



Aus Fallstudien lernen

KOMPLEXE

HERAUSFORDERUNGEN FÜR

BERATENDE IN EINER SICH

ÄNDERNDEN WELT

eine fallstudienbasierte Weiterbildung für in der Berufs und
Bildungsberatung tätige Personen

Worum geht es?

Bildungs- und Weiterbildungsberatung wird ein immer wichtigeres Element innerhalb des Lebenslangen Lernens. Im Laufe eines Berufslebens müssen Menschen mit einer Vielzahl von Übergängen umgehen, z. B. von der Schule in die Berufsbildung oder von einem befristeten Job in ein neues Arbeitsverhältnis. Beratung kann dabei helfen, diese Übergänge zu meistern.

Dafür sind jedoch adäquat ausgebildete Bildungs- und Berufsberater /-innen notwendig, um qualitativ hochwertige Beratungsdienstleistungen für alle europäische(n) Bürger und Bürgerinnen zugänglich zu machen. Die Herausforderung ist daher herauszufinden, welches die Fertigkeiten und Kompetenzen sind, die von Bildungs- und Berufsberater /-innen benötigt werden, um vor allem mit einer arbeitsmarktfernen Zielgruppe umzugehen. Hierfür werden Trainingsmethoden benötigt, die jenseits von kulturellen und nationalen Grenzen hinweg anwendbar sind.

Im Projekt **GOOD GUIDANCE STORIES+** wurden in sieben europäischen Städten und Regionen fallstudienbasierte Weiterbildungsmodule für in der Beratung tätige Personen entwickelt. Sie haben verschiedene Kompetenzen zum Schwerpunkt und gehen auf die spezifischen Bedarfe von Beratungspersonal ein.

Hauptziele des Projekts waren:

- › Die Entwicklung von Weiterbildungsmodulen, die auf praxisnahen Fallbeispielen basieren und auf die Beratung von bildungsfernen Menschen fokussieren. Genutzt werden dazu sechs aus dem Vorgängerprojekt existierende Fallstudien und Teaching Notes sowie zwei Fallstudien, die im aktuellen Projekt **GOOD GUIDANCE STORIES+** in Großbritannien und Frankreich entwickelt wurden.
- › Die regelmäßige und nachhaltige Anwendung der Weiterbildungsmodule und damit der entwickelten Lehrmaterialien in den Weiterbildungssystemen der Partnerländer (DE, IE, FR, IT, AT, UK).
- › Eine Verbesserung des europäischen Austauschs über eine gelungene und effektive Beratung bildungsferner Menschen.

Unser Ansatz

Eine Fallstudie ist die Beschreibung eines Szenarios, das auf einer realen Situation beruht. Dadurch haben Fallstudien eine hohe Relevanz für Personen, die in ihrer täglichen Arbeit mit ähnlichen Situationen konfrontiert sind. Die Verwendung von Fallstudien als Lernmaterial bietet die Möglichkeit, Kompetenzen anhand realitätsnaher Szenarien zu erproben und zu erweitern.

Besonders vielversprechend ist die Verwendung von komplexen Fallstudien mit offenem Ausgang¹, da solche Situationen dem Arbeitsalltag von Bildungs- und Berufsberater /-innen am nächsten sind. Durch ihre Beratungstätigkeiten unterstützen Bildungs- und Berufsberater /-innen ihre Kunden dabei, sich ihrer eigenen Fähigkeiten und Interessen bewusst zu werden, Berufs- und Bildungsentscheidungen zu treffen und diese umzusetzen.

In der Beratung tätige Personen müssen nicht nur über ein großes Wissen verfügen, sondern auch in der Lage sein, dieses Wissen in Ihrem jeweiligen Umfeld entsprechend anwenden zu können.

Wieso halten wir die Verwendung von Fallstudien in der Aus- und Weiterbildung von in der Berufs- und Bildungsberatung tätigen Personen für sinnvoll?

- › Sie regen zur Reflexion über die eigene Beratungspraxis an.
- › Sie fördern das Finden kreativer Lösungen für komplexe Probleme.
- › Sie machen Erfahrungswissen nutzbar.
- › Sie unterstützen das Lernen aus den Erfahrungen anderer.
- › Sie fördern die Fähigkeit zu Priorisieren und Wichtiges von Nebensächlichem zu unterscheiden.

Dadurch schaffen Fallstudien den Brückenschlag zwischen Theorie und Praxis².

¹ <https://teaching.unsw.edu.au/case-studies> (abgerufen am 2. Mai 2016)

² Barkley, E. F., Cross, K. P. & Major, C. h. (2005) Collaborative Learning Techniques: A handbook for College Faculty. San-Francisco: jossey-Bass, S. 181

Zielgruppen

Die fallstudienbasierte Weiterbildung richtet sich an Menschen, die Beratungsaufgaben in verschiedenen Feldern der Bildungs- und Berufsberatung wahrnehmen. Angesprochen sind u. a. Mitarbeiter /-innen aus Beratungsstellen, Bildungseinrichtungen, Bildungsprojekten, Weiterbildungseinrichtungen, Schulen, Hochschulen und Arbeitsagenturen.

Aufbau der Weiterbildung

Die Weiterbildung ist modular aufgebaut. Alle acht Module können unabhängig voneinander besucht werden und bestehen aus einer Selbststudien- und Präsenzphase. Die Selbststudienphase findet in Vorbereitung auf das Modul statt und dient dazu die entsprechende Fallstudie zu lesen. Dies dauert je nach Fallstudie zwischen 0,5 und 1,5 Stunden. Die Präsenzphase ist mit jeweils sechs Stunden angesetzt.

Modul 1:

Wie Sie ihre eigenen Fähigkeiten und Kenntnisse auf dem aktuellen Stand halten

Worum geht es?

In diesem Modul diskutieren Sie über den Wert der Aktualisierung ihrer eigenen professionellen Fähigkeiten und Kenntnisse und darüber ob sich dies positiv darauf auswirken kann, wie Sie ihre Arbeit erledigen. Das Modul regt außerdem dazu an, die regelmäßige Aktualisierung ihrer Fähigkeiten zum festen Bestandteil ihres Tätigkeitsprofils zu machen.

Zu bearbeitende Fallstudie:

Qualitätsberatung? Das zeitliche Gleichgewicht zwischen täglicher Arbeit und der Notwendigkeit zur Aktualisierung der eigenen Kenntnisse finden.

Diese Kompetenz steht im Mittelpunkt

Aktualisierung der eigenen Fähigkeiten und Kenntnisse

Moduldauer

0,5h Selbststudienphase: Lesen der Fallstudie
6h Präsenzphase

Methoden

Diskussionen zur Fallstudie im Plenum sowie Arbeit an der Fallstudie in Kleingruppen mithilfe verschiedener Methoden z.B. World Cafe, SWOT-Analyse oder Rollenspiele. Die endgültige Wahl der Methoden hängt von der konkreten Gruppenzusammensetzung statt.

Modul 2:

Wie komme ich an die Informationen, die ich für meine tägliche Arbeit brauche und wie bereite ich diese für meine Kunden auf

Worum geht es?

Das Modul zielt auf folgende Lernziele ab:

- › Fremdeinschätzung: Wie gehen Kundinnen und Kunden mit den gegebenen Informationen um?
- › Entwicklung von Strategien: Wie halte ich Informationen auf dem aktuellen Stand und für meine Kundinnen und Kunden bereit?
- › Wie ermögliche ich der Kundin oder dem Kunden, Informationen selbst zu finden?
- › Wie helfe ich Kundinnen und Kunden, sinnvoll mit den erworbenen Informationen umzugehen?
- › Wie unterstütze ich Kundinnen und Kunden, die erworbenen Informationen eigenständig zu interpretieren?
- › Wie höre ich aufmerksam zu und beurteile Kundinnen und Kunden nicht vorschnell?
- › Wie bleibe ich offen für verschiedene Interpretationen?

Zu bearbeitende Fallstudie:

Ein Besuch im Lernladen – Orientierungshilfe bei der Suche nach der richtigen Weiterbildung

Diese Kompetenz steht im Mittelpunkt

Ermöglichung des Zugangs zu Informationen

Moduldauer

0,5h Selbststudienphase: Lesen der Fallstudie
6h Präsenzphase

Methoden

Diskussionen zur Fallstudie im Plenum sowie Arbeit an der Fallstudie in Kleingruppen mithilfe verschiedener Methoden z. B. World Cafe, SWOT – Analyse oder Rollenspiele. Die endgültige Wahl der Methoden hängt von der konkreten Gruppenzusammensetzung statt.

Modul 3:

Wie ich die verschiedenen Bedürfnisse meiner Kunden erkenne und darauf eingehe

Das Modul zielt darauf ab

- › dass Berater/-innen klar zwischen Bedürfnissen der Kundinnen und Kunden die sie bedienen können und solchen die sie nicht bedienen können unterscheiden.
- › Dass Berater/-innen die Verbesserung der Fähigkeit der Teilnehmenden, die Diversität der Kundenbedürfnisse zu erkennen und mit deren verschiedenartigen Problemen und Belangen umzugehen.
- › dass, sich Berater/-innen über eventuell bestehende Vorurteile gegenüber Minderheitsgruppen bewusst werden.

Zu bearbeitende Fallstudie:

Die Geschichte von Mária – unterschiedliche Bedürfnisse von Kundinnen und Kunden erkennen und darauf eingehen

Diese Kompetenz steht im Mittelpunkt

Ermittlung und konkrete Berücksichtigung der verschiedenen Klientenerfordernisse

Moduldauer

1,5h Selbststudienphase: Lesen der Fallstudie
6h Präsenzphase

Methoden

Diskussionen zur Fallstudie im Plenum sowie Arbeit an der Fallstudie in Kleingruppen mithilfe verschiedener Methoden z.B. World Cafe, SWOT – Analyse oder Rollenspiele. Die endgültige Wahl der Methoden hängt von der konkreten Gruppenzusammensetzung statt.

Modul 4:

Was verstehe ich unter dem Begriff „ethisch“ und wie wirkt sich meine eigene Einstellung auf den Umgang mit meinen Kunden aus

Das Modul zielt darauf ab

- › den Berufsberatenden eine Diskussion über Ethik, Verhaltenskodizes, eigene Werte, Einstellungen und Vorurteile zu ermöglichen
- › zu verdeutlichen, dass das Sprechen über Werte bedeutet, sich Gedanken über Konzepte zu machen, die bislang noch nicht konkret definiert worden sind.
- › zu verdeutlichen, dass die Einstellung der Beraternen in Bezug auf andere Personen und Situationen, Auswirkungen auf die Art und Weise haben kann, in der auf die Bedürfnisse der Kundinnen und Kunden eingegangen werden kann.

Zu bearbeitende Fallstudie:

„Was versteht man unter dem Begriff „ethisch“?
Das Dilemma der Berufsberatenden“

Diese Kompetenz steht im Mittelpunkt

Ethische Praxis

Moduldauer

0,5h Selbststudienphase: Lesen der Fallstudie
6h Präsenzphase

Methoden

Diskussionen zur Fallstudie im Plenum sowie Arbeit an der Fallstudie in Kleingruppen mithilfe verschiedener Methoden z.B. World Cafe, SWOT – Analyse oder Rollenspiele. Die endgültige Wahl der Methoden hängt von der konkreten Gruppenzusammensetzung statt.

Modul 5:

Wie ich meine eigenen Fähigkeiten reflektiere und meine persönlichen Schwachstellen erkenne

Das Modul zielt darauf ab

- › den Beratenden Anregung zur Selbstreflexion und Bewertung der eigenen Fähigkeiten und Grenzen und/oder des beruflichen Kontextes zu geben.

Es soll außerdem eine Reflexion stattfinden über:

- › Zeitmanagement als Element der beruflichen Fähigkeiten,
- › die Möglichkeit / das Erfordernis, sich mit Kolleginnen und Kollegen und Vorgesetzten auszutauschen,
- › das Bewusstsein über die Grenzen einer Beratung, die sich aus dem organisatorischen Kontext und dem Auftrag der Einrichtung ergeben.

Zu bearbeitende Fallstudie:

Amina's Wahl

Diese Kompetenz steht im Mittelpunkt

Entwicklung der eigenen Fähigkeiten und Erkennen von Schwachstellen

Moduldauer

1h Selbststudienphase: Lesen der Fallstudie
6h Präsenzphase

Methoden

Diskussionen zur Fallstudie im Plenum sowie Arbeit an der Fallstudie in Kleingruppen mithilfe verschiedener Methoden z.B. World Cafe, SWOT – Analyse oder Rollenspiele. Die endgültige Wahl der Methoden hängt von der konkreten Gruppenzusammensetzung statt.

Modul 6:

Wie ich meine Kommunikations- und Moderationsfähigkeiten für den Umgang mit täglichen Problemen bei der Arbeit nutze

Das Modul zielt darauf ab

- > zu erkennen, wie wichtig verschiedene Kommunikations- und Moderationsfähigkeiten für professionelles Beraten sind
- > den Beratenden diese Kommunikations- und Moderationsfähigkeiten zu vermitteln
- > die Kommunikationsfähigkeiten von den Beratenden an die Arbeitssuchenden weiterzugeben

Diese Kompetenz steht im Mittelpunkt

Kommunikations- und Moderationsfähigkeiten für den Umgang mit täglichen Problemen bei der Arbeit nutzen.

Moduldauer

1h Selbststudienphase: Lesen der Fallstudie

6h Präsenzphase

Methoden

Diskussionen zur Fallstudie im Plenum sowie Arbeit an der Fallstudie in Kleingruppen mithilfe verschiedener Methoden z.B. World Cafe, SWOT-Analyse oder Rollenspiele. Die endgültige Wahl der Methoden hängt von der konkreten Gruppenzusammensetzung statt.

Modul 7:

Wie Sie in Netzwerken agieren und Partnerschaften für ihre tägliche Arbeit aufbauen

Das Modul zielt darauf ab

- › Den begrifflichen Unterschied zwischen Partnerschaft und Netzwerk deutlich zu machen.
- › Interesse für sinnvolles Netzwerken zu entwickeln bzw. auszubauen.
- › Die erforderlichen Fähigkeiten und Kenntnisse zur Förderung und zum Aufbau von Vertrauensbeziehungen in inter-institutionellen bzw. ressortübergreifenden Netzwerken weiterzuentwickeln.
- › Die hohe Bedeutung von Kooperationen im Kontext von ressortübergreifendem Arbeiten im Rahmen von Bildungs- und Berufsberatung herauszustellen.
- › Zu zeigen, wie wichtige Kontakte innerhalb von zeitlich begrenzten Partnerschaften zu entwickeln und zu pflegen.
- › Die Qualität der Beratung für die Kundinnen und Kunden durch Netzwerkaufbau und Netzwerkpflege (networking) zu verbessern.

Zu bearbeitende Fallstudie:

Verbesserung der Beratungspraxis durch agieren in Netzwerken und Aufbau von Partnerschaften

Diese Kompetenz steht im Mittelpunkt

Agieren in Netzwerken und Aufbau von Partnerschaften

Moduldauer

1h Selbststudienphase: Lesen der Fallstudie
6h Präsenzphase

Methoden

Diskussionen zur Fallstudie im Plenum sowie Arbeit an der Fallstudie in Kleingruppen mithilfe verschiedener Methoden z.B. World Cafe, SWOT – Analyse oder Rollenspiele. Die endgültige Wahl der Methoden hängt von der konkreten Gruppenzusammensetzung statt.

Modul 8:

Wie Sie Ihren Kunden den Eintritt in den Lern- und Arbeitsprozess erleichtern

Das Modul zielt darauf ab

- › Eine Diskussion zum Konzept „Lernen wie man lernt“ anzuregen.
- › Zu erkennen welche Hindernisse Kunden davon abhalten in den Lern- und Arbeitsprozess einzutreten und mit dem Kunden gemeinsam entsprechende Maßnahmen zu planen und umzusetzen (Probleme erkennen und zu lösen).
- › Strategien für den Umgang mit diesen Kunden zu entwickeln.

Zu bearbeitende Fallstudie:

Erleichterung des Eintritts in den Lern- und Arbeitsprozess

Diese Kompetenz steht im Mittelpunkt

Erleichterung des Eintritts in den Lern- und Arbeitsprozess

Moduldauer

1h Selbststudienphase: Lesen der Fallstudie

6h Präsenzphase

Methoden

Diskussionen zur Fallstudie im Plenum sowie Arbeit an der Fallstudie in Kleingruppen mithilfe verschiedener Methoden z.B. World Cafe, SWOT–Analyse oder Rollenspiele. Die endgültige Wahl der Methoden hängt von der konkreten Gruppenzusammensetzung statt.

SIE HABEN INTERESSE

AN UNSERER

WEITERBILDUNG?

Dann kontaktieren Sie uns einfach. Wir nennen Ihnen gerne
aktuellen Termine oder stellen Ihnen ein individuelles
Angebot zusammen.

So erreichen Sie uns

gsub mbH
Kronenstraße 6
10117 Berlin

Ansprechpartnerin

Jasmin Zouizi
Telefon: 030.284 09 - 223
E-Mail: jasmin.zouizi@gsub.de



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union