

# Was passiert, wenn „Coconut“ und „Peach“ miteinander kommunizieren, oder: Das berühmteste Missverständnis der Welt

zum Thema: Interpersonale Distanz **USA – Deutschland**



Von Susanne M. Zaninelli,  
CULTURE CONTACT Munich \* New York

**Aufsatz-Auszug** aus: "Vier Schritte eines integrativen Trainingsansatzes am Beispiel eines interkulturellen Trainings: Deutschland - U S A". Erschienen in: "Materialien zum internationalen Kulturaustausch" Nr. 33 Hrsg.: Institut für Auslandsbeziehungen, Stuttgart, 1994 S. 5 - S. 8, überarbeitet Januar 2005

## Kognitiver Ansatz

**Orientierung und Strukturierung durch Reduktion auf spezifische "Kulturkategorien".**

Nach der anfänglichen Sensibilisierung der Teilnehmer beginnt nun der zweite Schritt des integrierten Trainings: Auf der *kognitiven* Ebene wird die Fähigkeit geschult, sich unterschiedlicher Kulturmuster oder Kulturstandards (Thomas 1991) bewusst zu werden, welche Licht in das Dunkel einer verwirrenden Interaktion bringen können. Durch die Reduktion auf wesentliche kulturbestimmende Faktoren erhalten die Teilnehmer eine gewisse *Orientierungs- und Strukturierungshilfe*. Sie lernen kulturelle Muster zu erkennen, zu beschreiben und dann zu analysieren. Mittels spezifischer **Kulturkategorien** erhalten sie also Werkzeuge an die Hand, die sie auch später in ihrem interkulturellen Alltag zur Klärung von Gegebenheiten einsetzen können. Wie ich am Beispiel von "Coconut", der deutschen Kokosnuss, und „Peach“, dem amerikanischen Pfirsich, ausführen werde, geht es hier um eine Kulturkategorie, die ich nach Thomas als "*Distanzminimierung - Distanzdifferenzierung*" beschreiben möchte.

## Distanzminimierung - Distanzdifferenzierung

Seit 1990 trainiere ich deutsch-amerikanische Team-Building-Seminare. Als Ergebnis der Auswertung von zahlreichen Videos unter dem Aspekt „Interaktionsverhalten bei ersten Kontakten“ entwickelte ich eine Graphik (siehe Abbildung 1) zu einem Kulturphänomen, das Thomas (1991) als "interpersonale Distanz" bezeichnete. Während meiner Zusammenarbeit 1992 mit den amerikanischen Trainerinnen, den U.S. Communication Consultants, bezeichneten diese die Graphik als "Coconut" und „Peach". Damit wurde das Phänomen graphisch sowie symbolisch festgehalten.

Zunächst kann man davon ausgehen, dass jeder Mensch auf dieser Welt seine Persönlichkeit, sein Innerstes, durch eine "Schale" schützt und nur Personen des Vertrauens in seinen zentralen Kern hinein(sehen) lässt. Von Kultur zu Kultur unterschiedlich ist die Interpretation darüber: Was, wie und wie viel erachtet man als würdig, um es in sogenannten "Kennenlernritualen" öffentlich zu erzählen oder was ist eindeutig dem privaten Bereich hinter der harten Schale zuzuordnen.

Gehen wir von folgendem Bild aus (siehe Abbildung 1): Um die harte Schale der "Coconut" und der Peach (jeweils der schwarzer dicke Ring) liegt ein gelber Ring. Dies symbolisiert die **öffentliche Sphäre** (Trompenaars 1993), auch **peripherer Persönlichkeitsbereich** (Müller/Thomas 1991) genannt.

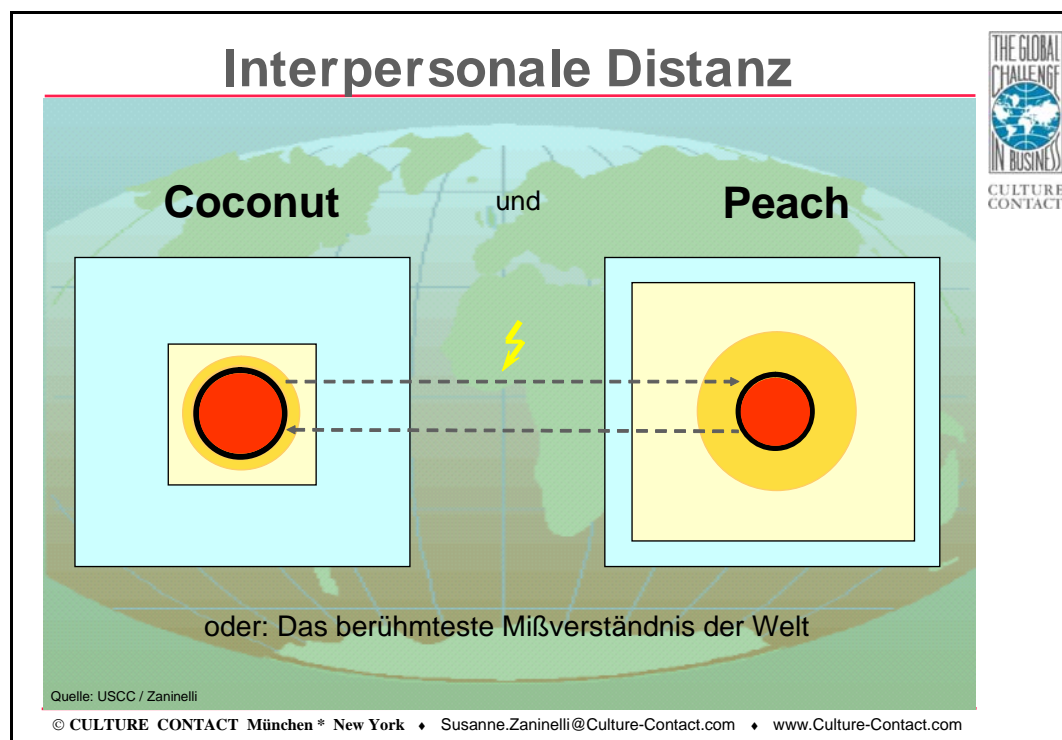


Abbildung 1: Coconut und Peach

Alle "Small Talk Situationen" erlauben es zunächst, dass in diesem Bereich und über diese Sphäre problemlos gesprochen werden kann, ohne die intimeren, persönlicheren Bereiche zu berühren. Dieser periphere Bereich bildet sozusagen die Erweiterung des zentralen Bereiches einer Person.

In Deutschland ist diese öffentliche Sphäre jedoch relativ schmal. Deshalb sind wir, in Relation zu einer amerikanischen Kultur, zunächst beim Kennenlernen neuer Menschen etwas zurückhaltender. Auf Grund des dünnen Ringes der öffentlichen Sphäre möchte man nicht allzu viel über sich selbst preisgeben, da die Barriere zur **privaten Sphäre**, (Trompenaars 1993) oder zu **zentralen Persönlichkeitsbereichen** (Müller/Thomas 1991), in der Abbildung rot dargestellt, erst nach eher vielen Kontakten überwunden wird.

Mit anderen Worten: Es ist nicht so leicht, eine Kokosnuss zu knacken und in den Genuss ihrer süßen verbindlichen Kokosnuss-Milch zu kommen (rot). Hat man das aber einmal geschafft, und stimmt die Chemie, so steht einer verbindlichen Freundschaft nichts mehr im Wege. (Vgl. die unterschiedliche kulturelle Konnotation des Wortes "Freund" in USA und Deutschland).

Demgegenüber ist die **öffentliche Sphäre** in einer amerikanischen Kultur durch einen relativ breiten gelben Ring gekennzeichnet. Er ist durch das "Pfirsichfleisch" symbolisiert, (gelb), der den **privaten Bereich** (rot) des Pfirsichkernes umhüllt. Im Vergleich mit einer deutschen Kokosnuss bedeutet das, dass amerikanische Pfirsiche im Durchschnitt über wesentlich mehr "Öffentlichkeitsraum" verfügen als Deutsche. In der Interaktion mit Fremden wirkt sich dies folgendermaßen aus: Amerikaner zeigen bei ersten Kontakten eine für Deutsche zumeist umwerfende Freundlichkeit und Offenheit, die wesentlich mehr und schneller etwas von sich preisgibt, als das in einer deutschen Kultur der Fall wäre. Und nun nimmt das berühmteste Missverständnis der Welt seinen Lauf:

## **Interpretation kultureller Signale**

"Coconut", die deutsche Kokosnuss ist in der Interaktion mit "Peach", dem amerikanischen Pfirsich äußerst überrascht, ein Verhalten anzutreffen, welches in Deutschland normalerweise erst nach längerem Kennenlernen üblich wäre. Dieses kulturelle Signal, derart offen, hilfsbereit und persönlich zugänglich zu sein, wird von

"Coconut" - nach anfänglicher Irritation - so interpretiert, als habe man überraschend schnell jemanden getroffen, der außergewöhnlich stark an ihm und an seiner Freundschaft interessiert sei. Die deutsche Kokosnuss wähnt sich also bereits hinter der Kernschale im Fruchtmilch (rot) und erwartet nun ein ihrem kulturellen Muster entsprechendes **verbindliches** Verhalten. Was "Coconut" natürlich nicht wissen kann, ist, dass "Peach" sich lediglich im äußeren gelben Ring seines öffentlichen, **unverbindlichen** "Small Talk Gebarens" aufhält, welches allerdings wesentlich mehr an persönlichen und vertraulichen Informationen, an Hilfsbereitschaft und Offenheit über Gefühle zu sprechen, zulässt, als das in Deutschland in einem Small Talk der Fall wäre. "Coconut" nimmt folglich alles, was "Peach" so überschwänglich und freundlich von sich gibt, durchaus ernst und freut sich schließlich und endlich, sagen wir, über eine Einladung nach Hause.

Erst später wird die deutsche Kokosnuss feststellen, dass all die liebenswürdigen Dinge, die ihm beim amerikanischen Peach so süß wie das Fruchtfleisch eines Pfirsichs vorkamen und die er fälschlicherweise seiner verbindlichen Kokosnuss Milch (rot) gleichsetzte, gar nicht "wahr" sind und verbindlich gemeint waren, sondern nur unverbindliche Freundlichkeiten darstellten.

Die deutsche Kokosnuss fühlt sich daraufhin um ihre echten Gefühle betrogen, die ihr so ungewöhnlich schnell herausgelockt wurden und empfindet den amerikanischen Pfirsich in ihrer Enttäuschung folglich als oberflächlich, unseriös, nicht ernstzunehmend, und glaubt von nun an, dass Amerikaner zu keiner tiefen Freundschaft fähig seien, was natürlich nicht stimmt.

## **Verhaltensrepertoire des kulturell bedingten Kennenlernprozesses**

Wie ist es in der Zwischenzeit "Peach" ergangen? Er ist in der letzten Phase seiner Interaktion mit "Coconut" ziemlich überrascht, wie wortwörtlich verbindlich und vertraulich sich dieser ihm gegenüber plötzlich verhält, wo er diesen Menschen doch noch gar nicht lange kennt! Was ist passiert?

Der amerikanische Pfirsich hat lediglich sein kulturell verankertes höfliches Verhaltensrepertoire im "Prozess des sich Kennenlernens" erfüllt. Für ihn ist das ebenso unverbindlich, wie für die deutsche Kokosnuss ein im Vergleich dazu relativ

nüchternes deutsches Small Talk Gespräch, bei dem jedoch „privatere“ Themen in so einer Überschwänglichkeit und Freundlichkeit nie angesprochen werden würden.

Sein Pech ist nun, dass ihn die deutsche Kokosnuss wegen seiner Überschwänglichkeit völlig missversteht und ihm nun im wahrsten Sinne des Wortes „auf die Pelle“ rückt, was so viel heißt, dass er sich an seinem Pfirsichkern zu schaffen macht (schwarzer dicker Ring), der sein amerikanisches privates Inneres schützt oder, was noch schlimmer ist, so tut, als hätte er eine Einladung erhalten, sich darin zu tummeln. Es kommt nämlich an dieser Stelle immer wieder vor, dass deutsche Kokosnüsse die Small Talk Floskel: „...und schauen Sie doch mal bei mir vorbei“, wortwörtlich nehmen und dann tatsächlich vor der Haustüre eines amerikanischen Pfirsichs stehen. Dieser Satz ist jedoch eher eine „spontane Sympathiekundgebung“ und ein Zeichen dafür, dass sich der amerikanische Pfirsich jetzt in diesem Moment mit der deutschen Kokosnuss wohl fühlt und ist nicht als konkrete Einladung gedacht.

Woran erkennt eine deutsche Kokosnuss aber eine ernst gemeinte Einladung? Sie erhalten einen Datum und eine Uhrzeit, was dann aber natürlich verbindlich ist!!!

Wenn nun also die deutsche Kokosnuss dem amerikanischen Pfirsich an dieser Stelle zu nahe tritt, zieht sich "Peach" daraufhin verwirrt zurück und denkt bei sich: Was will die deutsche Kokosnuss von mir, die kenne ich doch gar nicht!! Das ist schon eigenartig, zuerst kostet es wirklich Mühe, sie ein bisschen aus der Reserve zu locken und auf einmal steht diese „Coconut“ auch noch ohne konkrete Einladung vor meiner Haustüre! Aber das komischste ist, dass man mir amerikanischem Pfirsich permanent vorwirft, distanzlos und oberflächlich zu sein! Wie soll ich daraus noch schlau werden!

## **Unterschiedliche Erwartungshaltungen bei nicht kompatiblen Kulturstandards**

Diese Geschichte hört man in verschiedensten Varianten immer wieder. Beider Wahrnehmung ist somit richtig und falsch zugleich: Richtig ist, dass Deutsche auf Amerikaner manchmal etwas steif, und dass Amerikaner auf Deutsche manchmal etwas oberflächlich wirken können. Falsch ist, dass Deutsche per se steif und

Amerikaner per se oberflächlich sind. Und keiner würde das normalerweise von sich selbst behaupten. Wieso sollten sie auch?

Wenn sie sich in ihrem eigenen kulturellen Kontext bewegen, fallen sie mit ihrem jeweiligen Verhalten nicht weiter auf, weil sie sich dem entsprechenden Kulturstandard gemäß ja ganz „normal“ benehmen. Beide handeln, fühlen und interpretieren nach den jeweiligen Standards ihrer eigenen Kultur und da wird ja auch nichts missinterpretiert und missverstanden.

Wenn jedoch unterschiedliche Erwartungshaltungen zweier nicht kompatibler Kulturstandards aufeinandertreffen, dann werden die jeweils eigenen Erwartungen zwar **geföhlt**, der gesamte Komplex der interkulturellen Interaktion wird aber in den meisten Fällen **nicht** identifiziert und **durchschaut** und somit bleibt man in der stereotypen wechselseitigen Wahrnehmung stecken, wie z.B.: „Stimmt also doch, vor was man mich schon vor meiner Abreise nach USA gewarnt hat. Amerikaner sind oberflächlich!“

Hinzu kommt noch ein anderer Aspekt der interpersonalen Distanz, der in der Graphik mit einem hellblauen und hellgelben Quadrat beschrieben ist. Bei den deutschen Kokosnüssen ist das hellgelbe Quadrat, also die Sphäre, in der man Small Talk betreibt, kleiner und gibt somit mehr Raum für das hellblaue Quadrat, das die Sphäre symbolisiert, in welcher man schweigt und sich nicht verpflichtet fühlt irgendetwas sagen zu müssen.

Das findet man auch bei amerikanischen Pfirsichen vor, dass man z.B. auf einer Rolltreppe im Kaufhaus oder in der Subway, sich nicht zum Sprechen verpflichtet fühlt und schweigsam ist. Aber – dieses hellblaue Feld des Schweigens ist bei Amerikanern signifikant kleiner als bei Deutschen!

Dies gibt in Trainings immer wieder bei der Übung zur „wechselseitigen Wahrnehmung“ zu folgenden Kommentaren Anlass: *Deutsche über Amerikaner*: „Stell dir vor, Du kannst keine 2 Minuten neben so einem amerikanischen „Peach“ sitzen und schon quatscht er dir die Hucke voll, wie unangenehm.“ *Amerikaner über Deutsche*: „Stell dir vor, Du kannst 2 Stunden neben so einer deutschen „Coconut“ sitzen und die sagt kein Wort zu Dir, wie unangenehm!“

Das spiegelt sehr gut die unterschiedliche Interpretation und Wahrnehmung dessen wider, was als „richtig“ oder „falsch“ empfunden wird in Bezug auf „wie viel“ man „was“ zu „welchem Zeitpunkt“ sagt oder zurückhaltend schweigt! Es gibt allerdings

auch Deutsche und Amerikaner, die das jeweils andere geradezu bewundern und es genießen und sich dabei wunderbar fühlen!

Ein schöner Nebeneffekt stellt sich ein, wenn das Training in einer bi-kulturell deutsch-amerikanischen Gruppe stattfindet. Dann lernen beide gleichzeitig übereinander und missinterpretieren nicht mehr die Signale die man erhält, so dass jeder so bleiben kann wie man ist - „Coconut“ und „Peach“.

Die Identifikation und Analyse dieser unterschiedlichen Wahrnehmungen und den damit verbundenen spezifischen Erwartungshaltungen wird im interkulturellen Training mit Hilfe einer Reihe solcher Kulturkategorien vollzogen. Sie gewährleisten, sich selbst und den anderen besser zu verstehen und geben Handlungssicherheit in zukünftigen Interaktionen.

---

Die Autorin M.A. phil. **Susanne M. Zaninelli** leitet seit 1990 das Unternehmen **CULTURE CONTACT Munich \* New York** in München und in New York. Sie arbeitet mit 20 international- und industrieerfahrenen Trainern und Beratern aus über 12 Kulturen und lebt das, was sie vermittelt, selbst. Ihre internationale Erfahrung und das Managen ihres eigenen Unternehmens über Ländergrenzen hinweg, fließt direkt in die Beratungs- und Trainingsleistung für ihre international und global tätigen Kunden ein.

**Schwerpunktt Themen:** Business-Simulation GLOBAL BRIDGES zum internationalem Remote-Management, Workshops zu Remote Management, interkulturelle Teambuilding Seminare, Entwicklung und Durchführung von Internationalen High Potential Programmen, Interkulturelles Management Training culture specific und culture general, Diversity Strategie Beratung und Diversity Workshops, interkulturelle Mediation.

Zu den **Kunden** von CULTURE CONTACT zählen internationale Unternehmen wie Allianz, Allianz Asset Management, BASF, Bayer AG, BMW Group, BMW USA, Boehringer-Mannheim, Bosch, Bosch und Siemens Hausgeräte, Ciba-Geigy, CSC Ploenzke, DaimlerChrysler, DEHA, Degussa, Deutsche Aerospace, Deutsche Bank Digital Equipment, DyStar, Giesecke & Devrient, Hewlett Packard, IBM, Leica, Mannesmann, Microsoft, Motorola Halbleiter, Media-Saturn, Oracle, Phillip Morris, Plansee, Relatio PR, Rodenstock, SGL Carbon, Siemens, Storage Technology, Scintilla, Silicon Graphics, T-Systems.

**e-mail:** [contact@culture-contact.com](mailto:contact@culture-contact.com)

**Homepage:** [www.culture-contact.com](http://www.culture-contact.com)