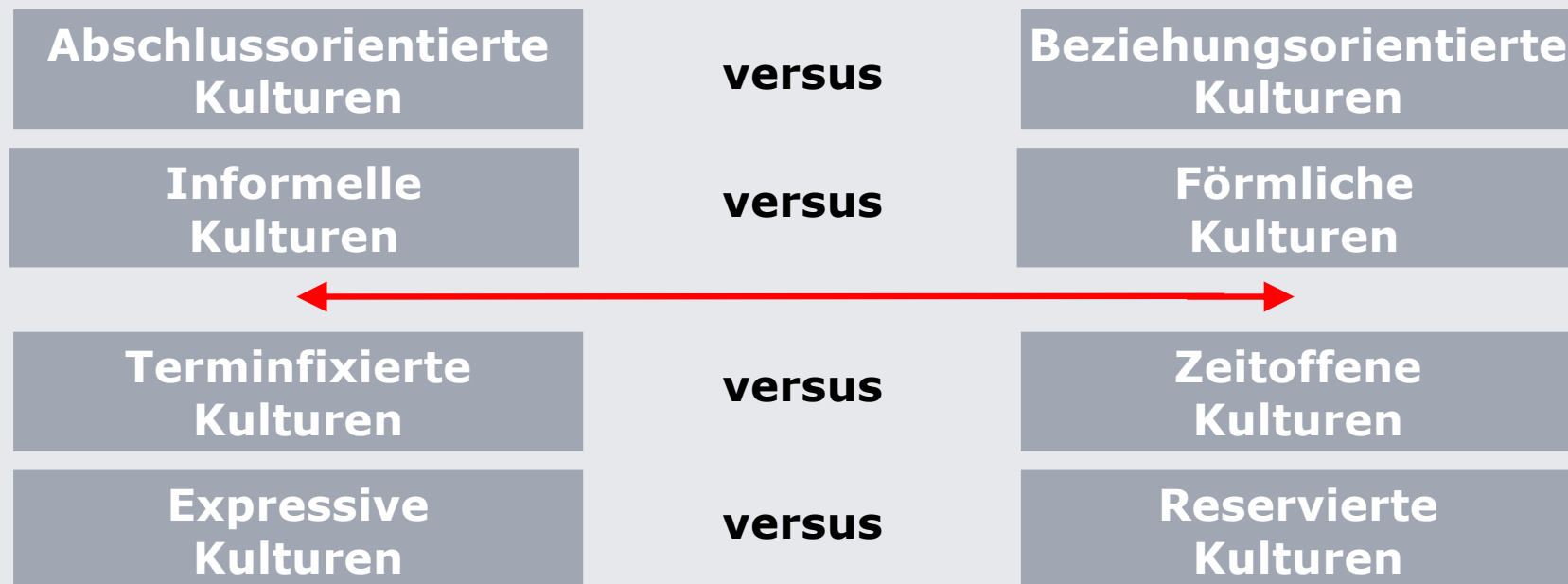


Interkulturelle Kommunikation

Universität Mannheim

Referent: Alexander Groth

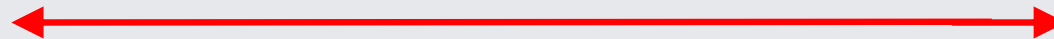
Alle Kulturen lassen sich nach vier Kriterien unterteilen.



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

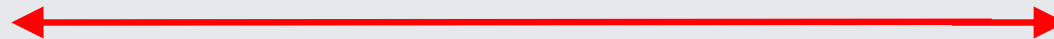
Beziehungs-orientierte Kulturen

- 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

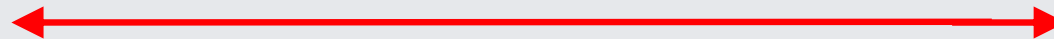
Förmliche Kulturen

- 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

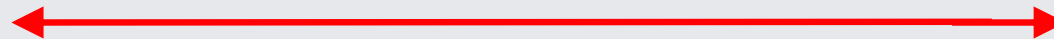
Zeitoffene Kulturen

- 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.

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

Neben der Körpersprache spielt der Blickkontakt eine wichtige Rolle.

Intensiver Blickkontakt

- die arabischen Länder und der Mittelmeerraum
- Mittelmeerraum und Lateinamerikaner

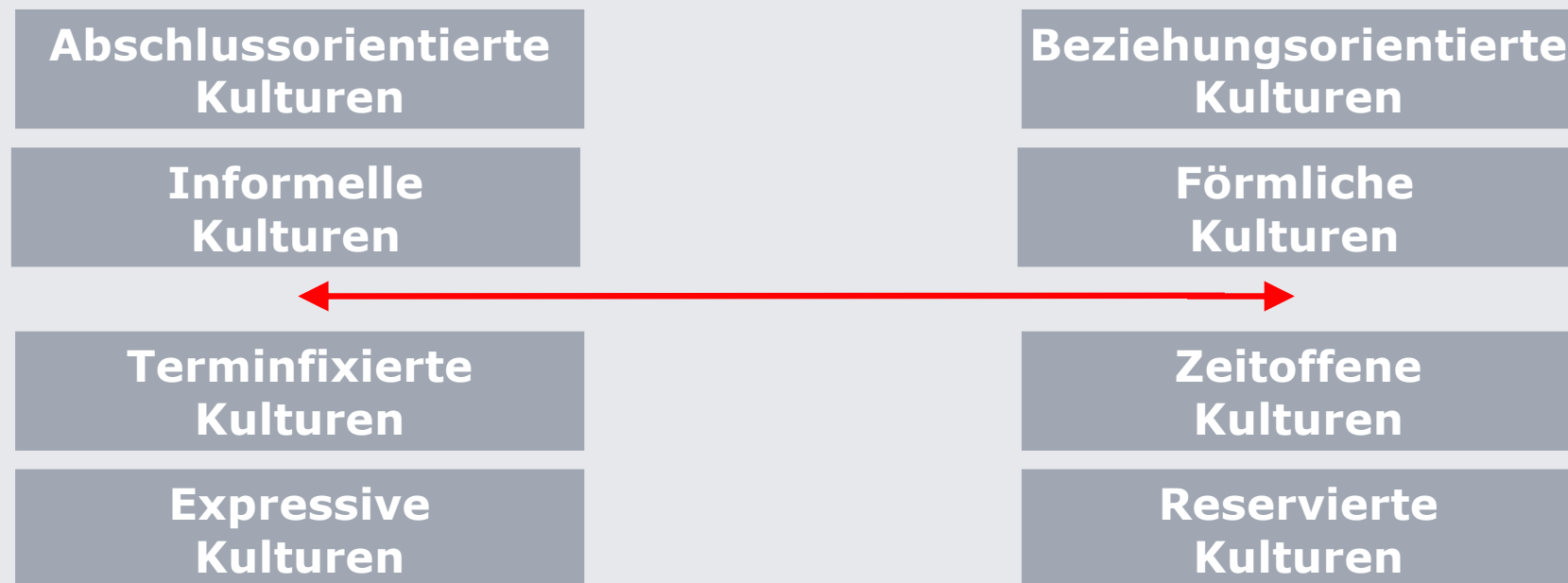
Fester bis gemäßigter Blickkontakt

- Nordeuropa und Nordamerika
- Korea und Thailand
- Deutschland

Indirekter Blickkontakt

- der größte Teil Asiens

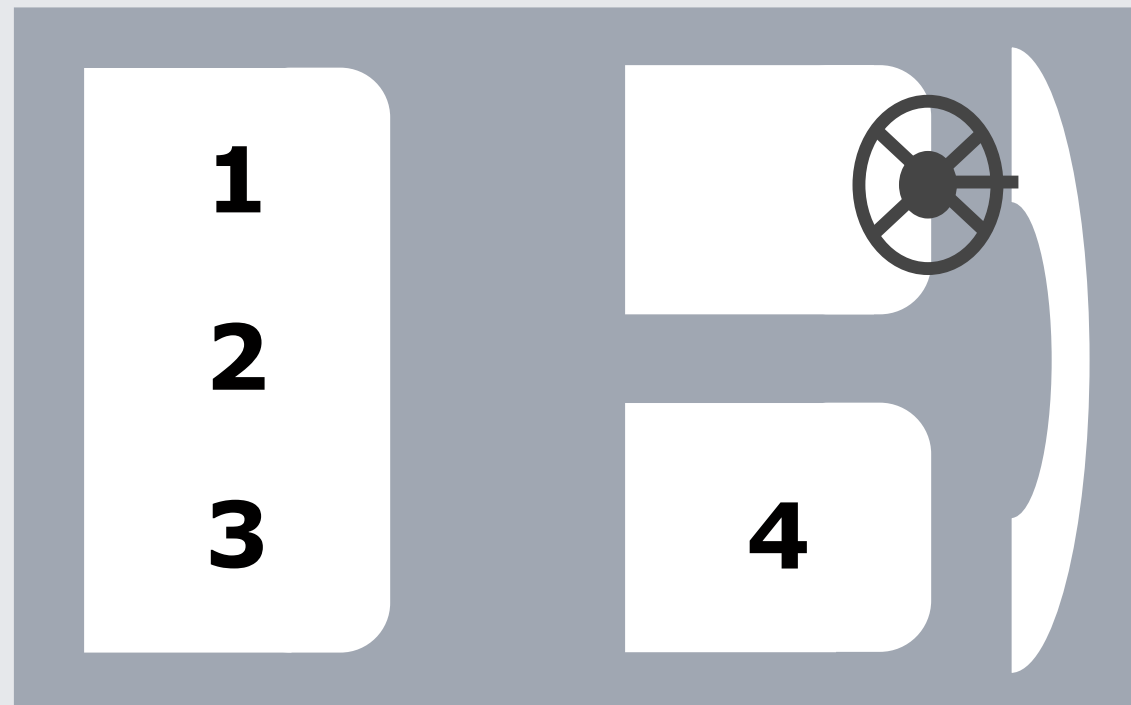
Orientieren Sie sich bei dem Besuch eines Landes an den vier Kriterien und leiten Sie daraus Ihr Verhalten ab.



Wo sitzt der ranghöchste Japaner im Auto?



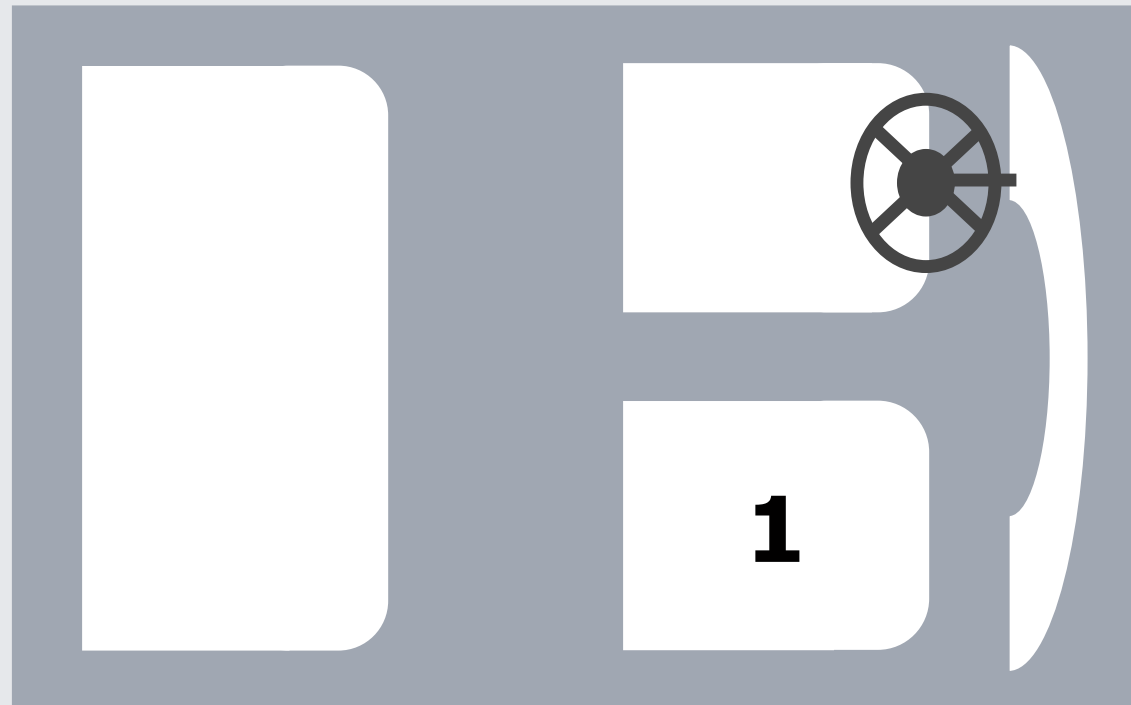
Der Ranghöchste sitzt immer hinter dem
Chauffeur.



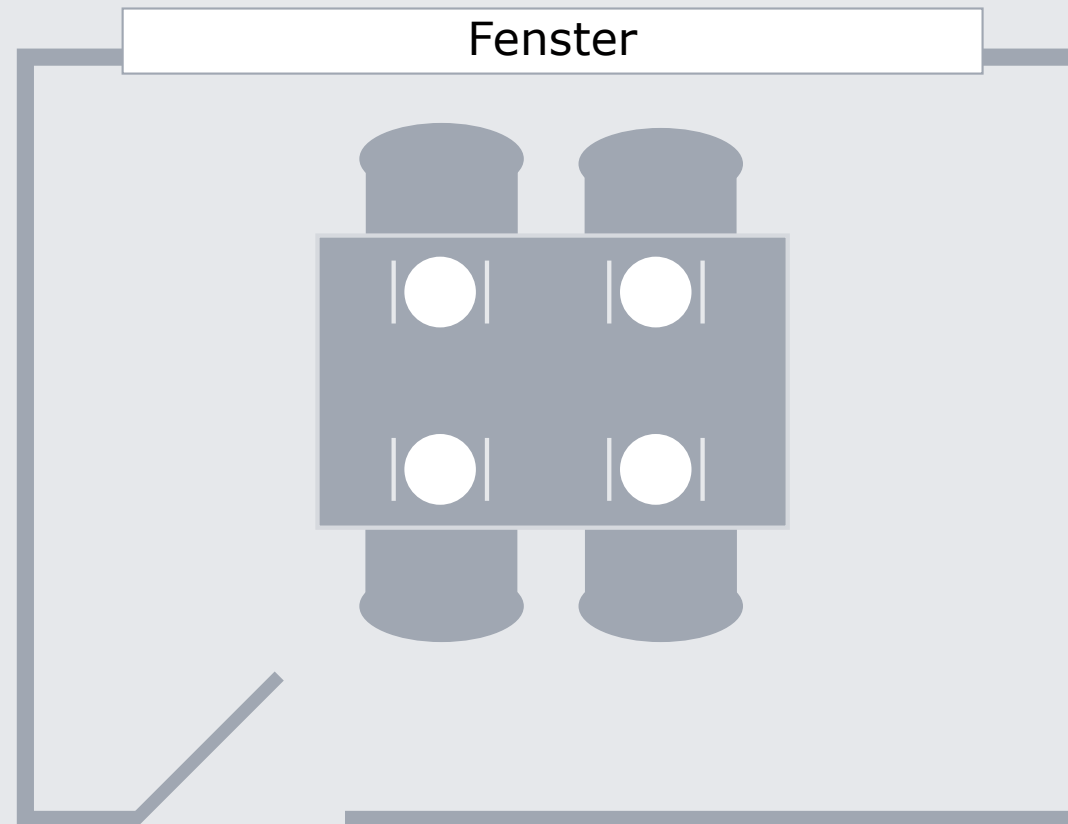
Es sei denn, der Fahrer ist ein Kollege.



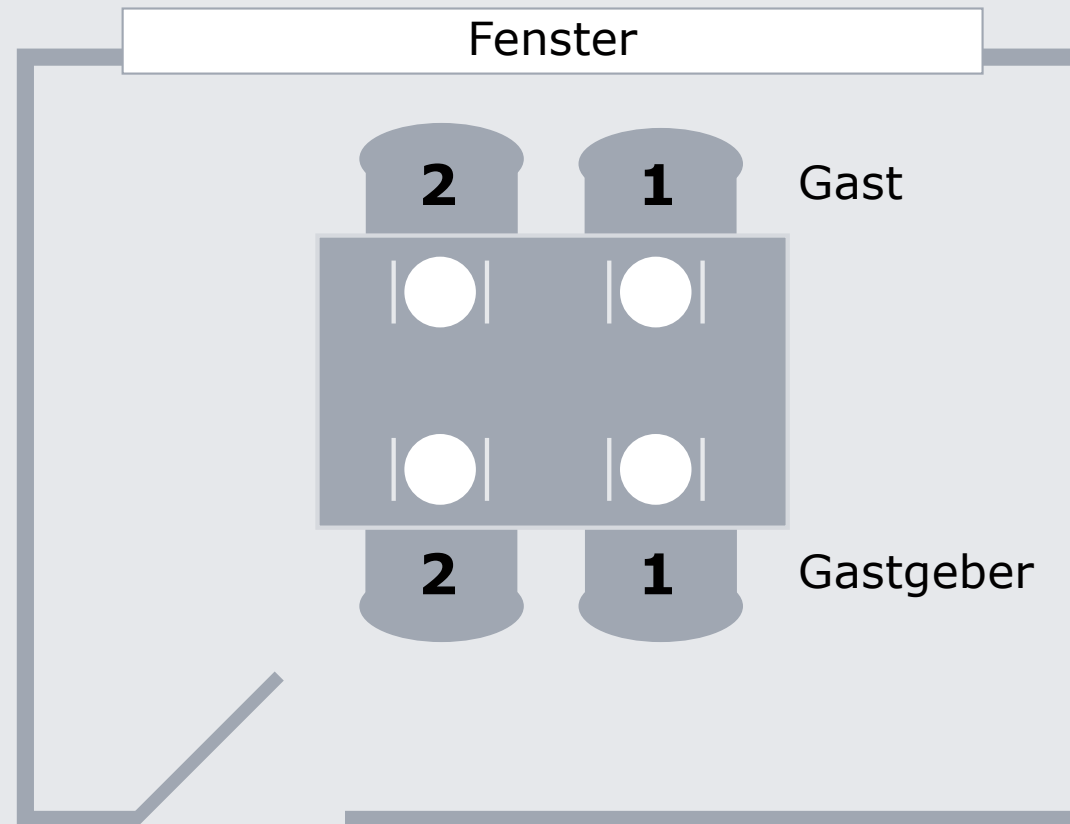
Wenn der Fahrer ein Kollege ist, sitzt der ranghöchste Japaner neben dem Fahrer.



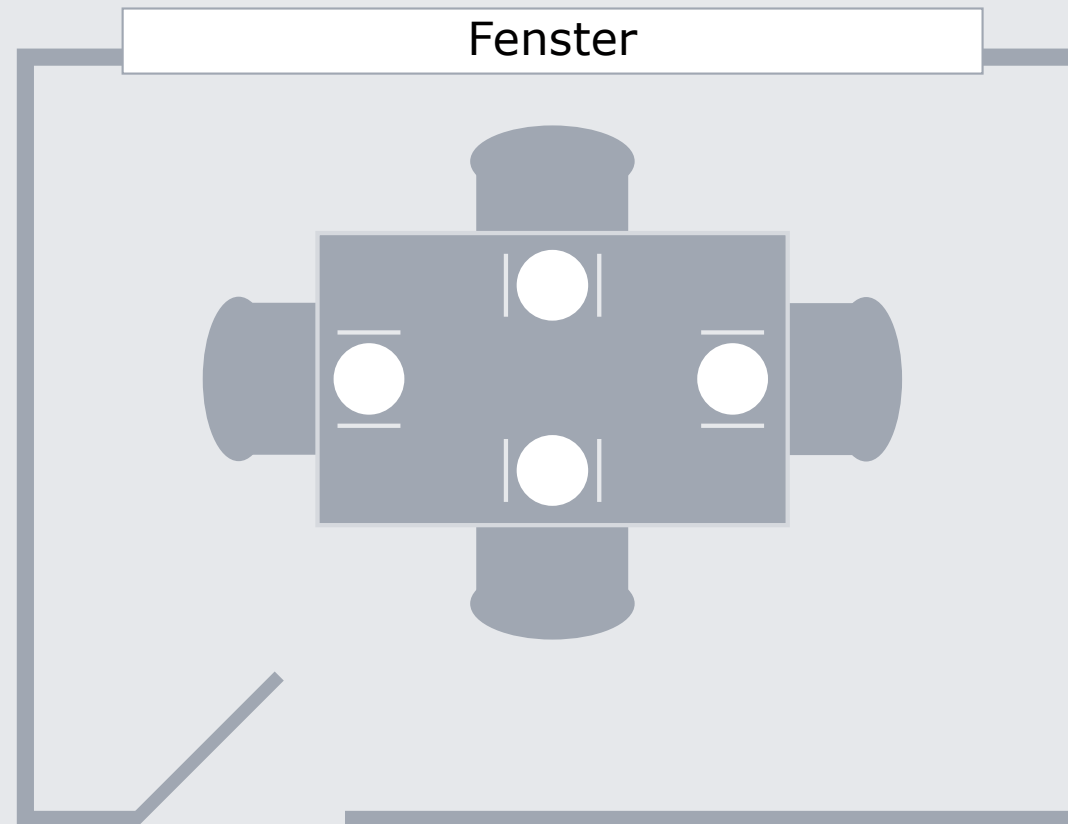
Wo sitzen in Japan der Gastgeber und seine Gäste am Tisch?



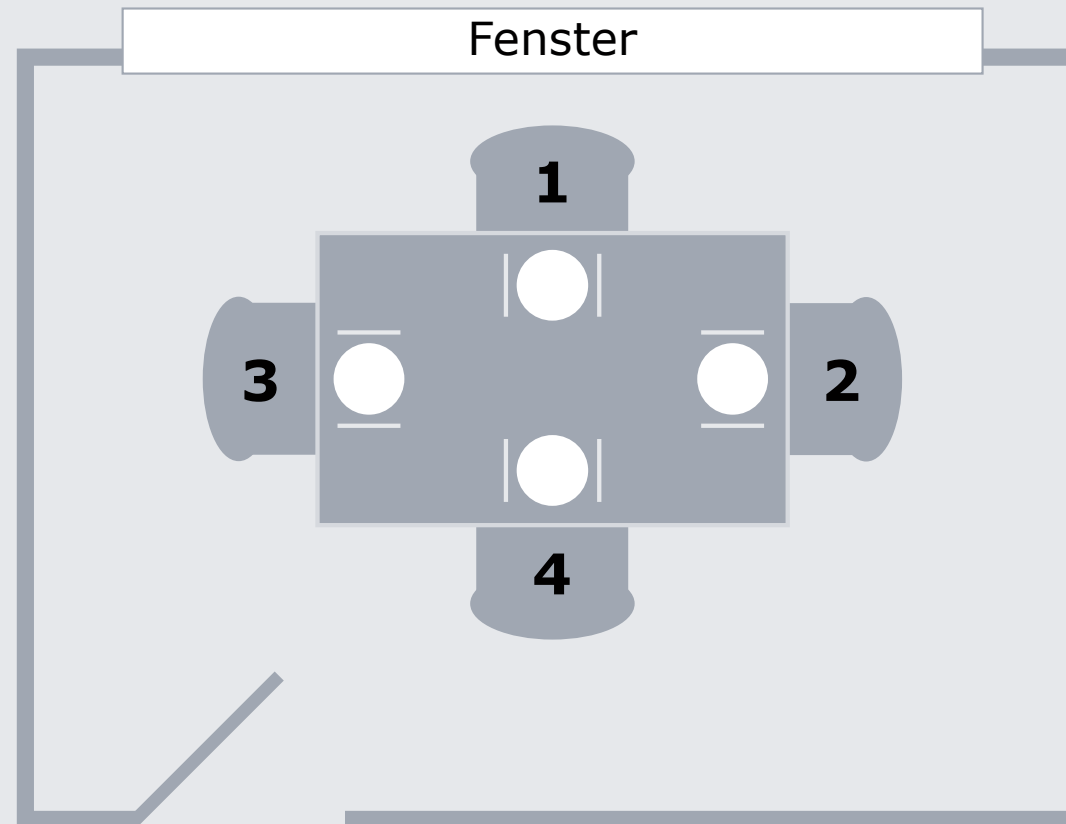
Die ranghöchste Person (= der Gast) sitzt mit dem Gesicht zur Tür und am weitesten von dieser entfernt.



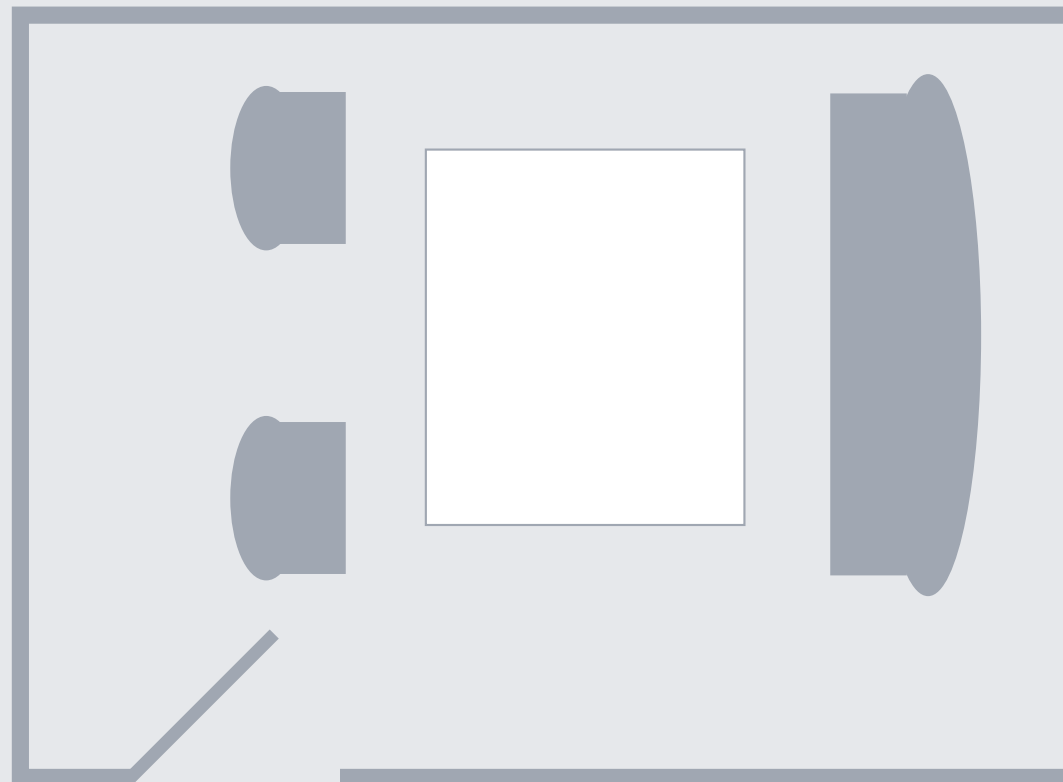
Wie ist hier die Wertigkeit der einzelnen Sitzpositionen für Japaner einzuordnen?



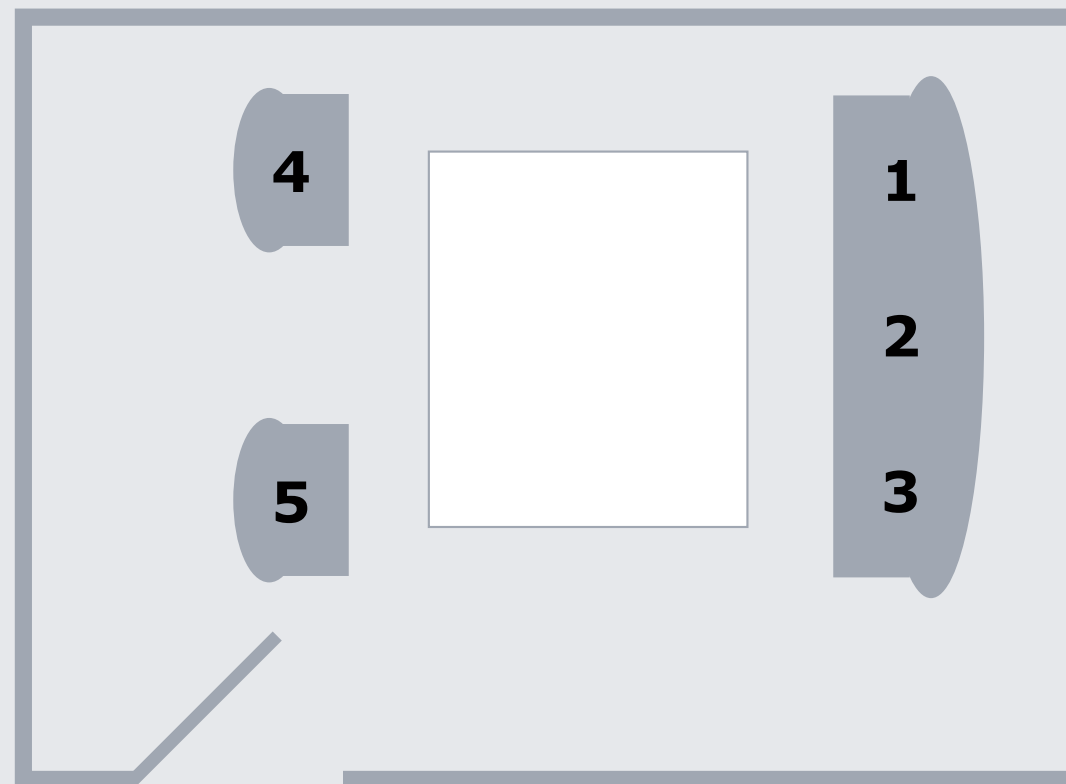
Je näher an der Tür und je weniger Blickkontakt auf diese, desto schlechter der Platz.



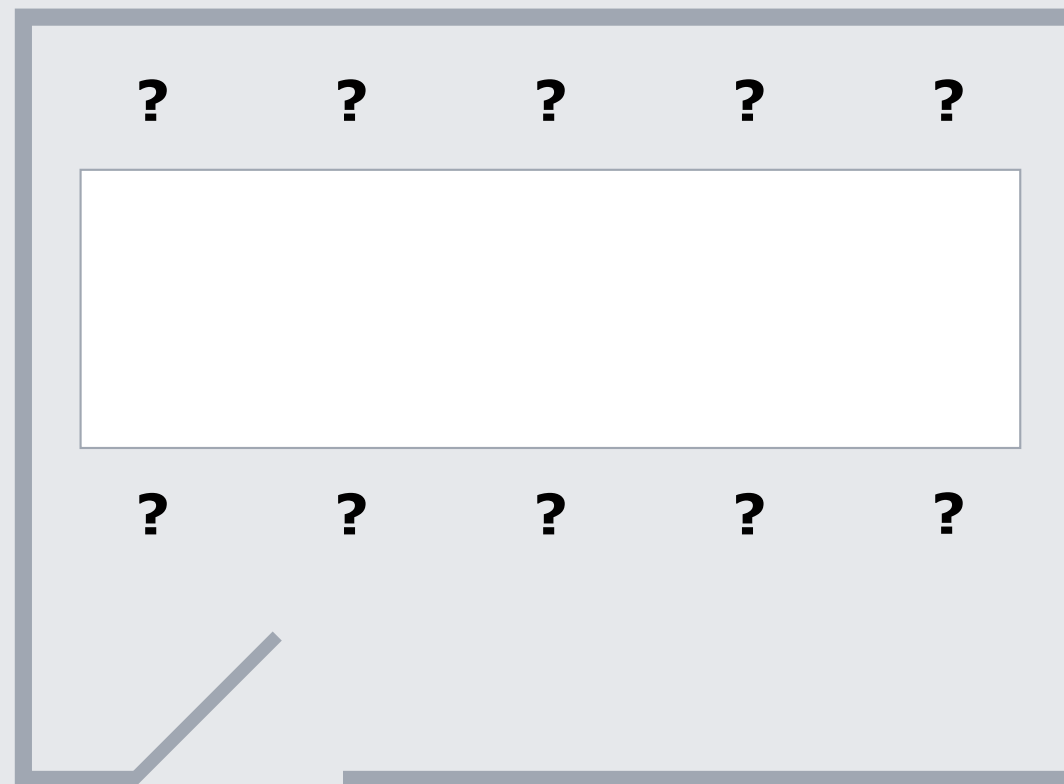
Eine Gruppe von fünf Japaner muss in diesem Empfangsraum warten. Wie werden sie sich setzen?



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.

