

Sabine Schwarz | Heike Christiani | Monika Tröster

Finanzielle Grundbildung: Bedarfe erkennen und handeln

Ein Workshop-Konzept zur Sensibilisierung von
Fachkräften in Bildung, Beratung und Betreuung

Online-Erstveröffentlichung in der Sammlung texte.online

Reviewstatus: arbeitsbereichsinterne Qualitätskontrolle

vorgeschlagene Zitation: Schwarz, S., Christiani, H., & Tröster, M. (2015). *Finanzielle Grundbildung: Bedarfe erkennen und handeln. Ein Workshop-Konzept zur Sensibilisierung von Fachkräften in Bildung, Beratung und Betreuung.*

Abgerufen von www.die-bonn.de/doks/2015-alphabetisierung-01.pdf



Finanzielle Grundbildung: Bedarfe erkennen und handeln

Ein Workshop-Konzept zur Sensibilisierung von Fachkräften in Bildung, Beratung und Betreuung

Ein Schwerpunkt des Projekts „Schuldnerberatung als Ausgangspunkt für Grundbildung. Curriculare Vernetzung und Übergänge“ (CurVe) des Deutschen Instituts für Erwachsenenbildung (DIE) ist die Sensibilisierung von Multiplikatorinnen und Multiplikatoren. Fachkräfte im Tätigkeitsfeld Beratung und Betreuung können als Schnittstellenakteure den Ratsuchenden Wege zu weiterführenden regionalen Bildungs- und Unterstützungsangeboten aufzeigen. Es ist von großer Bedeutung, dass sie Grundbildungsbedarfe erkennen und dieses Thema kompetent und sensibel ansprechen können. Die vorliegende Publikation beschreibt das Konzept der im Projekt durchgeführten Workshops, bereitet die Praxiserfahrungen auf und enthält Hinweise, Empfehlungen und Materialien.

Dr. Sabine Schwarz ist Leiterin des Bereichs Grundbildung und Alphabetisierung bei Lernende Region-Netzwerk Köln e.V.

Kontakt: Sabine.Schwarz@bildung.koeln.de

Heike Christiani ist Diplom-Sozialarbeiterin beim Sozialdienst Katholischer Männer e.V. (SKM) in Köln.

Kontakt: Heike.Christiani@skm-koeln.de

Monika Tröster ist wissenschaftliche Mitarbeiterin am Deutschen Institut für Erwachsenenbildung - Leibniz Zentrum für Lebenslanges Lernen e.V. (DIE).

Kontakt: troester@die-bonn.de

Telefon: +49 (0)228 3294-306

Korrektorat: Monika Socha

Online veröffentlicht am: 13.12.2015

Stand Informationen: Dezember 2015

Abdruck, auch auszugsweise, unter Angabe der Quelle erwünscht, Belegexemplar erbeten.

Dieses Dokument wird unter folgender creative-commons-Lizenz veröffentlicht:

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/de/>

Das dieser Veröffentlichung zugrunde liegende Vorhaben wurde mit Mitteln des Bundesministeriums für Bildung und Forschung unter dem Förderkennzeichen 01AB12009 gefördert. Die Verantwortung für den Inhalt dieser Veröffentlichung liegt bei den Autorinnen.



Inhalt

1. Einleitung	4
2. Bildungsthema: Finanzielle Grundbildung	7
3. Workshop zur Sensibilisierung	12
3.1 Organisatorische und institutionelle Rahmenbedingungen	13
3.2 Adressatinnen und Adressaten.....	14
3.3 Lernziele und -inhalte	16
a) Thematische Einführung und theoretische Verortung	17
b) Bedarfe erkennen	18
c) Ansprechen	18
d) Handeln.....	19
3.4 Methodische und didaktische Aspekte.....	19
3.5 Erfahrungen, Empfehlungen und Modifikationsmöglichkeiten...	21
Literatur.....	25
Anlagen.....	26

1. Einleitung

Auch in Deutschland gibt es viele erwachsene Menschen, die große Schwierigkeiten mit dem Lesen, Schreiben und Rechnen haben. Zu diesem Ergebnis kommen etwa die leo. – Level-One Studie oder die international vergleichende Studie zu Alltagskompetenzen Erwachsener (PIAAC). Dabei ist, ähnlich wie bereits bei den Programmen zur internationalen Schülerbewertung (PISA), das erzielte Kompetenzniveau in hohem Maße abhängig von der sozialen Herkunft.

Was aber bedeuten solche Befunde? Wie wirken sich etwa fehlende Kompetenzen für den Einzelnen und für eine Gesellschaft aus? Weitere Studien weisen darauf hin, dass Menschen mit niedrigem sozioökonomischen Status oft weniger gesundheitsbewusst leben,¹ ein erhöhtes Risiko haben, arbeitslos zu werden und zu bleiben sowie auch häufiger als der Durchschnitt der Bevölkerung von Überschuldung bedroht sind.² Als Hauptauslöser für eine Überschuldung werden zwar Arbeitslosigkeit, Trennung/Scheidung, gescheiterte Selbstständigkeit und Erkrankungen, aber auch irrationales Konsumverhalten als wichtiger Grund genannt. Ein Bedarf an Finanzieller Grundbildung wird bislang, zumindest statistisch, nicht als mögliche Ursache für Überschuldung in den Blick genommen.

Das Projekt „Schuldnerberatung als Ausgangspunkt für Grundbildung. Curriculare Vernetzung und Übergänge“ (CurVe)³ des Deutschen Instituts für Erwachsenenbildung (DIE) konnte in Zusammenarbeit mit Expertinnen und Experten sowie Institutionen aus der Erwachsenenbildung und der Schuldnerberatung die Finanzielle Grundbildung als Handlungsfeld der Erwachsenenbildung etablieren und professionalisieren. Zwei zentrale Schwerpunkte des Projekts sind dabei einerseits die Entwicklung und Erprobung unterschiedlicher *Bildungsangebote zur Finanziellen Grundbildung*, andererseits

¹ Dieser Zusammenhang wurde etwa durch die repräsentative Studie (2014) des wissenschaftlichen Instituts der AOK zur Gesundheitskompetenz von gesetzlich Krankenversicherten festgestellt.

² Iff-Überschuldungsreport. Jährliche Studie zur Situation überschuldeter Haushalte in Deutschland basierend auf Daten von Schuldnerberatungsstellen (herausgegeben vom Institut für Finanzdienstleistungen e.V.).

³ Das Projekt CurVe wurde gefördert vom Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) im Rahmen des Förderschwerpunkts „Arbeitsplatzorientierte Alphabetisierung und Grundbildung“ (Förderkennzeichen 01AB12009).

die *Sensibilisierung wichtiger Multiplikatoren*, wie bspw. Fachkräfte, die in ihrer bildenden, beratenden oder betreuenden Tätigkeit Menschen mit Grundbildungsbedarf begegnen. Bei diesen Begegnungen liegt der Fokus meist auf anderen Themen, wie etwa Schuldenregulierung, Arbeitsvermittlung, Vermittlung beruflicher Qualifikationen oder Wohnungssuche. Doch sowohl für die Bildungsarbeit als auch für eine nachhaltige und aktivierende Beratung und Betreuung ist es von großer Bedeutung, dass die o.g. Fachkräfte Grundbildungsbedarfe erkennen und dieses Thema kompetent und sensibel ansprechen können. Als wichtige Schnittstellenakteure zeigen sie den Ratsuchenden Möglichkeiten auf, welche weiterführenden regionalen Bildungs- und Unterstützungsmöglichkeiten es für Menschen mit (finanziellem) Grundbildungsbedarf gibt.

Die Einbindung von Multiplikatoren ist in der Erwachsenenbildung seit Jahren eine erfolgreich erprobte Strategie, um bestimmte Zielgruppen besser zu erreichen und diese für die Teilnahme an Bildung zu gewinnen (von Hippel & Tippelt, 2011, S. 801–812). Dabei sollte das Problem der Nicht-Beteiligung „als doppelte Verankerung von Bildungsdistanz“ (Bremer, Kleemann-Göhring, & Wagner, 2015, S. 13) betrachtet werden. Es reicht nicht aus, von „bildungsfernen“ Milieus zu sprechen, sondern es ist stets erforderlich, die Bildungsangebote auch kritisch auf ihre „Menschenferne“ hin zu überprüfen und Zugangsmöglichkeiten sowie passende Angebotsformate innovativ zu gestalten. Um die Distanz zwischen Bildungsangeboten und Adressaten aufzulösen bzw. zu verringern, sind unterschiedliche Multiplikatoren ein wichtiges Potenzial für eine erfolgreiche Adressatenansprache.

Von Vorteil ist, dass die hier betrachteten Fachkräfte in ihrer Beratungs-, Bildungs- oder Betreuungstätigkeit in einem direkten Kontakt zur Zielgruppe stehen. Ein gelungener Kontakt zwischen Fachkraft und Ratsuchenden/Klienten kann im Idealfall dazu führen, dass diese Menschen wieder individuelle Entwicklungs- und Lernwege für sich entdecken und sich trauen, auch als erwachsener Mensch, den Faden des Lernens erneut aufzunehmen.

Um diese unterschiedlichen Fachkräfte als „Brücke“ für Bildungsbeteiligung systematisch in den Blick zu nehmen und zu qualifizieren, sind themenspezifische Sensibilisierungen ein wichtiger Baustein und zudem ein zentrales Handlungsfeld der Erwachsenenbildung.

2. Bildungsthema: Finanzielle Grundbildung

Der im Projekt „CurVe“ entwickelte Sensibilisierungs-Workshop *„Finanzielle Grundbildung: Bedarfe erkennen und handeln“* wendet sich an Fachkräfte in Behörden und Beratungsstellen bei kirchlichen und freien Trägern, die in ihrem beruflichen Alltag vermutlich Menschen begegnen, die einen (finanziellen) Grundbildungsbedarf erkennen lassen.

Ein Ziel der Sensibilisierung ist es, mehr Menschen mit Finanziellem Grundbildungsbedarf den Weg zu Bildungs- und Beratungsangeboten anzubieten und zu ermöglichen. Um in einem Beratungs- oder Betreuungsgespräch erkennen zu können, ob bei der Gesprächspartnerin oder dem Gesprächspartner (Finanzieller) Grundbildungsbedarf besteht, müssen die Fachkräfte wissen, was unter (Finanzieller) Grundbildung zu verstehen ist und welche Kompetenzen und Fähigkeiten der Begriff umfasst.

Das Konzept der Grundbildung ist relational, d.h. die Anforderungen an Grundbildung ergeben sich immer aus dem jeweiligen Kontext, in dem sich Menschen bewegen. Dies bedeutet, dass es keinen starren Kanon von Grundbildungsinhalten geben kann. Vielmehr befasst sich das Konzept der Grundbildung mit der Fragestellung, was Menschen wissen, können und tun sollten, um mit den jeweiligen gesellschaftlichen Anforderungen, die zudem stetigen Veränderungen unterliegen, aktiv umgehen zu können.

Anders als vor 30 Jahren gehört zum kompetenten Umgang mit Geld etwa auch, sich am bargeldlosen Zahlungsverkehr zu beteiligen, einen Bankautomaten zu bedienen oder Überweisungen online zu tätigen. Im Grundbildungsdiskurs wird versucht, die Minimalvoraussetzungen an Kompetenzen zu benennen, die für eine Orientierung, aktives Handeln und Teilhabe an der Gesellschaft notwendig sind. Dabei wurde in den vergangenen Jahren deutlich herausgearbeitet, dass Grundbildung mehr als Lesen, Schreiben und Rechnen umfasst. Weitere Fähigkeiten geraten als Bestandteil von Grundbildung in den Blick, wie etwa Informationstechnologien zu nutzen, gesundheitsbewusst zu leben oder sozial kompetent zu sein. Auch der kompetente Umgang mit Geld oder Finanzielle

Grundbildung im Alltag sind basale Fähigkeiten, um in der heutigen Gesellschaft zurechtzukommen.

Um die Frage zu beantworten, welche Grundbildungskompetenzen beim Umgang mit Geld erforderlich sind und was man im Bereich Finanzieller Grundbildung für den Alltag wissen und können muss, wurde im Projekt CurVe ein Modell entwickelt, das die Kompetenzanforderungen auf Grundbildungsniveau im Bereich Finanzieller Grundbildung systematisiert (Abb. 1). Die dort aufgeführten Kompetenzanforderungen sind empirisch fundiert, d.h. sie wurden nicht fachdidaktisch abgeleitet sondern mehrperspektivisch in Interviews mit Schuldnerberaterinnen und Schuldnerberatern sowie mit Weiterbildungspersonal, aber auch in Gruppendiskussionen mit Adressatinnen und Adressaten von Grundbildungsangeboten, erhoben. In der Grundstruktur einer Kreuztabelle formuliert das Modell für sechs Domänen Finanzieller Grundbildung, die sich am Geldfluss orientieren, Handlungsanforderungen in Form von Kennt- und Kann-Beschreibungen in den Bereichen Wissen, Lesen, Schreiben und Rechnen (Mania & Tröster, 2015, S. 17–28). Um der Komplexität der unzähligen Kompetenzanforderungen im alltäglichen Umgang mit Geld gerecht zu werden und sie im Detail erfassbar zu machen, sind die Domänen in weitere Subdomänen untergliedert worden. Folgende Fragestellungen liegen den Formulierungen in den einzelnen Feldern zugrunde:

- Wissen (deklarativ): Welche Fakten muss ich kennen? Welche Zusammenhänge muss ich verstehen?
- Wissen (prozedural): Wie muss ich etwas tun?
- Lesen: Was muss ich lesen und verstehen?
- Schreiben: Was muss ich schreiben?
- Rechnen: Was muss ich berechnen oder schätzen?

Kompetenzdomänen finanzieller Grundbildung	Wissen	Lesen	Schreiben	Rechnen
1. Einnahmen				
2. Geld und Zahlungsverkehr				
3. Ausgaben und Kaufen				
4. Haushalten				
5. Geld leihen und Schulden				
6. Vorsorge und Versicherungen				

(Handlungs-)Anforderungen
in Alltagssituationen

Abbildung 1: Grundstruktur des Kompetenzmodells Finanzielle Grundbildung (Mania & Tröster, 2015, S. 23)

Linktipp

Das Kompetenzmodell „Finanzielle Grundbildung“ ist zum Download online verfügbar unter folgendem Link:

http://die-curve.de/content/PDF/DIE_Kompetenzmodell.pdf

Das Modell zeigt detailliert, was Menschen alles können müssen, um mit den alltäglichen Handlungsanforderungen in geldlichen Angelegenheiten adäquat umgehen zu können.

Im Bereich der Erwachsenenbildung kann das Modell als didaktische Grundlage für die Entwicklung von Programmen und Lernangeboten genutzt werden. So lassen sich Lernziele und Lerninhalte ableiten für den Bereich der Prävention, aber auch für die Entwicklung von Bildungsangeboten für bereits überschuldete Personen.

Darüber hinaus kann das Kompetenzmodell aber auch den Blick der Fachkräfte in Beratung und Betreuung schärfen, um die komplexen Anforderungen im alltäglichen Umgang mit Geld zu erkennen. Das Modell verdeutlicht insbesondere, dass Finanzielle Grundbildung nicht nur Rechenkompetenzen umfasst, sondern sich vielmehr aus unterschiedlichsten Handlungskompetenzen in den Bereichen „Wissen“, „Lesen“, „Schreiben“ und „Rechnen“ zusammensetzt.

Nicht ausreichende Kompetenzen erschweren gesellschaftliche Teilhabe in vielen Lebensbereichen und Handlungssituationen. Unter anderem bergen sie eben auch die Gefahr der Verschuldung. Die Auseinandersetzung mit dem Modell lenkt den Blick der Fachkraft auch auf diesen Zusammenhang und fordert sie dazu auf, sich mit der Rolle als Ansprechpartnerin und -partner für Menschen mit nicht ausreichender Finanzieller Grundbildung auseinanderzusetzen und hier als Wegweiserin und Wegweiser bzw. Brückenbildnerin und -bildner zu weiterführenden Beratungs- und Lernangeboten zu agieren.

Lesetipp

Weitere Informationen zur Entwicklung und zu Einsatzmöglichkeiten des Kompetenzmodells „Finanzielle Grundbildung“ finden Sie in folgender Handreichung: Mania, E., & Tröster, M. (2015). *Finanzielle Grundbildung. Programme und Angebote planen* nachlesen. Bielefeld: W. Bertelsmann. Das Buch steht zum Download bereit unter: <http://wbv.de/finanzielle-grundbildung>.

Auf der Grundlage des Kompetenzmodells wurde im Projekt CurVe in Zusammenarbeit mit Prof. Dr. Anke Grotlüschen zudem ein förderdiagnostisches Instrument für die Dimension Rechnen im Bereich Finanzieller Grundbildung entwickelt und empirisch erprobt.

Gemeinsam mit Schuldnerberaterinnen und -beratern wurden realitätsnahe und zielgruppenorientierte Testaufgaben entwickelt, deren Schwierigkeit unter anderem von der Zahlenglätte, -größe und -geläufigkeit abhängt. Zur Lösung sind darüber hinaus Mengenkenntnisse und Wissen über Umrechnungsfaktoren notwendig. In der empirischen Erprobung wurden die „Stimmt's-Kärtchen“ mit fast 70 Personen aus den Bereichen Sozialer Arbeit, Schuldnerberatung und Migrationsberatung getestet und als Ergebnis der empirischen Skalierung ist eine Unterteilung in vier Schwierigkeitslevels des Rechnens im Bereich Finanzieller Grundbildung entstanden.

Stimmt's?

EIN KILOMETER IST MEHR ALS
1000 METER.



Stimmt Stimmt nicht
 Weiß nicht Keine Lust

Abbildung 2: Beispiel eines „Stimmt's Kärtchens“

Auch dieses diagnostische Förderinstrument kann von Fachkräften spielerisch in Bildungs-, Beratungs- und Betreuungssituationen eingesetzt werden, um Bildungsbedarfe im Bereich Finanzieller Grundbildung zu erkennen.

3. Workshop zur Sensibilisierung

Der Sensibilisierungs-Workshop „*Finanzielle Grundbildung: Bedarfe erkennen und handeln*“ bezieht sich inhaltlich auf das theoretisch fundierte und empirisch basierte Verständnis von Finanzieller Grundbildung, das im Projekt CurVe erarbeitet und geschärft wurde.

Im ersten Teil des Workshops setzen sich die Teilnehmenden damit auseinander, was unter allgemeiner Grundbildung und explizit unter Finanzieller Grundbildung zu verstehen ist. In diesem Kontext werden ihnen das Kompetenzmodell „Finanzielle Grundbildung“ und die „Stimmt’s Kärtchen“ vorgestellt. Sie werden eingeladen, sich intensiv mit diesen Instrumenten auseinanderzusetzen und aus ihrer Anwendungsperspektive heraus eine Rückmeldung bezüglich der Einsatzmöglichkeiten und der Praxistauglichkeit zu geben.

Der zweite Teil des Workshops ist schwerpunktmäßig auf die Arbeitspraxis der Teilnehmenden ausgerichtet. So wird zunächst erarbeitet, welches wahrnehmbare Verhalten der Ratsuchenden und Klienten den Fachkräften in der Beratungspraxis mögliche Hinweise auf mangelnde Finanzielle Grundbildung bieten kann. Wird ein Grundbildungsbedarf vermutet, stellt sich den Fachkräften eine erneute Herausforderung, wie sich dieses sensible und teilweise tabuisierte Thema im Beratungskontext ansprechen lässt. Hierzu werden im weiteren Verlauf des Workshops konkrete Tipps zur Gesprächsführung und zur Gestaltung der Beratungssituationen entwickelt. Darüber hinaus erhalten die Teilnehmenden Informationen zu regionalen Bildungs-, Beratungs- und Hilfsangeboten im Bereich (Finanzieller) Grundbildung und können sich diesbezüglich untereinander austauschen.

Das hier beschriebene Konzept eines Sensibilisierungs-Workshop wurde im Projekt CurVe dreimal an zwei unterschiedlichen Standorten durchgeführt und erprobt; insgesamt haben 62 Fachkräfte daran teilgenommen.⁴ Sie kamen aus

⁴ Der Sensibilisierungs-Workshop „Finanzielle Grundbildung. Bedarfe erkennen – ansprechen – handeln“ wurde im Projekt CurVe von Dr. Sabine Schwarz (Lernende Region Köln e.V.) und Heike Christiani (Schuldnerberatung des Sozialdienstes Katholischer Männer Köln e.V.) konzipiert und im Trainertandem zweimal in Köln in den Räumen der Lernenden Region – Netzwerk Köln und einmal in Hamburg in den Räumen des Diakonischen Werks durchgeführt.

unterschiedlichen Arbeitsbereichen und gehörten unterschiedlichen Berufsgruppen an; es waren bspw. Schuldnerberaterinnen und -berater, Fallmanagerinnen und Fallmanager bzw. Arbeitsvermittlerinnen und -vermittler der Jobcenter und der Agentur für Arbeit, Fachkräfte aus der Bildungsarbeit im Feld der Berufsorientierung für junge Erwachsene sowie Betreuer im Bereich der Migrationsberatung und der Wohnungslosenhilfe.

In dieser Publikation werden das Konzept des Workshops beschrieben und die Praxiserfahrungen aufbereitet. Diese Hinweise und Empfehlungen sowie ein Ablaufplan und die im Workshop eingesetzten Materialien⁵ bieten Weiterbildungsexperten praxiserprobte Anregungen für das Aufgreifen, die Umsetzung und die eigene Gestaltung eines Sensibilisierungs-Workshops.

3.1 Organisatorische und institutionelle Rahmenbedingungen

Der Sensibilisierungs-Workshop ist als eintägiges Bildungsformat angelegt und umfasst inklusive einer Mittagspause sieben Zeitstunden. Für die Durchführung, Leitung und Moderation des Workshops hat sich ein Trainertandem, bestehend aus Weiterbildnern und Schuldnerberatern, bewährt.

Die maximale Zahl der Teilnehmenden sollte auf 20 Personen begrenzt werden, damit möglichst allen ein interaktiver und intensiver Austausch ermöglicht werden kann.

Für die Durchführung des Workshops werden jeweils ein Raum fürs Plenum und zwei weitere Gruppenarbeitsräume benötigt. Die Räumlichkeiten sollten eine angenehme und einladende Atmosphäre ausstrahlen. Im Plenumsraum bietet sich ein Stuhlkreis als Sitzordnung an. Ein Blumenstrauß zur Dekoration und das Angebot an Getränken und Knabbereien für die Teilnehmenden helfen, eine wertschätzende Arbeitsatmosphäre zu schaffen, ebenso Teilnehmermappen mit Stift und Schreibblock für alle. Die Raumausstattung sollte Stellwände, Flipchart und einen Moderationskoffer bzw. Metaplan-Materialien umfassen.

⁵ Alle im Workshop eingesetzten und genutzten Materialien finden Sie im Anhang dieser Publikation.

Bei dieser eintägigen Veranstaltung ist eine Mittagspause einzuplanen. Wenn ein Catering möglich ist, wäre das eine zeitsparende Variante für die Ausgestaltung der Mittagspause, alternativ kann aber auch ein Imbiss in naheliegenden Lokalen angeboten werden.



Abbildung 3: Seminarraum in Köln, Foto: Heike Christiani

Die Arbeitsergebnisse und die verwendeten Flipcharts sollten im Anschluss an die Veranstaltung den Teilnehmenden in Form eines Fotoprotokolls zur Verfügung gestellt werden.

Da der Workshop hauptsächlich berufstätige Fachkräfte anspricht, sollte er deutlichen Fortbildungscharakter haben und eine Teilnahmebescheinigung bzw. ein Zertifikat für die Teilnehmenden vorsehen. Ist das Einverständnis der Arbeitgeber vorausgesetzt, kann er während der bezahlten Arbeitszeit stattfinden. Die Teilnahme sollte jedoch freiwillig und aus individuellem Interesse am Thema erfolgen. Die Erfahrungen bei den durchgeführten Workshops haben gezeigt, dass oft auch vom Arbeitgeber die Teilnahme der Mitarbeitenden erwünscht war und die Freistellung von der Arbeit kein Problem darstellte.

3.2 Adressatinnen und Adressaten

Grundsätzlich ist der Sensibilisierungs-Workshop für Fachkräfte in Behörden und anderen Institutionen konzipiert, die in ihrem beruflichen Alltag Menschen begegnen, die einen finanziellen Grundbildungsbedarf erkennen lassen.

Nachfolgende Aufzählung beschreibt mögliche Gruppen, die als Teilnehmende infrage kommen.⁶

Zielgruppen

- **Mitarbeitende der**
 - **Schuldnerberatung**
 - **Familienberatung/Jugendamt**
 - **Beratung zur Grundsicherung (Sozialamt)**
 - **allgemeine soziale Beratung**
 - **Schwangerschafts(konflikt)beratung**
 - **Integrationsberatung für Teilnehmende an Arbeitsgelegenheiten (AGH)**
 - **Beratung im Übergangssystem (Berufsbildungsjahr, Berufsvorbereitungsjahr und Berufseinstiegsjahr)**
- **Fallmanager und -managerinnen und Arbeitsvermittler und -vermittlerinnen**
- **gesetzliche Betreuer und Betreuerinnen (Betreuungsvereine)**
- **Sozialarbeiter und -arbeiterinnen zur Betreuung von Menschen in besonderen Lebenslagen (z.B. Obdachlose)**

Tabelle 1: Mögliche Zielgruppen des Sensibilisierungs-Workshops

Zur Bewerbung des Workshops bietet sich an, bereits bestehende Netzwerkstrukturen und Verteiler der beteiligten Institutionen zu nutzen. Regionale Bildungsnetzwerke, die bspw. im Rahmen des bundesweiten Förderprogramms „Lernende Regionen“ initiiert worden sind, haben in vielen verschiedenen Zusammenhängen Arbeitsstrukturen rund um das Thema „Bildung“ aufgebaut, in denen die oben genannten Zielgruppen und Institutionen beteiligt sind. Diese können über bestehende Arbeitsgruppen, Arbeitskreise, Beiräte und Netzwerke bei persönlichen Treffen, aber auch per E-Mail über den Workshop informiert und dazu eingeladen werden. Wenn der Sensibilisierungs-Workshop in Kooperation mit anderen Trägerinstitutionen durchgeführt wird, können auch deren Kanäle und Netzwerkstrukturen für die Ansprache erfolgreich genutzt werden. Ein Beispiel für einen Ausschreibungstext des hier beschriebenen Sensibilisierungs-Workshops

⁶ Es besteht kein Anspruch auf Vollständigkeit. Vielmehr ließen sich sicherlich weitere wichtige Schlüsselakteure, wie etwa Bankmitarbeitende, Stadtteilclerks, Übungsleitende in Sportvereinen, Personal der Familienzentren oder auch Ansprechpartner und -partnerinnen verschiedener Migrantenorganisationen für die Teilnahme an Sensibilisierungsveranstaltungen gewinnen.

befindet sich als Anlage 1 in dieser Publikation.

Die Personengruppen, die als potenzielle Teilnehmende infrage kommen, arbeiten in ganz unterschiedlichen Bereichen und bringen unterschiedliche individuelle Erfahrungen mit. Ein verbindendes Kennzeichen ist jedoch, dass alle Berufserfahrungen in der Beratungs-, Betreuungs- und Bildungsarbeit mit Menschen haben, bei denen ein Finanzieller Grundbildungsbedarf festgestellt oder vermutet wird. Es kann also durchweg an die jeweiligen Erfahrungen der Teilnehmenden angeknüpft werden. Der Erfahrungsaustausch, das Kennenlernen der unterschiedlichen Expertisen und das Knüpfen gegenseitiger Kontakte sind explizit Inhalte und Ziele des Sensibilisierungs-Workshops und ihnen sollte genügend Raum geboten werden.

3.3 Lernziele und -inhalte

Der Sensibilisierungs-Workshop verfolgt folgende Lernziele:

- Fachkräfte aus Bildung, Beratung und Betreuung sind sensibilisiert dafür, Finanzielle Grundbildungsbedarfe zu erkennen und das Thema kompetent und sensibel anzusprechen, um auf diese Weise die Bildungsbeteiligung der Zielgruppe zu erhöhen.
- Die Teilnehmenden kennen die wichtigsten theoretischen Begriffe und Bezüge sowie die Ergebnisse einiger empirischer Untersuchungen bezüglich der Kompetenzen der erwachsenen Bevölkerung in Deutschland. Sie wissen, dass Menschen ohne Schul- und Berufsabschluss in Deutschland häufiger verschuldet sind als Menschen mit Schulabschluss.
- Sie kennen die im Projekt CurVe entwickelten Instrumente „Kompetenzmodell Finanzielle Grundbildung“ und „Stimmt's Kärtchen“ und können deren Praxistauglichkeit bezogen auf das eigene Arbeitsfeld einschätzen und sie zukünftig nutzen und ggf. einsetzen.
- Sie erkennen ihre Funktion als „Brücke“ für eine erfolgreiche Adressatenansprache und wissen, wie sie Gesprächs- und Beratungssituationen gestalten können, um Menschen mit Grundbildungsbedarfen individuelle Entwicklungs- und Lernwege aufzuzeigen.
- Sie sind über regionale Beratungs- und Bildungsmöglichkeiten informiert und in der Lage, den Ratsuchenden individuelle Möglichkeiten aufzuzeigen.

- Sie lernen andere Fachkräfte aus verschiedenen Institutionen bzw. in anderen Funktionen kennen und integrieren diese als wichtige Ressourcen in ihr eigenes Netzwerk.

Der Workshop folgt inhaltlich dem Dreiklang „*Bedarfe erkennen*“, „*Ansprechen*“ und „*Handeln*“ und gliedert sich in entsprechende Bereiche. Vorangestellt wird eine kurze thematische Einführung und theoretische Verortung.

- a) Thematische Einführung und theoretische Verortung
- b) Bedarfe erkennen
- c) Ansprechen
- d) Handeln

a) Thematische Einführung und theoretische Verortung

In einem ersten einführenden Teil werden zunächst Begrifflichkeiten geklärt. Es wird herausgearbeitet, was unter funktionalem Analphabetismus, Grundbildung und Finanzieller Grundbildung verstanden werden kann.

Um den Begriff der Finanziellen Grundbildung zu beschreiben, wird sich mit der Frage befasst, welches Wissen und welche Kompetenzen mindestens erforderlich sind, um im Alltag adäquat mit Geld umgehen zu können. In diesem Zusammenhang werden u.a. die Forschungsansätze und Forschungsergebnisse des Projekts CurVe aufbereitet und in ansprechender Form dargestellt.

Hervorzuheben ist, dass kognitive Fähigkeiten zu einem kompetenten Umgang mit Geld gehören. Aber auch non-kognitive Kompetenzbestandteile, wie Werthaltungen und Überzeugungen und motivationale Orientierungen und Selbstregulation, haben einen starken Einfluss auf den individuellen Umgang mit Geld (Mania & Tröster, 2015, S. 21–22).

Nach den Begriffsklärungen und Definitionen lernen die Teilnehmenden empirische Untersuchungen kennen, wie bspw. die leo. – Level-One Studie, PIAAC-Studie oder den iff-Überschuldungsreport. Diese Studien enthalten Hinweise dazu, wer die Menschen mit (Finanziellem) Grundbildungsbedarf sein können. Mögliche Zusammenhänge zwischen nicht-ausreichender Grundbildung

und anderen Faktoren (Arbeitslosigkeit, Gesundheitsprobleme, Überschuldung) werden thematisiert.

In einer Kleingruppenarbeit setzen sich die Teilnehmenden anschließend mit dem im Projekt CurVe entwickelten Kompetenzmodell auseinander. Dabei wird deutlich, dass es bei Finanzieller Grundbildung nicht nur um „Rechnen können“ geht, sondern dass auch Grundbildungskompetenzen in den Bereichen „Wissen“, „Lesen“ und „Schreiben“ dazugehören. Neben dem Kennenlernen des Modells reflektieren die Teilnehmenden in einer Transferaufgabe auch eine mögliche praktische Relevanz dieses Modells für die eigene Beratungsarbeit.

In einem nächsten Schritt befassen sich die Teilnehmenden auf spielerische Art und Weise mit den „Stimmt's Kärtchen“ (→Kap. 2). Auch dieses Instrument wird durch die Teilnehmenden bezüglich seiner Praxisrelevanz und Einsetzbarkeit hin befragt.

b) Bedarfe erkennen

In diesem inhaltlichen Abschnitt befassen sich die Teilnehmenden mit der Fragestellung, woran sich im Beratungsalltag Menschen mit (Finanziellem) Grundbildungsbedarf erkennen lassen. Die Gruppe tauscht sich erfahrungsbasiert über typische Merkmale/Signale bzw. über wahrnehmbares Verhalten von Ratsuchenden aus.

Insgesamt soll hier jedoch auch deutlich werden, dass eindimensionale und systematische Rückschlüsse aus bestimmten Merkmalen (z.B. sammelt keine Kontoauszüge) nicht immer auf fehlende (Finanzielle) Grundbildungskompetenzen schließen lassen. Vielmehr können die wahrnehmbaren Signale mögliche Hinweise sein, die im Gesprächsverlauf als konkrete Beobachtungen geäußert oder als Aufhänger genutzt werden.

c) Ansprechen

In diesem Teil des Workshops beschäftigen sich die Teilnehmenden mit Möglichkeiten und Strategien der Ansprache potenzieller Lernender.

Am Beispiel von vier unterschiedlichen modellhaften „Typen“ (Jacqueline, Heiner, Fathma und Andreas) wird die biografische Spannweite von „Grundbildungsbedarfen“ verdeutlicht.

In einem Rollenspiel probieren die Teilnehmenden verschiedene Ansprachemöglichkeiten aus und erhalten ein unmittelbares kollegiales Feedback. Die als geeignet empfundenen Formulierungen und Ansprachestrategien werden als Ergebnisse gesichert. Abschließend werden grundlegende Kriterien für ein gelungenes Beratungsgespräch formuliert. Hierzu gehören etwa:

- *Wertschätzung*: Voraussetzung dafür, dass eine Beziehung entstehen kann und Menschen von sich erzählen, ist die Achtung vor ihnen und ihren Lebensentwürfen.
- *Differenzieren*: Das Thema muss individuell entsprechend der Situation, der Bedürfnisse und der Möglichkeiten der betroffenen Person behandelt werden, weil sich fehlende Grundbildung immer in konkreten Alltagsbezügen und sozialen Zusammenhängen bemerkbar macht und die Ursachen in Verbindung mit konkreten Lebens- bzw. Lerngeschichten stehen.
- *Anonymität*: Die Ratsuchenden müssen sicher sein, dass das Sprechen über ihre Schwierigkeiten nicht zu weiteren Ausgrenzungen und Stigmatisierungen führt. Rahmenbedingungen wie ein Gespräch unter vier Augen können die Anonymität unterstützen (Zentrum für Forschung, Weiterbildung und Beratung an der evangelischen Hochschule Dresden gGmbH, 2014, S. 37).

d) Handeln

Im letzten Teil des Workshops tauschen sich die Teilnehmenden über regionale Hilfsangebote aus und erhalten Material sowie Informationen über Lern- und Unterstützungsangebote. Sie diskutieren und reflektieren, wie sie diese im Rahmen ihrer Beratung und im Sinne der Zielgruppe nutzen können.

3.4 Methodische und didaktische Aspekte

Lernen wird als ein aktiver Aneignungsprozess verstanden, den etwa Faulstich folgendermaßen umschreibt: „Lernen bezieht sich dann nicht auf Gegenstände an und für sich, sondern auf ihre jeweilige Bedeutung für das lernende Individuum“ (Faulstich, 1998, S. 70).

Für die Organisation der Lernprozesse im Rahmen des Sensibilisierungs-Workshops bedeutet dieses Verständnis, dass es nicht nur um die Vermittlung von Wissen geht, sondern ebenso um die Auseinandersetzung mit der Frage, welche individuelle Bedeutung das jeweilige Wissen für die Teilnehmenden in ihren alltäglichen Arbeitsbezügen haben kann. Das Wissen wird immer auf seine Anschlussfähigkeit hin befragt, dies gilt hier besonders, da alle Teilnehmenden vielfältige Berufserfahrungen mitbringen und das im Workshop Erlernte für die eigene Berufspraxis nutzen möchten.

Auch bezogen auf das Thema „Finanzielle Grundbildung“ wird davon ausgegangen, dass die Teilnehmenden Vorwissen, aber vor allem unterschiedliche berufspraktische Erfahrungen mitbringen. Sie sollten immer auch als Experten in einen interaktiven Lernprozess einbezogen werden. Bewusst können die unterschiedlichen Perspektiven der Teilnehmenden etwa in Gruppendiskussionen thematisiert werden, bspw.: „Wie sehen das die Berater aus der Obdachlosenhilfe...?“

Darüber hinaus werden die Teilnehmenden aktiv aufgefordert, sich zu bestimmten Fragestellungen untereinander auszutauschen und Stellung zu beziehen. Auch werden sie gebeten, ihre persönlichen Einschätzungen, Erfahrungen und Meinungen zu äußern.

Welche Methoden und Sozialformen geeignet sind, um in einem solchen Workshop eingesetzt zu werden, ist in der folgenden Tabelle mit der jeweiligen Zielsetzung aufgeführt:

Methode/Sozialform	Zielsetzung
Soziometrische Aufstellung im Seminarraum zu bestimmten Fragestellungen	<ul style="list-style-type: none"> ○ Kennenlernen der Teilnehmenden untereinander ○ Informationen über die Teilnehmenden für die Workshop-Leitung ○ Abbau von Berührungsängsten ○ Aktivierung
visualisierter Flipchart Vortrag	<ul style="list-style-type: none"> ○ präzise und anschauliche Wissensvermittlung

Kleingruppenarbeit und Ergebnispräsentation	<ul style="list-style-type: none"> ○ eigenständige Wissensaneignung ○ erfahrungsbasierter Austausch ○ tieferes Verständnis durch Aufbereitung der Inhalte für eine Präsentation ○ Auseinandersetzung mit „Praxistauglichkeit“ der Inhalte aus der Perspektive der „Praktiker“
moderierte Diskussionen	<ul style="list-style-type: none"> ○ Einbindung und Aktivierung aller Teilnehmenden ○ Verdeutlichen verschiedener Perspektiven ○ Paraphrasieren der zentralen Aspekte
Erfahrungsabfragen	<ul style="list-style-type: none"> ○ Einbezug individueller Praxiserfahrungen ○ Einbindung und Aktivierung aller Teilnehmenden ○ Kennenlernen verschiedener Arbeitspraxen
Rollenspiel	<ul style="list-style-type: none"> ○ konkretes Üben am Fall ○ Direktes Feedback durch Kolleginnen und Kollegen ○ Erweiterung des eigenen Beratungshandwerkszeugs ○ Selbstwahrnehmung/Fremdwahrnehmung ○ Reflexion der eigenen Rolle/der eigenen Wirkung
Murmelgruppen	<ul style="list-style-type: none"> ○ Erfahrungsaustausch in Kleinstgruppen ○ Zeit, die eigenen Gedanken zu sortieren ○ Hemmungen abbauen, sich im Plenum mit einer Einzelmeinung zu äußern
persönliches direktes Feedback	<ul style="list-style-type: none"> ○ dem eigenen Befinden Ausdruck verleihen können ○ Anregungen für Verbesserungen einholen
anonymisiertes Feedback durch Feedbackbögen	<ul style="list-style-type: none"> ○ dem eigenen Befinden anonymisiert Ausdruck verleihen können ○ Anregungen für Verbesserungen einholen

Tabelle 2: Mögliche Methoden und Sozialformen eines Sensibilisierungs-Workshops

Der in Anlage 2 eingefügte Ablaufplan des im Rahmen des Projekts CurVe durchgeführten Sensibilisierungs-Workshops bietet Beispiele und Anregungen dafür, wie eine eigene Veranstaltung zur Sensibilisierung von Multiplikatoren durchgeführt werden kann. Er umfasst Angaben zur Zeiteinteilung, zum Thema und Inhalt der jeweiligen Phase, zur Methode bzw. Sozialform und verweist auf entsprechende Unterrichtsmaterialien im Anhang.

3.5 Erfahrungen, Empfehlungen und Modifikationsmöglichkeiten

Erfahrungen aus den im Projekt CurVe durchgeführten Sensibilisierungs-Workshops zeigen, dass das Thema offensichtlich die Bildungsinteressen der Multiplikatoren trifft und ein Bildungsbedarf in diesem Bereich vorliegt.

Der inhaltliche Dreiklang des Workshops „Bedarfe erkennen – ansprechen – handeln“ trifft die zentralen Fragestellungen der angesprochenen Fachkräfte:

- Was ist Finanzielle Grundbildung?
- Welche Kompetenzen sind notwendig?
- Wie spreche ich das „Tabu-Thema“ richtig an?
- Wo kann ich Betroffene hin verweisen, damit ihnen geholfen wird und sie etwas lernen?

In den Workshops selbst haben die Fachkräfte aus Bildung, Beratung und Betreuung bestätigt, dass sie in ihren alltäglichen Arbeitszusammenhängen häufig Menschen begegnen, die offensichtlich große Schwierigkeiten im adäquaten Umgang mit Geld haben. Fehlende Finanzielle Grundbildung wird dabei durchaus als ein wichtiger Verursachungsfaktor gesehen. Aber auch ein erlernter „falscher“ Umgang mit Geld gilt aus der Perspektive der Fachkräfte als ein zentraler Grund für Überschuldung. Diese Einschätzung weist auf die besondere Bedeutung der non-kognitiven Aspekte hin und sie sollten im Rahmen der Sensibilisierung unbedingt berücksichtigt werden. Nicht zuletzt wurden in den Workshops aber immer wieder auch intransparente und unverantwortliche Lockpraktiken, etwa in der Telekommunikationsbranche, scharf kritisiert. Hier fällt es auch dem „finanziell grundgebildeten Bürger“ nicht leicht, den Überblick zu bewahren und die richtigen Entscheidungen zu treffen.

Das Kompetenzmodell wurde hinsichtlich seiner Nutzung und Einsatzmöglichkeiten von den Fachkräften im Rahmen der Workshops als sehr komplex, aber durchaus als hilfreich und praxisbezogen eingestuft. Dabei äußerten sie etwa den Wunsch, basierend auf dem Modell Checklisten für den Beratungsalltag zu entwickeln, die dann als eine Art Gesprächsleitfaden genutzt werden könnten. Eine solche Checkliste für den eigenen Beratungsalltag zu erstellen, kann in zukünftigen Workshops eine weitere Aufgabe zur Erarbeitung des Themas sein. In Kleingruppen können die Schwerpunkte zusammengestellt, formuliert und diskutiert werden, die in der jeweiligen Beratungspraxis individuell als Gesprächsleitfaden oder Gedächtnisstütze eingesetzt werden können.

Das hier vorgestellte Konzept eines Sensibilisierungs-Workshops gibt dem erfahrungsbasierten Austausch unter den Teilnehmenden einen großen Raum. Dies ist bewusst so gestaltet, da es durchaus im Beratungsalltag immer wieder unterschiedliche Verhaltensweisen oder diverse Erkennungsmerkmale gibt, die auf einen Finanziellen Grundbildungsbedarf verweisen können. Durch den Austausch und das kollektive Sammeln von Merkmalen kann eine Art Kriterienkatalog entstehen, der individuell und flexibel genutzt werden, aber keine generellen Aussagen treffen kann. Es sollte immer wieder betont werden, dass beobachtbare Erkennungsmerkmale nicht eindeutig auf einen Finanziellen Grundbildungsbedarf verweisen müssen. Vielmehr dienen diese gemachten Beobachtungen dazu, sie in vertrauensvollen Beratungs- und Betreuungssituationen als konkretes Thema ansprechen zu können.

Die Auseinandersetzung mit der Fragestellung, wie sich ein vermuteter Finanzieller Grundbildungsbedarf im Betreuungs- und Beratungskontext sensibel ansprechen lässt, ist eindeutig ein wichtiges Anliegen der Teilnehmenden. Daneben besteht auch grundsätzlicher Bedarf nach einem generellen themenübergreifenden Austausch über den Umgang mit „schwierigen“ Fragestellungen. Auch der Wunsch, eigenes Beratungshandeln zu reflektieren und weitere Beratungstools und Methoden kennenzulernen und auszuprobieren, wird oft geäußert. Hier stellt sich natürlich die Frage, ob der Sensibilisierungs-Workshop mit diesen zusätzlichen Bildungsbedarfen nicht überfrachtet wird. Denkbar wäre ein eventuelles halbtägiges Zusatzmodul, in dem es intensiv um das Ausprobieren, auch verschiedener Beratungstechniken, geht. Die Reflexion der eigenen Werte in Bezug auf den Umgang mit Geld und die bedeutende Rolle der non-kognitiven Aspekte könnten in solch einem zusätzlichen Praxistag vertieft werden.

Insgesamt zu wenig Raum nimmt zurzeit noch der dritte Schwerpunkt „Handeln“ im Sensibilisierungs-Workshop ein. Die Erfahrungen bei der Erprobung des hier vorgestellten Konzepts haben gezeigt, dass die Teilnehmenden in diesem Bereich besonderen Lernbedarf und besonderes Lerninteresse äußern. Der Wunsch nach Handlungsmöglichkeiten und -alternativen ist groß. Bisher gibt es nur wenige Unterstützungs- und Bildungsangebote im Bereich Finanzieller Grundbildung, auf

die bei der Sensibilisierung verwiesen oder aufgebaut werden kann. Die Weiterentwicklung des Sensibilisierungskonzepts und auch der Angebotsformate zur Finanziellen Grundbildung sollte diesen Schwerpunkt fokussieren.

Nach wie vor fehlen ausreichend funktionierende bereichs- und institutionsübergreifende Netzwerkstrukturen. Der Workshop kann von den Teilnehmenden, die meist aus unterschiedlichen Institutionen zusammentreffen, folglich auch zur Netzwerkbildung und zum Knüpfen von bereichs- und institutionenübergreifenden Beziehungen genutzt werden. Dieser Effekt kann zukünftig durch gezielte Vernetzungs-Workshops und thematische Wissensbörsen noch bewusster gestärkt werden. Solche institutionsübergreifenden Formate können viele Anregungen für eine partizipative Entwicklung von Angeboten zur Finanziellen Grundbildung bieten.

Das Informationsmaterial zu bestehenden Unterstützungsstrukturen im Bereich der Finanziellen Grundbildung kann in einen allgemeinen und einen regionalen Teil unterteilt werden. Dabei muss der regionale Teil dem jeweiligen Standort angepasst werden. In der Anlage findet sich, bezogen auf den Standort Köln, ein Inhaltsverzeichnis, welches als Orientierungshilfe für die Zusammenstellung passenden Informationsmaterials genutzt werden kann.

Ein Gelingens-Faktor des Sensibilisierungs-Workshops ist die Arbeit im Trainertandem, bestehend aus einer Erwachsenenbildnerin bzw. einem Erwachsenenbildner und einer Schuldnerberaterin bzw. einem Schuldnerberater. Die beiden unterschiedlichen Fachbereiche mit ihren jeweiligen Expertisen ergänzen sich konstruktiv und eröffnen immer wieder neue Perspektiven oder alternative Sichtweisen.

Bei einer Fortsetzung und Professionalisierung der Sensibilisierung von Fachkräften bietet es sich deshalb an, solche Trainerteams zu qualifizieren und mit der Durchführung der Workshops zu betrauen. So könnten die erarbeiteten qualitativen Standards in einen Transfer münden.

Literatur

- Bremer, H., Kleemann-Göhring, M., & Wagner, F. (2015). *Weiterbildung und Weiterbildungsberatung für „Bildungsferne“. Ergebnisse, Erfahrungen und theoretische Einordnungen aus der wissenschaftlichen Begleitung von Praxisprojekten in NRW*. Bielefeld: W. Bertelsmann.
- Faulstich, P. (1998). *Strategien der betrieblichen Weiterbildung – Kompetenz und Organisation*. München: Vahlen.
- Hippel, A. von, & Tippelt, R. (2011). Adressaten-, Teilnehmer und Zielgruppenforschung. In R. Tippelt & A. von Hippel (Hrsg.), *Handbuch Erwachsenenbildung/Weiterbildung* (5. Aufl., S. 801–812). Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Mania, E., & Tröster, M. (2015). *Finanzielle Grundbildung. Programme und Angebote planen*. Bielefeld: W. Bertelsmann.
- Zentrum für Forschung, Weiterbildung und Beratung an der evangelischen Hochschule Dresden gGmbH (Hrsg.). (2014). *Menschen, die nicht lesen und schreiben können*. Dresden/Garmisch-Partenkirchen.

Anlagen

Anlage 1: Ankündigungstext für den Workshop

Workshop Finanzielle Grundbildung: Ein Thema in der Beratung

Bedarfe erkennen – ansprechen – handeln

am XX in XX

Auch in Deutschland gibt es viele erwachsene Menschen, die große Schwierigkeiten mit dem Lesen, Schreiben und Rechnen haben. Zu diesem Ergebnis kommen verschiedene Kompetenzuntersuchungen.⁷ Andere Studien zeigen, dass der Anteil der Personen ohne Schul- und/oder Berufsabschluss bei Menschen mit Schulden besonders hoch ist (bspw. iff-Überschuldungsreport⁸). Dabei wird ein Mangel an Grundbildung bislang kaum als eine mögliche Ursache von Überschuldung wahrgenommen.

So begegnen zwar in vielen unterschiedlichen Beratungskontexten die jeweiligen Fachkräfte dieser Personengruppe, doch oft stehen dann andere Schwerpunkte, wie etwa Schuldenregulierung oder Arbeitsvermittlung, im Zentrum. Für eine nachhaltige und aktivierende Beratung ist es jedoch in allen Beratungskontexten von großer Bedeutung, dass Fachkräfte Grundbildungsbedarfe erkennen und das Thema kompetent und sensibel ansprechen.

Zudem können sie, als wichtige Schnittstellenakteure, dem Ratsuchenden auch Möglichkeiten aufzeigen, welche weiterführenden regionalen Bildungs- und Unterstützungsmöglichkeiten es für Menschen mit Grundbildungsbedarf gibt. Der Workshop wendet sich an Fachkräfte, die in ihrem beruflichen Alltag Menschen mit Grundbildungsbedarf begegnen.

Zur allgemeinen Grundbildung zählen Lese-, Schreib-, und Rechenkompetenzen, aber auch die Fähigkeit, den eigenen Alltag zu organisieren oder mit technischen Geräten und Medien umgehen zu können. Auch der Umgang mit Geld ist ein wesentlicher Bestandteil von

In dem eintägigen Workshop erfahren Sie, was genau unter allgemeiner und Finanzieller Grundbildung verstanden werden kann. Gemeinsam erarbeiten Sie, wie sich das Thema im Beratungskontext ansprechen lässt und welche weiteren Hilfestellungen angeboten werden können. Hierzu werden konkrete Gesprächstipps zur Gestaltung der

⁷ Etwa die „leo. – Level-One Studie“, die die Literalität von Erwachsenen auf den unteren Kompetenzniveaus untersucht hat (2011) oder das „Programme for the International Assessment of Adult Competencies (PIAAC)“, eine durch die OECD initiierte, international vergleichende Studie zu Alltagskompetenzen Erwachsener (2014)

⁸ Jährliche Studie zur Situation überschuldeter Haushalte in Deutschland basierend auf Daten von Schuldnerberatungsstellen (herausgegeben vom Institut für Finanzdienstleistungen e.V.)

Beratungssituationen entwickelt. Darüber hinaus tauschen Sie sich über regionale Hilfsangebote aus und erarbeiten, wie Sie diese im Rahmen Ihrer Beratung und im Sinne der Zielgruppe nutzen können.

Workshop-Titel	Zielgruppen	Zeitraumen
Finanzielle Grundbildung: Ein Thema in der Beratung Bedarfe erkennen – ansprechen – handeln	<ul style="list-style-type: none"> ○ Mitarbeitende der <ul style="list-style-type: none"> - Schuldnerberatung - Familienberatung/Jugendamt - Beratung zur Grundsicherung (Sozialamt) - allgemeine soziale Beratung - Schwangerschafts(konflikt)beratung - Integrationsberatung für Teilnehmende an Arbeitsgelegenheiten (AGH) - Beratung im Übergangssystem (Berufgrundbildungsjahr, Berufsvorbereitungsjahr und Berufseinstiegsjahr) ○ Fallmanager und Arbeitsvermittler ○ gesetzliche Betreuer (Betreuungsvereine) Sozialarbeiter zur Betreuung von Menschen in besonderen Lebenslagen (z.B. Obdachlose) 	10–17 Uhr

Agenda:

- Begrüßung und kurzes Kennenlernen
- Zahlen, Daten, Fakten, Definitionen – allgemeine Informationen zur Thematik
- „Erkennen, Ansprechen, Handeln“ im Kontext der Beratung
- Möglichkeiten zur Grundbildung – regionale Angebote

Der Workshop wird im Rahmen des Projekts „Schuldnerberatung als Ausgangspunkt für Grundbildung – Curriculare Vernetzung und Übergänge“ (CurVe) (www.die-curve.de) ermöglicht.

CurVe befasst sich u.a. mit dem Einfluss von Grundbildungskompetenzen im Sinne „Finanzieller Grundbildung“ auf die Überschuldungsproblematik. Das Projekt entwickelt dabei sowohl Sensibilisierungskonzepte für Fachkräfte in der Beratung als auch zielgruppengerechte Angebote im Bereich Finanzieller Grundbildung. CurVe wird durch das Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) unterstützt.

Anlage 2: Ablaufplan des Sensibilisierungs-Workshops

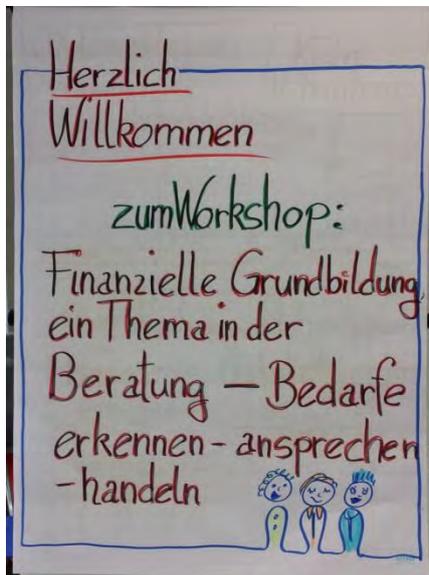
Uhrzeit	Phase/Thema	Methode/Sozialform	Materialien
10:00–10:40	Begrüßung und Kennenlernen	soziometrische Aufstellung im Seminarraum zu ausgewählten Fragestellungen	
10:40–10:50	Vorstellung des Workshops Agenda und Zielsetzung		Anlage 1: Ankündigungstext für den Workshop
10:50–11:05	kurze Kaffeepause		
11:05–11:45	Finanzielle Grundbildung Thematische Einführung und theoretische Verortung <ul style="list-style-type: none"> ○ Begriffsklärungen: Alphabetisierung und Grundbildung, Finanzielle Grundbildung ○ Der Einfluss von kognitiven Kompetenzen und individuell erlernten non-kognitiven Haltungen bezüglich des Umgangs mit Geld wird verdeutlicht. ○ Annäherung an die Frage, wer die Menschen mit Finanziellem Grundbildungsbedarf sein können. Hierfür Präsentation und Diskussion empirischer Daten aus der leo.-Level-One Studie, der PIAAC-Studie, dem iff-Überschuldungsreport. 	visualisierter Flipchart-Vortrag	Anlage 2: Fotos der Flipcharts Anlage 3: Handout „Brief eines Kursteilnehmers“ zur Veranschaulichung der Alpha-Levels

11:45–12:45	Kompetenzmodell Finanzielle Grundbildung <ul style="list-style-type: none"> ○ Kennenlernen des Modells ○ Nutzen und Einsatzmöglichkeiten des Modells erarbeiten ○ Inwieweit hat das Kompetenzmodell eine praktische Relevanz für die eigene Tätigkeit? ○ Die Kleingruppen befassen sich mit dem Kompetenzmodell und erarbeiten hierzu eine kurze Präsentation, in der sie auch Stellung beziehen, inwieweit das theoretische Modell eine praktische Relevanz für ihre eigene Tätigkeit aufweist. 	Kleingruppenarbeit und Ergebnispräsentation	Anlage 4: Arbeitsauftrag für die Kleingruppenarbeit
12:45–13:30	Mittagspause		
13:30–14:00	Stimmt's Kärtchen als förderdiagnostisches Instrument <ul style="list-style-type: none"> ○ Inhalt und Einsatzmöglichkeiten ○ Rechenlevels im Bereich Finanzieller Grundbildung 	interaktive Übung	Anlage 5: Handout zu den Stimmt's Kärtchen Die Stimmt's Kärtchen stehen unter folgendem Link zum Download bereit: http://die-curve.de/content/PDF/DIE_stimmts_kaertchen.pdf Anlage 6: Beschreibung der interaktiven Übung

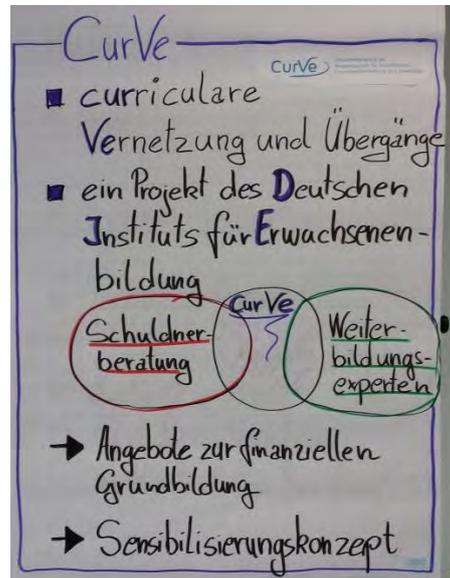
14:00–14:45	Wahrnehmbare Erkennungsmerkmale im Beratungsalltag für einen Bedarf an Finanzieller Grundbildung	Murmelgruppen zu folgenden Fragen: <ul style="list-style-type: none"> ○ Fälle aus meiner Beratungspraxis – Was kann ich berichten? ○ Woran erkennt man im (Beratungs-)Alltag, dass Menschen eine geringe (Finanzielle) Grundbildung haben? Der Arbeitsauftrag wurden am Flipchart visualisiert und die Arbeitsergebnisse an einer Metaplanwand gesammelt. Die Teilnehmenden notieren die Merkmale auf Moderationskarten. Die Karten werden gesammelt, ggf. geclustert, ergänzt und im Plenum besprochen.	Anlage 7: Beispielhafte Zusammenstellung der genannten Erkennungsmerkmale
14:45–15:00	Kaffeepause		
15:00–16:10	Menschen mit einem (vermuteten) Finanziellen Grundbildungsbedarf im Beratungsalltag ansprechen Die Teilnehmenden lernen die vier modellhaften „Typen“ Jaqueline, Heiner, Andreas und Fathma kennen. Alle vier haben Schwierigkeiten, mit geldlichen Dingen kompetent umzugehen. Auch die deutsche Schriftsprache bereitet den „Typen“ teilweise Probleme.	Interaktionskarussell In einer interaktiven Übung trainieren die Teilnehmenden unterschiedliche und typenbezogene Ansprache-Strategien und erhalten Feedback. Die „gelungensten“ Formulierungen und Strategien werden typenbezogen am Flipchart festgehalten.	Anlage 8: Vorstellung der „Typen“ Anlage 9: Aufgabenstellung für die interaktive Übung

<p>16:10–16:35</p>	<p>Informationen zu regionalen Unterstützungsstrukturen für die Zielgruppe</p> <p>Die Teilnehmenden erhalten Informationsmaterial zu (regionalen) Unterstützungsstrukturen aus den Bereichen Beratung, Bildung und Betreuung. Die Teilnehmenden erhalten die Möglichkeit, eigene positive Erfahrungen bezüglich unterschiedlicher regionaler Anbieter einzubringen.</p>	<p>Erfahrungsabfragen, moderierte Diskussion</p>	<p>Anlage 10: exemplarisches Inhaltsverzeichnis zu dem bereitgestellten Informationsmaterial am Beispiel des Standorts Köln</p>
<p>16:35–17:00</p>	<p>Feedback und Ausklang</p>	<p>persönliches direktes Feedback oder anonymisiertes Feedback mittels Feedbackbögen</p>	<p>Anlage 11: Formular Feedbackbogen</p>

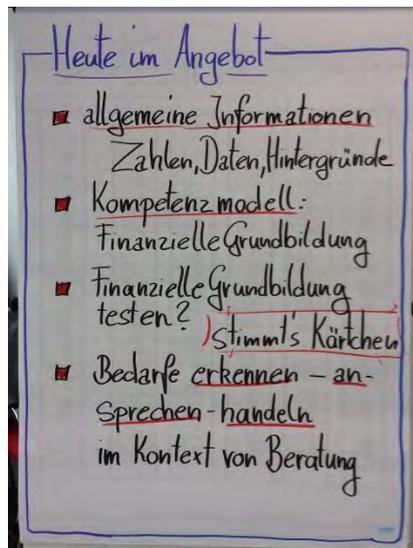
Anlage 3: Fotos der Flipcharts von Teil a) Thematische Einführung und theoretische Verortung



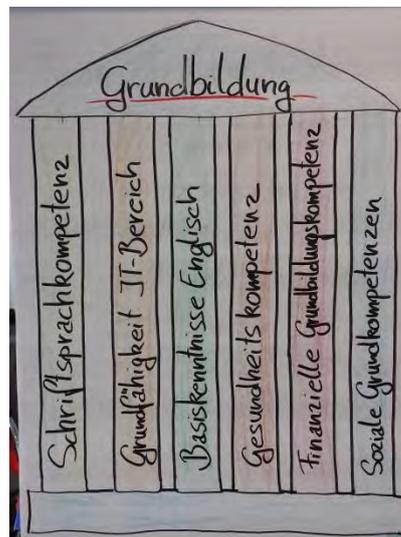
Flipchart 1:
Herzlich Willkommen



Flipchart 2: Das Projekt „CurVe“

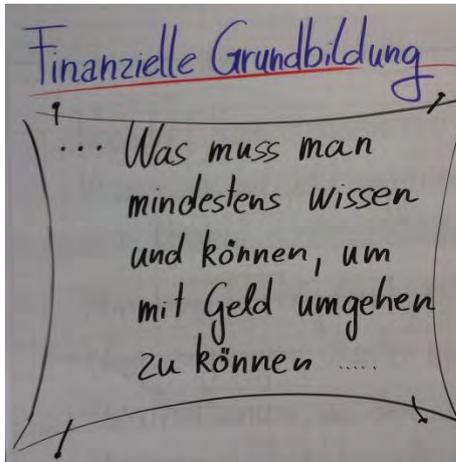


Flipchart 3: Agenda

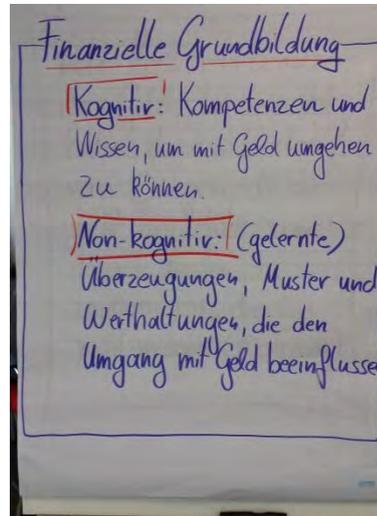


Flipchart 4: Definition Grundbildung

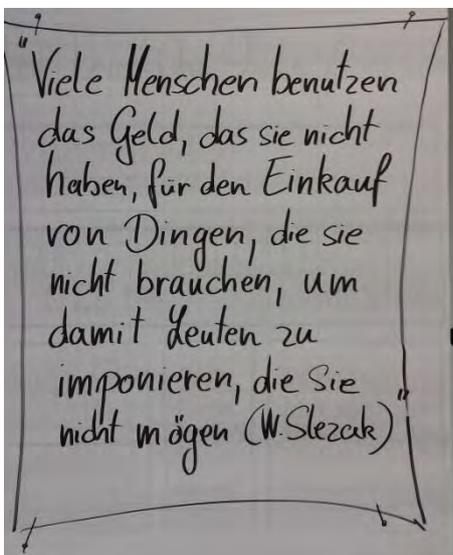
Anlage 3: Fotos der Flipcharts von Teil a) Thematische Einführung und theoretische Verortung



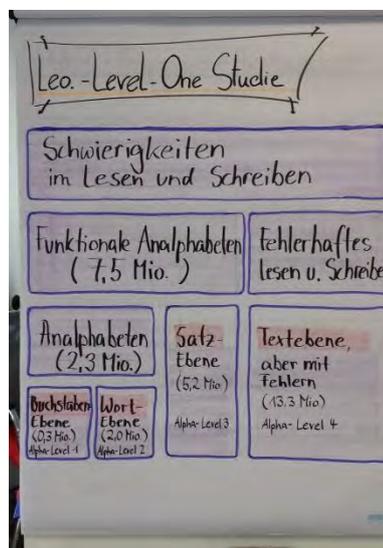
Flipchart 5: Definition
Finanzielle Grundbildung



Flipchart 6: Kognitive und non-kognitive
Kompetenzen



Flipchart 7: Zitat (non-kognitiv)



Flipchart 8: leo. – Level-One Studie

Anlage 4: Handout für Teil a) Thematische Einführung und theoretische Verortung

Zur Veranschaulichung der Alpha-Levels erhalten die Teilnehmenden diesen Brief und schätzen ein, um welchen Alpha-Level es sich hierbei handelt (fehlerhaftes Lesen und Schreiben/Alpha-Level 4).

Betreift: Die Rechnung von 1.03.2004

Ich hatte zu dem zeit punkt mit dem
Arbeitsamt wegen mein Arbeitslosengeld
probleme gehapt. Mumentahn kann ich es
nicht zahlen weil ich vom Arbeitsamt kein
geld griege dar herr trete ich Auch von
den nächsten Kurs zurück.

Brief eines Kursteilnehmers an die VHS

Anlage 5: Arbeitsauftrag zum Kompetenzmodell für Teil a) Thematische Einführung und theoretische Verortung

Arbeitsblatt „Kompetenzmodell“

Ihnen liegt das vom Projekt CurVe entwickelte *Kompetenzmodell* vor. Um den Begriff der Finanziellen Grundbildung zu klären, hat sich das Projekt mit der Frage befasst, welches Wissen und welche Kompetenzen *mindestens* erforderlich sind, um mit Geld umgehen zu können. In dem Modell wird versucht, die Kompetenzanforderungen auf Grundbildungsniveau im Bereich „Umgang mit Geld“ zu systematisieren.

Arbeitsauftrag:

Befassen Sie sich mit dem Modell und diskutieren Sie dieses kurz in Ihrer Kleingruppe.

Folgende Leitfragen können Sie für Ihre Diskussion nutzen:

- Finden Sie den Aufbau des Modells nachvollziehbar?
- Ist das Modell Ihres Erachtens sinnvoll?
- Bildet das Modell Ihres Erachtens die „Wirklichkeit“ ab?

Überlegen Sie, inwieweit das Modell eine praktische Relevanz für Ihre eigene Beratungsarbeit haben könnte.

Folgende Leitfragen können Sie für Ihre Diskussion nutzen:

- Inwieweit könnte das Modell genutzt werden, um mehr über die Kompetenzen der Menschen aus Ihrer Beratungspraxis zu erfahren?
- Wo sehen Sie in den hier abgebildeten Kompetenzbereichen bei Ihren Kunden/Klienten die größten Defizite?
- Welche Probleme folgen daraus und welche Bildungsbedarfe erkennen Sie?

Halten Sie Ihre wichtigsten Gedanken auf einem Flipchart fest und stellen Sie diese dem Plenum in einer kurzen Präsentation vor.

Anlage 6: Handout zu den Stimmt's Kärtchen für Teil a) Thematische Einführung und theoretische Verortung

Das Projekt CurVe hat ein Instrument zur Messung von Finanziellen Grundbildungskompetenzen entwickelt: Die sogenannten Stimmt's Kärtchen. Die Kärtchen enthalten Aussagen, wie etwa „*Täglich ein Snickers zu 80 Cent macht im Monat etwa 24 €*“. Die vier Antwortmöglichkeiten lauten „*Stimmt*“, „*Stimmt nicht*“, „*Weiß nicht*“ oder „*Keine Lust*“. Getestet wird die Rechenkompetenz im Bereich Finanzieller Grundbildung (RBF). Zur Lösung der Aufgaben reicht es oft auch aus, diese auf ihre Plausibilität hin zu überprüfen oder überschlagen oder schätzen zu können. Insgesamt werden vier Schwierigkeitslevels unterschieden:

Rechen Level 1 im Bereich Finanzieller Grundbildung

Hier dominieren Aufgaben, bei denen Plausibilitätskontrollen zeigen, dass die Rechnung nicht stimmen kann, ohne dass weiter gerechnet werden muss. Die Zahlen sind geläufig und relativ glatt. Die Aufgaben – auch Divisionsaufgaben oder Subtraktionsaufgaben – sind grundsätzlich auch lösbar, wenn addiert oder abgezählt wird.

Rechen-Level 2 im Bereich Finanzieller Grundbildung

Auf dem zweiten Level tauchen die ersten mehrstufigen Items auf, die Berechnungen sind allerdings an glatte und überschaubare Summen gebunden. Verzehnfachen, verdoppeln, verdreifachen und halbieren – also die einfachsten Brüche – treten auf. Rundung und alltägliche Überschlagung tauchen auf, besonders bei typischen Einkaufsaufgaben. Division und Multiplikation richten sich vor allem auf Haushaltsaufgaben nach Monat, Quartal und Jahr. Schnelle Einschätzungen von Verkaufsverlockungen in Prozenten, aber auch von Münzen und Scheinen sind im schwierigeren Bereich dieses Levels eingeordnet.

Rechen-Level 3 im Bereich Finanzieller Grundbildung

Die Vollständigkeitsprüfung – alle Münzen – scheint seltener gefragt zu sein, die Betroffenen fallen auf die Fehlerverlockung des Items offenbar doch recht häufig herein. Auch die Souveränität in der Zeitangabe und die Mengenkenntnis (hier das Volumenmaß Liter) ist diesem Rechen Level zugeordnet. Hier zeigt sich vor allem, dass die teilweise extrem simplen Aufgaben (300 Euro sind mehr als 400 Cent) durch die Fehlerverlockungen (300 sind mehr als 400 – stimmt nicht) zu

Anlage 6: Handout zu den Stimmt's Kärtchen für Teil a) Thematische Einführung und theoretische Verortung

Flüchtigkeitsfehlern führen. Anders formuliert: Um dieses Level zu beherrschen, muss man sich seiner Berechnung sicher sein und sie auch genau ausführen. Flüchtiges Draufschauen genügt hier nicht mehr. Weiterhin beherrscht man auf diesem Level mehrstufige, auch weniger glatte Berechnungen, teils unter Einsatz bekannter Werte wie etwa den binären Quadraten, die durch die Größenangaben von Computer-Speichermedien eine alltägliche Präsenz haben. Auch der klassische Tankfüllungsdreisatz ist hier anzusiedeln, der Umgang mit Kreditzinsen ebenfalls (Guthabenzinsen jedoch nicht).

Rechen-Level 4 im Bereich Finanzieller Grundbildung

Die umgedrehte Aufgabe, Guthabenzinsen zu beurteilen, fällt erkennbar schwerer als das geläufigere Problem des Kreditzinses, bei dem ein hoher Zinsbetrag als ungünstige Gegebenheit erkannt wird. Mehrstufige Berechnungen über verschiedene Systeme (Währung, Zeit, Mengen) sowie der passive, verbale Nachvollzug eines zwar alltagsrelevanten, aber offenbar ohne Zahlen nicht so leicht eingängigen Dreisatzes fallen in dieses Rechen-Level.

Anlage 7: Zusammengefasste Arbeitsergebnisse der Kleingruppenarbeit

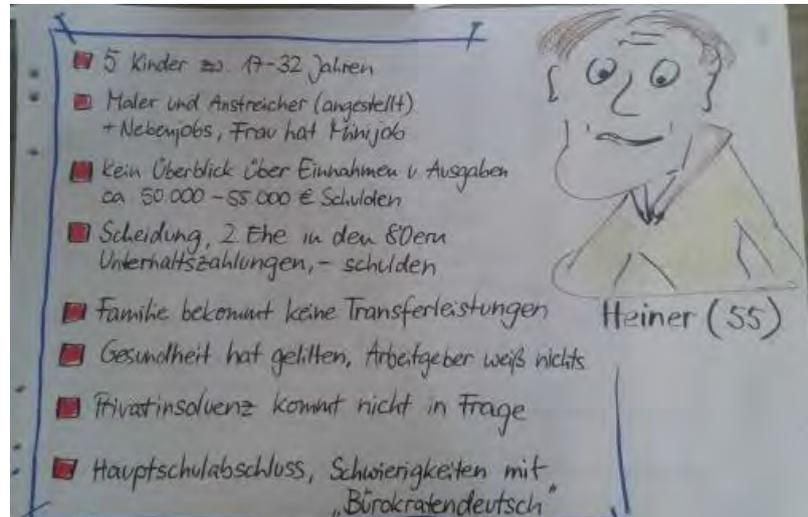
„Erkennungsmerkmale für geringe (Finanzielle) Grundbildung im (Beratungs-)Alltag“

Allgemeine beobachtbare Hinweise	Beobachtbare Hinweise, die die Einstellungen und das Verhalten betreffen
<ul style="list-style-type: none"> ○ Mittellosigkeit/Schulden ○ aktive Aussage: „Schulden“ bzw. Unsicherheiten werden selbst geäußert ○ auftretende Probleme, z.B. Stromdarlehen ○ hohe Anzahl von Gläubigern z.B. 60 ○ häufig wechselnde Handynummern ○ Sozialstunden ○ keine Kontoauszüge vorhanden ○ kein Konto ○ Wohnung wurde gekündigt ○ viele (gelbe) Briefe ○ eidesstattliche Versicherung, Vermögensauskunft ○ Miethöhe unbekannt ○ kennt nicht die Laufzeit von Verträgen ○ bereits Mitte des Monats ist kein Geld mehr da ○ Fristenversäumnisse ○ Termine nicht im Bick, Kalender nicht vorhanden ○ finanzielle Verpflichtungen wie z.B. selbstständiges Überweisen von Miete oder Raten werden vergessen ○ kein Geld für Fahrkarten ○ Strom ist abgestellt ○ Schwarzfahrten ○ Feststellung, dass plötzlich das Geld anders verwendet wird (Verwahrgeldkonto) ○ Klient leiht sich Geld ○ unsortierte Papiere/unsortierter und ungeöffneter Briefverkehr ○ keine geordnete Ablage 	<ul style="list-style-type: none"> ○ falsche/unvernünftige Prioritäten ○ Ratenverträge werden leichtfertig abgeschlossen ○ Verschleppung (von Unterlagen) ○ Zusatzverträge Fernsehen (Premiere etc.) bei SGB II/SGB XII-Bezug ○ kurzfristiges finanzielles Denken ○ unrealistische Verdienstvorstellungen ○ Emotionale Einkäufe/Belohnung ○ Lock-Stromwechsel ○ Wichtigkeit von Zahlungen oder Vertragsbedingungen nicht einschätzen können (z.B. Mietzahlung) ○ fehlendes Bewusstsein der Konsequenzen von Schulden ○ Ausreden: „Habe meine Brille nicht dabei...“ „losgeschickt“ und „nie bekommen“
	<p>Beobachtbare Hinweise, die das Wissen und Können betreffen</p>
	<ul style="list-style-type: none"> ○ kein Wissen über P-Konto ○ Bankvokabular ist unbekannt: Dauerauftrag, Lastschriftverfahren Dispo etc. ○ Schwierigkeiten beim Verstehen von Leistungsbescheiden ○ keine Kenntnisse über sämtliche Sozialleistungen (elementares Wissen) ○ nicht wissen, wo man welche Leistungen/Unterstützungen bekommt ○ Unkenntnis über Leistungen des Jobcenters ○ fehlerhafte Eigenberechnung ○ wissen, wie viel Geld steht mir zur Verfügung, fehlt ○ wiederholte Nachfragen bei Rechenoperationen ○ netto, kalt, NK, HZ, Wasser? Aufteilung in Betriebskostenabrechnung, Energie- und Wasser-Abrechnungen werden nicht verstanden ○ kein Verständnis/Wissen bezüglich Folgen/Konsequenzen aus Verträgen ○ Schwierigkeiten beim Ausfüllen des Haushaltsplans (monatlich) ○ Rechnungen bzw. wichtige Briefe nicht von Werbung unterscheiden können

Anlage 8: Modellhafte „Typen“

Heiner

**55 Jahre, verheiratet,
5 Kinder zwischen 17
und 32 Jahren,
2 Kinder leben im
gemeinsamen Haushalt,
Maler und Anstreicher
(angestellt)**



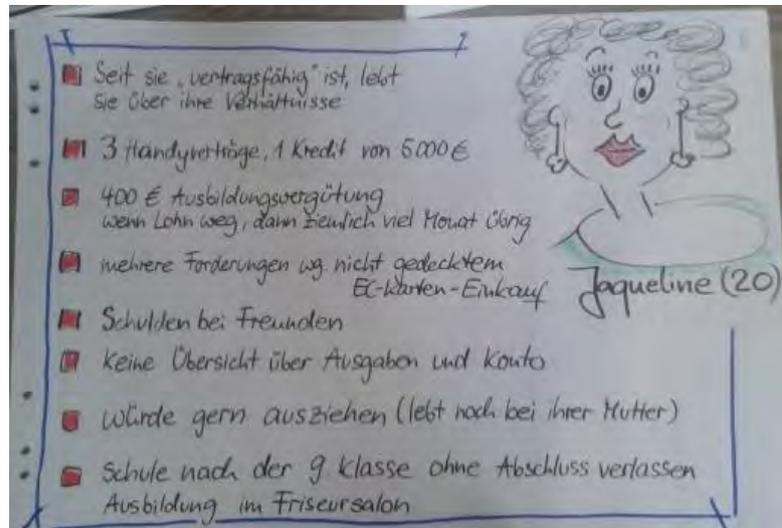
Zur Situation:

- Schon immer Schulden gehabt. Das erste Mal in den 1970er Jahren (finanziertes Moped). Dann gab es weitere über Kredite finanzierte Anschaffungen.
- Scheidung und zweite Ehe in den 1980er Jahren. Unterhaltszahlungen an die beiden ersten Kinder. Unterhaltsschulden (Unterhaltsvorschuss) werden aktuell monatlich immer noch zurückgezahlt.
- Jetzige Schulden ca. 50.000–55.000 €. Heiner weiß nicht genau, wie viele Schulden er hat.
- Neben seinem normalen Job verdient er Geld durch wechselnde Nebenjobs. Seine Frau hat einen Minijob. Heiner kann aber nicht genau sagen, was die Familie zusammen im Monat verdient.
- Sammelt auch keine Kontoauszüge.
- Die Familie bekommt keine Transferleistungen.
- Arbeitgeber weiß nichts von den Schulden.
- Gesundheit hat gelitten.
- Privatinsolvenz kommt nicht infrage, Heiner möchte weiter versuchen, seine Schulden zu bezahlen.
- Hauptschulabschluss, Ausbildung zum Maler und Anstreicher, Schwierigkeiten mit „Bürokratendeutsch“.

Anlage 8: Modellhafte „Typen“

Jaqueline

**20 Jahre,
lebt noch bei der
Mutter, macht eine
Ausbildung zur
Friseurin**



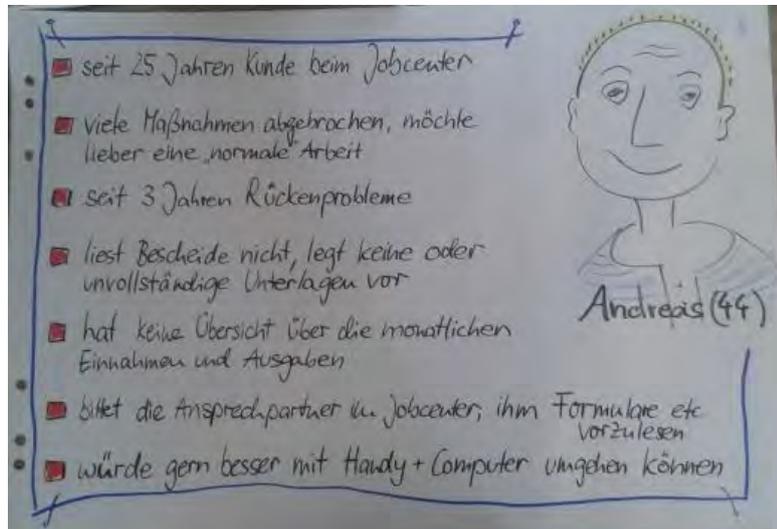
Zur Situation:

- Seit sie „vertragsfähig“ ist, hat sie über ihre Verhältnisse gelebt.
- drei Handyverträge, ein Kredit von 5.000 €.
- 400 € Ausbildungsvergütung. Kann Kredit und laufende Kosten nicht bezahlen, wenn ihr Lohn weg ist, bleibt noch ziemlich viel Monat übrig.
- Hat mehrere Forderungen aufgrund von nicht gedecktem EC-Karteneinkauf.
- Mutter hilft, kann aber auch nicht alle Schulden begleichen.
- Hat Schulden bei Freunden.
- Hat keine Übersicht über die eigenen Ausgaben und kann sich Ausgabeposten auf dem Kontoauszug nicht erklären.
- Würde eigentlich gerne ausziehen.
- Hat die Schule nach der neunten Klasse verlassen (ohne Abschluss) und im Friseursalon einer Bekannten der Mutter den Ausbildungsplatz bekommen.

Anlage 8: Modellhafte „Typen“

Andreas

44 Jahre, lebt mit der Lebensgefährtin und deren beiden Kindern (7 und 5 Jahre) zusammen, erhalten als Bedarfsgemeinschaft Geld vom Jobcenter, Förderschule, keinen Schulabschluss, keine Berufsausbildung, verschiedene Helfertätigkeiten im Baubereich



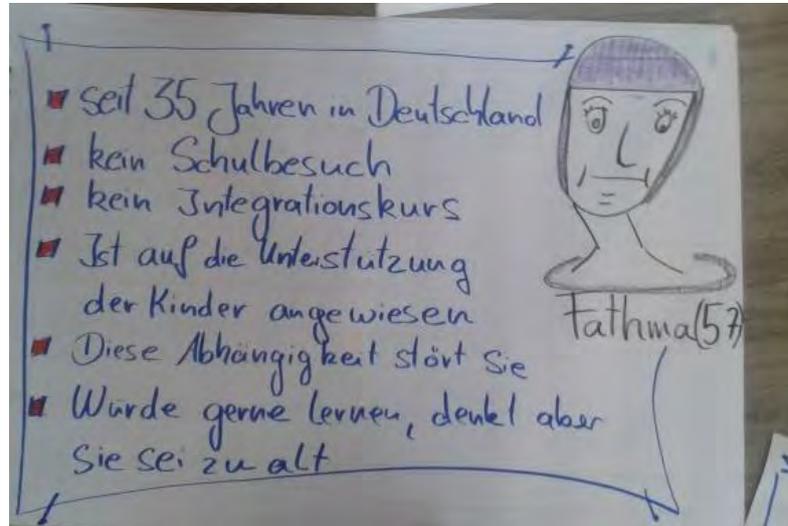
Zur Situation:

- Ist seit 25 Jahren Kunde beim Jobcenter, teilweise mit Unterbrechungen wegen Helfertätigkeiten.
- Hat des Öfteren Maßnahmen abgebrochen und möchte lieber eine „normale“ Arbeit und keine AGH.
- Hat seit drei Jahren Rückenprobleme.
- Kommt pünktlich zu den Terminen im Jobcenter, liest aber seine Bescheide nicht, legt keine oder nur unvollständige Unterlagen vor und hat eine Vielzahl verschlossener und nicht sortierter Briefe dabei.
- Hat keine Übersicht über die monatlichen Einnahmen und Ausgaben.
- Sagt, dass er nicht gerne liest und bittet die Ansprechpartnerin im Jobcenter, ihm die Anschreiben/Formulare vorzulesen.
- Würde gerne besser mit dem Handy und dem Computer umgehen können.
- Kümmert sich gerne um die beiden Kinder der Lebensgefährtin.
- Erzählt, dass seine Partnerin ihn bei „Schriftkram“ unterstützt.

Anlage 8: Modellhafte „Typen“

Fathma

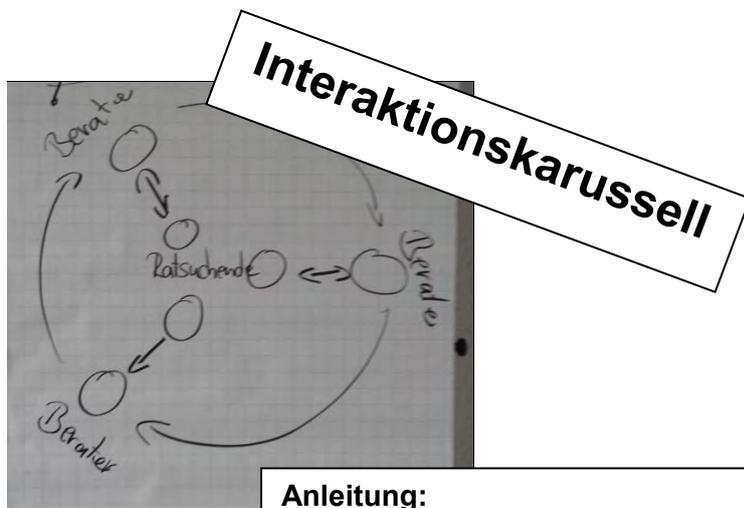
**57 Jahre,
Kurdin,
spricht
türkisch/kurmandschi/
sorani,
auf Deutsch kann sie sich
einigermaßen
verständigen,
3 Kinder zwischen 40 und
35 Jahren,
verwitwet,
lebt allein,
bekommt zur Rente aufstockende Transferleistungen vom Jobcenter**



Zur Situation:

- Lebt seit 35 Jahren in Deutschland.
- Ist nie zur Schule gegangen und kann nicht lesen und schreiben, obwohl sie dies eigentlich immer gerne lernen wollte.
- Kennt viele Menschen in ihrem Umfeld, denen es ähnlich geht.
- Hat auch in Deutschland nie einen Integrationskurs oder Sprachkurs besucht.
- Denkt nun, sie sei zu alt zum Lernen (sagt „Kopf kaputt“).
- Ist seit dem Tod ihres Mannes auf die Unterstützung der Kinder angewiesen, wenn es um die Regelung öffentlicher Kontakte (Jobcenter, Bank, Rentenkasse, Krankenkasse etc.) geht.
- Diese Abhängigkeit stört sie.

Anlage 9: Arbeitsauftrag und Arbeitsblätter für die interaktive Übung „Finanziellen Grundbildungsbedarf in Beratungen ansprechen“ für Teil c) Ansprechen



Anleitung:

Übung „Grundbildungsbedarf in Beratungen ansprechen“ durchgeführt. Dazu werden mit Stühlen ein Innenkreis und ein Außenkreis gebildet. Im Innenkreis nehmen die Ratsuchenden Platz. Der Blick ist nach außen gerichtet. Gegenüber des jeweiligen Ratsuchenden nimmt ein Berater im Außenkreis Platz.

Es finden dann jeweils paarweise ca. fünfminütige Dialoge zwischen Ratsuchendem und Berater statt. Nach dem Dialog erhält der Berater von seinem Ratsuchenden ein kurzes Feedback. Danach wechseln alle Berater den Platz und wiederholen mit dem „neuen“ Ratsuchenden die gleiche Dialogszene. So erhalten die Berater zweimal ein Feedback (Methode: Interaktionskarussell).

Auf einem Arbeitsblatt gibt es für alle Rollen konkrete Arbeitsanweisungen. Da es insgesamt vier Typen mit dem jeweils dazugehörigen Berater gibt, wurden folglich acht Arbeitsblätter entwickelt. Wenn die Kleingruppen geklärt haben, wer welche Rolle einnimmt und die Teilnehmenden entsprechend der Anleitung ihre Plätze eingenommen haben, können die passenden Arbeitsblätter an die Personen verteilt werden.

Die unterschiedlichen Voraussetzungen der verschiedenen Typen und die Beratungssituation werden in den Arbeitsanweisungen kurz skizziert. Dennoch ist es sinnvoll, dass sich Ratsuchender und Berater vorab kurz über das Setting verständigen. Wichtig ist, dass es sich nicht um einen Erstkontakt handelt. Kurz sollte auch geklärt werden, in welchem konkreten (institutionellen) Beratungszusammenhang sich die beiden befinden.

Anlage 9: Arbeitsauftrag und Arbeitsblätter für die interaktive Übung „Finanziellen Grundbildungsbedarf in Beratungen ansprechen“ für Teil c) Ansprechen

Interaktionskarussell – Ansprechen (Heiner)

Im Außenkreis: Rolle des Beraters/der Beraterin

Situation: Heute haben Sie einen Gesprächstermin mit Herr Heiner. Sie wissen, dass Herr Heiner ca. 50.000 € Schulden hat. Er selbst kann die genaue Summe nicht benennen. Auch über seine Kontobewegungen scheint er keinen Überblick zu haben.

Sie hatten Herrn Heiner gebeten, zum jetzt folgenden Beratungsgespräch die Kontoauszüge der letzten drei Monate mitzubringen. Sie vermuten, dass Herr Heiner einen Finanziellen Grundbildungsbedarf hat.

Sie möchten diese Vermutung heute ansprechen. Dabei halten Sie sich bitte an folgende Regeln:

- Sprechen Sie konkrete Situationen und das beobachtete Verhalten an.
- Formulieren Sie sachlich und ohne Wertung.
- Benutzen Sie die „Ich-Form“.

Herr Heiner verlässt nach dem Gespräch die „Rollenspielebene“. Sie erhalten nun durch Ihren „Ex-Ratsuchenden“ eine kurze kollegiale Rückmeldung.

Nach ca. fünf Minuten wechseln Sie, auf Zeichen des Trainers, einen Stuhl weiter nach rechts. Sie sprechen dann beim nächsten Ratsuchendem das gleiche Thema erneut an.

Anlage 9: Arbeitsauftrag und Arbeitsblätter für die interaktive Übung „Finanziellen Grundbildungsbedarf in Beratungen ansprechen“ für Teil c) Ansprechen

Interaktionskarussell – Ansprechen (Heiner)

Im Innenkreis: Rolle des Ratsuchenden

Situation: Heute sind Sie hier, da Sie telefonisch von Ihrer Beraterin Frau Schmitz zu einem Gespräch eingeladen wurden. Frau Schmitz hatte Sie gebeten, zu diesem Termin Ihre Kontoauszüge der letzten drei Monate mitzubringen. Da Sie diese nicht gesammelt haben, konnten Sie diese Aufgabe leider nicht erledigen. Sie wissen nicht genau, ob Sie mit Ihrer Beraterin darüber reden sollten, dass Sie schon lange den Überblick über Ihre Finanzen verloren haben.

Nun werden Sie als „Ratsuchender“ vom „Berater“ bzw. der „Beraterin“ auf Ihre Schwierigkeiten angesprochen.

Nach dem Gespräch verlassen Sie die „Rollenspielebene“ und geben kollegiale Rückmeldung: Wie hat die Gesprächssituation auf Sie gewirkt? Was sollte aus Ihrer Sicht beibehalten werden? Was sollte eventuell verändert werden?

Dabei halten sie sich bitte an folgende Regeln:

- Sprechen Sie konkrete Situationen und das beobachtete Verhalten an.
- Formulieren Sie sachlich und ohne Wertung.
- Benutzen Sie die „Ich-Form“.
- Machen Sie klar, was dabei für Sie persönlich wichtig ist (eigene Betroffenheit).
- Formulieren Sie Ihren Wunsch für die Zukunft: Welches Verhalten sollte der Berater bzw. die Beraterin aus Ihrer Sicht in Zukunft zeigen?

Nach ca. fünf Minuten wechselt auf das Signal des Trainers hin Ihr Gesprächspartner.

Ihr neuer Berater spricht ebenfalls seine Vermutung an. Sie verhalten sich wieder wie oben beschrieben.

Anlage 9: Arbeitsauftrag und Arbeitsblätter für die interaktive Übung „Finanziellen Grundbildungsbedarf in Beratungen ansprechen“ für Teil c) Ansprechen

Interaktionskarussell – Ansprechen (Jaqueline)

Im Außenkreis: Rolle des Beraters/der Beraterin

Situation: Heute haben Sie einen Gesprächstermin mit Frau Jaqueline. Sie wissen, dass Frau Jaqueline nur 400 € Ausbildungsvergütung hat und ihre laufenden Rechnungen häufig nicht bezahlen kann. Sie hatten Frau Jaqueline gebeten, zum jetzt folgenden Beratungsgespräch eine Übersicht der monatlichen Einnahmen und Ausgaben mitzubringen. Sie vermuten, dass Frau Jaqueline einen Finanziellen Grundbildungsbedarf hat.

Sie möchten diese Vermutung heute ansprechen. Dabei halten Sie sich bitte an folgende Regeln:

- Sprechen Sie konkrete Situationen und das beobachtete Verhalten an.
- Formulieren Sie sachlich und ohne Wertung.
- Benutzen Sie die „Ich-Form“.

Frau Jaqueline verlässt nach dem Gespräch die „Rollenspielebene“. Sie erhalten nun durch Ihren „Ex-Ratsuchenden“ eine kurze kollegiale Rückmeldung.

Nach ca. fünf Minuten wechseln Sie, auf Zeichen des Trainers, einen Stuhl weiter nach rechts. Sie sprechen dann beim nächsten Ratsuchendem das gleiche Thema erneut an.

Anlage 9: Arbeitsauftrag und Arbeitsblätter für die interaktive Übung „Finanziellen Grundbildungsbedarf in Beratungen ansprechen“ für Teil c) Ansprechen

Interaktionskarussell – Ansprechen (Jaqueline)

Im Innenkreis: Rolle des Ratsuchenden

Situation: Heute sind Sie hier, da Sie telefonisch von Ihrer Beraterin Frau Schmitz zu einem Gespräch eingeladen wurden. Frau Schmitz hatte Sie gebeten, eine Übersicht der Einnahmen und Ausgaben mitzubringen. Da Sie große Schwierigkeiten mit dem Rechnen haben, konnten Sie diese Aufgabe leider nicht erledigen. Sie wissen nicht genau, ob Sie mit Ihrer Beraterin darüber reden sollten, dass Sie diese Schwierigkeiten haben.

Nun werden Sie als „Ratsuchender“ vom „Berater“ bzw. der „Beraterin“ auf Ihre Schwierigkeiten angesprochen.

Nach dem Gespräch verlassen Sie die „Rollenspielebene“ und geben kollegiale Rückmeldung: Wie hat die Gesprächssituation auf Sie gewirkt? Was sollte aus Ihrer Sicht beibehalten werden? Was sollte eventuell verändert werden?

Dabei halten sie sich bitte an folgende Regeln:

- Sprechen Sie konkrete Situationen und das beobachtete Verhalten an.
- Formulieren Sie sachlich und ohne Wertung.
- Benutzen Sie die „Ich-Form“.
- Machen Sie klar, was dabei für Sie persönlich wichtig ist (eigene Betroffenheit).
- Formulieren Sie Ihren Wunsch für die Zukunft: Welches Verhalten sollte der Berater bzw. die Beraterin aus Ihrer Sicht in Zukunft zeigen?

Nach ca. fünf Minuten wechselt auf das Signal des Trainers hin Ihr Gesprächspartner.

Ihr neuer Berater spricht ebenfalls seine Vermutung an. Sie verhalten sich wieder wie oben beschrieben.

Anlage 9: Arbeitsauftrag und Arbeitsblätter für die interaktive Übung „Finanziellen Grundbildungsbedarf in Beratungen ansprechen“ für Teil c) Ansprechen

Interaktionskarussell – Ansprechen (Andreas)

Im Außenkreis: Rolle des Beraters/der Beraterin

Situation: Heute haben Sie einen Gesprächstermin mit Herr Andreas. Sie wissen, dass er seit vielen Jahren in unterschiedlichen Helfertätigkeiten gearbeitet hat und langjähriger Kunde beim Jobcenter ist. Seine Unterlagen und Briefe sind unsortiert und teilweise nicht geöffnet.

Sie hatten Herrn Andreas gebeten, zum jetzt folgenden Beratungsgespräch einen tabellarischen Lebenslauf und sortierte Bewerbungsunterlagen mitzubringen. Sie vermuten, dass Herr Andreas einen generellen Grundbildungsbedarf hat.

Sie möchten diese Vermutung heute ansprechen. Dabei halten Sie sich bitte an folgende Regeln:

- Sprechen Sie konkrete Situationen und das beobachtete Verhalten an.
- Formulieren Sie sachlich und ohne Wertung.
- Benutzen Sie die „Ich-Form“.

Herr Andreas verlässt nach dem Gespräch die „Rollenspielebene“. Sie erhalten nun durch Ihren „Ex-Ratsuchenden“ eine kurze kollegiale Rückmeldung.

Nach ca. fünf Minuten wechseln Sie, auf Zeichen des Trainers, einen Stuhl weiter nach rechts. Sie sprechen dann beim nächsten Ratsuchendem das gleiche Thema erneut an.

Anlage 9: Arbeitsauftrag und Arbeitsblätter für die interaktive Übung „Finanziellen Grundbildungsbedarf in Beratungen ansprechen“ für Teil c) Ansprechen

Interaktionskarussell – Ansprechen (Andreas)

Im Innenkreis: Rolle des Ratsuchenden

Situation: Heute sind Sie hier, da Sie telefonisch von Ihrer Beraterin Frau Schmitz zu einem Gespräch eingeladen wurden. Frau Schmitz hatte Sie gebeten, einen tabellarischen Lebenslauf und sortierte Bewerbungsunterlagen mitzubringen. Da Sie große Schwierigkeiten mit der Schriftsprache haben, konnten Sie diese Aufgabe leider nicht erledigen. Ihnen ist dies sehr peinlich und Sie möchten eigentlich nicht, dass jemand davon weiß und wissen nicht genau, ob Sie mit Ihrer Beraterin darüber reden sollten.

Nun werden Sie als „Ratsuchender“ vom „Berater“ bzw. der „Beraterin“ jedoch auf Ihre Schriftsprachschwierigkeiten angesprochen.

Nach dem Gespräch verlassen Sie die „Rollenspielebene“ und geben kollegiale Rückmeldung: Wie hat die Gesprächssituation auf Sie gewirkt? Was sollte aus Ihrer Sicht beibehalten werden? Was sollte eventuell verändert werden?

Dabei halten Sie sich bitte an folgende Regeln:

- Sprechen Sie konkrete Situationen und das beobachtete Verhalten an.
- Formulieren Sie sachlich und ohne Wertung.
- Benutzen Sie die „Ich-Form“.
- Machen Sie klar, was dabei für Sie persönlich wichtig ist (eigene Betroffenheit).
- Formulieren Sie Ihren Wunsch für die Zukunft: Welches Verhalten sollte der Berater bzw. die Beraterin aus Ihrer Sicht in Zukunft zeigen?

Nach ca. fünf Minuten wechselt auf das Signal des Trainers hin Ihr Gesprächspartner.

Ihr neuer Berater spricht ebenfalls seine Vermutung an. Sie verhalten sich wieder wie oben beschrieben.

Anlage 9: Arbeitsauftrag und Arbeitsblätter für die interaktive Übung „Finanziellen Grundbildungsbedarf in Beratungen ansprechen“ für Teil c) Ansprechen

Interaktionskarussell – Ansprechen (Fathma)

Im Außenkreis: Rolle des Beraters/der Beraterin

Situation: Heute haben Sie einen Gesprächstermin mit Frau Fathma. Sie wissen, dass Frau Fathma nie erwerbstätig war und auch nie eine Schule besucht hat. Sie hatten Frau Fathma gebeten, sich bis zum jetzt folgenden Beratungsgespräch um einen Deutschkurs zu bemühen. Sie wissen, dass Frau Fathma seit dem Tod Ihres Mannes mit den alltäglichen Anforderungen überfordert ist.

Sie möchten diese Situation heute ansprechen. Dabei halten Sie sich bitte an folgende Regeln:

- Sprechen Sie konkrete Situationen und das beobachtete Verhalten an.
- Formulieren Sie sachlich und ohne Wertung.
- Benutzen Sie die „Ich-Form“.

Frau Fathma verlässt nach dem Gespräch die „Rollenspielebene“. Sie erhalten nun durch Ihren „Ex-Ratsuchenden“ eine kurze kollegiale Rückmeldung.

Nach ca. fünf Minuten wechseln Sie, auf Zeichen des Trainers, einen Stuhl weiter nach rechts. Sie sprechen dann beim nächsten Ratsuchendem das gleiche Thema erneut an.

Anlage 9: Arbeitsauftrag und Arbeitsblätter für die interaktive Übung „Finanziellen Grundbildungsbedarf in Beratungen ansprechen“ für Teil c) Ansprechen

Interaktionskarussell – Ansprechen (Fathma)

Im Innenkreis: Rolle des Ratsuchenden

Situation: Heute sind Sie hier, da Sie telefonisch von Ihrer Beraterin Frau Schmitz zu einem Gespräch eingeladen wurden. Frau Schmitz hatte Sie gebeten, sich um einen Deutschkurs zu bemühen. Sie wissen leider nicht, wie das funktioniert und trauen sich dies auch nicht zu. Deshalb haben Sie diese Aufgabe nicht erledigt. Sie wissen nicht genau, ob Sie mit Ihrer Beraterin darüber reden sollten.

Nun werden Sie als „Ratsuchender“ vom „Berater“ bzw. der „Beraterin“ auf Ihre Situation angesprochen.

Nach dem Gespräch verlassen Sie die „Rollenspielebene“ und geben kollegiale Rückmeldung: Wie hat die Gesprächssituation auf Sie gewirkt? Was sollte aus Ihrer Sicht beibehalten werden? Was sollte eventuell verändert werden?

Dabei halten sie sich bitte an folgende Regeln:

- Sprechen Sie konkrete Situationen und das beobachtete Verhalten an.
- Formulieren Sie sachlich und ohne Wertung.
- Benutzen Sie die „Ich-Form“.
- Machen Sie klar, was dabei für Sie persönlich wichtig ist (eigene Betroffenheit).
- Formulieren Sie Ihren Wunsch für die Zukunft: Welches Verhalten sollte der Berater bzw. die Beraterin aus Ihrer Sicht in Zukunft zeigen?

Nach ca. fünf Minuten wechselt auf das Signal des Trainers hin Ihr Gesprächspartner.

Ihr neuer Berater spricht ebenfalls seine Vermutung an. Sie verhalten sich wieder wie oben beschrieben.

Anlage 10: Informationsmaterial am Beispiel Köln für Teil d) Handeln

Info-Mappe zum Workshop:

**Finanzielle Grundbildung, ein Thema in der Beratung – Bedarfe erkennen –
ansprechen – handeln**

Inhaltsverzeichnis

- Informationen zu den Kölner Lernstudios in den Stadtteilbibliotheken
- Deutsch lernen in Köln. Ansprechpartner in der VHS
- Lesen & Schreiben in Köln. Auszug aus dem VHS-Programm
- Neues Beratungsangebot im Bezirksrathaus Mülheim
 - Beratung und Information zu Angeboten der Familienbildung (Familienforum Köln)
 - Sprachberatung und Einstufung (VHS)
 - Willkommen in Köln. Beratung für Flüchtlinge aus Rumänien und Bulgarien
- Informationen zu Internationalen Förderklassen an Kölner Berufskollegs
- Informationen zu Angeboten der Jugendberatungsstellen
- Informationen zum Lernportal „ich-will-lernen.de“
 - Auszüge aus dem Lernportal aus dem Bereich „Leben und Geld“
- Informationen zu den Förderinstrumenten
 - Beratung zur beruflichen Entwicklung
 - Bildungsscheck NRW
 - Bildungsprämie
- SKM – Verzeichnis der Dienste und Einrichtungen
 - SKM – Schuldnerberatung
- Verbraucherzentrale NRW
 - Hilfe bei Geld und Kreditproblemen (Düsseldorf)

Anlage 11: Formular Feedbackbogen

Workshop: Finanzielle Grundbildung, ein Thema in der Beratung – Bedarfe erkennen – ansprechen – handeln“ am XX.XX.XX in XX

Liebe Teilnehmerin, lieber Teilnehmer,
vielen Dank für die Teilnahme an dem Workshop. Wir sind an Ihrer Rückmeldung sehr interessiert und bitten Sie um die Beantwortung unserer Fragen. Alle Antworten werden natürlich vertraulich behandelt und anonym ausgewertet.

Herzlichen Dank für Ihre Mitarbeit!

Fragen zum Workshop

	sehr zufrieden	zufrieden	weniger zufrieden	unzu- frieden
Ich war mit...				
der Veranstaltung insgesamt	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
der Organisation der Veranstaltung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
den Räumlichkeiten und der Ausstattung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
dem zeitlichen Umfang der Veranstaltung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
der (Fach-)Kompetenz der Moderatorinnen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Die heutige Veranstaltung hat dazu beigetragen, dass...	trifft voll zu	trifft eher zu	trifft eher nicht zu	trifft nicht zu
ich einen guten Einblick in das Thema erlangen konnte.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
ich praxistaugliche Anregungen für meine Tätigkeit erhalten habe.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
ich die Möglichkeit zum Austausch hatte.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Kompetenzmodell Finanzielle Grundbildung: Wie schätzen Sie den Nutzen des Kompetenzmodells allgemein und für Ihre (Beratungs-)Tätigkeit im Speziellen ein?

Anlage 11: Formular Feedbackbogen

Stimmt´s-Kärtchen Finanzielle Grundbildung: Wie schätzen Sie den Nutzen der Stimmt´s-Kärtchen allgemein und für Ihre (Beratungs-)Tätigkeit im Speziellen ein?

Welche Inhalte dieses Workshops sollten Ihrer Meinung nach vertieft werden?

Welche zusätzlichen Themen hätten Sie sich gewünscht?

Informationsmaterialien

Waren die Informationsmaterialien passend und ausreichend?

Was sollte bei den Informationsmaterialien ggf. noch geändert, ergänzt oder verbessert werden?

Anlage 11: Formular Feedbackbogen

Wozu hätten Sie sich ggf. noch weitere Informationsmaterialien gewünscht?

War „die Form“ der Informationsmaterialien gut und ansprechend? Welche anderen Möglichkeiten würden Sie ggf. noch vorschlagen?

Materialien auf dem Stick

Materialien auf der Homepage

Weitere Ergänzungen:

Weitere Anmerkungen, Anregungen, Kritikpunkte, Verbesserungsvorschläge zum Workshop allgemein...

Würden Sie das Seminar *weiterempfehlen*?

ja, auf jeden Fall

vielleicht

nein

ich weiß nicht

Fragen zur Person

1. Geschlecht

weiblich männlich

2. Dürfen wir Sie nach Ihrem Alter fragen?

_____ Jahre

3. Schulabschluss

Volks- oder Hauptschulabschluss Fachabitur

Mittlere Reife/Realschulabschluss Abitur

Hochschulabschluss

Anlage 11: Formular Feedbackbogen

Beruflicher Abschluss

Berufsausbildung/Lehre _____

Fachschulabschluss _____

Hochschulabschluss _____

sonstiges/Zusatzqualifikationen

keiner

4. Berufliche Stellung

Sind Sie hautberuflich tätig? ja nein

Was ist Ihre hauptberufliche Tätigkeit: _____

Was ist Ihre berufliche Funktion: _____

Nehmen Sie hier aufgrund einer ehrenamtlichen Tätigkeit teil? ja nein

5. Zeitpunkt des Workshops

Der Workshop findet statt:

während der Arbeitszeit

außerhalb der regulären Arbeitszeit, d.h. in der Freizeit

Vielen Dank für Ihre Unterstützung!