

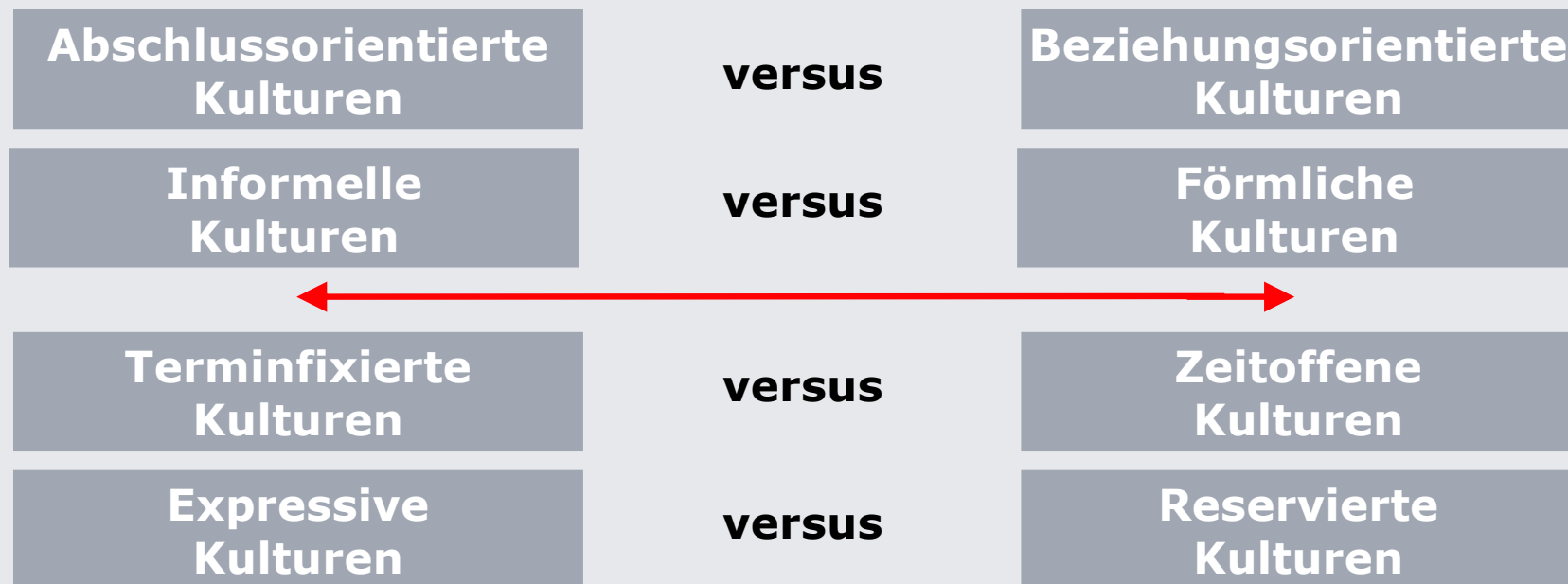
# Interkulturelle Kommunikation

Universität Mannheim

20.03.2021

Referent: Alexander Groth

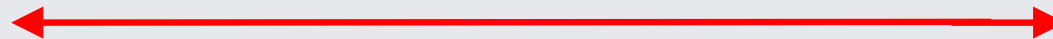
Alle Kulturen lassen sich nach vier Kriterien unterteilen.



Das erste Kriterium bildet die große Trennwand zwischen den Business-Kulturen.

**Abschlussorientierte  
Kulturen**

**Beziehungsorientierte  
Kulturen**



Unterteilen Sie in abschlussorientierte, zurückhaltend abschlussorientierte oder beziehungsorientierte Kulturen.

- Nord- und Nordwesteuropa
- Osteuropa
- Südeuropa
- USA, Kanada
- Lateinamerika
- der größte Teil Afrikas
- Südafrika
- Arabische Länder
- der größte Teil Asiens
- Hongkong, Singapur
- Australien und Neuseeland

## Wir Deutschen gehören zu den abschlussorientierten Kulturen.

### Abschluss-orientierte Kulturen

- Nord- und Nordwesteuropa (inkl. Deutschland)
- USA, Kanada
- Australien und Neuseeland
- Südafrika

### Zurückhaltende abschlussorientierte Kulturen

- Südeuropa
- Osteuropa
- Hongkong, Singapur

### Beziehungs-orientierte Kulturen

- Arabische Länder
- der größte Teil Afrikas
- Lateinamerika
- der größte Teil Asiens

Das zweite Kriterium bezieht sich auf Status, Hierarchie, Macht und Respekt.

**Informelle  
Kulturen**

**Förmliche  
Kulturen**



Unterteilen Sie bitte in informelle, gemäßigt informelle und förmliche Kulturen.

- USA
- Kanada
- Australien
- Neuseeland
- der größte Teil Europas
- Dänemark, Norwegen
- der Mittelmeerraum
- Arabische Länder
- der größte Teil Asiens

## Deutschland gehört zu den förmlichen Kulturen.

### Sehr informelle Kulturen

- Australien
- USA

### Gemäßigt informelle Kulturen

- Kanada
- Neuseeland
- Dänemark,  
Norwegen

### Förmliche Kulturen

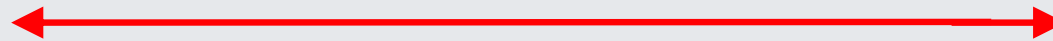
- der größte Teil Europas
- der Mittelmeerraum
- Arabische Länder
- der größte Teil Asiens



Das dritte Kriterium beschreibt den Umgang mit Zeit und Planung.

**Terminfixierte  
Kulturen**

**Zeitoffene  
Kulturen**



Unterteilen Sie bitte in stark terminfixierte, relativ terminfixierte und zeitoffene Kulturen.

- USA, Kanada
- Lateinamerika
- Nord- und deutschsprachiges Europa
- Ost-/Südeuropa
- China
- Japan
- Singapur, Hongkong, Taiwan, Südkorea
- Indien
- die arabischen Länder
- Afrika
- Australien/Neuseeland

## Wir leben in einer terminfixierten Kultur.

### Stark terminfixierte Kulturen

- Nord- und deutschsprachiges Europa
- USA, Kanada
- Japan

### Relativ terminfixierte Kulturen

- Ost-/Südeuropa
- Singapur, Südkorea, Hongkong, Taiwan
- China
- Australien  
Neuseeland

### Zeitoffene Kulturen

- die arabischen Länder
- Afrika
- Lateinamerika
- Indien

Das vierte und letzte Kriterium beschreibt den Umgang mit der Körpersprache.

**Expressive  
Kulturen**

**Reservierte  
Kulturen**



Unterteilen Sie bitte in stark expressive, relativ expressive und reservierte Kulturen.

- USA, Kanada
- Lateinamerika
- der deutschsprachige Raum
- Skandinavien, Holland, GB
- Osteuropa
- der Mittelmeer-Raum
- Indien
- Japan und China
- Australien und Neuseeland

## In Deutschland haben wir eine reservierte Kultur.

### Stark expressive Kulturen

- Lateinamerika
- der Mittelmeer-Raum

### Relativ expressive Kulturen

- USA und Kanada
- Osteuropa
- Indien
- Australien und Neuseeland

### Reservierte Kulturen

- der deutschsprachige Raum
- Skandinavien, Holland, GB
- Japan und China

## Der Grad der Expressivität wird im Körperkontakt deutlich.

### Kulturen mit großem Körperkontakt

- der Mittelmeer-Raum
- Lateinamerika
- die arabischen Länder

### Kulturen mit mäßigem Körperkontakt

- USA und Kanada
- Australien und Neuseeland
- Osteuropa

### Kulturen mit geringem Körperkontakt

- der größte Teil Asiens
- Skandinavien und GB

Auch die Art und Weise jemand die Hand zu geben, unterscheidet sich von Kultur zu Kultur.

|                            |                               |
|----------------------------|-------------------------------|
| <b>Deutsche</b>            | fest, lebhaft und häufig      |
| <b>Franzosen</b>           | leicht, schnell und häufig    |
| <b>Briten</b>              | moderat                       |
| <b>Lateinamerikaner</b>    | fest und häufig               |
| <b>Nordamerikaner</b>      | fest und selten               |
| <b>Araber</b>              | wiederholt und lang anhaltend |
| <b>Südasiaten</b>          | sanft, oft lang anhaltend     |
| <b>Koreaner</b>            | relativ fest                  |
| <b>die meisten Asiaten</b> | sehr sanft und selten         |



## Neben der Körpersprache spielt der Blickkontakt eine wichtige Rolle.

### Intensiver Blickkontakt

- die arabischen Länder und der Mittelmeerraum
- Mittelmeerraum und Lateinamerikaner

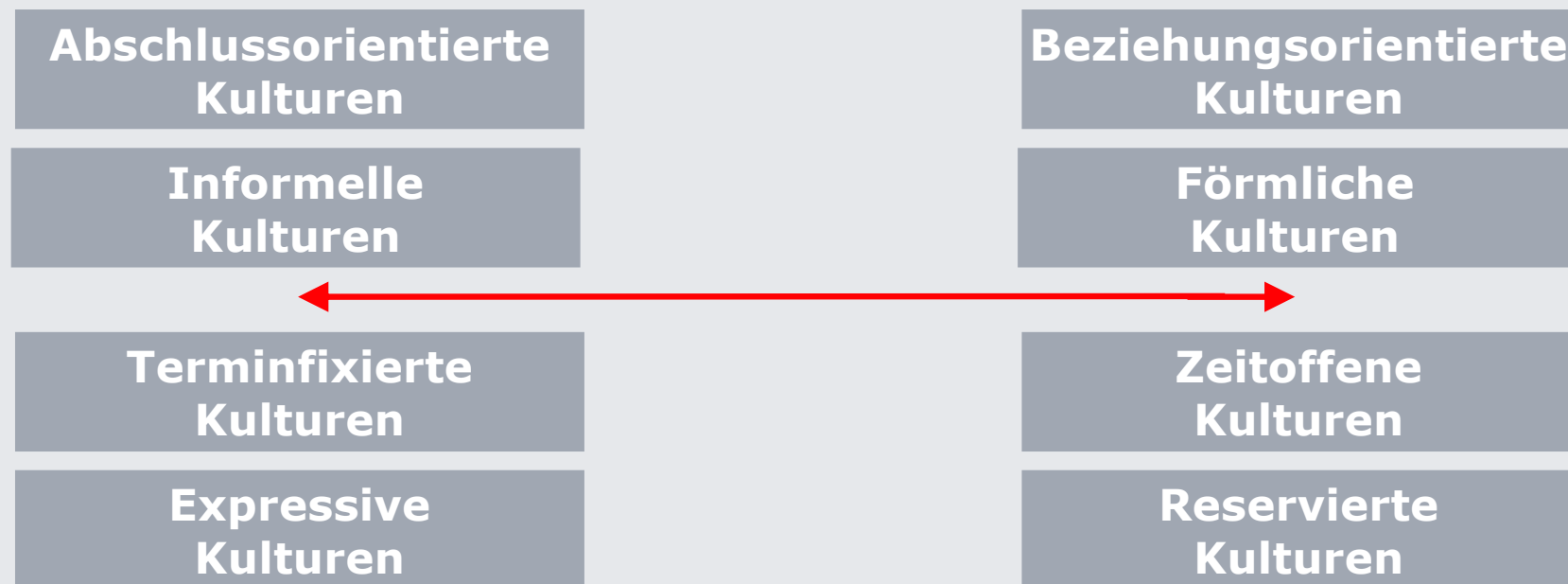
### Fester bis gemäßigter Blickkontakt

- Nordeuropa und Nordamerika
- Korea und Thailand
- Deutschland

### Indirekter Blickkontakt

- der größte Teil Asiens

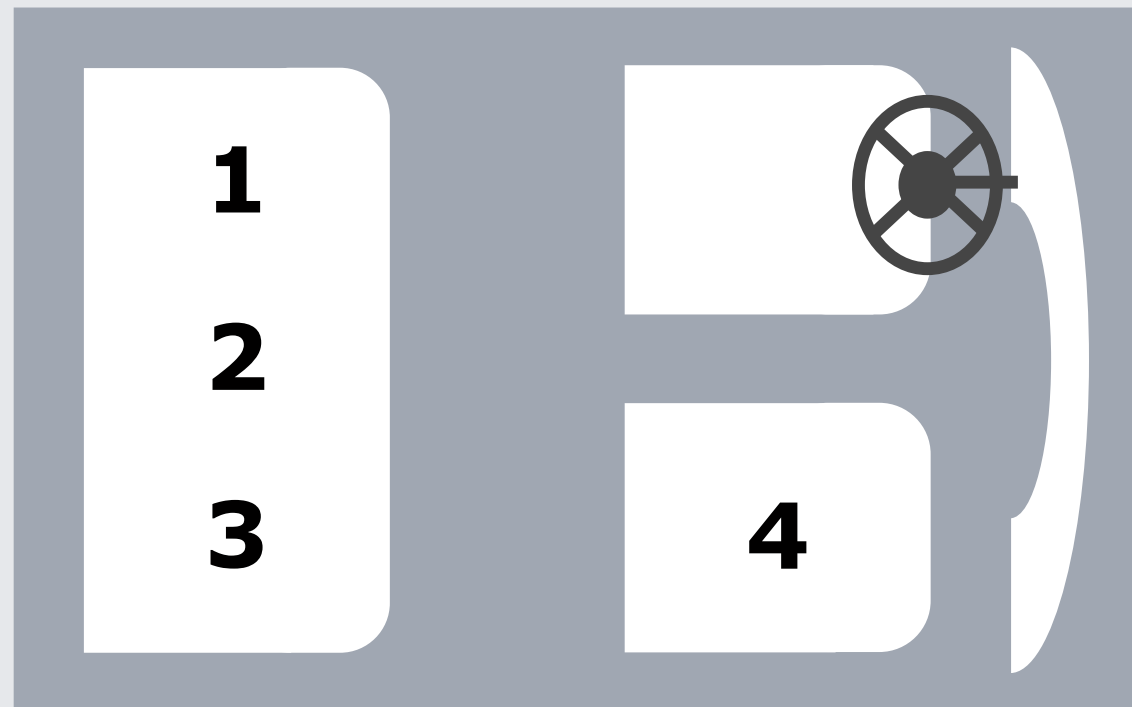
Orientieren Sie sich bei dem Besuch eines Landes an den vier Kriterien und leiten Sie daraus Ihr Verhalten ab.



Wo sitzt der ranghöchste Japaner im Auto?



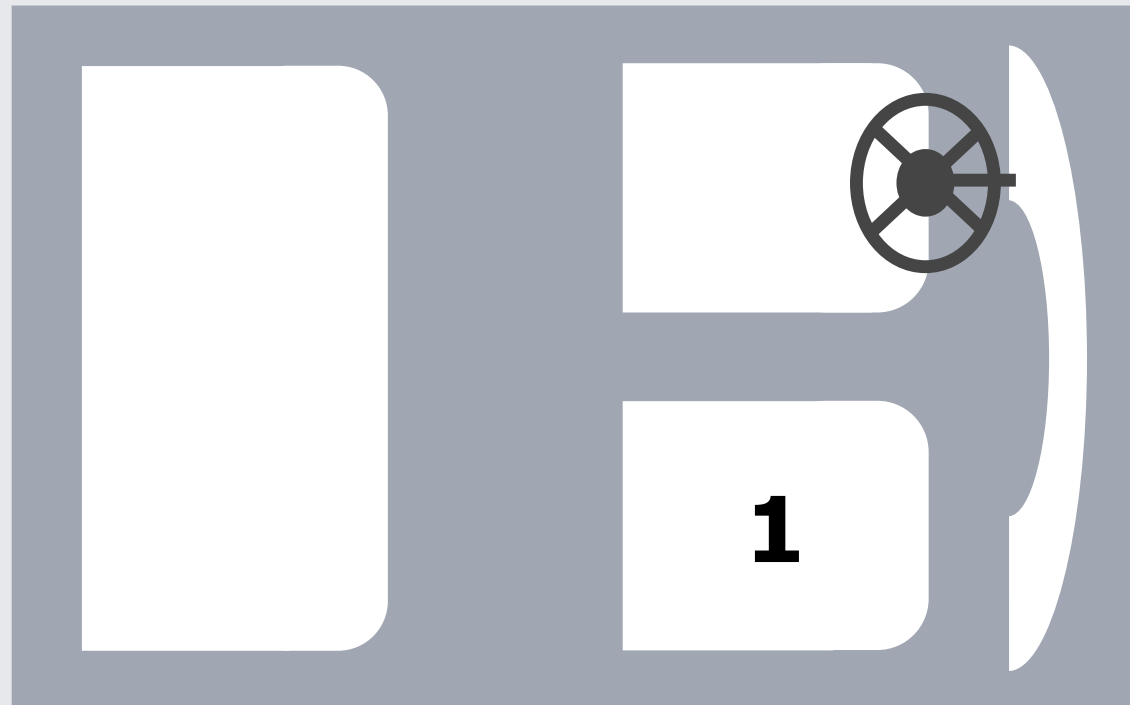
Der Ranghöchste sitzt immer hinter dem  
Chauffeur.



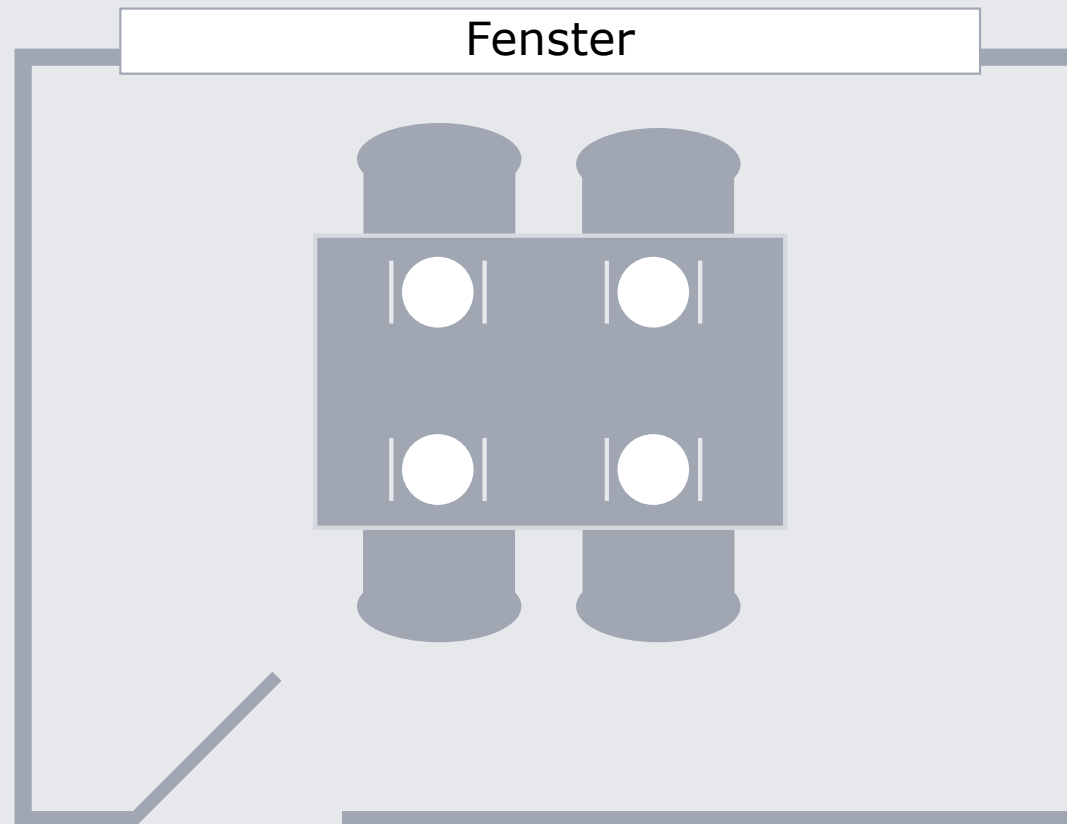
Es sei denn, der Fahrer ist ein Kollege.



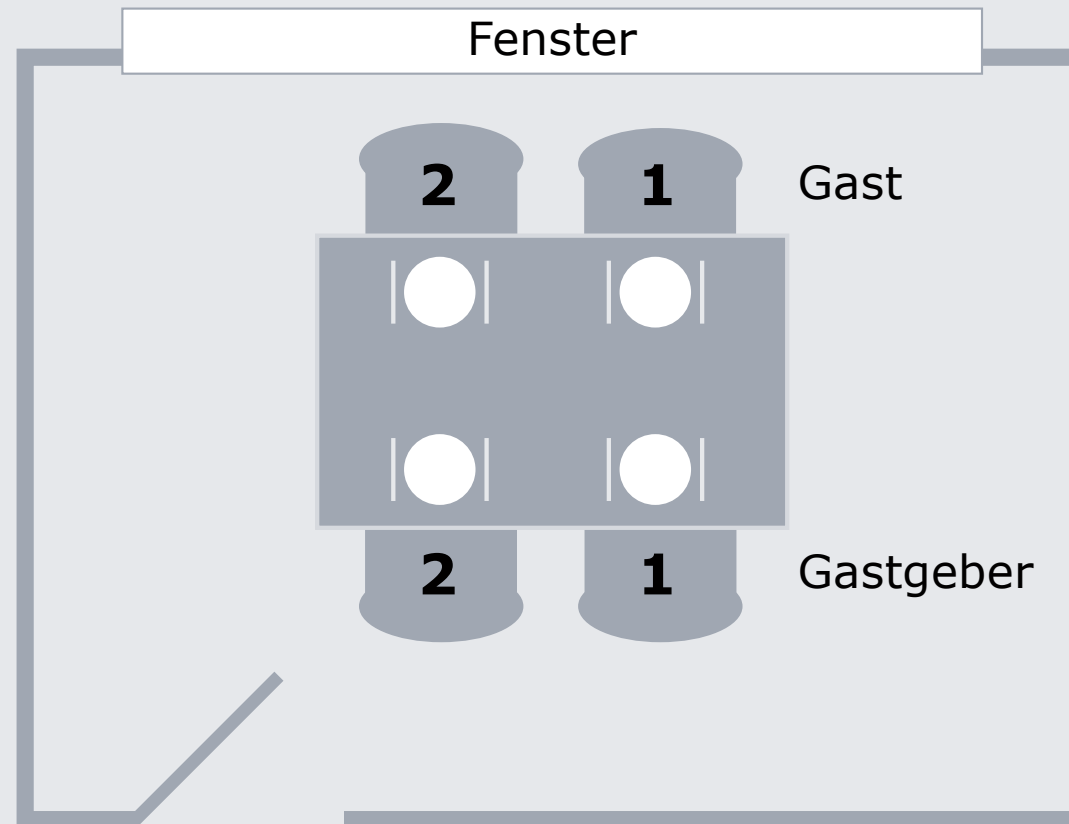
Wenn der Fahrer ein Kollege ist, sitzt der ranghöchste Japaner neben dem Fahrer.



Wo sitzen in Japan der Gastgeber und seine Gäste am Tisch?

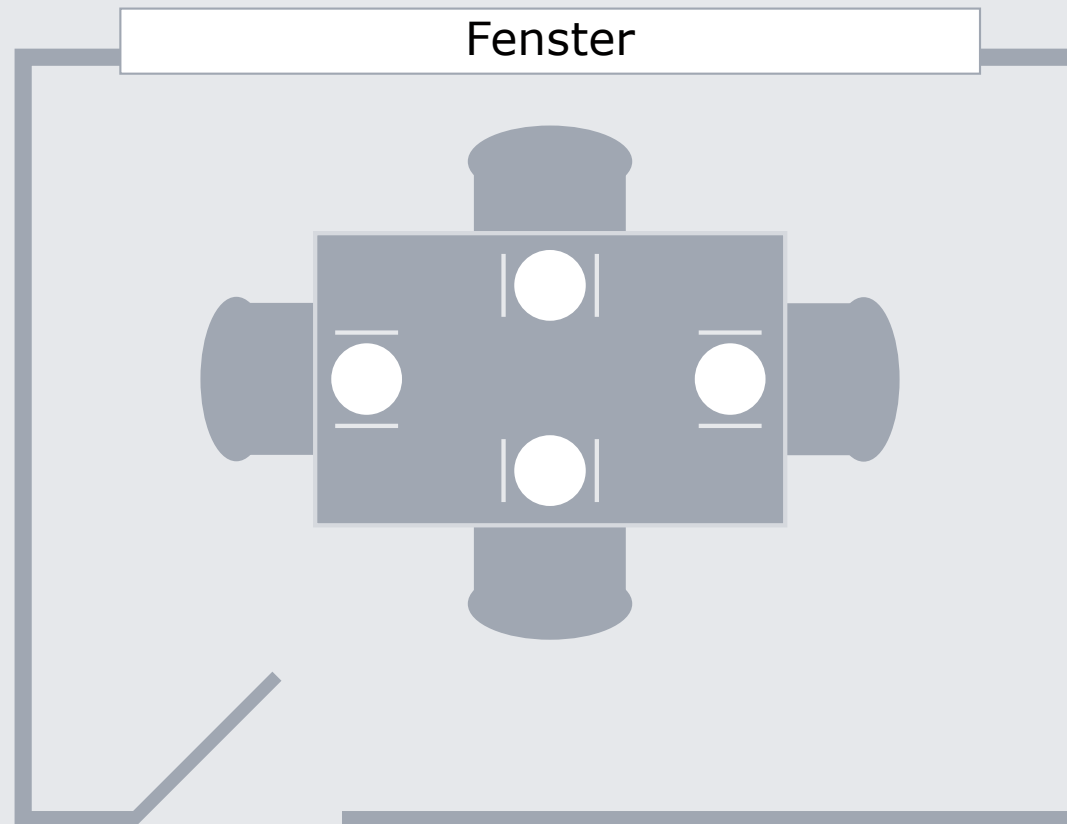


Die ranghöchste Person (= der Gast) sitzt mit dem Gesicht zur Tür und am weitesten von dieser entfernt.

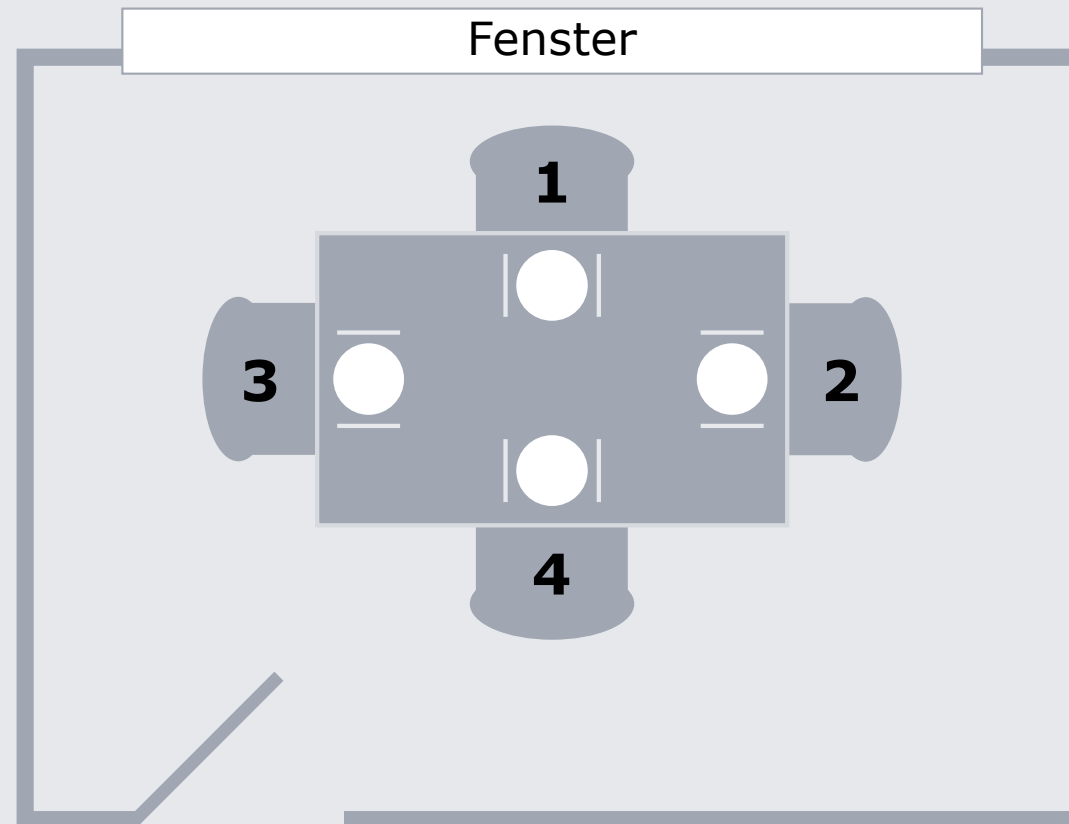




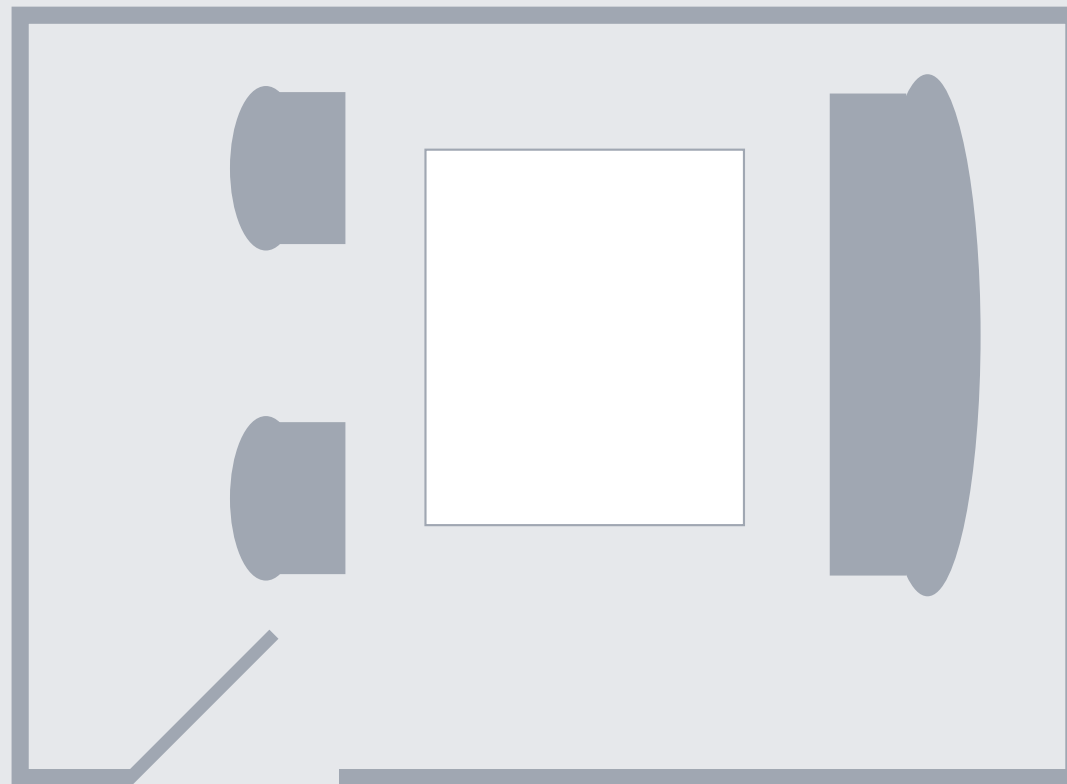
Wie ist hier die Wertigkeit der einzelnen Sitzpositionen für Japaner einzuordnen?



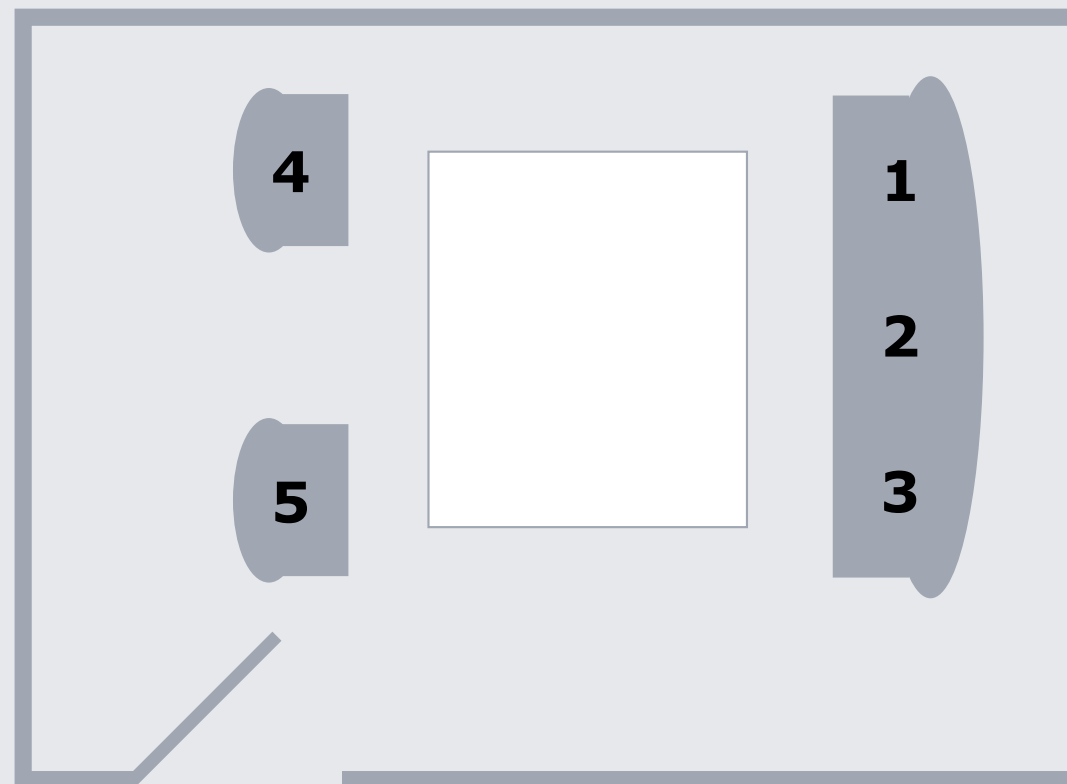
Je näher an der Tür und je weniger Blickkontakt auf diese, desto schlechter der Platz.



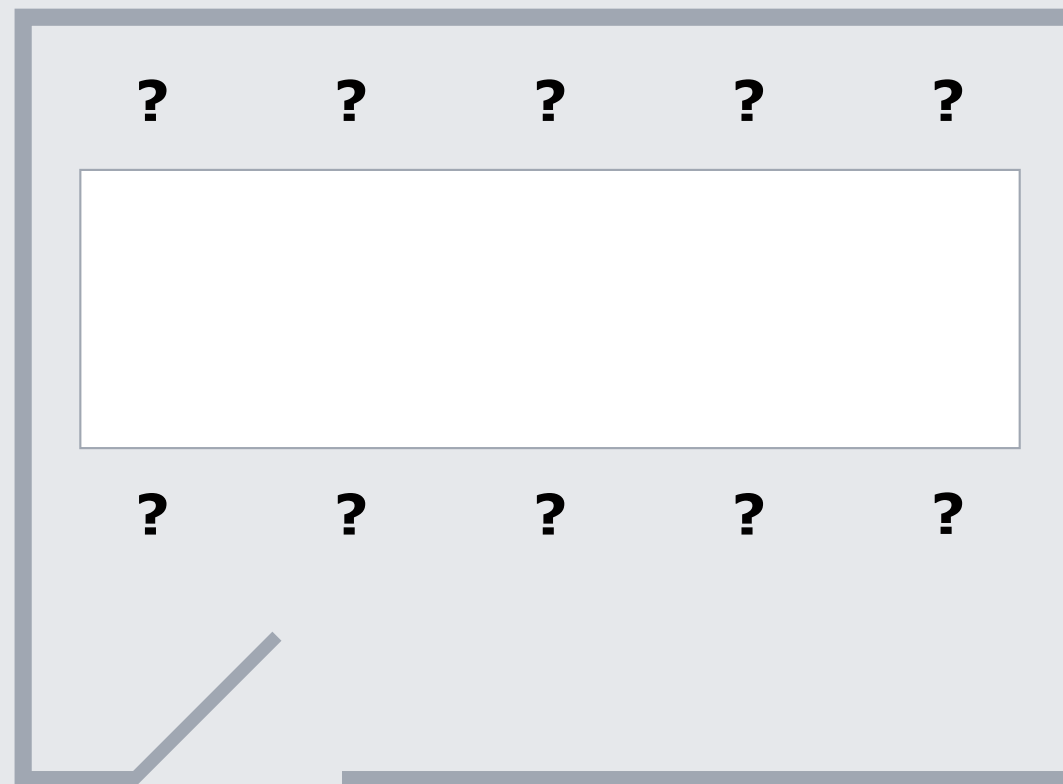
Eine Gruppe von fünf Japaner muss in diesem Empfangsraum warten. Wie werden sie sich setzen?



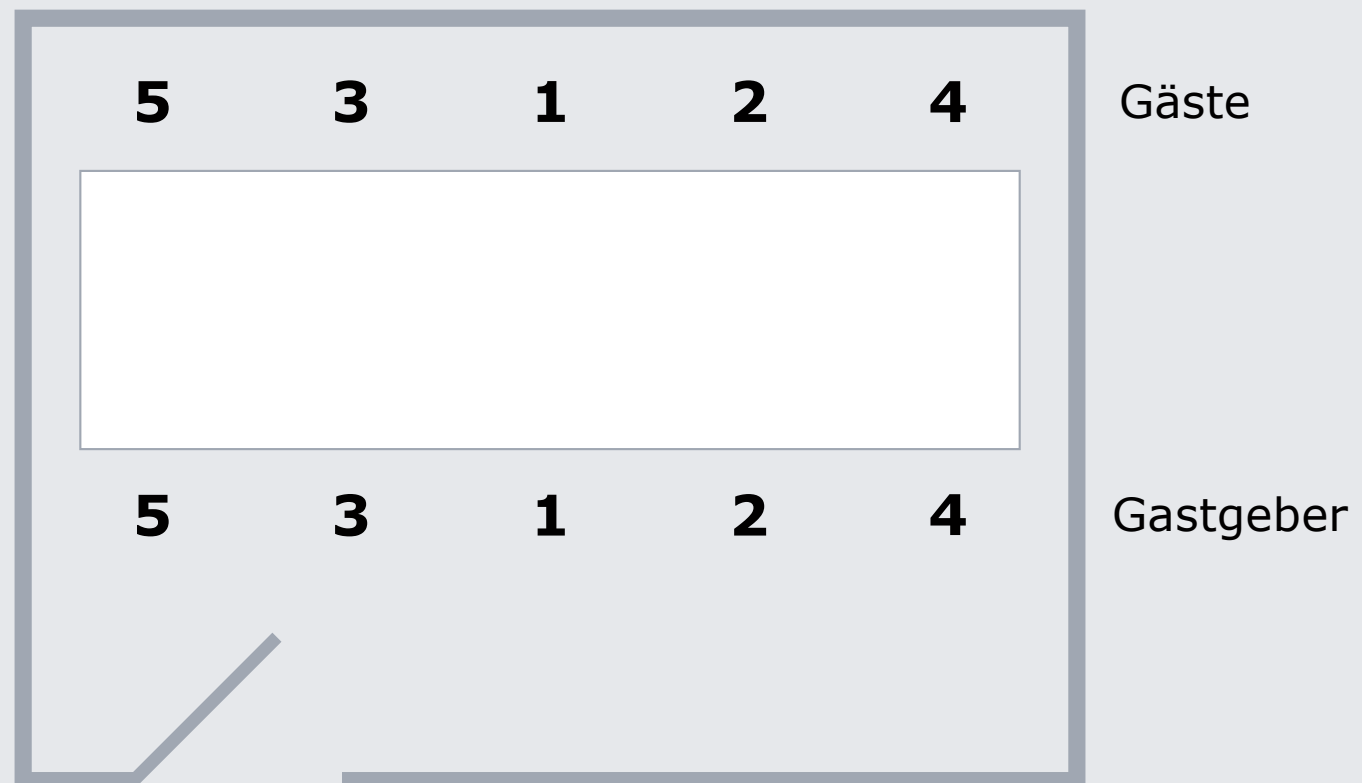
Wie immer bestimmt vorrangig die Lage der Tür den besten Platz.



Wo aber sitzen bei einer Verhandlung zwischen Deutschen und Japanern die einzelnen Personen?



Der jeweils höchste Gast sitzt in der Mitte seiner Gruppe mit Blick zur Tür.



Die Chinesen zählen mit den Fingern anders als wir Deutschen.

