

## Attribute einer guten, aber nicht perfekten Interkulturellen Kommunikation

### (Eigenschaften eines guten und gut verständlichen Dialogs)

1. **Was bewirkt der erste optische Eindruck einer Person bei Ihnen?**  
(äußeres Erscheinungsbild, Körperhaltung und Motorik, Blickkontakt, Signale von Gesprächsbereitschaft oder Null-Bock-Mentalität, Gefühl von Sympathie oder Antipathie)

**Übung:** Herstellen eines Meinungsbildes und Festhalten der Eindrücke

2. **Einstieg in die Kommunikation und Annäherung über Gestik / Mimik und small talk**  
(non-verbale Kommunikation - Körpersprache)  
Themen: z. B. Wetter, Geographie, internationale Küche, behutsame Ermittlung der Sprachkompetenz der/s Anderen

**Übung 1:** Jede/r TN macht eine Geste / Mimik und die anderen deuten diese!

**Übung 2:** 2 TN gestalten einen Dialog über das Wetter (eine/r spricht Deutsch, die andere Person hat kaum deutsche Sprachkenntnisse) und die anderen deuten diese!

Auswertung durch die TN und Dokumentation durch Team!

Fortsetzung Übung: Sammlung weiterer Attribute für eine erfolgreiche Kommunikation

3. **Klare und deutliche Aussprache**
4. **Lautstärke, Betonung, Schnelligkeit und Pausen beim Sprechen**
5. **Berührung und Distanz**
6. **Flexibilität in der Kommunikation**
7. **Wahrnehmung und Einschätzung der Sprachkompetenz unseres Gegenübers**
8. **Anpassung des eigenen Sprachniveau an Gesprächspartner/in**
9. **Souveräner sprachlicher Umgang (Vermittlung des Gefühls von Empathie und Gesprächsbereitschaft)**
10. **Transport komplizierter Sachverhalte in einfacher Sprache** (kurzer und klarer Satzbau, Ersetzen von Fachbegriffen und Redewendungen durch einfach verständlichere Satzkonstruktion)
11. **Reflexion des eigenen Sprachverhalten**

### Danach Gruppenbildung und Realisierung eines eigenen Dialogs zwischen Migrant/innen und Deutschen unter Berücksichtigung folgender Aspekte:

- Jemand streicht sich ständig über den Bart
- Bei jemand anderem klingelt ständig das Handy (Mobile)
- Jemand hat übermäßig viel Knoblauch gegessen
- Ein anderer klopft gerne seinen Gesprächspartner/in immer auf die Schulter
- Eine Person redet laut und gestikuliert viel

