

Eva M. Nertinger, Interkulturelle Kommunikation im Fremdsprachenunterricht (Auszug)

Andere Länder, andere Sitten

oder: Warum es nicht genügt, nur die Sprache des anderen Landes zu beherrschen.

Deutsche brauchen für alles eine schriftliche Bestätigung, Japaner vermeiden direkte Kritik, Amerikaner sind oberflächlich. Alles wahr? Oder nur Stereotypen? Und falls ein wahrer Kern in diesen Aussagen steckt, womit kann man das Verhalten erklären? Jedenfalls kann man bestimmte Verhaltensweisen nur akzeptieren, wenn man die Hintergründe kennt.

1. Was ist Kultur?

Kultur lässt sich mit einem Eisberg vergleichen: Das, was sofort erkennbar ist, ist nur ein Bruchteil des gesamten Komplexes. Kleidung, Musik, Essen sind z.B. Bestandteile einer Kultur, die uns ins Auge fallen. Sie verraten uns aber nur wenig über soziale Strukturen und kaum etwas über die Werte, die für eine Kultur bestimmend sind.¹

Um Missverständnisse zu vermeiden und Kommunikation zwischen den Kulturen zu ermöglichen, ist es notwendig, sich Unterschiede bewusst zu machen und unter die Oberfläche zu sehen

2. Wie nehmen wir uns selbst wahr?

Statuenspiel zur spielerischen Überprüfung der Selbstwahrnehmung

Für multikulturelle Gruppen:

Fordern Sie die Teilnehmer/innen auf, sich in monokulturellen Gruppen zusammenzufinden und sich zu überlegen, wie eine Statue aussehen sollte, die ihre Kultur repräsentiert. Geben Sie jeder Gruppe fünf Minuten Zeit, sich über ihre Statue zu beraten. Dann stellt ein/e Teilnehmer/in aus der Gruppe die Statue im Plenum vor, die anderen kommentieren.

Dies führt zu interessanten Diskussionen über Stereotypen und Klischees und die Frage, wie eine solche Statue klischeefrei dargestellt werden kann. Es steckt wohl aber in jedem Klischee auch ein Fünkchen Wahrheit, denn dass sich Deutsche nicht tanzend darstellen würden, wie es z.B. eine türkische Gruppe tat, sondern eher nachdenklich oder lesend, ist eben nicht nur Stereotyp, sondern sicherlich eher ein Charakterzug der Deutschen. Eine Verhaltensart gilt als „typisch“, wenn sich ca. 60% einer Kultur darauf einigen können. Man spricht

¹ Ebenen der Kultur sind z.B. nach Hidalgo:

- the Concrete: This is the most visible and tangible level of culture, and includes the most surface-level dimensions such as clothes, music, food, games, etc. These aspects of culture are often those that provide the focus for multicultural "festivals" or "celebrations."
- the Behavioral: This level of culture clarifies how we define our social roles, the language(s) we speak, and our approaches to nonverbal communication. The Behavioral level REFLECTS our values. Aspects to be listed in this category include language, gender roles, family structure, political affiliation, and other items that situate us organizationally in society.
- the Symbolic: This level of culture includes our values and beliefs. It can be abstract, but it is most often the key to how individuals define themselves. It includes value systems, customs, spirituality, religion, worldview, beliefs, mores, etc.

Hidalgo, N. (1993). Multicultural teacher introspection. In Perry, T., and Fraser, J. (Eds.), Freedom's plow: Teaching in the multicultural classroom. New York: Routledge

Eva M. Nertinger, Interkulturelle Kommunikation im Fremdsprachenunterricht (Auszug)

dann von sogenannten Kulturstandards. Natürlich wird man immer jemanden finden, der sich auf der einen oder anderen Seite außerhalb dieser 60% befindet. Dies ist jedoch kein Beleg für die Nichtexistenz eines Kulturstandards.

3. Interkulturelle Kulturdimensionen

Kulturen unterscheiden sich durch ihre Werte und Vorgehensweisen. Mit Hilfe von Kulturdimensionen versucht man, diese in „Kategorien“ einzuordnen. Wichtige Kulturdimensionen sind z.B. Individualismus versus Kollektivismus, Low- versus High-Context-Kulturen oder Universalismus versus Partikularismus.

3.1. Individualismus und Kollektivismus (Hofstede, Trompenaars)

Eine wichtige Kulturdimension mit großen Auswirkungen auf den täglichen Umgang und auch auf die Motivierung im Sprachunterricht ist Individualismus/Kollektivismus: In individualistischen Kulturen wie z.B. in den USA oder Deutschland sind der/die Einzelne und sein persönlicher Erfolg wichtiger als die Gruppe, während man sich in anderen Kulturen vor allem als Teil einer Gruppe (Familie, Firma, Nation) sieht.

So ist es bei kollektivistisch orientierten Menschen (z.B. aus Japan) wichtig, die ganze Gruppe zu motivieren und nicht nur die Einzelperson. Niemandem ist dort daran gelegen, besser, aber auch nicht schlechter dazustehen als der Rest der Gruppe.

Mit Kritik muss man in diesen Kulturen sehr vorsichtig sein, da der Gegenüber sonst leicht sein Gesicht verlieren kann.

Es wird auch vermieden, direkt „Nein“ zu sagen. Es gibt in diesen Kulturen ein sogenanntes „Beziehungs-Ja“ und ein „Sach-Ja“. Nur das Sach-Ja kann wie ein in der westlichen Welt gegebenes Ja verstanden werden.

Im Chinesischen z.B. gibt es viele verschiedene Varianten der Absage, alle sehr nett verpackt, aber keine enthält wirklich explizit das Wort „Nein“.

3.2. Low- und High-Context-Kulturen (Hall)

In einer **high-context culture** ergibt sich ein Großteil der eigentlichen Kommunikation aus dem Kontext, dem impliziten Wissen der Gesprächspartner. Wer es nicht hat, wird große Verständnisschwierigkeiten haben. In einer **low-context culture** wird in der Kommunikation nur wenig gemeinsames Vorwissen vorausgesetzt. Der Sprecher nennt daher die Dinge beim Namen, die er erreichen will oder auf die er sich bezieht.

Ein Beispiel:

Ein Japaner, ein US-Amerikaner und ein Deutscher suchen jeder für sich dasselbe Hamburger-Restaurant auf.

Alle drei bestellen einen Hamburger.

Der Koch in der Küche ist aus irgendwelchen Gründen abgelenkt, lässt das Fleisch zu lange anbraten, serviert es aber dennoch mit Brötchen, Salat und Zwiebel.

Eva M. Nertinger, Interkulturelle Kommunikation im Fremdsprachenunterricht (Auszug)

Natürlich merken alle drei Gäste, dass das Fleisch verbrannt ist. Wie reagieren der Deutsche, der US-Amerikaner, der Japaner?

Der Deutsche würde wahrscheinlich das Fleisch kritisieren. Über den Rest würde er kein Wort verlieren, zumindest kein nettes.

Der US-Amerikaner würde auch das Fleisch kritisieren, aber wahrscheinlich gleichzeitig den knackigen Salat oder das Brötchen loben. Er würde seine Kritik also abschwächen, sogenannte „softeners“ benutzen.

Der Japaner wiederum würde, wenn ihn die Kellnerin fragt, ob es ihm geschmeckt hat, den Salat, die Zwiebel, das Brötchen loben, aber kein Wort über das Fleisch verlieren.

Im innerjapanischen Dialog wäre nun ganz klar, dass mit dem Fleisch etwas nicht in Ordnung war.

Der Deutsche im Dialog mit dem Japaner würde wahrscheinlich denken, dass der Japaner hoch zufrieden war. Schließlich hat er nur gelobt (aber eben nicht alles!).

Deutsche mit ihrer direkten Art sind für andere Kulturen zunächst relativ gewöhnungsbedürftig. Von manchen wird die direkte Art aber auch geschätzt. Man wisse bei einem Deutschen wenigstens meistens, woran man sei!

3.3. Universalismus und Partikularismus (Trompenaars)

Universalistische Kulturen stellen allgemeingültige Gesetze und Normen über persönliche Beziehungen. Wenn z.B. ein Freund einen Verkehrsunfall verursacht, bei dem ein anderer Mensch zu Schaden kommt, würden ihn nur wenige Mitglieder einer universalistischen Kultur vor einer angemessenen Strafe schützen.

In partikularistischen Kulturen stehen persönliche Beziehungen über allgemeinen Normen. Die Mehrheit fühlt sich in diesem Beispiel verpflichtet, sogar einen Meineid zu leisten, um den Freund zu schützen.

Ein Mensch aus einer universalistischen Kultur (z.B. Schweiz, Deutschland) fragt sich, wie man jemanden vertrauen kann, für den es keine allgemein verbindlichen Normen gibt. Umgekehrt stellt sich für einen Menschen aus einer partikularistischen Kultur (z.B. Südamerika, Russland) die Frage, wie man jemandem vertrauen soll, der nicht einmal zu seiner Familie und seinen Freunden hält.

Eva M. Nertinger, Interkulturelle Kommunikation im Fremdsprachenunterricht (Auszug)

4. Nonverbale Kommunikation

Interkulturell missverständliche Gesten

Es gibt einige Gesten, die in anderen Kulturen etwas ganz anderes bedeuten und leicht zu Irritationen führen.

- Ein Beispiel ist das Formen einer Art „O“ mit Daumen und Zeigefinger, was in den USA oder bei Tauchern z.B. ein positives Zeichen, ein „OK“ bedeutet. In vielen Mittelmeerländern, aber auch in Russland und Teilen Südamerikas ist es jedoch eine sehr vulgäre Geste, um jemanden zu beleidigen. Und in Japan drückt sie z.B. „Geld“ (Münzen) aus. In diesen Ländern ist es besser, es zu sagen, wenn man etwas gut findet, statt dieses Handzeichens zu benutzen.
- Ein anderes Beispiel ist das Heranwinken mit erhobener Hand, die Handfläche zum Körper und dann mit ausgestrecktem Zeigefinger eine Vor- und Rückbewegung machend. Wundern Sie sich nicht, wenn Menschen, vor allem in arabischen Kulturen, dann nicht zu Ihnen kommen, sondern eher feindlich gesinnt sind. Dieses Zeichen benutzt man nur für Hunde oder vielleicht für Prostituierte. Der Kellner in Ihrem Urlaubshotel ist sicherlich nicht begeistert davon.

Berührungen

Ein weiterer Bereich, in dem Probleme auftreten könnten, ist das Berühren des Gesprächspartners. In den meisten asiatischen Kulturen ist es verpönt, andere Menschen in der Öffentlichkeit zu berühren. Vor allem das Täschneln des Kopfes sollte unterlassen werden.

In anderen Kulturen finden jedoch ganz natürlich Körperkontakte wie Umarmung, Küssen zur Begrüßung, etc. statt. Ken Cooper hat in seinem Buch „Nonverbal Communication for Business Success“² beschrieben, dass er das Verhalten von Menschen in Straßencafés in der ganzen Welt beobachtete. Er zählte dabei die Körperberührungen über einen Zeitraum von einer Stunde, und zwar bei der Person selbst oder mit dem jeweiligen Gesprächspartner. Ein Auszug aus den Ergebnissen: San Juan, Puerto Rico: 180 / h; Paris: 110 / h; Florida: 2 / h; London: 0 / h.

Man spricht dann von emotionalen und neutralen Kulturen.

Das Thema „Interkulturelle Kommunikation“ ist sehr komplex, eben so komplex wie unsere ganze Welt. Viele verschiedene Komponenten sind zu beachten, so dass man es nicht auf wenigen Seiten abhandeln kann. Aber es ist sicher nicht falsch, den Ratschlag der Briten zu befolgen: „When in Rome, do as the Romans do.“

² Ken Cooper; Nonverbal Communication for Business Success, New York 1979.

Eva M. Nertinger, Interkulturelle Kommunikation im Fremdsprachenunterricht (Auszug)

Weitere Informationen im Internet:

- Allgemein: Paul Gorski <http://www.mhhe.com/multicultural/> (Englisch)
- Nonverbale Kommunikation: Margarete Payer
<http://www.payer.de/kommkulturen/kultur042.htm#2> (Deutsch)

Literatur:

- Axtell, Roger E: Gestures. The DO's and TABOOS of Body Language Around the World, New York 1998.
- Engel, Dean / Murakami, Ken: Passport Japan, Novato, Ca. 2000.
- Hall, E. / Hall, M.: Understanding cultural differences, 3rd edition, Houston 1993.
- Hofstede, Geert: Cultures and Organizations. London 1991
- Morrison, T./ Conaway, W. / Borden, G.: How to do business in sixty countries, holbrook, Ma. 1994.
- Schulz von Thun, Friedemann: Miteinander Reden 1, rororo Sachbuch 1981.
- Trompenaars, Fons: Riding the waves of culture, London 1993.