

Mit unterschiedlichen Erwartungen umgehen - Teil 2

Es gibt vier Säulen, auf denen das Aushandeln von Differenz beruht.

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 4 Säulen des Aushandelns:

1. **Regeln (Anpassung):** Sicherung von Kontinuität und Erhaltung von Grundvoraussetzungen, primärer Werte (Arbeitssicherheit/Menschenrechte/Schulische Abläufe)
2. **Kompromiss (Integration):** Übereinstimmung durch das Aushandeln von Kompromissen, Dahinter steckt die Synthese-Vision, die man auch als win-win-Situation bezeichnet.
3. **Ja zum Nein (Toleranz):** Die Kinder/Jugendlichen nichtdeutscher Herkunftssprache können auch bestimmte Dinge/Verhalten nicht übernehmen, ohne Konsequenzen befürchten zu müssen (Fernbleiben bei Pflichtveranstaltungen) - 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, Es geht dabei um solche Angebote, die einen starken kommunikativen Symbolcharakter haben.
Frage: Wo sehen Sie hier Möglichkeiten in Ihrer Klasse/Praktikumsgruppe?

**Diese vier Aushandlungs-Säulen stehen Ihnen zur Verfügung.
Noch ein paar Tipps dazu:**

1. Starten Sie mit Kompromissen, 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 / ihrer Partnerin. 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 anderen Kulturen ist eine Vereinbarung ein Zwischenergebnis, das permanent an sich neu ergebende Umstände angepasst werden muss.

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