



Hur forskning och erfarenheter kan öka nyanländas anställningsbarhet i Sverige

– erfarenheter från ett utbildningsprogram på akademisk nivå inom den gröna näringen



Hur forskning och erfarenheter kan öka nyanländas anställningsbarhet i Sverige

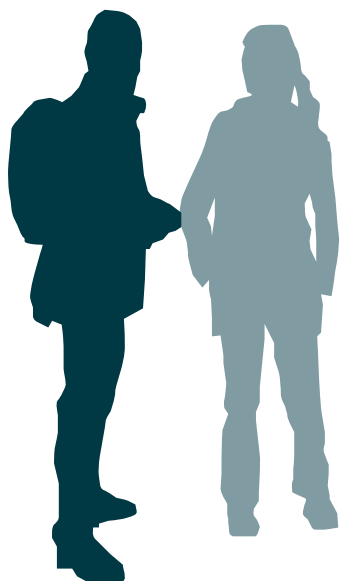


1.0 Förord

2.0 En beskrivning av ett utbildningsprogram

3.0 Lärdomar

4.0 Förändringar
– vad kan göras bättre?



- 2.1 Bakgrund
- 2.2 Deltagarnas bakgrund och utbildning
- 2.3 Mål för deltagarna i utbildningsprogrammet
- 2.4 Utbildningsprogrammets olika moment
 - 2.4.1 Föreläsningar av forskare vid SLU
 - 2.4.2 Föreläsningar inom entreprenörskap och marknadsföring
 - 2.4.3 Företagskontakter
 - 2.4.4 Case/fördjupningsuppgifter
 - 2.4.5 Språkstöd
 - 2.4.6 Studiebesök och mässor
 - 2.4.7 Erfarenhetsutbyte med företagare
 - 2.4.8 Yrkesutvecklingsplan

Klicka dig fram i innehållet genom länkarna i menyn.





1.0

Förord

En betydelsefull faktor som bidrar till integration är att hitta en hållbar och varaktig sysselsättning. Arbete hjälper människor att bli självförsörjande, få självkänsla och överbrygger etniska och kulturella gränser.

SLU Alnarp Mentor var ett utbildningsprogram för nyanlända akademiker som drevs av Sveriges lantbruksuniversitet (SLU) under år 2016 på uppdrag av Arbetsförmedlingen i nordvästra Skåne. Utbildningsprogrammet har förutom att ha fungerat som en introduktion till arbete i Sverige, varit ett forum för bildning, interkulturell dialog och ökad förståelse för kunskap om den svenska trädgårdsforskningen och branschen.

Denna beskrivning har sammanställts av projektledningsgruppen som utgjordes av Susanna Lundqvist,

Lena Johnson och Thomas Björklund samtliga från SLU i Alnarp.

Sammanställningen har tagits fram, med finansiering av forskningsstiftelsen Formas. Vi hoppas att erfarenheter från det här utbildningsprogrammet kan ge inspiration och ökad förståelse för hur man i olika sammanhang kan bidra till ökad anställningsbarhet för nyanlända.



Vi hoppas att erfarenheter från det här utbildningsprogrammet kan ge inspiration och ökad förståelse.





2.0

En beskrivning av ett utbildningsprogram

2.1 Bakgrund

Denna beskrivning avser ett utbildningsprogram på akademisk nivå, vid SLU, inom den gröna sektorn. Utbildningsprogrammet genomfördes av SLU i Alnarp under 2016 på uppdrag av Arbetsförmedlingen.

Uppdraget genomfördes av Enheten för samverkan och utveckling vid SLU i Alnarp. Projektledare var Susanna Lundqvist. I projektledningen fanns kompetenser inom pedagogik, kommunikation och projektledning och erfarenheter av undervisning och att arbeta med forskningskommunikation och kompetensutveckling för yrkesverksamma.

För att nyanlända ska integreras i det svenska samhället och finna vägar till egenförsörjning krävs samarbete, nytänkande och konkreta insatser. De insatser för nyanlända som genomförs har potential att kunna utvecklas ytterligare för att fler nyanlända ska bli anställningsbara på den svenska arbetsmarknaden.

Det kan ske bland annat genom ökad samverkan mellan myndigheter näringsliv, kommuner och utbildningsanordnare. Allt för att korta vägen till egenförsörjning för nyanlända.

I utbildningsprogrammet SLU Alnarp Mentor var en av utgångspunkterna att de nyanlända är, med sin kunskap och erfarenhet, en möjlig resurs för företagen i Sverige ur flera olika perspektiv. De kan vara med och skapa nya produkter och tjänster för nya och befintliga målgrupper.

Nya företag och arbetstillfällen kan skapas, som bygger på nya lösningar och möjligheter, då man tar tillvara nyanländas erfarenheter och kompetens, vilket kan bidra till en positiv samhällsplanering och samhällsutveckling.

Genom att sammanfatta och sprida de erfarenheter som finns från utbildningsprogrammet SLU Alnarp Mentor till andra utbildningsaktörer, ökar möjligheterna för andra aktörer att ytterligare vässa insatserna för att få så smidig och bra integration och ökad anställningsbarhet.



Allt för att korta vägen till egenförsörjning för nyanlända.



2.2 Deltagarnas bakgrund och utbildning

Utbildningsprogrammet vände sig till nyanlända som var universitetsutbildade inom livsmedels-, trädgårds- och lantbrukssektorn och som därmed hade kunskap och erfarenhet av arbete inom dessa områden från sina hemländer

Önskvärda kvalifikationer hos deltagarna var behörighet till universitet och gärna studier på universitetsnivå inom det naturvetenskapliga området, grundläggande kunskaper i svenska och eventuellt kunskaper i engelska, entreprenöranda eller erfarenhet av företagande. Det var också önskvärt att deltagarna hade en stark drivkraft, nyfikenhet och en önskan om att kunna använda sin kompetens och erfarenhet i ett nytt sammanhang i Sverige och var intresserade av att utveckla nya produkter och/eller tjänster inom trädgårds- och livsmedelsområdet.

I utbildningsprogrammet SLU Alnarp Mentor valde Arbetsförmedlingen i samarbete med projektledningen ut deltagare med denna bakgrund.

2.3 Mål för deltagarna i utbildningsprogrammet

Målet för deltagarna i utbildningsprogrammet var att komma närmre den svenska arbetsmarknaden, genom anställning, att starta eget företag, att påbörja en praktikperiod eller att vidareutbilda sig.

Utbildningsprogrammet skulle inspirera deltagarna till att:

- Utveckla nya produkter och tjänster inom trädgårds-, livsmedels- och/eller lantbruksområdet.
- Utveckla och starta nya odlingar/provodlingar av ”ny” grönsak.
- Få praktik/anställning.
- Överta/arrendera trädgårdsodlingar.
- Utveckla matprodukter från sitt hemland.
- Starta eget företag.
- Delta i vidareutbildningar och kurser, t.ex. biodlingskurs, livsmedelskurser, redovisningskurser.

2.4 Utbildningsprogrammets olika moment

Att utveckla ett utbildningsprogram för nyanlända på akademisk nivå, innebär många möjligheter och utmaningar, såsom att testa nya arbetsätt som inte är beprövade sedan tidigare och finna nya former för samarbeten med företag och forskare. Det handlade om att hitta ett fungerande arbetsätt med tydliga moment som ledde deltagarna i utbildningsprogrammet framåt.



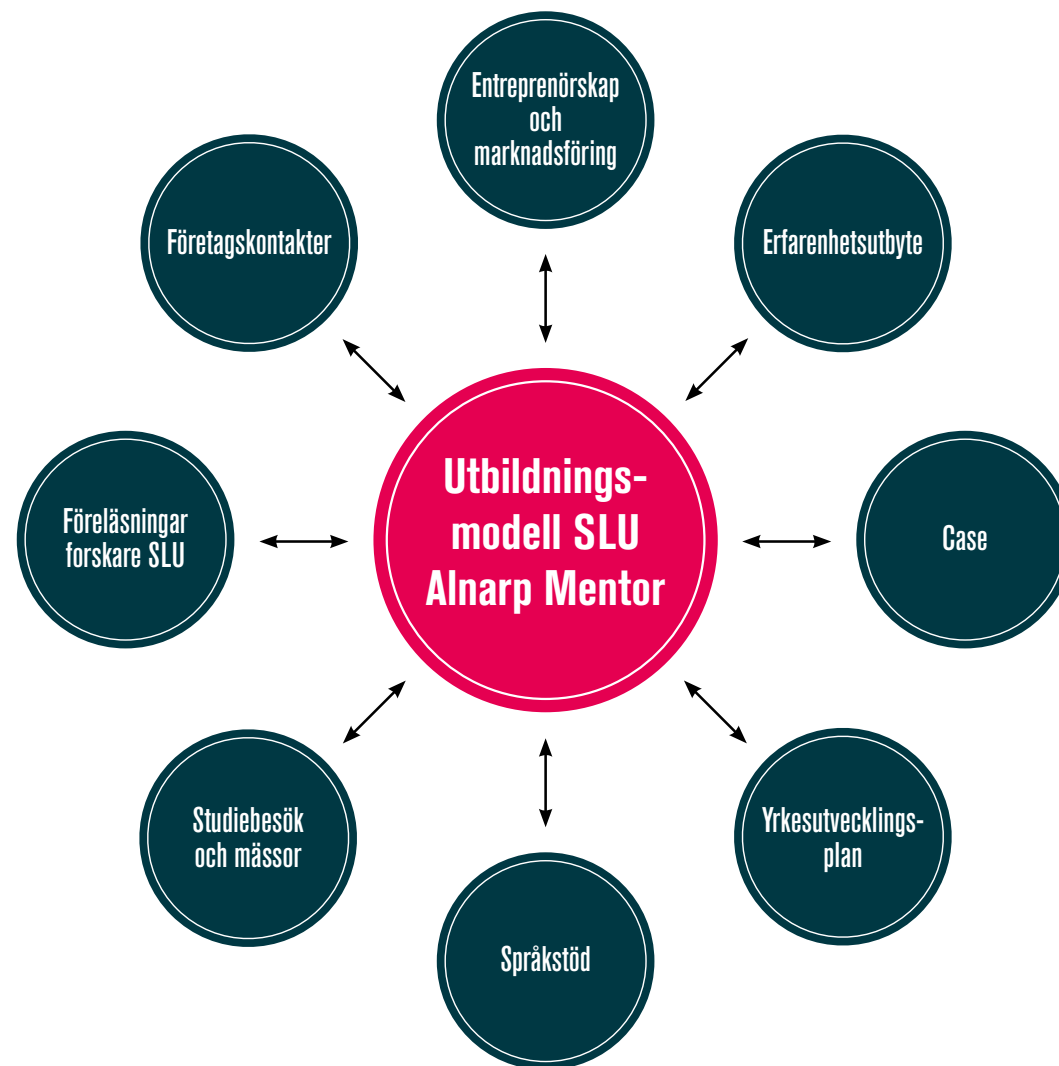


Följande moment introducerades och genomfördes:

- Föreläsningar av forskare vid SLU.
- Föreläsningar inom entreprenörskap och marknadsföring.
- Företagskontakter.
- Case/fördjupningsuppgifter.
- Språkstöd.
- Studiebesök och mässor.
- Erfarenhetsutbyte mellan deltagare och företagare.
- Handledning och utformning av individuella yrkesutvecklingsplaner.

Utgångspunkten för studierna var ett utbildningsprogram på heltid på högskolenivå. Deltagarna var fyra dagar i veckan på studieorten. Dagarna på studieorten innehöll föreläsningar/presentationer av företag på förmiddagen och språkstöd på eftermiddagen (tolk närvarande på förmiddagarna). En dag i veckan var inte bunden till studieorten. Deltagarna hade då möjlighet att arbeta med bland annat fördjupningsarbete eller att kontakta företag. Totalt var deltagarna drygt 100 dagar på studieorten (juni–december).

Under hela utbildningsprogrammet användes tolkar. De översatte från svenska till arabiska vid föreläsningar/presentationer och studiebesök. Tolkar som hade någon form av förankring eller erfarenhet av den gröna sektorn, livsmedels- och restaurangverksamhet prioriterades.





2.4.1 Föreläsningar av forskare vid SLU

En del av utbildningsprogrammet innebar att SLU:s lärare och forskare presenterade aktuella forskningsområden och forskningsprojekt. Det handlade bland annat om frilandskulturer, om frukt- och bärödling, odling i växthus, lagring, växtskydd och odlingssystem.

Deltagarna fick möjlighet att på ett bra sätt få inblick i många olika intressanta forskningsområden, och därmed också på ett naturligt sätt få kontakt med forskare. Utöver föreläsningarna så kontaktade flera forskare och forskargrupper vid SLU i Alnarp projektledningen för att de sett möjligheter med deltagarnas kompetens och erfarenhet.

2.4.2 Föreläsningar inom entreprenörskap och marknadsföring

Föreläsningar om aktuella forskningsområden och forskningsprojekt varvades med föreläsningar om produktutveckling och hur nya produkter och tjänster skulle kunna utvecklas i samarbete mellan svenska företag och deltagarna. Exempel på nya produkter kunde vara nya kryddor, nya förpackningar och förpackningsstorlekar, livsmedelsprodukter, som idag importeras men som kan odlas och tillverkas i Sverige

Föreläsningarna om marknadsföring har omfattat marknadsföringsteorier. Exempel på kurslitteratur var "Kort om marknadsföring" av Anders Parment och "Affärsplattformen" av Magnus Klofsten. Dessa fungerade bra för deltagarna eftersom läraren kan använda

sig av exempel som sedan på ett bra sätt kopplas tillbaka till teorin. Kravet på högskolenivå, modernt innehåll samt läsvänlighet var urvalskriterier för litteratur inom detta område. Marknadsföring var ett ovant område för deltagarna. Positionering utgör ett av dessa områden. Tydliga och "små" uppgifter var ett bra upplägg. Deltagarnas kompetens i företagskunskap, särskilt i försäljning, var mycket berikande för föreläsningarna.

En viktig del av designen av föreläsningarna var genomgång och användning av olika verktyg som underlättade redovisningen av uppgifter. Exempel på verktyg som deltagarna fick lära sig var Hisspitch och Mindmap. Hisspitchen användes framför allt av deltagarna för att kort och kärnfullt kommunicera och övertyga de företagare de träffade om sina erfarenheter och sin kompetens. Mindmappen användes för att organisera och visualisera information till exempel under föreläsningar. Den muntliga redovisningen kompletterades med skriftliga redovisningar. Användandet av verktygen Hisspitch och Mindmap var mycket uppskattat.

Området produktutveckling kan med fördel starta första föreläsningen med en diskussion om mat från hemlandet, smakprov och skillnader och likheter i matkultur mellan länder. Genomgående kan det vara en framgångsfaktor att starta "allt" med mycket jordnära tillämpningar av teori. Således först tillämpningar och därefter kopplingen till teori.

Exempel på verktyg som deltagarna fick lära sig var Hisspitch och Mindmap.





Motsvarande, det vill säga att starta i den praktiska tillämpningen och därefter föreläsa om teorin utgör en framgångsfaktor även för området marknadsföring.

Området företagande utgör en sammanfattning och har därför legat i slutet av utbildningsprogrammet.

För att öka utväxlingen av programmet kan föreläsningar av detta område starta redan under en av de första veckorna. Deltagarna skulle t.ex. kunna börja tidigt i utbildningsprogrammet med caset ”Mitt drömföretag – från affärsidé till återkommande kunder”. Under utbildningens gång kan deltagarna samla information och presentera drömföretaget i slutet.

2.4.3 Företagskontakter

Utbildningsprogrammet hade ett tydligt fokus på ökad anställningsbarhet för deltagarna men också på entreprenörskap. För detta syfte bjöds företagare in som på olika sätt arbetar med produkt- och tjänsteutveckling. De presenterade sina företag och sina produkter. Några exempel är rådgivningsföretag inom gröna sektorn, odlingsföretag och livsmedelsföretag.

Det var ca tjugo företag som kom till studieorten och presenterade sina företag. Dels var det en kontaktskapande aktivitet, dels bidrog det till att bygga upp nätverken för deltagarna. Det bidrog också till ökad kunskap om den svenska trädgårdsbranschen. Dessa tillfällen var också en inspiration för deltagarna och företagen själva till samarbeten mellan företagare och deltagare, kring

produktutveckling. Nya idéer, produkter och tjänster diskuterades vid dessa tillfällen.

Här är några exempel på utvecklingsidéer som diskuterades under utbildningen:

- Kafferosteri – kaffe med olika bönsorter, olika rostningar, med smaksättningar av t.ex. kanel/ingefära/muskot.
- Sopptillverkare – soppa med utvecklad smaksättning och ingredienser med t.ex. koriander, sötsur smak samt linser av olika sorter.
- Plantskoleföretag – kunskap om växter för frostfria utrymmen.
- Bageri – olika bröd, bakverk, bullar med olika smaksättningar och fyllningar.
- Kryddföretag – olika kombinationer av kryddor för olika maträtter.
- Odlingsföretag – odling av växter som är nya för svenska förhållanden, t.ex. en gurksort från Sudan och olika bönsorter.
- Biodling – produkter och tjänster.
- Matolja – produktutveckling med nya smaker.

Utöver företagspresentationerna så analyserade deltagarna varje vecka ett företag med hjälp av information på webben och som bedömdes representera den gröna branschen. Det var kursledningen som valde ut företagen och deltagarna analyserade företagens sortiment, tjänster, produkter, marknadsföring, målgrupp, distributionskanaler för att få



Nya idéer,
produkter
och tjänster
diskuterades.





en överblick över svenska företag inom livsmedel-, trädgårds-, och lantbruksområdet.

Exempel på företagskontakter: Rescue Fruit Helsingborg, Stafva gård (bl.a. saffransodling) Visby, Rinnebäcks gård (Värpinge golf, CSA, Community Social Agriculture), Hällestads svamp, Proviva, Söderlinds ekologiska tomater, Flyinge plantshop, FloraLinnea Helsingborg, Mariannes farm, RJ Maskiner, Cascada, Aquadrip, Alg Börje, Findus, Kabbarps trädgård, Tistelvind, Kung Markatta, Stångby plantskola, Saltå kvarn, Fruemöllans bär, HIR Skåne AB, Grönsaksmästarna, Tomatens Hus, Ecofungi, och Växthusteknik.

2.4.4 Case/fördjupningsuppgifter

I utbildningsprogrammet fick deltagarna arbeta med case som en pedagogisk metod för att de skulle ställas inför realistiska problem och praktikfall. Handlingen i casen var ofta baserad på verkliga händelser. Deltagarnas intresse för casens innehåll var mycket god. Vid konstruktionen är det viktigt att ha förståelse för deras språkkunskaper i svenska. Det krävs mycket tydliga instruktioner. Sökning på internet kan vara svår eftersom information om exempelvis ett företags produkter inte finns på arabiska.

Omfattningen av antal case, det vill säga ett case per vecka under den senare hälften av utbildningsprogrammet, var bra. Antalet frågeställningar kan halveras jämfört med svensktalande deltagare. Översättning till arabiska är inte nödvändig utan bättre med färre uppgifter och mycket

tydliga instruktioner. Att uppgifterna fokuserade på mat, exempelvis att krydda svenska maträtter med arabiska kryddor, var en framgångsfaktor eftersom deltagarna kände igen sig i det. Även området hälsa väckte intresse hos deltagarna.

2.4.5 Språkstöd

I utbildningsprogrammet ingick det två timmars språkstöd fyra dagar i veckan. Deltagarna utvecklades avsevärt i det svenska språket under utbildningsprogrammet. Även deltagarna uttryckte att deras språkkunnighet hade förbättrats men de hade önskemål om mer träning i att tala svenska.

För att få träna att tala svenska så mycket som möjligt fick deltagarna arbeta med några pedagogiska verktyg som Hisspitch och Mindmapping. Språkstödet knöt an till fackuttryck och ord inom det gröna området och som hade anknytning till de föreläsningar och besök som var inplanerade i utbildningen.

2.4.6 Studiebesök och mässor

Studiebesök hos företag var ett betydelsefullt verktyg för att deltagarna skulle få kunskap om branschen. Ett flertal besök genomfördes. Deltagarna förberedde sig inför varje studiebesök genom att läsa på om företaget. Deltagarna förberedde också frågor att ställa vid besöken. Syftet med besöken var att deltagarna skulle få ta del av den gröna branschens utmaningar och frågeställningar i Sverige. Vid företagsbesök såsom studiebesök är förberedande

Alla företag som vi kontaktade ville gärna medverka och erbjöd sig att delta i erfarenhetsutbytet.





aktiviteter viktiga för att det ska upplevas som meningsfullt för båda parter. Deltagarna måste få information och diskutera företagets produkter med mera innan besöket. Företaget måste få information om deltagarna och deras kompetens för att bättre förstå vilka möjligheter det finns att anställa och/eller utveckla nya produkter, tillsammans med deltagarna, för kunder från mellanöstern.

Besök på mässor har varit en betydelsefull del av lärandet för att förstå vilka företag som den svenska branschen består av. Deltagarna förberedde sig inför varje mässbesök med frågor till företaget som valdes ut i förväg. Efter mässbesöken redovisade deltagarna sina svar för gruppen.

2.4.7 Erfarenhetsutbyte med företagare

Under utbildningsprogrammet erbjöds varje deltagare möjligheten att ha en "egen" kontaktperson som var knuten till ett företag eller organisation. Det inleddes med ett samtal med deltagarna om deras önskemål om företagsinriktning. Efter det kontaktades de företag som kunde vara aktuella. Alla företag som vi kontaktade ville gärna medverka och erbjöd sig att delta i erfarenhetsutbytet.

Deltagarna besökte "sina" företag vid några tillfällen under en tremånaders period. Deltagarna förbereddes inför besöken på företagen och första mötet med kontaktpersonerna skedde på studieorten. Representanter från 12 företag var inbjudna att delta vid detta inledande tillfälle. Därefter gjorde deltagarna besök på företagen. På så sätt fick deltagarna inblick i hur en arbetsplats fungerar i Sverige. Några av deltagarna fick också följa med sin

kontaktperson på kundbesök. Kontakten mellan deltagare och kontaktpersonerna från företagen verkade i samtliga konstellationer ha fungerat bra.

Flera företag tipsade sina "adepter" vidare om andra företag med möjlighet att antingen få ett passande arbete eller att få komma på studiebesök av olika slag. Erfarenhetsutbytet var mycket givande för alla parter.

Vid besök hos företagen har kontakten med deltagarna varit utvecklande. Besöken på företagen var givande för både deltagare och för de kontaktpersoner från företagen som var engagerade.

2.4.8 Yrkesutvecklingsplan

Inom utbildningsprogrammets ram utvecklades ett verktyg, yrkesutvecklingsplanen. Varje deltagare fick i uppgift att formulera en yrkesutvecklingsplan. Syftet var att varje deltagare skulle ha ett dokument som beskrev hur de planerade för sitt yrkesliv efter utbildningsprogrammets slut.

För att stödja deltagarna i arbetet med yrkesutvecklingsplanen genomfördes bland annat enskilda samtal med deltagarna vid två tillfällen under utbildningen. Deltagarna informerades om samtalen och vad de gick ut på, för att förbereda sig på aktiviteten.

Samtalen utfördes på svenska utan tolk. Samtalen utfördes med en samtalsmall med frågor som utgångspunkt. Frågorna var: dina mål på lång sikt (5 år), kort sikt (6 månader), vad du gör för att komma dit (åtgärder) samt frågor kring hur erfarenhetsutbytet med företagsrepresentanten upplevts de tillfällen då de träffats.



Besöken på företagen var givande för båda parter.



3.0

Lärdomar

Deltagarnas reflektioner:

- Deltagarna tyckte att utbildningen var bra eftersom den gav dem kunskap om branschen och det svenska språket.
 - En del hade förväntningar på att utbildningen skulle leda direkt till jobb och kände sig besvikna när det inte blev så.
 - Deltagarna tyckte att utbildningsprogrammet hjälpt dem att få större förståelse för hur trädgårdsbranschen och livsmedelsindustrin fungerar i Sverige samt att kunna hitta vägar in i sektorn.
 - Några önskade att det geografiska avståndet mellan hemorten och utbildningsplatsen (Alnarp) var kortare och att utbildningen kunde varit kortare än sex månader.
 - Alla önskade sig mer språkstöd som en del av utbildningen.
 - Utbildningsprogrammet gav en nyttig introduktion till företagande inom den gröna sektorn i Sverige.
 - Utbildningsprogrammet skapade en studieform med varierade moment såsom språkstöd, klassrumsdialoger, studiebesök, föreläsningar och personlig vägledning, vilket deltagarna upplevdes som positivt.
- Det var mycket värdefullt för deltagarna, som var relativt nyanlända till Sverige, att på ett sådant tidigt stadium få en introduktion till den svenska arbetsmarknaden.
 - En del av deltagarna har i nära anknytning till utbildningsprogrammets avslut, kommit in i nya arbetsrelaterade sammanhang och fått möjligheten att implementera sina nya kunskaper.
 - Deltagarna fick på ett tidigt stadium, via utbildningsprogrammet, chansen att träna svenska språket med svenskar, en möjlighet som få nyanlända får.
 - Deltagarna blev genom sina möten med svenskar bekanta med den svenska kulturen och svenska värderingar vilket gav kunskap om den svenska kulturen och samhället.



Större förståelse för hur trädgårdsbranschen och livsmedelsindustrin fungerar i Sverige.



4.0

Förändringar – vad kan göras bättre?

Projektledningen bedömer att utbildningen i ännu högre grad behöver anpassas för att ge varje individ en skraddarsydd anpassning av utbildningsinsatsen, för att deltagarna ska bli konkurrenskraftiga på den svenska arbetsmarknaden.

För att uppnå det bör projektledningen innan utbildningen startar, ha en personlig diskussion med deltagarna, eventuellt djupintervjuer, om vilka områden de har förutsättningar för och är intresserade av att utvecklas inom. Projektledningen behöver också mer information om deltagarnas kunskap och kompetens. Det kan eventuellt ske med hjälp av kunskapstester. Deltagarna kan behöva hjälp med att beskriva vad de har för utbildningar och kunskaper inom olika områden.

En bedömning och en beskrivning av deltagarnas utbildningar bör ligga till grund för urvalet av deltagare. En större kunskap hos projektledningen om skillnaderna mellan agronom examen i t.ex. Syrien och Sverige hade gjort att utbildningsinsatserna kunde utformas mer utifrån befintlig kunskap hos deltagarna. Beskrivningen bör vara en jämförelse mellan befintlig svensk utbildning, såsom

t.ex. agronomexamen och den utländska utbildningen med motsvarande examen.

I urvalet av deltagare är det betydelsefullt att deltagarna har uppnått en god förståelse av det svenska språket samt att deltagarna i gruppen har likartad kunskapsnivå i svenska respektive engelska språket. Underlag till detta kan utgöras av tester såsom Tisus test i svenska och TOEFL test i engelska.

Deltagarnas språkkunnighet är en avgörande faktor för hur framgångsrik utbildningen kan bli. Därför är det viktigt att analysera språkkunnigheten innan utbildningen startar. Här kan det finnas två alternativ i ett framtida utbildningsprogram för nyanlända. Ett alternativ är en ny form av språkstöd som är mer omfattande, inriktad på ämneskunnighet och kommunikativ kompetens som kan förse deltagarna med en unik integrerad språklig-professionell kompetens. Det andra alternativet är att en framtida utbildning riktar sig mot en målgrupp med bättre språkkunnighet. Fördelen med första alternativet är att deltagarna får kunskap även inom yrkesspråket.





Redan i det skedet när deltagarna informeras om möjligheten att delta i en utbildning så är det viktigt att klargöra förväntningarna. Deltagarna ska från början informeras på ett tydligt sätt om vad de kan förvänta sig att uppnå efter utbildningens slut.

Något som saknades i det genomförda utbildningsprogrammet var en genomtänkt introduktionsvecka med fokus på bemötande, kommunikation, kulturförståelse och svenska studie- och arbetsnormer. Deltagarna behöver också lära sig mer om Sverige som land. Föreläsningar om kulturell förståelse kan med fördel komma med under de första introduktionsveckorna.

För en del deltagare kan det vara länge sedan de studerade och för en del kan arbetsätten vara nya. Introduktionen kan med fördel innehålla en presentation av studieteknik och vilka verktyg det finns som kan underlätta studierna. Inom ramen för det här utbildningsprogrammet användes till exempel verktygen Hisspitch och Mindmap, vilket var mycket uppskattat av deltagarna. Presentation av dessa verktyg eller liknande bör ske under de första veckorna.

En annan erfarenhet var att varje deltagare bör så tidigt som möjligt från utbildningsprogrammets start knytas nära ett företag. Gärna genom att varva praktik med studier under hela utbildningstiden.

Under hela utbildningsprogrammet användes tolkar som översatte från svenska till arabiska vid föreläsningar/presentationer och studiebesök. Tolkar som hade någon

form av förankring eller erfarenhet av den gröna sektorn, livsmedels- och restaurangverksamhet prioriterades. Svårigheten utgjordes av vissa fackuttryck och ord som är specifika eller mest använda inom den gröna sektorn. Trots tolkinsats upplevde vi att vissa budskap inte nådde fram på det sätt som vi önskat på grund av att det fanns en del fackuttryck och språknyanser som tolkarna inte bemästrade.

Varje deltagare bör så tidigt som möjligt knytas till ett företag.

Nyanlända som hunnit etablera sig på arbetsmarknaden kan involveras på olika sätt i framtida projekt. Detta ger förtroende och tillit till utbildningen. Tidigare deltagare kan fungera som en förebild för hur de lyckats med integrationen, för nuvarande deltagare.

Avslutningsvis kan vi konstatera att uppdraget med att genomföra ett utbildningsprogram för nyanlända medförde stora utmaningar i många avseende. Vilken nivå skulle vi ligga på, vad var känt respektive okänt för deltagarna, vilken erfarenhet hade de med sig, skulle vi förstå varandra?

Det fanns stunder av missförstånd men också stunder av skratt och samförstånd. Stunder av tillit men också stunder av misstroende. Det fanns kulturella skillnader och en del av skillnaderna var svåra att förstå. Men trots det fanns det en respekt för varandra och en insikt om att vi alla är människor oavsett kulturell bakgrund.

Utbildningsprogrammet var lärorikt inte bara för deltagarna utan också för projektledningen, att få möta människor med en annan bakgrund och andra erfarenheter. Så spännande och berikande!

Sist men inte minst vill vi lyfta fram den känsla av samhörighet som fanns mellan deltagarna och projektledningen i de gemensamma intressena som fanns för odling, produktutveckling och matkulturer. Det förenade. Det är ett av de bestående intryck som lever kvar efter det att utbildningsprogrammet har avslutats.

Det fanns kulturella skillnader och en del av skillnaderna var svåra att förstå.



