

Eigenes Verhalten reflektieren

Nicht nur das Verhalten von Kollegen und Kolleginnen aus anderen Kulturkreisen kann zu Irritationen führen, sondern natürlich auch das eigene Verhalten. Manchmal kommt dann eines zum anderen – und die Missverständnisse häufen sich.

Vielfach hängt es vom eigenen Verhalten ab, ob man mit fremden Kulturen zurechtkommt oder nicht.



BEI DEM THEMA GEHT ES UM DIE FRAGEN:

- Warum sollten Sie Ihr eigenes Verhalten reflektieren?
- Warum sollten Sie auf eigene kulturelle Muster achten?
- Wie vermeiden Sie Irritationen bei interkulturellen Kontakten?



Erinnern Sie sich an Kommunikationsprobleme bei internationalen Kontakten?

Was war irritierend? Worin lagen die Ursachen?

Keywords

Annahme von Ähnlichkeiten gesellschaftliche Normen implizite Persönlichkeitstheorie
Individuelle Einflussfaktoren Interaktion von Ereignisfolgen Wahrnehmung
Persönliche Wertvorstellungen Schlüsselinformationen soziale Stereotype Südamerika
Südostasien Vorinformationen Vorurteile

Überlegen Sie, wie Sie agieren und wirken

Um Menschen mit unterschiedlichen Werten und Verhaltensweisen kennen zu lernen, müssen Sie nicht nach Südamerika oder nach Südostasien fliegen. Schon innerhalb Europas gibt es solche Unterschiede, selbst innerhalb eines Landes.



Sensible Antennen für das, was andere stören könnte, sind im Ausland noch wichtiger als im Inland.

Meist sind uns diese Unterschiede aber nicht bewusst. Die Folge: Man nimmt zu wenig Rücksicht und bestätigt wiederum Vorurteile: *Italiener sind*

Das eigentliche Problem ist, dass wir vielfach zu wenige Erfahrungen mit bestimmten Situationen im interkulturellen Kontext haben.



Sie halten einen Vortrag über das neue Marketingkonzept Ihrer Firma mit japanischen Teilnehmenden. Die Teilnehmenden lehnen sich während des Vortrags zurück, machen es sich gemütlich und schließen die Augen. Sie sind völlig irritiert.

Der Grund liegt in einer landesspezifischen Besonderheit: Das ist Ausdruck höchster Konzentration.

Wegen solcher Unterschiede und wegen unserer Unkenntnis solcher Unterschiede sind wir bei ersten Kontakten meist eher vorsichtig und oft etwas reserviert. Nichtsdestotrotz erfolgt automatisch eine erste Einschätzung. Wir treten deshalb niemals völlig unbelastet und neutral in Kontakt mit einem anderen Menschen, selbst wenn wir diesen noch nicht kennen.

Der Einordnungsprozess, der unbewusst geschieht, dauert nur Sekundenbruchteile bis wenige Minuten. Wir nehmen nicht nur wahr, dass uns jemand sympathisch erscheint, oftmals beurteilen wir auch die Persönlichkeit des anderen, als z.B. schüchtern, arrogant, ehrgeizig, aggressiv oder labil. Wir schließen dabei von äußeren Merkmalen oder Verhaltensweisen auf die Eigenschaften einer Person.



Bei jedem Kontakt mit anderen Menschen finden solche Prozesse statt. Sie prägen entscheidend die Beziehungsebene in der Kommunikation.