

# Unterrichtseinheit: Einführung in die Eisberg-Theorie (das Eisberg-Modell der Kultur)

## Lernergebnisse

1.1, 1.2

3.1, 3.2, 3.3

## Phase: (I, II, III)

Nach Ermessen der Lehrkraft.

## Vorbereitung

Multimedien zur Projektion eines Beispiels der Eisberg-Theorie – Brakes Eisberg Kultureller Orientierungen, dargestellt in Katan(1999:171). Die Darstellung findet sich auch am Ende dieses Papiers.

Die Unterrichtseinheit kann ohne Vorbereitung der Studierenden durchgeführt werden, falls das nötig ist. Eine Gruppendiskussion über Brakes Eisberg Kultureller Orientierungen (Katan (1999:171) kann ein guter Einstieg für die darauf folgenden Aufgaben sein.

Wenn Zeit und Mittel es erlauben, kann man den Studierenden als Hausaufgabe eine Lektüre geben, die sie für die Gruppendiskussion vorbereiten sollen.

Lektüre:

Katan, David. (1999). Translating Cultures, Manchester: St. Jerome Publishing

1. S. 29-33, chapter 2, Defining, Modeling and Teaching Culture;
2. S. 161-184, chapter 9, Cultural Orientations, and Chapter 10, Contexting;
3. S. 210-234, chapter 11, Affective Communication.

Für diese Unterrichtseinheit gib es ein Arbeitsblatt.

## Sozialform

Einzel-, Partner- oder Kleingruppenarbeit.

## Zeitrahmen (Gesamtzeit)

80-90 Minuten

## Hintergrundwissen für Lehrkräfte (Bibliographie, zu antizipierende Schwierigkeiten)

Die Eisberg-Theorie besagt, dass Kultur, vergleichbar einem Eisberg, aus einem sichtbaren und einem unsichtbaren Teil besteht (Edward T. Hall - 1973, 1976). Die sichtbaren Erscheinungen von Kultur sind gerade einmal die Spitze des Eisbergs. Der unsichtbare Teil des Eisbergs, der versteckte, ist die mächtige Basis der sichtbaren Erscheinungen. Brake et al., eine Gruppe amerikanischer Industriebereiter, nehmen die folgende Einteilung des Eisbergs an (1995:34-39):

Gesetze, Sitten und Gebräuche, Rituale, Gestik, Bekleidung, Essen und Trinken, Begrüßungs- und Verabschiedungsformen ... All dies sind Teile von Kultur, aber sie sind nur die Spitze des Kultur-Eisbergs.

Die wichtigsten Kulturelemente sind die, die unter der Oberfläche der täglichen Interaktion liegen. Wir nennen sie Werteorientierungen. Werteorientierungen sind Präferenzen bestimmter Dinge gegenüber anderen. (Katan, 1999:29)

Wichtigste Quelle:

Katan, David. (1999). *Translating Cultures*, Manchester: St. Jerome Publishing

Katans Buch liefert eine gute theoretische Basis für Lehrkräfte und Studierende und kann als Hintergrundtext für diese Unterrichtseinheit dienen.

Auf S. 171 findet sich eine grafische Darstellung des Eisbergs Kultureller Orientierungen nach Brake et al; für die Diskussion kann diese kopiert oder auf die Leinwand projiziert werden. (Die Grafik steht auch am Ende dieses Papiers.)

Weiterführende Lektüre (Eisberg-Theorie):

Hall, Edward T. (1976, 1989). *Beyond Culture*, NY: Anchor Books Editions.

Hall, Edward T. (1973, 1990). *The Silent Language*, NY: Anchor Books Editions.

Hall, Edward T. (1969, 1990). *The Hidden Dimension*, NY: Anchor Books Editions.

<http://www.edwardthall.com>

Sollten die Studierenden Erklärungen über nationale Kultur und personale Kultur benötigen, können die folgenden Zitate aus <http://www.geerthofstede.nl/culture> hilfreich sein.

## “Nationale Ebene”

Die Weltbevölkerung ist heute in etwa 200 Nationen unterteilt. Der Vergleich von Nationen ist inzwischen Bestandteil der meisten Sozialwissenschaften. Einige Nationen sind kulturell homogener als andere. Besonders große Nationen wie Brasilien, China, Indien und Indonesien umfassen kulturell unterschiedliche Regionen. Andere kulturell ähnliche Gebiete gehören politisch zu anderen Nationen; das trifft insbesondere für Afrika zu. Unter Berücksichtigung dieser Eingrenzungen ist der Vergleich nationaler Kulturen immer noch eine sinnvolle und aufschlussreiche Sache. Untersuchungen von Geert und anderen haben gezeigt, dass sich nationale Kulturen besonders auf der - im allgemeinen unbewussten - Ebene der Wertvorstellungen unterscheiden, die von einer Mehrheit der Bevölkerung getragen werden. Wertvorstellungen sind hier „umfassende Präferenzen für einen bestimmten Stand der Dinge gegenüber anderen“. Das unterscheidet sich von den häufig gemeinten „lieb gewordenen Moralvorstellungen“ so wie in „Unternehmenswertvorstellungen“. Die Dimensionen nationaler Kulturen nach Hofstede sind in unseren unbewussten Wertvorstellungen verwurzelt. Da Wertvorstellungen in der Kindheit erworben werden, sind nationale Kulturen über bemerkenswert lange Zeit stabil; der Wandel nationaler Wertvorstellungen ist eine Sache von Generationen. Was sich um uns herum ändert als Reaktion auf veränderte Umstände sind praktische Dinge: Symbole, Helden und Rituale, ohne dass aber die darunterliegenden Werte berührt werden. Deshalb sind Unterschiede zwischen Ländern oft von so bemerkenswerter historischer Dauer.“

## Ablauf

Die Aufgaben lenken die Aufmerksamkeit der Studierenden auf:

- “die versteckte Dimension” der Kultur;
- erhöhte Sensibilität der Studierenden gegenüber impliziten Botschaften, Gebrauch non-verbaler Kommunikation, Ausdruck von Reaktionen, persönlicher Raum, Zeit;
- mögliche Konfliktpunkte in interkulturellen Kontakten und Motivierung der Studierenden, solche Konflikte zu antizipieren und zu lösen;
- Förderung von Verständnis und Toleranz.

**Einführung und Hauptteil: 45-50 Minuten**

Die auf die Leinwand projizierte Grafik des Kulturmodells der Eisberg-Theorie ist Ausgangspunkt für eine Gruppendiskussion.

Die Stunde beginnt mit einem kurzen Brainstorming zu Elementen der Kultur. Die Studierenden sollen über **implizite** und **explizite Erscheinungen von Kultur** nachdenken und die Konzepte unterhalb der Wasserlinie im Eisberg-Theoriemodell kommentieren (der theoretische Hintergrund wird durch Lektüre zu Hause vorbereitet). Die Lehrkraft gibt Feedback.

Die Studierenden sollen diese Konzepte auf ihre nationale Kultur übertragen und dann überlegen, welches Bild sie zeichnen könnten, auch wenn es stark verallgemeinernd ist.

Mit denselben Konzepten sollen die Studierenden dann über ihre persönliche Kultur nachdenken und sie dann mit ihrer nationalen Kultur vergleichen. Sie sollen berichten, ob diese zwei Kulturen möglicherweise irgendwann in Konflikt geraten und wie sie solche Konflikte lösen würden.

Danach sollen die Studierenden die Konzepte noch einmal ansehen und sich überlegen, wie diese Konzepte auf die Kultur einer Fremdsprache zu übertragen sind, in die/aus der sie übersetzen (mit eigenen Beispielen oder aus der Literatur).

Im Anschluss sollen sich die Studierenden den Verhandlungsprozess über eine Übersetzung mit einem möglichen Kunden vor Augen führen. Sie sollen sich auf die Konzepte unterhalb der Wasserlinie konzentrieren und überlegen, welches dieser Konzepte wahrscheinlich im Verhandlungsprozess eine Rolle spielen könnte.

### **Anschlussübung: 35-40 Minuten**

Folgende Aufgaben werden für Einzel- oder Partner-/Gruppenarbeit ausgeteilt:

#### *Aufgabe 1*

Sie verhandeln über eine Übersetzung mit einem **Angehörigen der Ausgangskultur**.

Bedenken Sie Ihre Erwartungen, Einstellungen, mögliche Stereotypen, wenn Sie in dieser Geschäftssituation sind. Könnten diese den Prozess und seine Ergebnisse beeinträchtigen? Wenn ja, auf welche Weise? Notieren Sie Ihre Überlegungen.

#### *Aufgabe 2*

Sie verhandeln über eine Übersetzung mit einem **Angehörigen der Zielkultur**.

Bedenken Sie Ihre Erwartungen, Einstellungen, mögliche Stereotypen, wenn Sie in dieser Geschäftssituation sind. Könnten diese den Prozess und seine Ergebnisse beeinträchtigen? Wenn ja, auf welche Weise? Notieren Sie Ihre Überlegungen.

### *Aufgabe 3*

Partnerarbeit (oder Kleingruppe) mit einem/r anderen Studenten/in; diskutieren Sie Ihre Überlegungen zu den Aufgaben 1 und 2. Finden Sie Gemeinsamkeiten in Ihren Einstellungen und Erwartungen?

Haben Sie mögliche Konfliktpunkte in Ihrer Verhandlung entdeckt? Z.B. Arbeitsmethoden, Kommunikationswege, Wörter und deren Bedeutung, Körpersprache, Blickkontakt, Pausen etc.

Wie können Sie damit umgehen?

Zum Schluss folgt eine Gesamtgruppendifkussion über die Schlussfolgerungen.

# ARBEITSBLATT

## Die Eisberg-Theorie

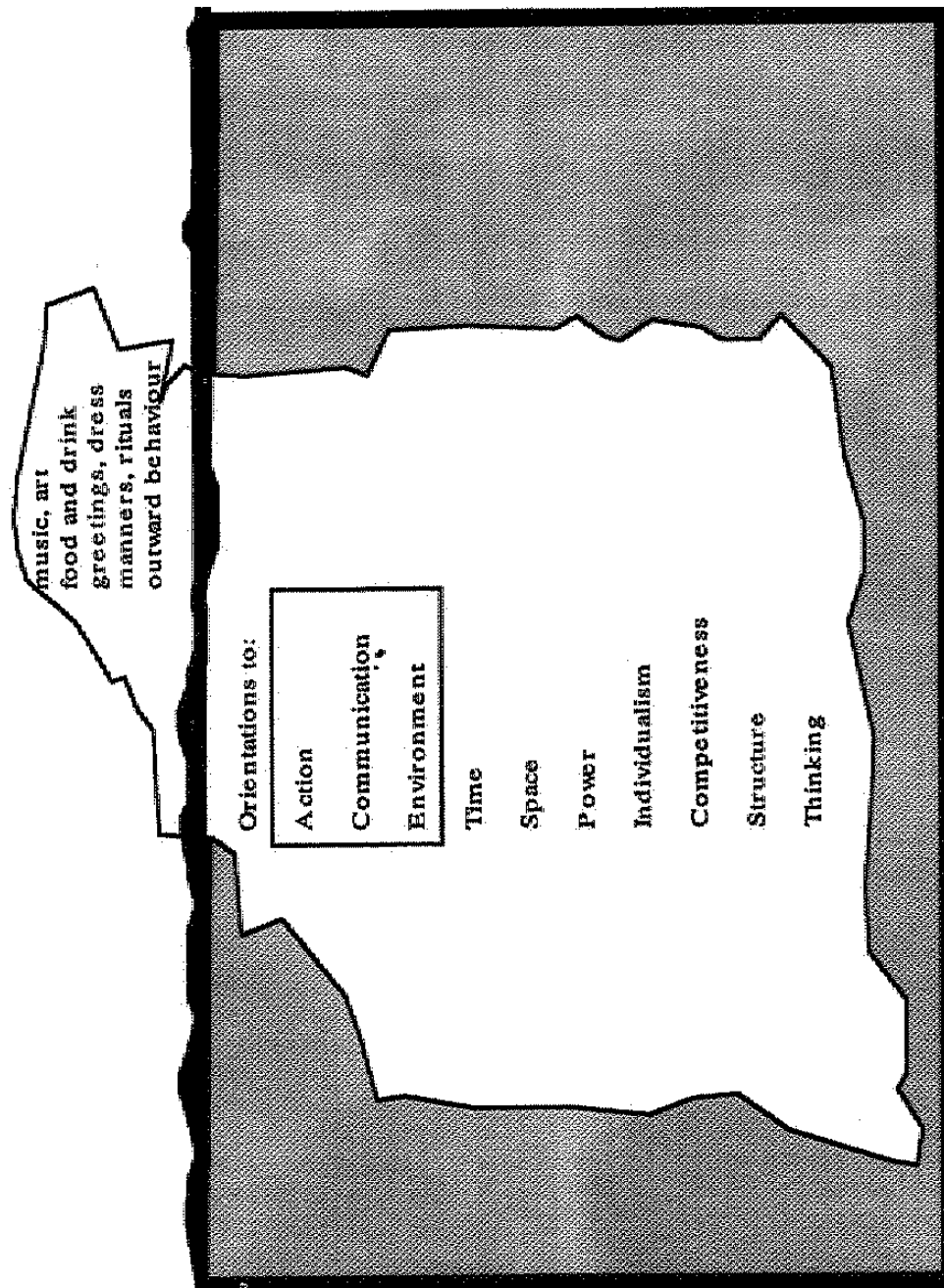
Die Eisberg-Theorie besagt, dass vergleichbar einem Eisberg, Kultur einen sichtbaren und einen unsichtbaren Teil besitzt (Edward T. Hall - 1973, 1976). Die sichtbaren Erscheinungen von Kultur sind gerade einmal die Spitze des Eisbergs. Der unsichtbare Teil des Eisbergs, der versteckte, ist die mächtige Basis der sichtbaren Erscheinungen.

Brake et al., eine Gruppe amerikanischer Industrierberater, nehmen die folgende Einteilung des Eisbergs an (1995:34-39):

Gesetze, Sitten und Gebräuche, Rituale, Gestik, Bekleidung, Essen und Trinken, Begrüßungs- und Verabschiedungsformen ... All diese sind Teil von Kultur, aber sie sind nur die Spitze des Kultur-Eisbergs.

Die wichtigsten Kulturelemente sind die, die unter der Oberfläche der täglichen Interaktion liegen. Wir nennen sie Werteorientierungen. Werteorientierungen sind Präferenzen bestimmter Dinge gegenüber anderen. (Katan, 1999:29)

Hier eine Grafik von Brakes Version des Eisberg-Modells.



*Figure 4: The Iceberg*

**Figure 4: Abb. 4: Der Eisberg**

Musik, Kunst, Essen und Trinken, Begrüßungen, Bekleidungsgeohnheiten, Rituale, sichtbares Verhalten  
 Orientierungen zu  
 Handlung – Kommunikation – Umwelt  
 Zeit – Raum – Macht – Individualismus – Konkurrenzdenken – Struktur - Denken

## Diskussion in der Gruppe

A. Welche Kulturelemente fallen Ihnen ein?

B. Sehen Sie sich die Konzepte in Brakes Version des Eisberg-Modells an. Welche sind die expliziten und impliziten Erscheinungen von Kultur?

Können Sie diese Konzepte auf Ihre nationale Kultur übertragen? Was für ein Bild können Sie entwerfen, auch wenn es stark verallgemeinernd ist?

Vergleichen Sie Ihre persönliche Kultur mit Ihrer nationalen Kultur. Könnten diese zwei Kulturen irgendwann in Konflikt treten? Wie würden Sie solche Konflikte lösen?

Sehen Sie sich noch einmal die Konzepte an und überlegen, in welcher Beziehung diese Konzepte mit der Kultur der Fremdsprache stehen, in die/aus der Sie übersetzen (nennen Sie eigene Beispiele von sich oder aus der Literatur).

Welches der Konzepte unterhalb der Wasserlinie könnte im Verhandlungsprozess mit einem möglichen Kunden eine Rolle spielen?

## Einzelarbeit

### *Aufgabe 1*

Sie verhandeln über eine Übersetzung mit einem **Angehörigen der Ausgangskultur**.

Bedenken Sie Ihre Erwartungen, Einstellungen, mögliche Stereotypen, wenn Sie in dieser Geschäftssituation sind. Könnten diese den Prozess und seine Ergebnisse beeinträchtigen? Wenn ja, auf welche Weise? Notieren Sie Ihre Überlegungen.

### *Aufgabe 2*

Sie verhandeln über eine Übersetzung mit einem **Angehörigen der Zielkultur**.

Bedenken Sie Ihre Erwartungen, Einstellungen, mögliche Stereotypen, wenn Sie in dieser Geschäftssituation sind. Könnten diese den Prozess und seine Ergebnisse beeinträchtigen? Wenn ja, auf welche Weise? Notieren Sie Ihre Überlegungen.

## Partner-/Gruppenarbeit



### *Aufgabe 3*

Partnerarbeit (oder Kleingruppe) mit einem/r anderen Studenten/in; diskutieren Sie Ihre Überlegungen zu den Aufgaben 1 und 2. Finden Sie Gemeinsamkeiten in Ihren Einstellungen und Erwartungen?

Haben Sie mögliche Konfliktpunkte in Ihrer Verhandlung entdeckt? Z.B. Arbeitsmethoden, Kommunikationswege, Wörter und deren Bedeutung, Körpersprache, Blickkontakt, Pausen etc.

Wie können Sie damit umgehen?