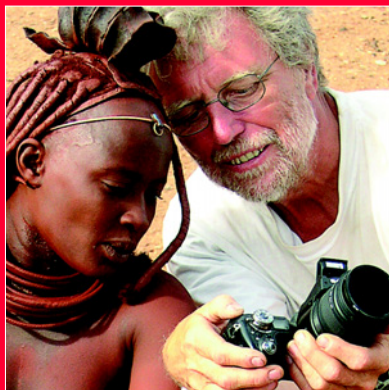


GAST & KUNDE SEIN



AKTIV IN DER NATUR

RUCKSACK, ZELT & LAGERFEUER

WANDERN & TREKKING

AUF DEM WASSER

ÜBER LAND REISEN

GAST & KUNDE SEIN

KREATIVE LÖSUNGEN

REISEFIEBER & CO



pmv PETER MEYER VERLAG NOTLAGEN MEISTERN



DEM FREMDEN BEGEGNEN

Medea: »Töten willst du, den Fremden, den Gast?« Aietes: »Gast? Hab' ich ihn geladen in mein Haus? Ihm beim Eintritt Brot und Salz gereicht? Und geheißen sitzen auf meinem Stuhl? Ich hab' ihm nicht Gastrecht geboten, er nahm sich's, büß' er's, der Tor!«

Begrüßungszeremonien können sich von Region zu Region ändern. Beobachten Sie andere, fragen Sie. Seien Sie vorsichtig mit Gesten, denn was hier »gut« bedeutet, kann dort eine Beleidigung sein.

- ▶ Fast überall ist es höflich, eine Frage entschuldigend oder bittend einzuleiten und die Person mit Namen, Titel, Herr bzw. Dame anzusprechen.
- ▶ Wer um Wasser, Essen, Unterkunft bittet, gilt eher als harmlos.
- ▶ Mit Frau und mit Kindern reisend, finden Sie eher Zugang.
- ▶ Nähern Sie sich langsam und sensibel. Gerade dort, wo es kaum eine Privatsphäre gibt, wirkt zu schnelle Annäherung bedrohlich.
- ▶ Machen Sie sich bemerkbar, wenn Sie sich einem Dorf, einem Haus, einer Wohnung nähern, am besten laut singend – böse Menschen kennen keine Lieder. Wer sich anschleicht, ist jedoch verdächtig.
- ▶ Nehmen Sie Hut und Sonnenbrille ab, lächeln Sie, suchen Sie Augenkontakt und geben Sie den anderen Zeit, Sie zu betrachten.
- ▶ Legen Sie alles ab, was als Waffe gedeutet werden könnte. Die Hände sollten leer sein.
- ▶ Beginnen Sie mit distanzierteren Begrüßungsformen: sich verneigen, erhobene Handinnenfläche, Hand aufs Herz, Handschlag, Umarmung, ...
- ▶ Wecken Sie Neugier und Spieltrieb insbesondere bei Kindern mit Ansichtskarten, Spielen, Musik, artistischen oder Zauberkunststücken ...

In Gegenden mit seltenen Kontakten zu Fremden

Die Welt kann Sie verändern – wenn Sie es wollen. Verändern Sie die Welt nur, wenn sie es will. Viele Reisende haben schon erlebt, wie der Individualtourismus die **Sozialstruktur** eines Dorfes verändert hat. Die folgenden Tipps sollen Ihnen helfen, Fehler zu erkennen:

- ▶ Probleme entstehen, wenn die Wirklichkeit nicht so ist, wie Sie es erwartet haben. Könnten Sie Ihre Erwartungen ändern? Soll es so sein wie zu Hause? Warum sind Sie dann hier?
- ▶ Konflikte entstehen, wenn Sie die Wirklichkeit schneller und anders ändern wollen, als es ihr entspricht. Nehmen Sie sich Zeit, erfüllen Sie den fremden Rhythmus. Seien Sie geduldig, freundlich und sensibel im Umgang mit Menschen, Kultur und Natur.

- ▶ Achten Sie lokale Traditionen – gerade dann, wenn sie Ihnen unverständlich sind, vielleicht seltsam, fremd, lustig erscheinen.
- ▶ Achten Sie die Würde der Einheimischen. Sie ist ein Teil der einheimischen Kultur und für jeden Menschen unverzichtbar.
- ▶ Achtung heißt, das Fremde ernst zu nehmen. Seien Sie ehrlich, aufmerksam und offen. Versuchen Sie zu lernen, nicht zu belehren.
- ▶ Viele Dinge, Menschen, Orte, Situationen sind einmalig. Helfen Sie, diese Einmaligkeit zu bewahren. Verlassen Sie einen Ort reicher und vielfältiger, als Sie ihn vorgefunden haben.
- ▶ Unbekannte Dinge und Menschen bieten Ihnen neue Erfahrungen. Jede neue Erfahrung bereichert Ihr Leben, auch wenn Ihnen das zunächst nicht gefällt. Erfahrungen sind Antworten auf Fragen von morgen.
- ▶ Suchen Sie das Schöne und bleiben Sie fähig zum Staunen.

»In der Fremde ist nur der Fremde ein Fremder« (*Karl Valentin*). Aber was ist fremd? Wir stehen als europäische Reisende in einer 500jährigen Tradition der Europäisierung der Welt. Kolumbus hat 1492 Amerika nicht entdeckt, sondern für den Beginn der Globalisierung erschlossen. Mit der Eroberung der »Neuen Welt« begann der größte Genozid der Menschheitsgeschichte. Vorsichtig geschätzt wurden mit dem Beginn des 16. Jahrhunderts 60 Millionen Menschen aus Afrika verschleppt bzw. die Mehrheit starb während der grausamen Sklaventransporte. Und allein zwischen 1820 und 1930 verließen 50 Millionen Menschen mehr oder weniger freiwillig Europa. Die Welt ist heute überwiegend »neo-europäisch« (*Crosby*): Nordamerika, ein Teil Südamerikas, Australien, Neuseeland. Englisch ist Weltssprache, der Dollar eine Weltwährung, McDonalds ist Weltnahrung.

Reisende begegnen nicht nur Menschen, sondern auch **Kulturen** und werden selbst auch als Vertreter einer Kultur wahrgenommen. Die Bewohner Ihres Reiselandes haben ein Bild von Ihnen als Vertreter der Weißen, der Europäer, der Christen, der Reichen ... Der Wandernde kommt heute und geht morgen – der Fremde bleibt. Er hat sich von der heimatlichen Gesellschaft gelöst und bindet sich nicht an die neue. Er provoziert durch eine vorläufige Anwesenheit, die das ganze Wertesystem in Frage stellt. »Die Menschen kämpfen und streiten für ihren Glauben und identifizieren sich mit ihrer Kultur« (*Huntington*). Der Glaube kann eine Religion sein (Christen, Juden, Moslem ...) oder eine Ideologie (Faschismus, Kommunismus ...). Was Kultur ist, weiß keiner so recht. Doch sie hat mit Zugehörigkeit zu tun, mit dem Ort, an dem man akzeptiert wird: Familie, Gruppe, Region, Nation – Heimat? Das verlangt Vertrauen, doch wer vertraut schon einem Fremdem?



Gast & Gastgeber

»Es gibt kein Volk, das der Geselligkeit und Gastfreundschaft mit solcher Hingabe huldigte wie die Germanen. Es gilt als Sünde, einem Menschen sein Haus zu verschließen, wer es auch sei; jeder empfängt ihn mit einem seinen wirtschaftlichen Verhältnissen entsprechend reich zubereiteten Mahle. Sind die Vorräte aufgezehrt, dann weist der, der eben noch Gastgeber gewesen war, den Weg zu einem anderen gastlichen Hause und geht selbst mit; uneingeladen betreten sie den nächsten Hof. Und das hat nichts zu sagen: der Empfang ist nicht weniger herzlich; im Gastrecht macht eben keiner einen Unterschied zwischen Bekannten und Unbekannten. Es ist Brauch, dass man dem scheidenden Gast auf Verlangen etwas übereignet, und umgekehrt füllt es (dem Gastgeber) nicht etwa schwerer, einen Wunsch auszusprechen. Sie freuen sich über die Geschenke, aber sie rechnen die Gaben (dem Empfänger) nicht nach und fühlen sich durch die erhaltenen Geschenke nicht irgendwie verpflichtet. Zwischen Gastgeber und Gast gibt es keinen Unterschied von mein und dein.« (Tacitus, Germania)

Einladungen ermöglichen es, Land und Leute aus einer anderen Perspektive wahrzunehmen. Jedes Land hat andere Vorstellungen von Gastfreundschaft. Die gilt es zu erkennen. Die Einladung kann eine Floskel sein – dann benehmen Sie sich unmöglich, wenn Sie sie annehmen. Nach der dritten Wiederholung kann diese Einladung aber sehr ernst gemeint sein. In einem Land sind Einladungen nach Hause alltäglich, im anderen Land gelten sie als besondere Auszeichnung.

Als **Gast** genießen Sie viele Rechte – aber Sie übernehmen auch Pflichten. Dummerweise kennen Sie die meist nicht. Verhalten Sie sich sensibel und beobachten Sie das Verhältnis zur Gastfamilie. Der Einladende verpflichtet sich selbst zu einem bestimmten Verhalten. Vielleicht muss er Ihnen nun jeden Wunsch von den Augen ablesen, auch wenn sich das die Familie eventuell nicht leisten kann.

- ▶ Seien Sie vorsichtig mit Ihren Wünschen.
- ▶ Nehmen Sie Einladungen zum Aufenthalt in einem Haus, in einer Familie nur an, wenn es Ihnen leicht fällt, nie allein zu sein und immer begleitet zu werden und wenn es Ihnen gefällt, ständig etwas angeboten zu bekommen.
- ▶ Zeigen Sie, dass es Ihnen schmeckt. Essen und trinken Sie langsam und wenig, wenn Sie auf Nachschlag verzichten wollen.

Einladungen und Angebote abzulehnen, ist immer unhöflich, manchmal sogar kränkend und beleidigend – es sei denn, man hat die richtige Entschuldigung. Notfalls schieben Sie also eine Erkrankung oder religiöse Vorschriften vor.

- ▶ Nahezu universal scheint das bekannte Sprichwort zu gelten: »Gäste sind wie Fische. Spätestens am dritten Tag beginnen sie zu stinken.«



Probleme entstehen und dominieren das Verhältnis zueinander, wenn krasse Gegensätze zu überbrücken sind, also wenn

- eine gemeinsame *Sprache* fehlt;
- das Verständnis für die andere Kultur nicht besteht;
- die sozialen Unterschiede zwei *Lebenswelten* erzeugen.

Im besten Fall wird es schnell langweilig, weil man einander nichts zu sagen hat. Unvorhersehbar sind die zahllosen **Fettnäpfchen**. Ein falsches Verhalten, eine unbedachte Ablehnung kann Ihren Gastgeber beleidigen und seine Ehre verletzen. Auch hat er Sie nicht völlig selbstlos eingeladen. Suchen Sie das Gleichgewicht zwischen Nehmen und Geben:

- Ihr Gastgeber verspricht sich vielleicht ein höheres Ansehen. Dann werden Sie pausenlos vorgeführt und bestaunt.
- Oder er verspricht sich ein Geschenk. In vielen Kulturen müssen Gegengeschenke den Wert des Erhaltenen übersteigen, will man nicht das Gesicht verlieren.
- Bedanken Sie sich mit Gegengeschenken. Nützliches ist immer richtig, Ramsch wird oft als solcher erkannt.
- Lehnt jemand ein Geschenk ab, drückt er seine Feindschaft aus.
- Hilfe erzeugt Dankbarkeit – zu große Geschenke beschämen. Geldgeschenke an Kinder können die Bettelei fördern, Spenden an Krankenhäuser, Waisenhäuser, Schulen helfen gezielter.
- Wecken Sie nicht unnötig Erwartungen, versprechen Sie nichts, was Sie nicht halten können oder wollen.
- Hat man Sie willkommen geheißen, ohne Sie zu kennen? Dann erweisen auch Sie Ihre Achtung vor dem Unbekannten.
- In einer Ihnen unbekanntem Kultur sind mangelndes Verständnis, falsches Verhalten und ungewollte Verletzungen kaum vermeidbar. Vieles wird man Ihnen nachsehen, doch bleibt kein schönes Bild.
- Was spricht dagegen, fremde Sitten zu verstehen, sich sensibel zu verhalten? Respektieren Sie die Gefühle der Menschen, hören Sie zu und nehmen Sie wahr. In der Fremde sind Sie der Fremde.
- Wenn Sie sich ausgefragt fühlen, fragen Sie das Gleiche zurück.

☀ **Tipp:** Bei einer Einladung übernehmen Gastgeber und Gast Pflichten und Verantwortung. Nützlich unterwegs: Kleine persönliche Geschenke wie Fotos, Ansichtskarten von zu Hause, Nützliches oder Spielzeug für die Kinder ...

Kulturelle Konflikte

Im Umgang mit den Menschen des Gastlandes müssen Reisende so viele alltägliche Probleme lösen, dass Konflikte unvermeidlich sind. Manche Konflikte sind ärgerlich, doch bald vergessen. Was aber, wenn der Ärger zunimmt, die Reise verleidet wird? Tauchen Konflikte auf, von denen man glaubte, sie zurückgelassen zu haben? Menschlich ist es, die Ursachen zunächst bei den anderen zu suchen.

Selbstbefragung führt Sie zu den inneren Ursachen:

- Was fällt mir schwer zu akzeptieren? Was in der fremden Umgebung, an den Menschen, kann ich nicht leiden? Kann ich den Menschen und dem Land vorwerfen, dass sie sind, wie sie sind?
- Übertrage ich Annahmen aus meinem Leben daheim auf das Leben hier? Habe ich gewohnheitsmäßig gehandelt und die veränderten Umstände vernachlässigt?
- Verletze ich Anstandsregeln, oder breche ich vielleicht sogar Tabus? Habe ich Menschen persönlich verletzt und gekränkt?

Eine **Analyse** entlarvt äußere Ursachen häufig als banalen Anlass:

- In manchen Kulturen ist es unhöflich, einen Wunsch ausdrücklich abzulehnen oder eine Frage direkt zu verneinen. Die Ablehnung wird dann diskret signalisiert: durch das Neigen oder Abwenden des Kopfes; ein Schnalzen; der Gesprächspartner wendet sich stumm ab ...
- Jemand scheint Sie nicht zu verstehen, versucht, abzulenken: Was man denn wolle und ob es denn nichts anderes sein dürfe ... Vielleicht fragen Sie nach einem weißen T-Shirt, doch der Verkäufer zeigt Ihnen nur bunte. Möglicherweise hat er kein weißes T-Shirt, kann das aber nicht offen ausdrücken.
- Oftmals werden anscheinend klare Absprachen nicht gehalten. Vielleicht verbindet Ihr Gegenüber andere Vorstellungen damit. Oder die Begriffe werden einfach anders verstanden.
- Selbst wenn die Sprache klare Absprachen ermöglicht, legen doch beide Gesprächspartner ihre Annahmen hinein. Und die passen oft nicht. Die Formulierung »Natürlich ist das so und so« zeigt an, dass etwas eben nicht »Natur gegeben« ist, sondern kulturell bedingt. Eine Absprache enthält immer sachliche Vereinbarungen, beispielsweise einen Termin oder eine Qualität. Unausgedrückt bleiben die üblichen Umgangsformen, sie liegen den Absprachen zugrunde.



Konflikte miteinander

Reisen löst weder Probleme mit sich selbst noch mit anderen, sondern verschärft sie. Manches geschickt Verborgene offenbart sich unterwegs:

- Die Reise wird nicht offen und unbefangen begonnen, sondern mit Hoffnungen befrachtet.
- Gewohnheiten und eingespielte Verhaltensmuster halten den ständig wechselnden Anforderungen nicht stand.
- Der äußere Druck steigt, man muss einander vertrauen können.
- Das Leben in Hotel oder Zelt lässt wenig Raum zum Ausweichen oder zum Rückzug in eine intime Privatsphäre.
- Macken, Marotten und Manieren bieten letztlich nur den aktuellen Anlass, die aufgestaute Aggression am Gegenüber abzarbeiten.

Klären Sie den **Reisestil** in der Gruppe vor der Reise:

- Was wünscht sich jeder von dieser Reise, für sich selbst, vom anderen, vom Land ...?
- Sind Route und Zeitplan klar? Wie werden unterwegs Änderungen beschlossen? Wie flexibel wird geplant?
- Welche zwischenmenschliche Basis gilt vorerst? Freundschaft? Kameradschaft? Liebe? Wie wird mit Sexualität umgegangen?
- Wie wird mit Geld umgegangen? Teilweise oder ganz getrennte Kassen? Wie und wie oft wird abgerechnet?
- Wie werden Aufgaben verteilt? Rotierend oder nach Vorlieben?
- Wie unterstützt man einander bei Krankheit, Diebstahl, Unfall, Überfall, Haft ...?
- Wie wird mit Alkohol, Drogen, Zigaretten, ... umgegangen?
- Welche Konfliktlösungsstrategien werden vereinbart? Unmut sofort äußern? Wöchentliche Aussprache? Soll es stunden- oder tageweise Auszeiten geben? Trennt man sich beim »großen Knall«?

Dann ist die Zeit reif für eine **Konfliktlösung**: Jeder hat das Gefühl zu verzichten, nur noch zu geben, auszuhalten, zurückzustecken. Statt Ruhe und Gelassenheit herrschen Hektik, Angst, Vorwürfe. Zur Konfliktlösung bitten Sie einen Außenstehenden um Unterstützung als vermittelnder Mediator. Er darf keine persönlichen Beziehungen zur Gruppe haben und keine eigenen Interessen mit dem Gesprächsverlauf verbinden. Alle Betroffenen nehmen teil. Das Gespräch hat fünf Phasen:



Phase 1: Schaffen Sie eine ruhige, entspannte Atmosphäre in ungestörter Umgebung und ohne Zeitdruck.

Phase 2: Jeder hat Gelegenheit, den subjektiven Eindruck unkommentiert durch andere zu schildern. Der Mediator fasst das jeweils noch einmal mit eigenen Worten zusammen und fragt, ob das so richtig wiedergegeben sei. Emotionaler Druck soll abgebaut werden.

Phase 3: Durch Diskussion oder Rollenspiel *Verständnis* für die Positionen der Gegenpartei entwickeln. Überprüfen Sie die Grundlagen (Ich glaube, dass ...) und Zusammenhänge (Wenn ..., dann ...).

Phase 4: Eine *Konfliktlösung* ist möglich, bei der alle etwas gewinnen können. Dabei gibt es keine Verlierer und keine Bestraften, sondern nur Gewinner. Dazu müssen alle etwas beitragen. Verzicht und Gewinn müssen gerecht verteilt werden.

Phase 5: Konkrete *Verhaltensmaßnahmen* erarbeiten, die zum gewünschten Ziel führen, absprechen und fest vereinbaren.

Probleme lösen

Probleme erscheinen kleiner, wenn eine Lösung in Sicht ist. Lösungen erhalten Sie für überschaubare Probleme. Strukturieren Sie Ihr Problem, beschreiben Sie es schriftlich, ordnen Sie Ihre Gedanken, diskutieren Sie Möglichkeiten.

Probleme werden überschaubar nach folgendem Muster:

- ▶ Worin besteht das Problem? Formulieren Sie es schriftlich.
- ▶ Was sind die Folgen? Listen Sie diese detailliert auf.
- ▶ Wie sind die Folgen zu bewerten? Erstellen Sie eine Rangfolge.

Probleme werden lösbar nach folgendem Muster:

- ▶ Zerlegen Sie das größte Problem in kleinere Teilprobleme.
- ▶ Suchen Sie für jedes Teilproblem mögliche Lösungswege:
 - improvisiert oder professionell;
 - mit eigenen Mitteln oder mit fremder Hilfe;
 - möglichst schnell oder möglichst gründlich.
- ▶ Entscheiden Sie sich für einen Lösungsweg:
 - bei Zeitdruck für die schnelle Lösung;
 - bei Geldmangel für die billige Lösung;
 - bei Materialknappheit für die improvisierte Lösung.

* **Tipp:** Entscheiden Sie sich dafür, das Problem zu lösen. Halten Sie auf dem Weg dorthin durch und betrachten Sie jeden Schritt als Erfolg.

Problemlösungsansätze: Kompromiss, Optimierung, Umgehungslösung, Zerlegung, Einfühlungsvermögen