

Block 4: Arbeitsgruppe 1

„Wie kommt das Aspirin in den Blusenstoff?“

- Wie kann ich bei Personen, die nicht freiwillig an Bildungsveranstaltungen teilnehmen, Lernen positiv erfahrbar machen?
- Wie kann ich bei diesen bildungsfernen Personen eine Kundenbindung herstellen?
- Wie muss ich die TrainerInnen dafür qualifizieren?

Block 4: Arbeitsgruppe 1

Förderliche Faktoren für positiv erlebtes Lernen:

- Abschlussorientierung (Zeugnis, Zertifikat etc.)
- Finanzieller Anreiz (erhöhte DLU, v. a. bei Jugendlichen Abklärung der Zeitdimension)
- Wertschätzung (Respekt!)
- Lösungsorientierter Ansatz (Stärkung der personalen Kompetenz)
- Kompetenzorientierter Ansatz
(defizitorientierte Sichtweise aufheben und Potenziale freilegen)

Block 4: Arbeitsgruppe 1

Förderliche Faktoren für positiv erlebtes Lernen:

- Individuellen Nutzen erkennbar machen
- Widerstände hinterfragen
- Wahlfreiheit bei den Inhalten
- Individuelle Ziele festlegen und unterstützen
- Individuelles Lerntempo zulassen und akzeptieren
- Methodenvielfalt (experimentieren mit Lehr-/Lernformen und Settings)

Block 4: Arbeitsgruppe 1

Förderliche Faktoren für positiv erlebtes Lernen:

- Frontalunterricht (Schutzfunktion, auch positiv besetzt!)
- Erwachsenenengerechte Räumlichkeiten
- Hohe Qualität der Bildungsmaßnahmen
- Rahmenbedingungen an den verschiedenen Zielgruppen und Zielsetzungen ausrichten

Block 4: Arbeitsgruppe 1

Hinderliche Faktoren für positiv erlebtes Lernen:

- Negative schulische Erfahrungen auf System- und individueller Ebene
- Angst vor und in Gruppen (Offenheit und Vertrauen)
- Erfolgsdruck und Prüfungsängste (Konkurrenz und Versagen)
- Falsche Voraussetzungen (Qualifikation und Niveaustufe)

Block 4: Arbeitsgruppe 1

Externe hinderliche Faktoren:

- Zuweisungsproblematik in AMS-Maßnahmen (Überforderung der BeraterInnen)
- Rahmenbedingungen der FördergeberInnen (Zielvorgaben, Fördervoraussetzungen, fixer Zeitrahmen, Dokumentationspflichten etc.)
- Mangel an qualifizierten TrainerInnen (Bereitschaft, Honorare etc.)

Block 4: Arbeitsgruppe 1

Erfolgreiche Kundenbindung:

- Erste Schwelle überwinden
- Hohe Bereitschaft, wieder zu kommen
- Vertrauensbildung und Wertschätzung
- Persönlichkeitsbildende Elemente integrieren
- Individuelle Bedürfnisse berücksichtigen
- Bei Mangel an Zeit und Geld: kostenlose Angebote gewährleisten

Block 4: Arbeitsgruppe 1

TrainerInnen-Qualifikationen:

- Zu wenig muttersprachliche Bildungsangebot
- Vermehrter Einsatz von TrainerInnen mit Migrationshintergrund
- Soziale und interkulturelle Kompetenz
- Methodenkompetenz
(Ermöglichungskompetenz)
- Verstärkte Ausbildung von TrainerInnen
- Diskrepanz zwischen Anforderungen und Honoraren

Block 4: Arbeitsgruppe 1

„Wie kommt das Aspirin in den Blusenstoff?“

➤ Marketing für Angebote verbessern!