



Dominika Zdrodowski (Autor)
**Kulturelle Spezifika der chilenisch-deutschen
Wirtschaftskommunikation**



<https://cuvillier.de/de/shop/publications/190>

Copyright:
Cuvillier Verlag, Inhaberin Annette Jentsch-Cuvillier, Nonnenstieg 8, 37075 Göttingen,
Germany
Telefon: +49 (0)551 54724-0, E-Mail: info@cuvillier.de, Website: <https://cuvillier.de>

1. Einleitung

1.1. Ziele und Strukturierung der Arbeit

Im Rahmen der Messen TerraTec und enertec in Leipzig fand vom 5. bis zum 8. März 2007 die AL-INVEST Green Ventures, die größte Kooperationsbörse für Unternehmen der Umwelt- und Energietechnik in Deutschland, statt. Unternehmen aus dem In- und Ausland hatten hier die Möglichkeit, Kooperationsmöglichkeiten zu sondieren und Geschäftskontakte zu knüpfen. Die Industrie- und Handelskammer (IHK) zu Leipzig, Mitveranstalterin der Green Ventures 2007, hatte Dolmetscher für diverse Sprachen eingestellt, um die Kommunikation zwischen den Vertretern der ausländischen und deutschen Unternehmen zu ermöglichen. Diese Dienstleistung wurde auch von einer chilenischen Delegation von Unternehmern in Anspruch genommen, die mit der Wirtschaftsförderorganisation EuroChile¹ nach Deutschland gekommen war. Ziel der Reise war der Aufbau von Geschäftskontakten im Bereich Umwelttechnik in Deutschland und Italien.

Ich wurde für den Zeitraum der Messe in Leipzig von der IHK Leipzig als Dolmetscherin für die Sprachen Englisch und Spanisch eingestellt und begleitete diese Delegation drei Tage lang bei Verhandlungen und der Besichtigung der einzelnen Messestände. Darüber hinaus war ich ihnen auch außerhalb des Rahmens der Green Ventures bei der Kontaktaufnahme zu deutschen Unternehmen behilflich.

Ich bekam durch meine Rolle als Dolmetscherin einen kleinen Einblick in die Spezifika der chilenischen Geschäftskommunikation. Es hatte den Anschein, dass diese im Vergleich zu der deutschen weniger sachlich verlief, wohingegen die „deutsche Sachlichkeit“ vor allem in Bezug auf die Durchführbarkeit von Kooperationsprojekten in Chile von den chilenischen Geschäftspartnern als Zeichen von Arroganz und Herablassung gedeutet wurde. So kam es im Laufe des Aufenthalts zu einigen Missverständnissen zwischen den deutschen und chilenischen Geschäftspartnern. Zum Beispiel reagierte ein chilenischer Geschäftsführer nach Absage eines Kooperationsangebotes des Vertreters eines deutschen Unternehmens für erneuerbare Energien mit der Begründung, dass es sich für ihn nicht lohne, persönlich verletzt und deutete die Absage als Überheblichkeit. In allen Verhandlungen scheiterten die Versuche der chilenischen Vertreter, durch persönliche Fragen und Witze eine Beziehungsebene herzustellen. Die deutschen Vertreter blieben ernst und distanziert, was die Chilenen wiederum sichtlich verwirrte.

Dieses und weitere Beispiele deuteten darauf hin, dass die Zugehörigkeit zu unterschiedlichen Kulturen die Kommunikation zwischen fremdkulturellen Geschäftsleuten beeinflusst.

Interkulturelle Handlungskompetenz ist sowohl für Mitarbeiter von international tätigen Unternehmen, als auch für Dolmetscher, die bei interkulturellen Interaktionssituationen vermitteln, von grundlegender Bedeutung, damit diese Interaktionsleistungen erfolgreich ablaufen können.

¹EuroChile (*Fundación Empresarial Comunidad Europea-Chile*) ist eine private Wirtschaftsförderorganisation, die 1992 von der chilenischen Regierung und der Europäischen Union gegründet wurde. Ziel ist der Aufbau, die Förderung und Festigung von Wirtschafts- und Handelsbeziehungen sowie Technologietransfer zwischen Chile und der EU. Ziel der Reise war der Aufbau von Geschäftskontakten im Bereich Umwelttechnik in Deutschland und Italien. Die chilenische Regierung unterstützt Investitionen in erneuerbare Energien. Der Aufenthalt in Deutschland sollte den chilenischen Unternehmern die Gelegenheit bieten, das deutsche technologische Angebot im Bereich der Umwelttechnik kennen zu lernen und die Möglichkeiten eines Technologietransfers im Bereich der erneuerbaren Energien zu erkunden.

Diese Arbeit untersucht kulturelle Spezifika² als potenzielle „kontextspezifische interkulturelle Konflikt- und Irritationsfelder“ (Hiller 2007) in der chilenisch-deutschen Wirtschaftsinteraktion auf mikroanalytischer Ebene. So soll das Verständnis der jeweiligen Kultur und die interkulturelle Handlungskompetenz für Unternehmensvertreter aus beiden Ländern und Dolmetschern, die für die Verständigung zu sorgen haben, verbessert werden. Weiterführend soll ein besseres Verständnis für eventuell kulturbedingt unterschiedliche Abläufe in der chilenisch-deutschen Wirtschaftsinteraktion geschaffen werden.

Drei wesentliche Teile bilden den Aufbau der vorliegenden Studie: ein theoretischer, ein methodischer und ein empirischer Teil. Grundlegend für diese Arbeit sind ausgewählte wissenschaftliche Konzepte der interkulturellen Forschung in Verbindung mit einer dazu passenden Erhebungsmethode der qualitativen Forschung. Die hier erarbeiteten Überlegungen, die ich zunächst strukturierend nachzeichne, stützen den empirischen Teil.

In Kapitel zwei, dem theoretischen Teil, wird zuerst der Fachbereich Interkulturelle Kommunikation (im Folgenden IKK) mit all seinen wissenschaftlichen Disziplinen und grundlegenden theoretischen Ansätzen beleuchtet und verdeutlicht, auf welchen Ansatz sich die vorliegende Arbeit stützt. Einen Schwerpunkt bildet hierbei das Konzept „Kultur“ als elementarer Baustein der IKK. Es wird eine Definition dieses wissenschaftlichen Konzepts gegeben und sein Einfluss auf die Wahrnehmung, das Verhalten und die kommunikativen Interpretationsmuster von Individuen, Gruppen und Gesellschaften verdeutlicht. Die hieraus resultierenden Annahmen bilden die Grundlage für die Auswahl der Erhebungsmethode des Interviews und seiner Durchführungsform.

In Kapitel drei präsentiere ich die wichtigsten wissenschaftlichen Ansätze der kulturvergleichen- den bzw. kulturkontrastiven Forschung, stelle die von mir gewählte Vorgehensweise vor und zeichne die Überlegungen nach, die zur Auswahl meiner Vorgehensweise geführt haben.

Ausgehend hiervon werden in Kapitel vier das Forschungsanliegen und die konkrete Vorgehensweise im Feld beschrieben: Untersuchungszeitraum und Forschungsdesign, Felderschließung und *Sampling* der Studie, statistisches Profil der Interviewpartner und die Erfahrungen bei der Erhebung und Auswertung. Diese Vorgehensweise soll dem Prinzip der Offenheit bei der qualitativen Methode gerecht werden.

Nachdem der theoretische und methodologische Rahmen der Studie festgelegt und die Vorgehensweise im Feld erklärt wurde, befasst sich das Kapitel fünf mit der Präsentation der Ergebnisse.

Das Ziel dieses Untersuchungsteils ist die Lokalisierung, Rekonstruktion und Kategorisierung von kulturellen Spezifika, die jeweils aus der Sicht von Vertretern chilenischer und deutscher Unternehmen in der chilenisch-deutschen Wirtschaftsinteraktion als von der eigenkulturellen Norm abweichend wahrgenommen werden. Welche Phänomene werden als kulturspezifisch bezeichnet? Wie können sie mit den bisherigen Ergebnissen der kulturkontrastiven Forschung in Verbindung gebracht werden? In welchem kulturhistorischen Zusammenhang stehen sie? Ich beschränke mich hier aus forschungspraktischen Gründen lediglich auf die kulturellen Spezifika, die als unterschiedlich zur eigenen Kultur wahrgenommen werden, was aber nicht bedeuten soll, dass unterschiedliche Kulturen prinzipiell keine Gemeinsamkeiten haben.

Nachdem diese kulturellen Spezifika kontextspezifisch lokalisiert, rekonstruiert und kategorisiert wurden, werden die Kategorien mit konkreten Textbeispielen aus den Interviews untermauert und die Ergebnisse der Studie mit den bisherigen Resultaten der kulturkontrastiven Forschung in Verbindung gesetzt.

Abschließend stelle ich die Ergebnisse in Kapitel sechs einander zusammengefasst gegenüber und in Kapitel sieben wird ein Ausblick für weitere Forschungsmöglichkeiten gegeben.

²In Anlehnung an Alexander Thomas (1996: 112) werden unter kulturellen Spezifika Verhaltens-, Kommunikations-, Organisations- und Denkmuster der fremden Kultur verstanden, die von der Norm abweichen, welche im eigenen Land als selbstverständlich, typisch und verbindlich angesehen wird. Weshalb die Definition nicht komplett übernommen wurde, wird in Kapitel 2.1.3. erläutert.

2. Begriffliche und theoretische Voraussetzungen

Im folgenden Kapitel werden die theoretischen Konzepte vorgestellt, die dieser Arbeit zugrunde liegen. Der fast inflationäre Gebrauch der Konzepte IKK, Kultur und Kulturvergleich sowie deren interdisziplinäre Verwendung führt zu einer Vielzahl von Definitionen. Deswegen wird im Folgenden ein Überblick darüber gegeben, wie die einzelnen Konzepte in die für mich relevanten Forschungsdisziplinen eingebettet sind und welche Überlegungen mich bei der Auswahl der hier verwendeten Begriffe und Methoden geführt haben.

2.1. Interkulturelle Kommunikation

Maletzke hat in entsprechenden Ausführungen hervorgehoben:

„Wenn Menschen verschiedener Kulturen einander begegnen, bezeichnen wir die Prozesse, die dabei ablaufen, als ‚interkulturelle Kommunikation‘ oder auch ‚interkulturelle Interaktion.‘“ (Maletzke 1996:39) Im Fokus des Forschungsfeldes der IKK stehen Prozesse der Kommunikation, die kulturspezifisch beeinflusst sind. Somit behandelt die zentrale Frage der IKK das Verhältnis zwischen Kultur und Kommunikation. IKK als wissenschaftliche Fachdisziplin bzw. als Teildisziplin der Kommunikationswissenschaften ist in den 1960er Jahren in den Vereinigten Staaten und Kanada entstanden, wobei der Begriff IKK erstmals durch den US-amerikanischen Ethnologen Edward T. Hall (1959) verwendet wurde.

Halls Fokus lag auf den nonverbalen Elementen der Kommunikation. Er untersuchte das Raumverhalten, das Verständnis von Zeit sowie die Beziehung zwischen explizit und implizit übermittelten Informationen, der so genannten Kontextorientierung. Ausgangspunkt für die Entstehung dieser wissenschaftlichen Disziplin waren die aus Immigration und der Herausbildung einer multikulturellen Gesellschaft entstandenen Probleme, die schwerpunktmäßig in der Psychologie, der Soziologie und der Pädagogik behandelt wurden (Asante/Gudykunst 1989).

In Europa setzte sich die interkulturelle Forschungsrichtung seit den 1980er Jahren vor allem in Deutschland, Frankreich und den skandinavischen Ländern durch, wobei die Schwerpunkte hier auf interkultureller Wirtschaftsforschung (Management, Personalentwicklung, Werbung, Marketing) und interkultureller Pädagogik lagen (Lüsebrink 2005:3f.). Auch die Linguistik beschäftigt sich immer intensiver mit interkulturellen Fragestellungen.

In Deutschland hat die interkulturelle Forschung aktuell einen großen Einfluss auf die Geistes- und Sozialwissenschaften. Es lassen sich hier vier Hauptuntersuchungsfelder unterscheiden: interkulturelle Kommunikationsprozesse, Kulturtransfer, Prozesse der interkulturellen Wahrnehmung und die verschiedenen Formen der Interkulturalität. Das Erkenntnisinteresse der Forscher bezieht sich damit auf die interpersonale Kommunikation, liegt aber ebenso in der Netzwerkkommunikation und der öffentlichen Kommunikation.

Der Begriff IKK wird, je nach Fachdisziplin und Kulturraum, unterschiedlich weit gefasst. Eine enge, vor allem von Linguisten vertretene Definition grenzt IKK auf den Bereich der interpersonalen Face-to-Face-Kommunikation ein (ebd.:7). Laut Hinnenkamp bezieht sie sich auf „Kommunikationsformen, die die Menschen im interpersonalem Kontakt zum Ausdruck bringen – also zunächst einmal der ganze Bereich der verbalen, vokalen, nonverbalen, paraverbalen und ausdrucksmäßigen Kommunikation [...] Weiterhin soll der Kommunikationsbegriff dialogisch verstanden werden: Wenigstens zwei Menschen sind beteiligt, jeder Beitrag hat seinen Gegenbeitrag, jede Kommunikation ist sozial eingebunden“ (Hinnenkamp 1994:5).

Bruck fügt in seiner Definition eine weitere Komponente hinzu, die auch für meine Arbeit grundlegend ist: Die Wahrnehmung unterschiedlicher Orientierungssysteme:

„Als interkulturell werden alle Beziehungen verstanden, in denen die Beteiligten nicht ausschließlich auf ihre eigenen Codes, Konventionen, Einstellungen und Alltagsverhaltensweisen zurückgreifen, sondern in denen andere Codes, Konventionen, Einstellungen und Alltagsverhaltensweisen erfahren werden. Dabei werden diese als fremd erlebt und oder/definiert“ (Bruck 1994:345).

Wie eingangs erwähnt liegt der Schwerpunkt dieser Studie auf der Lokalisierung, Kategorisierung und Analyse derjenigen kulturellen Spezifika, die als fremd erlebt werden. An dieser Stelle muss erwähnt werden, dass sich die Analyse der kulturellen Spezifika nicht nur auf die in einer interpersonalen Kommunikationssituation wahrgenommenen reduziert. Es werden auch Artefakte und Organisationsmuster als lebensweltliche Kulturprodukte berücksichtigt. Somit erweitere ich das Verständnis von IKK über die interpersonale Kommunikation hinaus und gehe davon aus, dass auch kulturelle Systeme in ihrer Gesamtheit als kulturspezifisch geprägt erfahren werden.

Konzeptuell lassen sich kulturkontrastive und interaktionistische Ansätze voneinander unterscheiden. Ziel der interaktionistischen ist es, die Dynamik von Einstellungen, Vorannahmen, Anpassungsstrategien sowie von Reaktionen und Gegen-Reaktionen zu untersuchen, die sich im Ablauf interkultureller Interaktionssituationen beobachten lassen (Lüsebrink 2005:45). Die methodische Grundlage der kulturkontrastiven Ansätze bildet der Vergleich unterschiedlicher kommunikativer Codes und unterschiedlicher Wertesysteme. Sie basieren häufig auf psychologischen, anthropologischen oder kulturwissenschaftlichen Theorien (ebd.: 44f).

Doch in welchem Verhältnis stehen diese Konzepte zueinander?

Loenhoff beschreibt dies sehr treffend, indem er postuliert, dass es Kulturvergleich nur dort geben könne, wo sich bereits Kulturkontakt und interkulturelle Kommunikation vollzogen haben. Kulturvergleich wäre in diesem Sinne der Versuch, die daraus resultierenden spezifischen Probleme durch die Suche nach Erklärungen zu bewältigen. So kommt er zu dem Schluss, dass gerade weil Kulturkontakt und Kulturaustausch dem Kulturvergleich voran gehen, es gerechtfertigt sei, hier von einer Fundierung bzw. einem Fundierungsverhältnis zu sprechen, denn die Korrektur von Missverständnissen, die dem Kulturkontakt anhaften, nur in interkultureller Kommunikation bearbeitet und beseitigt werden könnten (Loenhoff 2003:8).

Die vorliegende Studie verortet sich im Bereich der kulturkontrastiven Forschung, übernimmt aber einige kritische Überlegungen zur methodischen Vorgehensweise, welche den klassischen kulturvergleichenden Studien zugrunde liegt. Diese kritischen Überlegungen werden in Kapitel 2.1.3. noch ausführlich diskutiert.

2.2. Der Kulturbegriff

Der inflationäre Gebrauch des Begriffs Kultur beschäftigt die Geistes- und Sozialwissenschaften seit dem 20. Jahrhundert. Die Vielzahl der vorhandenen Definitionen spricht für die große Komplexität des Begriffs, der je nach Forschungsschwerpunkt unterschiedlich interpretiert wird. Verschiedene Wissenschaftszweige wie Ethnologie, Anthropologie, Soziologie, Kulturpsychologie, Kulturwissenschaften, Geschichte und Wirtschaftswissenschaften benutzen unterschiedliche Parameter, um den Kulturbegriff zu beschreiben und selbst innerhalb der Disziplinen gibt es keine einheitlichen Definitionen (Hiller 2007:14). Es ist unmöglich, den Kulturbegriff in seiner Gesamtheit genau inhaltlich zu bestimmen, „gerade weil sie [die Kulturen] nur auf Grundlage des Miteinander-Handelns einer Vielzahl von Individuen existieren“ (Bolten 2007a:19f.).

Doch lassen sich die vorhandenen Definitionen von Kultur in zweierlei Hinsicht unterscheiden, denen ein unterschiedliches Bedeutungsraster zugrunde liegt:

Der engere Kulturbegriff begreift Kultur als Abgrenzung von Natur, Zivilisation oder Massenkultur und geht zurück auf die vor allem von dem Philosophen Immanuel Kant (Bolten 2007a:12) und später von Oswald Spengler (ebd.) vertretene Trennung von „Kultur“ und „Zivilisation“. Dieses Verständnis von Kultur findet sich zumeist im Alltagsgebrauch des Wortes, ist jedoch in den Kulturwissenschaften und bezogen auf die interkulturelle Kommunikation nicht bedeutend.

Die Kultur im Sinne einer „mental Software“ umfasst einen weiteren Kulturbegriff, der alltägliches Handeln in seiner Gesamtheit betrachtet.³ Objekte an sich haben hier keine Bedeutung, es ist der Mensch, der ihnen diese erst zuschreibt, und dies geschieht von Kultur zu Kultur, aber auch von Individuum zu Individuum auf unterschiedliche Weise.

Der Anthropologe Ward Goodenough versteht Kultur als „subjektives kognitives System“, als einen Wissensvorrat, der jedem innewohnt:

„A society's culture consists of whatever it is one has to know or believe in order to operate in a manner acceptable to its members. Culture is not a material phenomenon; it does not consist of things. It is the form of things that people have in mind, their models for perceiving, relating, and otherwise interpreting them“ (Goodenough (1957), zitiert nach Moosmüller 2004:56).

Kultur befindet sich demnach in den Köpfen der Menschen und gleichzeitig Wahrnehmungs- und Interpretationsmuster strukturiert. Dieser Wissensbestand wird kommunikativ durch Sprache als wesentliches Medium für die Vermittlung von Konventionen, Regeln, Ritualen und allem anderen, was unser Handeln bestimmt, erzeugt und weitergegeben (vgl. Bolten 2007a:23). Der Wissensvorrat wird demnach kommunikativ erzeugt und dann in konkrete Handlungen umgesetzt, die auf kollektiv geteilten Werten, Einstellungen und Normen basieren. Diese handlungstheoretische Fundierung kommt besonders gut im Kulturkonzept des Kulturpsychologen Alexander Thomas zum Vorschein:

„Kultur ist ein universelles, für eine Gesellschaft, Organisation und Gruppe aber sehr typisches Orientierungssystem. Dieses Orientierungssystem wird aus spezifischen Symbolen gebildet und in der jeweiligen Gesellschaft usw. tradiert. Es beeinflusst das Wahrnehmen, Denken und Handeln aller ihrer Mitglieder und definiert somit deren Zugehörigkeit zur Gesellschaft. Kultur als Orientierungssystem strukturiert ein für die sich der Gesellschaft zugehörig fühlenden Individuen spezifisches Handlungsfeld und schafft damit die Voraussetzungen zur Entwicklung eigenständiger Formen der Umweltbewältigung“ (1996:122).

³ Zur Begriffsdefinition vgl. Hofstede 1993:18.

Doch sind sich die Individuen dieses Zusammenhanges von Kultur und Sinnzuweisung, Handlungssteuerung und Interpretation des Verhaltens anderer bewusst?

Über die Art und Weise, wie Kultur auf den Menschen wirkt, gibt es weniger Diskussionen. Die kulturelle Konditionierung von Wahrnehmung, Verhalten, Denken und Interpretieren ist den Akteuren in der Regel nicht bewusst.

Edgar Schein (1985) geht davon aus, dass diese Zusammenhänge einem Eisberg gleich unter der Wasseroberfläche bzw. unter der Bewusstseinsoberfläche versteckt sind. Seiner Meinung nach muss zwischen sichtbaren und unsichtbaren Aspekten der Kultur unterschieden werden. Diese unterschiedlichen Aspekte, auch vertikale Ebenen von Kultur genannt, hat er in seinem Eisbergmodell wie folgt dargestellt:

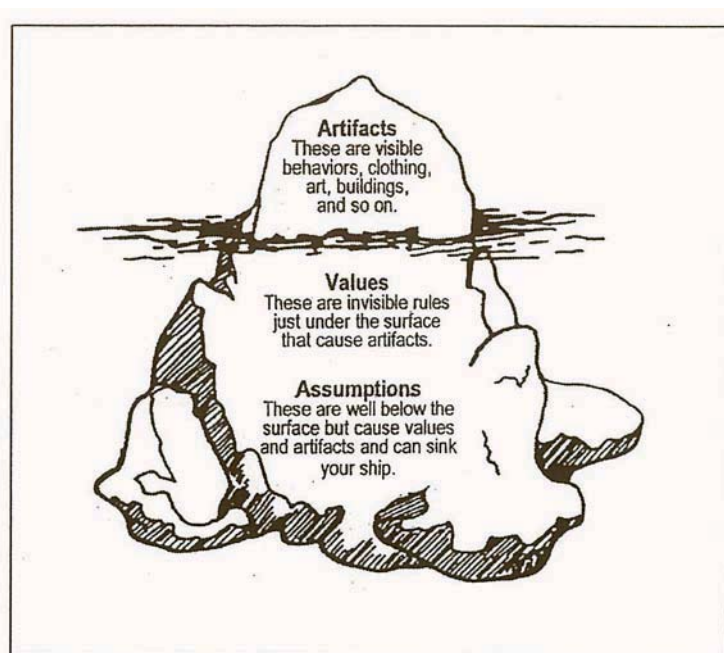


Abb.2: Das Eisbergmodell

Quelle: Schein 1985, S. 14

Die oberste Ebene – „*Artifacts and Behaviour*“ – weist auf den Teil des Eisbergs hin, der sich über der Wasseroberfläche befindet und vereint alle Aspekte einer Kultur, die hörbar und sichtbar sind, wie z.B. Sprache, Architektur, Kunst, Kleidung, Essen, Verhalten bis hin zu Traditionen und Volksfesten. Diese Ebene ist einerseits zwar leicht zu erkennen, aber schwer zu entschlüsseln. Wer sie verstehen möchte, muss sich mit der darunter gelegenen Ebene, mit den Werten und Normen einer Kultur, auseinandersetzen (Schein 1985:30).

Die zweite Ebene - „*Values and Norms*“ - liegt unter der Wasseroberfläche verborgen und deutet auf Aspekte einer Kultur hin, die eher im Verborgenen liegen. Einerseits schreiben Normen verschiedene Handlungsvarianten vor, andererseits wird anhand von Werten zwischen den einzelnen Handlungsalternativen ausgewählt. Wer sich mit dieser Ebene auseinandersetzt, kann besser entschlüsseln, weshalb es innerhalb einer bestimmten Kultur zu einem bestimmten Verhalten kommt (ebd.:32).

Die sogenannten „*basic assumptions*“ bilden für Schein den eigentlichen Kern der Kultur. Sie sind eng mit Werten und Normen verbunden, die Mitglieder der jeweiligen Kultur sind sich ihrer aber nicht bewusst. Sie erscheinen selbstverständlich, natürlich und richtig wahr und wir handeln nach ihnen. Sie sind so weit in unserem Bewusstsein verankert, dass wir sie nicht in Frage stellen (ebd.:33).

Auch Edward T. Hall (1983) geht davon aus, dass Kultur unbewusst auf die Menschen wirkt: „Culture is often subconscious. It is an invisible control mechanism operating in our thoughts“. Doch bleiben dieser Kontrollmechanismus oder die von Schein erwähnten „Values and Norms“ und die „Basic Assumptions“ solange unter der Wasseroberfläche, bis Individuen einer bestimmten Kultur in Kontakt mit Individuen einer fremden Kultur treten. Hall argumentiert im Hinblick auf diesen Mechanismus: „We only become aware of this control mechanism when it is severely challenged, for example by exposure to a different culture“. Auch Alexander Thomas (1988) ist der Meinung, dass Kultur von den Individuen so internalisiert ist, dass sie sich dieser erst bewusst werden, wenn sie mit anderen Kulturen konfrontiert werden.

Während Artefakte wie etwa ein Bürogebäude oder ein Logo direkt sichtbare Zeichen eines Unternehmens repräsentieren, gilt das für Werte und Grundannahmen nicht oder nur sehr mittelbar. Aus diesem Grund unterscheidet Jürgen Bolten zwischen der Ebene des Wahrnehmbaren (Perzeptas) und dem zugrunde liegenden (nicht wahrnehmbaren) Handlungskonzept (Konzeptas). Er spricht hier auch von der „Tiefenstruktur einer Lebenswelt“ (2007b:97).

Ausgehend davon, dass die kulturelle Konditionierung den Mitgliedern einer kulturellen Gemeinschaft auf Grund der vorangegangenen Überlegungen meist nicht bewusst ist, habe ich mich dazu entschieden, das Leitfadeninterview als Erhebungsmethode zu benutzen, weil es dem Interviewer ermöglicht, die Interviewpartner zu einer Reflexion über diese unter der Oberfläche verborgenen Strukturen zu bewegen.

Neben den vertikalen Aspekten von Kultur und der Tatsache, dass der Einfluss von Kultur auf das eigene Handeln erst bewusst wird, wenn es zum Kontakt mit einer fremden Kultur kommt, sind auch die horizontalen Ebenen von Kultur von Bedeutung. Während die vertikalen Ebenen von Edgar Schein sehr gut verdeutlichen, wie sich Kultur auf die Wahrnehmung von Individuen auswirkt, lässt sich an dem Modell von Frank Brück sehr gut erkennen, wie Kulturen als kollektive Einheiten unterteilt werden können:

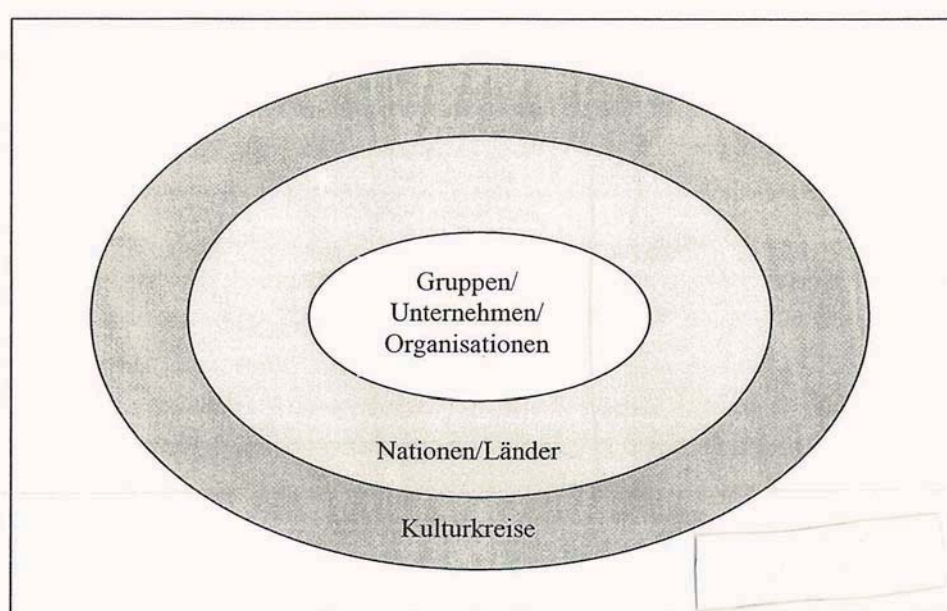


Abb.1: Horizontale Ebenen von Kultur

Quelle: Brück 2002, S.15

Kulturkreise stellen laut Brück „die größte und unpräziseste Einheit dar“ (2002:14). Weiterhin ist seiner Meinung nach „die Homogenität innerhalb eines Kulturkreises doch eher gering und beschränkt sich auf wenige Faktoren wie gleiche Religion oder Sprache mit allen sich daraus ableitenden Gemeinsamkeiten“. So werden zum Beispiel Europäer dem gleichen Kulturkreis zugeordnet, weil sie größtenteils christlichen Ursprungs sind.

Der mittlere Kreis des Schaubildes bezieht sich auf Kultur als Synonym für ein Land oder eine Nation und wird als Eingrenzung am häufigsten verwendet (ebd.:15). Doch muss mit dieser Klassifizierung vorsichtig umgegangen werden, denn sie führt zu der Annahme, dass alle Individuen innerhalb eines Landes sich gleich verhalten. Wer einmal schlechte Erfahrungen mit einem Einwohner eines Landes gemacht hat, projiziert diese auf alle Bewohner des Landes und redet schnell von „den unfreundlichen Deutschen“ oder „den stolzen Franzosen“. Das führt allzu oft dazu, dass stereotype Bilder einer als Nation angesehenen Gesellschaft entstehen, auf deren Basis dann über eine Kultur geurteilt wird. Einerseits dient dies der Überschaubar-Machung und Komplexitätsreduktion, andererseits besteht die Gefahr, dass dadurch Vorurteile gegenüber Ländern entstehen, wenn diese Konzepte unhinterfragt übernommen werden. Es muss immer berücksichtigt werden, dass Übereinstimmungen innerhalb eines Landes nicht immer vorausgesetzt werden können. Darüber hinaus sind sie abhängig vom Vorhandensein verschiedener ethnischer Gruppen und von der Größe und geographischen Beschaffenheit eines Landes. Es können z.B. in Grenzgebieten zweier Länder die Gemeinsamkeiten größer sein als die zwischen dem Norden und Süden eines Landes.

Um diesen begrifflichen Schwierigkeiten zu entgehen, bietet sich das Konzept „Subkultur“ an. Es geht davon aus, dass die Teilgruppen einer Gesellschaft jeweils eine eigene Kultur aufweisen, die sich durch subkulturspezifische Merkmale von anderen Subkulturen abgrenzt. Dieses Konzept beschränkt sich nicht nur auf ethnisch definierte Teilgruppen, sondern erstreckt sich auch auf andere zahlreiche Untergruppen einer Gesellschaft (Maletzke 1996:16f.). Ob dies nun Kulturen verschiedener Berufsgruppen, Organisationen, Parteien, Sportvereine oder sogar Familien sind, sie alle beeinflussen die Träger der Landeskulturen und dies sind letztlich die in diesem Land lebenden Individuen, wenn auch in unterschiedlicher Stärke (Brück 2002:16).

Ich verwende in dieser Arbeit der Übersichtlichkeit halber den Begriff Kultur als Synonym für die Vertreter einer Nation, gehe aber trotzdem davon aus, dass erstens auch subkulturelle Faktoren die Wahrnehmung von Individuen beeinflussen und zweitens Kulturen als Synonym von Gesellschaften nicht einfach eine homogene Masse von Individuen sind.

Im Sinne der dieser Untersuchung zugrunde liegenden Fragestellung wird Kultur hier verstanden als ein Orientierungssystem, das einer kulturellen Gemeinschaft einer Nation oder eines Unternehmens ähnlich bestimmte Wahrnehmungs-, Denk-, Interpretations- und Organisationsstrukturen vorgibt, die durch das Medium der Sprache kommunikativ ausgehandelt und tradiert werden. Abschließend ist zu bemerken, dass dieses Orientierungssystem jedoch nicht zeitlos-statisch, sondern historisch-dynamisch und somit im Laufe der Zeit wandelbar ist, auch wenn sich unsere Interviewpartner größtenteils klar mit einer Nationalkultur identifizieren. Kulturen sind keineswegs als „homogene Container“ zu verstehen, die mit dem Zirkel voneinander abgegrenzt werden können (Bolten 2007a:13ff.).