

Eine Geschichte von Vor(ur-)teilen

Andreas Schwarzhaupt, Peter Ustinov Stiftung

Politiker polarisieren, Medien wechseln täglich ihre Meinung, Mitmenschen um uns herum berichten von ihren (Ur-)Ängsten (vor dem „Fremden“), und manche Geschichten, wie zum Beispiel „eine Bekannte von mir hat miterlebt, wie eine ALDI-Filiale in Neu-Isenburg (Flensburg, Passau, Lörrach etc.) von Flüchtlingen ohne zu zahlen leergeräumt worden ist“, sind inzwischen zur Volksfolklore geworden.

Dies ist eine (zu wichtige) gesellschaftliche Diskussion, bei der es weder Schwarz noch Weiß gibt, sondern ganz viel Grau, dessen Schattierungen nicht durch Meinungen Dritter und Hörensagen, sondern nur durch eindeutig belegte Fakten bestimmt werden sollten.

Doch nun zu Ihnen. Stellen Sie sich Folgendes vor: Sie sind ein erfolgreicher Unternehmer und planen, ein ganz neues Produkt auf den Markt zu bringen. Aufgrund Ihrer Erfahrungswerte kalkulieren Sie, dass Sie von dem Produkt, wenn es gut läuft, innerhalb von zwölf Monaten rund 200.000 Stück absetzen können. Entsprechend haben Sie von Produktion über Logistik bis zum Personaleinsatz durchgeplant.

Dann kommt Ihr Produkt auf den Markt, und plötzlich tritt das positive „Worst-Case“-Szenario ein – fast eine Million Käufer bestellen Ihr neues Produkt.

Ich kann Ihnen versichern, dass in dem Augenblick Ihr kompletter „Apparat“ ins Schwimmen geraten wird und sie einige Monate benötigen werden, bis Sie von den Zulieferern über Produktionspersonal bis hin zur Kundenbetreuungsabteilung alles an die neue Situation angepasst haben. Bis dahin sind die Beschwerden der (nicht belieferten) Kunden zahlreich, Ihre Schwierigkeiten ein gefundenes Fressen für die Medien, und Sie können sich der Häme der Konkurrenz gewiss sein.

Gleichzeitig bin ich mir sicher, dass Sie als Unternehmer nicht aufgeben würden, denn eigentlich wissen Sie ja sich und Ihr Produkt auf einem erfolgreichen Weg. Sie würden sich vor Ihr Team und Ihre Kundschaft stellen, selbstbewusst ausrufen: „Wir schaffen das!“, und unbeirrt die Fahne hochhalten, bis die Schwierigkeiten überwunden sind.

Anhand dieser Geschichte merken Sie schon, worauf wir hinauswollen. Deutschland ist für viele Zuziehende attraktiv.

Historisch betrachtet, erinnert dieses Szenario manchmal an die „Goldrausch“-Zeiten um 1850, als es Hunderttausende nach Kalifornien gezogen hat (auch viele Deutsche!). Und davon profitiert Kalifornien als sechstgrößte Volkswirtschaft weltweit bis heute.

Die allermeisten, die geflohen sind bzw. unter Lebensgefahr fliehen mussten, wissen, dass sie höchstwahrscheinlich nie mehr zurück in ihr Heimatland können. Daher geht es ihnen darum, sich aber vor allem für ihre Kinder hier nun eine neue Zukunft aufzubauen. Und dafür ist in einem Land wie Deutschland zurzeit die Chance größer als in Griechenland, Italien, Frankreich oder Spanien, die derzeit sehr mit sich selbst beschäftigt sind.

Doch es ist nicht alles Gold, was glänzt. Das „Unternehmen“ Deutschland war und ist erst einmal von dem ungeheuren Kundenansturm überfordert. Und wie in einigen Unternehmen auch, gibt es einige „Kundengruppen“, die nur auf Ärger aus sind bzw. mit Absicht provozieren und das Durcheinander so lange ausnutzen, bis das Unternehmen sich von ihnen als Kunden verabschiedet.

In Düsseldorf terrorisiert eine Gruppe von ca. 2200 Nordafrikanern die Landeshauptstadt. Es wird davon ausgegangen, dass diese auch für die Vorfälle in der Silvesternacht in Köln verantwortlich ist. Doch sind nun diese 2200 Nordafrikaner repräsentativ für eine Million Flüchtlinge? Oder im Speziellen für die gesamte Gruppe der Nordafrikaner?

Der Fachkräftemangel ist jetzt schon gravierend. Es sind daher vor allem die jungen Menschen, Kinder und Jugendliche, die heute nach Deutschland kommen, die in fünf bis zehn Jahren enorm wichtig für das „Unternehmen Deutschland“ sein könnten.

Und die Aussichten, dass die Integration der Geflüchteten in den deutschen Arbeitsmarkt gelingen wird, sind gut. Die Bundesagentur für Arbeit hat gerade bekannt gegeben, dass sich über 220.000 Flüchtlinge zu Deutschkursen angemeldet haben bzw. bereits daran teilnehmen. Doppelt so viel, wie man eigentlich geplant hatte. Davon stammen 73 % aus Syrien, 14 % aus dem Irak, 8 % aus Eritrea sowie fünf Prozent aus dem Iran.

Psychologen wissen, dass oft Unwissenheit der Grund für viele (oftmals unbegründete) Ängste und Sorgen ist. Häufig lösen sich diese in dem Augenblick auf,

wenn man die Ursache der zugrunde liegenden Ängste von allen Seiten betrachtet und analysiert, Mythen durch Tatsachen ersetzt werden und auf Grundlage dieser Fakten ein neues, realistisches Bild dessen entsteht, was einen wirklich erwarten oder passieren könnte.

Sir Peter Ustinov setzte sich Zeit seines Lebens für „prejudice awareness“ ein, dafür, „sich seiner Vorurteile bewusst zu werden“. Er sprach nie vom „Kampf gegen Vorurteile“, denn Vorurteile können auch schützen.

Vorurteile dürfen nicht dazu führen, gegen alles „Fremde“ zu sein, denn Hunderttausende Syrer nehmen fleißig Deutschunterricht und wollen sich sehr gerne in unsere Gesellschaft integrieren.

Kofi Annan bezeichnete Sir Peter als ersten wahren „Weltbürger“. Das war vor 20 Jahren. Heute im Zuge der Globalisierung sind wir jedoch alle „kleine Weltbürger“. „Weltbürgertum“ steht für Werte wie Respekt (vor anderen Kulturen), Toleranz, offenen Geist, Rücksichtnahme, Empathie oder Hilfsbereitschaft. Diese bilden das zugrunde liegende, humanistische Rüstzeug, dessen wir uns im Umgang mit den aktuellen Herausforderungen bedienen müssen.

Ängste und Vorurteile können am besten durch Wissen und Fakten sowie durch eine eigene persönliche Offenheit, sich auch mal auf etwas Neues, Fremdes, Unbekanntes einzulassen und es auszuprobieren, ausgeräumt werden.

Flüchtlingsstandort Deutschland – eine Analyse
Chancen und Herausforderungen für Gesellschaft und
Wirtschaft

Ternès von Hattburg, A.; ; Zimmermann, K.; Herzog, L.;
Udovychenko, M.

2017, VIII, 106 S. 31 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-658-14531-6