

9. Interkulturelle Kommunikation: Vertiefung

Autoren: Musa Dağdeviren, Rainer Leenen und Alexander Scheitza

In jeder Kommunikationssituation gibt es verschiedene Ebenen, auf denen geredet wird. Auf der anderen Seite gibt es ebenfalls Spielraum, Nachrichten verschieden zu interpretieren. Je mehr der kulturelle Hintergrund der Beteiligten sich voneinander unterscheidet, desto größer kann der Interpretationsspielraum werden.

Ein Beispiel:

Ein deutscher Jugendlicher trifft einen Mitschüler aus Syrien. Alaa ist erst seit einem halben Jahr in Deutschland. Nachdem sich die beiden begrüßt haben, stellt Alaa seine Begleiterin vor: „Das ist meine Freundin Steffi. Und das hier ist Bernd.“

Bernd begrüßt kurz Steffi und fragt Alaa: „Wie lange kennt ihr euch denn schon?“ Alaa: „Eine Stunde. Wir sind zusammen im Zug hierhin gefahren.“ Bernd antwortet lächelnd: „Das ging aber schnell!“ Steffi schaut Alaa an und sagt etwas säuerlich: „Was soll das, Mann!“

Bevor Sie weiterlesen:

Worin besteht hier das Missverständnis in der Kommunikation zwischen den Jugendlichen?

Beispiel

Das Missverständnis in der Kommunikation zwischen den Jugendlichen liegt hier ganz offensichtlich in einem anderen Verständnis des Begriffs „**meine Freundin**“. Während er in Deutschland für eine Paarbeziehung reserviert ist, ist er in Syrien ganz anders belegt und kann für Personen benutzt werden, die man gerade erst kennengelernt hat.

9.1 Das KPS-Modell in der Kommunikation

Im Lehrbrief 1 haben wir bereits dargelegt, dass es nicht immer eindeutig ist, ob ein Verhalten durch ein kulturelles Orientierungssystem bedingt oder aber von persönlichen Vorlieben bestimmt wird. Informationen über ein zu erwartendes kulturell bedingtes Verhalten können sich als wenig brauchbar erweisen, wenn Individuen sich mit ihren Eigenheiten gegen kulturelle Vorgaben entscheiden.

Man unterscheidet zwischen Einflussfaktoren auf Verhalten, die eher der Situation, der Kultur oder der Person zuzurechnen sind. LEENEN & GROSCH (1998, S. 333 f.) haben in interkulturellen Trainings schon früh mit dem (von ihnen so benannten) KPS-Modell gearbeitet und dieses Modell vor allem bei der Analyse von Kulturkontaktsituationen eingesetzt.

9. Interkulturelle Kommunikation: Vertiefung

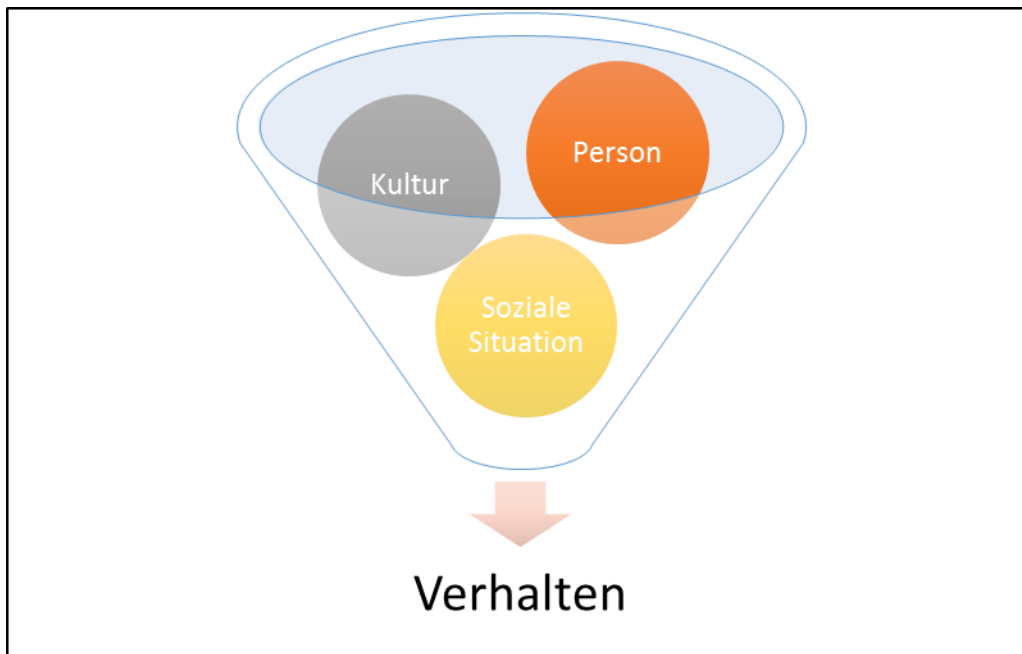


Abb. 9.1 Drei Einflussfaktoren auf Verhalten

In Kulturkontaktsituationen sind grundsätzlich immer diese drei Arten von Einflüssen mit unterschiedlichem Gewicht bedeutsam. Es handelt sich – um es noch einmal explizit zu sagen – um

- (1) kulturelle Einflüsse (K) – das können z.B. bestimmte Schamvorstellungen oder ästhetische Präferenzen sein, die in einem Milieu üblich sind;
- (2) personale Faktoren (P) – dabei kann es um eine biographische Situation einer Person (z.B. Pubertät), eine bestimmte individuelle Vor-Erfahrung oder auch um eine aktuelle Stimmungslage gehen;
- (3) situative Faktoren (S) – das können kurzfristige Gegebenheiten und daraus resultierende Befindlichkeiten oder aber auch Machtstrukturen sein, die in einer sozialen Situation Bedeutung haben.

Einflüsse situativer, kultureller und personaler Art sind in Begegnungen von Menschen unterschiedlicher kultureller Herkunft oft miteinander verschränkt und schwer auseinander zu halten. Individuen mit ganz einzigartigen Erfahrungen treffen in ebenfalls einzigartigen Situationen aufeinander, in denen kulturelle Vorstellungen von richtig und falsch, angemessen und unangemessen in ganz unterschiedlichem Ausmaß aktiviert werden können.

9. Interkulturelle Kommunikation: Vertiefung

Mit Hilfe der folgenden Übung können Sie sich mit dem KPS-Modell vertraut machen, indem Sie die drei Faktoren einzeln betrachten und so ein komplexes Bild über die möglichen Ursachen eines Verhaltens gewinnen.

Ü 9.1

Was könnten kulturelle (K), personenbezogene (P) und situative (S) Erklärungen für die unten beschriebenen Verhaltensweisen sein?

1. Der Vater eines Schülers möchte dem Lehrer etwas schenken.

K: P: S:

2. Der Schüler weicht den Blicken der Ausbildungsleiterin aus.

K: P: S:

3. Frau Ababou kommt verspätet zu ihrem Termin.

K: P: S:

4. Die Mutter von Tien lächelt, macht aber keine konkrete Aussage.

K: P: S:

5. Herr Kurt möchte kein Schweinefleisch essen.

K: P: S:

Übungsaufgabe

9.2 Interkulturelle Kommunikation - Definition

„Intercultural communication occurs when large and important cultural differences create dissimilar interpretations and expectations about how to communicate competently.“ (SCHUGK 2004, S. 55)

Definition

Der Begriff **Interkulturelle Kommunikation** bezeichnet Verständigung zwischen Menschen, die verschiedenen Kulturen angehören. Während bei der Interaktion zwischen Angehörigen der gleichen kulturellen Prägung die spezifischen Kommunikationsschemata bekannt sind, ist dies bei Personen mit unterschiedlichen kulturellen Prägungen häufig nicht der Fall. Die Kommunikation zwischen Menschen unterschiedlicher Kulturen ist daher nicht nur aufgrund unterschiedlicher Sprachen so schwierig, sondern auch, weil die jeweiligen kulturellen Kommunikationsstandards den Ablauf beeinflussen. Neben dem Verbalen spielt die nonverbale und die paraverbale Verständigung in der interkulturellen Kommunikation eine sehr große Rolle, denn sie ist ebenso durch kulturelle Vorstellungen beeinflusst.

9. Interkulturelle Kommunikation: Vertiefung

Generell betrachtet gibt es bei der interkulturellen Kommunikation viel Raum für Missverständnisse, aber natürlich liegt auch ein enormes Potential in der Begegnung – sobald die „Barrieren“ überwunden sind. Beispielsweise können Kinder bei einer angemessenen Förderung in einer kulturell diversen Familie – quasi automatisch – sowohl mehrere Sprachen als auch die Hintergründe der Kulturen ihrer Eltern lernen. Mit diesen Kompetenzen fällt es den Kindern leichter, sich in dem jeweiligen kulturellen Umfeld zu verständigen und angemessen zu verhalten.

Um interkulturelle Kommunikation erfolgreich zu gestalten, sind neben einer positiven Grundeinstellung, dem Willen zur Verständigung und dem Glauben an die Überwindung von Barrieren auch grundlegende Kenntnisse der kulturellen Strukturen notwendig, die auf den Kommunikationsprozess einwirken. In einer interkulturellen Kommunikationssituation treffen Angehörige verschiedener Kulturen mit unterschiedlichen Entwürfen der Wirklichkeit und Normen- und Wertesystemen aufeinander. Dabei wird jede Person zur gleichen Zeit mit zwei Kulturen konfrontiert: der Eigenen und der Fremden, wodurch ein Gefühl von Befremdung entstehen kann.

Um mit Menschen anderer Kulturen angemessen kommunizieren zu können, sollte man lernen,

- Die Art und Weise der Kommunikation des Gegenübers bewusst wahrzunehmen,
- deren Bedeutung zu erkunden,
- die eigenen gesendeten Signale zu erklären und
- im Dialog versuchen einander schrittweise besser zu verstehen.

Merksatz

9.3 Kulturzentrismus in der interkulturellen Kommunikation

Bei der Wahrnehmung, Deutung und Bewertung fremdkultureller Bedeutungsstrukturen, benutzt man notgedrungen Wahrnehmungs- und Deutungsmuster, Wertvorstellungen und Hintergrundannahmen der eigenen Kultur. Aus dieser Perspektive versuchen wir das Verhalten des Gegenübers zu verstehen und unser Handeln auszurichten.

Auch wenn so etwas wie Verständnis aufscheint, können wir uns nicht sicher sein, den wirklichen Beweggrund einer Handlung verstanden zu haben. Wir können uns deshalb nicht sicher sein, weil sich Missverständnisse aus der Innenperspektive nur unwesentlich anders darstellen als eine gelungene Verständigung. Die Falle, in die man in der Kulturbegennung und interkulturellen Kommunikation ständig tappt, könnte man als **Interferenzfehler** bezeichnen. Dieser Fehler unterläuft uns ständig, weil wir unwillkürlich in der Kommunikation mit einer Ähnlichkeitsunterstellung arbeiten.

Beispielsweise könnten wir sehr schnell voraussetzen,

- dass unser Gesprächspartner lächelt, wenn er Freude ausdrücken will,

Beispiel

9. Interkulturelle Kommunikation: Vertiefung

- dass unsere Kollegin „ja“ meint, wenn sie mit dem Kopf nickt und
- dass ein Azubi aus Afghanistan es ebenso kommunikationsfördernd findet, wenn er seiner Ausbilderin gegenüber direkt sagt, was er denkt.

Während wir in der Kommunikation innerhalb unseres eigenen kulturellen Systems mit diesen Annahmen häufig richtig liegen werden, kann das bei Gesprächspartnern aus anderen Kulturen nicht so günstig aussehen.

Kulturzentrismus

ist eine zumeist unbewusste Befangenheit in der Perspektive und den emotionalen Bindungen der eigenen Kultur.

Definition

Kulturzentrismus bewirkt,

- dass eigene kulturelle Werte und Normen, das erlernte Verhalten und Denken – meist unbewusst – als normal, natürlich und selbstverständlich empfunden werden.
- dass die eigene Kultur bei Bewertungen als Maßstab angelegt wird.
- dass Fremdkulturelles als eine befremdliche Abweichung von diesen kulturellen Standards wahrgenommen wird.

Es ist dieser Kulturzentrismus, der dazu beiträgt, dass interkulturelle Irritationen durch guten Willen allein oft nicht aus der Welt zu schaffen sind. Auch wenn sich die Beteiligten bemühen, eine entstandene Irritation auszuräumen, können sie sich in einem unerfreulichen Durcheinander nicht zueinander passender Kommunikationserwartungen verstricken. Guter Wille hilft in diesem Falle deshalb nicht, weil beim Problemlösungsversuch die gleichen Mechanismen wie bei der Problementstehung zum Tragen kommen.

1. Tief verwurzelte Normalitätsvorstellungen betreffen insbesondere auch die als angemessen eingeschätzten Gesprächstile. Dies wird dadurch verstärkt, dass sich gerade Kommunikationsstile mit Identitätsvorstellungen verbinden.
2. Auch der Versuch Metakommunikation herzustellen – also über Kommunikation zu kommunizieren – bewegt sich in einem bestimmten Gesprächsstil, der Kommunikationserwartungen zuwiderlaufen kann.
3. Da bestimmte Gesprächsstrategien oder Gesprächsverhalten als eine Eigenart der Person gesehen werden, kann der Eindruck entstehen, vom Kommunikationspartner manipuliert zu werden, was durch rigides Durchsetzungsverhalten beantwortet wird.

9. Interkulturelle Kommunikation: Vertiefung

9.4 Weitere Faktoren der interkulturellen Kommunikation

Weil unter „Normalbedingungen“ Verstehen öfters zu gelingen scheint, wird zuweilen die grundsätzliche Mehrdeutigkeit von Kommunikation, die auch in unserem intrakulturellen Alltag besteht, übersehen. In jeder Verständigung sind wir gezwungen, verschiedene Codes der Aufschlüsselung von Bedeutung und Sinn anzuwenden. Dass Äußerungen nie *an sich* eine bestimmte Bedeutung zukommt, sondern ihr Sinn erst aus dem Zusammenhang heraus entsteht, der zwischen den Kommunikationspartnern produziert wird (TANNEN 1992), bekommt im interkulturellen Kontext ein besonderes Gewicht. Die fraglose Gemeinsamkeit von Kommunikationsstandards und die entsprechende Regelsicherheit fehlt uns im interkulturellen Kontakt – auch dann, wenn wir die fremde Sprache perfekt sprechen. Die Folge ist eine **Ausweitung der Mehrdeutigkeit von Äußerungen, und zwar auf mehreren Ebenen.**

- Erstens kann *das System kultureller Bedeutungsträger* ganz anders aufgebaut sein. In der mitteleuropäischen Kultur sind beispielsweise die Farben Weiß (für Unschuld, Reinheit) und schwarz (für Trauer, Tod) so selbstverständlich diesen Bedeutungen zugeordnet, dass aus unserer Perspektive andere Zuordnungen äußerst befremdlich erscheinen. Im Islam ist bspw. Schwarz keine Trauerfarbe und in China steht die Farbe Weiß für Tod.
- Zweitens können *die Art der Kommunikation und ihre Rahmung* durch völlig andere Hinweise erzeugt werden. Dies macht es so schwierig in einer anderen Sprache und Kultur z.B. witzig oder ironisch zu sein.
- Drittens können die Wertbezüge und der *Sinnhorizont*, auf den sich Kommunikation bezieht, grundverschieden sein. Wenn sich beispielsweise das vorausgesetzte Menschenbild unterscheidet, entstehen Verständigungsprobleme, die über Kommunikationsschwierigkeiten im engeren Sinne weit hinausreichen. Wenn ein Mensch beispielsweise religiös ist und an Vorsehung und Schicksal glaubt, wird diese Person in der Kommunikation verstärkt Begriffe wie „So Gott will!“, „Inshallah!“ u. ä. benutzen. Dies kann in einem beruflichen Kontext, in dem es um Planungsgespräche geht, auf Gesprächspartner verunsichernd und irritierend wirken, wenn sie selbst die Gegenwart und Zukunft eher als kontrollierbar und planbar werten.

Eine Definition von interkultureller Kommunikation, die diese Schwierigkeiten berücksichtigt, ist die von LUSTIG & KOESTER (1993, S. 58):

„Intercultural communication is a symbolic, interpretive, transactional, contextual process in which the degree of difference between people is large and important enough to create dissimilar interpretations and expectations about what are regarded as competent behaviors that should be used to create shared meanings.“

Definition

9. Interkulturelle Kommunikation: Vertiefung

9.5 Sprache im interkulturellen Kontext

Das Standardwerk ‚Classification and Index of the World’s Languages‘ von VOEGELIN & VOEGELIN nannte 1997 über 20.000 Bezeichnungen für Sprachen und Dialekte, die in ungefähr **4.500 lebende Sprachen** eingeteilt werden.

„So viele Sprachen es auch geben mag, einige Grundmerkmale sind ihnen allen zu eigen: Die menschliche Symbolsprache geht weithin abstrahierend vor; sie fasst Gleichartiges zusammen und bildet Kategorien, Klassen, Gattungen. Damit dient die Sprache der Reduktion von Komplexität, sie bringt Ordnung und Überblick in die unendliche Vielfalt der Phänomene, sie macht die Welt überschaubar und handhabbar.“

Heute gehen manche Forscherinnen und Forscher noch einen Schritt weiter, indem sie annehmen, der Mensch konstruiere mit und durch Sprache erst eigentlich ‚seine Welt‘. Sprache und Sprachen bilden also nicht etwa die Welt ab, sondern sie bauen für den Menschen die Welt erst auf, sie ‚konstruieren Wirklichkeit‘. Und das geschieht in verschiedenen Kulturen auf unterschiedliche Weise (MALETZKE 1996).

Diese Sichtweise relativiert die Bedeutung von Fremdsprachenkompetenz. Zweifellos ist die Beherrschung der Sprache des Kommunikationspartners bzw. der Kommunikationspartnerin oder einer gemeinsamen dritten Sprache (lingua franca) sehr hilfreich. Was jedoch die an einer Kommunikation Beteiligten jeweils im Sinn haben, wenn sie bestimmte Worte benutzen, kann sich sehr unterscheiden. Eine perfekte Fremdsprachenbeherrschung kann unter gewissen Bedingungen das Aufkommen interkultureller Missverständnisse sogar begünstigen, da die am Gespräch Beteiligten annehmen, dass das zugrundeliegende kulturelle Hintergrundwissen ebenso entwickelt ist wie die Sprachkompetenz. Viele Beispiele zu diesem Phänomen stammen aus dem britisch-amerikanischen oder dem US-amerikanisch–australischen Dialog (*two peoples divided by a common language*). Zu ganz ähnlichen Missverständnissen kommt es auch innerhalb des arabischen Sprachraums.

9.6 Kulturelle Unterschiede in der verbalen Kommunikation

Die Variationsbreite kommunikativen Verhaltens im Kulturvergleich ist beträchtlich. Im Folgenden sind zentrale Kategorien aufgelistet, die Quellen für Missverständnisse in der interkulturellen Kommunikation sein können (KNAPP 1996, LEWIS 2005, LOSCHE 1995). Wir beginnen mit Aspekten der *verbalen* Kommunikation.

Lautsystem und Aussprache (Phonologie)

Den Deutschen fällt z.B. das Erlernen des im Englischen „th“ geschriebenen Reibelauts schwer. Franzosen haben Schwierigkeiten mit der Artikulation des deutschen

9. Interkulturelle Kommunikation: Vertiefung

Hauchlautes „H“. Dass Chinesen offensichtlich Schwierigkeiten mit dem „R“-Laut westlicher Sprachen haben, wird in unzähligen Witzen thematisiert. Das Arabische kennt drei verschiedene „H“s. Des Weiteren gibt es im Arabischen das „‘ayn“ als Buchstaben. Dies ist ein Laut der im Deutschen auch artikuliert wird, für den aber kein eigener Buchstabe im Alphabet existiert. Dieser Ansatzlaut findet sich zum Beispiel bei der Aussprache von „am Abend“.

Grammatik (Wortstruktur & Satzbau)

Es gibt *isolierende* Sprachen wie z.B. Chinesisch und Vietnamesisch. Bei ihnen sind alle Wörter unveränderlich, Endungen gibt es nicht. Grammatikalische Beziehungen werden durch die Wortstellung angezeigt.

In *flektierenden* (= beugenden) Sprachen, wie z.B. Latein, Deutsch, Französisch, Englisch, aber auch in der arabischen Sprache werden grammatikalische Beziehungen durch Veränderungen der inneren Struktur von Wörtern vermittelt, Substantive werden dekliniert (so wird z.B. aus ‚Buch‘ – ‚Bücher‘ – d.h. der Wortstamm wird verändert und eine Endung angehängt) und Verben werden konjugiert. Im Lateinischen „amo“ (= ich liebe) drückt z.B. allein die Endung ‚-o‘ die 1.Person, Singular, Präsens, Aktiv und Indikativ aus.

In *agglutinierenden* (= anleimenden) Sprachen wie z.B. Türkisch, Finnisch und Japanisch setzen sich die Wörter aus langen Abfolgen von Einheiten zusammen, wobei jede Einheit eine bestimmte grammatikalische Bedeutung hat. Die Bedeutung des o.g. lateinischen ‚amo‘ würde hier etwa durch fünf Affixe (unselbständige Formen wie z.B. in ‚*un-freundlich*‘) ausgedrückt – je eines für Person, Numerus, Tempus, Genus, Verbi und Modus.

Beispiel für Satzbau:

Türkisch: ***Eve gidiyoruz.*** (Aufbau des Satzes: haus nach gehen wir)

Deutsche Übersetzung: ***Wir gehen nach Hause.***

Der Satzaufbau in diesen beiden Sprachen ist entgegengesetzt.

Beispiel für agglutinierende Sprache:

Türkisch: ***Cevaplandıramamıştık.***

Deutsche Übersetzung: ***Wir hatten es nicht beantworten können.***

„Lexikon“ und die soziale Bedeutung von Begriffen

Die soziale Bedeutung eines Begriffs verändert sich oft durch Übersetzung in eine andere Sprache. Unter scheinbar gleichwertigen Begriffen wird in unterschiedlichen Kulturen etwas anderes verstanden. Man spricht auch von so genannten „falschen Freunden“. Beispiele sind Begriffe wie Arbeit, Konzept, Plan, Qualität, Leistung, Vertrag etc.

9. Interkulturelle Kommunikation: Vertiefung

Aus sprachwissenschaftlicher Sicht geht es hier um das Verhältnis von Denotation und Konnotation eines sprachlichen Ausdrucks. Die Denotation ist die kontext- und situationsunabhängige Grundbedeutung eines sprachlichen Ausdrucks, während die Konnotation variabel, kontextabhängig und subjektiv ist.

Beispiel:

Die Denotation von *Sonne* bezeichnet einen Fixstern. Konnotationen des Begriffs *Sonne* können je nach Kontext sein: Wärme, Energie, Urlaub, oder Dürre, Aggressivität etc.

Beispiel

In der Kommunikation zwischen Menschen aus verschiedenen Kulturen können also dieselben Wörter benutzt werden, jedoch etwas anderes gemeint sein. Jeder interpretiert das Denotat unterschiedlich, hat sozusagen andere Bilder im Kopf.

Hierzu ein paar Beispiel aus der türkischen Sprache:

„*Mein Herz, meine Lunge, meine Brust, meine Leber brennt*“:

Bedeutung: Ausdruck von Trauer, Kummer, Sorge, depressiver Stimmung

„*Mein Inneres brennt*“ (içim yandı):

Bedeutung: Trennungskummer, Durst

„*Meine Gallenblase ist geplatzt*“ (ödem patladı):

Bedeutung: erschrocken sein

„*Ich habe meinen Kopf erkältet*“ (kafayı üşüttüm):

Bedeutung: verrückt geworden

„*Sie oder er ist meine Leber*“ (o benim ciğerim):

Bedeutung: wahre Liebe (ohne Sexualität)

(Quelle: <http://deta-med.eu>, letzter Aufruf 21.2.2018)

Beispiel

Ebenso gibt es in Kulturen Begriffe, die sich nicht übersetzen lassen und für die daher umständliche und letztlich unbefriedigende Umschreibungen notwendig sind. Beispiele sind das portugiesische Wort „saudade“, das deutsche Wort „Gemütlichkeit“ oder das französische Wort „esprit“.

9. Interkulturelle Kommunikation: Vertiefung

Themen

In fast allen Kulturen gibt es so genannte Tabu-Themen. Dies sind Gesprächsinhalte, die gemieden werden, da angenommen wird, dass damit für den Sprecher, die ZuhörerIn oder auch für Dritte negative Konsequenzen verbunden sind. Solche Tabus finden sich in Gesellschaften bei denen sich das Handeln stark an einem geteilten (religiösen) Glaubenssystem orientiert. In beinahe jeder Kultur findet sich eine abgeschwächte Variante, nämlich Themen, über die viele Mitglieder der Kultur nur ungern sprechen, z. B. weil sie als zu tiefes Eindringen in die Privatsphäre empfunden werden und/oder möglicherweise schambesetzt sind. Häufig sind Weltanschauungen und Sexualität solche Bereiche, die in Alltagsgesprächen eher gemieden werden. Die Politik der Gegenwart oder die Geschichte eines Landes (z.B. die Rolle im Zweiten Weltkrieg) kann ebenfalls als unangemessenes Gesprächsthema betrachtet werden. Auch hört spätestens bei der Königsfamilie in vielen Ländern der Spaß auf. Was inhaltliche Themen angeht, ist es kulturell auch sehr unterschiedlich über welche Themen man in welcher Tiefe mit wem (Einem Freund? Einer Bekannten? Einem Fremden?) spricht.

Sprechakte

Der Begriff des Sprechakts stammt aus der Sprachhandlungstheorie, die Kommunikation als Handeln in den Blick nimmt. Dieser Handlungsaspekt des Sprechens steht bei einer Beileid-Äußerung, einem Vorwurf, einem Eid usw. im Vordergrund. Aber auch wenn ich jemanden lediglich um ein Glas Wasser bitte, kann das als eine Art von Handlung aufgefasst werden. Interkulturell bedeutsam ist diese Perspektive, weil Aufforderungen, Bitten, Äußerungen von Kritik oder Entschuldigungen in verschiedenen Kulturen und Sprachen ganz unterschiedlich artikuliert werden. Im deutschen Kontext kann man die Bitte, das Fenster zu öffnen (weil die Luft im Raum verbraucht zu sein scheint) als vergleichsweise direkte Aufforderung formulieren. Im Englischen würde man eine eher vorsichtige, im Konjunktiv gehaltene Frage stellen. Eine bloße Übersetzung der deutschen Aufforderung ins Englische würde dem Unterschied in der Sprachhandlung nicht gerecht. In Japan wird beispielsweise der Sprechakt der Entschuldigung als Reaktion auf eine Gefälligkeit erwartet – für die Mühe, die man dem Anderen gemacht hat. In westlichen Kulturen ist in solchen Situationen hingegen der Sprechakt des Dankens üblich.

Argumentationsmuster

Je nach Kultur unterscheiden sich die kommunikativen Konventionen für Situationen wie Präsentationen, Arbeitsbesprechungen, Führungsgespräche oder auch für das Überzeugen von Kundinnen oder Verhandlungspartnern. Beim Argumentieren wird in manchen Kulturen, z.B. den Angelsächsischen, ein induktiver Stil (vom Besonderen zum Allgemeinen) bevorzugt, während andere, z.B. slawische und romanische Kulturen, einem deduktiven Stil (vom Allgemein-Grundsätzlichen zum konkreten Einzelfall) den Vorzug geben. Bei Meinungsverschiedenheiten werden in verschiedenen Kulturen unterschiedliche Strategien genutzt, um die eigenen Ansichten zu betonen. Während

9. Interkulturelle Kommunikation: Vertiefung

man zum Beispiel in Italien die eigene Meinung noch wortreicher darlegt, neigen Finnen eher dazu, die eigene Position noch kürzer und knapper herauszustellen. Während Deutsche ihre Ansicht durch sachliche Argumente untermauern, setzen Briten Humor und Ironie ein, um die Stimmung zu entspannen.

Sach- oder Beziehungsorientierung

Kulturen unterscheiden sich auch dahingehend, wie direkt bestimmte Sachverhalte angesprochen oder eine Kritik geäußert werden kann. In manchen Kulturen ist es darüber hinaus nicht üblich, der Bitte nach einer Auskunft nicht zu entsprechen. Anstatt dem Gegenüber die eigene Unkenntnis mitzuteilen, wird eine Information „erfunden“, um so die kulturellen Anforderungen an Hilfsbereitschaft und eine positive Beziehung zu erfüllen.

9.7 Kulturelle Unterschiede in der paraverbalen Kommunikation

In der Sprachforschung geht man davon aus, dass bis zu 93% der sozialen Bedeutung einer Botschaft nicht durch die Wortbedeutungen, sondern durch non- und paraverbale Kanäle transportiert werden (SINGELIS 1994, S. 268).

Unter *paraverbaler* Kommunikation versteht man die verbale Kommunikation begleitenden, hörbaren Kommunikationsanteile wie Stimmeigenschaften oder Sprechverhalten (z.B. Artikulation, Betonung, Lautstärke, Sprechtempo, Sprachmelodie aber auch Sprechpausen). Diese sind in vielen Interaktionssituationen mindestens so wichtig, oft noch viel einflussreicher als die ausgetauschten sprachlichen Inhalte. Die deutsche Redensart „*Der Ton macht die Musik*“ weist auf die Bedeutung des Paraverbalen hin.

Modulation der Stimme

In Hinblick auf Art des Sprechens unterscheiden sich Kulturen in der Tonhöhenmodulation. So wird beispielsweise die normale Sprache eines „educated speakers“ des britischen Englischs in anderen englischsprachigen Kulturen (z. B. in den USA) nicht als Zeichen von Bildung oder Intellektualität gedeutet, sondern als affektiert wahrgenommen.

Es ist durchaus auch nicht universell, wie beispielsweise Fragesätze oder Aussagesätze zu intonieren sind. Während beispielsweise in europäischen Sprachen nur Aussagesätze mit fallender Intonation artikuliert werden, gilt dies auch für Fragesätze in einigen südindischen Sprachen.

Auch neue Informationen und eigene Meinungen können stimmlich unterschiedlich in Gespräche eingebracht werden. In europäischen Sprachen werden wichtige Informationen durch kontrastive Betonung hervorgehoben. In südasiatischen Sprachen wird hingegen nach einer lauten Wiederholung des Standpunktes des Vorredners der weiterführende eigene Beitrag leiser und weniger betont artikuliert.

9. Interkulturelle Kommunikation: Vertiefung

Hierzu ein Fallbeispiel (aus KNAPP 1996):

Wollen Sie Soße?

„Gumperz (1982) berichtet von Spannungen, die zwischen einheimischen britischen Angestellten des Flughafens Heathrow und dem aus Inderinnen und Pakistanerinnen bestehenden Bedienungspersonal der Personalkantine entstanden und die zur Wahrung des Betriebsfriedens schließlich ein Eingreifen des Managements erforderten.

Auslöser dieser Spannungen war die Klage der Briten über die andauernde Unfreundlichkeit der Asiatinnen. Die Beobachtung der Interaktion in der Kantine durch einen Linguisten ergab, dass das non-verbale Verhalten der Asiatinnen unauffällig war und dass sie beim Servieren nur wenig sprachen. Dennoch wurde gerade ihr Sprachverhalten von den Briten als unfreundlich aufgefasst“ (KNAPP 1996).

Beispiel

R 9.1

Bevor Sie weiterlesen, ein kurze Reflexionsfrage:

Woran könnte es liegen, dass das Bedienungspersonal als unfreundlich empfunden wurde? Knapp gibt hierzu die folgende Antwort:

„Als Ursache dieses Eindrucks stellte sich ein Unterschied in der Art und Weise **WIE** die Asiatinnen die englischen Sätze betonten: Die Asiatinnen benutzten bei ihrem Gebrauch des Englischen die Betonungsmuster ihrer Muttersprachen. Folglich äußerten sie eine als geschäftsmäßig höflich gemeinte Frage wie "Gravy?" ("Wollen Sie Soße?") mit fallender Intonation. Diese jedoch gibt der Einwortäußerung in europäischen Sprachen die Bedeutung "Das ist Soße", macht sie also zu einer Feststellung. Wiederholt etwas zu konstatieren, was für den Angesprochenen so offensichtlich ist, bedeutet auf der Ebene des Beziehungsschemas einen Affront“ (KNAPP 1996).

Reflexionsfrage

Man kann auch im Deutschen Beispiele dafür finden, wie die Betonung eines gleichaufgebauten Satzes seine Bedeutung ändert. Dies kann wiederum zu Missverständnissen bei Menschen führen, die Deutsch nicht als Muttersprache haben.

R 9.2

Sie geben Unterricht und Sie sehen, dass eine Schülerin mit ihrem Nachbarn quatscht. Sie möchten, dass sie an den Aufgaben weiterarbeitet. Wie betonen Sie folgende Wortfolge:

Du machst jetzt deine Aufgaben.

Eine andere Situation:

Reflexionsfrage

9. Interkulturelle Kommunikation: Vertiefung

Es ist abends 21 Uhr. Sie sind überrascht, dass Ihr Sohn noch an seinen Hausaufgaben sitzt.

Wie betonen Sie jetzt die obige Wortfolge?

Lautstärke

In europäischen Kulturen indiziert gleichzeitiges, lautstarkes Sprechen in der Regel Streit. Lautstärke kann aber in anderen (z.B. einigen arabischen und afrikanischen Kulturen) ein völlig akzeptables Mittel sein, um sich engagiert in eine Diskussion einzubringen.

Regeln des Sprecherwechsels

Generell sind die Regeln des Sprecherwechsels, die das Ablaufschema von Gesprächen bestimmen, zwischen Kulturen unterschiedlich. In Kulturen des Vorderen Orients ist zum Beispiel das Gesprächsverhalten durch fehlende Pausen geprägt. Gelegentlich überlappen sich die Redebeiträge sogar. Ein Sprecherwechsel wird häufig durch die Lautstärke reguliert (s.o.), wobei eine leiser werdende Stimme des Redners ein Mittel sein kann, um anderen Gesprächsteilnehmern das Ende des eigenen Redebeitrages anzuzeigen. In europäischen Kulturen wird Parallelkommunikation je nach Schicht und Kontext als unangemessen und unhöflich betrachtet, wobei die Toleranzschwelle in den mediterranen Ländern höher liegt als in Nord- und Mitteleuropa.

In anderen Kulturen sind Pausen zwischen den Redebeiträgen normal, die jedoch unterschiedlich lang sein können. Extrem sind in dieser Hinsicht einige nordamerikanische Indianerkulturen, bei denen zwischen den Redebeiträgen Pausen bis zu mehreren Minuten normal sind. Aber auch innerhalb Europas stößt man auf eine deutliche Variationsbreite. In Finnland sind beispielsweise wesentlich längere Pausen üblich als z.B. in Westeuropa.

9.8 Kulturelle Unterschiede in der nonverbalen Kommunikation

„Deine Gesten sprechen so laut, dass ich nicht hören kann, was du sagst.“
(Italienisches Sprichwort)

Blickkontakt und Lächeln

„Ein Bekannter, der zum erstenmal die Türkei bereiste, beklagte sich bei mir, dass die türkischen Bankangestellten, die Frauen in den Touristikbüros und sogar das Mädchen in der Hotelrezeption so „muffig“ seien, „gar nicht nett, kein Lächeln, kein freundliches Wort“ (YURTDAS 1997, S. 200).

Dazu eine Anekdote, die hierzu die weibliche Sicht beleuchtet, von unserem Ko-Autor Musa Dagdeviren:

Das frisch verheiratete Ehepaar Malene und Selim – sie ist Dänin und er Türke – halten sich für zwei Wochen zu Besuch bei der türkischen Familie in Istanbul auf.

Beispiel

9. Interkulturelle Kommunikation: Vertiefung

Nach ein paar Tagen in der Stadt hat Selim das Gefühl, dass Malene etwas verhalten wirkt und spricht sie darauf an. Malene antwortet: „Weißt du, Selim. Es ist ja sehr schön hier – auch bei deinen Eltern, wirklich. Und die Menschen sind sehr nett. Aber, ich muss auch sagen, dass ich mich durch viele Männer hier belästigt fühle. Ich verhalte mich ganz normal. Erhalte jedoch anzügliche Blicke und erlebe ein sehr – wie soll ich sagen – zu nahekommendes Verhalten. Das nervt!“ Selim und Malene unterhalten sich noch lange über das Thema, wie Kommunikation und insbesondere nonverbale Kommunikation sich in Dänemark und in der Türkei zwischen Mann und Frau unterscheiden. Das Gespräch verläuft sehr konstruktiv und beide sind danach wieder entspannter.

Bei dem nächsten Urlaub in Istanbul fragt Selim nach ein paar Tagen Aufenthalt: „Na, wie ist es dieses Mal, wenn du durch die Stadt gehst?“ Malene lächelt ihn an und sagt: „Kein Thema! Ich habe gelernt, anders zu gucken!“

Nonverbale Kommunikation ist **Kommunikation ohne Worte**: Sie kann z.B. mittels Mimik, Blick, Gesten und Körperhaltung – der sog. ‚Körpersprache‘ – erfolgen.

Die verbreitete Fehlmeinung, die nonverbale Kommunikation sei unmittelbarer, unkontrollierter, unzensierter mit unseren tatsächlichen Empfindungen enger verbunden und somit auch ehrlicher, direkter, unverfälschter als die verbale Kommunikation, ist ein eigenes Problem gelingender interkultureller Kommunikation. Dadurch wird auch der Irrtum bekräftigt, dass ähnliche nonverbale Signale gleiche oder doch ähnliche Bedeutungen transportieren. Dagegen ist festzuhalten, dass es zwar universale nonverbale Ausdrucksweisen gibt (z. B. für Freude oder Trauer), dass aber die konkrete Form solcher Äußerungen, also das Wie und Wann sich doch sehr stark unterscheiden können. Die nonverbale Kommunikation einer bestimmten Kultur zu erlernen, stellt also eine eigene große Herausforderung dar, gerade weil ihr Anwendungsbereich so groß ist.

Funktionen und Anwendungsbereiche nonverbaler Kommunikation sind z. B.:

- **Ausdruck von Emotionen** (z.B. Freude/Glück, Erstaunen, Furcht, Traurigkeit, Wut, Scham, Ekel/Verachtung, Langeweile und Interesse/Zuneigung). Das Gesicht ist in der westlichen Kultur der allerwichtigste Bereich für die Mitteilung von Gefühlen;
- **Vermittlung von (interpersonalen) Einstellungen** (z.B. Freundschaft, sexuelle Anziehungskraft, Ablehnung und Aggression, Dominanz, Unterwürfigkeit und Nachgiebigkeit);
- **Regulation der Interaktion** (z. B. Signale zum Wechsel der Gesprächsrollen: ob man weiterreden will; ob man bereit ist, die andere Person zu Wort kommen zu lassen; ob man nicht bereit ist, in die Sprecherrolle zu wechseln u.a.m.)
- **Mitteilungen über die (eigene) Person (= Selbstdarstellung)** (z. B. durch die Art der Kleidung, Haartracht, Abzeichen, Akzent, Temperament etc.)

9. Interkulturelle Kommunikation: Vertiefung

- **Ersatz für verbale Kommunikation** (z. B.: Kopfnicken, Kopfschütteln, das Achselzucken, obszöne Gebärden oder solche der Abwehr, der Herausforderung, der Verachtung, Drohung oder des Spotts und andere sog. ‚Embleme‘ = sprachersetzende Gesten und Gebärden);
- **Modifikation verbaler Kommunikation** durch unterstreichen, betonen, wiederholen, verstärken, abschwächen, widersprechen etc.

ARGYLE (1992) unterscheidet beispielsweise folgende ‚Körpersignale‘, d.h. Erscheinungsformen nonverbaler Kommunikation:

Körperhaltung

Nicht nur bei Begrüßungen unterscheiden sich Kulturen in der Körperhaltung (Umarmung, Handschlag, Verbeugung). Da das Sitzen bei Verhandlungen oder Meetings die übliche Position ist, sollen einige Varianten kurz aufgeführt werden. In manchen Kulturen (z.B. den USA) hat eine entspannte Körperhaltung – zurückgelehnte Sitzposition, auf dem Knie des anderen Beines ruhender Unterschenkel – keinen Einfluss auf die Beziehung zwischen Kommunikationspartnern. Bereits in vielen europäischen Ländern – und noch stärker in asiatischen Ländern – kann dies als Respektlosigkeit interpretiert werden. In arabischen oder südostasiatischen Kulturen wird es zudem als Beleidigung empfunden, wenn die Schuhsohle bzw. die Schuhspitze auf das Gegenüber zeigt.

Räumliches Verhalten und Körperkontakt (Proxemik)

Kulturen unterscheiden sich auch hinsichtlich des Abstands zueinander, den Kommunikationspartner als angemessen betrachten. Werden solche Grenzen nicht situationsadäquat eingehalten, fühlt man sich unwohl, beleidigt oder gar bedroht. Bereits in Europa lassen sich deutliche Unterschiede im Raumverhalten feststellen. Zum einen gibt es Gesellschaften, in denen die Mitglieder so eng zusammenstehen, dass ihre Ellenbogen sich berühren können („Ellenbogengesellschaft“). Hierzu zählen u.a. Spanien, Frankreich, Italien, Griechenland und die Türkei. Zum anderen gibt es Kulturen, in denen sich die Menschen wohl fühlen, wenn sie so stehen, dass sie sich mit den Handgelenken berühren könnten, wenn sie wollten („Handgelenkengesellschaften“). Dies gilt für den größten Teil Osteuropas inkl. Polen, Ungarn und Rumänien. In den skandinavischen Ländern sowie in Deutschland, Großbritannien, den Niederlanden und Belgien hält man hingegen auf Armeslänge Abstand und legt wenig Wert auf Berührungen („Fingerspitzenengesellschaften“).

Darüber hinaus lassen sich auch geschlechtsspezifische Unterschiede feststellen. Während in unserem Kulturkreis eine intime Distanz zwischen Frauen durchaus akzeptabel, zwischen Männern aber eher ungewöhnlich ist, dürfen sich in einigen

9. Interkulturelle Kommunikation: Vertiefung

südeuropäischen oder auch arabischen Ländern auch Männer nahe kommen und unter Freunden sogar Handkontakt halten.

Gestik

Auch Gestik ist kulturabhängig. Unterschiede zwischen Süd- und Mitteleuropäern in Hinblick auf die Verwendung von „Illustratoren“, die eine Rede unterstreichend begleiten, dürften hinlänglich bekannt sein. Aber auch die Verwendung so genannter „Embleme“ variiert. Die angelsächsische „Okay“-Geste (Daumen und Zeigefinger bilden einen Kreis, die übrigen Finger sind gestreckt) hat beispielsweise in den meisten romanischen Ländern eine beleidigende anale Konnotation.

Mimik

Untersuchungen haben gezeigt, dass bestimmte Gefühlsäußerungen im Gesicht in den unterschiedlichsten Kulturen ähnlich interpretiert werden. Zum Beispiel werden erweiterte Pupillen als Zeichen von Angst, aufgerissene Augen als Zeichen von Erstaunen oder Überraschung oder nach oben gezogene Mundwinkel als Freude gedeutet. Die für angemessen gehaltene Stärke der Gefühlsäußerung kann jedoch stark variieren. Das Verhalten eines Fremden kann so affektiert oder aber unterkühlt wirken. Daneben stimmen die Anlässe, weswegen die entsprechende Gefühlsäußerung gezeigt wird, von Kultur zu Kultur keineswegs überein. In Japan wird man beispielsweise in Situationen auf „angehobene Mundwinkel“ stoßen, bei denen es keinen nachvollziehbaren Grund zur Freude, sondern eher Gründe für Wut und Schmerz gibt. Ein Japaner drückt damit aus, dass er nicht bemitleidet werden möchte und niemanden dazu verpflichten möchte an seinem Schmerz oder seiner Scham teilzunehmen. In diesem Fall dient das Lächeln dazu, einen negativen Gefühlszustand zu maskieren.

Blickkontakt

Die in einer Interaktion präferierte Form des Blickkontakts variiert sehr stark von Kultur zu Kultur. Untersuchungen haben ergeben, dass in Deutschland ein Zuhörer seinen Blick durchschnittlich 75% der Dauer eines Redebeitrags auf die Sprecherin gerichtet hat. Umgekehrt schaut eine Sprecherin ihre Zuhörer 40% der Dauer des Redebeitrags an (LOSCHKE 1995). In arabischen Ländern, aber auch in Spanien und Griechenland wird ein noch intensiverer Blickkontakt als normal empfunden. In Ländern wie Finnland oder Japan gilt hingegen starker Blickkontakt als unhöflich und unangemessen. Japanische Zuhörer schauen die meiste Zeit auf den Hals ihres Gegenübers, während eine japanische Sprecherin den Blick auf die eigenen Füße oder Knie senkt. In Blickkontakt vermeidenden Kulturen kann ein direkter Blick als Missachtung, Versuch der Dominanz oder gar als Drohung interpretiert werden.

GEFÖRDERT VOM

9. Interkulturelle Kommunikation: Vertiefung**Übungsaufgabe****Ü 9.2**

Bitte überlegen Sie, was die folgenden nonverbalen Ausdrücke bedeuten könnten!

A:



B:



C:



D:



9. Interkulturelle Kommunikation: Vertiefung

E:



9.9 Kommunikationsstile

Eine häufige Ursache von Missverständnissen sind Unterschiede in der **Direktheit der Kommunikation**. Während in manchen Kulturen Wert darauf gelegt wird, Ansichten und Interessen klar und unmissverständlich darzulegen, bedienen sich andere Kulturen scheinbar unbestimmter Bemerkungen und vager Formulierungen und entsprechender Zeichen und Gesten.

Sagt eine deutsche oder nordeuropäische Verhandlungspartnerin „Das ist schwierig“, dann bedeutet diese Reaktion, dass die andere Seite vielleicht ihr Angebot nachbessern sollte, die Tür zu weiteren Erörterungen jedoch offenbleibt. In asiatischen, arabischen tendenziell aber auch süd- und osteuropäischen Kulturen, zögert man eher, ein direktes „Nein“ auszusprechen. Die Äußerung würde von einer Person, die die nordeuropäische Bedeutung der Bemerkung nicht versteht, als indirekt kommuniziertes „Nein“ gedeutet. Umgekehrt gelingt es Personen, die einen direkten Kommunikationsstil gewohnt sind, häufig nicht, sich die wahre Bedeutung indirekter Antworten, die sie auf eine klare Frage erhalten, zu erschließen. Was die Gegenseite als Ablehnung gemeint hat, kommt als unklar und schwammig an und lässt an der Ernsthaftigkeit und Verlässlichkeit des Verhandlungspartners zweifeln.

Ü 9.3

1. Menschen aus Kulturen, die in ihrer Kommunikation dem Inhalts- und Sachaspekt eine besondere Bedeutung zuweisen, neigen stärker zu welcher Kommunikationsform: direkt oder indirekt? (*TIPP! Kulturelle Unterschiede s. Lehrbrief 4*)

Begründen Sie bitte Ihre Antwort!

2. Menschen aus Kulturen, die der Rahmung der Kommunikation, also dem Beziehungsaspekt eine besondere Bedeutung zuweisen, neigen stärker zu welcher Kommunikationsform: direkt oder indirekt?

Begründen Sie bitte Ihre Antwort!

Übungsaufgabe

9. Interkulturelle Kommunikation: Vertiefung

Die folgende Tabelle verknüpft Unterschiede im Kommunikationsstil mit dem Nachrichtenquadrat von SCHULZ VON THUN (1998), das Sie im Lehrbrief 8 kennen gelernt haben. Während der Inhalts- bzw. Sachaspekt explizit (direkt) ausgedrückt wird, werden Ausdrucks-, Appell- und Beziehungsaspekte stärker implizit durch para- und nonverbale Signale übermittelt.

	Kommunikationsaspekt nach Schulz von Thun	Bezieht sich auf	Wird vermittelt über	Ausdruck
Mitteilungen	Inhalts- bzw. Sachaspekt	Inhalt der Kommunikation	Wortbedeutungen im Vordergrund	explizit
Meta-mitteilungen	Ausdrucks-, Appell-, Beziehungsaspekt	Rahmung der Kommunikation 1. Welche Art von Kommunikation? (Bitte, Befehl, Beschwerde, Flirt) 2. Befindlichkeit des Sprechers? (ärgerlich, müde, enttäuscht, begeistert) 3. Zwischen welchen Kommunikationspartnern? Selbstkonzept des Sprechers Fremdkonzept vom Kommunikationspartner Beziehungskonzept	paraverbale, nonverbale Äußerungen werden im stärkeren Maße eingesetzt	implizit

Kulturen unterscheiden sich erheblich in der Auffassung, wie schnell man „zur Sache kommen sollte“. Stehen Aufbau und Pflege einer guten Beziehung zum Gegenüber im Vordergrund, wird höchstwahrscheinlich am Anfang eines Beratungsgesprächs oder eines ersten Treffens mit Kunden oder Klienten Small Talk gemacht, Fragen nach dem Befinden gestellt, Essen und Trinken angeboten. Eine zu starke Zielorientierung und ein direktes Abarbeiten von Tagesordnungspunkten oder der zu klärenden Themen kann eher befremdlich wirken und zu Irritationen führen.

9. Interkulturelle Kommunikation: Vertiefung

Die nachfolgende Abbildung zeigt wie sehr der Zeitrahmen für die Phase der Gesprächseröffnung interkulturell variieren kann.

kulturabhängige Ausgestaltung der Phase der Gesprächseröffnung

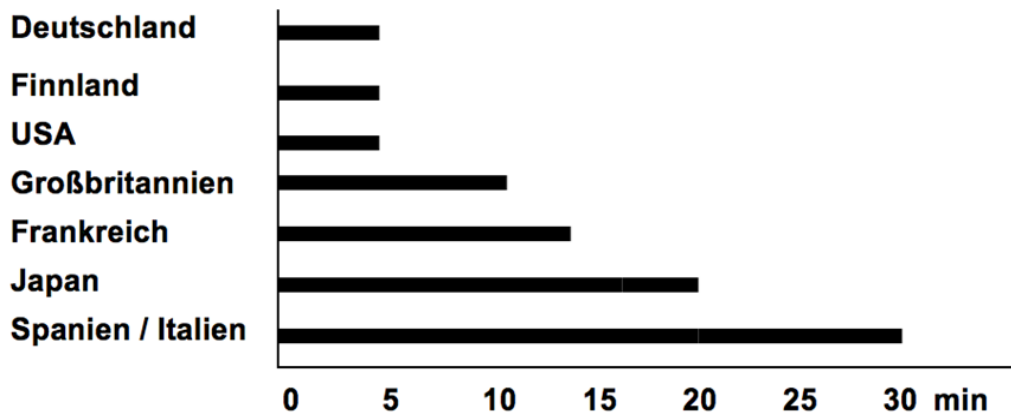


Abb. 9.2 Kulturabhängige Ausgestaltung der Phase Gesprächseröffnung (SCHUGK 2004, S. 233)

Ü 9.4

Fallbeispiel: Die Städtepartnerschaft

Abgeordnete einer französischen und einer deutschen Kleinstadt verabreden nach einem ersten Besuch der französischen Delegation in Deutschland eine Städtepartnerschaft. Die deutsche Seite schlägt vor, dass bis zum Gegenbesuch der Deutschen in Paris von beiden Seiten Konzepte darüber erarbeitet werden, auf welche Bereiche (Verwaltung, Kultur, Sport, Jugend etc.) sich die künftige Zusammenarbeit stützen könnte.

Als drei Monate später das Folgetreffen stattfindet, werden die deutschen Delegierten im Verlauf der Besprechungen unsicher, ob sie wirklich einen guten Partner gefunden haben: die Franzosen kommen verspätet zu dem Treffen, lassen sich dann langatmig über den Wintereinbruch und die Verkehrsverhältnisse in Paris aus und bringen nur sehr vage und skizzenhafte Vorstellungen mit. Sie schenken auch den fundierten und gut vorbereiteten Ausführungen der deutschen Seite zunächst nicht das Interesse, das die Deutschen sich wohl erwartet hatten. Im weiteren Verlauf der Diskussion tauen sie dann aber plötzlich auf und werden schließlich so lebhaft, dass die Deutschen fast um das Wort kämpfen müssen.

Bei einer Nachbesprechung zu diesem Verhandlungstag äußern sich mehrere deutsche Teilnehmende äußerst irritiert und skeptisch über eine mögliche Kooperation.

Übungsaufgabe

9. Interkulturelle Kommunikation: Vertiefung

Aufgabe:

Welche Faktoren haben aus Ihrer Sicht zur Unzufriedenheit der deutschen Teilnehmenden beigetragen?

Wie würden Sie das Verhalten der deutschen und der französischen Delegation erklären?

Antworten zu den Übungsaufgaben

Ü 9.1

Was könnten kulturelle (K), personenbezogene (P) und situative (S) Erklärungen für die beschriebenen Verhaltensweisen sein?

1. Der Vater eines Schülers möchte dem Lehrer etwas schenken.

K: Beziehungsorientierung und Hierarchie: Geschenke an „höherstehende“ Personen sind erwünscht.

P: Der Vater ist ein großzügiger Mensch und dem Lehrer für seinen Einsatz dankbar.

S: Der Lehrer hatte überraschenderweise zum Geburtstag des Sohnes auch ein kleines Geschenk gemacht.

2. Der Schüler weicht den Blicken der Ausbildungsleiterin aus.

K: Hierarchie und Respekt: Es wäre respektlos vielleicht sogar dreist, eine Respektperson direkt anzuschauen.

P: Der Schüler ist sehr schüchtern.

S: Es passiert gerade was auf dem Schulhof und der Schüler ist abgelenkt.

3. Frau Ababou kommt verspätet zu ihrem Termin.

K: Umgang mit Zeit und Flexibilität mit Regeln: Termine werden eher als eine Zeitspanne gesehen und es wird flexibel mit Zeitplanung umgegangen.

P: Frau Ababou hat ein schlechtes Zeitmanagement.

S: Bahn und Busse sind ausgefallen auf Grund von starkem Schneefall.

4. Die Mutter von Tien lächelt, macht aber keine konkrete Aussage.

K: Beziehungsorientierung und Höflichkeit: kulturell üblich, dass in asiatischen Ländern ein lächelnder Gesichtsausdruck in der Kommunikation mehr ausgeprägt ist.

P: Tiens Mutter ist eine unsichere Person und kann komplexen Gesprächen nicht so gut folgen

S: Elterngespräch auf Deutsch ist für Tiens Mutter eine Situation, mit der sie keine Erfahrung hat.

5. Herr Kurt möchte kein Schweinefleisch essen.

K: Herr Kurt ist praktizierender Moslem.

P: Herr Kurt mag kein Schweinefleisch.

S: Herr Kurt hat am Abend zuvor eine Sendung über Schweinezucht und Massentierhaltung gesehen.

9. Interkulturelle Kommunikation: Vertiefung

Ü 9.2

Bedeutung der Gesten:

A: *Du bist verrückt!*

B: *Das schmeckt gut! Das ist gut!*

C: *Schluss! Aus! Fertig!*

D1: *Ja!* D2: *Nein!*

E1: *Geh weg!* E2: *Komm her!*

Ü 9.3

Kulturen, die dem Inhalts- und Sachaspekt eine besondere Bedeutung zuweisen, kommunizieren stärker explizit, verleihen Wortbedeutungen ein größeres Gewicht und werten Kommunikation ohne erkennbaren Inhalt ab. Metamitteilungen werden dadurch leichter übersehen.

Kulturen, die der Rahmung der Kommunikation eine besondere Bedeutung zuweisen, kommunizieren stärker implizit und kontextuell. Die Bewahrung einer angenehmen Gesprächsatmosphäre steht im Vordergrund. Indirekte Kommunikation reduziert die Gefahr von Gesichtsverlust. Differenzierungen auf der Sach- und Inhaltsebene werden allerdings leichter übersehen.

Ü 9.4

1. verbal: Bedeutungsräume von zentralen Begriffen (hier die Begriffe: „Konzept“ versus „concept“)
2. verbal: übliche Themen der Kommunikation (hier: Kontaktabbau- und Kontaktanbahnungsthemen)
3. verbal: Kommunikationsstil (aufgaben- versus beziehungsorientiert)
4. paraverbal: Regeln des Sprecherwechsels (hier: Bedeutung überlappender Rede)
5. extraverbal: Zeitorientierungen (hier: Zeitgenauigkeit/Zeitlässigkeit sowie Ablaufskripte der Arbeitsorganisation)

Bernd MÜLLER-JACQUIER (1999, S. 148) kommentiert solche Fälle wie folgt:

„Viele Deutsche machen es sich zu leicht, wenn sie ihren französischen PartnerInnen unterstellen, wenig Zeit zur Vorbereitung des Treffens gehabt zu haben, weniger Engagement oder Interesse an der gemeinsamen Sache zu haben (was völlig legitim ist), spontaner, lebhafter und emotionaler zu diskutieren und sorgloser mit der Zeit umzugehen. Diese psychologischen Begründungen können im Einzelfall zutreffen und sollen nicht

9. Interkulturelle Kommunikation: Vertiefung

ausgeschlossen werden. Doch sollen hier in einem ersten Schritt nur kommunikative Regelunterschiede als mögliche Gründe für die im Beispiel angesprochenen Kommunikationsprobleme gegeben werden:

a) Wie in einer Reihe von Publikationen dokumentiert wird, verstehen deutsche und französische Verhandlungspartner die Begriffe KONZEPT und CONCEPT unterschiedlich: während viele Deutsche als "Konzept" ein Paket relativ konkreter und mit Hintergrundinformationen begründeter Vorschläge ansehen, bedeutet "le CONCEPT" eher einen spontanen Entwurf, den man auch beispielsweise kurz vor der Besprechung skizzieren und im Verlauf der Verhandlung konkretisieren kann (...).

b) Nach den Beobachtungen einiger Informanten (HELMOLT & MÜLLER 1991 S. 15; HELMOLT 1997) sind Diskursablauf und Sprecherwechsel im Französischen anders organisiert als im Deutschen. Franzosen unterbrechen häufiger als Deutsche, die Frequenz an so genannten "Überlappungen" (gleichzeitiges Sprechen zweier oder mehrerer Personen) ist im Französischen höher. Während Unterbrechungen im Deutschen tendenziell am Ende eines Satzes erfolgen, unterbricht man im Französischen oft in der Mitte des Satzes, wenn man den weiteren Verlauf der Äußerung "erraten" hat (was im Deutschen problematischer ist, da Verben bzw. Präfixe für Verben als wichtige Informationsträger am Satzende stehen). Der Wunsch nach der Übernahme des Rederechts wird schon vorher durch eindeutige Mimik und Gestik eingeleitet. Während dies von Deutschen oft als Unhöflichkeit betrachtet wird, gehört es für den Franzosen zur Normalität eines engagierten Gesprächs.

Ähnliche Beobachtungen beschreibt CAROLL (1987, S. 62 f.) und fasst zusammen: An bestimmten Stellen ist es also erlaubt zu unterbrechen, ohne ungehobelt zu wirken. Um zu wissen, welche diese Momente sind, genügt es, diese "Unterbrechungen" als Interpunktionszeichen anzusehen. Es handelt sich also nicht darum, jemandem mitten im Satz das Wort abzuschneiden, sondern die Pause zu erkennen, so kurz sie auch sein mag, um zu reagieren. Ich tue dies nicht, um die Aufmerksamkeit auf mich zu lenken oder das Wort zu ergreifen, sondern um das Interesse auszudrücken, das die Erwiderung des andern bei mir hervorgerufen hat. Erwiderung, die einen Kommentar, ein wertschätzendes Wort, Protest, ein Abstreiten, Lachen, kurz: eine Reaktion verdient, sie verlangt, ohne die sie ins Nichts stoßen würde. Der Ball wird geworfen, damit er aufgefangen und zurückgeworfen wird. (...) Eine Konversation ohne Unterbrechungen, wie wenn jeder gemächlich nacheinander spricht (wie in US-amerikanischen Konversationen, so jedenfalls die Franzosen), hebt nicht ab. Sie bleibt höflich, formal und kalt. (...) Unterbrechungen sind also im Französischen der Beweis für Spontaneität, Enthusiasmus und Wärme, eine Quelle des

9. Interkulturelle Kommunikation: Vertiefung

Unvorhergesehenen, des Interesses und der Anregung, eine Aufforderung zur Teilnahme und zum Vergnügen.“

9. Interkulturelle Kommunikation: Vertiefung

Literaturverzeichnis

- ARGYLE, M. (1992): Körpersprache und Kommunikation. 6. Aufl., Paderborn: Junfermann.
- CARROLL, R. (1987): Evidences invisibles. Paris: Seuil.
- HELMOLT, K. v. (1997): Kommunikation in internationalen Arbeitsgruppen. Eine Fallstudie über divergierende Konventionen der Modalitätskonstituierung. München: Judicium.
- HELMOLT, K. v. & MÜLLER, B.-D. (1991): Französisch-deutsche Kommunikation im Management-Alltag. Unveröff. Manuskript. Bayreuth.
- KNAPP, K. (1996): Interpersonale und interkulturelle Kommunikation. In: Bergemann, N. & Sourisseaux, L.J. (Hrsg.): Interkulturelles Management. S. 59-79. Heidelberg: Physica.
- KUMBIER, D. (2006): Interkulturelle Kommunikation - Methoden, Modelle, Beispiele. Hamburg: Rowohlt.
- LEENEN, W.R. & GROSCHE, H. (1998): Interkulturelles Training in der Lehrerfortbildung. In: Bundeszentrale für politische Bildung (Hrsg.): Interkulturelles Lernen. Arbeitshilfen für die politische Bildung. S. 317-340. Bonn: BZpB.
- LEWIS, R.D. (2005): When cultures collide. London: Brealey.
- LOSCHKE, H. (1995): Interkulturelle Kommunikation. Sammlung praktischer Spiele und Übungen. Alling: Verlag Prof. Dr. Jürgen Sandmann.
- LUSTIG, M.W. & KOESTER, J. (1993): Intercultural competence: interpersonal communication across cultures. New York: HarperCollins.
- MALETZKE, G. (1996): Interkulturelle Kommunikation. Zur Interaktion zwischen Menschen verschiedener Kulturen. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- MÜLLER-JACQUIER, B. (1999): Interkulturelle Kommunikation und Fremdsprachendidaktik. Studienbrief Kulturwissenschaft der Universität Koblenz-Landau.
- SINGELIS, T. (1994): Nonverbal communication in intercultural interactions. In: Brislin, R. W. & Yoshida, T. (eds.): Improving Intercultural Interactions. Modules for Cross-Cultural Training Programs, S. 268-294. Thousand Oaks CA: Sage.
- SCHULZ V. THUN, F. (1998): Miteinander Reden – 1. Störungen und Klärungen. Hamburg: Rowohlt.
- SCHUGK, M. (2004): Interkulturelle Kommunikation. Kulturbedingte Unterschiede in Verkauf und Werbung. München: Vahlen.

9. Interkulturelle Kommunikation: Vertiefung

TANNEN, D. (1992): Das hab' ich nicht gesagt! Kommunikationsprobleme im Alltag.
Hamburg: Kabel.

VOEGELIN, C.F. & VOEGELIN, F. M. (1977): Classification and Index of the World's
Languages. New York: Elsevier.

YURTDAS, B. (1997): Gebrauchsanweisung für die Türkei. München/Zürich: Piper.

9. Interkulturelle Kommunikation: Vertiefung

Impressum

Erstellt im Auftrag von: Bundesinstitut für Berufsbildung (BiBB), 53142 Bonn

Stand: März 2018

Autoren: Musa Dağdeviren, Rainer Leenen und Alexander Scheitza, KIIK Kölner Institut für interkulturelle Kompetenz e.V., An Groß St. Martin 6, 50667 Köln

Gestaltung: KIIK Kölner Institut für interkulturelle Kompetenz e.V.,
An Groß St. Martin 6, 50667 Köln

Der Text und die Grafiken sind urheberrechtlich geschützt (Copyright).

Rechteinhaber: Bundesinstitut für Berufsbildung (BiBB), 53142 Bonn / Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF), 53170 Bonn