

Nur Arbeit? Nein!

Das gewinnt die KAB vor Ort, wenn sie neue Wege in ihrem Bildungsangebot geht:

- Ein klares und interessantes Jahresprogramm/Angebot
- Ein gutes Werbeargument
- Neue Kontakte zu Menschen
- Öffentliche Anerkennung
- Die Möglichkeit die Botschaft der KAB sichtbar zu machen
- Eine Zukunftsperspektive

Bildung neu denken - darum ist uns das wichtig:

Zum Hintergrund:

Die KAB ist seit ihrer Gründung Bildungsbewegung. Persönliche und gesellschaftliche Entwicklungsprozesse anregen und begleiten ist Bildungsaufgabe unseres Verbandes. „Sehen–urteilen–handeln“, dieser Dreischritt prägt unsere Veranstaltungen. Diese Bildungstradition wollen wir für das 21. Jahrhundert gut weiter entwickeln. Dafür müssen wir die sich verändernde Welt wahrnehmen und darauf reagieren. Zu den Veränderungen, die auch unsere Bildungsarbeit betreffen, gehören unter anderem:

- Es gibt in NRW einen Bildungsmarkt mit vielen unterschiedlichen Anbietern, die um Teilnehmende werben.
- Das Bildungswerk der KAB ist ein Anbieter auf diesem Markt. Es richtet sich offen an alle Interessierten. Die Menschen wählen aus, was ihnen zusagt.
- Menschen kommen seltener zu Veranstaltungen, nur weil „ihre KAB“ etwas anbietet.
- Bildungsbedürfnisse sind so vielfältig wie die Menschen und ihre Lebenssituationen.
- Qualität, Preis und Ansprache müssen zur Zielgruppe passen.
- Information erwarten Menschen vor allem von den Medien. Bildungsveranstaltungen müssen mehr/anderes bieten als Information: z. B. Austausch, Kontakte, Übung, Aktion, ...

Dem Wandel neugierig begegnen, das wollen wir mit unserem Projekt „Lust auf Bildung – Lust auf Neues“.

Bei der Planung und Durchführung von Bildungsveranstaltungen und bei Informationen zu Referenten und Materialien sind die Leitungen des Bildungswerkes und seiner Zweigstellen gerne behilflich.
Kontakt unter: Bildungswerk der KAB, Hafengeweg 11 a, 48155 Münster
Tel. 02 51-6 09 76-10, www.kab-bildungswerk.de, bildung@kab-muenster.de

Layout: Hildegard Termühlen, KAB 2014



Anregungen für BildungsreferentInnen

Lust auf Bildung – Lust auf Neues!



Bildungswerk der Katholischen Arbeitnehmer-Bewegung
im Bistum Münster
Hafengeweg 11 a, 48155 Münster
www.kab-bildungswerk.de

Lust auf Bildung - Lust auf Neues!

Die KAB ist vor Ort ein Anbieter von Bildung – wie VHS, die FBS oder das Katholischen Bildungswerk. Manchen Vereinen und vielen Menschen ist gar nicht so bewusst, welche wichtige Rolle die KAB vor Ort als Bildungsanbieter spielt. Wie können wir uns also lokal so aufstellen, dass mehr Menschen auf unsere Angebote neugierig werden? Alles beginnt mit der inneren Einstellung: Die KAB ist ein besonderer Bildungsträger. Wir sind nah bei den Menschen, leben vor Ort. Wir haben Spaß an Diskussionen und der Begegnung mit neuen Menschen. Wir sind neugierig, wollen selber weiter lernen und haben Lust auf Neue und Neues. Wer sich mit seinem Verein/Nebensstelle folgenden Fragen stellt, begibt sich auf einen zukunftsfähigen Weg als attraktiver Bildungsveranstalter vor Ort.

Frage 1: Welche Veranstaltungen laufen bisher gut bei uns? Wer traut uns was zu?

Es lohnt sich immer an Stärken anzuknüpfen und gute Angebote weiter zu entwickeln.

Frage 2: Welche (neuen) Zielgruppen sehen wir für Bildung bei uns vor Ort?

Wo treffen sich diese Menschen? Wie (wo) können wir sie erreichen?

Wie erfahren wir, was diese Zielgruppe interessiert?

Welche Probleme und Fragen sehen wir, welche Bildungsinteressen lassen sich daraus ableiten?

Zielgruppen sind z. B.: KITA-Eltern, Paare nach der Familienphase, Berufsanfänger, Vorruehständler, Gottesdienstgemeinde, Arbeitslose, Studenten, Menschen im Seniorenheim, Eine Welt-Interessierte, Umweltschützer, Ehrenamtliche in Gremien, ...

Hat ein KAB-Verantwortlicher persönliche Kontakte zu Vertretern von Zielgruppen, erleichtert das die Planung von Veranstaltungen ungemein.

Frage 3: Welche möglichen Referenten/innen kennen wir vor Ort?

Referenten/innen sind Menschen, die von einer Sache viel verstehen und Lust und Geschick haben, dies anderen zu vermitteln z. B.: Pastoralreferent/in, Pfarrer, die örtliche Apothekerin, der Erzieher, der Feuerwehrmann, die Stadträtin, der Gewerkschaftler, die Leiterin der örtlichen Kleiderkammer, usw. Zeit oder etwas Abstand zum Beruf zu haben, kann von Vorteil sein: z. B. als pensionierte/r Lehrer/in oder Menschen in Elternzeit.

Frage 4: Welche Themenfelder sind uns und den ins Auge gefassten Zielgruppen wichtig?

Welche Angebote könnten die Referenten machen?

Wen können wir dazu befragen?

Je konkreter und klarer das Ziel formuliert ist, umso besser!

Frage 5: Muss es immer eine einzelne Abendveranstaltung sein? Welche Veranstaltungsformen können wir neu entwickeln?

Einen mehrteiligen Kurs durchzuführen braucht nicht viel mehr Aufwand als einzelne Abende – bringt dem Verein aber mehr „Unterrichtsstunden“ (UST und siehe Rückseite) und mehr verbindliche Teilnehmende. Manche Fragestellung lässt sich besser in einer Tagesveranstaltung oder im zweitägigen Projekt erarbeiten. Es gibt schon Beispiele: Nebenstellen bieten Englisch für Senioren an zehn Nachmittagen an. Andere laden 5 Abende/Nachmittage zu PC-Kursen oder Kursen zur Digitalen Bildbearbeitung ein. Auch theologische oder politische Fragen sind in Kursreihen gut aufgehoben: Glaubenskurs zu den Bitten des Vater Unfers, zum Glaubensbekenntnis, zu einzelnen Evangelien, 4 –6 Abende mit jeweils 3 UST oder politische Frühstücksgespräche 10 x im Jahr mit je 2 UST zu aktuellen politischen Fragestellungen verbunden mit einem Frühstück.

Tipps für weitere neue Tagesveranstaltungen:

- Tagesveranstaltungen mit Mittagsimbiss gibt es z. B. als Teamtraining für Vorstände, politische oder wertorientierte Workshops mit kreativen Methoden ...
- Warum nicht mal im Vorfeld einer Aktion wie „Ferienpaß für Familien“ oder „Kleidersammlung“ für das Aktionsteam Fortbildungsangebote machen und dies mit der konkreten Vorbereitung verbinden, wie: Projektmanagement und Organisation mit Aufgabenverteilung und Teamentwicklung; Prävention sexueller Missbrauch von Kindern, Rechtsfragen; Finanzaquise; Öffentlichkeitsarbeit; Zwischen- und Abschlussreflektion.

Frage 6: Was macht die Konkurrenz?

Es ist immer hilfreich sich anzuschauen, was andere Bildungsanbieter vor Ort wie und zu welchen Bedingungen anbieten. Die KAB kann sich dabei Nischen suchen (das, was gerade kein anderer macht) oder ganz bewusst die **Angebote der Konkurrenz** aufnehmen (anders, besser, preiswerter, passgenauer machen, was es schon gibt).

Frage 7: Wie machen wir unsere Angebote bekannt?

Gute Öffentlichkeitsarbeit ist notwendig für eine erfolgreiche Bildungsarbeit!

- Erzählt von euren Angeboten.
- Ladet immer die ganze Öffentlichkeit ein.
- Nutzt alle zur Verfügung stehenden Medien, wie örtliche Zeitung, Plakate, Handzettel, Internetseite u. a.
- Macht die Werbung im Stil passend für die Zielgruppe und verteilt die Werbung da, wo sich die Zielgruppe trifft.

Die Hauptamtlichen des Bildungswerkes helfen mit Workshops und Beratung bei der Weiterentwicklung des Bildungsangebotes vor Ort. Sprecht uns an!