

Altenpflegeausbildung in China

Eine neue Dienstleistung mit „ethnografischem Blick“ entwickeln

Rüdiger Klatt

Das Projekt ChinaCare verfolgt das Ziel, eine Bildungskoope- ration zwischen einer deutschen und einer chinesischen Ausbildungsstätte im Be- reich der Altenpflege zu entwickeln. Die Kooperation soll perspektivisch dazu führen, dass chinesische Einrichtungen Bildungsdienstleistungen aus Deutschland für den Aufbau ihres Altenpflegesystems „einkaufen“.

Ich möchte aus einem ethnografisch informier- ten sozialwissenschaftlichen Blickwinkel einige Beobachtungen zu Protokoll geben, die ich im Rahmen der ersten Chinareise des Konsortiums des Verbundprojektes ChinaCare gemacht habe. Es handelt sich selbstverständlich dabei (noch) nicht um wissenschaftliche Erkenntnisse, son- dern zunächst nur um meine persönlichen Ein- drücke.

1. Kulturelle Kompetenz einbinden

Was ich bei unserer Reise gelernt habe, ist zu- nächst, dass unsere chinesischen Kolleginnen und Kollegen außerordentlich gastfreundlich, zuvorkommend und um unser Wohl besorgt waren. Das war nicht zuletzt der intensiven Vor- bereitung unserer Kollegin Lan Yao geschuldet, der unser besonderer Dank gilt. Es ist mittler- weile wohl allgemein bekannt, dass die enge Anbindung von Partnern aus den jeweiligen Zielländern für Bildungsexportprojekte sehr empfehlenswert ist.

2. Mit der Aufhebung des Unterschiedes von „Dienstlichem“ und „Privatem“ rechnen

Zweite Beobachtung: Auf unserer Reise gab es praktisch rund um die Uhr „Programm“. Eine echte Trennung zwischen „dienstlich“ und „pri- vat“, wie wir es in Deutschland kennen, schien es für unsere chinesischen Gegenüber nicht zu geben. Auch eine zeitliche Begrenzung des Arbeitstages schien es nicht zu geben. Unsere chinesischen Partner waren auch an Sonn- und Feiertagen für uns da. Alle hatten die Zeit für das obligatorische Mittag- und Abendessen, meist in großer Runde, wo eigentlich kaum „gesmalltalkt“ wurde, sondern wo es immer auch um unser Projekt, seine Ziele, die Mög- lichkeiten der Zusammenarbeit usw. usf. ging. In einem Fall ist es uns passiert, dass ein sehr wichtiger Gesprächspartner unvorhergesehe- nerweise keine Zeit hatte, uns zu empfangen. Es war ihm etwas dazwischen gekommen. Er ließ es sich partout nicht nehmen, sich am nächsten Tag mit uns vor dem Frühstück um sieben Uhr morgens (!) zu treffen. Für uns war das eine eher ungewöhnliche Zeit für ein Meeting.

In einem anderen Fall wurde für uns ein Ab- schiedessen organisiert, das sich bis in den späteren Abend hineinzog. So irgendwann ge- gen 23 Uhr hat man mit uns dann noch die letzten Details für die weitere Kooperation ver- handelt – was der eine oder andere von uns aber nicht mehr so ganz klar erlebt haben dürfte.

3. Bedeutung von Rang und Status

China ist ein Land im Wandel und ich glaube, dass sich perspektivisch Individualisierungs- prozesse noch stärker durchsetzen werden als bisher. Erlebt haben wir oft das „klassische“, hochorganisierte China. Augenscheinlich wird bis ins Kleinste alles geplant, nichts wird dem Zufall überlassen. Begleitet (oder ausgelöst?) wird das von einem Denken in hierarchischen Systemen. Dass dies auch kulturell prägt, hat sich für mich besonders an den Ritualen für gemeinsame Essen herausdestilliert.

Bekannt ist, dass man sich zum gemeinsamen (Arbeits-)Essen in großer Runde in Separees trifft. Weniger bekannt ist, dass der ranghöchste Gastgeber direkt „gegenüber der Tür“ sitzt. Normalerweise werden den Gästen/Gespräch- partnern Plätze gemäß ihrem Rang in der Grup- pe zugewiesen. Zu Irritationen und Verhaltens- unsicherheiten führt es daher, wenn man die Gastdelegation nicht rangskaliert präsentiert. Zumindest unsere Verbundprojekte zeichnen sich ja gerade dadurch aus, dass Rang und Sta- tus, sagen wir, weniger wichtig sind.

Für den Fall, dass die vermeintlich oder wirklich ranghöchste Person, weil als solche nicht er- kannt, nicht „gegenüber der Tür“ sitzt, kann es dieser passieren, keine Beachtung zu finden. Das ist in einer deutschen Delegation eines Ver- bundprojektes wie dem unseren eigentlich kein Problem. Unsere chinesischen Kollegen rea- gieren da allerdings sehr irritiert und empfind- lich, weil das Zusammentreffen dann für sie plötzlich strukturlos wird und sie nicht mehr genau wissen, wen oder was sie eigentlich ernst nehmen sollen.



Der Autor

Rüdiger Klatt ist Geschäftsführer des Forschungsinstituts für Innovative Arbeitsgestaltung und Prävention – FIAP e.V.



4. Umgang mit Information

Die Orientierung nach Rang und Status ist ein Phänomen, das auch in Deutschland nicht ganz unbekannt ist. Eine Nebenfolge ist ein sehr spezieller Umgang mit Information. In China kommt es nicht nur darauf an, was man zu er- zählen hat, es kommt auch darauf an, wer es erzählt. Und nicht zuletzt, dadurch wird es kompliziert, kommt es auch darauf an, wer was wem zuerst erzählt. Eine einfache Faustregel für eine deutsche Delegation schien mir dabei zu lauten: Je höher der Rang des Gegenüber, desto weni- ger sollte man überhaupt erzählen. Und Bedeu- tendes nie zuerst Personen, die in der Nähe der Tür sitzen, sondern immer erst denen, die die Entscheidungen treffen. Wenn man etwas zu ‚sagen‘ hat, sollte man sich in China vorher also genauestens überlegen, wem man es erzählt, und wer dabei vielleicht auch noch zuhört.

5. Essensrituale

Chinesen essen leidenschaftlich gerne und her- vorragend. In größeren Gesellschaften wie bei unseren (häufigen) Arbeitsessen gehen alle Ge- richte reihum auf großen runden Tischen. So kann jeder von allem essen bzw. probieren. Das Essen spiegelt die gegenwärtigen gesellschaft- lichen Strukturen sehr schön wider, wie ich finde. Es lässt sich, auch ohne Sprachkenntnisse, sehr viel über das heutige China lernen, wenn man beim Essen aufmerksam zusieht. Nur ein paar Beobachtungen dazu: Zum einen darf man nicht einfach so mit dem Essen anfangen. Dieses Recht steht dem Gastgeber zu, er eröffnet also und gibt des Öfteren als Geste der Höflichkeit seinem Gast das Vorrecht, anzufangen.

Dann könnte es eigentlich für alle losgehen, aber man sollte nicht zu lange warten, denn in der Regel folgt schnell die erste Tischrede des Gastgebers. Das ist der, der direkt gegenüber der Tür sitzt, also der Ranghöchste. Die Tisch- reden waren in unserem Fall auch ein bisschen der Konversationsersatz – aufgrund unserer Sprachbarriere – aber ich könnte mir vorstellen, dass auch bei normalen Geschäftsessen diesem Ritual ein breiter Raum gegeben wird.

6. „Reden nach Rang“

„Reden nach Rang“ waren, finde ich, typisch für die Zusammenarbeit mit unseren chinesi- schen Freunden und Partnern. Die „Rede“ ist dabei nicht als Diskussionsbeitrag gedacht und erwartet auch keine direkte Antwort. Die Rede stellt fest.

Es war für mich auffällig, dass wir immer dann, wenn wir versucht haben, mit unseren Partnern nach deutschem Muster ins Gespräch zu kom- men, zu diskutieren, Probleme hin und her zu wenden, so wie das bei uns eigentlich üblich ist, nicht so richtig weiterkamen. Ich meine, das hat etwas zu tun mit der eher hierarchischen Ordnung der Zuständigkeiten und Entschei- dungsprozesse (zumindest in Teilen der chinesi- schen Gesellschaft), die durch solche Rituale reproduziert wurde. Man kann daraus vielleicht lernen, dass man sich in Verhandlungen nicht zu vage, mehrdeutig, unentschlossen zeigen sollte, sonst kann es passieren, dass die chinesi- schen Partner nicht verstehen, was man will, und folglich das Interesse verlieren.

7. Informelle Gespräche

Noch ein letzter Punkt. Er betrifft die Ebene des Informellen. Wir hatten große Schwierigkeiten, zu unterscheiden, wann die formellen Gesprä- che beendet waren und man (endlich) in das informelle Gespräch eintauchen durfte. Bei Tisch – nahezu unmöglich. Es ist häufiger pas- siert, dass Scherze und Flapsigkeiten unserer- seits, die nur für unseren Nebenmann oder un- sere Nebenfrau bestimmt waren, von allen aufgegriffen, miss- oder gar nicht verstanden wurden. Es ist mir noch nicht so ganz klar, aber ich vermute, dass es die Unter-

scheidung formell/informell in China gar nicht gibt oder wenn, dann doch in einer gänzlich anderen Form. Vielleicht lag es auch nur an un- sere Sprachbarriere, aber ratsam erscheint mir schon, mit informellen Gesprächen vorsichtig umzugehen.

8. Fazit

Es wäre nun nicht so ganz schwierig, aus diesen Beobachtungen einige sozialwissenschaftlich informierte Erfolgsfaktoren für einen kultur- sensiblen deutsch-chinesischen Bildungsexport abzuleiten. Ich glaube aber, wir müssen dazu die heutige chinesische Kultur noch intensiver kennenlernen, um unsere Erkenntnisse und Schlussfolgerungen aus den Erfahrungen von ChinaCare nicht vorschnell zu verallgemeinern. Zugleich müssen wir uns eine adäquate Form überlegen, in der wir unseren chinesischen Kolleginnen und Kollegen die Unter- schiede und kulturellen Besonderheiten der deutschen Gesellschaft näher- bringen.



Verstehen Entwickeln