

## Kultursensible Beratung:

### Arbeitsblatt 26: Mit unterschiedlichen Erwartungen umgehen

Es gibt vier Strategien zum Aushandeln von Differenzen.

Diese vier Strategien können Sie allerdings nur dann sinnvoll anwenden, wenn Sie einige Bedingungen beachten, die den gesamten Prozess des Aushandelns umrahmen:

1. Einstellung: Sie sehen Differenzen, Meinungsunterschiede und unterschiedliche Erwartungen als Chance und nicht als lästigen Widerspruch oder Majestätsbeleidigung.
2. Ergebnisoffen: Differenzen aushandeln mit offenem Ende. Sie sind bereit ein Ergebnis zu tragen, das ihnen nicht gefällt. Von dem Sie allerdings überzeugt sind, dass es das bestmögliche Verhandlungsergebnis angesichts der heterogenen Interessen ist.

Hier die ersten beiden Strategien des Aushandelns:

### **Die vier Säulen des Aushandelns**

1. **Regeln (Anpassung):** Sicherung von Kontinuität und Erhaltung von Grundvoraussetzungen, primärer Werte (Arbeitssicherheit/ Menschenrechte/Schulische Abläufe)

Frage: Welche Regeln sind in Ihrem Lernsetting/Schule NICHT verhandelbar?

Frage: Wie erklären Sie diese Regeln?

2. **Kompromiss (Integration):** Übereinstimmung durch das Aushandeln von Kompromissen. Dahinter steckt die Synthese-Vision, die man auch als win-win-situation bezeichnet.

Frage: Wo sehen Sie Möglichkeiten für Kompromisse? Welche Erfahrungen mit Kompromissen haben Sie?

Frage: Wie verhandeln Sie Kompromisse? Wie markieren Sie die unterschiedlichen Ausgangs-Situationen?

## Mit unterschiedlichen Erwartungen umgehen

### Kultursensible Beratung:

## Die vier Säulen des Aushandelns

**3. Ja zum Nein (Toleranz):** Die Kinder/Jugendlichen nichtdeutscher Herkunftssprache können auch bestimmte Dinge/Verhalten nicht übernehmen, ohne Konsequenzen befürchten zu müssen (Fernbleiben bei Pflichtveranstaltung). Sichert Integrität, stärkt Wohlbefinden des Einzelnen

Frage: Wo sehen Sie hier Möglichkeiten in Ihrer Klasse/Schule?

**4. Sowohl - als - auch (Hybrid):** Fördern von Andersartigkeit (Gebetsraum in der Schule). Anerkennung der Identität einer bestimmten Gruppe; im besten Falle freiwillig. Solche Angebote die einen starke kommunikative Symbolcharakter.

Frage: Wo sehen Sie hier Möglichkeiten in Ihrer Klasse/Praktikumsgruppe?

## Mit unterschiedlichen Erwartungen umgehen

Diese vier Aushandlungsdynamiken stehen Ihnen zur Verfügung. Noch ein paar Tipps dazu:

**1. Starten** Sie mit Kompromissen; einfach, weil es am einfachsten ist. Sie finden immer irgendwo eine Kompromiss-Möglichkeit.

**2. Erklären** Sie Regeln. Regeln sind zwar nicht verhandelbar. Aber Sie sollten Sinn und Hintergründe von Regeln erklären. Das ist eine Frage des Respekts gegenüber Ihrem Partner. Regeln einfach nur befehlen bringt wenig.

**3. Nachverhandeln:** Nach der Verhandlung ist vor der Verhandlung. Bitte bedenken Sie, dass unser Verständnis zum Thema „Abmachung“ eine kulturelle Konstruktion ist. „Pacta sunt servanda“ sagten die alten Römer: Verträge sind nicht nachverhandelbar, oder wörtlich: Verträge sind zu bewahren. Wir Deutschen sind geprägt von diesem Rechts-Empfinden. In andere Kultur ist eine Vereinbarung ein Zwischenergebnis, das permanent an sich neu ergebende Umstände angepasst werden muss.

Das ist auch eine Logik. Also sein Sie nicht gleich verärgert, wenn Sie nach- oder neuverhandeln müssen.