

# INHALTSVERZEICHNIS

<b>Vorwort</b> .....	<b>V</b>
<b>1. Aufgabenstellung</b> .....	<b>1</b>
1.1. Ausgangspunkt der Untersuchung .....	1
1.2. Gegenstand der Untersuchung .....	5
1.3. Ziel der Untersuchung .....	6
1.4. Methodik und Aufbau der Arbeit.....	6
<b>2. Stand der Forschung</b> .....	<b>9</b>
2.1. Erkenntnisse zum Verhältnis des Denk-, Verhaltens-, Rede- und Verhandlungsstils .....	9
2.1.1. Zum Begriff „Kultur“ .....	9
2.1.2. Interkulturelle Kommunikation und Translation .....	11
2.1.3. Zum Begriff „Stil“ .....	13
2.1.4. Zum Denk- und Verhaltensstil .....	14
2.1.5. Zum Stil des öffentlichen Redens .....	19
2.1.6. Zum Verhandlungsstil .....	25
2.2. Stand der Erforschung des chinesischen Verhandlungsstils.....	26
2.2.1. Allgemeines.....	26
2.2.2. Die Entstehung des chinesischen Verhandlungsstils .....	26
2.2.2.1. Der geschichtliche Werdegang des chinesischen Wertesystems.....	26
2.2.2.2. Nationalcharakter, Sprache und Kommunikation.....	27
2.2.2.2.1. Nationalcharakter, Mentalität und Tradition.....	27
2.2.2.2.2. Sprache und Kultur .....	35
2.2.2.2.3. Chinesische Sprache und Kommunikation .....	37
2.2.2.2.4. Verbale Kommunikation .....	39
2.2.2.2.5. Nonverbale Kommunikation.....	42
2.2.2.2.6. Die kulturgeprägten Besonderheiten der Kommunikationslogik.....	44
2.2.2.3. Einfluss der Religionen auf den chinesischen Verhandlungsstil.....	46

2.2.2.4. Einfluss der Kernphilosophie auf den chinesischen Verhandlungsstil.....	50
2.2.3. Fazit.....	51
2.3. Offen gebliebene Fragen.....	55
<b>3. Eigene Untersuchungen.....</b>	<b>57</b>
3.1. Hypothese: Aufgrund der nachgewiesenen kulturgeprägten Besonderheiten des Denk-, Verhaltens-, und Redestils dürfte es einen spezifisch chinesischen Verhandlungsstil geben.....	57
3.2. Überprüfung der Hypothese.....	58
3.2.1. Ziel der Überprüfung.....	58
3.2.2. Methodisches Herangehen.....	58
3.2.3. Durchführung.....	59
3.2.3.1. Überblick über die Verlaufsstruktur von Verhandlungen.....	59
3.2.3.2. Darstellung und Analyse einer repräsentativen kommerziellen Verhandlung zwischen Chinesen (innerchinesische Verhandlungen).....	62
3.2.3.3. Darstellung und Analyse einer kommerziellen Verhandlung zwischen Chinesen und Deutschen.....	70
3.2.3.4. Befragung chinesisch-deutscher Dolmetscher nach deren Erfahrungen beim kommerziellen Verhandlungsdolmetschen.....	90
3.2.4. Unmittelbare Ergebnisse der Überprüfung.....	115
3.3. Auswertung der Untersuchungs- und Befragungsergebnisse.....	122
<b>4. Schlussfolgerungen für die Dolmetscherausbildung.....</b>	<b>129</b>
4.1. Zusammenfassung der Untersuchungsergebnisse.....	129
4.2. Schlussfolgerungen für die Dolmetscherausbildung für das Sprachenpaar Chinesisch-Deutsch.....	130
4.2.1. Die ausbildungsrelevanten Dolmetscharten.....	130
4.2.2. Die Dolmetschstrategien und ihre Auswahl.....	133
4.2.2.1. Die Dolmetschstrategien.....	133
4.2.2.2. Die Auswahl der Dolmetschstrategie beim Konsektivdolmetschen im Allgemeinen.....	145

4.2.2.3. Auswahl der Dolmetschstrategie beim kommerziellen Verhandlungsdolmetschen für das Sprachenpaar Chinesisch-Deutsch.....	148
4.2.3. Methodische Empfehlungen für die Dolmetscherausbildung für das Sprachenpaar Chinesisch-Deutsch.....	161
<b>5. Thesen der Arbeit und Ausblick .....</b>	<b>165</b>
<b>6. Literatur- und Quellenverzeichnis .....</b>	<b>169</b>
<b>Anhang .....</b>	<b>177</b>