

# Mit unterschiedlicher Wahrnehmung rechnen

Wenn alle Menschen Äußerungen von anderen in gleicher Weise interpretieren würden, wäre die Kommunikation einfach. Dies ist aber nicht so. Denn die Art, wie eine Person Äußerungen wahrnimmt und interpretiert, spielt eine große Rolle.

*Wir verstehen das, was wir verstehen wollen.*



## BEI DEM THEMA GEHT ES UM DIE FRAGEN:

- Warum sollten Sie beim Austausch mit anderen mit Schwierigkeiten aufgrund unterschiedlicher Wahrnehmung rechnen?
- Welche Faktoren beeinflussen Ihre Wahrnehmung?
- Warum hat jeder Mensch seine eigene Sicht auf die Welt?



**Welche Erfahrungen haben Sie im Kontakt mit Menschen aus anderen Kulturkreisen gemacht?**

**Was hat gut geklappt? Wo hat es schon einmal Schwierigkeiten gegeben?**

## Keywords

Annahme von Ähnlichkeiten   gesellschaftliche Normen   implizite Persönlichkeitstheorie  
individuelle Einflussfaktore   Motivation   persönliche Sichtweisen   Stimmung  
persönliche Wertvorstellungen   Schlüsselinformationen   soziale Stereotype  
Typisierungen   Vorerfahrungen   Vorinformationen   Vorurteile





***Sie halten in Tokio einen Vortrag über das neue Marketingkonzept Ihrer Firma. Die Teilnehmenden lehnen sich währenddessen zurück, machen es sich gemütlich und schließen die Augen. Sie sind völlig irritiert.***

Der Grund liegt in einer landesspezifischen Besonderheit: Das ist Ausdruck höchster Konzentration.

Das Gleiche gilt für erste Kontakte mit anderen Menschen. Hier ist man meist eher vorsichtig und oft etwas reserviert. Man kann deren Absichten schlecht einschätzen. Nichtsdestotrotz erfolgt automatisch eine erste Einschätzung. Wir treten deshalb niemals völlig unbelastet und neutral in Kontakt mit einem anderen Menschen, selbst wenn wir diesen noch nicht kennen.



***Sie sind im Urlaub auf Sansibar. Ein Einheimischer spricht Sie auf Englisch an und möchte Ihnen gerne die Altstadt von Stonetown mit ihren verwinkelten Gassen zeigen, kostenlos, aus Freundschaft. Würden Sie solch ein Angebot annehmen?***

Von besonderer Bedeutung ist immer der erste Eindruck, von einer Person, genauer: von der Person in einer Situation.

Folgende Merkmale, die wir bei unserem Gegenüber wahrnehmen, beeinflussen den ersten Eindruck im positiven Sinne:

- ein freundlicher Gesichtsausdruck
- gepflegtes Äußeres
- direkter Blickkontakt
- angemessene Distanz
- offene Körperhaltung
- Bekunden von Interesse

Der Einordnungsprozess, der unbewusst geschieht, dauert nur Sekundenbruchteile bis wenige Minuten. Wir nehmen nicht nur wahr, dass uns jemand sympathisch erscheint, oftmals beurteilen wir auch die Persönlichkeit des anderen, als z.B. schüchtern, arrogant, ehrgeizig, aggressiv oder labil. Wir schließen dabei von äußeren Merkmalen oder Verhaltensweisen auf die Eigenschaften einer Person.



***Bei jedem Kontakt mit anderen Menschen finden solche Prozesse statt. Sie prägen entscheidend die Beziehung zwischen den Kommunikationspartnern.***