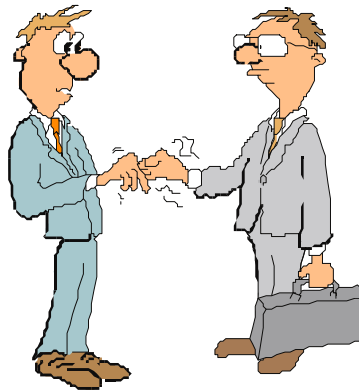


Mit Fremdheitserfahrungen umgehen lernen

Simulation

Verhandlung zwischen Honkas und Ekasiten



Inhaltsverzeichnis

	Seite
Ziele	2
Durchführung	3
Arbeitsblatt für Honkas	4
Arbeitsblatt für Ekasiten	5

Ziele:Zielgruppe:

Schüler und Jugendliche im Alter von 14 bis 25 Jahren ohne oder nur mit geringer interkultureller Erfahrung

Dauer:

40 bis 60 Minuten

Lernziele:

- Sensibilisierung für die Kulturbedingtheit von Verhaltensweisen
- Rollendistanz gegenüber eigenen und fremden Verhaltensweisen
- Metakommunikation als Lösungsmöglichkeit bei Konflikten mit (fremden) Kulturen
- Fähigkeit zur Selbstkritik

Durchführung:

Phase 1:

Es werden zwei Gruppen mit jeweils 3 bis 7 Teilnehmern gebildet. Die Gruppen versetzen sich in die Rollen zweier verschiedener Kulturen, die ein erstes Aufeinandertreffen aufgrund wirtschaftlicher Bestrebungen erleben. In einer Vorbereitungsphase von 10 bis 15 Minuten erhalten die Gruppen ihr jeweiliges Arbeitsblatt mit Informationen über Verhaltensmuster der eigenen Kultur sowie über die Umstände, Hintergründe und Ziele des Treffens.

Informationen über die andere Gruppe werden vorenthalten.

Phase 2:

Nach der Vorbereitungsphase, die in verschiedenen Räumen stattfinden sollte, treffen die zwei Gruppen der Honkas bzw Ekasiten nun aufeinander und versuchen die Zielstellung der Zusammenkunft unter Berücksichtigung der für ihre darzustellende Kultur typischen Verhaltensweisen zu erreichen. Diese Interaktionsphase sollte 15 bis 20 Minuten nicht überschreiten, sie kann abgebrochen werden, sobald sich eine Lösung abzeichnet oder diese sehr unwahrscheinlich erscheint. Die aktive Simulationsphase sollte per Video aufgezeichnet werden, wobei besonderes Augenmerk auf die gesamte Gruppenkonstellation und Auffälligkeiten einzelner Verhaltensweisen zu legen ist.

Phase 3:

Mit einer Befragung der Gruppenmitglieder über ihre Gefühle bei der Durchführung der Simulation und aufgetretene Schwierigkeiten sollte die Auswertung beginnen. Anschließend folgt eine detailliertere Auswertung der Simulation anhand der Videoaufzeichnungen. Hier sollen die Teilnehmer ihr eigenes Auftreten kritisch analysieren und ihre Verhaltensweisen bewerten. Es ist besonderer Wert darauf zu legen, dass die beabsichtigten Lernziele herausgestellt werden, damit sich die Teilnehmenden deren Bedeutung bewusst werden. Diese letzte Phase sollte insgesamt 25 Minuten nicht überschreiten.

Arbeitsblatt für Honkas

Kontext:

Es ist früh am Abend und Sie treffen in kürze die Vertragspartner aus Ekasiten, um den Verkauf eines Teilgebietes Ihres Landes zu besiegeln, da Sie nach einer Dürreperiode Geld für Importe von Nahrungsmitteln brauchen. Nach einer rituellen Begrüßung möchten Sie zunächst mit den Ekasiten ein großes Fest feiern. Damit schaffen Sie die Vertrauensbasis um den Verkauf zu vollstrecken. Sie freuen sich auf einen angenehmen und ausgelassenen Abend mit den ausländischen Gästen.

Typische Verhandlungsmuster:

- Begrüßungsritual: Sie umrunden Ihre Verhandlungspartner jeweils 2 mal links und rechts, um böse Geister zu vertreiben
- Sie sind offen, freundlich und außerdem sehr lebhaft: Sie reden viel und fallen einander immer ins Wort, Sie bewegen sich viel, um dem Stillstand keine Chance einzuräumen
- Sie besprechen alles erst in der Gruppe, bevor Sie eine Meinung vertreten
- Sie kennen keine Hierarchien
- Verträge werden bei Ihnen mündlich und per Handschlag besiegelt, andere Formen sind nicht akzeptiert, da diese auf Misstrauen basieren - Sie brauchen eine Vertrauensbasis

Handlungsanweisung und Zielstellung:

Sie müssen diesen Vertrag erfolgreich abschließen: Sie sind auf die Finanzen angewiesen, und außerdem verlieren Sie sonst ihre Ehre im eigenen Volk - das wäre für Sie das Schlimmste. Schriftliche Verträge sind bei Ihnen tabu. Sie können nur eine andere Vertragsform als die mündliche mit Handschlag akzeptieren, wenn der Vertragspartner Ihnen glaubhaft und überzeugend darlegt, welche persönlichen Konsequenzen auf ihn zukommen, sollte der Landkauf scheitern.

Arbeitsblatt für Ekasiten

Kontext:

Es ist früh am Abend und Sie treffen in Kürze in Honka ein um mit einer Delegation der honkanischen Verhandlungspartner den Vertrag über den Kauf eines Stückes Land zu unterzeichnen. Sie stehen unter Zeitdruck, da Sie noch weitere Termine haben. Deshalb sind sie darauf aus, möglichst schnell den Vertrag zu einem Abschluss zu bringen.

Typische Verhaltensmuster:

- es ist bei Ihnen üblich, beim Sprechen die Hände hinter dem Rücken zu verschränken
- Ihre Hierarchiestruktur richtet sich an der Körpergröße aus: der Größte ist Verhandlungsführer
- das Letzte, worüber Sie bei Geschäftstreffen reden, sind persönliche Dinge (Stress, Arbeitsplatzverlust, etc.) - diese Themen sind für Sie absolut tabu, da sie Verhandlungsgefährdend sein können
- Sie sind fakten- und zielorientiert
- Sie sprechen monoton und leise

Handlungsanweisung und Zielstellung:

Sie brauchen den **unterschiedenen Vertrag** so schnell wie möglich, damit sie nicht in Verzug mit Ihren weiteren Geschäftsterminen kommen. Sollten Sie nicht erfolgreich sein, werden Sie als unzuverlässig gelten und ihren Job verlieren.