



36 Strategeme für Manager

 **Download**

 **Online Lesen**

[Click here](#) if your download doesn't start automatically

36 Strategeme für Manager

Harro von Senger

36 Strategeme für Manager Harro von Senger

Gebundenes Buch

Harro von Senger gilt als DER Experte für chinesische Planungskunst - insbesondere für die "36 Strategeme", die er im Westen bekannt gemacht hat. Die 36 Strategeme sind "Techniken der List" in Gestalt von Sprachformeln wie "Das Schaf mit leichter Hand wegführen" oder "Den dürren Baum mit Blüten schmücken". So gut wie jeder Chinese kennt sie und wendet sie an, während ihre Bedeutung hierzulande unterschätzt oder gar ignoriert wird.

"In unserem europäischen Kulturkreis müssen wir lernen, listensensibler zu sein und die List nicht von vornherein zu verteufeln, sondern sie als etwas zum Alltag Gehörendes anzuerkennen. (...) Im Chinesischen wird übrigens für die Worte List und Weisheit dasselbe Schriftzeichen benutzt."

Harro von Senger

 [Download 36 Strategeme für Manager ...pdf](#)

 [Online lesen 36 Strategeme für Manager ...pdf](#)

Downloaden und kostenlos lesen 36 Strategeme für Manager Harro von Senger

240 Seiten

Amazon.de

China ist das neue Lieblingsthema der deutschen Wirtschaft. Kein Tag vergeht, ohne dass Zeitungen, Magazine und Bücher das Reich der Mitte nicht als Rettungsanker für manche schrumpfende oder untergehende Branchen bezeichnen würden. Verspricht man sich dort doch jene blühenden Absatzmärkte, welche die Kaufunlust und Konsumverweigerung hierzulande kompensieren sollen. China ist jedoch nicht nur als Absatzmarkt interessant, sondern auch als preiswerter Produktionsstandort. Ein Billiglohnland, das die hiesige Discountökonomie mit Billigprodukten versorgen kann. Da ist es mehr als hilfreich, wenn man weiß, mit wem man es zu tun hat. Der Freiburger Sinologe Harro von Senger ist, wenn man so will, der beste diesbezügliche Fremdenführer, den man hierzulande finden kann. Ein ausgewiesener Experte in Sachen chinesischer Philosophie und Lebenskunst. In seinem neuesten Buch zeigt er uns den hohen Stellenwert der List in Alltag und Beruf. Mit List meint er »etwas Außergewöhnliches erzeugen, um den Sieg zu erringen«. Schlau ist, wer listig ist im Sinne einer verblüffenden Problemlösung. Was natürlich ein völlig anderes Verständnis als in Europa ist, wo List eher mit Arglist und Täuschung gleichgesetzt wird. Strategeme wiederum sind Techniken der List, mit denen man gewisse Ziele erreichen kann. Es gibt sechs Arten – von Verschleierungs-Strategemen, welche die vorhandene Wirklichkeit verbergen (»Hinter dem Lächeln den Dolch verbergen«), bis hin zu Flucht-Strategemen, die dem Selbstschutz dienen und eine prekäre Situation vermeiden sollen (»Rechtzeitiges Weglaufen ist bei sich abzeichnender völliger Aussichtslosigkeit das Beste«). Interessant ist dabei vor allem, dass die Strategeme nicht moralisch oder ethisch begründet werden, sondern einfach nur nüchterne Werkzeuge sind, um ans Ziel zu gelangen. Wer also demnächst mit einem lächelnden chinesischen Manager verhandelt, tut gut daran, zu wissen, dass das Über-den-Tisch-ziehen im Reich der Mitte als höchste List gilt und keineswegs moralisch verwerflich ist. Fazit: Ein absolutes Standardwerk für alle, die wissen wollen, was hinter einem indifferenten Lächeln eines chinesischen Verhandlungspartners alles stecken kann. Am besten, man wappnet sich beizeiten. --*Peter Felixberger*
Pressestimmen

Zur 1. Auflage:

"Erstaunlich gut lesbar - Harro von Senger erklärt in seinem neuesten Buch den Stellenwert der List in Alltag und Beruf. Der Freiburger Sinologe ist ein Experte in Sachen chinesischer Philosophie und Lebenskunst."
Süddeutsche Zeitung, 15.01.05

"Das Buch ist keine Betriebsanleitung, wie sich die Schwierigkeiten mit Verhandlungspartnern plötzlich in Luft auflösen lassen. Das will das Buch auch nicht. Die vergnügliche Lektüre weitet vielmehr den Horizont. Sie regt an, Dinge einmal aus einer anderen Perspektive zu sehen oder auch, in eine andere Richtung zu denken, und so vielleicht zu einer überraschenden Lösung zu kommen. Und das ist nützlich. Beileibe nicht nur für den, der mit China Geschäfte machen will und sicher nicht nur für Manager." SWR, "Contra Wirtschaft", 05.01.05

"Harro von Sengers Buch offeriert einen anregenden und leicht lesbaren Einstieg in die Denk- und Handlungsweise von chinesischen Führungskräften (...) Es hilft auf anregende und kurzweilige Art, das Handeln von Chinesen besser zu verstehen und so in Verhandlungen erfolgreicher aufzutreten." Neue Zürcher Zeitung, 30.4.05 Kurzbeschreibung

Harro von Senger gilt als DER Experte für chinesische Planungskunst - insbesondere für die "36 Strategeme", die er im Westen bekannt gemacht hat. Die 36 Strategeme sind "Techniken der List" in Gestalt von Sprachformeln wie "Das Schaf mit leichter Hand wegführen" oder "Den dünnen Baum mit Blüten schmücken". So gut wie jeder Chinese kennt sie und wendet sie an, während ihre Bedeutung hierzulande unterschätzt oder gar ignoriert wird.

"In unserem europäischen Kulturkreis müssen wir lernen, listensensibler zu sein und die List nicht von vornherein zu verteufeln, sondern sie als etwas zum Alltag Gehörendes anzuerkennen. (...) Im Chinesischen wird übrigens für die Worte List und Weisheit dasselbe Schriftzeichen benutzt."

Harro von Senger

Download and Read Online 36 Strategeme für Manager Harro von Senger #8TOWXND7925

Lesen Sie 36 Strategeme für Manager von Harro von Senger für online ebook 36 Strategeme für Manager von Harro von Senger Kostenlose PDF d0wnl0ad, Hörbücher, Bücher zu lesen, gute Bücher zu lesen, billige Bücher, gute Bücher, Online-Bücher, Bücher online, Buchbesprechungen epub, Bücher lesen online, Bücher online zu lesen, Online-Bibliothek, greatbooks zu lesen, PDF Beste Bücher zu lesen, Top-Bücher zu lesen 36 Strategeme für Manager von Harro von Senger Bücher online zu lesen. Online 36 Strategeme für Manager von Harro von Senger ebook PDF herunterladen 36 Strategeme für Manager von Harro von Senger Doc 36 Strategeme für Manager von Harro von Senger Mobipocket 36 Strategeme für Manager von Harro von Senger EPub