

Stockholm, 2007-09-17

Framgångsrika affärer i Kina

10 Astonishing Book ger ut en bok med originaltiteln "*Conquering China*", som behandlar det senaste inom affärsrelationer och är en praktisk guide för läsare som önskar förbättra sina affärsrelationer och bli framgångsrika förhandlare i Kina.

20 "Det finns ett oerhört behov av en utökad förståelse för interkulturellt samspel i dagens alltmer dynamiska värld. I egenskap av världens största mottagare av utländska direkta investeringar, står Kina i centrum av uppmärksamheten för stora delar av den västerländska världen" enligt författaren Antonio Fonduca. En av de allra vanligaste misstagen som västerlänningar gör i Kina är att de brister i kunskap vad gäller de urgamla kulturella krafter och traditioner som har påverkat Kina under flera tusen års tid, och så än idag. Helt onödiga kulturella missöden blir dessvärre allt vanligare. Därför är västerlänningar i stort behov av förbättrade redskap för att effektivt kunna hantera sina affärsrelationer i Kina.

Under sin karriär frågade författaren sig hur det kunde vara så att det för somliga affärsmän kunde gå relativt friktionsfritt medan andra rapporterade blod, svett och tårar i Kina. "Jag förbluffades över kinesernas paradoxala uppföranden och hur företagsledare kunde beskriva sina erfarenheter i Kina på så olika sätt. Därför bestämde jag mig för att undersöka saken närmare", sade Antonio.

30 Hösten 2006 inledde författaren sina efterforskningar. "Jag var övertygad om att det måste finnas ett outtalat språk, hemliga regler och underliggande krafter som dikterade hur affärsrelationerna fortlöpte", sade Antonio. Han intervjuade företagsledare med lång erfarenhet av affärsmässiga relationer i Kina. Utifrån dessa intervjuer extraherades ett antal avgörande nyckelprinciper som finns väl beskrivna i boken och som läsare med framgång kan använda sig av.

40 Steg för steg ger denna handbok detaljerade instruktioner så att läsaren ska kunna undvika kulturella missöden och öka sina framgångar. De intervjuade företagsledarna delar med sig av sina personliga erfarenheter och visar vägen för hur man hanterar delikata situationer. Boken behandlar ämnen som strategier, humor, och dödlägen i förhandlingar.

Den engelska originalversionen av "*Conquering China*" finns tillgänglig i bokhandeln. Den svenska versionen utkommer 2007-10-31. Den kommer då också att finnas tillgänglig på bibliotek runt om i landet.

För ytterligare information se: <http://www.conqueringchina.com/about.htm>

OM FÖRFATTAREN

50 Antonio Fonduca har tidigare publicerat två vetenskapliga studier inom ämnet affärsrelationer. Han har studerat på Lunds universitet, Stockholms universitet och KTH, vilket resulterat i diverse examina. Han har även mångårig erfarenhet från

läkemedelsindustrin. Numera ägnar han sig åt management consulting och coaching. Han bedriver sina verksamheter i centrala Stockholm.

###

MEDIA KONTAKT: author@conqueringchina.com
editor@astonishingbook.com

KÄLLA: Astonishing Book

- 10 **NYCKELORD:** Affärsrelationer, Kultur, Förhandling, Kina, Historier, Västerländsk, Strategi, Humor, Antonio Fonduca