



Dokumentation

Azubi-Sozialprojekt in Saarbrücken

-Ein starkes Team-

23.05. bis 27.05.2011



Inhaltsverzeichnis

Einleitendes

- ☞ Über den Judo Club Folsterhöhe

Das Projekt: Der Judo Club

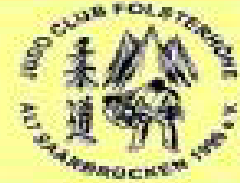
- ☞ Das Volleyballfeld
- ☞ Die Terrasse
- ☞ Der Durchbruch und die Putzarbeiten
- ☞ Wärmedämmung
- ☞ Mutterboden und säen
- ☞ Der Kampf gegen das Unkraut und die Hecke
- ☞ Bäume pflanzen

Die Seminare

- ☞ Montagabend: Kommunikation
- ☞ Dienstagabend: Körpersprache
- ☞ Mittwochabend: Grillen und Bowling
- ☞ Donnerstagabend professionelles Auftreten



Judo Club Folsterhöhe Alt-Saarbrücken e.V.



- ☛ Unter dem Motto „Ein Wohngebiet treibt Sport- mach mit“ streckt der Judo Club Folsterhöhe allen Kindern, Jugendlichen und Erwachsenen die Hand aus, die bisher nicht den Weg in den Vereinssport gefunden haben.
- ☛ Im Sommer 2008 wurde der alte EDEKA zur Sport und Bewegungshalle umgebaut. Die Immobiliengruppe Saarbrücken überschrieb dem Verein das Gebäude als Schenkung.
- ☛ Unter dem Einsatz von über 10.000 freiwilligen Arbeitsstunden ist ein Vereinszentrum entstanden, das als mustergültig gilt.
- ☛ Neben dem Sport bietet der Verein z.B. Computerkurse, Hausaufgabenhilfe und Bewerbertraining an.



Montag- Kennenlernen durch Partnerinterviews



Soziales Engagement

Gemeinsame Erarbeitung der Fragestellung:

- ☛ Was bedeutet HELFEN?
- ☛ Warum ist es gut zu helfen?
- ☛ Warum hilft es mir wenn ich anderen helfe?

soziales Engagement
⇒ was bringt mir das eigentlich?

- * gegenseitiges Kennenlernen
- * handwerkliche Arbeit
⇒ Bezug zur Ausbildung
- * soz. Verantwortung übernehmen
- * Horizonterweiterung
- * ↑ Selbstwert
⇒ "das gute Gefühl, geholfen zu haben"
- * Abwechslung zum Arbeitsalltag
- * Herausforderung + Anerkennung

Was ist in dieser Woche passiert?

Tagsüber:

- 🌐 Projektarbeiten im Garten des Judo Clubs
Folsterhöhe mit sozialer Zielsetzung

Abends:

- 🌐 Training Sozialkompetenzen
& Soft Skills in Saarbrücken



Bau eines Sport- und Bewegungsgartens hinter dem Judo Club Folsterhöhe

Handwerklicher Teil des Azubi-Sozialprojekts

Projekte:

- ☛ Das Volleyballfeld
- ☛ Die Terrasse
- ☛ Der Durchbruch und die Putzarbeiten
- ☛ Wärmedämmung
- ☛ Mutterboden /Rasen säen
- ☛ Der Kampf gegen das Unkraut und die Hecken
- ☛ Bäume pflanzen
- ☛ Bagger- und Radlader-Kurse



Das Volleyballfeld

1. Akt-> Rasen entfernen



Das Volleyballfeld

2.Akt-> Pfosten setzen



Das Volleyballfeld

3.Akt->Mutterboden auffüllen und säen



Die Terrasse

1. Akt -> Randsteine setzen



...ein starkes Team

Die Terrasse

2.Akt->Schotter auffüllen



Die Terrasse



Der Durchbruch

vorher...



Exakte Planung und Erklärung des Vorhabens unter der Leitung von Tiefenbau-Experte Manfred Klatt (IG-SB).

Der Durchbruch

Anstrengender
als gedacht ;)



Der Durchbruch

...der Anfang war geschafft



Der Durchbruch

Ein
harter
Kampf...



Der Durchbruch

...mit einer
verdienten
Pause



Die Putzarbeiten nach dem Durchbruch



Wärmedämmung



Mutterboden

vorher...



Mutterboden

...nachher



Mutterboden

...nachher



Rasen säen und walzen



Der Kampf gegen das Unkraut und die Hecken

vorher...



Der Kampf gegen das Unkraut und die Hecken

...nachher



Bäume pflanzen

1. Akt -> Abstände messen



Bäume pflanzen

2.Akt->Löcher graben

...nachher



Bäume pflanzen

3.Akt->Bäume setzen



Bäume pflanzen

4.Akt->Baumstützen



Bäume pflanzen

5.Akt->Baumschutz



Bäume pflanzen

6.Akt->Rindenmulch



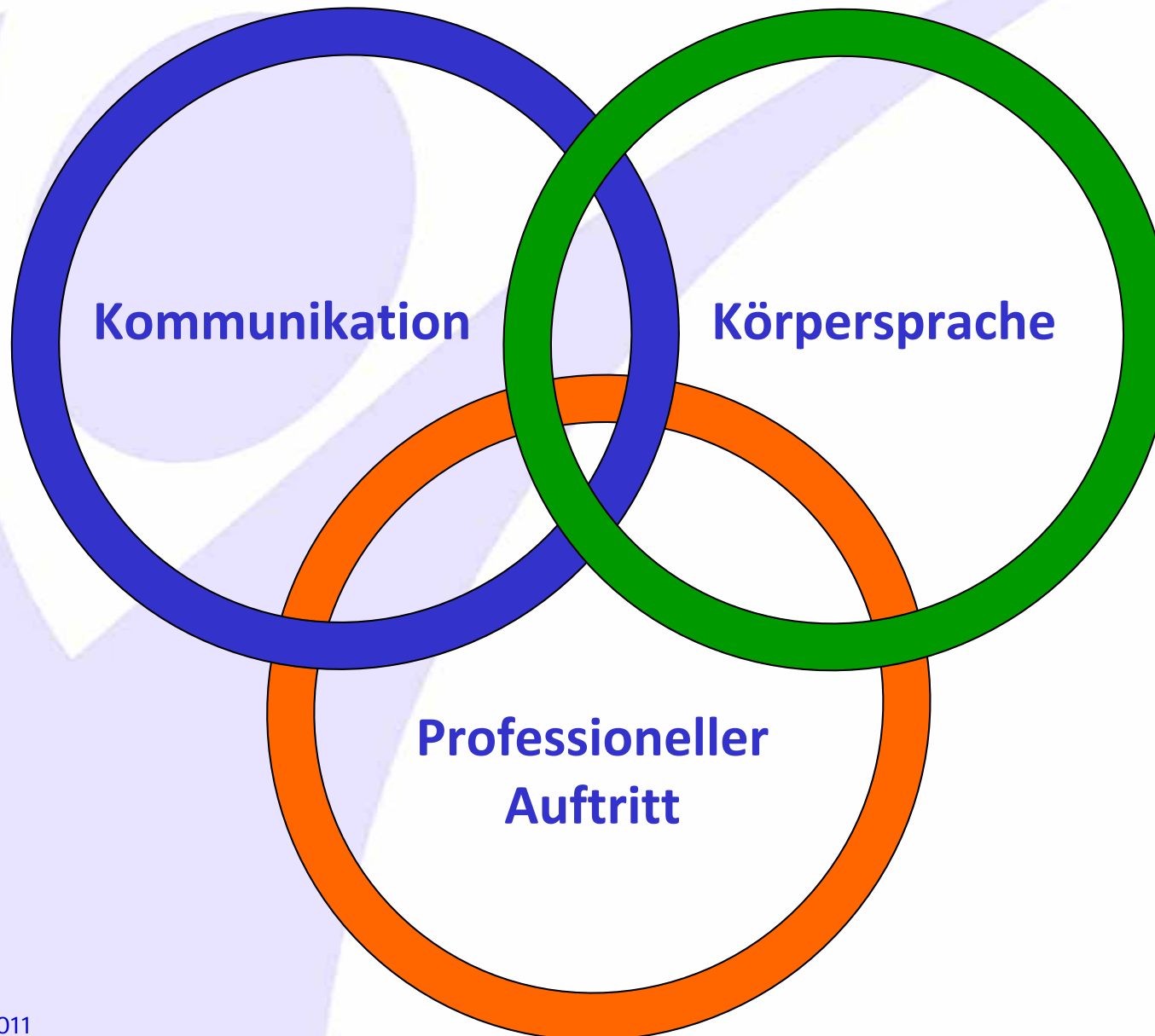
Die Baumreihe am Ende der Woche



Bagger- und Radlader - Kurse



Die Abendveranstaltung



Montag



Kommunikation

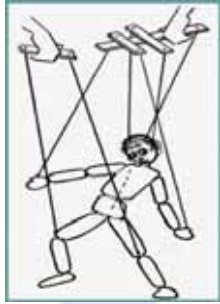
- ☛ Reflexionsrunde mit Sprichwörtern
- ☛ Hier wurden Erfahrungen und Eindrücke des Tages besprochen

Reflexion



Reflexion





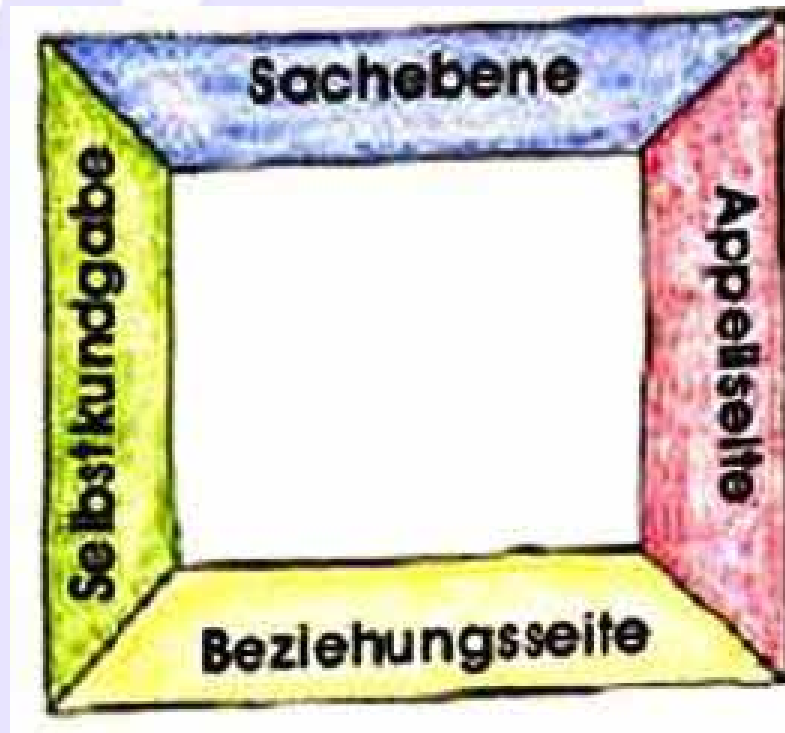
Die Marionettenhand und der





Man kann nicht nicht kommunizieren

Die vier Seiten einer Nachricht



In jeder Nachricht
sind alle vier
Seiten enthalten!

Die vier Seiten einer Nachricht

 **Sache**

Worüber ich informiere

 **Selbstoffenbarung**

Was ich von mir selbst kundgebe

 **Appell**

Wozu ich Dich veranlassen will

 **Beziehung**

Was ich von Dir halte und wie wir zueinander stehen

Die vier Seiten einer Nachricht

Das Frühstücksei ist hart.

Ich mag keine
harten Eier.
Ich mag lieber
weiche Eier.



Bitte koche mir
ein anderes Ei!

Du bist keine gute Hausfrau.
Wir sind so vertraut miteinander, dass ich Deine Kochkünste
kritisieren darf.

Die vier Seiten einer Nachricht





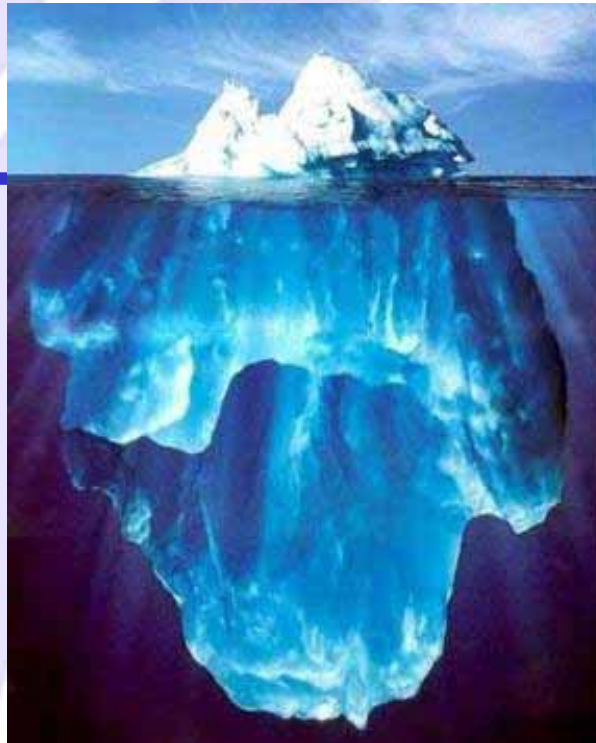
Kommunikation ist mehr als
Informationsaustausch.

Kommunikation heißt
in Beziehung sein

Der Eisberg



**Sachlicher
Inhalt**



Beziehungsebene

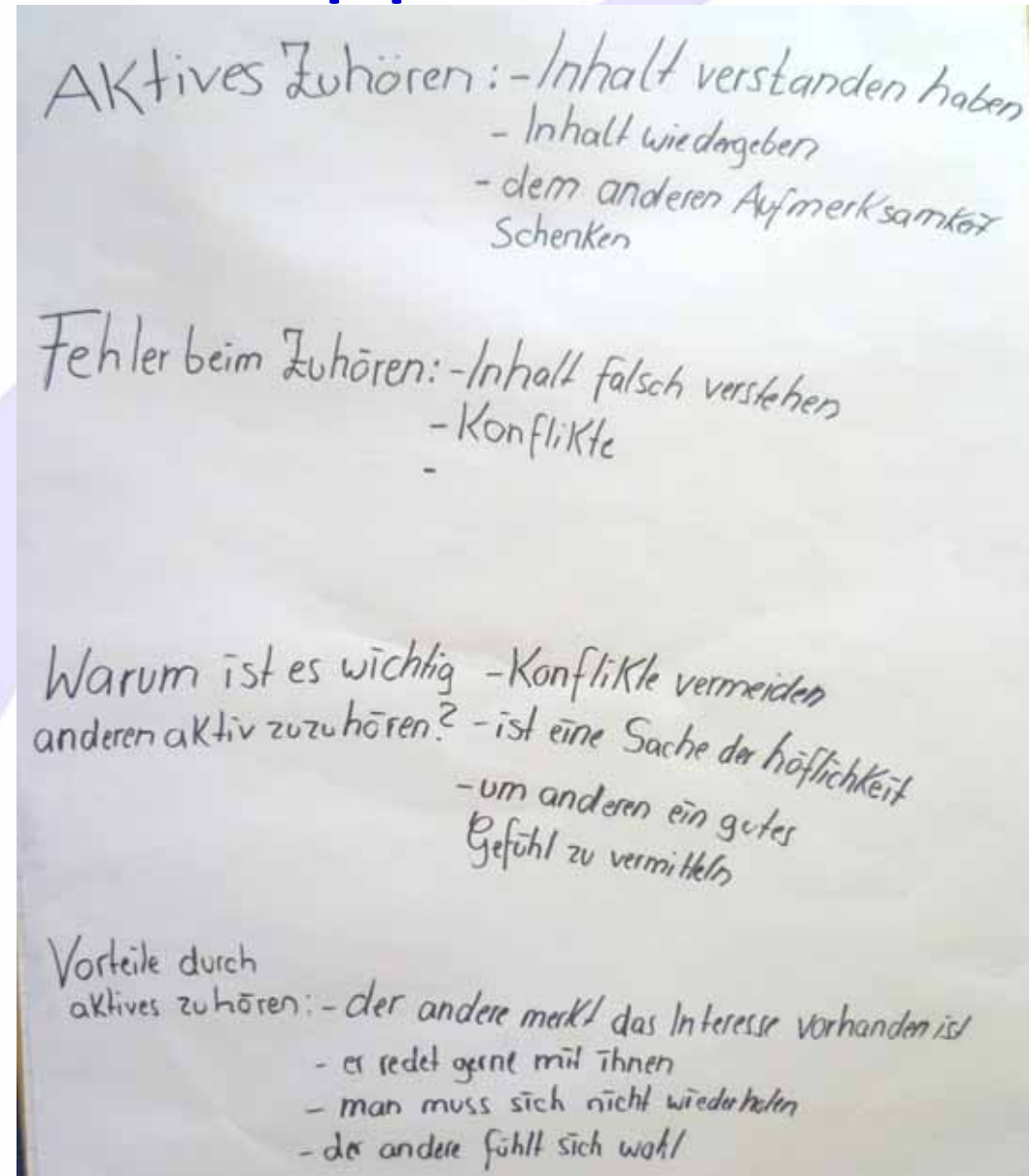
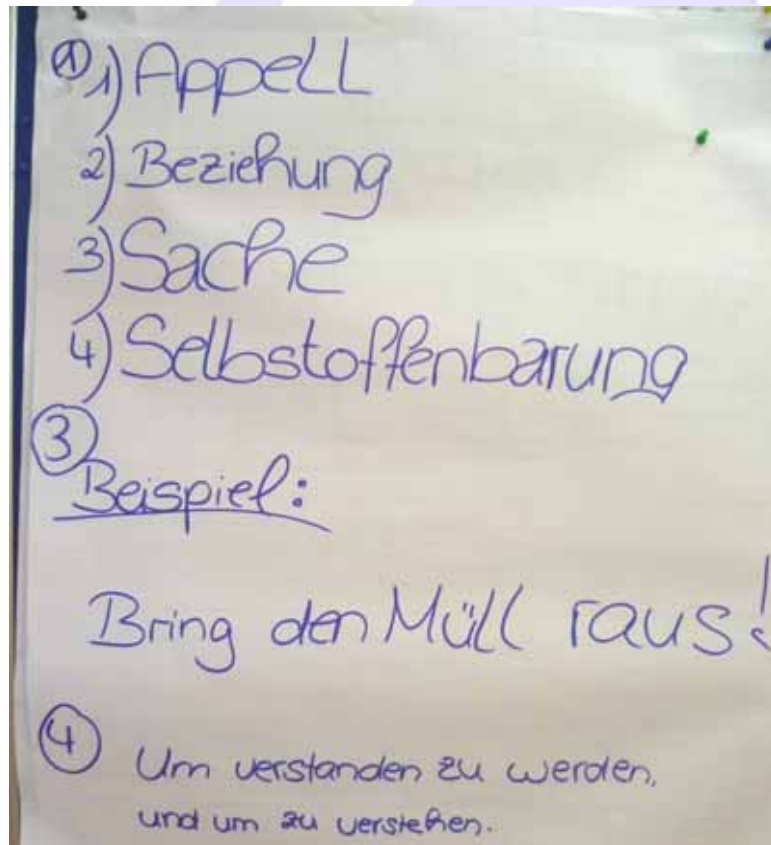
Gruppenarbeit

Einteilung in 4 Gruppen

Gruppenarbeit zum Thema Zuhören
Gruppenarbeit zum Thema 4 Seiten
einer Nachricht



Ergebnisse der Gruppenarbeit



Aktives zuhören:

- Interesse zeigen
- Nachfragen

Fehler beim zuhören:

- falsches aufnehmen
- leicht ablenken lassen

Aktiv zuhören:

- Wiederholen
- damit man das Gesagte richtig versteht

Vorteile:

- man versteht was der gegenüber will

1. Der Inhalt
einer Nachricht

2. Appell = Befehl

Beziehung = ^{Wie man} _{zueinander} ^{steht}

Sache = Info

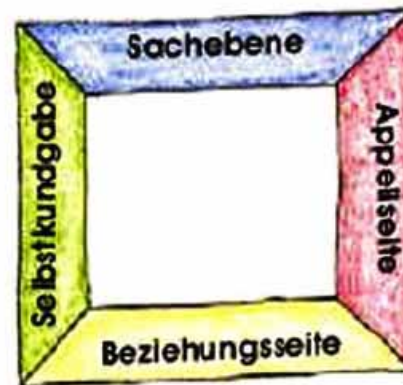
[Selbstoffenbarung

↳ = ~~Was man möchte~~ ^{Was ich} _{über mich sage}

3. Die Farbe deckt nicht

4. Kundengespräch
Familie

Ich weiß erst was ich gesagt habe, wenn ich weiß, was du verstanden hast.



Zuhören



Schweigendes Zuhören

-  mit regelmäßigen Bestätigungswörtern ja, aha, tatsächlich, ach so, ...

Aufmerksames Zuhören

-  mit gelegentlichen kurzen Bemerkungen „Das war doch sicher sehr anstrengend“

Aktives Zuhören

Aktives Zuhören

Grundfrage:

Was bedeutet das Gesagte für den Sprecher selbst (Selbstoffenbarung)

Aktives Zuhören signalisiert:

- Interesse
- Verständnis, aber nicht Einverständnis

Aktives Zuhören

- Aussage aufmerksam verfolgen
- Wahrnehmung prüfen / bestätigen lassen
- Zuhören mit der Absicht zu verstehen
- Nicht versuchen eigene Erlebnisse in den anderen hinein zu deuten

- Missverständnisse vermeiden
- Gesprächspartner besser kennen lernen
- Interesse zeigen
- Wertschätzung zeigen

„Erst verstehen, dann verstanden werden“

Ich - Botschaften

- ☛ Darstellung eines Sachverhaltes aus **eigener Sicht**
- ☛ Ich- Botschaften sind Meinungs- oder Gefühlsäußerungen in einer angriffsfreien offenen Form (Positiv)

„**Ich** möchte deine Sachen hier nicht immer wegräumen müssen.“

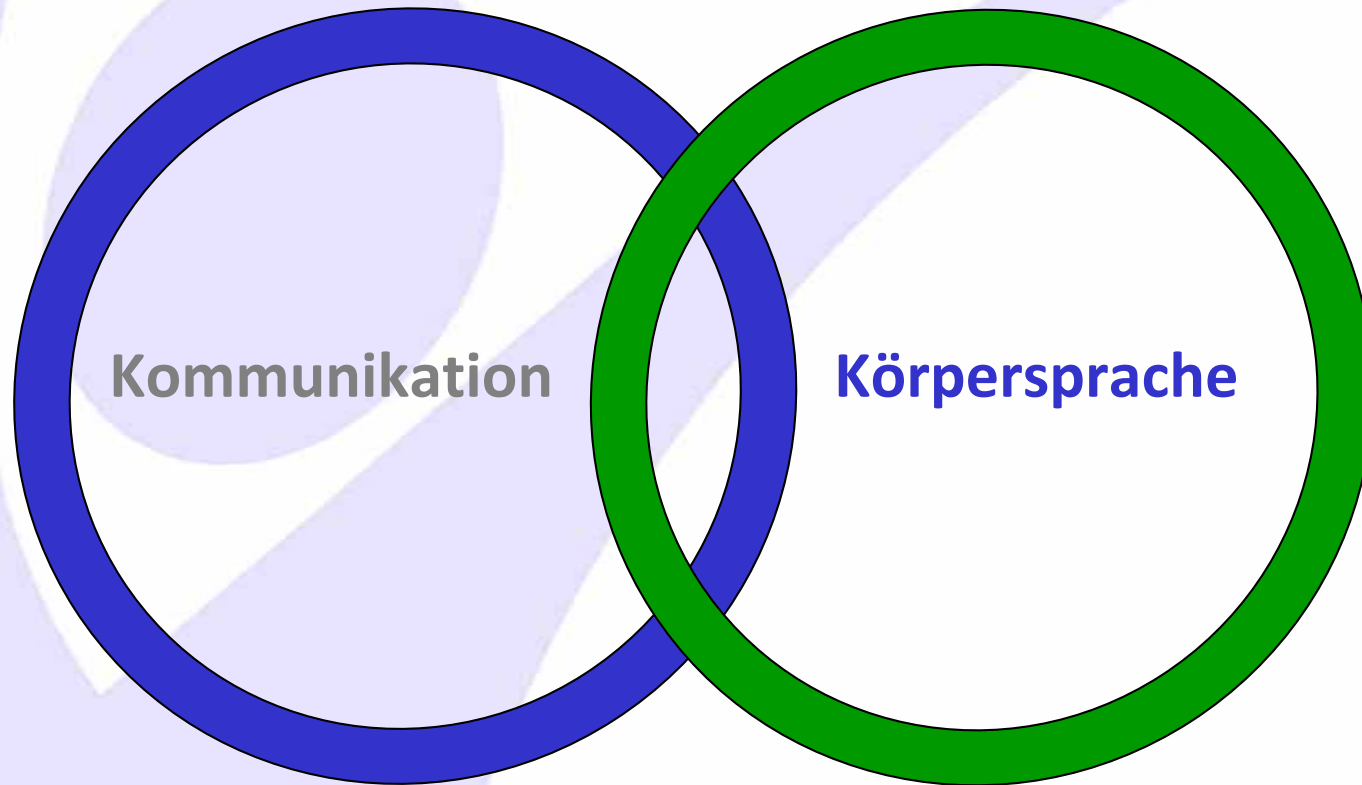
- ☛ Du- Botschaften werden tendenziell eher negativ aufgenommen und als Vorwurf oder Angriff empfunden. (Negativ)

„**Du** sollst nicht immer deine Sachen hier rum liegen lassen.“

Namen verwenden

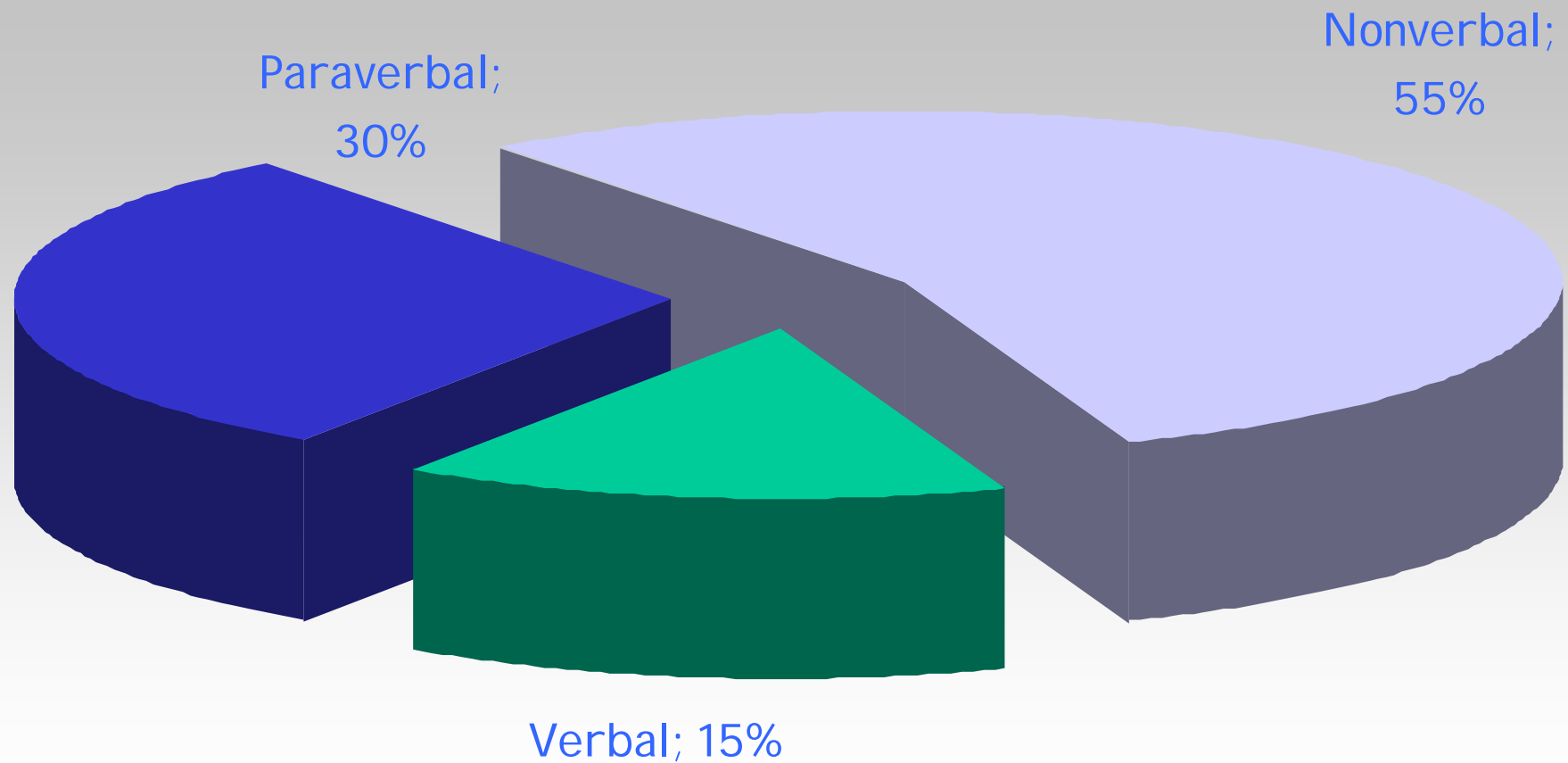
- Der Name ist eng mit der Persönlichkeit eines Menschen verbunden
- Den Namen zu verwenden signalisiert Interesse und Wertschätzung
- Den Namen regelmäßig aber nicht jedes mal verwenden

Dienstag



Reflexion mit einem Gegenstand
des Tages!

Wirkung verschiedener Kommunikationskanäle



Nonverbale Kommunikation

- 👁 nur 15% der Information werden verbal übertragen
- 👁 Komponente der nonverbalen Kommunikation:
 - Körperhaltung
 - Mimik
 - Gestik
 - Blickkontakt
 - Distanz
 - Gang
 - Aussehen (äußere Erscheinung: Kleidung, Frisur, ...)
 - Stimme (paraverbale Kommunikation)
- 👁 Ist die nonverbale Kommunikation kontrollierbar?

Grundregeln

- Man kann nicht nicht kommunizieren → unser Körper sendet immer Signale
- Was wir senden kommt zu uns zurück → Lächeln erntet Lächeln
- Es kommt nicht so sehr darauf an WAS jemand sagt, sondern WIE er es sagt.

Distanzverhalten

Distanzzone	Entfernung	Verhaltensweisen
Intim	bis ca. 20 cm	Intime Interaktion (Lieben, Trösten, Ringkampf)
Persönlich	50 – 120 cm	Interaktion zwischen guten Freunden und Bekannten
Sozial	1,20 – 3,60 m	Offizielle, unpersönliche, geschäftliche Kontakte
Öffentlich	3,60 – 7,50 m	Formale Interaktion zwischen einer Person und der Öffentlichkeit

Jede Person verfügt über „eine gute Portion“
Menschenkenntnis!
Diese nennen wir: Erster Eindruck

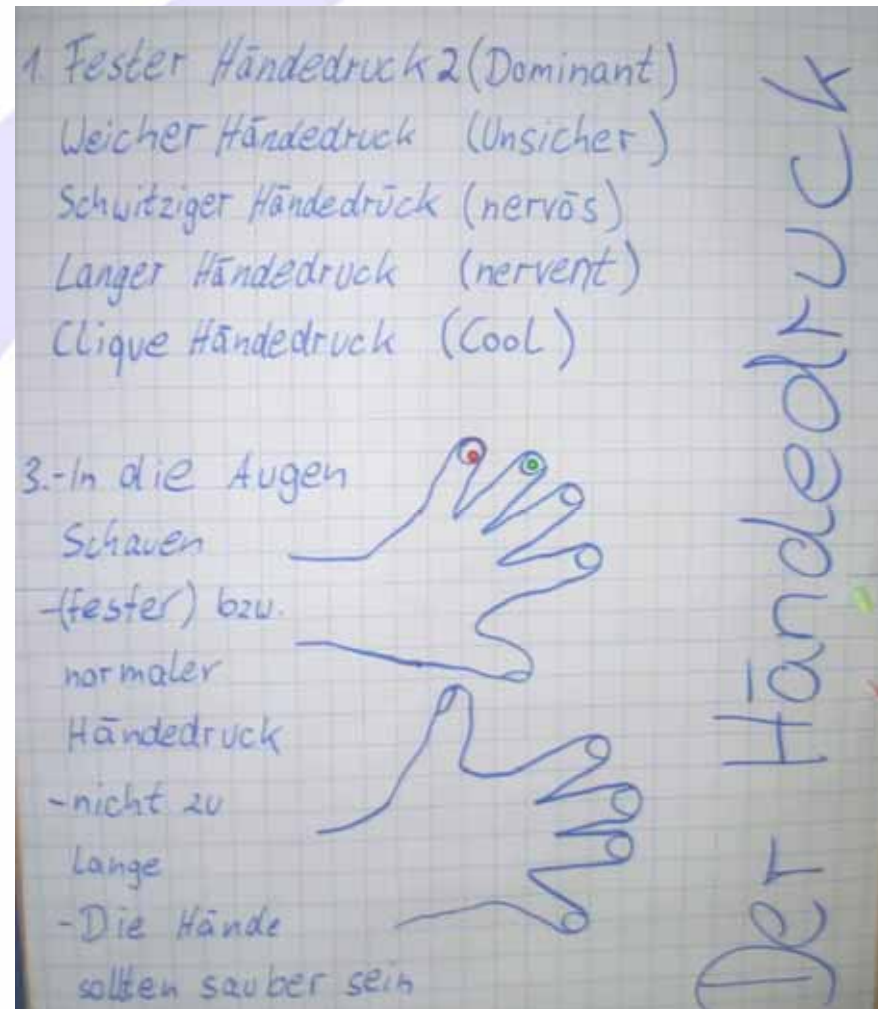
Gruppenarbeiten mit Präsentation

Der Erste Eindruck



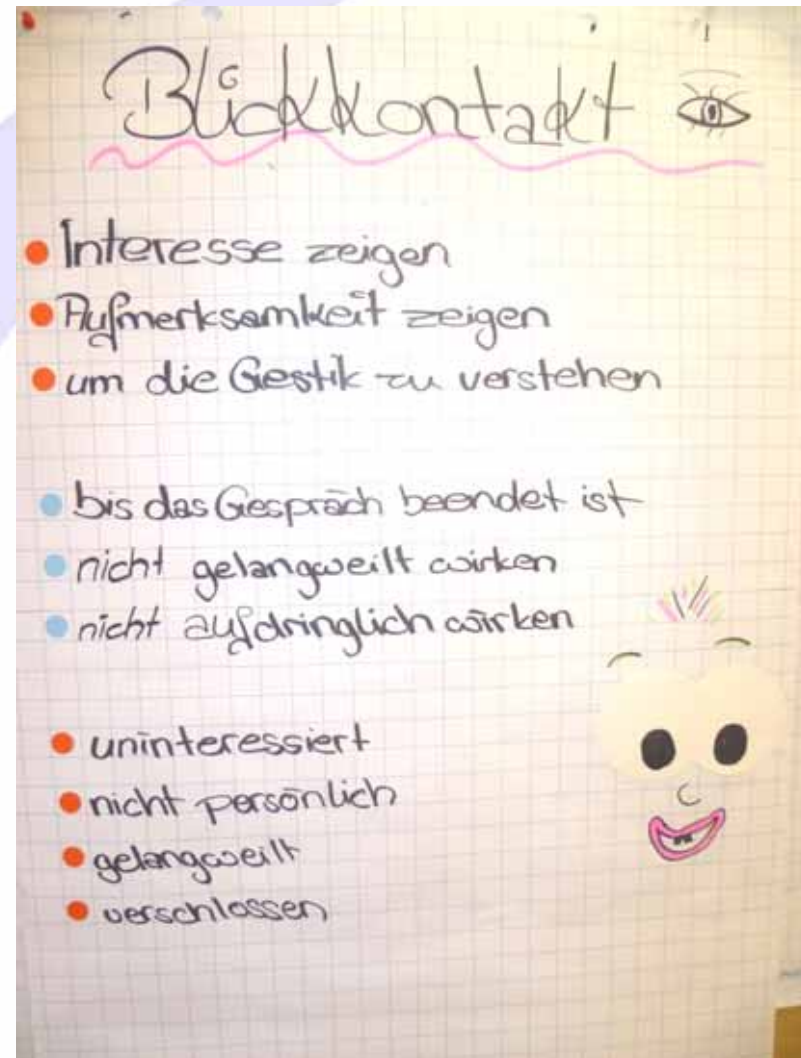
Gruppenarbeit

Händeschütteln



Gruppenarbeit

Blickkontakt



Der erste Eindruck zählt

Der erste Eindruck

- ☛ bildet sich in Bruchteilen einer Sekunde
- ☛ Ermöglicht blitzschnelles Einschätzen
- ☛ Hilft beim Überleben
- ☛ Wird selten revidiert
- ☛ Ist Grundlage für unser Verhalten

Obwohl:

- ☛ basiert auf Klischees und Vorurteilen
- ☛ erfasst die Individualität eines Menschen nur mangelhaft
- ☛ führt zu unreflektierten Fehleinschätzungen

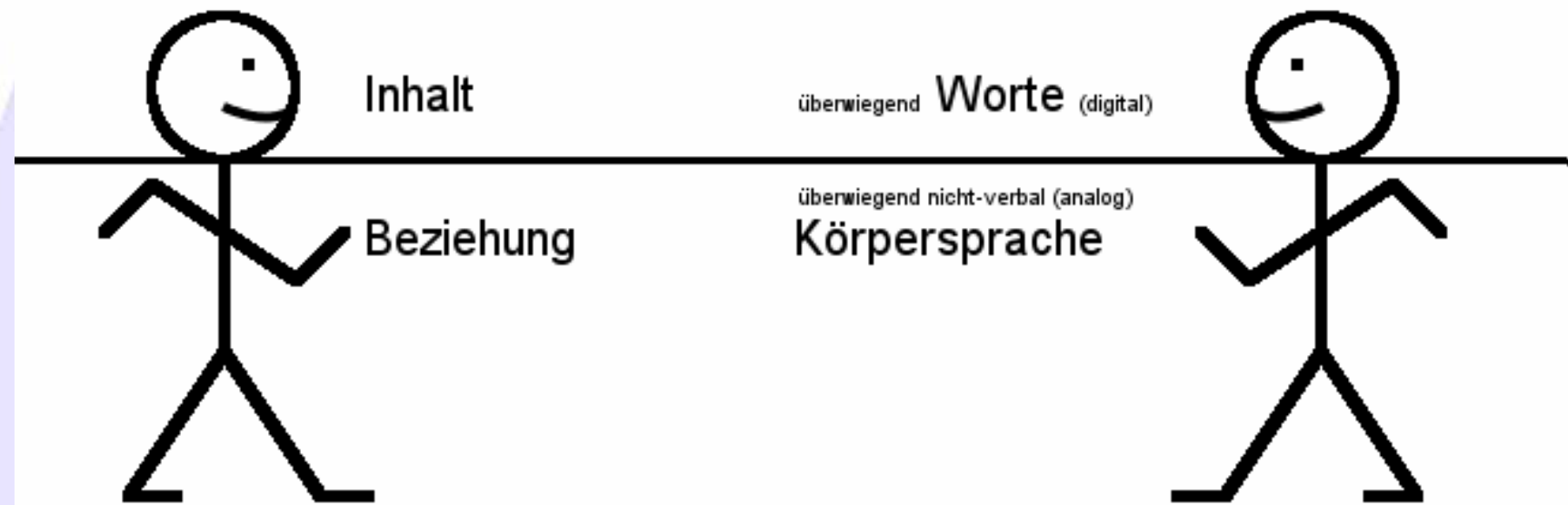
Vorsicht: Selbst erfüllende Prophezeiungen



Der erste Eindruck

- ☛ **Innerhalb einer Sekunde:** Einordnung in grobes Raster → hübsch/hässlich, interessant/langweilig, alt/jung. Die Bewertung ist noch offen.
- ☛ **Innerhalb 20 Sek.:** Treffen wir eine Vorauswahl mit wem wir in Kontakt treten und mit wem nicht

→ **Wir stecken in Schubladen !!!**

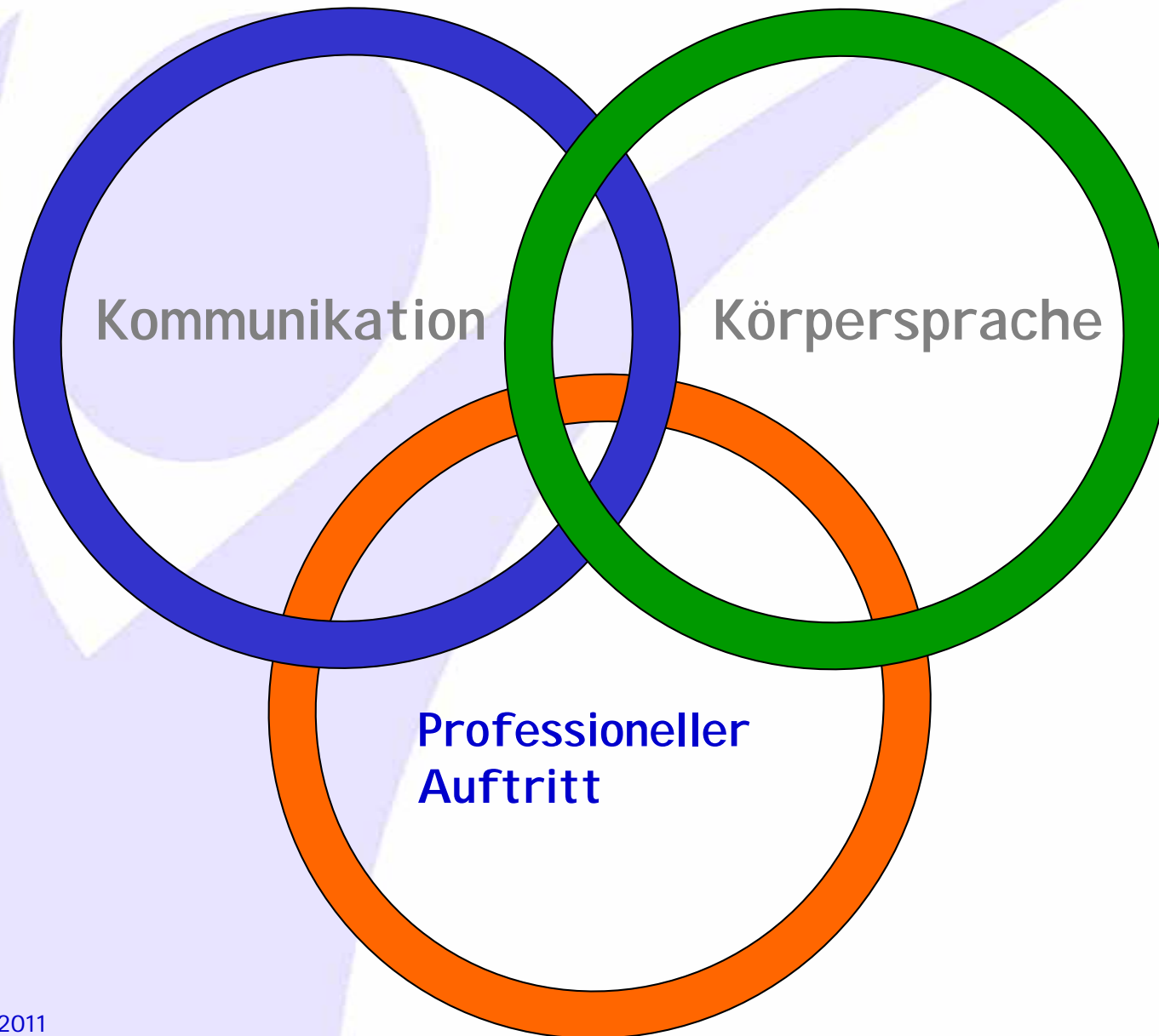


Das heißt für den zweiten Eindruck



Mit dem Mund	<ul style="list-style-type: none">☛ Nicht unterbrechen☛ Zustimmungslaute und –worte geben
Mit dem Kopf	<ul style="list-style-type: none">☛ Mitdenken und nicht abschweifen☛ Eigenes Verständnis durch Zusammenfassungen klären☛ Mit Fragen reagieren☛ Eigenes Interesse aufrecht erhalten
Mit dem Körper	<ul style="list-style-type: none">☛ Offene Körperhaltung einnehmen☛ Blick nicht abschweifen lassen☛ Nicht durch Rumfuchteln und Spielen ablenken

Mittwoch



6 Finger Tagesreflexion







- ☛ **Daumen** für Denkergebnisse:
 - ☛ Welche neuen Erkenntnisse hat Ihnen der Tag gebracht?
- ☛ **Zeigefinger** für Zielerreichung:
 - ☛ Was haben Sie getan, um Ihren Zielen näher zu kommen?
- ☛ **Mittelfinger** für Mentalität:
 - ☛ Wie war Ihre Stimmung am heutigen Tag?
- ☛ **Ringfinger** wie Ratgeber
 - ☛ Womit haben Sie heute anderen geholfen?
- ☛ **Kleiner Finger** wie Körper:
 - ☛ Was haben Sie für Ihre Gesundheit und Körper getan?
- ☛ Weitere Anmerkungen

Präsentieren

eine gute Präsentation ...

- * Vorbereitung
 - Infos filtern!
 - sich unarbeiten
 - Gestaltung d. Präsentation
 - wer ist mein Publikum?
 - unterhaltsam + interaktiv
 - Handout
- * Einstieg
 - Einführen in das Thema
 - Bezug herstellen
 - Schlagwort / Witz / These
- * Hauptteil
 - Aufmerksamkeit aufrecht erhalten ⇒ Fragen...
 - Interaktivität
 - Medien
 - Bilder, Power-Point
 - Zusammenfassung
- * Schluss
 - Quellen
 - runder Abschluss
 - noch Fragen?
 - Verabschieden

Auf die Zuhörer einstellen

-  einfache, verständliche Ausdrucksweise
-  Konzentration auf das Wesentliche
-  Blickkontakt & Stimmung verfolgen
-  Zuhörer ansprechen und einbeziehen
-  Einwände registrieren
-  authentisch bleiben

Kontaktbrücken

- ☛ Zuhörer da abholen, wo sie stehen
„Wie geht es Ihnen im Moment? Wer sind Sie? Was ist Ihr Interesse am Thema?“
- ☛ Gemeinsamkeiten ansprechen
Vorher gut umsehen und nach Hinweisen suchen
- ☛ Einverständnis regelmäßig abfragen
„Ich schlage vor, wir ... , ist das o.k. für Sie?“

Kurzpräsentation

Vorbereitungszeit: 30 min

Präsentation: 2 min

- ☛ 2er Gruppen
- ☛ Freie Themenwahl
- ☛ 2 Medien benutzen
- ☛ Jeder gibt jedem Feedback



Eine Beispielpräsentation


Floristik

Was ist Floristik?


Flora stammt aus dem lateinischen & bedeutet übersetzt . Natur. Florale Gestaltung setzt Kreativität & ein gewisses Talent voraus. Man benötigt bestimmte Werkzeuge wie z.B. ein Floristenmesser & eine Rasenschere & auch bestimmte Materialien, die aus der Natur kommen & Hilfsmittel wie Steckdraht. Bei dem gefertigten Produkt spricht man von einem Werkstück.

Handelsname	Gattung	Art	Familie
Rose	Rosa	Hybride	Rosaceae


dekorativ



Formal-linear



vegetativ



Hauptaufgaben:

- Anlassfloristik (Trauerfloristik, Hochzeitsfloristik)
- Gestecke fertigen
- Sträuße binden

außerdem:

- Pflanzenpflege
- Bepflanzungen

Good News 1: Das Team war SPITZE!



Good News 2: Es gab viele engagierte Helfer!



Good News 3: Der Spaß kam nicht zu kurz!



Good News 4: Das Essen im Judo Club war spitze!



Good News 5: Ein tolles Projekt mit einem super Abschluss!



Anna Schätzle & Svenja Brodt

Hemsiing personalis
Lehberggarten 31+33
66131 Saarbrücken
Tel. 06893-8018-0
Fax 06893-8018-28

schaetzle@Hemsiing-personalis.de