

Gibt es noch Fragen?

Erfolgreiche Präsentationen in Japan

Von Angela Kessel

„Bei meinen Präsentationen in Japan habe ich jedes Mal das Gefühl, vor eine Wand zu sprechen. Die Japaner zeigen kaum Reaktionen. Von Feedback ganz zu schweigen. Am Ende bin ich nicht einmal sicher, dass sie mich überhaupt verstanden haben. Mache ich eigentlich etwas falsch?“

So oder ähnlich bringen viele deutsche Geschäftsleute auf den Punkt, was nach einer Präsentation vor japanischem Publikum oft im Vordergrund steht: Ratlosigkeit und Verunsicherung. Dabei war der Vortrag in aller Regel akribisch vorbereitet, die Folien professionell gestaltet, der Vortragsstil locker und doch souverän. Wo also hat es gehakt?

Maß an Feedback zu erzielen.

Einigen Japanern fällt es schwer, Vorträgen in englischer Sprache lückenlos zu folgen. In einem solchen Fall sichern Sie den Know-how-Transfer am besten durch den Einsatz eines Dolmetschers. Als Deutscher oder Deutsche können Sie für die Japaner gesichtsschonend darauf verweisen, dass Englisch nicht Ihre Muttersprache ist und Sie selber mit der japanischen Übersetzung auf Nummer sicher gehen möchten.

Keine Überraschungen

Wer seine japanischen Zuhörer im Rahmen einer Präsentation unvorbereitet mit einer grundlegend neuen Idee oder



Zunächst einmal sicher an der deutschen Sicht auf die Dinge und an der Zuversicht, dass ein interessanter Vortrag beim Publikum ganz sicher auch sichtbares Interesse auslöst. Genau diese Erwartung wird in Japan aber häufig enttäuscht. Zuhören mit gesenktem Blick und verschränkten Armen gehört in Japan zur üblichen Hörhaltung – und bedeutet weder Ignoranz noch Interesseselosigkeit. Offene Fragen und direktes Feedback sind im Sinne der indirekten Kommunikationskultur hingegen nicht an der Tagesordnung.

Als Referent muss man diese japanischen Reaktionen oft ganz einfach akzeptieren und hinnehmen. Dennoch bleibt genügend Spielraum, um Präsentationen vor japanischem Publikum erfolgreich zu gestalten und auch ein gewisses

einem innovativen Konzept konfrontiert, erntet oft nur ratloses Schweigen. Kein Wunder: Die Gruppe hat so plötzlich keine Möglichkeit, sich intern zu beraten und kann daher auch nicht spontan Stellung nehmen. Machen Sie die japanischen Partner im Vorfeld mit den Ideen vertraut oder stellen Sie die Präsentation vorab zur Verfügung. So steigen die Chancen auf einen tatsächlichen Austausch zum Thema.

Japanische Vorträge sind aus deutscher Sicht oft fade und umständlich. Der Vortragende beginnt nicht selten mit einer Entschuldigung und erwähnt, dass er eigentlich gar nicht gut vorbereitet ist. Körpersprache und Gestik finden wenig Einsatz. Im Gegenzug dominieren zahlreiche mit Details überladene Charts und langwierige Erklärungen das Geschehen.

Fazit: Nicht der Vortragende sondern die Inhalte stehen eindeutig im Zentrum des Interesses. Spielt der Referent sich in den Vordergrund, so entsteht leicht ein arroganter oder unseriöser Eindruck. Das bedeutet keineswegs, dass ein japanischer Vortragsstil notwendig ist, um zu überzeugen. Ein kurzer Dank an das Publikum zu Beginn, eine ruhige Sprechweise, kurze Sprechpausen und der Verzicht auf vermeintlich auflockernde Witze strahlen aber Seriosität und Kompetenz aus.

Die Beliebtheit von Bildern und Illustrationen zeigt sich nicht zuletzt in der Tradition der japanischen Manga. Auch für die Lernkultur gilt: Je anschaulicher die Inhalte umgesetzt werden, desto leichter das Verständnis. Visualisierungen, Fotos oder auch Videos spielen daher eine noch größere Rolle als in der westlichen Kultur.

Japaner legen dabei Wert auf Details und Genauigkeit. In der westlichen Kultur hingegen zählen Prägnanz und die Reduktion auf das Wesentliche. Für Vorträge in Japan empfiehlt es sich, etwas weiter auszuholen als üblich, stärker auf Details einzugehen und viele konkrete Beispiele anzuführen.

Noch Fragen?

Auch wenn der Rest oft Schweigen ist: Zum guten Schluss ist es dennoch ratsam, diese Frage zu stellen. Falls es auch nach längerem Warten (Tipp: Im Stillen bis 15 zählen) keine Reaktion gibt, hilft vielleicht ein kurzes Beisammensein im Anschluss an die Präsentation oder ein gemeinsames Essen zu einem späteren Zeitpunkt. Hier folgt nicht selten das gewünschte Feedback.

Darum gilt – wie so oft in Japan – auch für das Thema Präsentationen: Es lohnt sich, Zeit in persönliche Kontakte zu investieren und auch nach dem eigentlichen Vortrag im Gespräch zu bleiben.

KONTAKT

Angela Kessel ist Inhaberin von ACCESS CULTURE. Gemeinsam mit japanischen Kollegen bereitet sie deutsche und japanische Unternehmen auf den Kontakt mit der jeweils anderen Geschäftskultur vor.
Tel.: +49(0)611 94 50 166
www.accessculture.de

