

Workshop: Life-/ Work Planning im Mentoring mit Kindern

Die folgenden Anregungen kommen aus dem Life-/Work Planning-Verfahren (L-/WP), das von den zwei Karriereberatern R.N. Bolles (USA) und Daniel Porot (Schweiz) erfunden und von Trainer John Webb (Deutschland) weiter entwickelt wurde. Im L-/WP-Verfahren werden Erwachsenen Methoden vermittelt, die sie in die Lage versetzen, eine klare Zielorientierung für eine wünschenswerte berufliche Situation zu entwickeln und sich ein berufliches Netzwerk aufzubauen, um eine Karriere im angestrebten Bereich zu beginnen. Die Philosophie des Verfahrens lautet: Mache das, was du liebst - deine Lebenszeit ist zu kostbar, um Arbeit und Freizeit zu krassen Gegensätzen werden zu lassen. Im Verfahren kommen viele sehr sinnvolle Methoden zum Einsatz, die man unter dem Überbegriff des „Empowerments“ zusammenfassen kann, erlernbare Methoden, die einen stärker machen.

Drei Fragen werden im L-/WP bearbeitet:

1. WAS zeichnet mich aus?
2. WO passe ich optimal hin?
3. WIE komme ich dorthin?

Florian Stenzel hat L-/WP im Jahr 2004 als Teilnehmer kennengelernt und in den Jahren 2010/2011 eine Trainerausbildung bei John Webb absolviert. Seitdem haben er und Gloria Amoruso mehrere Workshops zum Thema für MentorInnen/PatInnen und Mentees/Patenkindern durchgeführt.

Mentoren-/Patenschaften halten wir für ein ideales Arrangement, um diese Methoden anzuwenden. Sie können sowohl MentorIn/PatIn als auch Mentee/Patenkind nützlich sein und es macht Spaß sie gemeinsam anzuwenden. Wir möchten dich mit einigen Grundlagen ausrüsten, welche die Zeit deiner Mentoren-/Patenschaft bereichern werden und diese um den Aspekt der Berufsorientierung erweitern. Alle hier vorgeschlagenen Übungen haben wir bereits mit Kindern und MentorInnen/PatInnen getestet. Insgesamt ist die Erfahrungsgrundlage jedoch noch schmal, weshalb wir uns über Erfahrungsberichte sehr freuen, damit wir unsere Instruktionen und Anwendungsmöglichkeiten weiterentwickeln können. Aus dem L-/WP stellen wir dir drei Themen vor, die wir für besonders wichtig halten:

Thema: Interessen (WO zieht es mich hin?)

Thema: Informationsgespräche (WIE komme ich in tieferen Kontakt mit meinen Interessen?)

Thema: Fähigkeiten (WAS kann ich gut? Was mache ich gerne?)

Mehr zum Life-/Work Planning

Richard Bolles <http://www.jobhuntersbible.com/index.php>

Daniel Porot <http://www.careergames.com/overview.html>

John Webb <http://www.lifeworkplanning.de>

Weitere Info's http://de.wikipedia.org/wiki/Life/Work_Planning

<http://www.finde-deine-aufgabe.de/lifework-planning.html>

<http://www.lwp-seminare.de/startseite.html>

Ein Video <http://www.youtube.com/watch?v=d6qZphzlbKU>

1. INTERESSEN

Das Steckenpferd ist das einzige Pferd, das über jeden Abgrund trägt.

von Friedrich Hebbel

Ein Interesse bezeichnet eine besondere Beziehung einer Person zu einem Gegenstand. Das Interesse kann sich auf konkrete Objekte, thematische Bereiche oder auf bestimmte Tätigkeiten richten. Der Gegenstand des Interesses ist der Person bewusst, d.h. die Person sammelt Wissen zum Gegenstand und möchte dieses Wissen anreichern. Eine weitere Besonderheit, ist der hohe emotionale Bezug zum Gegenstand des Interesses. Das Thema ist von besonderem Wert für den Menschen, er ist vernarrt, fasziniert und elektrisiert. Das Thema schafft darüber hinaus Verbindung zu Gleichgesinnten, mit denen man gemeinsam entdeckt, sich austauscht, ja auch im Wettstreit liegt.

Interessen sind nicht gegeben, sondern werden entdeckt und äußern sich in den Anfängen als „Neugier“. Kann ein Kind seiner Neugier nachgehen und erlebt es in Folge der Beschäftigung mit dem Thema Bestätigung und Befriedigung, kann sich ein tieferes Interesse entwickeln. Interessenlosigkeit kann auch ein Ausdruck mangelnder Anregung und Gelegenheit sein. Man kann allerdings davon ausgehen, dass man bei jedem Kind einen Ansatzpunkt findet.

Im L-/WP gibt es mehrere einfache Papier- und Bleistift- Übungen die man zur Erschließung von Interessen anwenden kann.

Methode: Interessenbrainstorming

Vorbereitung: Schaffe eine angenehme Atmosphäre, nimm dir mehrere große Papierbögen (A3) und bunte Stifte. Bereite 10 Bögen vor, die ihr vor euch ausbreitet. Schreibe auf jeden Bogen einen der unten stehenden Begriffe:

1. Sehen	6. Laden
2. Hören	7. Zeitschrift/Zeitung
3. Riechen	8. Messe/Markt
4. Schmecken	9. Buch
5. Tasten	10. Schule

Instruktion: Nimm dir einen dicken, farbigen Stift. Schreibe zu den einzelnen Begriffen Themen, Gegenstände, Lebensmittel etc. auf, für die du ein Interesse hegst bzw. die dich anziehen: Was siehst/riechst/hörst/schmeckst/tastest du besonders gern? In welche Läden/zu welchen Märkten/Messen gehst du am liebsten usw.? Versuche dabei so konkret wie möglich zu sein. Nützlich ist dabei die Vorstellung von „Interessen-Bildern“.

Macht diese Übung gemeinsam im Tandem. Vielleicht könnt ihr Gemeinsamkeiten entdecken. Es kann sein, dass dein Mentee/Patenkind Ideen und Anregungen braucht. Ihr könnt diese Übung auch nach draußen verlegen, indem ihr einen Markt/Buchladen/Einkaufscenter besucht. Eine weitere Möglichkeit besteht darin, deinen Mentee/Patenkind deine eigenen Interessen bewerten zu lassen.

Es gibt nun mehrere Möglichkeiten mit den Ergebnissen dieses Brainstormings umzugehen: Zum Beispiel eine Rangfolge (in Form einer Top-Ten) bilden, Gemeinsamkeiten feststellen, einen Text dazu in das Tagebuch schreiben etc.

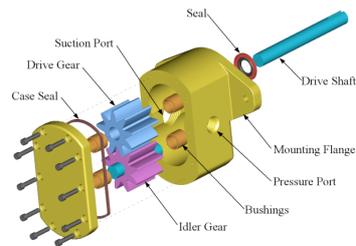
Methode: „Bereiche explodieren“

Diese Übung soll das Blickfeld auf ein Interessenthema erweitern. Du stellst dir mit deinem Mentee/Patenkind die Frage, wer alles mit dem Thema seines Interesses zu tun hat. Es geht darum Orte zu entdecken, an denen es Menschen gibt, die sich mit dem entsprechenden Interessensgebiet beschäftigen. Auch hier gilt bei der Wahl des Interesses/Begriffes so konkret wie möglich zu sein.

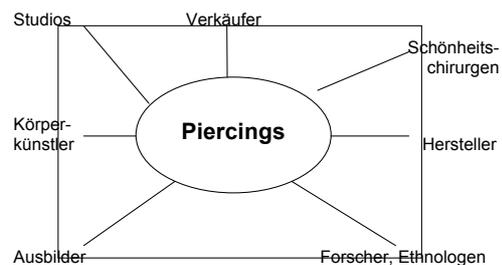
a) Hintergrund

In vielen Bedienungsanleitungen findet man sogenannte „Explosionsdiagramme“. Ein technisches Gerät wird in seine einzelnen Bestandteile zerlegt dargestellt und die Einzelteile werden beschriftet.

Genau dieses Verfahren kann auf ein Interessensgebiet angewendet werden.

**b) Instruktionen**

Ihr beginnt mit einem DIN A 4 Blatt. Im Mittelpunkt malt ihr einen Kreis, davon abgehend sechs Linien. In den Mittelpunkt tragt ihr das Interessenthema bzw. den gewählten Begriff ein. Ihr fragt euch nun: In welchen verschiedenen Bereichen spielt dieses Thema eine Rolle? Welche Personen haben beruflich mit diesem Thema zu tun?



Das Ergebnis soll den nächsten Schritt vorbereiten: Menschen aufsuchen und befragen, welchen Bezug sie in ihrer Arbeit zu dem Interessenthema haben, an Orte gehen, wo das Thema eine Rolle spielt, Beobachtungen anstellen, Atmosphäre schnuppern, etc.

2. INTERESSEN VERFOLGEN

„Information ist billig, Wissen teuer, Weisheit selten.“

unbekannt

Die hervorragende Möglichkeit der Mentoren-/Patenschaft besteht darin, dass du als MentorIn/Patenkind das neugierige Kind an nahezu alle Orte seines Interesses bringen kannst. Auf diese Weise öffnen sich für das Kind Türen, die sonst meist verschlossen bleiben.

Im L-/WP ist das zentrale Handwerkszeug das „Informationsgespräch“. Es besteht aus sechs Fragen und einer Vor- und Nachbereitung, die unbedingt eingehalten werden sollte.

a) Vorbereitung

Ihr führt ein sogenanntes „I-Gespräch“ mit einem Menschen, dessen Interesse man teilt. Das gemeinsame Interesse ist die Verbindung und die Berechtigung für das Gespräch. Gleichgesinnte

sind offen und bereit ihr Wissen weiter zu geben. Ihr seid in der Lage, in elf Minuten ein Gespräch durchzuführen, das genügend Informationsgehalt besitzt, um in Tuchfühlung mit dem Bereich zu gehen. Die Kürze dieses Gesprächs gibt euch die Möglichkeit, ohne große Vororganisation eine Person an seinem Arbeitsort aufzusuchen und ihn zu befragen. Elf Minuten sind eine zu lächerlich kurze Zeit, um sie euch zu verwehren. Dafür solltet ihr euch auch an diese vereinbarte Zeit halten und es nicht wie ein Versicherungsvertreter halten, der „nur mal 5 Minuten“ etwas erklären möchte und nach 45 Minuten geht. Eine Uhr, die nach elf Minuten klingelt ist euer Signal zu gehen. Wenn euch dann der Informationspartner einlädt, länger zu bleiben, könnt ihr diese Einladung annehmen.

b) Durchführung

Die Symbole helfen dir und deinem Mentee/Patenkind, sich diese Fragen leicht merken zu können. Man kann sie sich am Ende auf einem kleinen Zettel als Gedächtnisstütze notieren. Das Gespräch sollte mit einigen Sätzen eingeleitet werden unter anderem mit der Frage, ob der Gesprächspartner bereit sei, sich die Zeit für das Gespräch zu nehmen. Es ist nicht nötig während des Interviews Notizen anzufertigen. Sinnvoller ist ein kurzes Gedächtnisprotokoll nach dem Gespräch. Dieses Vorgehen stellt sicher, dass man die ganze Konzentration auf seinen Interviewpartner zu richtet und im Anschluss nur das Wichtigste und Interessanteste notiert. Ein Tipp: Fragt euren Gesprächspartner nach seiner/ihrer Visitenkarte.

Das sind die sechs Fragen des Informationsgesprächs nach dem L-/WP-Verfahren:

		Hallo, ich heiße Ich interessiere mich für _____ . Ich möchte Ihnen gern 6 Fragen stellen. Das Gespräch dauert elf Minuten. Würden Sie mit mir sprechen?
1	?	Wie hat sich ihr Interesse an _____ entwickelt?
2	+	Was ist das Beste an _____?
3	-	Was ist nicht so gut an _____?
4		Was wird in Zukunft auf den Bereich zukommen?
5	★	Welche Fähigkeiten benötigt man um in diesem Bereich zu arbeiten?
6		Wen könnte ich zu dem Thema noch befragen?

c) Nach dem Gespräch

Eine Dankeskarte ist integraler Bestandteil des I-Gesprächs. Sie sollte noch am gleichen Tag geschrieben werden. Das Verfassen der Karte regt die Reflexion über das Gespräch an, ist ein kreativer Akt und natürlich auch Ausdruck einer Haltung der Dankbarkeit und Wertschätzung einem Menschen gegenüber, der Zeit schenkte und Erfahrungen und Wissen mitteilte.

Um das Verfassen einer Dankeskarte nicht zu mühselig werden zu lassen, eignet sich als Merkformel DIN (in Anlehnung an das Deutsches Institut für Normung e.V.), sozusagen der Mindeststandard des Bedankens:

D - Danke für...

I - Interessant fand ich...

N - Als Nächstes werde ich...

Suche dir mit deinem Mentee eine bunte Karte aus, einen bunten Briefumschlag und gestaltes ihn durch eine eigene Zeichnung oder einen netten Aufkleber. Ihr könnt euch gewiss sein, dass ihr eurem Gesprächspartner eine schöne Freude gemacht habt.

3. FÄHIGKEITEN

Unsere Wünsche sind die Vorboten der Fähigkeiten, die in uns liegen

von Johann Wolfgang von Goethe

Eine Fähigkeit ist ein verinnerlichtes, „automatisiertes“ Tun, welches man ausübt, ohne darüber nachdenken zu müssen. Jeder Fähigkeit liegt ein Handeln zugrunde, das so lange geübt wurde, bis es dem Ausübenden als „angeboren“ und natürlicher Teil seiner Person erscheint. Ein gutes Beispiel ist das „Gehen“. Es erscheint uns im Erwachsenenalter als völlig selbstverständlich, so dass wir uns lächerlich vorkommen, es als Fähigkeit zu bezeichnen. Tatsächlich liegt dieser Fähigkeit jedoch eine anstrengende Übungsphase zugrunde, in der wir unzählige Male und mit Unterstützung eines Erwachsenen diese Fähigkeit einübten und all unsere Konzentration und Willenskraft darauf verwendeten, diese Fähigkeit zu beherrschen.

Eine Fähigkeit kann in verschiedenen „Qualitäten“ vorliegen. Das hängt davon ab, inwieweit eine Fähigkeit mit Hilfe der Sprache dem Bewusstsein zugänglich ist. Bewusstheit über ein Tun wird erreicht, wenn man das Tun in seinen einzelnen Schritten auseinanderfaltet, es sprachlich beschreibt und begleitet und es wieder zusammensetzt. Fähigkeiten werden mit Verben („Tu-Wörtern“) beschrieben. Dieser „Veredelungsprozess“ durch Sprache führt zu einem höheren Bewusstsein und macht aus einer Fähigkeit eine Kompetenz. Eine Kompetenz zeichnet sich dadurch aus, dass sie bewusst unter verschiedenen Bedingungen eingesetzt werden kann. Man spricht auch von übertragbaren Fähigkeiten.

Im Life-/Work Planning gibt es eine schöne Methode, Fähigkeiten zu entdecken, sie bewusst zu machen und zu übertragbaren Fähigkeiten zu transformieren.

Methode: Auf den Spuren von Fähigkeiten über „Erfolgsberichte“

Die Methode der „Erfolgsberichte“ besteht aus zwei Schritten. Zuerst wird der Bericht erzählt und aufgeschrieben. Danach wird der Bericht ausgewertet.

a) Verfassen des Berichtes

Ein Erfolgsbericht ist eine geschriebene kurze Episode. Eine Erfolgsgeschichte liegt vor, wenn drei Kriterien zutreffen:

- Es wird eine Situation beschrieben, in der ein Ziel bewusst angestrebt wurde.
- Das eigene Handeln wurde als positive Erfahrung erlebt.
- Das Ergebnis war erfolgreich.

Der Stil der Beschreibung ist nicht elegant, sondern folgt dem Prinzip „Schritt für Schritt“ unter der leitenden Fragestellung: „Was hast du dann (danach) gemacht?“. Es kommt darauf an, das Handeln in seinen kleinen Schritten zu beschreiben und zu entfalten.

b) Auswertung des Berichtes

Lasse deinen Mentee/dein Patenkind zuerst den Bericht analysieren. Welche Fähigkeiten entdeckt das Kind selbst? Alle diese Fähigkeiten soll es an den Rand des Berichts schreiben.

Im nächsten Schritt ergänzt du diese Analyse, um deine Beobachtungen. Schreibe alle Fähigkeiten auf und erkläre unbekannte Worte. Die ZuhörerIn erkennt meist deutlich mehr Fähigkeiten als die ErzählerIn der Erfolgsgeschichte.

Mit Hilfe der Kreuzchen-Listen im Anhang kannst du den Wortschatz professionalisieren. Je öfter du derartige Berichte schreibst und analysierst, desto eher zeichnen sich Muster ab und dein Mentee/Patenkind weiß, dass es diese Meta-Ebene gibt, um eigene Fähigkeiten reflektieren und sie in Worte fassen zu können. Außerdem wird dein Mentee/Patenkind von deinem Feedback profitieren.

Im L-/WP-Verfahren erzählt und analysiert eine TeilnehmerIn mehrere Erfolgsgeschichten (je mehr umso besser). Auf deren Grundlage lässt sich ein Fähigkeitenprofil erstellen, das den Teilnehmer nicht nur Selbstbewusstsein verleiht, sondern auch die Berufswahl erleichtert.

Übertragbare Fähigkeiten im Umgang mit Menschen

(© 2010 John Carl Webb)

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
z. B mit Einzelnen										
Anweisungen ausführen										
mitfühlen, Einfühlungsvermögen										
anderen Leuten helfen										
andere Leute bedienen										
effektiv kommunizieren, persönlich oder am Telefon										
effektiv kommunizieren, schriftlich										
unterrichten, jmd. etwas beibringen										
Menschen beraten										
Menschen behandeln										
Menschen zusammenbringen										
Menschen einschätzen, auswählen										
Überzeugen										
Motivieren										
Verkaufen										
z.B. mit Gruppen										
effektiv kommunizieren - persönlich										
- schriftlich										
- mit anderen Medien										
Menschen unterhalten										
einer Gruppe etwas vorspielen,										
einer Gruppe etwas vorsingen										
Spiele in einer Gruppe mitmachen										
Spiele mit einer Gruppe leiten										
Bildungsmaßnahme leiten										
Diskussionsrunde leiten										
eine Gruppe überzeugen,										
eine Gruppe motivieren										
eine Gruppe beraten										
eine Gruppe beaufsichtigen										
eine Gruppe managen										
Ziele mit einer Gruppe erreichen										
eine Gruppe führen										
initiiieren, gründen, ins Leben rufen										
vermitteln innerhalb einer Gruppe										
Konflikte lösen in einer Gruppe										
sich teamfähig zeigen										
ein Team bilden										

Übertragbare Fähigkeiten im Umgang mit Information

(© 2010 John Carl Webb)

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
z. B Sammeln oder Beschaffen										
Informationen suchen										
Informationen zusammenstellen										
Sachen oder Sachlagen beobachten										
Menschen beobachten										
Menschen interviewen										
besonders gut sehen										
besonders gut hören										
besonders gut fühlen										
besonders gut riechen										
besonders gut schmecken										
neue Ideen kreieren, kombinieren										
Information managen, z.B. Schritt für Schritt										
Information kopieren, übertragen										
Informationen vergleichen										
mit Zahlen arbeiten										
Lösungen mit Zahlen ausrechnen										
analysieren, in Teile zerlegen										
organisieren										
Schritt für Schritt planen										
Information managen, z.B. ganzheitlich, holistisch										
adaptieren, anpassen,										
übersetzen										
visualisieren, (sich vorstellen) ,										
visualisieren (sichtbar machen)										
dramatisieren										
Muster erkennen										
Problemlösungen erkennen										
Informationen bewerten										
Entscheidungen treffen										
Empfehlungen vornehmen										
z.B. Speichern oder Abrufen										
Daten festhalten, eingeben										
Daten ordnen										
Ablage führen										
Informationen abrufen										
anderen Menschen dabei helfen, Daten abzurufen										
sich Details merken										
besonders gutes Gedächtnis										

Übertragbare Fähigkeiten im Umgang mit Sachen

(© 2010 John Carl Webb)

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
z. B. mit dem Körper										
Hände verwenden										
geschickte Bewegungen										
Fingerfertigkeit										
Augen-/ Handkoordination										
Stärke (körperlich)										
Schnelligkeit (körperlich)										
Ausdauer (körperlich)										
z.B. mit Materialien										
Basteln, Weben, Malen										
Schneiden, Schnitzen										
Formen, Gestalten										
Anmalen, Anfertigen, Restaurieren										
präzises Arbeiten mit den Händen										
z.B. mit Objekten										
Waschen, Säubern, Vorbereiten										
Räumen, Packen, Sortieren										
Herstellen, Produzieren, Kochen										
Warten										
Reparieren										
präzises Arbeiten mit Instrumenten										
z.B. mit Maschinen / Fahrzeugen										
Aufbauen, Montieren										
Betreiben, Fahren										
Laden, Entladen										
Säubern, Warten, Reparieren										
Abbauen, Demontieren										
Verwerten, (im Sinne von Recycling)										
z.B. mit Räumen oder Gebäuden										
neu Bauen										
Umbauen										
Restaurieren, Renovieren										
Modellieren										
Räume ausstatten										
z.B. mit Pflanzen oder Tieren										
Pflanzen anbauen, ziehen,										
Pflanzen pflegen, züchten										
Pflanzen planen, arrangieren										
Tiere pflegen										
Tiere züchten										
Tiere dressieren										
Tiere behandeln										

