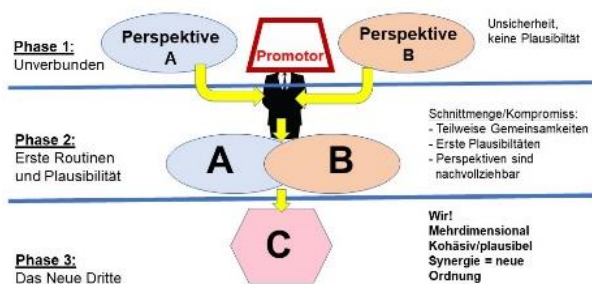


Arbeitsblatt 24: Mit Differenzen umgehen

Kultursensible Beratung:

Im AB 15 hatten wir festgestellt, dass Sie als Promotor agieren sollten. Dass Sie dafür sorgen sollten, dass die Unterschiede in den Standpunkten klar werden sollten. Weil das Plausibilität schafft. Getreu dem Motto: Wenn ich die Perspektive des Gegenübers besser verstehe, dann kann ich auch besser mit ihm zusammenarbeiten oder mit ihm zusammen lernen.

Promotoren in interkulturellen Kontexten



Mit den Farbkarten haben Sie eine einfache Technik an der Hand, mit der Sie zum Thema „Differenz“ mit Ihren Counterparts nichtdeutscher Herkunftssprache ins Gespräch kommen.

Zum Umgang mit Differenz jetzt noch ein paar Tipps:

1. Differenzen als Chance sehen; und nicht als Problem.

Das klingt leichter als gesagt. Denn wir wollen möglichst wenig Differenz. Und möglichst viel Harmonie und Konsens. Vielleicht ist das die größte Herausforderung: Differenzen und Meinungsunterschiede und andere Weltanschauungen und Wirklichkeitszugänge zu akzeptieren und hinsichtlich ihrer Chancen abklopfen.

2. Gerade die Berufsorientierung (BO) basiert auf Erwartungen. So manch Erwartung von Personen nichtdeutscher Herkunftssprache ist realistisch. Es gibt aber auch unrealistische Erwartungen. Ein Grund unter mehreren ist die Unkenntnis des Systems der BO in Deutschland. So manch Migrant und Geflüchteter unterschätzt die lange Zeitdauer und auch die inhaltlichen Anforderungen an Sprach- und Fachkompetenz.

Frustrationen sind dann die Folge von falschen und überzogenen Erwartungen.

3. Deswegen sollten gerade die Erwartungen zu Beginn des BO-Prozesses Gegenstand eines gemeinsamen Gespräches sein.

4. Das Stichwort hier ist mal wieder: Plausibilität. Ihre Frage als BO-Akteur lautet: Wie kann ich die Erwartungen meines fremdkulturellen Counterparts verknüpfen mit den Realitäten, wie sie sich mir als Berater darstellen.