

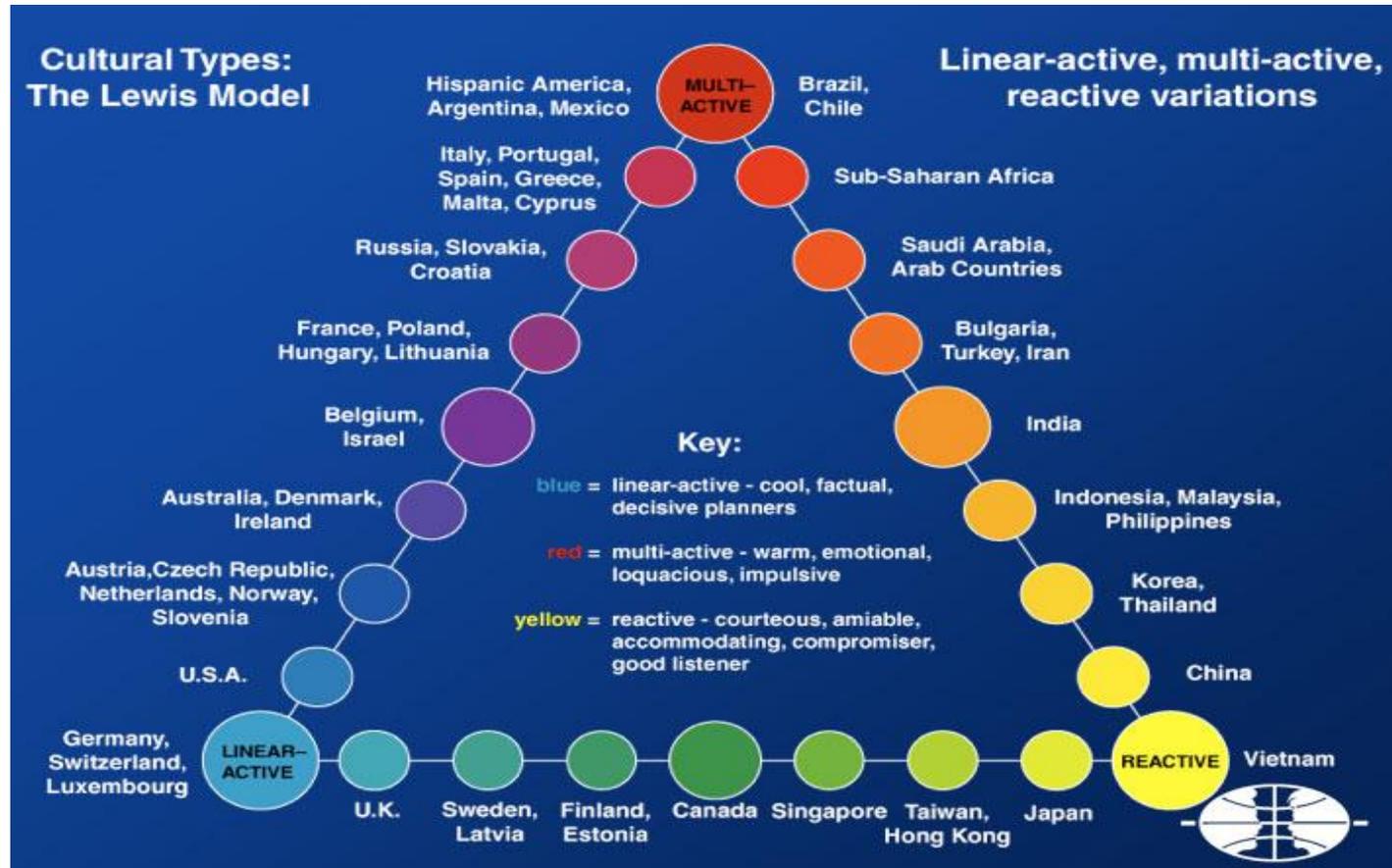
Interkulturelle Kompetenz im Projekt





Model to describe cross-cultural facts

Hinweis: 5-minütiger Film-Beitrag





Intercultural communication



Indirekter Kommunikationsstil: (high context)

- Implizite Erklärungen (man muss Teil des Systems sein um zu verstehen)
- Spielen mit Worten
- “Gesicht wahren”
- Wenig Hintergrundinformation und Details

Große Informations-Netzwerke

Informelle Kommunikationswege in Firmen

Direkter Kommunikationsstil: (low context)

- explizite Erklärungen (Außenstehender kann folgen)
- Wörter werden wörtlich gemeint
- Sehr klare Kommunikation
- Sehr viel Hintergrundinformation und Details

Kleine Informations-Netzwerke

Formale Kommunikationswege in Firmen





Content Panel



High context



CN



JP



UK



ES



FR



US



DE

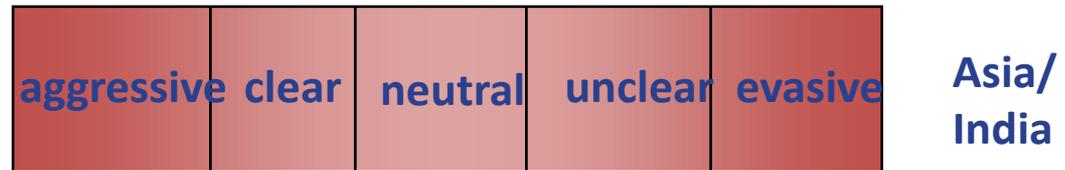
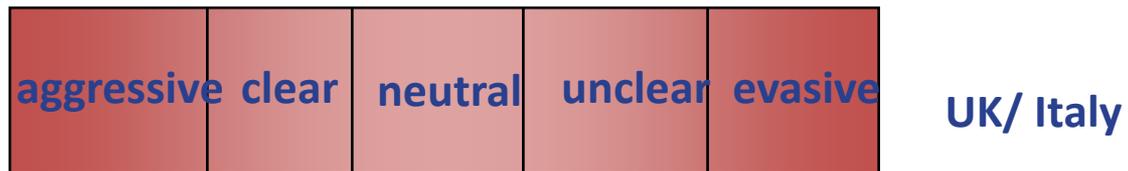
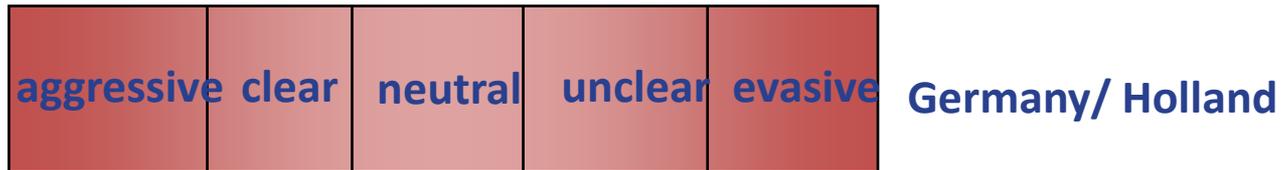
Low context





Low context

High context

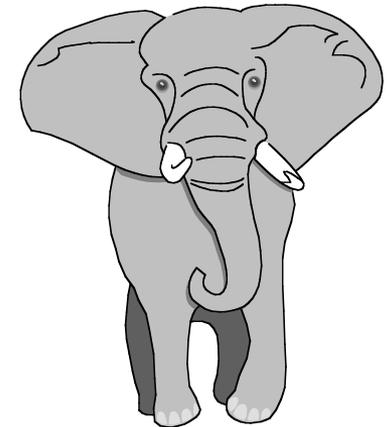




Humour across cultural borders

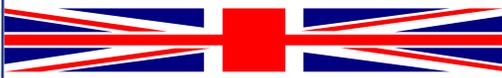
A Writing competition: Write an article about elephants.

- English** Hunting elephants in British East Africa
- French** The love life of elephants in French Equatorial Africa
- German** The origin and development of the Indian elephant in the years 1200-1950 (600 pg)
- American** How to breed bigger and better elephants
- Russian** How we sent an elephant to the moon
- Swede** Elephants and the welfare state
- Dane** Elephant-meat smorgasbord
- Spaniard** Techniques of elephant fighting
- Indian** The elephant as a means of transportation before the railway era
- Finn** What elephants think of Finland



Sequencing of time: meeting styles



Germany		Formal intro. Sit down. Begin.
Finland		Formal intro. Cup of coffee. Sit down. Begin.
USA		Informal intro. Cup of coffee (decaffeinated). Wisecrack. Begin.
UK		Formal introduction, 10 min small talk (weather, comfort, sport). Casual beginning.
France		Formal intro. 15 min small talk (politics, scandal, etc.) Begin.
Japan		Formal intro. Protocol seating. Green tea. 15 -20 min small talk (harmonious pleasantries). Sudden signal from senior Japanese. Begin.
Spain		20-30 min small talk while others arrive. Begin when all are there.



Sequencing of time: presentation expectations

 30 min <ul style="list-style-type: none">• jokey opening• informality throughout• humour• persuasive style• personal touch• may interrupt	 45 min <ul style="list-style-type: none">• modernity• quality• technical information• modest presentation• design	 30 min <ul style="list-style-type: none">• formality• innovative product• "sexy" appeal• reference to France• style, appearance• may interrupt
 1 hour + <ul style="list-style-type: none">• solidity of company• solidity of product• technical information• beginning, middle, end• no jokes• very detailed	 30 to 45 min <ul style="list-style-type: none">• humour• a story• few figures as possible• not too detailed	 1 hour <ul style="list-style-type: none">• good price• USP• synergy with company image• harmony and politeness• quiet presentation• well dressed presenter• diagrams
 45 min <ul style="list-style-type: none">• modernity• quality• design• technical information	 short <ul style="list-style-type: none">• personal touch• rhetoric• eloquence• liveliness, loudness• may interrupt• want "extra talk" afterwards	 30 min <ul style="list-style-type: none">• joking• modernity• gimmicks• slogans• catch phrases• hard sell



Fertigkeiten / Fähigkeiten für gelingende interkult. Verhandlg.

- ✓ Anrede- und Begrüßungsrituale (in der Sprache des Angesprochenen)
- ✓ Nichtverbale Kommunikationsmuster (Vermeidung von Peinlichkeiten / Tabus)
- ✓ Faktenwissen über die lokale Kultur (harte Fakten: politische Struktur, Rechtssystem etc.)
- ✓ Toleranz und Offenheit für die lokale Kultur
- ✓ „Wir sind wir“ und „Wir können alles besser“ sind Garantien für Misserfolg
- ✓ Kulturelle Flexibilität (Substitution der eigenen Kultur zur fremden)
- ✓ Soziale Orientierung (Fähigkeit, neue interkulturelle Kontakte zu knüpfen)
- ✓ Bereitschaft zu kommunizieren (auch in einer fehlerbehafteten Fremdsprache)
- ✓ Fähigkeit zur Regelung von Konflikten (mediative Elemente)
- ✓ Geduld (Fähigkeit, Urteile aufzuschieben)
- ✓ Interkulturelle Sensibilität (Neugierde auf die Ursachen fremder Gewohnheiten)
- ✓ Entwicklung von Toleranz (Unterschiede zw. Menschen bzw. Interesse daran)
- ✓ Sinn für Humor (Fähigkeit zu lachen, wenn etwas schief geht)



Interkulturelle Differenzen, **Geert Hofstede** 4-5 Dimensionen

★ Power Distance (PDI)

einer Macht über den anderen, ungleiche Verteilung von Macht

★ Individualism (IDV) vs collectivism

Gruppenzugehörigkeit, Loyalität oder jeder für sich

★ Masculinity (MAS) vs femininity

kompetitive oder fürsorglich

★ Uncertainty avoidance (UAI)

Unsicherheit okay oder Vertrag benötigt?

★ Long-term orientation

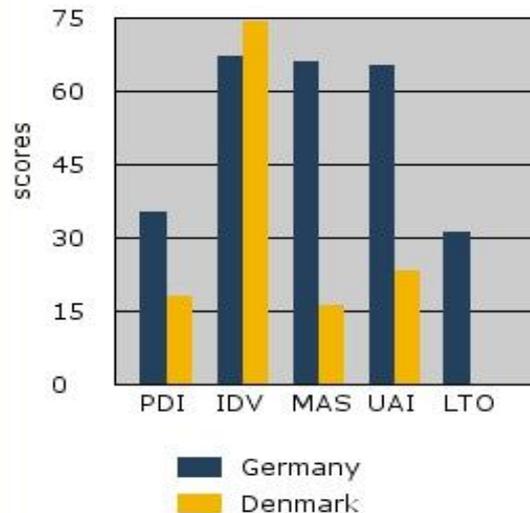


Compare your home culture with your host culture

Home culture:

Host culture:

The 5D Model of professor Geert Hofstede



PDI Power Distance Index
IDV Individualism
MAS Masculinity
UAI Uncertainty Avoidance Index
LTO Long-Term Orientation

Hofstedes Webseite:

Germany vs Denmark

Problem:

- ★ Daten aus den 60er Jahren
- ★ Kulturen unterliegen ständiger Veränderung
- ★ 4-7 Dimensionen für alle Menschen?
- ★ Verallgemeinerung

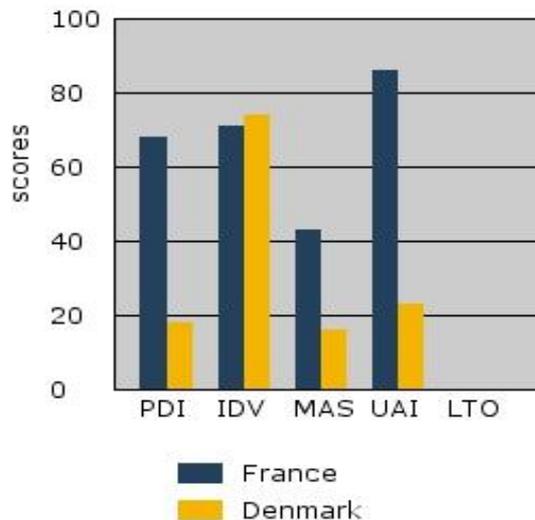


Compare your home culture with your host culture

Home culture:

Host culture:

The 5D Model of professor Geert Hofstede



PDI	Power Distance Index
IDV	Individualism
MAS	Masculinity
UAI	Uncertainty Avoidance Index
LTO	Long-Term Orientation

France vs Denmark

Trotz der Einschränkungen ein guter Ausgangspunkt, sich der Probleme bewußt zu werden.

Fettnäpfchenführer ~ 11.00 €

<http://www.ikberatung.ikk.uni-muenchen.de/index.html>



Fons Trompenaars – 7 Dimensionen

- ★ Universalismus vs. Partikularismus
Regeln oder Beziehungen? (Vertrag)
- ★ Neutralität vs. Emotionalität
Zeigen wir unsere Emotionen? (im Job?)
- ★ Individualismus vs. Kollektivismus
Funktionieren wir in einer Gruppe oder als Individuum? (Fehler-Verursacher)
- ★ Spezifisch vs. Diffus
Wie stark nehmen wir am öffentlichen Leben teil? (Arbeit-privat getrennt)
- ★ Leistung vs. Herkunft
Status selbst erarbeiten oder ist er mitgegeben? (Alter, Familie)
- ★ Serialität vs. Parallelität
Tun wir Dinge gleichzeitig oder hintereinander?
- ★ interne Kontrolle vs. externe Kontrolle
Versuchen wir unsere Umwelt zu kontrollieren?



Monochronically

- ★ eins nach dem andern
- ★ halten sich strikt an den Kalender, Termine werden nicht verschoben
- ★ Termine langfristig vereinbart
- ★ einfach vorbeischaun in F nicht gut

Polychronically

- ★ viele Sachen parallel
- ★ Termine verschieben kein Problem
- ★ Termine kurzfristig vereinbart
- ★ je kurzfristiger desto wichtiger das meeting
- ★ einfach vorbeischaun in Italien gut



Specific

- ★ direkt, auf den Punkt
- ★ präzise, offen, entschlossen, transparent
- ★ Prinzip gilt unabhängig von der Person um die es geht
- ★ Privatleben geschützt, nicht offen
- ★ kurzfristig orientiert, headhunting
- ★ D, Scandinavien

Diffuse

- ★ indirekt, in Schleifen
- ★ Ausweichend, taktvoll, unscharf
- ★ Moral hängt sehr davon ab um wen es geht
- ★ alles ist mit allem verbunden
- ★ langfristige Loyalität, kein headhunting
- ★ Frankreich, Italien, Spanien



Achievement

- ★ was man im Job erreicht hat zählt
- ★ Dr., Prof., etc auf Visitenkarten
D + A, nie in US
- ★ entsenden junge Manager

Ascription

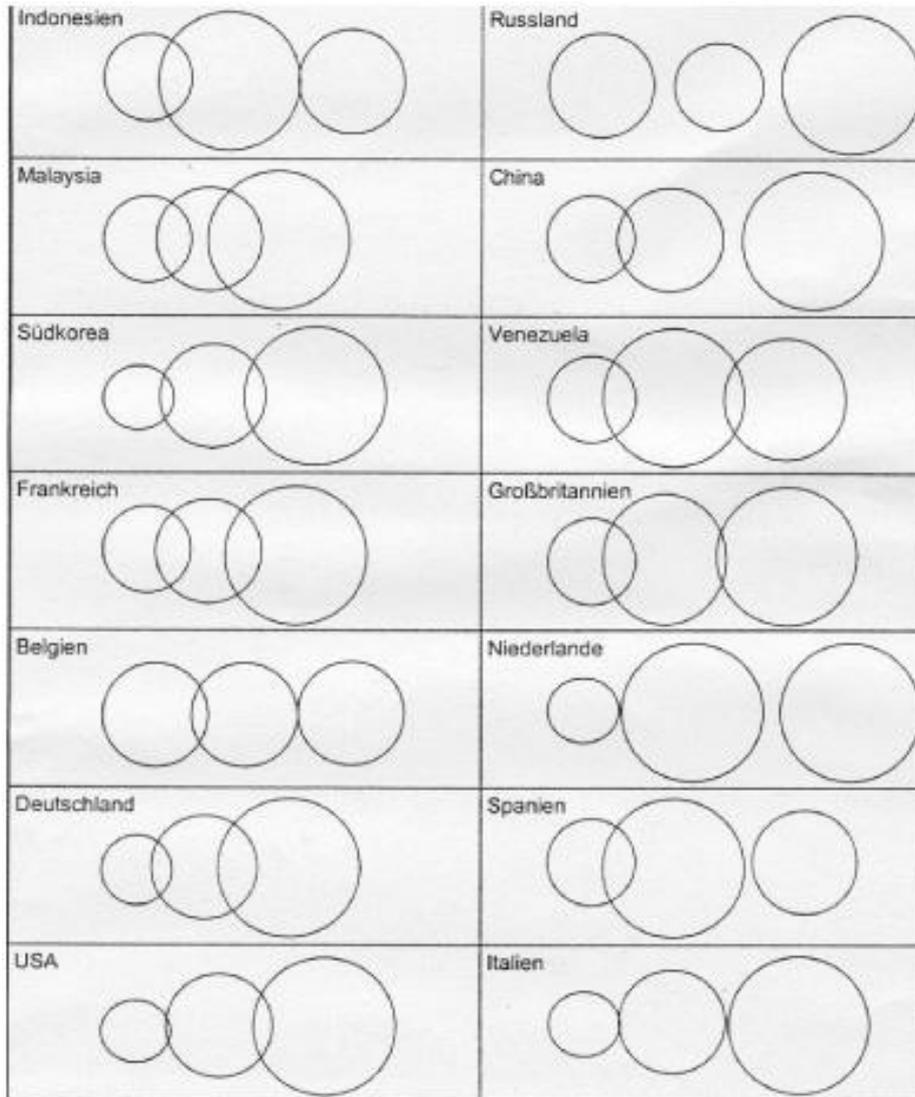
- ★ Respekt vor Alter, Erfahrung, familiärer Hintergrund wesentlich höher
- ★ F: Chef tut so als wisse er alle Antworten, keine Unsicherheit zugeben
- ★ DK: skeptisch wenn zu viele Titel auf der Visitenkarte
- ★ junge Manager von Haus aus nicht akzeptabel
- ★ Manager: männlich, mittleren Alters, mit Hintergrund



Typische Fragen Trompenaars:

- ★ Haus vom Chef am Samstag streichen?
- ★ Unfall – Aussage gegen Freund oder nicht?
- ★ soll die Firma für die Wohnung der Mitarbeiter sorgen?





Beispiele zu *Zeit*
Trompenaars:

1. Feld = Vergangenheit
2. Feld = Gegenwart
3. Feld = Zukunft



Figure 8.2 Respect depends on family background

Percentage of respondents who disagree

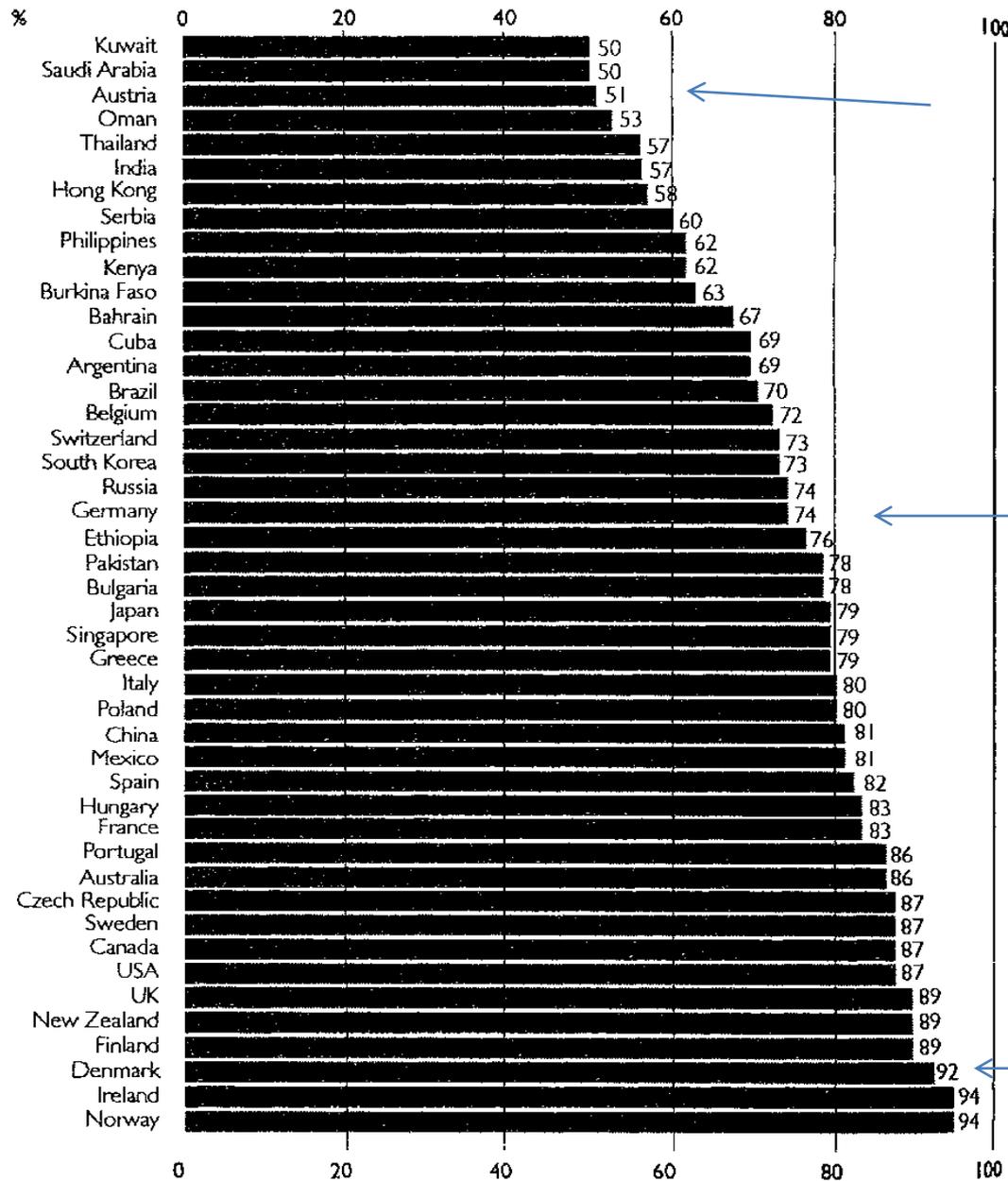




Figure 4.1 The car and the pedestrian

Percentage of respondents opting for a universalist system rather than a particular social group
(answers c or b+e)

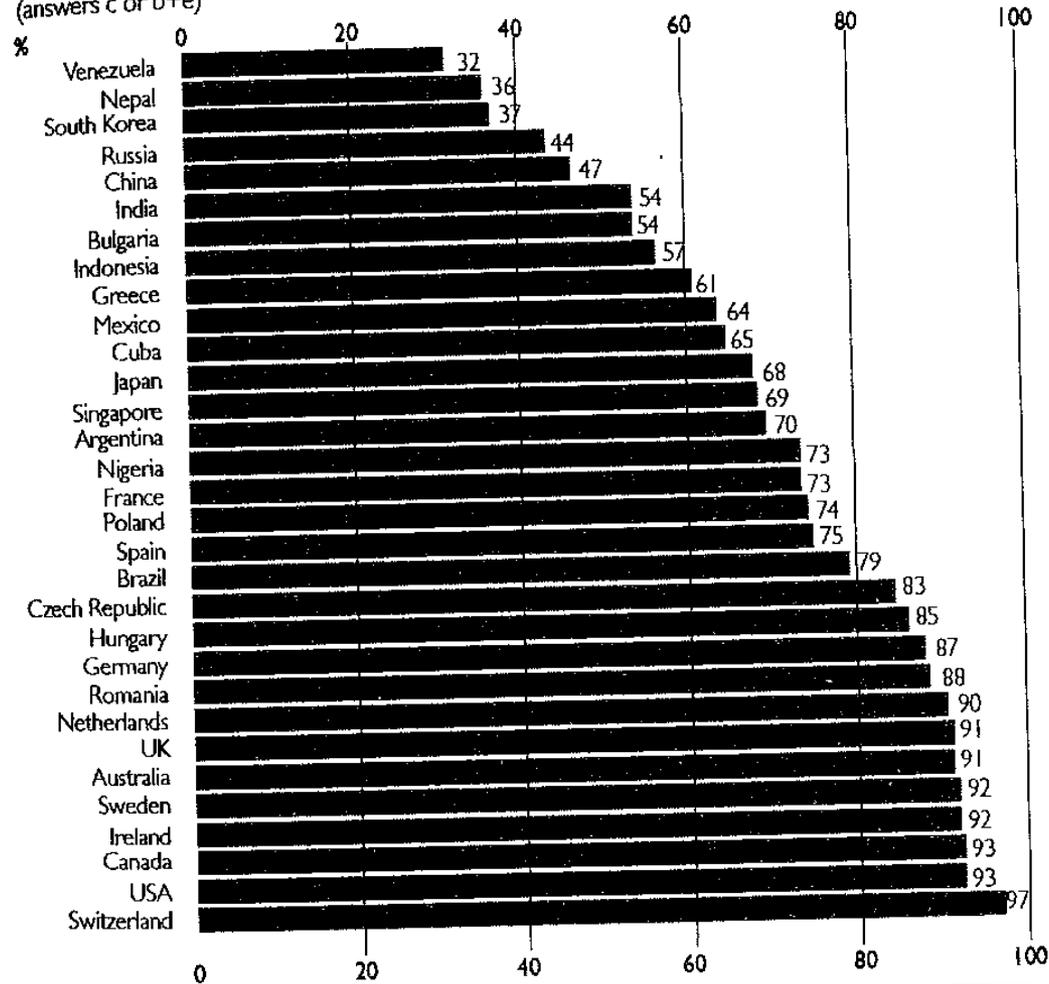
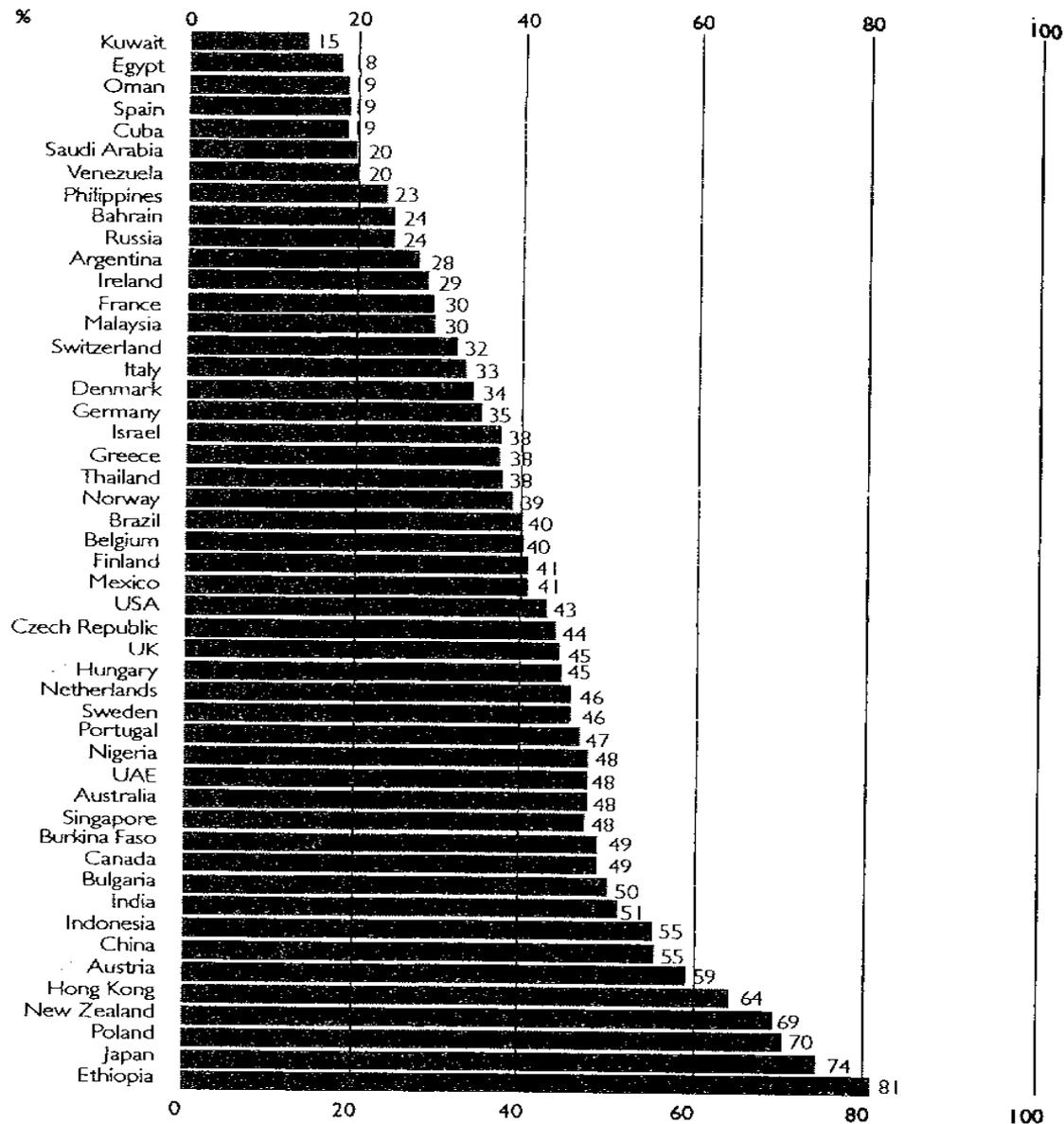
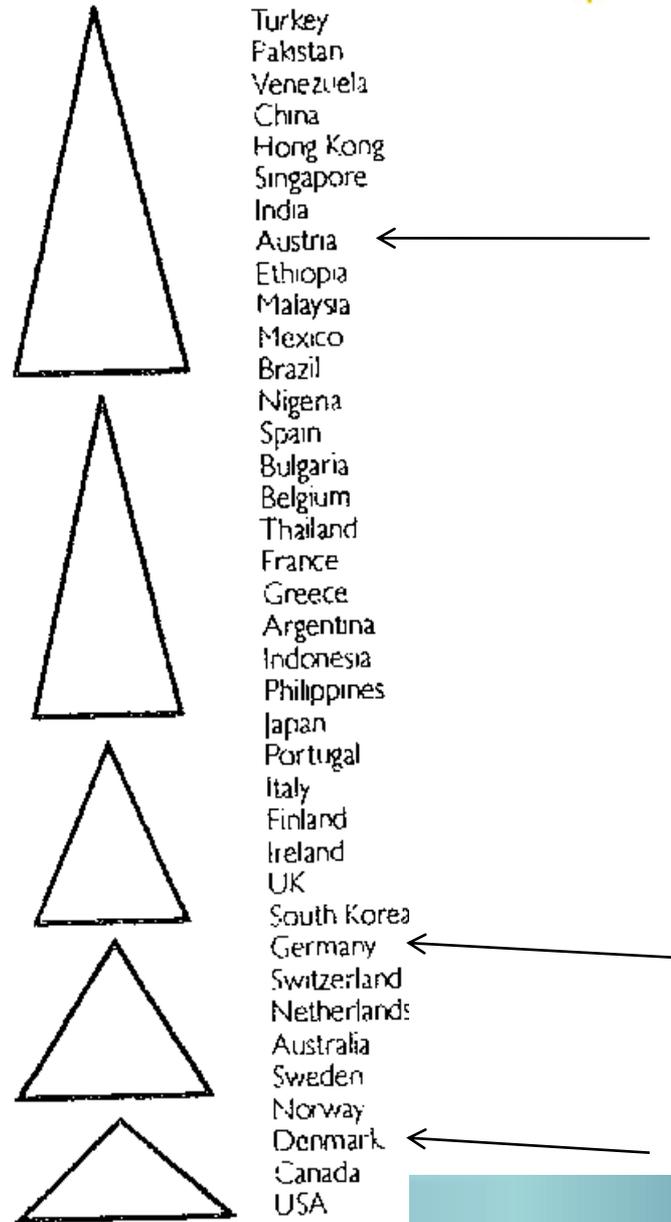


Figure 6.1 Feeling upset at work
Percentage of respondents who would not show emotions openly







Die 6 Komponenten einer interkulturellen Verhandlungssituation

- 1. Akteure** repräsentieren nationale, ethnische, professionelle oder organisatorische Funktionen oder Rollen
- 2. Struktur** unveränderliche äußerliche Kontextbedingungen, wie Örtlichkeit, Sitzordnung, Teilnehmer, Zeitrahmen, Statusunterschiede
- 3. Strategie** Art und Weise, wie bestimmt Ziele erreicht werden
- 4. Prozess** 4 Stufen: Aufbau interpersonalen Beziehungen / Austausch aufgabenorientierter Interessen / Konzessionen u. Vereinbarungen / Überzeugung(-redung) und Gebrauch von Taktiken
- 5. Ergebnis** Produkt aus Akteuren, Struktur, Strategie und Prozess (Sind Verträge das Ende oder der Anfang einer Zusammenarbeit?)
- 6. Fairness** Empfindung der Parteien (distributive und prozedurale Gerechtigkeit)