

Tagesordnung für die 20. Übung zur vergleichenden Landeskunde im Winterhalbjahr 2011/12 am 18. 2. 2012 um 12.30 Uhr im Kulturhaus Morishita (Tel. 5600 8666) im Seminarraum Nr. 3, 2. Etage (Etage Nr. 3): Morishita 3-12-17 im Bezirk Kôtô, in der Nähe vom Ostufer des Sumida; U-Bahn-Stationen: Morishita, Ausgang A 3, oder Kiyosumi-Shirakawa, Ausgang 2; S-Bahn-Bahnhof Ryôgoku, Ostausgang.
Vorsitzende: Herr Ishimura (I-XII) und Frl. Mito (XIII-XIX)

Der äußere Schein

- I. Protokoll (12.30)
II. Eröffnung (12.30)
10 III. Anwesenheit (12.30)
A. Teilnehmer:
- **Frl. Fujisawa** kommt nicht, weil sie zur Hochzeit einer Bekannten geht. Frl. Mito vertritt sie.
- **Herr Nasu** kommt auch nicht, weil er zur Hochzeit eines Veters geht. Herr Ishimura vertritt ihn.
15 - **Frau Tanaka** kommt nicht, weil sie geschäftlich in Europa ist. Herr Ishimura vertritt sie.
B. Zuhörer:
IV. Fragen zur Tagesordnung (12.35)
20 V. Gäste (12.45)
A. europäischer Gast B. japanischer Gast
VI. Informationsmaterial (12.50)
A. über Europa B. über Japan
VII. Vorbereitungen für die nächsten Übungen (12.55)
25 A. Vorsitzende für den 13. 10.: Vorschlag: **Herr Nasu** und **Frau Tanaka**
B. Themen für den 6. 10. (**Herr Ishimura** und **Frau Osaka**)
C. Informationen für den 26. 5. (**Frl. Fujisawa** und **Frau Mori**)
D. Methoden für den 31. 3. (**Herr Ishimura** und **Frau Mori**)
E. Gäste F. sonstiges
30 VIII. Fragen zu den Informationen (13.05)
A. über Japan
B. über Europa
IX. Fragen zu dem Bericht über Japan (13.10)
25-27) „Der äußere Schein“ von Herrn Haruyuki ISHIMURA (2012)
35 X. Erläuterungen zum heutigen Thema (13.15)
1.) Erläuterungen: **Frl. Mito** (2') und **Herr Ishimura** (2')
2.) verbessern 3.) Fragen dazu 4.) Kommentare und Kritik
XI. Interviews ohne und mit Rollenspiel (13.25)
Sie können Ihren Interviewpartner z. B. fragen:
40 „Denken Sie, daß für die menschlichen Beziehungen der erste Eindruck besonders wichtig ist? Ziehen Sie sich besonders gut an, wenn Sie sich mit jemandem zum ersten Mal treffen?“
„Was war für Sie bei der Stellungssuche am wichtigsten? Ob das eine angesehene Firma ist, was Sie da machen oder wieviel Sie da verdienen?“
45 „Was ist für Sie bei der Partnersuche am wichtigsten [gewesen]? Ob er/sie bei einer angesehenen Firma arbeitet, was er/sie da macht oder wieviel er/sie verdient?“
„Tun Sie, wenn Sie bei der Firma anrufen, um zu sagen, daß Sie wegen einer Erkältung nicht kommen können, als wären Sie schwerer erkältet, als Sie es tatsächlich sind?“
„Bestellen Sie, wenn Sie plötzlich Besuch bekommen, bei einem Restaurant mit rohem
50 Fisch belegte Reisbällchen? Oder machen Sie schnell etwas aus den Essenresten vom Abend vorher?“
„Freuen Sie sich mehr über ein Geschenk, wenn es Ihnen von einem bekannten Warenhaus schön verpackt geliefert wird, als wenn Sie es in einem Plastikbeutel eines Tag und Nacht geöffneten Geschäfts bekommen?“
55 „Haben Sie zu Hause einen Papierbeutel einer bekannten Boutique und verwenden den immer wieder, wenn Sie einkaufen gehen? Wann verwenden Sie ihn sonst noch?“
„Ziehen Sie manchmal wieder an, was Sie am Tag vorher auch an hatten?“
„Sind Sie zu Hause anders angezogen, als wenn Sie weggehen?“
„Schminken Sie sich auch, wenn Sie nicht vorhaben, wegzugehen?“
60 „Rasieren Sie sich auch am Wochenende? Warum? Warum nicht?“
„Was halten Sie von Männern, die eine Viertelstunde vor dem Spiegel stehen?“
„Machen Sie, wenn Sie sich mit Ausländern unterhalten, übertriebene Gesten, die Sie nie verwenden, wenn Sie sich nur mit Japanern unterhalten? Z. B. wenn Sie zeigen wollen, daß Sie das, was der andere Sie gefragt hat, nicht wissen?“
65 „Hängen Sie die Wäsche auf dem Balkon zum Trocknen auf, auch wenn man sie von der Straße aus sieht? Warum stört Sie das nicht?“
„Zeigen Sie, wenn Ihnen gegenüber jemand unhöflich ist, deutlich Ihren Ärger? Z. B. wenn sich jemand, dem Sie den Weg gezeigt haben, nicht bei Ihnen bedankt?“
„Hängt, wie Sie sich verhalten, davon ab, mit wem Sie sprechen? Verhalten Sie sich
70 immer gleich, unabhängig davon, mit wem Sie sprechen?“
„Tun Sie, um einen guten Eindruck zu machen, manchmal etwas, was Sie in Wirklichkeit nicht gerne machen? Z. B. am 14. 2. männlichen Arbeitskollegen Schokolade schenken?“
„Sagen Sie immer, was Sie denken, auch wenn Sie wissen, daß der andere anderer Meinung ist?“

„Sagen Sie, um Konflikte zu vermeiden, nicht, was Sie denken, wenn Sie wissen, daß der andere anderer Meinung ist?“

„Stimmen Sie, um einen guten Eindruck zu machen und Konflikte zu vermeiden, anderen zu, auch wenn das nicht das ist, was Sie wirklich denken?“

5 „Versuchen Sie, sich so darzustellen, wie Sie gerne wären?“

„Tun Sie manchmal etwas, was Sie nicht gerne machen, nur um auf andere einen guten Eindruck zu machen? Haben Sie z. B. mal jüngere Kollegen zum Abendessen eingeladen?“

„Haben Sie, als Sie sich für eine Universität entschieden haben, daran gedacht, ob deren Name bei der Stellungssuche gut wirkt?“

10 „Möchten Sie, daß Ihre Kinder an einer bekannten Universität studieren, damit sie es später bei der Stellungssuche leichter haben, auch wenn sie nicht besonders viel für ihr Studium tun?“

„Finden Sie nette und freundliche Verkäufer besser als solche mit viel Warenkenntnis, die aber weder nett aussehen noch freundlich sind?“

15 „Gehen Sie nicht gerne zu Treffen ehemaliger Studienkollegen, weil sie mehr verdienen als Sie oder weil Sie mehr verdienen als sie?“

„Freuen Sie sich, wenn andere Sie überschätzen? Z. B. wenn sie Sie für älter halten?“

„Freuen Sie sich, wenn andere Sie unterschätzen? Z. B. wenn sie Sie für einen einfachen Angestellten halten?“

20 „Fühlen Sie sich manchmal verpflichtet, sich anzustrengen, weil andere Sie überschätzen? Finden Sie das gut, weil das Ihnen hilft, besser zu werden?“

A. Interviews ohne Rollenspiel

1.) das 1. Interview (4'): Frau Mori interviewt Herr Ishimura (Interviewer). .. (13.25)

2.) verbessern 3.) Fragen dazu 4.) Kommentare

25 5.) das 2. Interview (4'): Frau Taguchi interviewt Frl. Mito. (13.35)

6.) verbessern 7.) Fragen dazu 8.) Kommentare und Kritik

B. Interview mit Rollenspiel

Frl. Schmidt ist 21 Jahre alt. Sie studiert in Essen Betriebswirtschaft und interessiert sich für japanisches Management und auch für die japanische Kultur. Sie hat ein Stipendium bekommen und studiert seit September ein Jahr an der Sophia-Universität. Sie hat ein Zimmer in Kôenji und lädt manchmal japanische Bekannte zu sich ein.

30 1.) kurzes Interview(3'): Frl. Schmidt(Herr Ishimura) interviewt Frl. Suzuki. (13.45)

2.) verbessern 3.) Fragen dazu 4.) Kommentare (War das realistisch? Was hätte sie sie noch fragen sollen? Welche Fragen hätte sie ihr lieber nicht stellen sollen?)

35 5.) das ganze Interview (4'): (13.55)

Frl. Schmidt(Frau Osaka) interviewt Frau Mori.

6.) verbessern 7.) Fragen dazu 8.) Kommentare und Kritik

XII. Gespräche mit Rollenspiel (14.05)

40 A. Herr Ishida ist 21 Jahre alt. Er studiert an der Sophia-Universität Germanistik. Er interessiert sich auch für Betriebswirtschaftslehre und geht zu einer BWL-Vorlesung. Da hat er Frl. Schmidt kennengelernt.

Am Freitagmittag ißt er mit Frl. Schmidt zusammen in der Mensa zu Mittag. Da fragt er sie, ob er ohne das Muttermal unter der Nase einen besseren Eindruck machen würde.

45 Sie hat keine Ahnung, warum er plötzlich so etwas gesagt hat, aber dann sagt er, daß er bei der Stellungssuche auf die Leute von der Personalabteilung einen guten Eindruck machen will und mit seinem Muttermal vielleicht einen schlechten Eindruck macht. Sie meint, was für ein Mensch man ist, zeigt auch das Aussehen, aber gutes Aussehen allein bewirkt gar nichts. Sie sagt etwas über die Verpackung von Geschenken. Er sagt

50 aber auch etwas über die Freude, die einem schon die Verpackung macht.

1.) kurzes Gespräch (3') (14.05)

Frl. Schmidt(Herr Ishimura) und Herr Ishida(Frau Taguchi)

2.) verbessern 3.) Fragen dazu 4.) Kommentare (War das realistisch? Was hätten sie noch sagen sollen?)

55 5.) das ganze Gespräch (4') (14.15)

Frl. Schmidt(Herr Ishimura) und Herr Ishida(Frau Osaka)

6.) verbessern 7.) Fragen dazu 8.) Kommentare und Kritik

B. Frl. Hamada hat vor 5 Jahren an der Sophia-Universität Examen in Germanistik gemacht. Sie arbeitet in Shinjuku bei einer japanischen Exportfirma. Sie hat Frl.

60 Schmidt durch Herrn Ishida kennengelernt. Sie hat auch ein Zimmer in Kôenji und kommt am Wochenende manchmal zu Frl. Schmidt zu einer Tasse Kaffee.

Am Samstagnachmittag ist sie bei Frl. Schmidt. Sie hat 2 mit süßem Sojabohnenmus gefüllte Pfannkuchen in Fischform mitgebracht, und sie trinken japanischen grünen Tee. Sie meint, das sehe nicht besonders appetitlich aus, schmecke aber viel besser, als

65 es aussieht.

Frl. Schmidt sagt etwas über die überflüssige Verpackung von manchen Pralinen.

Frl. Hamada will anfangen, regelmäßig Dauerlauf zu machen, ist aber nicht sicher, ob das eine gute Idee ist, weil das viel kostet. Frl. Schmidt begreift nicht, wieso Laufen viel kostet. Da sagt Frl. Hamada etwas über den Trainingsanzug, die Laufschuhe,

70 das Schrittzählwerk, das Pulsmeßgerät und die Musikspeicheranlage, mit der man beim Laufen Musik hört. Frl. Schmidt meint, wenn man sich so professionell ausstattet, bemüht man sich auch, diesem äußeren Schein zu entsprechen.

1.) kurzes Gespräch (3') (14.25)

Frl. Schmidt(Frl. Mito) und Frl. Hamada(Frl. Suzuki)

- 2.) verbessern 3.) Fragen dazu 4.) Kommentare (War das realistisch? Was hätten sie noch sagen sollen?)
5.) das ganze Gespräch (4') (14.35)
Frl. Schmidt (Frau Mori) und Frl. Hamada (Herr Ishimura)
6.) verbessern 7.) Fragen dazu 8.) Kommentare und Kritik

XIII. Dialog (14.45)

Eine Seidenbluse ist stolz darauf, daß Ihre Trägerin darin schick aussieht. Ein Wollpullover sagt aber, daß das Mädchen in der Seidenbluse bestimmt friert und sich bei 22° im Büro bestimmt erkältet. Mit einem Wollpullover zeige man außerdem sein Umweltbewußtsein und seine Bereitschaft, auch bei 18° zu arbeiten, um Energie zu sparen. Dabei sagen sie auch etwas darüber, wie man zu einem Einstellungsgespräch gehen soll, und auch noch etwas über Illusionen und Selbstverwirklichung.

- 1.) kurzer Dialog (3'): Frau Bluse (Herr Ishimura) und Herr Pullover (Frau Taguchi). (14.45)
2.) verbessern 3.) Fragen dazu 4.) Kommentare (War das realistisch? Was hätten sie noch sagen sollen?)
5.) der ganze Dialog (4'): Frau Bluse (Frau Mori) und Herr Pullover (Frau Osaka). (14.55)
6.) verbessern 7.) Fragen dazu 8.) Kommentare und Kritik

XIV. Streitgespräche (15.05)

A) **Thema:** Nur auf den äußeren Schein kommt es an. Man muß immer darauf achten, einen guten Eindruck zu machen, denn wichtig ist, was andere von einem halten, und nicht, was für ein Mensch man wirklich ist.

Bei der Stellungssuche muß man sich bemühen, ein guter Schauspieler zu sein.

Um einen guten Ehepartner zu bekommen, sollte man eine Schönheitsoperation machen lassen.

Um in einem Wahlkampf zu gewinnen, sollte man den Wählern nur immer wieder seinen Namen sagen, denn nur wenige kümmern sich darum, was man als Kandidat sagt.

Wer keinen attraktiven Namen hat, sollte sich einen anderen zulegen, z. B. indem er sich adoptieren läßt.

Wenn man jemandem etwas schenkt, sollte man das schön einpacken.

Vor ein Restaurant sollte man immer Stühle stellen, damit er so aussieht, als stünden die Gäste dort oft Schlange.

- 1.) erstes Streitgespräch (4'): (15.05)
C (dafür): Frl. Suzuki D (dagegen): Frau Hata
2.) verbessern 3.) Fragen dazu 4.) Ergänzungen
5.) Zusammenfassung der These und der Argumente von C (40"): Frau Taguchi
6.) Zusammenfassung der Argumente von D (30"): Frau Osaka
7.) verbessern 8.) Frage an die Beteiligten: „Was denken Sie wirklich?“
9.) verbessern 10.) Fragen dazu 11.) Kommentare und Kritik

12.) zweites Streitgespräch (4'): (15.25)

- 40 E (dafür): Frau Mori F (dagegen): Frl. Mito
13.) verbessern 14.) Fragen dazu 15.) Ergänzungen
16.) Zusammenfassung der These und der Argumente von E (40"): Frau Hata
17.) Zusammenfassung der Argumente von F (30"): Frl. Suzuki
18.) verbessern 19.) Frage an die Beteiligten: „Was denken Sie wirklich?“
20.) verbessern 21.) Fragen dazu 22.) Frage an andere: „Was meinen Sie?“
23.) verbessern 24.) Fragen dazu 25.) Kommentare und Kritik

B) **Thema:** Der äußere Schein ist die Realität, solange der andere nicht weiß, daß das nur der äußere Schein ist. Wenn die Realität dem äußeren Schein nicht entspricht, sollte man sich bemühen, die Realität dem äußeren Schein anzupassen.

Wer, um jemandem eine Freude zu machen, gelogen hat, daß ihm sehr gut schmeckt, was der gekocht hat, obwohl ihm das überhaupt nicht geschmeckt hat, muß so lange so tun, als äße er das sehr gerne, bis er sich an den Geschmack gewöhnt hat und ihm das wirklich schmeckt. Auf diese Weise erweitert man den Bereich seiner Vorlieben.

Wem die Bürger glauben, was er im Wahlkampf versprochen hat, muß das dann auch machen und wird zu einem guten Politiker.

Wer sich seinem Partner besser dargestellt hat, als er wirklich ist, muß sich bemühen, so ein Mensch zu werden.

- 1.) erstes Streitgespräch (4'): (15.45)
G (dafür): Frau Taguchi H (dagegen): Frau Hata
2.) verbessern 3.) Fragen dazu 4.) Ergänzungen
5.) Zusammenfassung der These und der Argumente von G (40"): Frau Mori
6.) Zusammenfassung der Argumente von H (30"): Frl. Mito
7.) verbessern 8.) Frage an die Beteiligten: „Was denken Sie wirklich?“
9.) verbessern 10.) Fragen dazu 11.) Kommentare und Kritik

65 12.) zweites Streitgespräch (4'): (16.05)

- I (dafür): Herr Ishimura J (dagegen): Frau Osaka
13.) verbessern 14.) Fragen dazu 15.) Ergänzungen
16.) Zusammenfassung der These und der Argumente von I (40"): Frau Taguchi
17.) Zusammenfassung der Argumente von J (30"): Frau Hata
18.) verbessern 19.) Frage an die Beteiligten: „Was denken Sie wirklich?“
20.) verbessern 21.) Fragen dazu 22.) Frage an andere: „Was meinen Sie?“
23.) verbessern 24.) Fragen dazu 25.) Kommentare und Kritik

XV. Gruppenarbeit mit anschließenden Berichten (16.25)

- 1.) Gruppenarbeit (70') (16.25)

Sprechen Sie bitte erst je 20 Minuten über die Fragen unter Punkt XI und die folgenden Fragen! Danach sprechen Sie bitte je eine Viertelstunde über die Themen unter Punkt XIV und Punkt XVI!

- a') Wann sollte man besonders darauf achten, wie man auf andere wirkt?
- 5 b') Wann sollte man sich so zeigen, wie man ist?
- c') Wann darf man sich nicht so zeigen, wie man wirklich ist?
- d') Woran erkennt man, daß Deutsche viel dafür tun, gut auf andere zu wirken?
- e') Wo ist für Japaner der äußere Schein besonders wichtig? Bei ihrem Einfamilienhaus? oder ihrem Auto? und für Deutsche?
- 10 f') Was macht man, um auf andere einen besseren Eindruck zu machen?
- g') Wann und wobei kümmert man sich nicht darum, wie etwas auf andere wirkt?
- h') Wie will man wirken und wie wirkt man auf andere?
- i') Woran erkennt man, daß jemand sich anders verhält, als er wirklich ist?
- j') Wann sollte man sich anders verhalten, als man wirklich ist? Wann sollte man sich
- 15 so verhalten wie zu Hause?
- k') Warum kommt Japanern manches Verhalten von Europäern übertrieben vor und Europäern manches Verhalten von Japanern unnatürlich?
- 2.) Berichte von jeder Gruppe: Sagen Sie bitte nur, was besonders interessant war!
(Daß Sie darüber gesprochen haben und daß das besonders interessant war, brauchen
- 20 Sie nicht zu sagen.) (1') (17.35)
- 3.) nach jedem Bericht verbessern 4.) Fragen dazu

XVI. Podiumsdiskussionen mit und ohne Rollenspiel (17.40)

Vorschläge für Diskussionsthemen:

- a) Selbstdarstellung und natürlicher Ausdruck der Persönlichkeit: Einbildung, Egozentrik, Eitelkeit, Illusionen über sich selbst und Gelassenheit
- 25 b) das wahre Ich und der äußere Schein
- c) Abhängigkeit und Unabhängigkeit von anderen und Selbstverwirklichung: der äußere Schein als Mittel und als Ergebnis
- d) Höflichkeit, Rücksicht auf andere und Selbstschutz
- 30 e) eine Rolle spielen oder sich zeigen, wie man ist
- f) Mehr sein als scheinen?
- g) Auffallen und Unauffälligkeit
- h) Wunsch und Realität: Wie man anderen erscheinen will, was man tut, um so zu erscheinen, wie man gerne wäre, und wie man wirklich ist
- 35 i) Gefühle, die man hat, aber nicht zeigt, und Gefühle, die man nur zeigt
- j) natürliches und unnatürliches Verhalten
- k) Realität und Illusion
- l) stillschweigendes Einverständnis
- m) Vor- und Nachteile von Über- und Unterschätzung durch andere
- 40 n) Vor- und Nachteile, wenn man so tut, als glaubte man dem äußeren Schein
- o) Selbstzufriedenheit
- p) „Kleider machen Leute.“
- 1.) Diskussionsthemen für die 1. Diskussion (Diskussionsleitung: *Frl. Mito*) (17.40)
- 2.) Kommentare dazu
- 45 3.) die erste Hälfte der 1. Podiumsdiskussion (15') (17.45)
- Frl. Schmidt (Frau Osaka), Frau Mori und Frl. Suzuki*
- 4.) verbessern 5.) Fragen dazu 6.) Kommentare und Kritik
- 7.) die zweite Hälfte der 1. Podiumsdiskussion (15') (18.10)
- Frl. Schmidt (Frau Osaka), Frau Hata und Frau Taguchi*
- 50 8.) verbessern 9.) Fragen dazu 10.) Kommentare und Kritik
- 11.) Diskussionsthemen für die 2. Diskussion (18.30)
- (Diskussionsleitung: *Frau Mori*) 12.) Kommentare dazu
- 13.) die 2. Podiumsdiskussion mit Fragen und Kommentaren der Zuhörer (30')
- Herr Ishimura, Frau Osaka und Frl. Mito* (18.35)
- 55 14.) verbessern 15.) Kommentare und Kritik

XVII. verschiedenes (19.15)

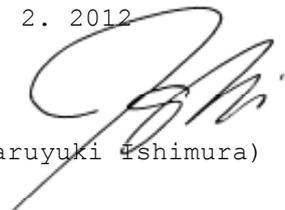
- 1.) Vorbereitungen für das nächste Mal 2.) sonstiges

XVIII. Kommentare und Kritik von allen (je 1') (19.20)

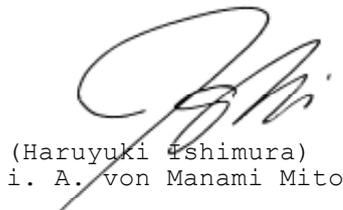
- 1.) verbessern

60 XIX. sonstiges (19.40)

Yokohama, den 10. 2. 2012



(Haruyuki Ishimura)



(Haruyuki Ishimura)
i. A. von Manami Mito