Günter Ofner
Graz

Interkulturelle Kommunikation – Eine Einführung

Abstract: In the age of globalization the problems of intercultural communications are more actual than ever. The problems linked to this complex theme start already with the definitions of the concepts "language" and "culture".
Present paper deals with the different criteria for the definitions of these concepts and with the question, what we have to take in consideration for being able to have a successful intercultural communication. A lot of examples try to illustrate the difficulties in intercultural communication.
Keywords: intercultural communication, culture in the language, stereotypes and prejudices, criticism, compliments, taboos, knowledge of foreign languages.

Einigen Staub wirbelte der Beschluss der Medizinuniversität auf, mit dem das Tragen des Schleiers oder Ganzkörperschleiers an der Universität untersagt wurde. Diese Diskussion flammt ja immer wieder auf. Interessant dabei ist aber die Begründung dieses Verbotes. Es wurde ausgeführt, dass die Kommunikation zwischen dem Patienten und dem Arzt ein wesentliches Element der ärztlichen Praxis ist und dazu gehört auch, dass das Gesicht des behandelnden Arztes erkennbar sein muss. Diese durchaus plausible Begründung ließ auch die schärfsten Kritiker verstummen. Daran kann erkannt werden, wie wesentlich interaktive Kommunikation ist und wie wichtig ein Wissen um die Regeln, vor allem auf interkulturellem Boden, ist.
Die Probleme der interkulturellen Kommunikation sind im Zeitalter der Globalisierung und in der multikulturellen Gesellschaft aktueller denn je. Interkulturelle Kompetenz gehört zum Handwerkszeug in der Wirtschaft, in internationalen Beziehungen und im schulischen Bereich.
Die Probleme zu diesem komplexen Thema beginnen schon mit den Definitionen der Begriffe „Sprache" und „Kultur".
Zum Begriff der Kultur werden Sie eine Vielzahl von Deutungen finden, die alle brauchbar sind. Ich könnte Sie mit den Erklärungen vieler Autoren

BDD-A13079 © 2011 Mirton Verlag
Provided by Diacronia.ro for IP 216.73.217.142 (2026-11-15 02:41:49 UTC)

konfrontieren, will aber das lediglich Übereinstimmende in deren Deutungen hervorheben.
Wichtig erscheint mir, dass zwischen kulturellen und natürlichen Tatsachen zu unterscheiden ist (Heringer 2007: 106). Das Natürliche ist allen Menschen gemeinsam, evolutionär bedingt und genetisch determiniert. Das Kulturelle ergibt sich aus dem Sozialisierungsprozess, wird erlernt und entsteht im „gemeinsamen Handeln" (Heringer 2007: 106).
Der Knackpunkt ist aber die Frage, was ist dem Angeborenen zuzuordnen, was dem Erworbenen.
Welche Kriterien werden nun für die Definition ins Treffen geführt? Dazu bringe ich einige Beispiele:
Steht Kultur im Gegensatz zur Natur, besteht sie aus kollektivem Wissen, ist sie nicht materiell, ist sie erworben oder gelernt, flexibel und wandelbar, entsteht sie historisch oder ist sie einer Gruppe gemeinsam (Heringer 2007: 108)? Um nun zu vermeiden, dass bei der Vielzahl der Deutungen eine endlose Diskussion entfacht wird, erscheint es mir vernünftig, an Hand einer Deutung die Problematik der „Interkulturellen Kommunikation" zu beleuchten.
Heringer (2007: 107) bemerkt:

> Eine Kultur ist eine Lebensform. Kultur ist ein Objekt besonderer Art. Wie Sprache ist sie eine menschliche Institution, die auf gemeinsamem Wissen basiert.

Kultur ist entstanden, sie ist geworden in gemeinsamem menschlichen Handeln. Nicht, dass sie gewollt wurde. Sie ist vielmehr ein Produkt der „Unsichtbaren Hand". Sie ist ein Potenzial für gemeinsames sinnträchtiges Handeln. Aber das Potenzial zeigt sich nur in der Performanz, im Vollzug. Und es ist entstanden über Performanz. Wie ist das nun zu verstehen?

> Unter Potenzial fallen Begriffe wie Wissen, Haltungen, Sprache, Sitten und Gebräuche und Werte, die wiederum durch die Performanz realisiert bzw. in Handlungen umgesetzt werden, woraus sich das Produkt in Form von Artefakten, Literatur, Musik, Kunstwerken und Bauten ergibt (Heringer 2007: 107).

Daran ist zu erkennen, wie schwierig es ist, eine interkulturelle Kommunikation aufzubauen, wenn das Wissen um die Umsetzung obengenannter Kriterien der „anderen Kultur" fehlt. Vor allem die profunden Kenntnisse des Produktes, der Manifestation, sind meines Erachtens die Voraussetzungen zum Aufbau einer interkulturellen Kommunikation. Diese

BDD-A13079 © 2011 Mirton Verlag
Provided by Diacronia.ro for IP 216.73.217.142 (2026-11-15 02:41:49 UTC)

Behauptung sei durch ein einfaches Beispiel aus der nonverbalen Kommunikation erklärt.
Dazu die unterschiedliche Gestik für das „Ja“ oder „Nein“ in verschiedenen Kulturen: So kann in Griechenland oder Bulgarien ein Kopfschütteln Zustimmung signalisieren.
Daraus kann leicht erkannt werden, dass eine Fehlinterpretation dieser Gesten durchaus mitunter fatale Folgen in der Kommunikation haben kann.
Wir müssen also, um konfliktfrei und erfolgreich kommunizieren zu können, die Kultur des Gegenübers erfassen. Dazu gehört einerseits die Kenntnis der Sprache des Gesprächpartners andererseits die Kenntnis der Eigenheiten seiner Kultur, um Missverständnisse zu vermeiden. Besonders kommt es häufig zu Missverständnissen, wenn sich die Partner einer für beide Teile fremden Sprache bedienen. Beachten Sie bitte ein Bewerbungsgespräch, das in Deutsch geführt wird, wobei das Deutsche für beide Gesprächspartner eine Fremdsprache ist:

> A: Erfüllen Sie die Voraussetzungen für den Posten eines „Sales-Manager“?
> B: Ja, ich habe einen Abschluss der Universität XY, auch komme ich aus einer guten, angesehenen Familie.
> A: Haben Sie in einer Firma dieser Größenordnung gearbeitet?
> B: Ich habe EDV-Kenntnisse, einen Führerschein und den Abschluss der besten Universität des Landes!
> A: Können Sie Aufgaben delegieren?
> B: Ich habe sechs Jahre Deutsch in der Schule gelernt und dann die Sprache an der Universität studiert (vgl. Heringer 2007: 131).

Dass hier wohl ein Missverständnis vorliegt, ist beim ersten Eindruck klar. Wenn man nun aber weiß, dass der Bewerber aus Korea kommt, dann erscheinen die Antworten schon in einem anderen Licht. Wir wissen, dass in Korea die Herkunft und der Ruf einer Familie für den Lebenslauf einer Person wichtig ist, dass der Name der Universität das beantwortet, was sie zuvor taten und nicht das, was der Personalchef wissen wollte. Der Koreaner setzt dieses Wissen von seinem Gegenüber voraus. Aus dieser Perspektive erscheinen die Antworten des Bewerbers nicht mehr so abwegig. In diesem Fall kann man nur hoffen, dass der Personalchef über dieses Wissen verfügte.
Wir erkennen daraus, dass die Grundlage einer erfolgreichen interkulturellen Kommunikation das Wissen um die andere Kultur und deren Erfassen ist. Der Aufbau des Wissens ruht auf einem Fundament von fünf Säulen:

BDD-A13079 © 2011 Mirton Verlag
Provided by Diacronia.ro for IP 216.73.217.142 (2026-11-15 02:41:49 UTC)

1. auf dem grammatischen Wissen
2. auf dem lexikalischen Wissen
3. auf dem Weltwissen
4. auf dem Kontextwissen und
5. auf den allgemeinen Grundsätzen und Strategien der Kommunikation und des Verstehens überhaupt (Heringer 2007: 133).

Der letzte Punkt ist allgemein zu betrachten und ist nicht an eine bestimmte Sprache gebunden.
Grammatisches Wissen bezieht sich auf die genaue Kenntnis der Sprache des Gegenübers, das lexikalische Wissen umfasst das Wissen um die Bedeutung der Lexeme, allerdings nicht einzeln betrachtet sondern in ihrem syntaktischen Zusammenhang.
Weltwissen umfasst die Kenntnis über die Kultur, das soziale Umfeld, das Wertesystem und der gesellschaftlichen Normen (ebd. 133).
Kontextwissen ergibt sich aus der Sprechsituation.
Grundsätzlich müssen wir aber auch zur Kenntnis nehmen, dass wir nur dann Kommunizieren können, wenn wir ein hohes Maß an Kooperationsbereitschaft an den Tag legen. Auch diesbezüglich können wir auf eine Basis zurückgreifen.
Wir sind kooperativ, wenn wir:

a) annehmen, dass unser Partner etwas Sinnvolles sagt,
b) wenn wir davon ausgehen, dass er in zusammenhängenden Sätzen spricht,
c) wenn wir nicht rechthaberisch auftreten und vielleicht Widersprüchliches einmal zur Kenntnis nehmen (vgl. Heringer 2007: 134).

Auch spielt das Gedächtnis, wir unterscheiden ja ein LZG und ein KZG, eine wichtige Rolle bei allen Formen der Kommunikation. Das LZG wird vom KZG gespeist, das KZG ist situationsbezogen, muss aber durch das LZG ergänzt werden, denn dort sind all jene Muster abgelegt, die eine Deutung des Wahrgenommenen zulassen.
Hier verweise ich auf zwei Modelle des Wissens, das propositionale Modell und das konnexionistische Modell.
Das erste Modell macht es uns möglich, gespeicherte Propositionen abzurufen, die wir gespeichert haben und die uns in die Lage versetzen, Aussagen zu deuten und dem Kontext logisch zuordnen zu können.

BDD-A13079 © 2011 Mirton Verlag
Provided by Diacronia.ro for IP 216.73.217.142 (2026-11-15 02:41:49 UTC)

Zum Beispiel nehmen wir den Begriff „Berner Sennenhund“: Er ist ein Hund, ein Säugetier, ein Tier, atmet, frisst, kann bellen, hat ein Fell, ist dreifärbig usw.
Dieses Modell stellt das individuelle Wissen eines Individuums dar, eine strukturierte Menge semantischer Aussagen, die bei Bedarf abgerufen werden kann.
Das konnexionistische Modell geht davon aus, dass das Gedächtnis ein assoziatives Netzwerk ist, das nicht rein individuell ist, sondern das Sprecher derselben Sprache analog assoziieren.
Im Gegensatz dazu ist das Wissen der Kommunizierenden nie identisch, was sich aus der unterschiedlichen Lebensgeschichte ergibt. Daraus ergeben sich nun die ersten Schwierigkeiten im Kommunizieren.
Man geht davon aus, dass sich unser Wissen in Erwartungen manifestiert:

1. in der Erwartung, was der Partner tut,
2. in der Erwartung, wie es weitergeht,
3. in der Erwartung, wie ein Satz fortzusetzen ist (vgl. Heringer 2007: 139).

In diesen Erwartungen sitzt nun der Kern der Schwierigkeiten bei einer Kommunikation. Denn wir vermuten immer zu viel oder sogar Falsches, wenn wir einem Gespräch nicht ganz folgen können. Unsere Erwartungen basieren wiederum auf unserem Wissen. Um erfolgreich kommunizieren zu können, aktivieren wir unsere Erwartungen.
Sind nun die Erwartungen der Partner nicht koordinierbar oder koordiniert, kommt es zu Schwierigkeiten in der Verständigung.
Wenn die Gesprächspartner aus verschiedenen Kulturkreisen kommen, kommt oben Erwähntes besonders zu tragen, denn jedes Individuum ist von seinem sozialen, gesellschaftlichen und auch wirtschaftlichen Umfeld geprägt. Zu diesen Prägungen gehören:

a) Tradition und Gedächtnis (Normen, Ideologien)
b) Sozialisation
c) Kommunikation (Sprechkultur, Gesprächsziele)
d) Soziale Organisation (Verwandtschaft, Selbstwahrnehmung und Selbstbild) (Heringer 2007: 143).

Hinzu kommt noch eine Reihe anderer Aspekte, so genannte „Foki“ (ebd. 143), wie Weltorientierung Religion, selbstverständlich die Sprache, Rechtssysteme, Weltsysteme, Nationalcharakter usw. (ebd. 143).

BDD-A13079 © 2011 Mirton Verlag
Provided by Diacronia.ro for IP 216.73.217.142 (2026-11-15 02:41:49 UTC)

Was müssen wir nun bezüglich der Kultur beachten, um eine erfolgreiche interkulturelle Kommunikation führen zu können?

a) Kultur ist nichts Abgeschlossenes und entwickelt sich stets weiter,
b) Kultur ist komplex und
c) Kultur ist nichts Homogenes. Selbst in unserer eigenen Kultur sind nicht alle gleichgeschaltet! (vgl. Heringer 2007: 158)

Daran ist immer zu denken!
Ich werde nun auf eine andere Problematik übergehen, durch die uns das Leben beim Kommunizieren schwer gemacht wird, nämlich auf die Kultur in der Sprache.

Kultur in der Sprache

In diesem Zusammenhang spricht man vor allem von so genannten „Hot Spots". Diese heißen Momente sind in der interkulturellen Kommunikation an der Tagesordnung. Das Problem liegt nun aber darin, dass man diese Augenblicke, die wesentlich sind, oft nicht bemerkt und damit ist die Grundlage für Missverständnisse schon gegeben. Was ist nun unter diesen „Hot Spots" zu verstehen? Zum näheren Verständnis hat Michael Hagar sein Konzept der „Rich Points" entwickelt, die immer dann auftreten, wenn Menschen mit verschiedenem kulturellen Hintergrund, mit verschiedener Sprache aufeinander treffen, wenn also interkulturelle Kommunikation stattfindet.
Ein „RP" ist die Wahl des Du oder Sie im Deutschen oder Englischen. Eine fälschliche Verwendung des Du im Deutschen kann eine interkulturelle Kommunikation empfindlich stören, oder sogar im Keime ersticken.
Man muss wissen, dass das Du einerseits eine Anrede der Vertrautheit, der Freundschaft oder sogar der Intimität ist, es wird offiziell angeboten. Ein Du, selbstverständlich einem neuem Gegenüber zu verwenden, wird je nach Situation als plump vertraulich oder sogar als Beleidigung empfunden!

Schmäh !!!

Auf welch dünnem Eis man sich puncto interkultureller Kommunikation befindet, lässt sich schon an den verschiedenen Usancen bei der ersten Kontaktaufnahme erkennen. Nehmen wir einige Begrüßungsrituale verschiedener Kulturen zur Hand:
In Österreich ist der Händedruck obligat und von Bedeutung, denn wir neigen dazu, von der Druckstärke auf den Charakter des Gegenübers zu

BDD-A13079 © 2011 Mirton Verlag
Provided by Diacronia.ro for IP 216.73.217.142 (2026-11-15 02:41:49 UTC)

schließen. Die Verweigerung des Handschlages ist einer Beleidigung gleich zu setzen. Ignorieren Sie niemals eine dargebotene Hand!
Beduinen ergreifen wechselweise den Unterarm des Gegenübers, auch mit dem Hintergedanken, die Kraft des Armes des anderen auszuloten (Molcho).
Auch wird dort eine Umarmung als Begrüßung verwendet, wiederum mit dem Gedanken nach verborgenen Waffen zu suchen. Wir sehen also, dass Begrüßungsrituale häufig einen Hintergrund hatten.
Auf den Philippinen schlagen sich Männer zur Begrüßung schon mal kräftig auf den Rücken, machen Sie das einmal in Amerika!
Es gibt noch andere Fußangeln sonder Zahl, über die wir in anderen Kulturkreisen stolpern können.
Schnäuzen Sie sich in Indien nicht in Gegenwart anderer. Streichen Sie im Südostasiatischen Raum niemals jemandem über den Kopf, vor allem Kindern nicht, denn der Kopf ist der Sitz der Seele!
In vielen Ländern Asiens gilt die linke Hand als unrein! Passen Sie beim Zeigen, Handreichen oder Darbieten von Gegenständen oder Speisen auf!
Achten Sie auch auf die Kleidung: Zu leichte, sommerliche Bekleidung ist im arabischen Raum verpönt. Zehenfreie Schuhe können Sie im arabischen Raum den Respekt kosten. Geben Sie im Iran nie einer Frau die Hand.
Weitere heikle Punkte in der Kommunikation sind die erste Kontakt-aufnahme und da besonders die Anreden! Achten Sie hier besonders auf die verschiedenen kulturellen Usancen! In manchen Kulturkreisen (in Südamerika) umarmt man sein Gegenüber auch schon beim ersten Treffen. Ein Zuwiderhandeln wird als Ablehnung und Gefühlskälte interpretiert, bei den Japanern gibt es keinen Körperkontakt, eine leichte Verbeugung reicht, oft reichen auch minimale Gesten und mimische Zeichen (vgl. Heringer 2007: 166-168).
Kompliziert kann es bei den Anreden werden: In Deutschland und Österreich ist vor den Familiennamen das Wort „Frau“ oder „Herr“ zu setzen. Ein Weglassen wird als despektierlich, ja sogar als beleidigend empfunden. In Deutschland wird in jüngerer Zeit der akademische Titel häufig nicht mehr genannt, in Österreich sind Sie gut beraten den jeweiligen akademischen Titel sehr wohl zu verwenden (Frau/ Herr Doktor, Mag. etc.).
Das Vorstellen unterliegt, je nach Kulturkreis, verschiedenen Regeln. In Japan wird die bekannte Visitenkarte überreicht und zwar mit beiden Händen. In anderen Ländern achten Sie auf die Handbedeutung (links = unrein).

BDD-A13079 © 2011 Mirton Verlag
Provided by Diacronia.ro for IP 216.73.217.142 (2026-11-15 02:41:49 UTC)

Besonders heikel sind im Gespräch persönliche Fragen. Wonach darf man fragen? In Mitteleuropa sind Fragen nach der Familie durchaus zulässig, nicht aber nach intimen Verhältnissen!
Fragen nach dem Ehestand, dem Einkommen, nach den Kindern sollte man allgemein tunlichst vermeiden. Vor allem aber hüten Sie sich davor, Ratschläge zu erteilen, es sei denn Sie werden ausdrücklich darum gebeten. Aber auch in diesem Fall ist höchste Zurückhaltung und Vorsicht geboten.

Persönliches Eigentum und Privatbereich

Eigentum hat vor allem in Europa einen hohen Stellenwert und gilt als Statussymbol! Dies verhält sich aber auch in fast allen Kulturkreisen so. Der Privatbereich ist absolut zu respektieren. Suchen Sie niemanden überraschend in seinem privaten Bereich auf, außer Sie wurden ausdrücklich eingeladen, oder Sie befinden sich in einem Nahverhältnis zur betreffenden Person.

Stereotype und Vorurteile

Der größte Hemmschuh für eine gedeihliche Kommunikation sind die Vorurteile! Sie machen es uns unmöglich dem Gegenüber offen und unvoreingenommen zu begegnen. Es wäre nun ein Leichtes zu sagen, man solle die Vorurteile einfach abbauen. Das eben ist ein ganz schwieriges Unterfangen, denn Vorurteile und Stereotype werden selten aus eigenem Erfahren gebildet, sondern werden im Zuge des Sozialisierungsprozesses tradiert und dadurch im Denken fest verankert, was so weit geht, dass man meint, diese Einstellungen basierten auf eigenen Erfahrungen.
Autostereotype und Heterostereotype vergiften häufig die Atmosphäre zwischen verschiedenen Kulturen (Alle Österreicher können gut Skifahren.).

Kritik

Hier ist es angebracht über das Kritisieren anderer Kulturkreise zu sprechen. Gleich vorweg: Gehen Sie mit der Kritik am Gegenüber, wenn überhaupt, zurückhaltend um. Österreicher sind häufig sehr selbstkritisch, reagieren aber auf fremde Kritik oft beleidigt. Ein Faktum, das man bei den Angehörigen anderer Nationen ebenso vorfindet.

BDD-A13079 © 2011 Mirton Verlag
Provided by Diacronia.ro for IP 216.73.217.142 (2026-11-15 02:41:49 UTC)

Besondere Vorsicht ist bei aktuellen Themen, wie es erst jüngst die Diskussion über den Stierkampf in Spanien gezeigt hat, walten zu lassen. Selbst wenn Sie direkt um Ihre Meinung gefragt werden, verhalten Sie sich eher neutral und loten Sie die Meinung Ihres Gegenübers aus.

Lob

Bedenken Sie, dass Sie als Lobender die Rolle eines Beurteilenden spielen. Überschwängliches Lob wird eventuell als unehrliche Schmeichelei verstanden. Sie laufen dadurch Gefahr, direkt als unehrlich eingestuft zu werden.
Besondere Bedeutung im interkulturellen Diskurs kommt auch der „nonverbalen Kommunikation“ zu. Es gibt Kulturkreise, deren Gesten in glattem Gegensatz zu den Gesten eines anderen Kulturkreises stehen. Denken wir daran, dass teilweise in Griechenland und in Bulgarien Kopfschütteln ein „Ja“ bedeutet. Was heißt das nun generell bezüglich einer gedeihlichen interkulturellen Kommunikation?
Eine gute Kenntnis der landesüblichen Usancen und Gebräuche ist für eine erfolgreiche interkulturelle Verständigung unerlässlich. Das hat mit Anbiederung nichts zu tun, sondern zeugt vom erforderlichen Respekt vor dem Gegenüber.

Tabus

Hängen Sie nicht dem Irrglauben an, man könne über alles reden. Dem ist bei Weitem nicht so! Vermeiden Sie Themata wie: Geld, persönliche Schwächen oder Vorlieben, Politik, Religion und Landesgeschichte (vgl. Heringer 2007: 171-172).

Sprache

Grundkenntnisse oder noch besser, gute Kenntnisse fremder Sprachen kann in der interkulturellen Kommunikation nur dienlich sein. Halten Sie sich aber immer eines vor Augen: Überschätzen Sie Ihre Kenntnisse nicht! Mangelnde Ausdrucksfähigkeit in einer anderen Sprache kann womöglich zu massiven Irritationen beim Gegenüber führen. Hüten Sie sich davor, den Eindruck zu erwecken, die Sprache eines anderen Landes zu beherrschen.

BDD-A13079 © 2011 Mirton Verlag
Provided by Diacronia.ro for IP 216.73.217.142 (2026-11-15 02:41:49 UTC)

Sie werden den Ausführungen Ihres Gesprächspartners dann nicht mehr folgen können.
Unterlassen Sie tunlichst unangebrachte Bemerkungen in Ihrer Muttersprache, denn Sie wissen nicht, ob ihr Gesprächspartner das Deutsche beherrscht. Je nach der Bedeutung des interkulturellen Kontaktes erwägen Sie es, einen Dolmetscher zu engagieren.
In allen Fällen der Kommunikation ist, wie wir wissen, das Zuhören von eminenter Bedeutung. Widmen Sie Ihre Aufmerksamkeit Ihrem Gesprächspartner. Aber Vorsicht! In den verschiedenen Kulturkreisen gibt es verschiedene Signale der Aufmerksamkeit, die wir nicht falsch interpretieren sollten. Die Japaner signalisieren ungeteilte Aufmerksamkeit durch das Schließen der Augen. In unserem Kulturkreis ist der Augenkontakt ein Zeichen der Aufmerksamkeit, in anderen Ländern ist intensiver Augenkontakt verpönt, z. B. im fernen Osten.
Gesprächsbeteiligung, Reinreden, Nebenbemerkungen mögen in Spanien, England oder den USA durchaus akzeptiert sein, in Polen oder Kanada ist das eher nicht erwünscht, wir Österreicher sind geduldige Zuhörer, pflegen uns fast immer am Ende der Ausführungen unseres Gesprächspartners mit der „Killer-Formel“ „Ja-Aber“ ins Geschehen zu bringen und unsere eigenen Vorstellungen dann darzulegen (s. Heringer 2007: 171).
Schweigsames Zuhören hat auch so seine Tücken! In Europa, mit Ausnahme von Finnland, gilt Schweigen als Ablehnung, so ist es auch im Osten und im arabischen Raum. In Ostasien gilt Schweigen als Zustimmung.
Alle diese Beispiele zeigen auf, dass ein oberflächliches Einsteigen in die interkulturelle Kommunikation nicht ratsam ist. Es bedarf daher eines zielgerichteten Trainings, um im interkulturellen Dialog bestehen zu können. Schon kurz nach dem Zweiten Weltkrieg begannen die USA zielgerichtet ihre Repräsentanten in diese Richtung zu schulen und sie auf ihre Tätigkeit in anderen Kulturkreisen vorzubereiten. Letzteres kann in einem Vortrag wegen der Komplexität der Thematik keinesfalls berücksichtigt werden.

Literatur

Gunsenheimer, Antje (Hrsg.) (2007): **Grenzen, Differenzen, Übergänge, Spannungsfelder inter- und transkultureller Kommunikation**, Bielefeld: Transcript.

BDD-A13079 © 2011 Mirton Verlag
Provided by Diacronia.ro for IP 216.73.217.142 (2026-11-15 02:41:49 UTC)

Heringer, Hans Jürgen (^{2}2007): **Interkulturelle Kommunikation**, Tübingen: A. Francke.

Kumbier, Dagmar/Schulz von Thun, Friedemann (Hrsg.) (2006): **Interkulturelle Kommunikation: Methoden, Modelle, Beispiele**, Reinbek bei Hamburg: Rowohlt.

Prodolliet, Simone (2000): **Interkulturelle Kommunikation. Eine Einführung in die Praxis**, Luzern: Caritas.

BDD-A13079 © 2011 Mirton Verlag
Provided by Diacronia.ro for IP 216.73.217.142 (2026-11-15 02:41:49 UTC)