



Die Theorie und Praxis der interkulturellen Kommunikation: Leitfaden für Lehrer

James R. Chamberlain, MA
Hochschule Bonn-Rhein-Sieg



Tagesordnung

Kultur & Kommunikation

Kultur als Wertorientierung

Kultur als psychologischer Prozess



„Eisbrecher“ – Ein Haus zeichnen

Mit einem Partner und mit einem einzigen Stift, den Sie beide gleichzeitig halten, zeichnen Sie auf ein leeres Blatt Papier ein Haus.

Wenden Sie das Blatt und, ***ohne zu sprechen***, zeichnen Sie gemeinsam ein Haus aus einer völlig anderen Kultur.

Stellen Sie Ihre Zeichnungen vor und besprechen Sie sie.



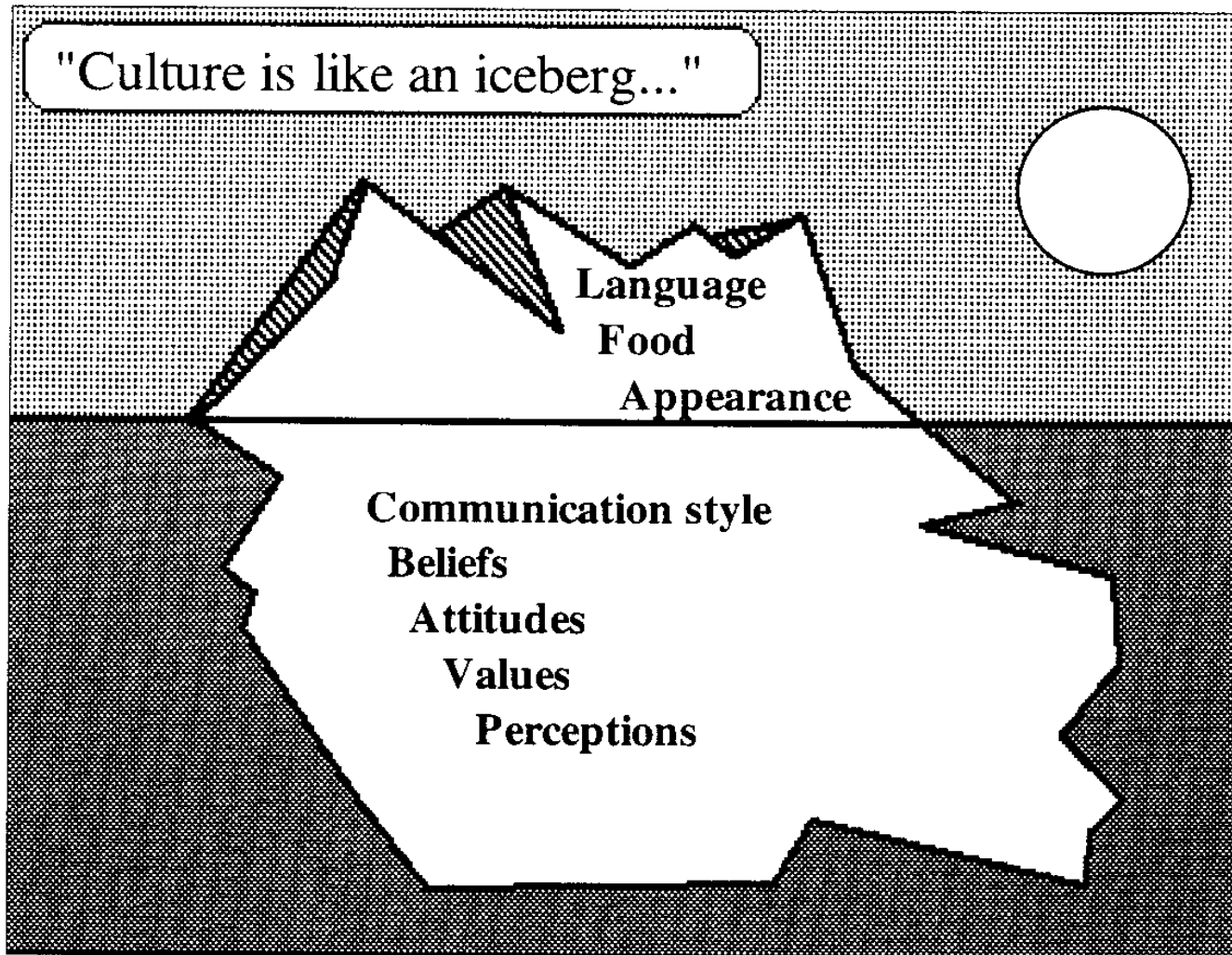
„Die Idee des kulturbedingten Abstands ist etwas, das wir intellektuell verstehen können; körperlich oder gefühlsmäßig können wir damit nicht so leicht fertig werden.“

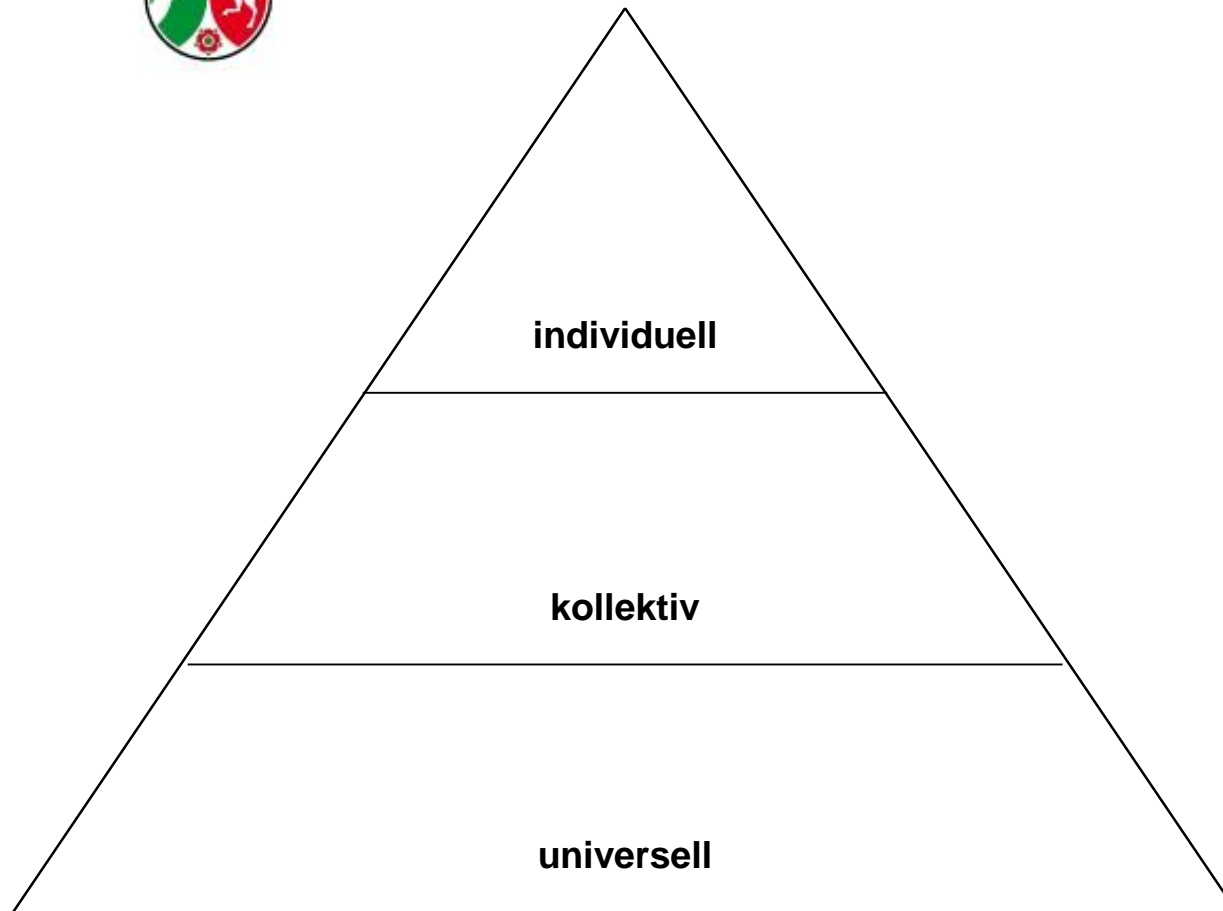
- Theodore Gochenour



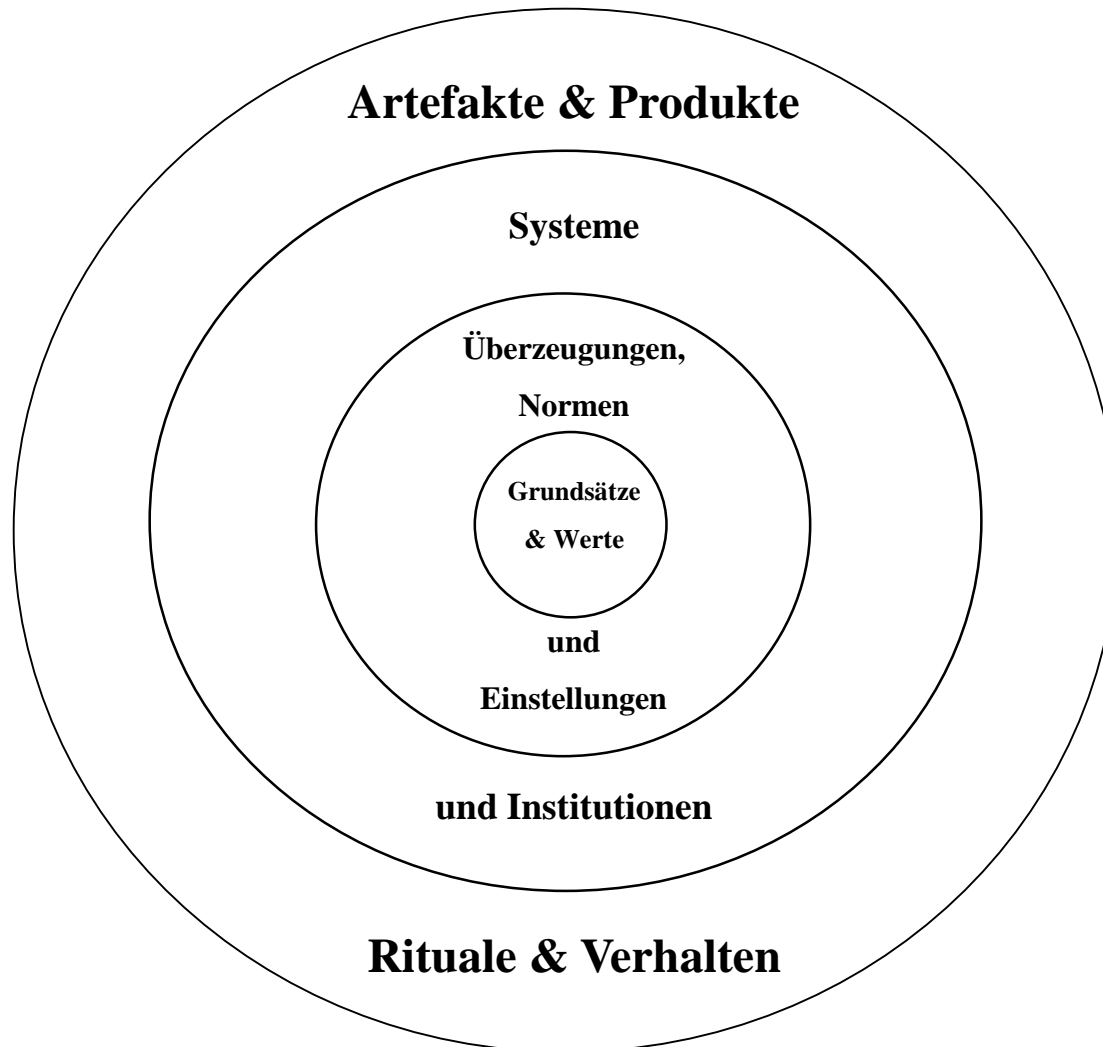
- freies Assoziieren -

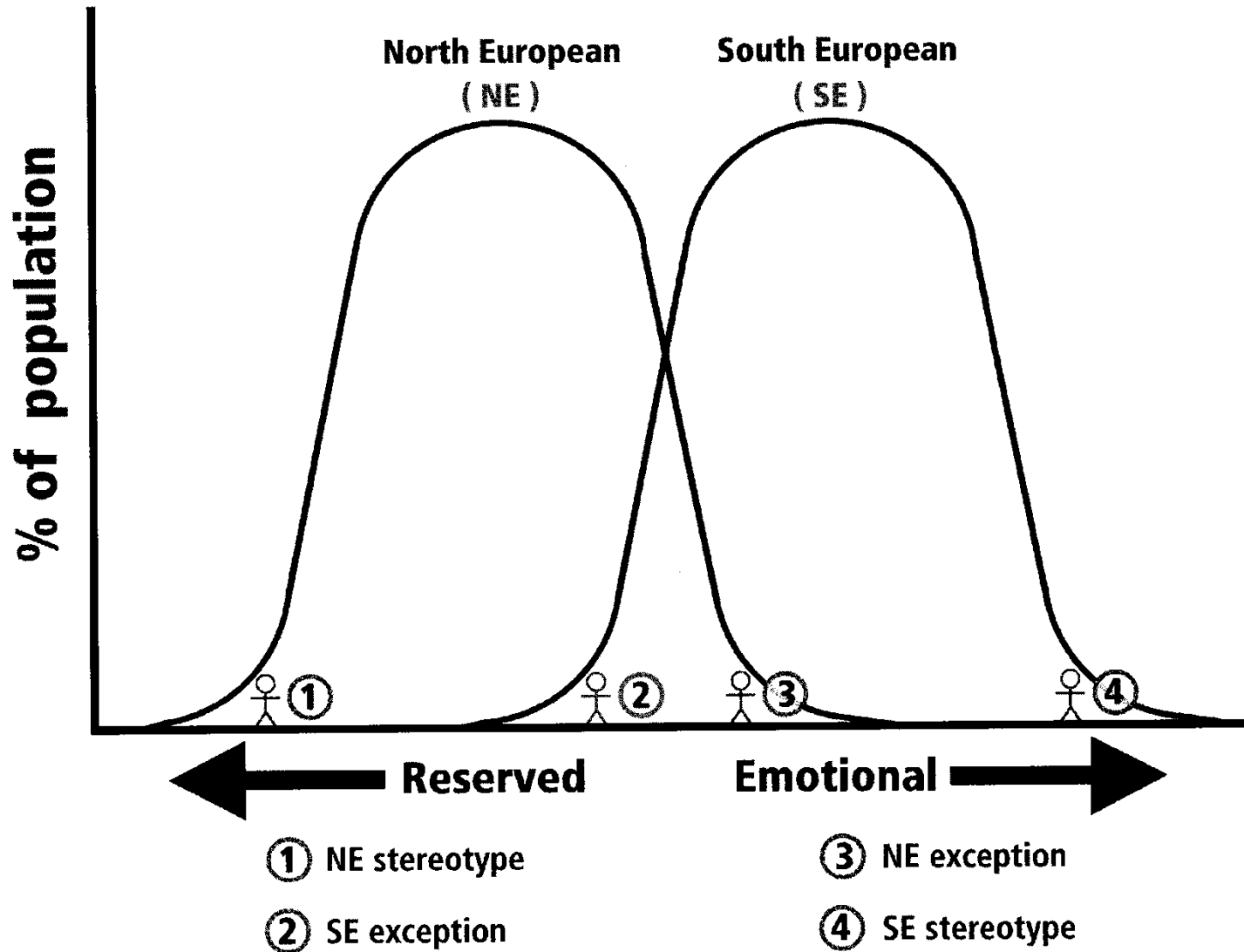
Was ist Kultur?





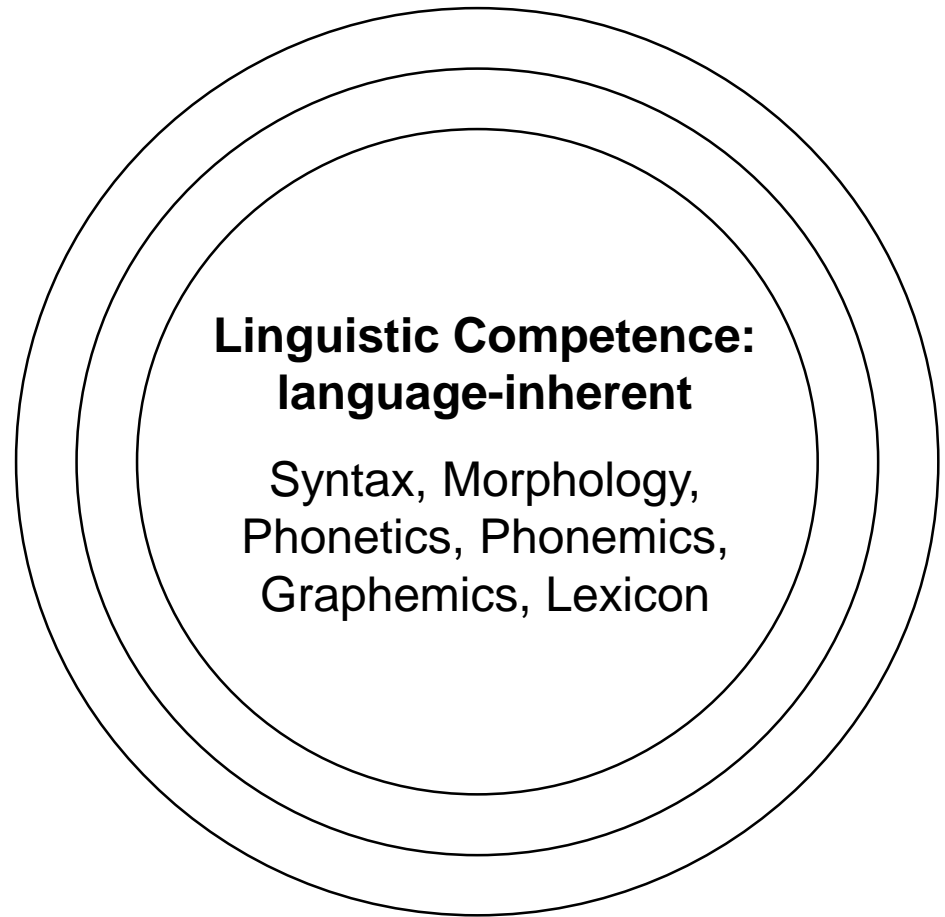
Drei Ebenen des „Human Mental Programming.“





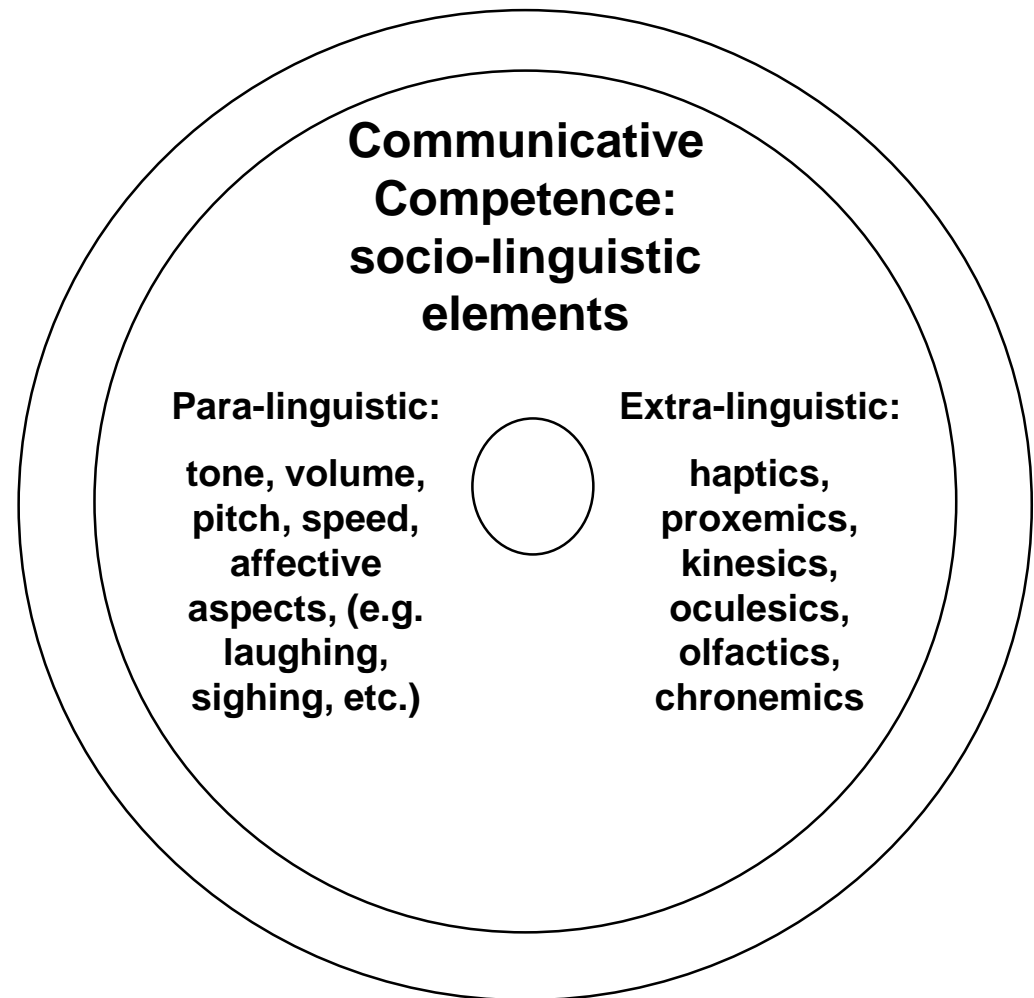


**A language-based
organizational
model of
intercultural
competence**



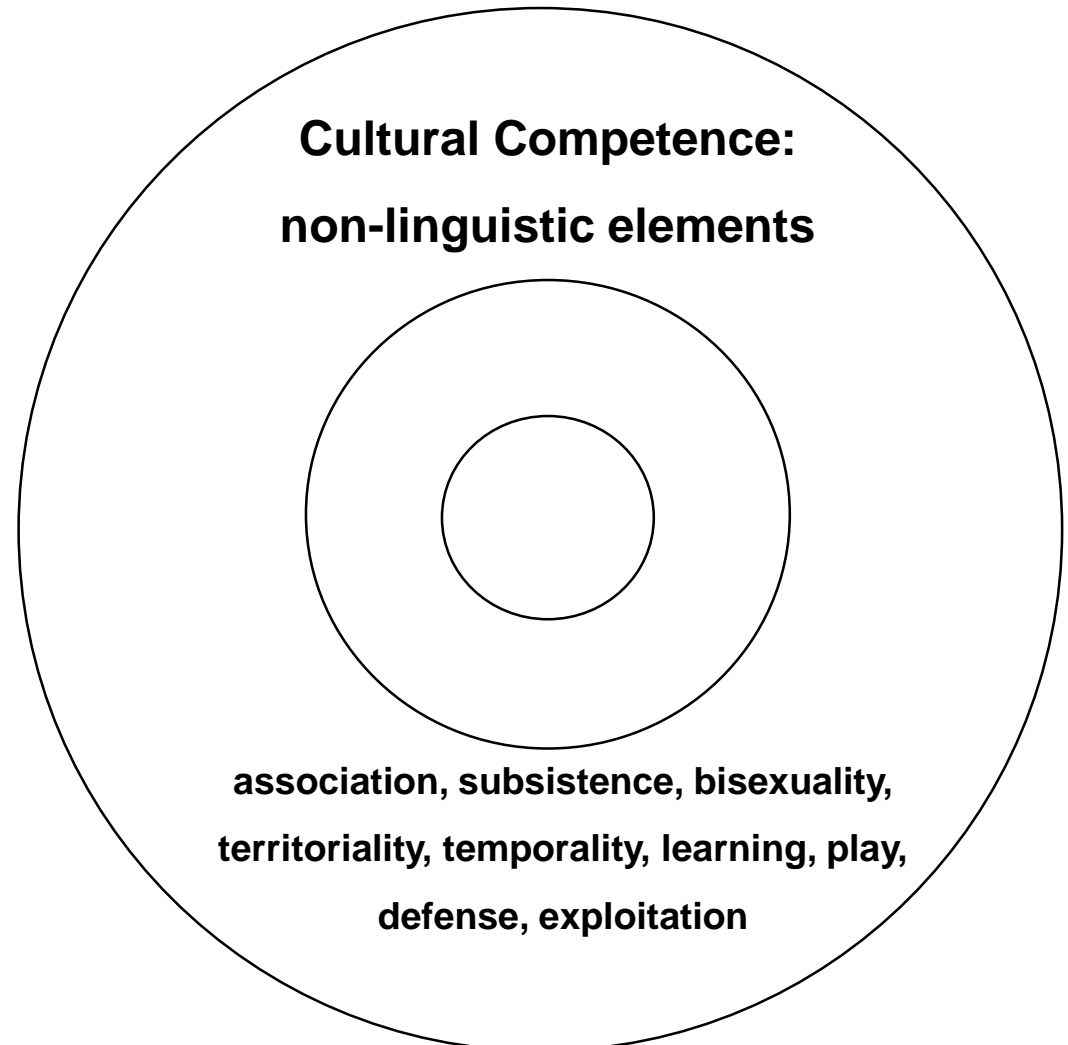


**A language-based
organizational
model of
intercultural
competence**



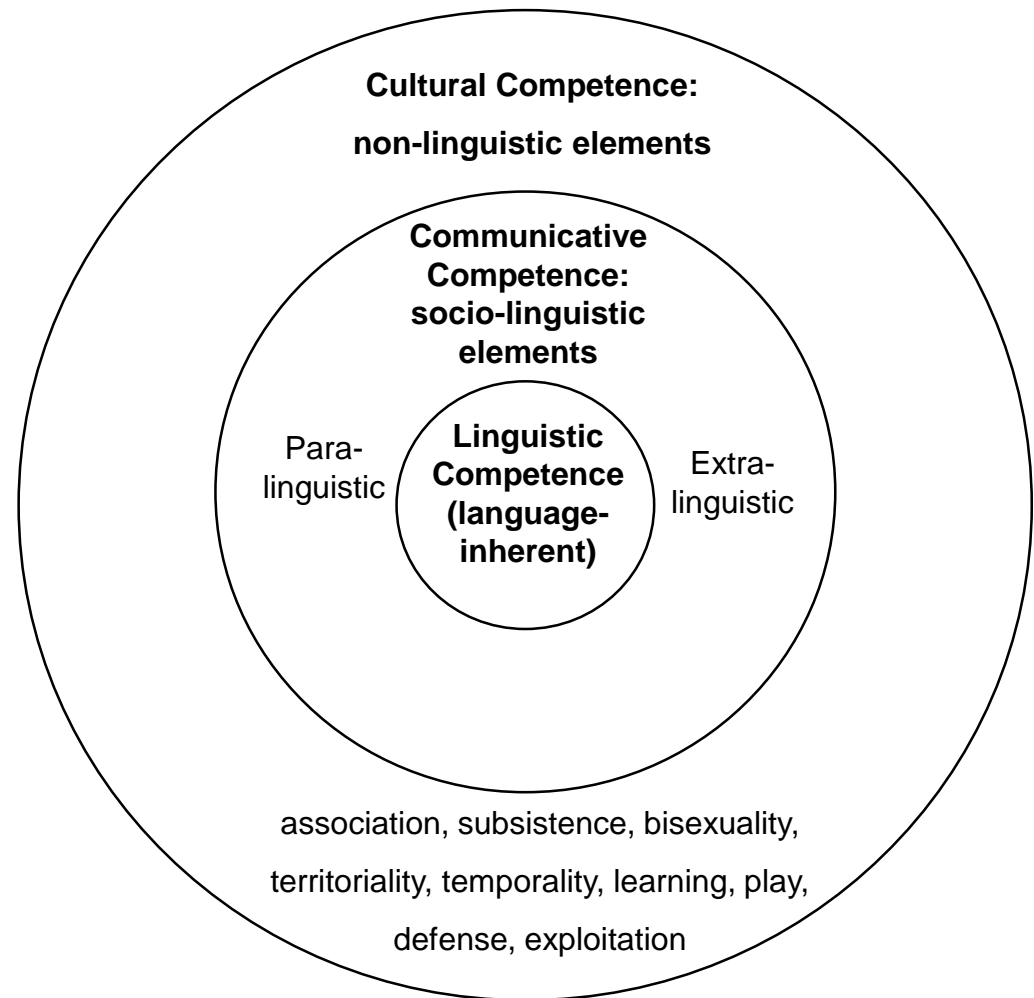


**A language-based
organizational
model of
intercultural
competence**





**A language-based
organizational
model of
intercultural
competence**





Kultur als Wertorientierung 1



5 Probleme, die alle Gesellschaften lösen müssen:

- 1) Wie bewertet eine Gruppe die ureigene Natur des Menschen (Wahrnehmung von sich selbst und von anderen) ?
- 2) Wie verhält sich die Gruppe gegenüber der Natur (Weltanschauung) ?
- 3) Welches ist der zeitliche Fokus im Leben (Zeitorientierung) ?
[d.h. Vergangenheit (Traditionen), Gegenwart (Situationen), Zukunft (Ziele)]
- 4) Was ist der Hauptzweck des Lebens ?
[d.h. Warum sind wir hier ?]
- 5) Wie ist das Verhalten des Einzelnen innerhalb seiner Gruppe (soziale Beziehungen) ?
[d.h. Wie erkläre ich meine Identität ?]



Das Kluckhohn-Modell:

Die fünf Wertorientierungen und ihre Variationen

Orientierung

Variationen

*Menschliche
Natur*

Böse

Neutral / Mischung von Gut und Böse

Gut

*Mensch-
Natur*

Unterwerfung
unter die Natur

Harmonie mit
der Natur

Beherrschung
der Natur

Zeit

Vergangenheit

Gegenwart

Zukunft

Lebenszweck

Sein

Werden

Tun

Beziehungen

Linear

Kollateral

Individuell

Quelle: Ortuño (p. 450)



Das Kluckhohn-Modell:

Deutsche Wertorientierungen

Orientierung

Variationen

*Menschliche
Natur*

Neutral / Mischung von Gut und Böse

*Mensch-
Natur*

Harmonie mit
der Natur

Beherrschung
der Natur

Zeit

Vergangenheit

Gegenwart

Zukunft

Lebenszweck

Werden

Tun

Beziehungen

Kollateral

Individuell

Quelle: Ortuño (p. 450)



Das Kluckhohn-Modell:
Hispanische Wertorientierungen

Orientierung

Variationen

*Menschliche
Natur*

Neutral / Mischung von Gut und Böse

*Mensch-
Natur*

Unterwerfung
unter die Natur

Harmonie mit
der Natur

Zeit

Gegenwart

Lebenszweck

Sein

Beziehungen

Linear

Kollateral

Quelle: Ortuño (p. 450)



Das Kluckhohn-Modell:
US-amerikanische Wertorientierungen

Orientierung

Variationen

*Menschliche
Natur*

Gut

*Mensch-
Natur*

Beherrschung
der Natur

Zeit

Zukunft

Lebenszweck

Tun

Beziehungen

Individuell

Quelle: Ortuño (p. 450)



Kultur als Wertorientierung 2



Gloria war mit Fritz, einem deutschen Freund, in einem Café. Während sie sich unterhielten, begutachtete Fritz die Halskette, die Gloria trug. Als Gloria Fritz schließlich fragte, ob sie ihm denn gefalle, meinte er, dass die Halskette von schlechter Qualität sei und er sie nicht besonders gut fände. Gloria fand diese Antwort sehr rüde und wunderte sich darüber, dass Fritz so beleidigende Äußerungen machte.



Aus welchem Grund hat Fritz wohl solch harte Worte gebraucht ?

1. Fritz wollte sich mit seinen Kenntnissen über Schmuck bei Gloria interessant machen.
2. Süßholzraspeln gilt in Deutschland als unmännlich.
3. Für Deutsche ist Ehrlichkeit oft wichtiger als Höflichkeit.
4. Deutsche Männer verhalten sich oft so, wenn sie mehr von einer Frau wollen. An ihrer Reaktion können sie erkennen, wie ihre Chancen stehen.



Frau Herwig lebte seit einem halben Jahr in England und hatte nun englische Freunde zu sich eingeladen. Sie stellte für ihre Gäste eine Schale mit Keksen auf dem Tisch, bemerkte jedoch nach einer Weile, dass sich niemand bediente. Sie forderte also ihre Freunde auf, ruhig zuzugreifen, was diese dann auch taten.



Allerdings stand die Schale mit den Keksen bald darauf wieder unbeachtet auf dem Tisch. Erneut forderte Frau Herwig ihre Gäste auf, doch von den Keksen zu nehmen, was diese nun wiederum taten.



Warum bedurfte es immer wieder einer erneuten Aufforderung?

1. Ihre englischen Freunde fänden es unhöflich, sich einfach gehenzulassen und sich bei den Keksen zu bedienen.
2. Kekse werden in England nur zum Tee gegessen und nicht zu anderen Tageszeiten. Frau Herwigs Freunde sind zu wohlerzogen, ihr dies zu sagen.
3. Die Freunde mögen die Kekse nicht, sind aber zu taktvoll, dies zu sagen.
4. Im Großbritannien gibt es kein Verständnis im Sinne von „fühle dich bei mir wie zu Hause“. Dort gilt eher „My home is my castle“ und deswegen übt sich jeder Gast in größter Zurückhaltung.



An Overview of Central English Cultural Standards

- **Self-control**
- **Indirect personal communication (irony)**
- **Reducing interpersonal distance**
- **Pragmatism**
- **Ritualized rule-breaking**
- **Ritualization**
- **Stereotypes of Germany and the Germans**



Kultur als psychologischer Prozess



**Beschreiben Sie
das folgende Bild.**





The DIE Model

1. Description (*Beschreibung*)
 - a. muss neutral und genau sein
 - b. muss kognitive Filter und Wahrnehmungsfiler überwinden
2. Interpretation (*Auslegung*)
 - a. Mutmaßung über die mögliche Bedeutung der Beobachtung
 - b. Zuschreibung eines Motives der beobachteten Person
3. Evaluation (*Bewertung*)
 - a. emotionale oder affektive Beurteilung
 - b. eigene Gefühle über das, was Sie beobachtet haben



Mit einem Partner: *describe, interpret and evaluate*

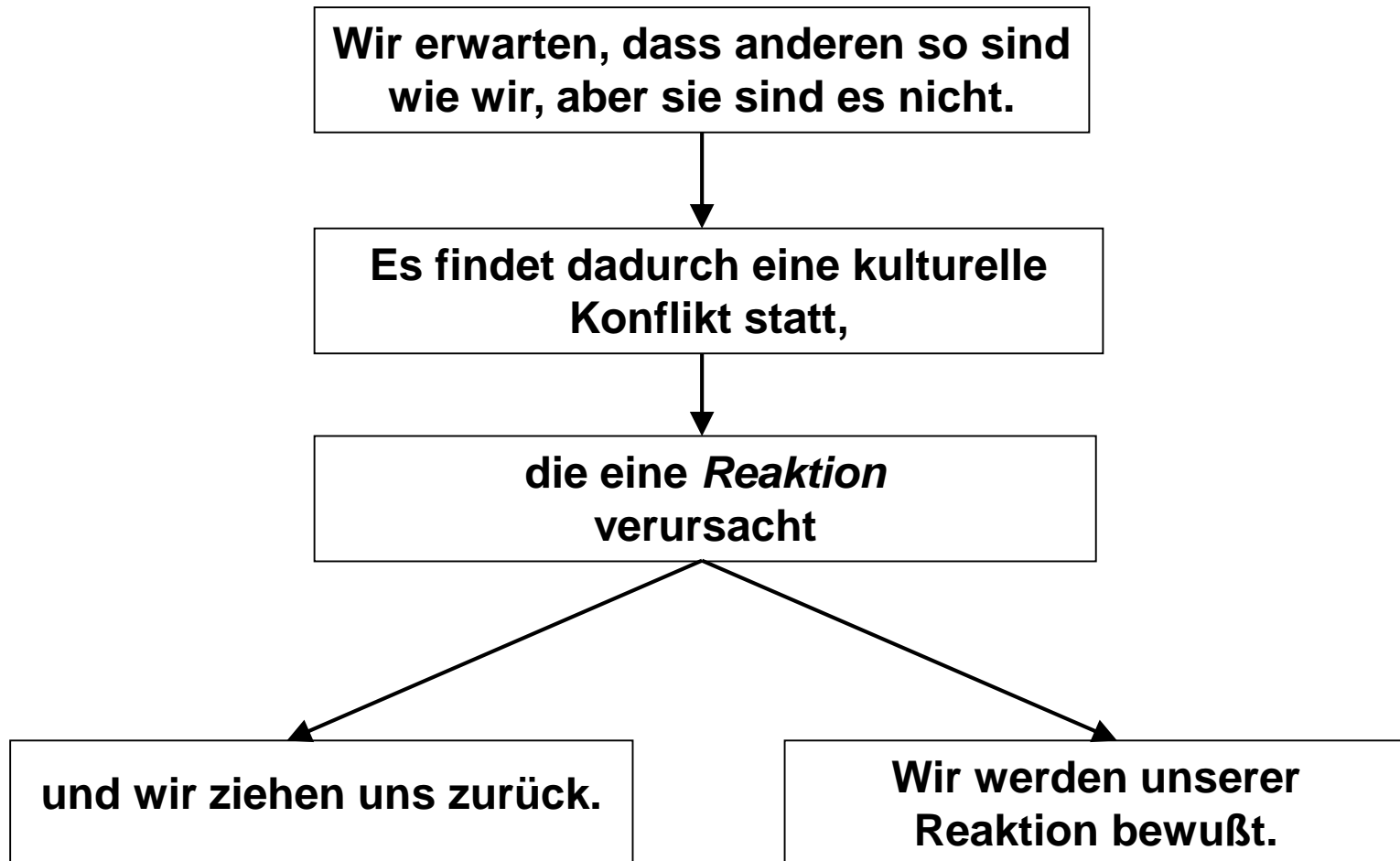


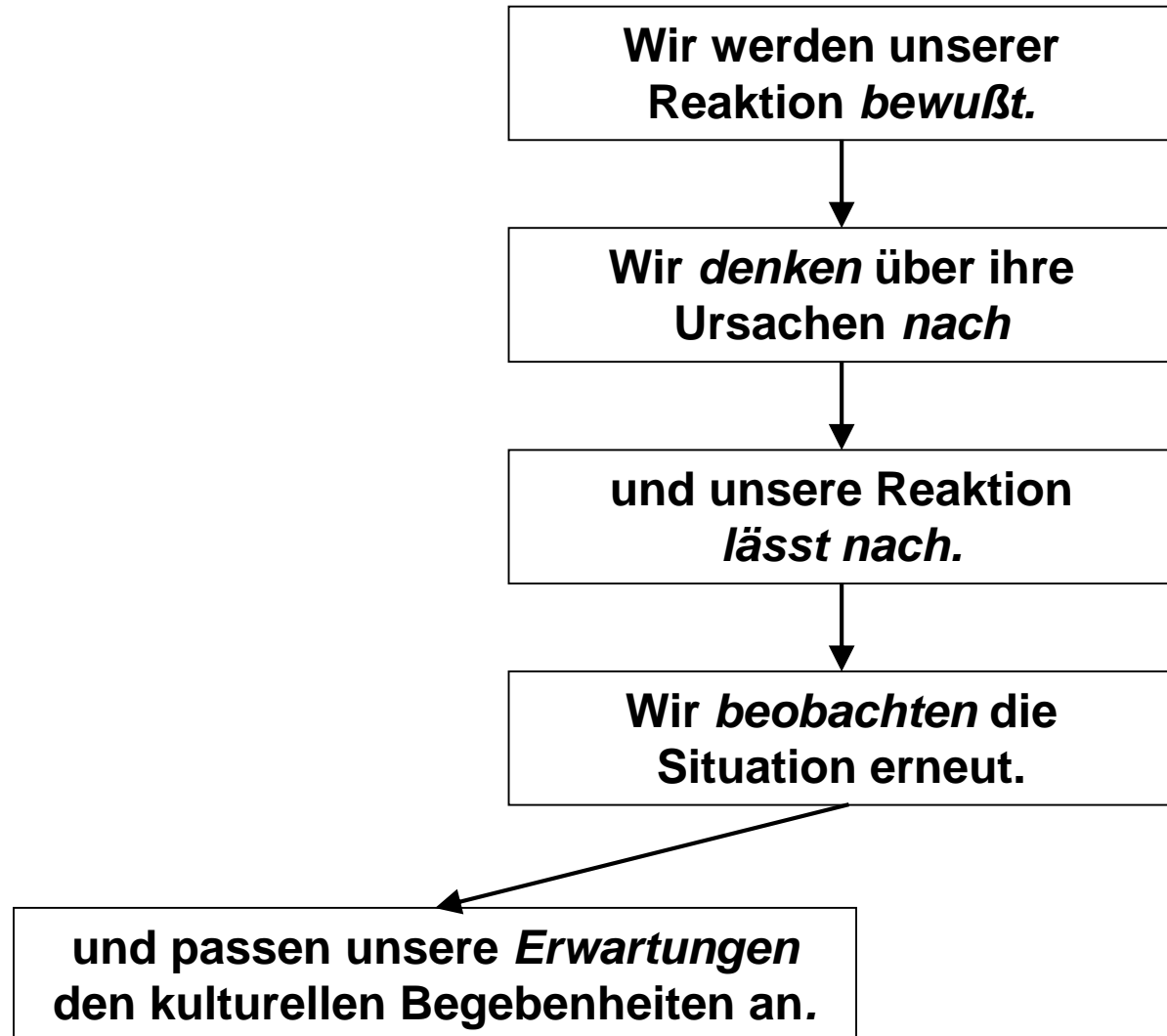






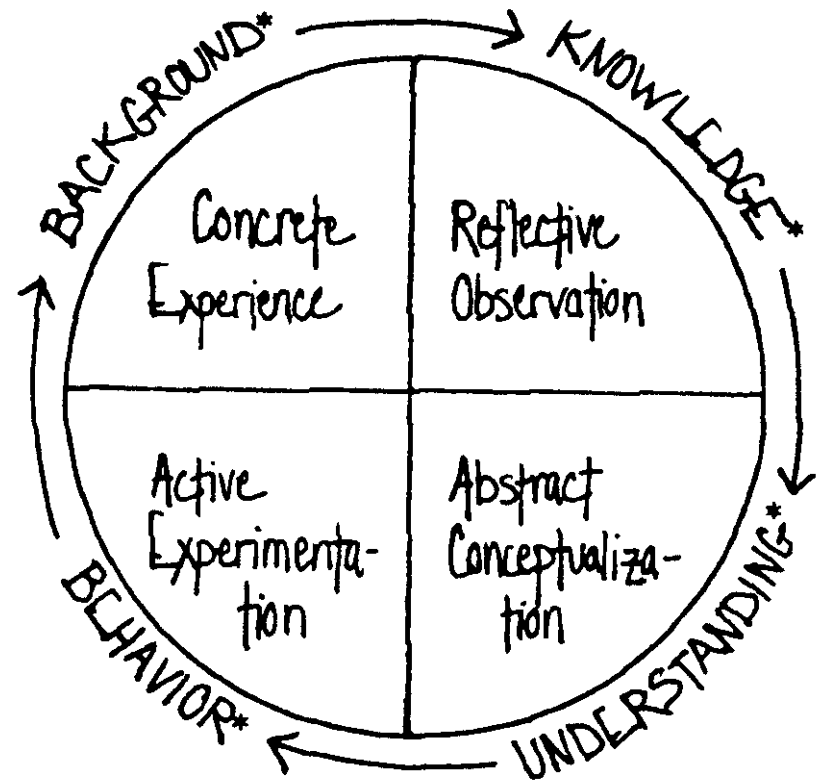
Beschreibung	Auslegung	Bewertung
<p>Schreiben Sie so genau und so neutral wie möglich hin, was Sie erfahren haben. Jede Begebenheit, die Ihnen auffällt, sei es komisch, befremdend, traurig, usw. sollen Sie notieren. Gefühle und Meinungen sollen hier nicht aufgezeichnet werden, bleiben Sie bei den bloßen Tatsachen.</p>	<p>Nun analysieren Sie das, was Sie beobachtet haben. Welche Grundsätze oder Werte stehen hinter dem Verhalten? Wie kann Ihre Beobachtung Ihnen helfen, die Kultur nach ihren Wertorientierungen zu klassifizieren ?</p>	<p>Beschreiben Sie hier Ihre Gedanken, Gefühle und Reaktionen. Welche kulturellen Gründe könnte es dafür geben, dass Sie so oder so reagiert haben? In wie fern sind diese unterschiedlich von den Werten oder Grundsätzen in der neuen Kultur?</p>







Kolb's Quadrants



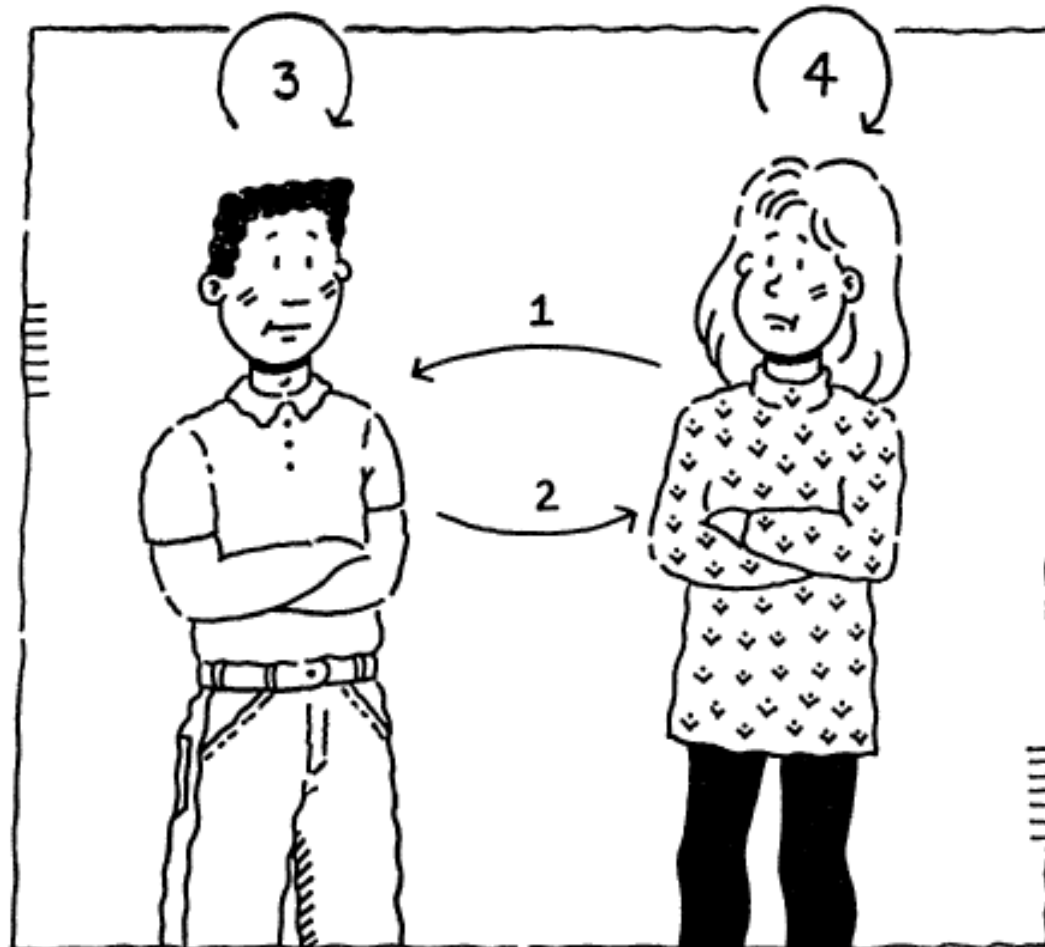


Dilbert



Cultural Note:

In the US, office doors are normally kept open in order to show that you are accessible to others should they need your help. Nevertheless, it is considered very bad-mannered if a visitor does not knock or otherwise ask permission before entering.



***There are four types of attributions possible when two people interact.
Each person makes attributions about the other (1 and 2), and
They make attributions about themselves (3 and 4).***



Euro-amerikanische Abbildungskonventionen

Raumwahrnehmung von Bantu-Arbeitern in Südafrika

Intention des Bildes: „Gefahr! Vorsicht ist geboten beim Tragen eines langen und schweren Brettes.“



Interpretation der Bantu-Arbeiter: „Ein kleiner Junge folgt einem Erwachsenen. Die Sonne scheint.“



Was wird hiermit „gesagt“ ?





Behavior (<i>description</i>)	Attribution (<i>interpretation/evaluation</i>)
<p>American: How long will it take you to finish this report?</p>	<p>American: I asked him to participate.</p> <p>Greek: His behavior makes no sense. He is the boss. Why doesn't he tell me?</p>
<p>Greek: I don't know. How long should it take?</p>	<p>American: He refuses to take responsibility.</p> <p>Greek: I asked him for an order.</p>
<p>American: You are in the best position to analyze time requirements.</p>	<p>American: I press him to take responsibility for his own actions.</p> <p>Greek: What nonsense! I'd better give him an answer.</p>
<p>Greek: Ten days.</p>	<p>American: He lacks the ability to estimate time; this time estimate is totally inadequate.</p>
<p>American: Take 15. Is it agreed you will do it in 15 days?</p>	<p>American: I offer a contract.</p> <p>Greek: These are my orders. 15 days.</p>



In fact, the report needed 30 days of regular work. So the Greek worked day and night, but at the end of the 15th day, he still needed one more day's work.



Behavior	Attribution
<p><i>American:</i> Where is my report?</p>	<p><i>American:</i> I am making sure he fulfills his contract.</p> <p><i>Greek:</i> He is asking for the report.</p>
<p><i>Greek:</i> It will be ready tomorrow.</p>	<p>(Both attribute that it is not ready.)</p>
<p><i>American:</i> But we had agreed that it would be ready today.</p>	<p><i>American:</i> I must teach him to fulfill a contract.</p> <p><i>Greek:</i> The stupid, incompetent boss! Not only did he give me wrong orders, but he does not even appreciate that I did a 30-day job in 16 days.</p>
<p>The Greek hands in his resignation.</p>	<p>The American is surprised.</p> <p><i>Greek:</i> I can't work for such a man.</p>



Team Leader

Behavior	Attribution
<p>American: Who are you going to pick to lead the negotiations?</p>	<p>American:</p> <p>German:</p>
<p>German: I was thinking about Dr. Müller.</p>	<p>American:</p> <p>German:</p>
<p>American: He's very serious, isn't he?</p>	<p>American:</p> <p>German:</p>
<p>German: Quite. He thinks deeply about things.</p>	<p>American:</p> <p>German:</p>
<p>American: He's not one to make jokes, either.</p>	<p>American:</p> <p>German:</p>
<p>German: So you favor him too?</p>	<p>American:</p> <p>German:</p>



Feedback

Behavior	Attribution
American: Who do you think she'll pick to chair the task force ?	American: German:
German: I think you have a good chance.	American: German:
American: Me? No way. She doesn't think much of me.	American: German:
German: I don't agree. Why do you say that ?	American: German:
American: She's never said anything to me about my work.	American: German:
German: Then why are you so worried ?	American: German:



Knowing Your Stuff

Behavior	Attribution
American: I hear Mme Masson's going to represent us at the meeting.	American: French:
French: She's a good choice. She's quite knowledgeable and very well-read.	American: French:
American: How do you mean ?	American: French:
French: She's well versed in philosophy, literature, history.	American: French:
American: But does she know her stuff ?	American: French:
French: Her stuff ?	American: French:



Monochron

- 1) tun immer eins nach dem anderen
- 2) identifizieren sich mit ihrer Arbeit
- 3) konzentrieren sich auf ihre Arbeit
- 4) nehmen zeitliche Verpflichtungen ernst
- 5) sind schwach kontextorientiert; brauchen Informationen
- 6) gehen in Ihrer Arbeit auf
- 7) halten sich an Pläne
- 8) sind bemüht, andere nicht zu stören; respektieren Intimsphäre und nehmen Rücksicht

Polychron

- 1) tun viele Dinge gleichzeitig
- 2) identifizieren sich mit Familie, Freunden, Kunden
- 3) lassen sich leicht ablenken
- 4) messen zeitlichen Verpflichtungen keine große Bedeutung zu
- 5) sind stark kontextorientiert; sind über Hintergründe informiert
- 6) gehen in zwischenmenschlichen Beziehungen auf
- 7) stoßen Pläne um
- 8) kümmern sich hauptsächlich um enge Verwandte, Freunde und gute Geschäftspartner



A Very Short Bibliography

- Anderson, Peter. "Explaining Intercultural Differences in Non-verbal Communication." In *Intercultural Communication*, Samovar, Larry and Richard Porter (eds.) Thomson Learning, 2005.
- Brislin, R. W. *Understanding Culture's Influence on Behavior*. Thomson Learning, 1999.
- Fantini, Alvino. *New Ways of Teaching Culture*. TESOL, 1997.
- Fowler, Sandra M. and Monica G. Mumford. *Intercultural Sourcebook: Cross-Cultural Training Methods. (2 Volumes)* Intercultural Press, 1995.
- Gochenour, Theodore. *Beyond Experience. An Experiential Approach to Cross-Cultural Education*. Intercultural Press, 1993.
- Gudykunst, W. and Kim, Y. *Communicating with Strangers: An Approach to Intercultural Communications*. McGraw Hill, 2002.
- Hall, E. T. and Mildred Reed Hall. *Verborgene Signale. Über den Umgang mit Amerikanern*. Grüner und Jahr, 1983.
- Hofstede, Geert. *Cultures and Organizations*. McGraw-Hill, 2007. (Deutsche Ausgabe: *Lokales Denken, globales Handeln. Interkulturelle Zusammenarbeit und globales Management*. DTV, 2006)



A Very Short Bibliography

Kohls, L. Robert and John M. Knight. *Developing Intercultural Awareness. A Cross-Cultural Training Handbook*. Intercultural Press, 1994.

Levine & Adelman: *Beyond Language: Cross-Cultural Communication*. Prentice Hall, 1992.

Lustig, Myron W. and Jolene Koestler. *Intercultural Competence*, 3rd edition. Longman, 1998.

Storti, Craig. *Figuring Foreigners Out. A Practical Guide*. Intercultural Press, 1998.

Storti, Craig. *The Art of Crossing Cultures*. Intercultural Press, 2001.

On-Line Resources

<http://www.sietar-europa.org/>

<http://www.dialogin.com/>

<http://www.geert-hofstede.com/>



Contact:

James Chamberlain
Hochschule Bonn-Rhein-Sieg
53754 Sankt Augustin

james.chamberlain@h-brs.de



Anweisungen für Anthropologen:

Befragen Sie so viele Personen der Gastkultur wie möglich.

Gehen Sie dabei wissenschaftlich-methodisch vor:
Stellen Sie verschiedenen Personen die gleiche(n) Frage(n) und überprüfen Sie deren Antworten auf Übereinstimmung; beobachten Sie ihr Verhalten; halten Sie nach Verhaltensmustern Ausschau.

Beschreiben Sie die Gastkultur auf der Basis der gefundenen Verhaltensmuster.



Anweisungen für die Gastkultur:

Weibliche Personen dürfen nur mit weiblichen Personen sprechen; männliche nur mit männlichen.

Sie können nur “Ja-” oder “Nein-” Fragen beantworten.

Lächelt der Anthropologe, wenn er die Frage stellt, ist die Antwort “Ja”; lächelt der Anthropologe nicht, ist die Antwort “Nein”.