

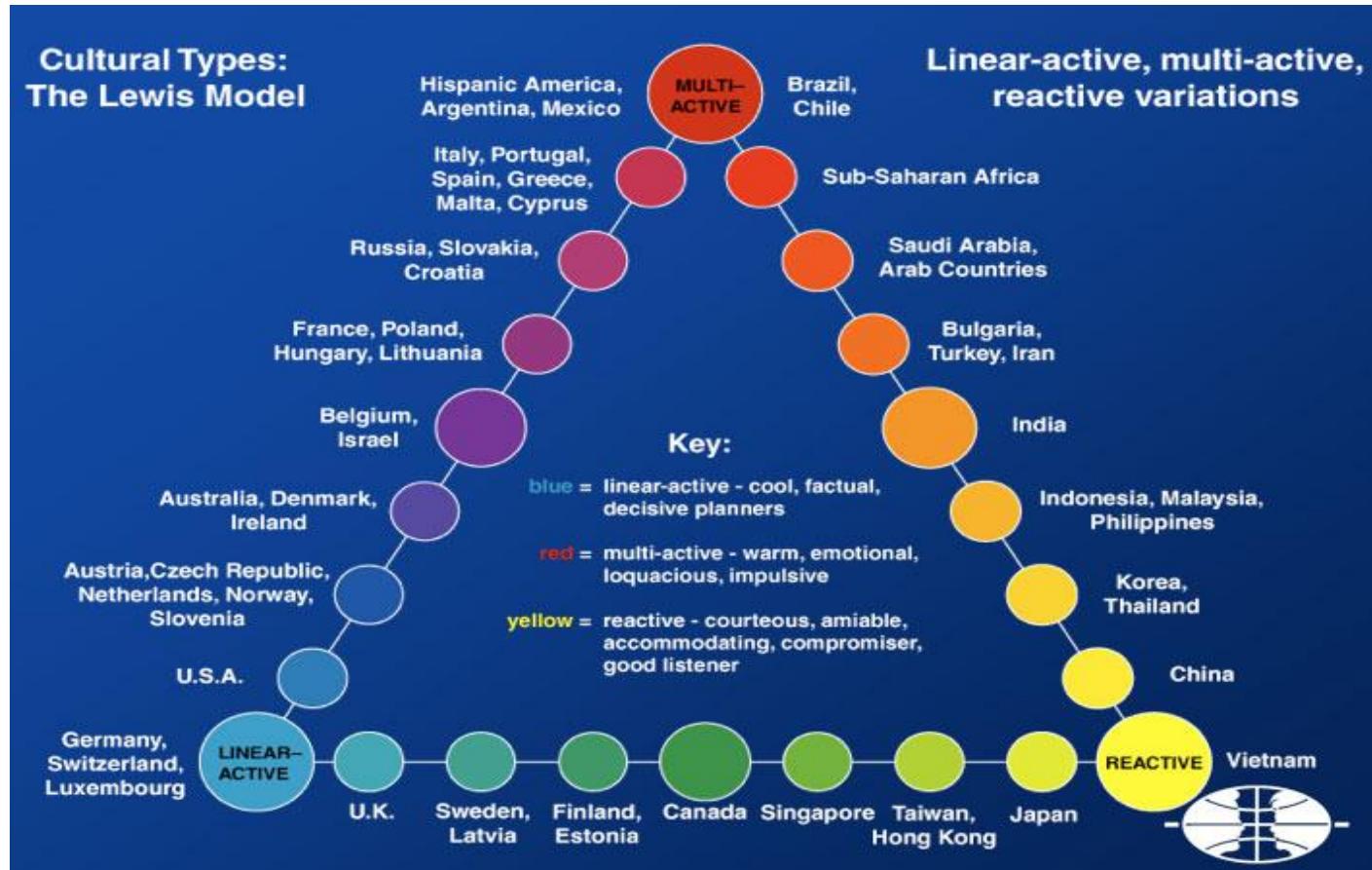
Interkulturelle Kompetenz im Projekt





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

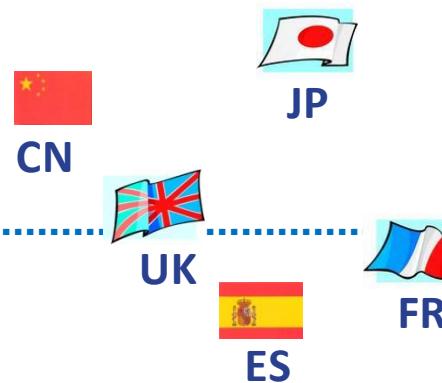
Formale Kommunikationswege in Firmen



Content Panel



High context

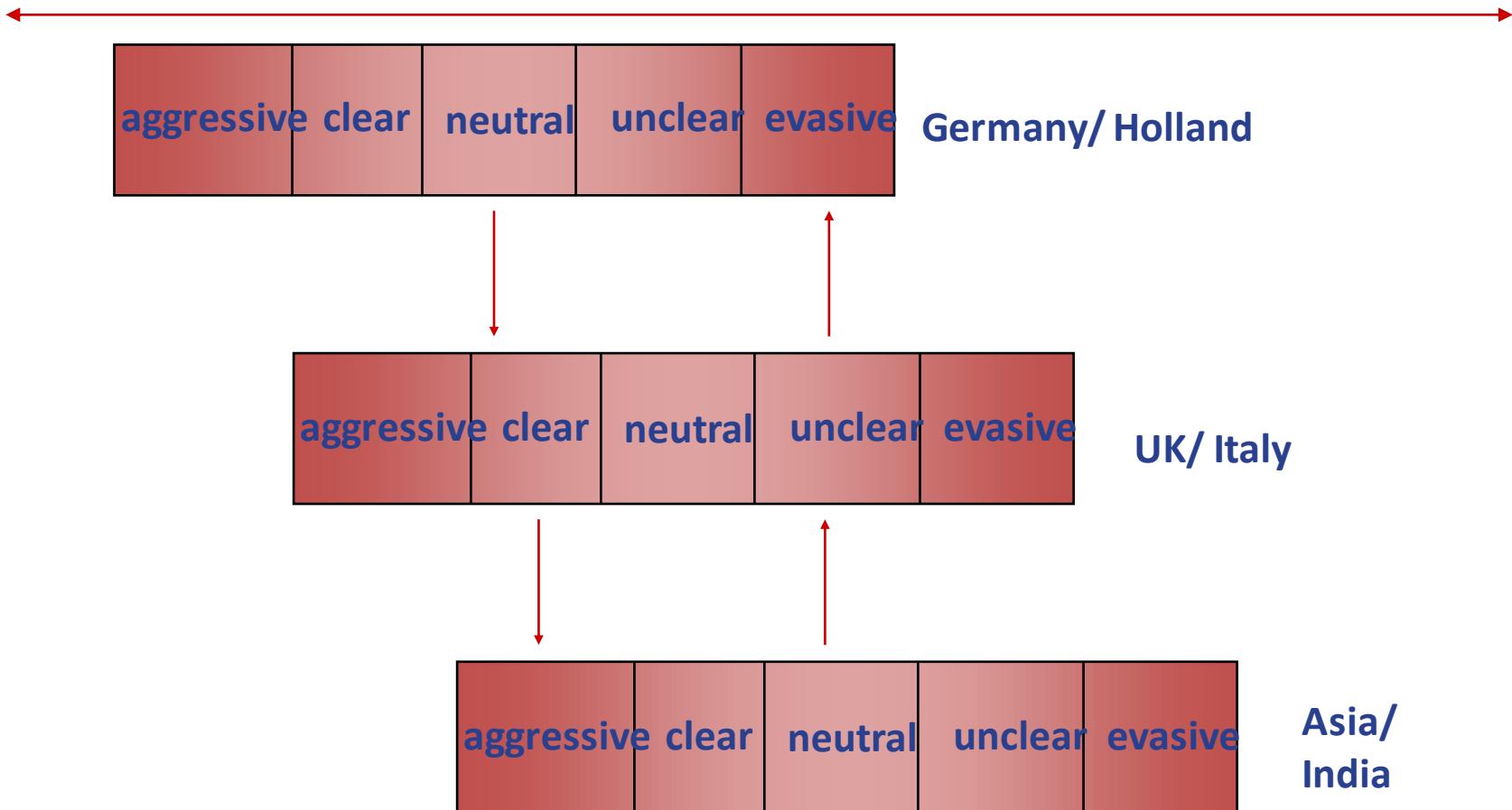


Low context



Low context

High context





Humour across cultural borders

A Writing competition: Write an article about elephants.

English

Hunting elephants in British East Africa

French

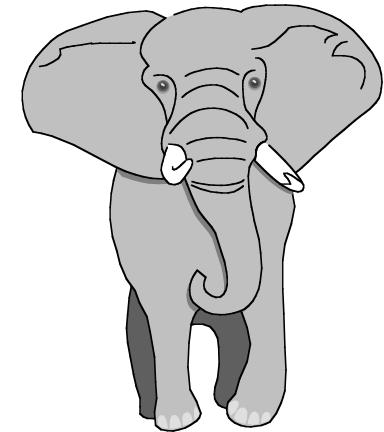
The love life of elephants in French Equatorial Africa

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



Bayerische
Forschungsallianz



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

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



Fertigkeiten / Fähigkeiten für gelingende interkult. Verhandl.

- ✓ 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 Garanten 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

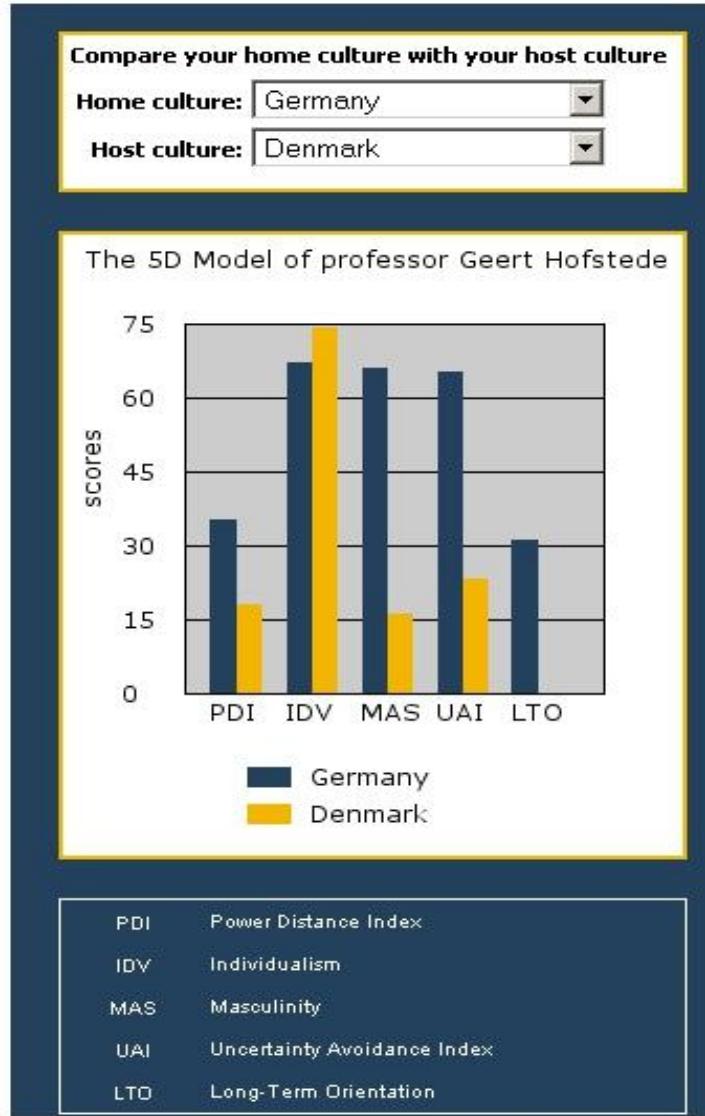
★ Masculinity (MAS) vs femininity

kompetitive oder fürsorglich

★ Uncertainty avoidance (UAI)

Unsicherheit okay oder Vertrag benötigt?

★ Long-term orientation

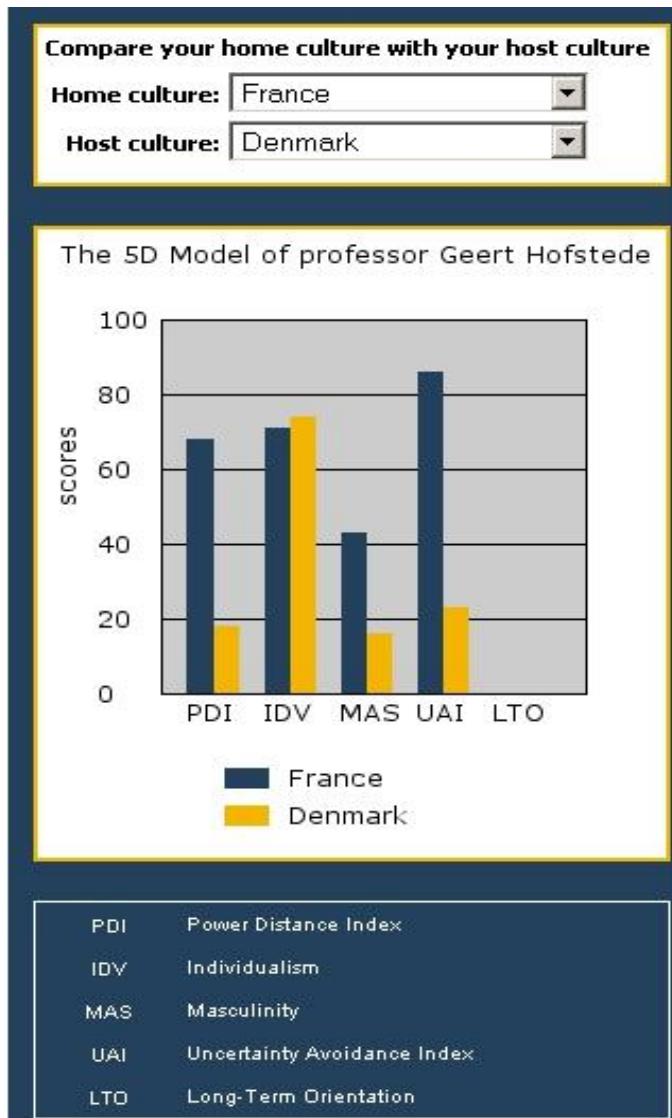


Hofstede's Webseite:

Germany vs Denmark

Problem:

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



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 vorbeischauen in F nicht
gut

Polychronically

- ★ viele Sachen parallel
- ★ Termine verschieben kein Problem
- ★ Termine kurzfristig vereinbart
- ★ je kurzfristiger desto wichtiger das meeting
- ★ einfach vorbeischauen 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

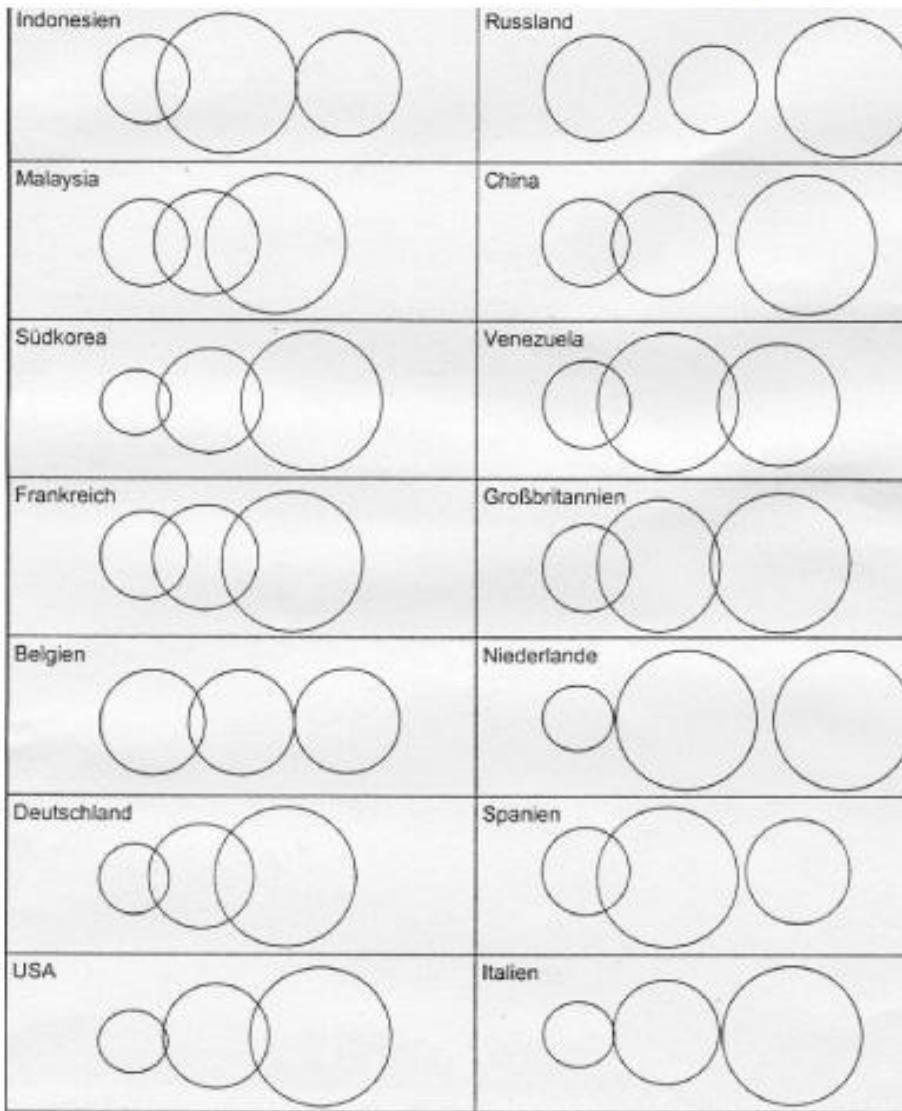
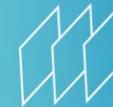
- ★ Respekt vor Alter, Erfahrung, familiärer Hintergrund wesentlich höher
- ★ F: Chef tut so als wisse er alle Antworten, keine Unsicherheit zugeben
- ★ DK: skeptisch wenn zu viele Titel auf der Visitenkarte
- ★ junge Manager von Haus aus nicht akzeptabel
- ★ Manager: männlich, mittleren Alters, mit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



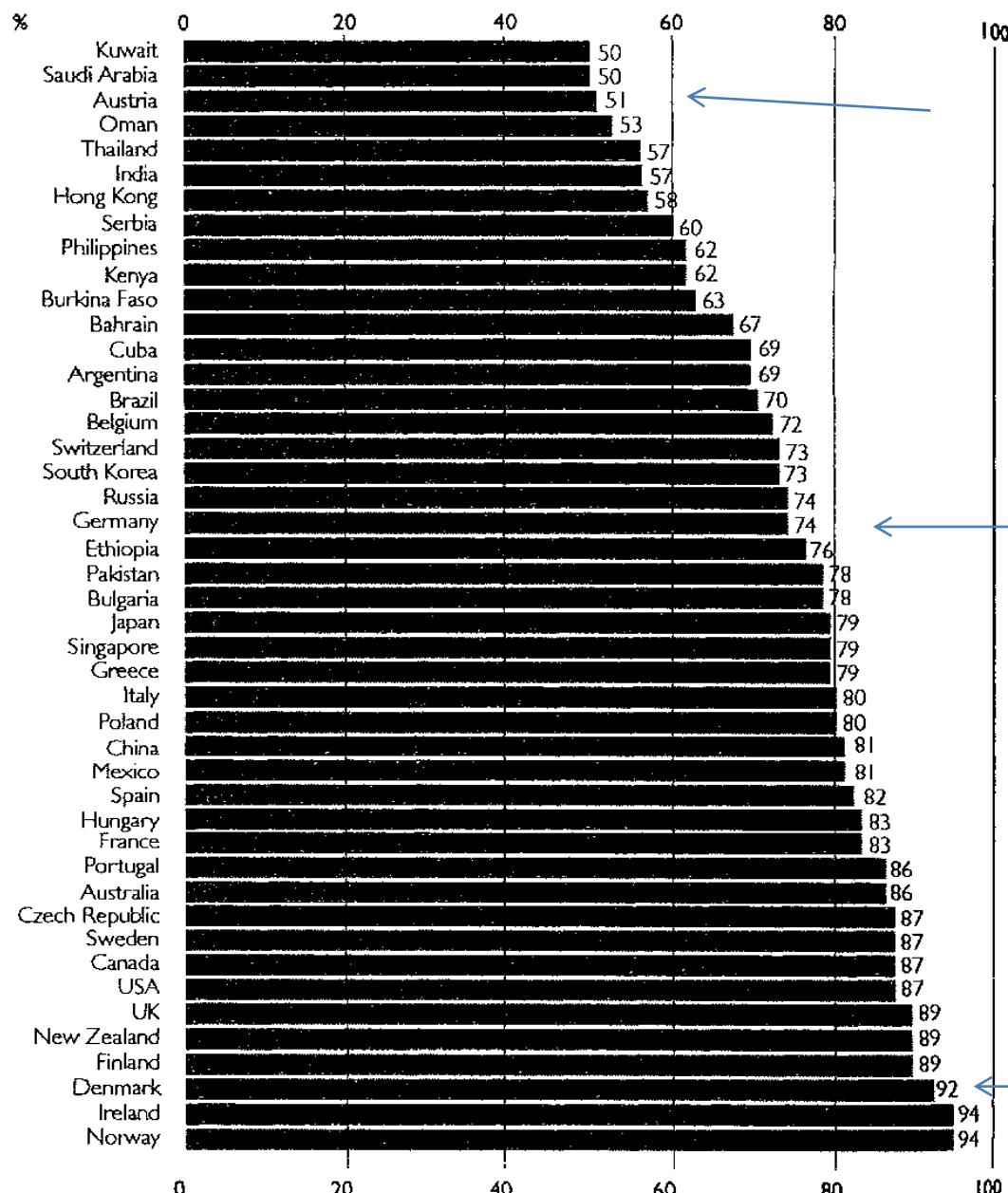


Beispiele zu Zeit Trompenaars:

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

Figure 8.2 Respect depends on family background

Percentage of respondents who disagree



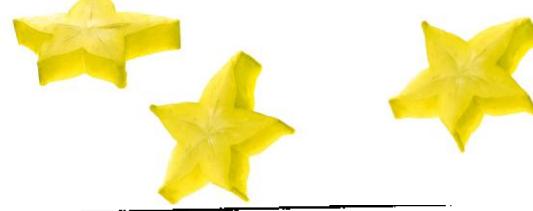


Figure 4.1 The car and the pedestrian

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

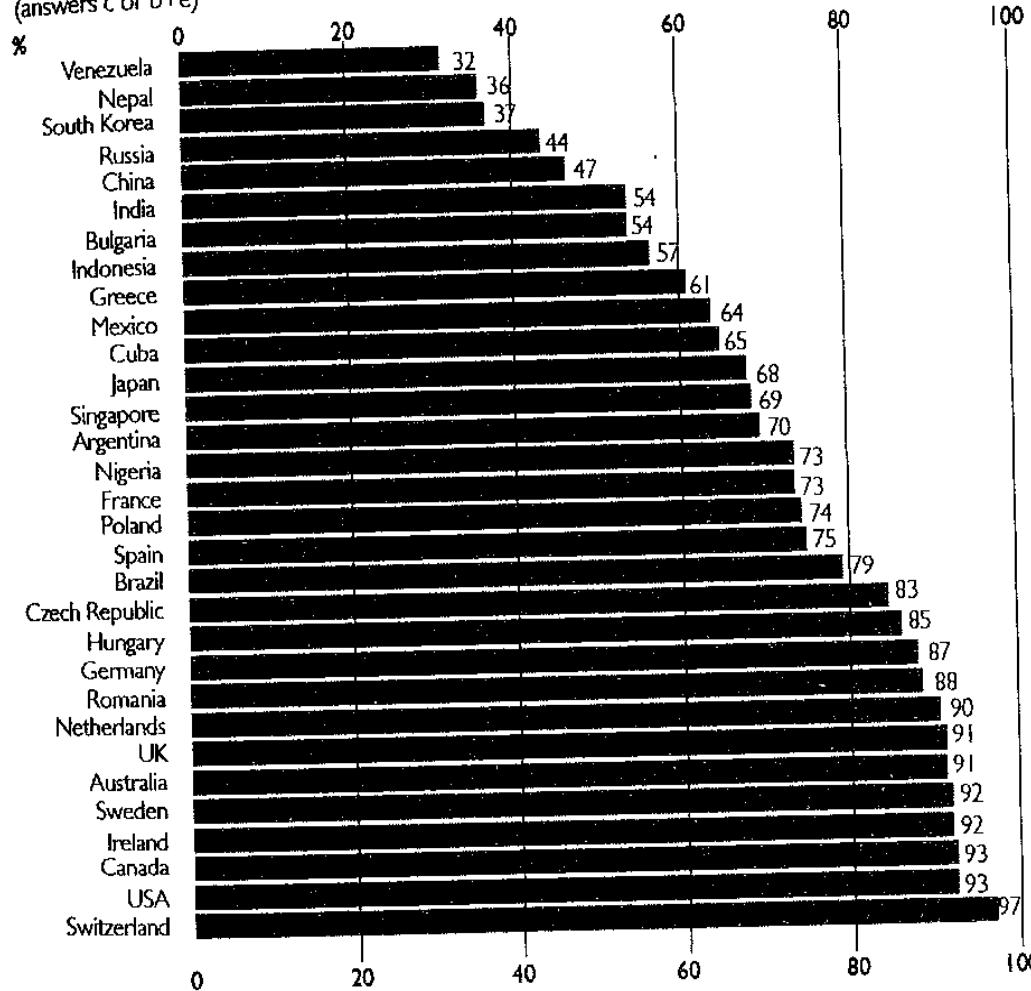
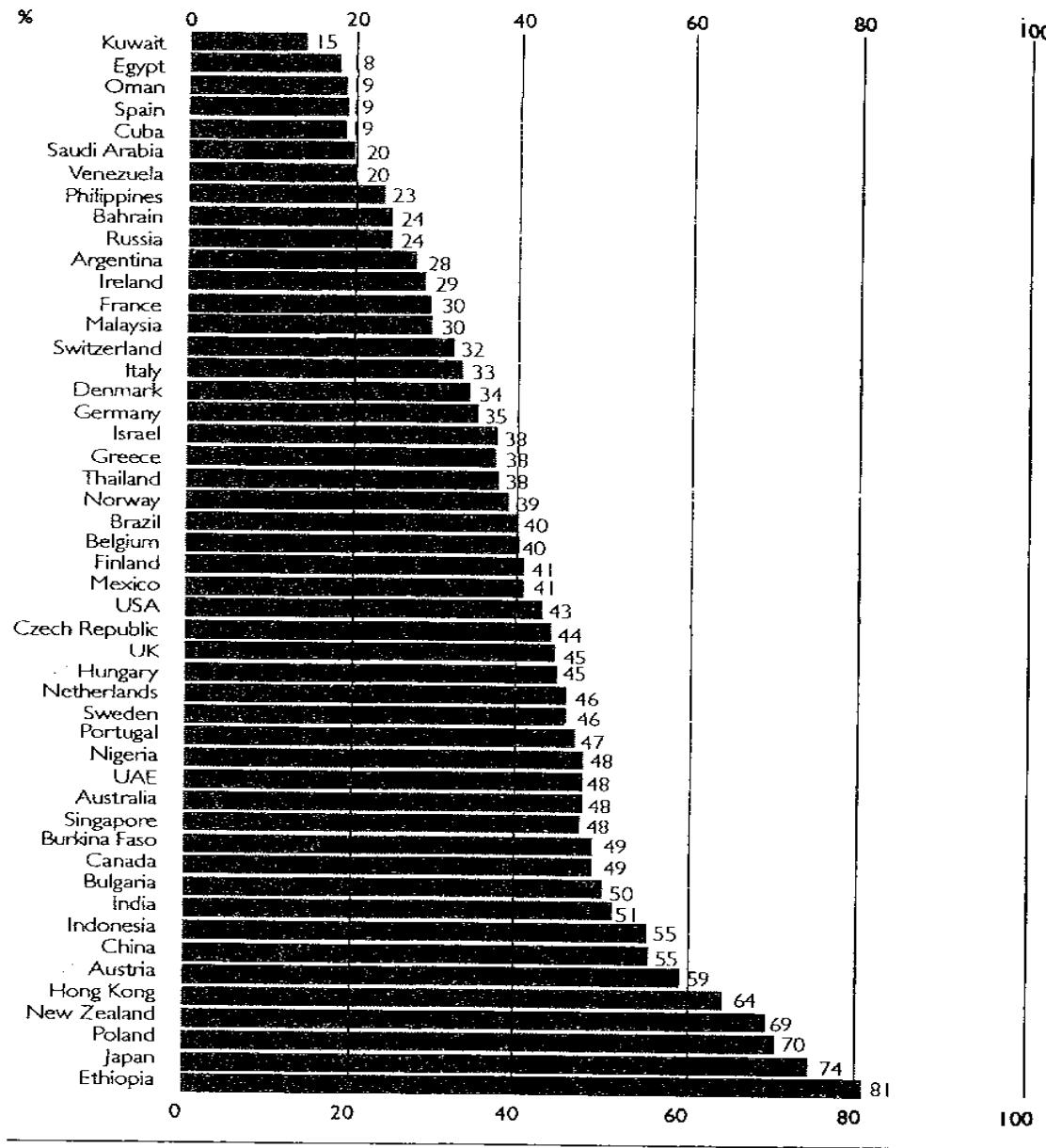
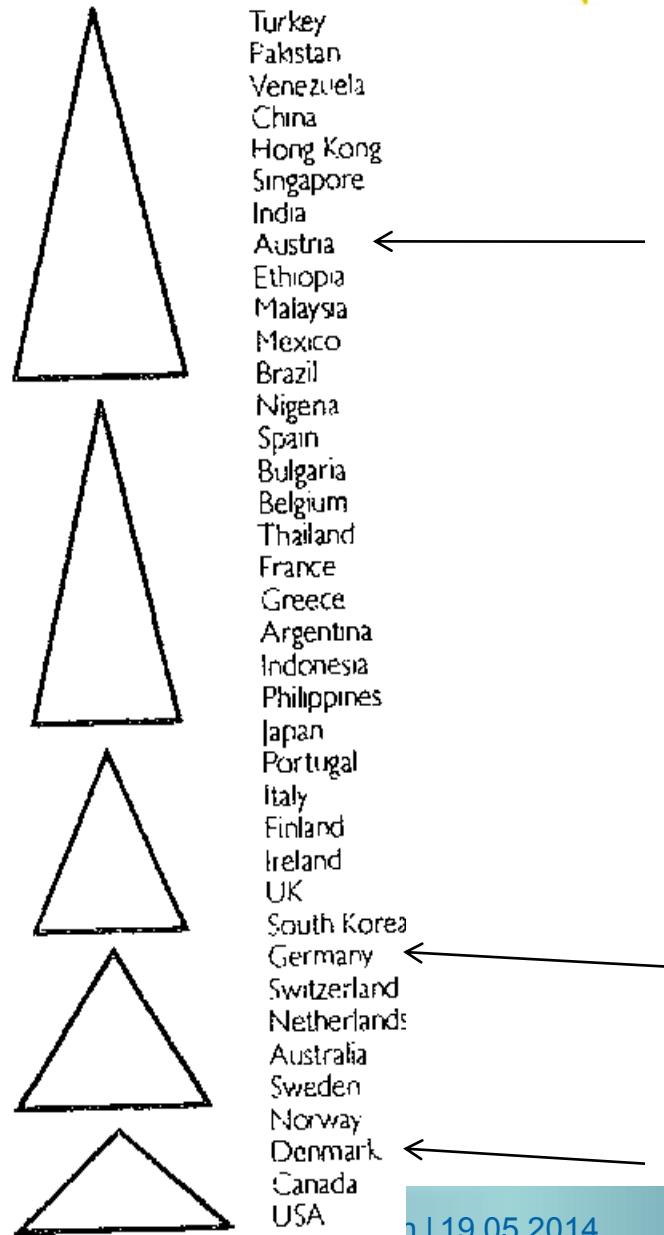


Figure 6.1 Feeling upset at work
Percentage of respondents who would not show emotions openly







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 interpersonaler 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)