

Zusammenfassung

Diese Dissertation untersucht die nonverbale Kommunikation in deutsch-chinesischen Geschäftsverhandlungen aus interkultureller Perspektive. Sie kombiniert eine Literaturanalyse von 31 Geschäftsratgebern mit einer quantitativen Befragung von über 200 Geschäftsleuten sowie einer anschließenden qualitativen Interviewstudie. Die Ergebnisse zeigen, dass die Ratgeber zwar Stereotype enthalten, jedoch hilfreich für die Vermeidung kultureller Konflikte sind. Aufgrund der Globalisierung verwestlicht die Geschäftsetikette bei jüngeren chinesischen Geschäftsleuten und vereinfacht sich. Die Mehrheit der Befragten interpretiert die Unterschiede in der Körpersprache, wie Begrüßungsetikette, Mimik und Augenkontakt, als kulturelle Gewohnheiten, was ihre Anpassungsfähigkeit und Flexibilität in geschäftlichen Situationen unterstreicht. Allerdings können Zeitgestaltung und -organisation, Sprachbarrieren und unterschiedliche Geschäftspraktiken die Effizienz der Verhandlungen beeinträchtigen. Kurzfristige interkulturelle Trainings und effektive Business-Fremdsprachentrainings werden zur Förderung der deutsch-chinesischen Geschäftskommunikation empfohlen.

Schlüsselworte: Nonverbale Kommunikation, Business-Kommunikation, Deutsch-chinesische Geschäftsverhandlung, Interkulturelle Kommunikation

Abstract

This dissertation examines nonverbal communication in German-Chinese business negotiations from an intercultural perspective. It combines a literature analysis of 31 business guides with a quantitative survey of over 200 businesspeople and a subsequent qualitative interview study. The results show that although the guides contain stereotypes, they are nevertheless helpful in avoiding cultural conflicts. Due to globalization, business etiquette among younger Chinese businesspeople is becoming Westernized and simplified. The majority of respondents interpret differences in body language, such as greeting etiquette, facial expressions, and eye contact, as cultural habits, which highlights their adaptability and flexibility in business situations. However, time management, language barriers, and differing business practices can impair the efficiency of negotiations. Short-term intercultural training and effective business language training are recommended to promote German-Chinese business communication.

Keywords: Nonverbal Communication, Business Communication, German-Chinese Business Negotiation, Intercultural Communication