

Interkulturelle Kommunikation

Die Art und Weise, wie Personen aus unterschiedlichen Kulturen miteinander kommunizieren, unterscheidet sich zum Teil stark und ist unter anderem davon abhängig, ob die Kommunikation nach Regeln der high context Kommunikation oder denen der low context Kommunikation abläuft.

Definition “high context” Kommunikation

In Kulturkreisen, in denen high context Kommunikation vorherrscht, benötigen die Sprecher ein erhebliches Maß an Kontextinformation über Individuen, bevor private oder geschäftliche Beziehungen aufgenommen werden können. Geschäfte werden grundsätzlich über persönliche Beziehungen abgewickelt und Information werden nicht nur durch Worte, sondern auch durch Stimmlage, Körpersprache, Gesichtsausdruck, Augenkontakt, Sprachmuster, Verwendung von Sprechpausen sowie Hinweis auf frühere Begegnungen, auf Status und auf gemeinsame Freunde übermittelt. Die sprachlichen Mitteilungen sind eher implizit (man spricht “durch die Blume”).

Implikationen für “high context” Kulturen

- Starke Verwendung nonverbaler Signale
- Indirekte Kommunikation wird als Kunstform angesehen
- Konflikte müssen gelöst werden, bevor die Arbeit beginnen kann
- Geschäftsbeziehungen beruhen auf Vertrauen und entwickeln sich langsam
- Die eigene Identität wurzelt eher in der Gruppe
- Denkmuster sind eher ganzheitlich (holistisch) und deduktiv
- Es gibt wenige feste Regeln
- Informationen werden überwiegend durch informelle Netzwerke erworben

Definition “low context” Kulturen

In Kulturkreisen, in denen low context Kommunikation vorherrscht, benötigen die Sprecher nur wenig Kontextinformation über Individuen, bevor private und vor allem geschäftliche Beziehungen aufgenommen werden können. Geschäftsbeziehungen sind eher unpersönlicher Natur, der Fokus liegt auf der Sachebene. Information wird hauptsächlich über Worte vermittelt und Bedeutungen werden explizit ausgedrückt. Weitere Kanäle wie die Verwendung von Gesichtsausdruck, Augen- und Körperkontakt spielen lediglich eine untergeordnete Rolle.

Implikationen für “low context” Kommunikation

- Mitteilungen erfolgen eher über Worte und weniger nonverbal
- Die Kommunikation ist direkter und wird als Mittel zum Informationsaustausch betrachtet
- Konflikte werden entpersonalisiert und die Arbeit kann auch angesichts von Konflikten vorangehen
- Geschäftsbeziehungen beginnen und enden schneller und beruhen mehr auf der Grundlage von sachlichen Erwägungen und weniger auf der Ebene von Vertrauen zwischen den Partnern
- Die eigene Identität wurzelt eher in der eigenen Person und beruht eher auf eigenen Leistungen
- Denkmuster sind eher gegliedert und induktiv
- Man gibt spezifische Anweisungen und Information fließt entlang formeller hierarchisch definierter Kanäle

Quellen:

- „Bey)ond Culture“ von Edward T. Hall im Anchor Books Verlag (1990)