

Interkulturelle Kommunikation

- Einführung
- Kultur
- Die Grundlagen der interkulturellen Kommunikation
- Kulturdimensionen
- Interkulturelle Kommunikation in der Wirtschaft
- Deutsche Werte und Verhaltensmerkmale
- Ausgewählte Länderprofile
- Kulturelle Regeln – Übung, Planspiel, Simulation
- Weiterführende Literatur und nützliche Links
- Tages-Clearing



Interkulturelle Kommunikation

Mögliche Ursachen für Probleme:

- Der Sender
- Die Art der Verschlüsselung einer Botschaft
- Die Botschaft selbst
- Die Wahl der Übertragung
- Die Entschlüsselung
- Der Empfänger
- Das Fehlen eines Feedbacks



Interkulturelle Kommunikation

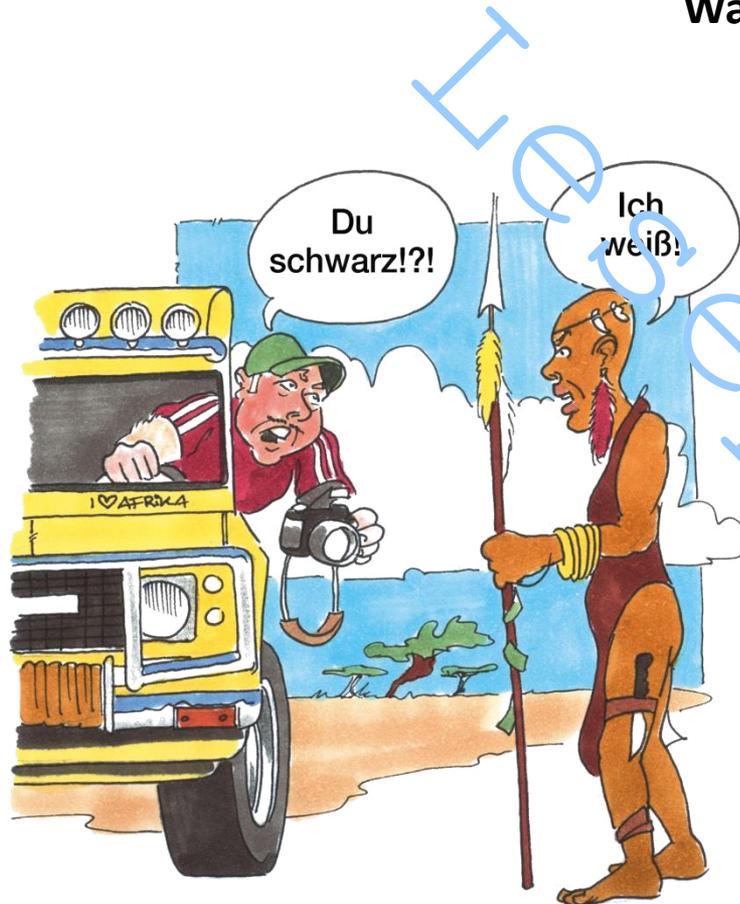


Strategien bei Fusionen und Übernahmen:

- Die ethnozentristische Strategie
- Die multinationale Ausrichtung
- Die geozentristische Ausrichtung
- Die synergetische Strategie



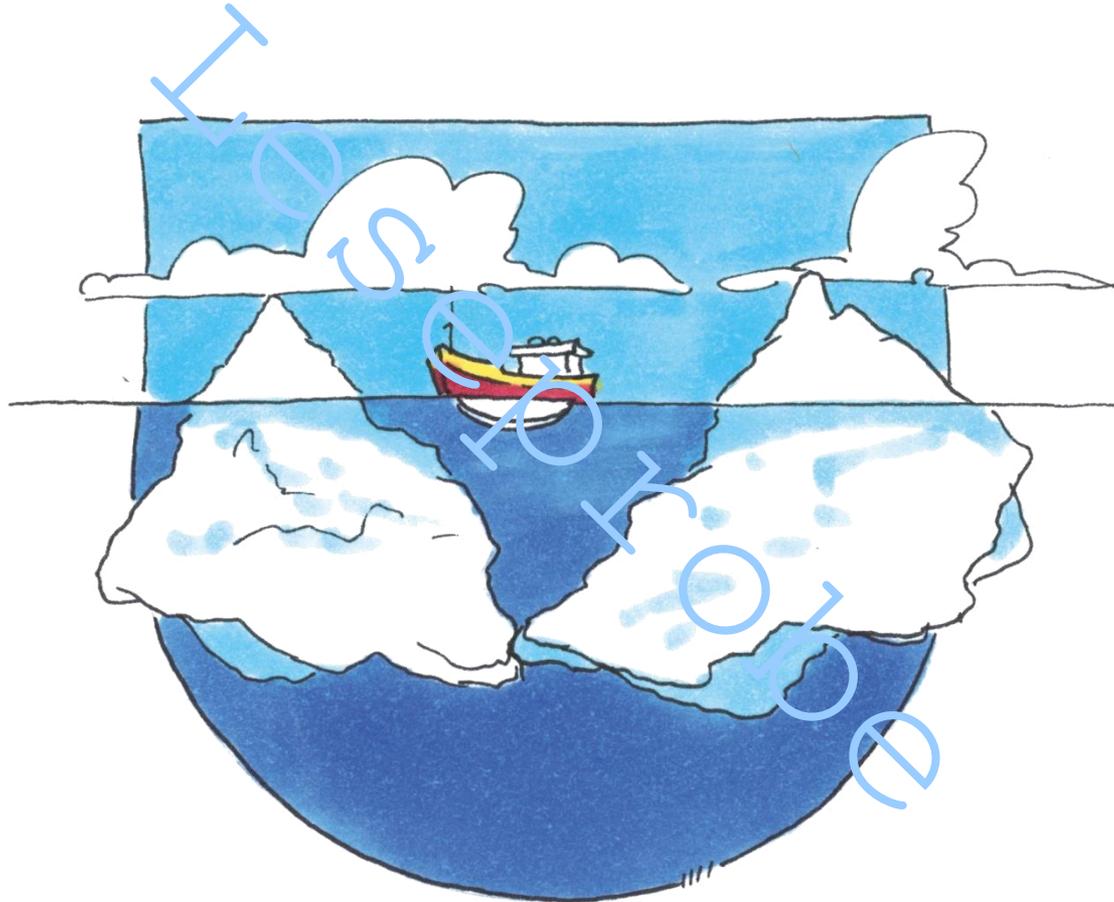
Was ist Kultur?



- Kulturunterschiede werden oft mit weit entfernten, fremden und exotischen Ländern in Zusammenhang gebracht.
- Kulturunterschiede werden oft erst durch unerwartete oder fremde Äußerungen und Verhaltensweisen sichtbar.
- mentale Programmierung der Menschen in seinem gesellschaftlichen Umfeld



Der kulturelle Eisberg



Das Zwiebelmodell



Das Baum-Modell



Interkulturelle Barrieren



- Subjektiv wahrgenommener Unterschied zwischen angebotenem und erwartetem Verhalten
- Zur Vereinfachung teilen Menschen Kommunikationspartner häufig in Kategorien ein
- Tendenz, eigene Wertvorstellungen als überlegen anzusehen



Selbstreflektion eigener kultureller Werte

	Antwort	Ja	Nein
1.	Falsch. Eine Begrüßung mit einem kräftigen Händedruck wirkt dominierend, einschüchternd und aggressiv.		X
2.	Richtig. Allerdings hat sich im Umgang mit ausländischen Geschäftspartnern mittlerweile ein leichter Händedruck eingebürgert.	X	
3.	Falsch. Umarmungen werden in der Öffentlichkeit prinzipiell nicht gerne gesehen.		X
4.	Falsch. Vorsicht bei alkoholischen Getränken. In vielen arabischen Ländern gibt es ein Alkoholverbot.		X
5.	Falsch. Statussymbole werden abgelehnt. Man lebt einen gleichberechtigten Lebensstil.		X
6.	Falsch. In Gesprächen sieht man einander ins Gesicht, aber nicht so lange wie in Deutschland.		X
7.	Richtig. Allzu selbstbewusstes Auftreten wird negativ als dominierend interpretiert.	X	
8.	Richtig. Man hat das Bedürfnis den Menschen erst kennen zu lernen, bevor man über Geschäftliche redet.	X	
9.	Falsch. In Venezuela nimmt man es mit der Pünktlichkeit bei geschäftlichen Treffen nicht so genau.		X
10.	Falsch. Hochwertige Markenartikel schaffen dort Sympathien.		X