



## **Innovative Curriculum for Adult Learners on soft skills**

I02 Soft Skills Assessment Toolkit and Individual Goal Mapping –

Report über bestehende Methoden und Entwicklung  
eines “Idealtools” für die prozesshafte Zielfindung im  
Coaching

**Heike Kölln-Prisner**

Hamburger Volkshochschule



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

Project number: No. 2017-1-ES01-KA204-038271

## Zielfindung – Schritt für Schritt

### 1.1. Einführung

Das Goal Mapping ist eine ideale und notwendige Ergänzung zur Beurteilung von Soft Skills. Um es im Rahmen der Beurteilung von Soft Skills zu implementieren, muss es bestimmten Prinzipien folgen:

- muss Teil eines Beratungs- / Beratungsprozesses sein (oder tatsächlich der Beratungsprozess selbst sein);
- muss in Übereinstimmung mit den Kriterien von SSA und den oben genannten Anforderungen unter 5a) sein;
- muss Dokumentation anbieten, aber ohne sie jemandem zeigen zu müssen: das ist die Entscheidung des Ratsuchenden;
- muss individuell sein; ein "Alles-für-alles" -Instrument ist nicht angemessen;
- muss verschiedene Bereiche des Lebens berühren, nicht nur den beruflichen Sektor;
- muss den Zielen folgen, die der Ratsuchende festgelegt hat, und nicht Zielen von außen;
- muss partizipativ sein;
- muss Zeit und Möglichkeiten zum Nachdenken und Lernen bieten
- muss Wertschätzung als eine Schlüsselzutat verwenden

Im Folgenden werden die Schritte beschrieben, die bei der Zielfindung und –verfolgung durchgeführt werden sollten. Sie basieren auf den Entwicklungsarbeiten des EU-Projekts CHARISM (im Rahmen von LEONARDO, entwickelt für Jugendliche) und wurden für die Zwecke dieses Projekts an die Bedürfnisse von Erwachsenen angepasst.

### 1.2. Beschreibung der Schritte

Der Prozess der Zielfindung und –verfolgung ist in folgenden Schritten zu beschreiben:

1. Anamnese
2. Assessment
3. Unterstützungsplan
4. Monitoring
5. Evaluation
6. Nachsorge



#### **A. Anamnese:**

Die wichtigste Maßnahme in Goal Mapping ist die Beratung: Der Case Manager sollte bereits bereit sein, sich mit "Kopf, Herz und Hand" zu beraten.

Es wird eine erste (einführende) Konversation geben: Begrüßung, Benennung des Problems, Einführung des Case Managers, Sicherung der Freiwilligkeit, Datenschutz und biografische Arbeit beginnt (biographisches / Beratungsgespräch). Es ist wichtig, eine angenehme Atmosphäre zu schaffen und die Einstellung anzupassen, um dem Kunden Wertschätzung entgegenzubringen. Während weiterer Treffen wird die biografische Arbeit fortgesetzt und intensiviert (Bilder, Musik, "Schatztruhe", Bewertungsinstrumente). Der Case Manager sollte in w- und in gedrehte Fragen passen. Die Anamnese ist der erste Schritt, um das Mandat zu definieren und zu entscheiden, ob der Klient im Case Management akzeptiert wird! Der Case Manager muss Vertrauen und Verpflichtungen schaffen.

#### **B. Assessment:**

Dieser Schritt hängt vom Mandat ab. Der Case Manager sollte in der Lage sein, verschiedene Ansätze (zB Potenzialanalyse, "Genogramm", "explorix", Bewertung von Soft Skills ICARO, andere im Soft Skill Assessment Tool genannte Tools, siehe Website von ICARO) zu behandeln). Ziel ist es, den Klienten sehr gut zu kennen, seine (in-) formalen Kompetenzen zu erfahren und ihn / sie zu stärken.

#### **C. Unterstützungsplan:**

Der Unterstützungsplan wird in Zusammenarbeit mit dem Kunden entwickelt. Es wird vom Case Manager und vom Kunden unterzeichnet, um eine Verpflichtung zu erzwingen. Der Kunde bestimmt jedoch immer, was zu tun ist. Der Case Manager sollte die Ziele nach dem SMART-Ansatz (spezifisch, messbar, erreichbar, realistisch, temporär) ausdrücken können.

#### **D. Monitoring:**

Das Monitoring hängt ebenso vom Mandat ab und beinhaltet die Überwachung des Unterstützungsplans. Während dieses Schrittes geschieht ein größerer Teil der Arbeit mit Netzwerken (Vernetzung mit Stakeholdern, Behörden etc.). Der Überwachungsprozess kann mehrere Besprechungen mit dem Kunden enthalten, um den Fortschritt zu verfolgen.

#### **E. Evaluation:**

Die Evaluation enthält selbst gefertigte oder gekaufte Formulare zur Datenerfassung / Sammlung. Die Mandatstransaktion oder –beendigung sollte das zentrale Thema sein. Es sollte eine Abschlussbesprechung für eine abschließende Konversation geben.



**F. Nachsorge:**

Die Nachsorge beinhaltet ein Treffen zwischen dem Case Manager und dem Kunden nach ein paar Wochen, um zu überprüfen, ob alles in Ordnung ist und ob die Lösungen immer noch die richtigen sind. Ein weiteres Mandat kann angegangen werden.



## Qualitätsstandards

### 2.1. Berücksichtigung von EQAVET Indikatoren und EQARF Indikatoren

In Bezug auf die Arbeit mit arbeitslosen Erwachsenen mit niedrigem Qualifikationsniveau, die folgenden Qualitätsstandards, herausgegeben von der EU:

#### - EQAVET:

EQAVET ist ein Netzwerk von EU-Organisationen und Vertretern der Mitgliedsstaaten zur Verbesserung der Qualität in Lehre und Erwachsenenbildung. Mehrere Maßnahmen wurden implementiert und können zusammen mit nationalen Plänen und Vorschriften auf der Website gefunden werden.

#### - EQARF:

- Nutzung des erworbenen Wissens am Arbeitsplatz (Ind. 6)
- Angebote für Arbeitslose (Ind. 7)
- Prävalenz besonders gefährdeter Gruppen) ind. 8)
- Mechanismen zur Ermittlung des Ausbildungsbedarfs auf dem Arbeitsmarkt (Ind. 9)

Für weitere und detaillierte Qualitätsstandards siehe auch das Toolkit zur Bewertung von Soft Skills, Abschnitt 4a, b und c.

### 2.2. Evaluation der Methoden für Zielfindung und –verfolgung

Um eine qualitativ hochwertige Arbeit zu gewährleisten, müssen Case Manager sich während des Prozesses folgende Fragen stellen:

- Habe ich die richtigen Parteien ausgewählt?
- Sind / sind die Nachteile / das Potenzial des Sichtbaren?
- Welche Netzwerkpartner habe ich?
- Während des Case-Management-Prozesses müssen Ziele festgelegt werden. Wurden sie erreicht?
- Gibt es einen Unterstützungsplan?
- Handle ich immer noch nach den Wünschen des Kunden?
- Sind meine Handlungen nachvollziehbar dokumentiert? Können sie leicht verglichen und bewertet werden?
- Weiß ich, wann meine Arbeit als erfolgreicher Case Manager abgeschlossen ist?
- Kann ich den Beratungsprozess abschließen?

## Zielfindung und -verfolgung- Dokumentation

Um die Bemühungen der Case Manager zu unterstützen, sollte eine Form der Dokumentation angeboten werden. Dies kann auf Papier oder online in einem E-



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

Project number: No. 2017-1-ES01-KA204-038271

Portfolio sein. Diese Dokumentation hat zum Ziel, die formalen und informellen Kompetenzen, den Kompetenzgewinn, die individuellen Ergebnisse des Case-Management-Prozesses, aber auch die Ziele und Wege für die nahe Zukunft sichtbar zu machen. Die Dokumentation zeigt somit, welche Kompetenzen bereits existieren, welche entwickelt werden könnten und wie die Ziele erreicht werden könnten.

Um die Qualität dieser Dokumentation zu verbessern, können die einzelnen Dokumente in einem ordentlichen Ordner eingebunden werden. Die Entscheidung, alle oder einige dieser Dokumente den möglichen Arbeitgebern zu zeigen, liegt allein beim Kunden.

Der Inhalt der DOKUMENTATION ist:

- Die **grundlegenden persönlichen Informationen**
- **Tätigkeitsfelder** (incl. (informelle) Kompetenzen):
- **Hobbies und Interessen**, Familie, Schule, Bildung, Wehrdienst, alternativer Service, freiwilliges Jahr, Arbeitsleben, Ausbildungszeiten, Jobs, politisches und soziales Engagement, besondere Lebenssituationen
- **Kompetenzen** (Maßnahmen zur Erstellung der Kompetenzbeschreibung, z. B. Bewertung von Soft Skills ICARO, andere), siehe ICARO Website für weitere Informationen und Tools.
- **Ziele** und die nächsten Schritte
- Bewerbungsunterlagen (Referenzen, Tests, Anschreiben etc.)
- Es sollte eine **Vereinbarung** zwischen dem Case Manager und dem Kunden getroffen werden, wie und für welche Zeit die Dokumentation gespeichert werden soll (falls nicht bereits die Organisationsrichtlinien oder das Projekt Hinweise geben).



## References

W- Fragen: [http://changingminds.org/techniques/questioning/open\\_closed\\_questions.htm](http://changingminds.org/techniques/questioning/open_closed_questions.htm)

EQAVET : <https://www.eqavet.eu/>

EQARF : <https://www.eqavet.eu/Equavet2017/media/Documents/Explanatory-brochure-on-the-EQARF-indicators.pdf>

E-Portfolio : <http://wp.auburn.edu/writing/eportfolio-project/eportfolio-examples/>

SMART Ansatz : [https://en.wikipedia.org/wiki/SMART\\_criteria](https://en.wikipedia.org/wiki/SMART_criteria)

