Qualifizierte berufspädagogische Ausbildungsbegleitung in Berufsschule und Betrieb
QuABB

„Die Ausbildung schaffen!"

INBAS GmbH

„*Aus 4 mach 9*" – Transfertagung zur Ausweitung von QuABB
30. September 2010 im HMWVL in Wiesbaden

DOKUMENTATION

„Je früher, desto besser" – Kosten-Nutzen-Relation der Vermeidung von Abbrüchen

Barbara Helmig, Landes-Gewerbeförderungsstelle
des nordrhein-westfälischen Handwerks e.V.

Gefördert aus Mitteln des Landes Hessen und der Europäischen Union (Europäischer Sozialfonds)

HESSEN
Hessisches Ministerium für Wirtschaft, Verkehr und Landesentwicklung
Hessisches Kultusministerium

Europäischer Sozialfonds
Für die Menschen in Hessen

Qualifizierungsoffensive
Programme zur beruflichen Bildung

EUROPÄISCHE UNION
Europäischer Sozialfonds

“Je früher, desto besser” Kosten-Nutzen-Relation der Vermeidung von Ausbildungsabbrüchen

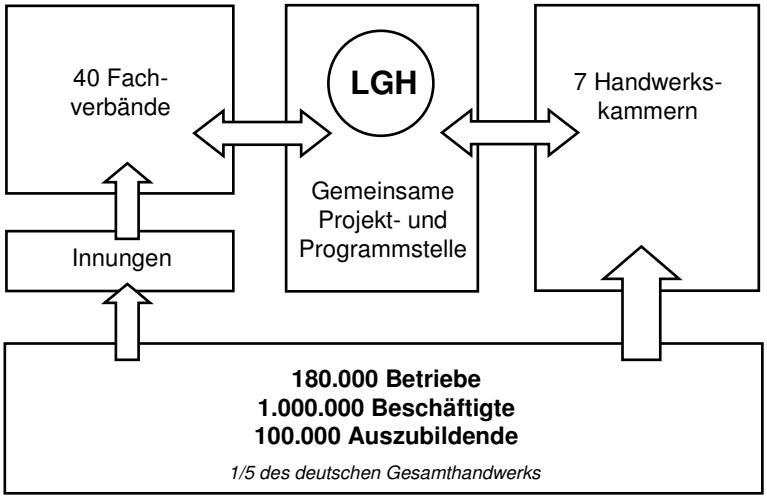
„Aus 4 mach 9“ – Ausweitung des Projektes QuABB
30. September 2010, Wiesbaden

Barbara Helmig

Landes-Gewerbeförderungsstelle des Handwerks NRW (LGH)

➲ Wer wir sind:

Das nordrhein-westfälische Handwerk



➲ Warum wir uns mit Konflikten in der Berufsausbildung beschäftigen:

25 % aller Ausbildungsverhältnisse im NRW-Handwerk werden vorzeitig gelöst

⇨ Verlust von
- Zeit
- Produktivität
- Ausbildungsmotivation

⇨ **Kosten**

In 72% der Fälle sind Ausbildungsabbrüche Folge von Konflikten

➲ Warum wir uns mit Qualifizierung für Konfliktsituationen beschäftigen:

Nach einer konfliktbedingten vorzeitigen Lehrvertragslösung im Handwerk geben

- **74 % der Auszubildenden** und
- **69 % der Ausbilder/innen** an

„Der Abbruch wäre vermeidbar gewesen“

⇧

Studien im Auftrag des WHKT

⇩

Nicht der Konflikt ist das Problem, sondern der Umgang damit

- mangelnde Kommunikation
- Erwartungen werden nicht kommuniziert
- mangelnde Konfliktfähigkeit

⇨ **Qualifizierungs-bedarf**

➲ Welche Qualifizierungsansätze wir gewählt haben:

1. Multiplikatorenzugang:
- Ausbildungsberater/innen der Kammern
- Dozenten der AEVO (Meisterschule Teil IV)

⇨ ***insbesondere Mediatorenseminare und Train-the-Trainerschulungen***

2. Direkter Zugang:
- Meisterschüler/innen, AdA-Teilnehmer/innen
- betriebliche und überbetriebliche Ausbilder/innen
- Auszubildende am Lernort Berufsschule

⇨ ***insbesondere „massentaugliche", mediengestützte Verbreitungsansätze***

Jahr 2000

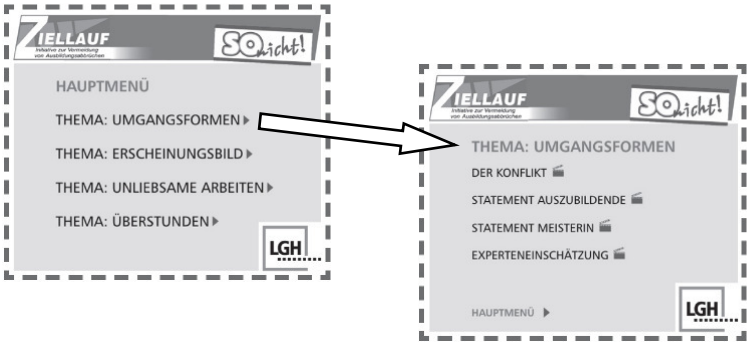
ZIELLAUF-Projektline

Jahr 2010

➲ Welche Medienansätze wir realisiert haben:

Beispiel 1
Zielgruppe Meisterschüler/innen, AdA-Teilnehmer/innen, Lehrkräfte, Dozenten, Auszubildende

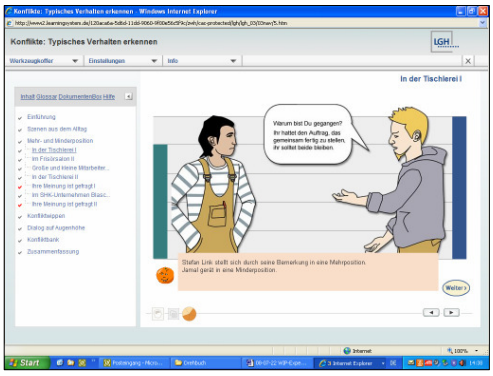
DVD + Begleitheft „So nicht! Filmsequenzen zum Umgang mit Konflikten in der beruflichen Ausbildung für Unterricht und Schulung"



- *Kommt in allen Weiterbildungszentren des Handwerks in NRW zum Einsatz*
- *Zusätzlich: Flächendeckender Einsatz bei Auszubildenden in nordrhein-westfälischen Berufsschulen*

Beispiel 2
Zielgruppe betriebliche / überbetriebliche Ausbilder/innen

Online-Learning
„Konflikte meistern in Ausbildung und Betrieb“



Lernbausteine:

1. *Konflikte meisten – eine Einführung*
2. *Konstruktive Konfliktbearbeitung: Der Weg in den Win-Win-Bereich*
3. *Konflikte: Typisches Verhalten erkennen*
4. *Straßensperren in der Kommunikation – und Wege heraus*
5. *Zuhören: Die große Kunst der Konfliktbearbeitung*

Gesamtbearbeitungszeit ca. 3 Stunden

- ***90% der Nutzer/innen sagen „Ich werde in Zukunft mit Konflikten anders umgehen“***
- ***Auszeichnung mit dem Weiterbildungs-Innovations-Preis (WIP) 2009 des BIBB***

Beispiel 3
Zielgruppe betriebliche / überbetriebliche Ausbilder/innen

Broschüre “Igor, Hülya, Angelos – Tipps für die betriebliche Ausbildung junger Menschen mit Zuwanderungshintergrund“

Inhalte:
1. Die Bedeutung des Zugehörigkeitsgefühls
2. Identitätsprobleme verstehen
3. Kulturelle Unterschiede erkennen
4. Interkulturelle Kompetenzen nutzen
5. Literaturtipps

Umfang: 24 Seiten

Zielgruppe betriebliche / überbetriebliche Ausbilder/innen

Broschüre "Chancen nutzen! Zur Ausbildung junger Frauen im Handwerk

<u>Inhalte</u>:

1. *Besondere Kompetenzen weiblicher Azubis*
2. *Vorzüge gemischter Teams*
3. *Welche Besonderheiten sind zu beachten?*
4. *Zur Auswahl im Bewerbungsverfahren*
5. *Literaturtipps*

<u>Umfang</u>: 16 Seiten

Beispiel 4
Zielgruppe Auszubildende

Serious Game „Team-Player" (AT) – Entwicklung 2009/2010

Computergestütztes Lernspiel zur Stärkung der interkulturellen Handlungskompetenzen von Jugendlichen in der dualen, handwerklichen Berufsausbildung

- *Adventure-Computerspiel:* ***Azubi-Band "The Skills"*** *plant ersten Auftritt (in ihrer Berufsschule)*
- *Spielverlauf von Handlungen des Spielers abhängig (z.B. bei kooperativem / nicht kooperativem Verhalten)*
- *Alle Hauptcharaktere müssen gespielt werden (Perspektivwechsel), um zum Highscore-Vergleich zu kommen*

Einsatz-Szenario

- *Einsatz im Berufsschulunterricht in NRW*
- *Abnahme durch 1.000 Lehrer/innen*
- *30% aller Azubis im NRW-Handwerk spielen es*

Wo Sie mehr über unsere Ansätze erfahren:

www.ziellauf.de

www.lgh.de

Wer uns bei den Projekten finanziell fördert (gefördert hat):

Mit finanzieller Unterstützung des Landes Nordrhein-Westfalen und der Europäischen Union
EUROPÄISCHE UNION
Europäischer Sozialfonds
Ministerium für Arbeit, Gesundheit und Soziales des Landes Nordrhein-Westfalen
NÄHER AM MENSCHEN
Xenos Integration und Vielfalt
Bundesministerium für Arbeit und Soziales
ESF Europäischer Sozialfonds für Deutschland
EUROPÄISCHE UNION

➲ Wie Sie mich erreichen:

Barbara Helmig
Landes-Gewerbeförderungsstelle
des NRW-Handwerks (LGH)
Auf'm Tetelberg 7
40221 Düsseldorf

Tel. 0211-30108-399
Fax 0211-30108-500
helmig@lgh.de

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!