

Tagesordnung für die 21. Übung zur vergleichenden Landeskunde im Winterhalbjahr 2021/22 am 26. 2. 2022 um 12.30 Uhr im **Hauptgebäude der Bashō-Gedenkstätte** am Sumida (Tel. 3631 1448) im Seminarraum im Erdgeschoß, Tokiwa 1-6-3 im Bezirk Kōtō, U-Bahn-Station Morishita, Ausgang 1, 7 Minuten zu Fuß rechts um die Ecke, hinter der Volksschule rechts durch den Park, halblinks durch den Ausgang nach rechts; S-Bahn-Bahnhof Ryōgoku, vom Ostausgang 20 Minuten zu Fuß.

Vorsitzende: Frau Hata (I-XII) und Frau Kimura (XIII-XIX)

Selbstdarstellung

- I. Protokoll** (12.30)
- 10 **II. Eröffnung** (12.30)
- III. Anwesenheit** (12.30)
- A. Teilnehmer: **Herr Ishimura** kommt dieses Semester wieder nicht zu den Übungen, weil seine Frau fürchtet, er könnte sich im Zug oder während der Übung mit Corona-Viren anstecken. Er nimmt an den Übungen teil, indem er die Tagesordnung mal mit einem der Vorsitzenden zusammen, mal alleine schreibt.
- 15 B. Zuhörer: - C. Vertreter: -
- IV. Fragen zur Tagesordnung** (12.35)
- V. Gäste** (12.45)
- A. europäischer Gast B. japanischer Gast
- 20 **VI. Informationsmaterial** (12.50)
- A. über Europa B. über Japan
- VII. Vorbereitungen für die nächsten Übungen** (12.55)
- A. Vorsitzende für den 15. 10. (Vorschlag: **Frau Hata** und **Frau Kimura**)
- B. Themen für den 8. 10.: **Frau Hata** und **Herr Ishimura**
- 25 C. Informationen für den 1. 10.: **Herr Ishimura** und **Frau Kimura**
- D. Methoden für den 21. 5.: **Frau Hata** und **Herr Satō**
- E. Gäste F. sonstiges
- VIII. Fragen zu den Informationen** (13.05)
- A. über Europa B. über Japan
- 30 **IX. Fragen zum Informationsmaterial zum heutigen Thema** (13.10)
- A. 9-19 „Soziale Beziehungen“ (2 S.) von Herrn Haruyuki ISHIMURA (1999)
- B. 25-27 „Der äußere Schein“ (2 S.) von Herrn Haruyuki ISHIMURA (2012)
- X. Erläuterungen zum heutigen Thema** (13.15)
- 1.) **Frau Hata** (2') 2.) verbessern 3.) Fragen dazu
- 35 4.) **Frau Kimura** (2') (13.23)
- 5.) verbessern 6.) Fragen dazu 7.) Kommentare und Kritik

XI. Interviews ohne und mit Rollenspiel

Sie können Ihren Interviewpartner **z. B.** fragen:

- 40 „Haben Sie schon mal, um auf andere so zu wirken, wie Sie es gerne hätten, sich so verhalten, als spielten Sie eine Rolle? Z. B. für Ihre Schwiegermutter die Rolle einer guten Schwiegertochter?“
- „Bemühen Sie sich, sich anderen besser darzustellen, als Sie wirklich sind? Achten Sie z. B. darauf, immer ordentlich angezogen zu sein, wenn Sie weggehen, während Sie zu Hause immer denselben Trainingsanzug anhaben? Schminken Sie sich, wenn Sie weggehen, während Sie zu Hause nie geschminkt sind? Rasieren Sie sich nicht, wenn Sie am Wochenende den ganzen Tag zu Hause bleiben?“
- 45 „Sagen Sie immer gleich, was Sie denken? Oder denken Sie zuerst darüber nach, welches Verhalten und welche Formulierungen auf andere den stärksten Eindruck machen würden?“
- „Sind Sie sich immer bewußt, wie Sie auf andere wirken? Denken Sie dabei daran, als was für ein Mensch Sie wirken wollen? Oder machen Sie nur, was Ihnen gerade einfällt?“
- 50 „Singen Sie gerne, wenn das andere hören, z. B. wenn Sie mit Kollegen zusammen in eine Kneipe gehen, in der man zu Musik vom Tonband singt? Oder lehnen Sie es dabei immer ab, vor anderen zu singen?“
- „Stellen Sie sich mit Ihrer Kleidung als eine bestimmte Persönlichkeit dar? Worauf achten Sie dabei? Auf die Farbe oder die Farbkombination? Auf die Marke der Kleidung? Auf den Preis? Auf die Funktionalität? Darauf, daß Sie immer gleich angezogen sind?“
- 55 „Versuchen Sie, sich durchzusetzen, weil das auch zu Ihrer Selbstdarstellung gehört? Sagen Sie z. B., wenn Sie mit Bekannten zusammen zum Mittagessen gehen wollen, immer am entschiedensten, was Sie essen wollen, bis die anderen damit einverstanden sind?“
- 60 „Welche Art der Selbstdarstellung gefällt Ihnen am besten? Malen, singen, tanzen, Autofahren, Ihre Kleidung, Ihr Aussehen, Ihre Fähigkeiten, Ihr Charakter oder Ihr Geld?“
- „Machen Sie, um sich selbst darzustellen, immer etwas anders als andere? Vermeiden Sie es z. B., anderen zuzustimmen, indem Sie sagen: ‚Was Sie gerade gesagt haben, ist interessant, aber ...?‘“
- 65 „Wären Sie lieber einzigartig, auch wenn Sie das zum Einzelgänger machen könnte? Oder wären Sie lieber wie die anderen, um in Harmonie zu leben?“

- „Verwenden Sie Ihren Dialekt zur Selbstdarstellung? Oder sprechen Sie nur Standard-japanisch, weil Ihr Dialekt Ihre Selbstdarstellung stören könnte? Warum denken Sie das?“
- „Ist für Sie wichtig, wer an welcher Universität was studiert hat? Gehört das auch zu seiner Selbstdarstellung? Warum (nicht)?“
- 5 „Haben Sie sich schon mal die Haare gefärbt? In welcher Farbe? Warum (nicht)? In welcher Farbe würden Sie sich gerne mal die Haare färben? Warum?“
- „Haben Sie sich schon mal etwas besorgt, weil Sie gedacht hatten, das würde Ihrer Selbstdarstellung dienen, das aber fast nie verwendet, z. B. ein Rennrad, um sich ein sportliches Image zu schaffen?“
- 10 „Tun Sie immer wieder ganz bewußt etwas für Ihre Selbstdarstellung? Was? Tun Sie das, um anders zu wirken als die anderen? Oder tun Sie das, um zu zeigen, wer Sie sind?“
- „Gibt es für Sie etwas, was Sie machen, unabhängig davon, wie man das beurteilt? Was? Warum?“
- „Verhalten Sie sich Kindern gegenüber anders als Erwachsenen gegenüber? Warum?“
- 15 „Haben Sie sich in der Schule anders verhalten als zu Hause? Wie und warum?“
- „Verhalten Sie sich, wenn Sie nicht zu Hause sind, anders? Oder verhalten Sie sich, gleich, wo Sie sind, immer gleich?“
- „Ist Ihnen wichtig, sich gut darzustellen? Machen Sie z. B., wenn Sie jemanden zu sich nach Hause zum Mittagessen einladen, in der Wohnung besonders gut sauber und kochen
- 20 etwas Besonderes, das Sie für sich selbst nie kochen würden? Warum (nicht)?“
- „Tun Sie etwas, um sich gut darzustellen? Achten Sie sehr darauf, wenn Sie zur Arbeit gehen, ordentlich angezogen zu sein, während Sie zu Hause immer einen Trainingsanzug anhaben, weil das bequemer ist? Bemühen Sie sich, wenn andere dabei sind, sich ordentlich hinzusetzen? Verhalten Sie sich dabei anders, als wenn Sie zu Hause alleine sind?“
- 25 Warum (nicht)?“
- „Protestieren Sie sofort, wenn jemand Ihre Fähigkeiten ungerecht beurteilt hat? Oder zeigen Sie Ihre Fähigkeiten so deutlich, daß niemand daran zweifeln kann?“

A. Interviews ohne Rollenspiel

- 1.) das 1. Interview (4'): **Frau Hata** interviewt **Herr Satō** (Interviewer). (13.31)
- 30 2.) verbessern 3.) Fragen dazu 4.) Kommentare
- 5.) das 2. Interview (4'): **Frau Kimura** interviewt **Frau Hata**. (13.39)
- 6.) verbessern 7.) Fragen dazu 8.) Kommentare und Kritik

B. Interview mit Rollenspiel

35 Familie Balk wohnt seit einem Jahr in Yokohama, weil Herr Balk von der deutschen Exportfirma, bei der er arbeitet, dahin versetzt worden ist. Sie haben ein Einfamilienhaus gemietet. Er ist 45 Jahre alt. Seine Frau ist 42. Sie haben 2 Kinder: Angelika ist 13, und Elise 11. Sie gehen zur Deutschen Schule. Ehe sie nach Japan gekommen sind, haben sie 15 Jahre in Köln gewohnt. Seine Eltern haben ein 50 Jahre altes Einfamilienhaus in einer Kleinstadt in der Nähe von Aachen.

- 40 1.) kurzes Interview (3') (13.47)
- Frau Balk** (**Frau Kimura**) interviewt **Herr Satō** (Interviewer).
- 2.) verbessern 3.) Fragen dazu 4.) Kommentare (War das realistisch? Was hätte er sie noch fragen sollen? Welche Fragen hätte er ihr lieber nicht stellen sollen?)
- 5.) das ganze Interview (4'): **Frau Balk** (**Herr Satō**) interviewt **Frau Hata**. .. (13.55)
- 45 6.) verbessern 7.) Fragen dazu 8.) Kommentare und Kritik

XIII. Gespräche mit Rollenspiel

50 Familie Honda wohnt im Haus nebenan. Herr Honda arbeitet bei der Mizuho-Bank. Frau Honda ist Hausfrau. Herr und Frau Honda haben an der Fremdsprachen-Hochschule Germanistik studiert. Sie haben eine Tochter. Yumi ist 17 Jahre alt. Sie hat Deutsch gelernt, weil ihre Eltern miteinander Deutsch gesprochen haben, wenn sie das nicht verstehen sollte. Sie ist im Alter von 16 Jahren als Austauschschülerin ein Jahr in Flensburg gewesen.

Jetzt sind Herr und Frau Honda am Samstagmittag bei Familie Balk, weil Frau Balk Kuchen gebacken hat und sie zum Kaffeetrinken eingeladen hat. Herr Balk sitzt noch

55 mit Herrn Honda am Wohnzimmer Tisch, aber Frau Balk ist schon in die Küche gegangen, um das Geschirr abzuwaschen, und Frau Honda ist mitgegangen, um ihr dabei zu helfen.

A. Herr Honda denkt, Japaner sind schlecht darin, sich mit ihrer Kleidung darzustellen. Den Eindruck bekommt er besonders, wenn er bei Einstellungsgesprächen mit Studenten dabei ist. Andererseits findet er es auch nicht gut, daß manche jungen Leute

60 heutzutage bei der Arbeit zu auffällig angezogen sind. Herr Balk sagt etwas darüber, wie das in Deutschland ist. Sie sprechen auch darüber, worauf sie selber bei der Kleidung achten, um einen guten Eindruck zu machen.

- 1.) kurzes Gespräch (3'): **Herr Balk** (**Frau Hata**) und **Herr Honda** (**Frau Kimura**). (14.05)
- 2.) verbessern 3.) Fragen dazu 4.) Kommentare (War das realistisch? Was hätten
- 65 sie noch sagen sollen?)
- 5.) das ganze Gespräch (4'): **Herr Balk** (**Frau Hata**) und **Herr Honda** (**Herr Satō**). (14.15)
- 6.) verbessern 7.) Fragen dazu 8.) Kommentare und Kritik

B. Frau Honda fragt Frau Balk, was sie macht, um auf andere einen guten Eindruck zu

machen. Sie würde sich für den Nachmittagskaffee gerne ein Service Meißner Tassen kaufen, aber ihr Mann interessiert sich gar nicht für Porzellan. Sie hätte auch gerne statt eines Kalenders ein Gemälde an der Wand. Frau Balk sagt, was sie in der Wohnung tut, um auf Gäste einen guten Eindruck zu machen. Sie sprechen auch darüber, was man tun sollte, damit man von ihnen einen guten Eindruck bekommt, und was man lieber nicht tun sollte.

- 1.) kurzes Gespräch (3'): Frau Balk (**Herr Satô**) und Frau Honda (**Frau Hata**)... (14.25)
- 2.) verbessern 3.) Fragen dazu 4.) Kommentare (War das realistisch? Was hätten sie noch sagen sollen?)
- 10 5.) das ganze Gespräch (4'): Frau Balk (**Herr Satô**) und Frau Honda (**Frau Kimura**) (14.35)
- 6.) verbessern 7.) Fragen dazu 8.) Kommentare und Kritik

XIII. Monolog

Yumi interessiert sich nicht sehr dafür, wie sie angezogen ist. Deswegen ist es für sie am einfachsten, in der Schuluniform zur Schule zu gehen. Auf andere will sie nicht mit ihrer Kleidung wirken, sondern mit ihrer Meinung. Sie will zeigen, wer sie ist, indem sie sagt, was sie denkt. Aber in Japan wird das manchmal gar nicht beachtet oder sogar abgelehnt. Sie erinnert sich an die Zeit in Flensburg. Da hat sie den Eindruck gehabt, daß jeder alle Chancen nützt, um zu zeigen, wer er ist.

- 1.) kurzer Monolog (3'): Yumi (**Frau Kimura**) (14.45)
- 20 2.) verbessern 3.) Fragen dazu 4.) Kommentare (Was hätte sie noch sagen sollen?)
- 5.) der ganze Monolog (4'): Yumi (**Herr Satô**) (14.55)
- 6.) verbessern 7.) Fragen dazu 8.) Kommentare und Kritik

XIV. Streitgespräche

A. Um der guten Beziehungen zu anderen willen sollte man sich immer bemühen, sich gut darzustellen. Wenn man zur Arbeit geht, sollte man immer ordentlich angezogen sein und vermeiden, mit merkwürdiger Kleidung oder blond gefärbten Haaren aufzufallen. Wer jemanden zu sich nach Hause zum Abendessen eingeladen hat, sollte in der Wohnung besonders gut saubermachen und etwas Besonderes kochen, was er selber noch nie gegessen hat, weil die Zutaten zu teuer sind. Auch wer zu Hause darauf keinen Wert legt, sollte sich im Büro bemühen, immer freundlich und gut gelaunt zu wirken.

- 1.) erstes Streitgespräch (4') (15.05)
C (dafür): Frau Hata D (dagegen): Frau Kimura
- 2.) verbessern 3.) Fragen und Kommentare 4.) Ergänzungen 5.) Kommentare dazu
- 6.) Zusammenfassung der These und der Argumente von C (40"): **Frau Hata**
- 35 7.) Zusammenfassung der Argumente von D (30"): **Frau Kimura**
- 8.) verbessern 9.) Frage an die Beteiligten: „Was denken Sie wirklich?“
- 10.) verbessern 11.) Fragen 12.) Kommentare und Kritik
- 13.) zweites Streitgespräch (4') (15.25)
E (dafür): Herr Satô F (dagegen): Frau Hata
- 40 14.) verbessern 15.) Fragen und Kommentare 16.) Ergänzungen 17.) Kommentare dazu
- 18.) Zusammenfassung der These und der Argumente von E (40"): **Herr Satô**
- 19.) Zusammenfassung der Argumente von F (30"): **Frau Hata**
- 20.) verbessern 21.) Frage an die Beteiligten: „Was denken Sie wirklich?“
- 22.) verbessern 23.) Fragen dazu 24.) Kommentare und Kritik

B. Wer lebt, ohne anderen zu zeigen, wer er ist, ist so gut wie tot. Jeder sollte zeigen, was für ein Mensch er ist. Auf die Weise versteht man einander besser. Deswegen ist die Selbstdarstellung das Wichtigste im Leben. Zu allem sollte man immer seine Meinung sagen, auch wenn man selber nichts davon versteht. Man sollte immer so angezogen sein, daß jeder einen sofort erkennt. An seinem Verhalten sollte man erkennen lassen, was für ein Mensch man ist. Jeder sollte so eigenartig sprechen, daß man sich sofort an ihn erinnert, wenn man ihn etwas sagen hört. Mit seiner Frisur sollte man unverwechselbar sein.

- 1.) erstes Streitgespräch (4') (15.45)
G (dafür): Frau Kimura H (dagegen): Frau Hata
- 55 2.) verbessern 3.) Fragen und Kommentare 4.) Ergänzungen 5.) Kommentare dazu
- 6.) Zusammenfassung der These und der Argumente von G (40"): **Frau Kimura**
- 7.) Zusammenfassung der Argumente von H (30"): **Frau Hata**
- 8.) verbessern 9.) Frage an die Beteiligten: „Was denken Sie wirklich?“
- 10.) verbessern 11.) Fragen 12.) Kommentare und Kritik
- 60 13.) zweites Streitgespräch (4') (16.05)
I (dafür): Frau Hata J (dagegen): Herr Satô
- 14.) verbessern 15.) Fragen und Kommentare 16.) Ergänzungen 17.) Kommentare dazu
- 18.) Zusammenfassung der These und der Argumente von I (40"): **Frau Hata**
- 19.) Zusammenfassung der Argumente von J (30"): **Herr Satô**
- 65 20.) verbessern 21.) Frage an die Beteiligten: „Was denken Sie wirklich?“
- 22.) verbessern 23.) Fragen dazu 24.) Kommentare und Kritik

XV. Gruppenarbeit mit anschließenden Berichten

- 1.) Gruppenarbeit mit Herrn Balk (**Herr Satô**) (70') (16.25)
Sprechen Sie bitte erst höchstens eine halbe Stunde über die Fragen unter Punkt XI und eine Viertelstunde über die folgenden Fragen, dann nur kurz über alle Themen unter Punkt XIV („Stimmt das?“), und danach sprechen Sie bitte auch noch über alle Themen unter Punkt XVI!
- 5 a) Wer bemüht sich mehr darum, auf andere einen bestimmten Eindruck von sich selber zu machen: Deutsche oder Japaner? Woran erkennt man das?
b) Wer bemüht sich mehr darum, einen besseren Eindruck zu machen: Deutsche oder Japaner? Warum denken Sie das?
- 10 c) Wer verhält sich bei der Selbstdarstellung natürlicher: Deutsche oder Japaner? Woran erkennt man das?
d) Wer geht bei der Selbstdarstellung oft so weit, daß er fast eine andere Person spielt: Deutsche oder Japaner? Warum?
e) Wer will mehr davon zeigen, wer er ist: Deutsche oder Japaner? Warum denken Sie das?
- 15 f) Wie stellen sich Deutsche meist dar? Und Japaner? Warum?
g) Welche Selbstdarstellungsarten verwenden Deutsche nicht besonders gerne? Warum? Und Japaner?
h) Für wen spielt die Durchsetzungsfähigkeit eine wichtigere Rolle für seine Selbstdarstellung: Deutsche oder Japaner? Warum?
- 20 i) Wer bemüht sich öfter, um einen guten Eindruck zu machen, sich anders zu verhalten als andere: Deutsche oder Japaner? Woran erkennt man das?
j) Wer will anders erscheinen als die anderen: Deutsche oder Japaner? Warum? Wer will eher so sein wie die anderen? Warum?
k) Wer kümmert sich weniger darum, was für einen Eindruck man von ihm bekommt: Deutsche oder Japaner? Warum denken Sie das?
- 25 l) Wer ärgert sich leichter, wenn andere ihn nicht gleich als die Person anerkennen, als die er sich darstellt: Deutsche oder Japaner?
- 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 Sie nicht zu sagen.)(1') (17.35)
- 3.) verbessern 4.) Fragen dazu

XVI. Podiumsgespräche mit und ohne Rollenspiel

Vorschläge für die Gesprächsthemen:

- a') Selbstdarstellung im Äußeren
- 35 b') Selbstdarstellung, um einen bestimmten, guten oder besseren Eindruck von sich zu machen
c') Selbstdarstellung durch das, was man tut
d') bewußte und unbewußte Selbstdarstellung
e') die Selbstdarstellung als ideales und wirkliches Selbst
- 40 f') Selbstdarstellung durch das, was man sagt, und dadurch, was man tut
g') Verlangen nach und Verzicht auf Selbstdarstellung
h') bevorzugte Arten der Selbstdarstellung
i') Selbstdarstellung und Durchsetzungsfähigkeit
j') anders als andere und so wie die anderen
- 45 k') natürliche und unnatürliche Selbstdarstellung
l') Selbstdarstellung und Gefühle
m') Selbstdarstellung in dem, was man sich bestellt, wenn Kollegen oder Verwandte dabei sind
n') Selbstdarstellung in Gesten
- 50 o') Selbstdarstellung im Geldausgeben
- 1.) Gesprächsthemen für das 1. Podiumsgespräch (Gesprächsleitung: Frau Kimura) (17.40)
2.) Kommentare dazu
3.) die erste Hälfte des 1. Podiumsgesprächs (15') (17.45)
Herr Balk (Herr Satô) und Frau Kimura
- 55 4.) verbessern 5.) Fragen dazu 6.) Kommentare und Kritik
7.) die zweite Hälfte des 1. Podiumsgesprächs (15') (18.10)
Herr Balk (Herr Satô) und Frau Kimura
8.) verbessern 9.) Fragen dazu 10.) Kommentare und Kritik
11.) Gesprächsthemen für das 2. Podiumsgespräch (Gesprächsleitung: Herr Satô) .. (18.35)
- 60 12.) Kommentare dazu
13.) das 2. Podiumsgespräch mit Fragen und Kommentaren der Zuhörer (30')
Frau Hata und Herr Satô..... (18.40)
14.) verbessern 15.) Kommentare und Kritik

XVII. verschiedenes (19.20)

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

XVIII. Kommentare und Kritik von allen (je 1') (19.25)

- 1.) verbessern

XIX. sonstiges (19.45)

Yokohama, den 13. 2. 2022