

Stierkampf als Metapher

Amerikaner, die geschäftlich nach Mexiko reisen, stellen oft fest, dass dort alles etwas langsamer vor sich geht. Auch Agar hatte das Empfinden, dass geschäftliche Verhandlungen zu keinem Ende gelangen. Dies ist seiner Meinung nach bereits ein Rich Point. Im Zusammenhang erkannte er andere. Ein mexikanischer Freund machte Witze darüber, wie ein Amerikaner behandelt wurde, der nach Mexiko kam, um mehrere Termine nacheinander an einem Tag zu vereinbaren und dabei Geschäftsabschlüsse erreichen wollte. Der Mexikaner rief „olé“ und machte dazu die typische Bewegung.

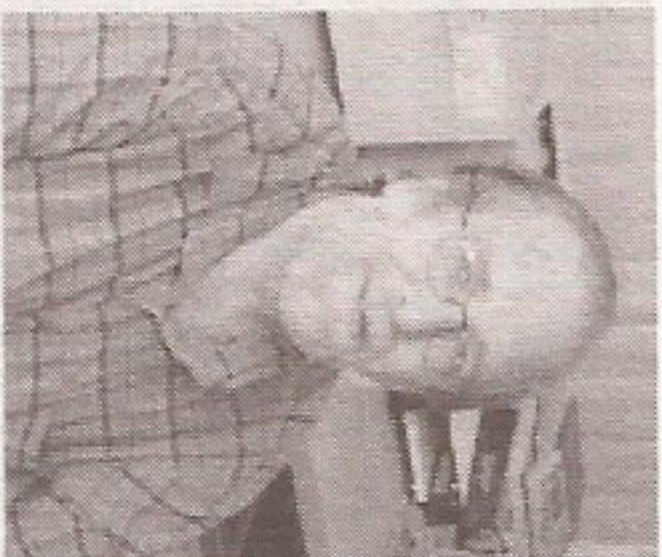
Etwas später traf Agar einen mexikanischen Rechtsanwalt, der auf dem Weg zu einem Meeting bemerkte, sie würden ein wenig capotear. Agar verstand dieses Wort nicht, woraufhin der Mexikaner auch diese Bewegung machte und erklärte: „Capotear [...] was what the toreadors and the matador did with the bull, waved the cape and controlled his charge and watched carefully how he behaved“ (Agar 1994: 127).

Der Stierkampf als Metapher für Kontrolle, für das Umgehen mit Aggression und Direktheit. Genauso sollte in der Verhandlung verfahren werden.

Suchverfahren

Schmäh ist für Agar ein Rich Point schlechthin. In ihm sind in Kultur, Gesellschaft und Geschichte tief verankerte Komponenten in einem einzigen Wort zusammengefasst. „Rich points signal where the languacultural action is“ (Agar 1994: 106).

Michael Agar * 1939
Anthropologe und Linguist
Vehementer Verfechter der
verstehenden Feldarbeit.
Arbeitete mit Drogenabhän-
gigen und tauchte in die
Welt der Trucker ein.
Meister der detaillierten
Beobachtung und der Zu-
sammenschau von Sprache und Kultur.



Arg schwer aufzuspüren sind sie nicht: Ein Rich Point ist wie ein Stolperstein, man fällt über ihn. Man hat einen gefunden, wenn Verstehens- und Kommunikationsprobleme auftauchen, die aus mangelnder Kenntnis kultureller Hintergründe resultieren.

Wie kann ich aber einen Rich Point tiefer fassen und verstehen, wie meine Kenntnismängel behoben? Wenn Sie einen Rich Point vermuten, eruiieren Sie seine

Merkmale, die Unterschiede zur eigenen Kultur; versuchen Sie ihn mit unterschiedlichen kulturellen Identitäten in Verbindung zu bringen. Suchen Sie Verbindungen zwischen dem Rich Point und den Weltansichten, der Politik, Geschichte usw. herzustellen. Verbinden Sie die Einzelteile, kann Sie das vielleicht auf ein Kulturmuster zurückführen und so zu einem tieferen Verstehen führen.

Das Konzept der Rich Points wollen wir hier etwas deformieren, indem wir es generalisieren. Aus didaktischen Gründen möchten wir genereller heiße Stellen in der interkulturellen Kommunikation ermitteln und vorführen. Wir bezeichnen sie als Hotspots. Üblicherweise werden solche Hotspots aus Erfahrungen gewonnen und auf Vorrat beschrieben. Für den Verlauf von Gesprächen haben wir einiges zusammengestellt.

Knüpfen eines Kontakts

Begrüßen

Begrüßen wird sprachlich und gestisch, körperlich ausgeführt. Der sprachliche Anteil wird natürlich in jeder Sprache anders lauten. Aber es ist oft auch ein anderer Sinn damit verbunden.

- In der Türkei grüßt man beim Betreten eines Geschäftes vielleicht mit „hayırlı isler“ „gesunde Geschäfte“ oder beim Frisör mit „gute Gesundheit“.
- In Paraguay wird bei der ersten Begegnung häufig das Grußwort „mucho gusto“ benutzt.
- Gesprächsbereitschaft wird im Chinesischen durch die Antwort auf die Frage „chi guo-le ma?“ („Haben Sie schon gegessen?“) bekundet. Die Antwort mit „Nein“ führt zum Abbruch des Gesprächs.
- Bekannt ist, dass das amerikanische „How do you do?“ keine direkte Antwort, sondern einen Echo-Feedback nach sich zieht.

Am Telefon gibt es überall verschiedene Gewohnheiten. Bei uns mag es noch manchen verwirren, wenn der Angerufene am Telefon nicht seinen Namen nennt, nur „ja“ sagt. Franzosen melden sich aber mit „oui“, Italiener mit „pronto“, Spanier mit „digame“ und Finnen mit „ja, hei“ oder „puheelimessa“.

Der körperliche Anteil kann sehr variieren. In Südamerika spielt er öfter gar keine Rolle.

Die Hände sind aber oft wichtig. Besonders sensibel sind Händedrucke:

- Gibt man die Hand oder nicht?
- Wie fest, wie lange?

In Österreich sei ein Händedruck obligatorisch – sagt man – und Tschechen täten dies respektvoll – was immer das heißt. In anderen Ländern tut man dies eher nicht, im Iran schüttelt man einer Frau nie die Hand. Malaiisch streckt der Mann beide Hände aus, streift die Partnerhände mit einer leichten Berührung und führt seine Hände dann an die eigene Brust. Das heißt: „Ich grüße dich von Herzen.“ Auf den Philippinen begrüßen sich Männer schon mal mit einem kräftigen Schlag auf den Rücken.