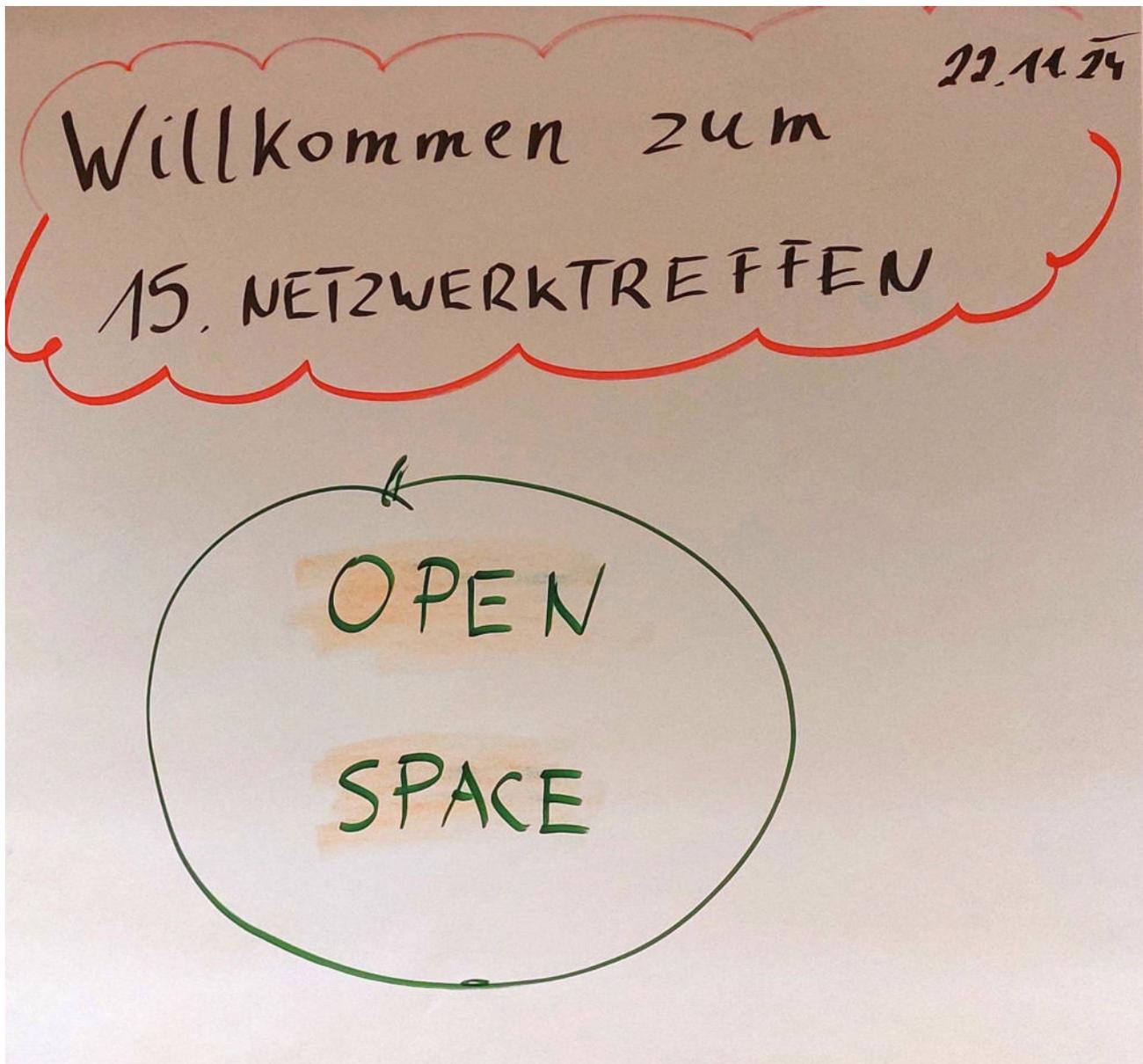


Open Space

Der Raum für Entwicklungen öffnet sich und beflügelt uns.

15. Netzwerktreffen der Vertrauenspersonen

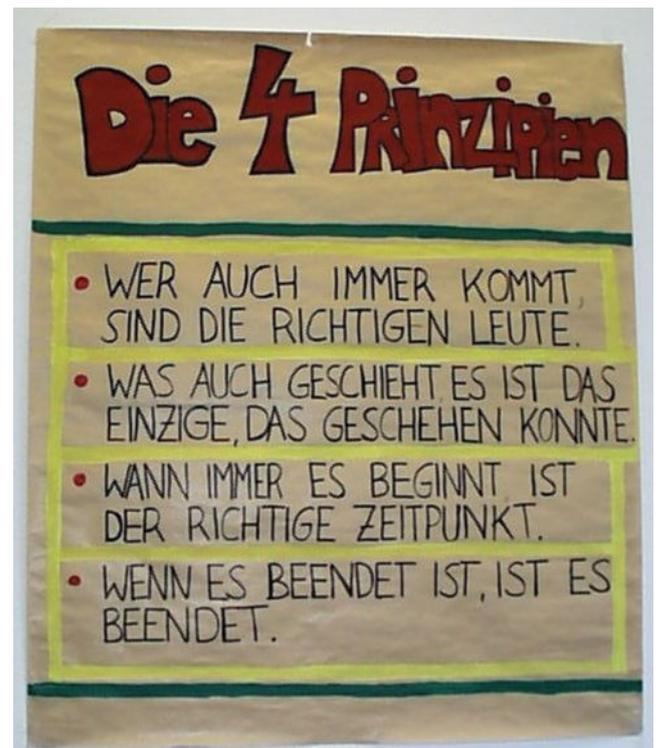
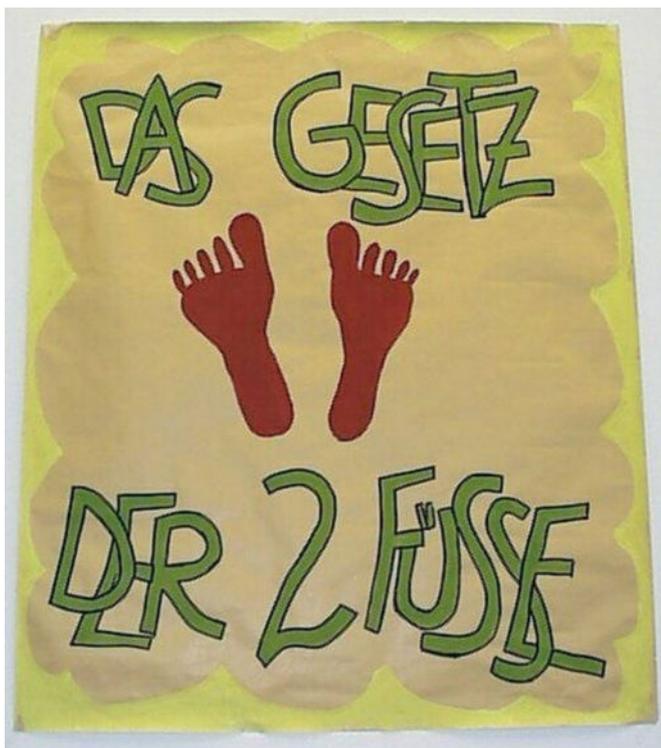
Fotoprotokoll

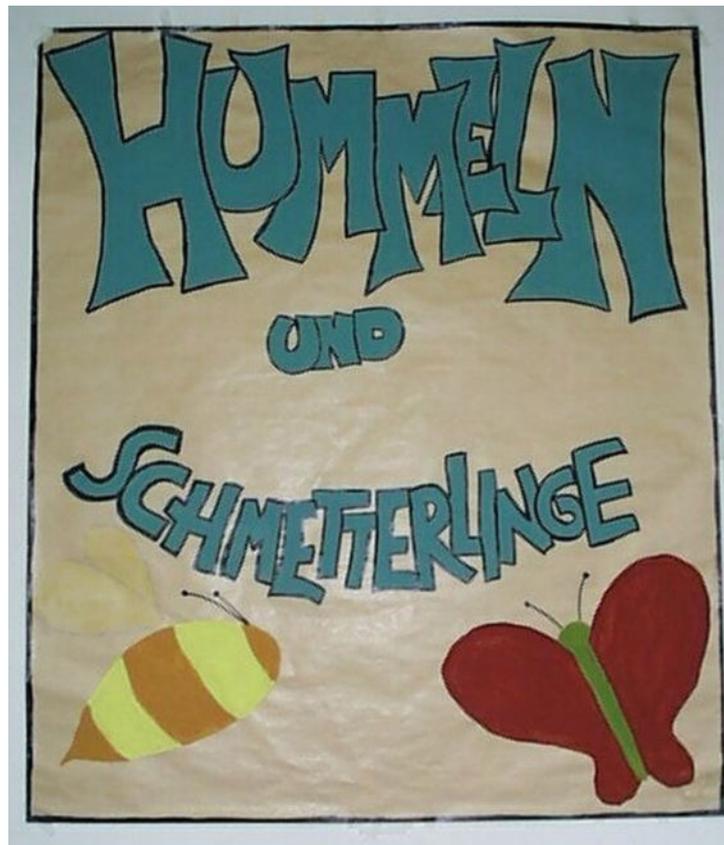


Der Raum öffnet sich ...



Die Auerhahnbalz

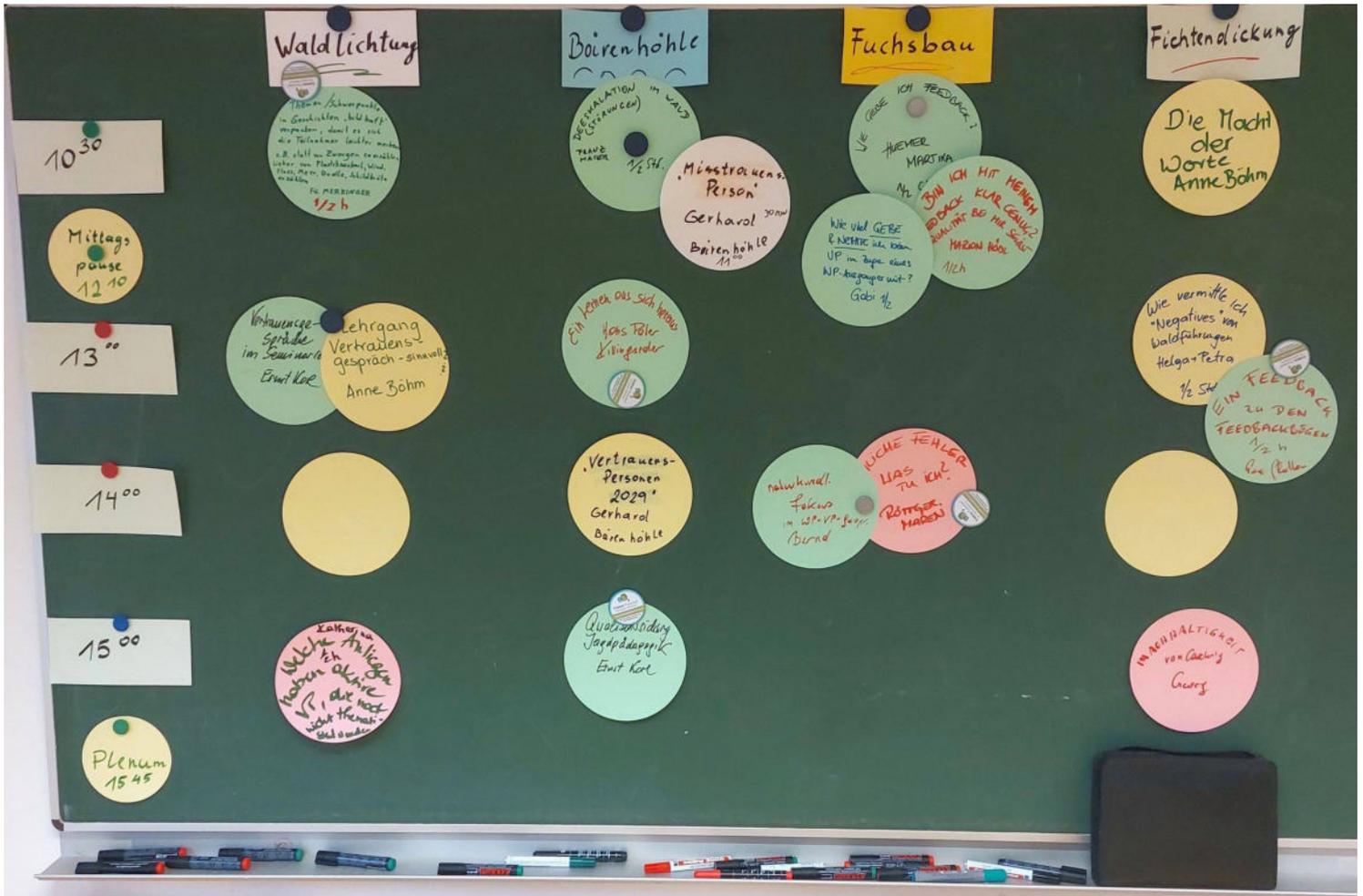




Die Grundsätze



Die „Hummeln“ und „Schmetterlinge“



Die Anliegenwand

IDEEN f. 15. TREFFEN

- ▷ „VONEINANDER LERNEN - PRAXIS“
- ▷ DIE MACHT DER WORTE
- ▷ DIE ANDEREN VP ERREICHEN
- ▷ REZERTIFIZIERTE BEFRAGEN
ZU VERTRAUENSGESPRÄCHEN
- ▷ „PARTY“ / GEDANKENAUSTAUSCH
ZUM QUATSCHEN / AUSTAUSCH
- ▷ „DYADE“ (VON KATHARINA)
- ▷ COUNSELING - WAS IST DAS GENAU?
SICH KENNENLENNEN!
- ▷ FACHAUSDRÜCKE
FREMDWÖRTER ERKLÄREN
- ▷ PLANUNG PROJEKTEAM / FAST PICHL
BIS MRZ 2024!
- TERMIN: FR ~~24.11.~~ 11. 2024 WS²⁶
- ORT: ST. PÖLTEN (LK⁵) OÖ. UNZ;
WARH³ ZWETTL?³⁴
- ▷ LERNNEBEWEN AUS D. SICHT DER
HIRNFORSCHUNG

Vorschläge aus 2023

Die Macht der Worte

↓ Wertschätzung

→ Verletzung

Anne
Böhm

- Das Ende deiner Sprache ist das Ende deiner Welt
- Was ausgesprochen wird, existiert
- Achte auf deine Worte
- Wir sind uns oft nicht bewusst wie unsere Worte wirken
- Position / Rolle d. Sprechenden
- Begrenzung durch Sympathie / Antipathie
- Stimme erheben
- Schlüsselwörter: Ich - ~~Aber~~ → UND
- Achte auf deine Worte ^{Warum}
- Verständlich sprechen
- Fragen
- Machtverhältnis VP ↔ W
- Danke zu Beginn ↔ Augenhöhe

• Thema
Input 2025:
Passert Peter
Spiraldynamik

DEESKALATION IM WACD (STÖRUNGEN)

FRANK MAIER

- SPRACHBARRIERE → DIE GEHT DER LIP DAMIT UM
- FLEXIBLER UMGANG MIT DEM KONZEPT
- "STÖRUNG" (HUND FEUERSALAMANDER, ... HABEN VORRANG)
- HERAUSFORDERUNG: - ÜBERVORSICHTIGE KINDER
 - SCHLECHTE MOTORIK
 - SCHLECHTE SELBSTEINSCHÄTZUNG
- HILFESTELLUNG ALS VERTRAUENSPERSON IN BESONDEREN SITUATIONEN

BIN ICH MIT MEINEM FEEDBACK KLAR GENUG?

Qualität bei mir selbst

Marion Hödl
& andere

ACHTUNG! → Worauf soll ich achten?
Was ist wichtig für dich?
Maximal ZWEI wichtige Punkte

Sonst wird es zu umfangreich und unübersichtlich
NIMMT MIR DEN STRESS!

FEEDBACK erst später einholen * - Bewertung
(per E-Mail, ...)

MODALITÄTEN VORHER KLÄREN

- Ich schreibe viel mit, ...
- mache Fotos, ...

EIN GEBEN und NEHMEN

WIE GEBE ICH FEEDBACK ?

MARTINA HUEMER
& TEAM

RAHMEN IST WICHTIG
FÜR NACHGESPRÄCH

zeitlich
räumlich
(ohne ~~Beobachter~~ GRUPPE)
ZUHÖRER ...

• FRAGE ALS ÖFFNUNG

"WIE IST ES DIR ERGANGEN?"
WIE IST DEIN GEFÜHL?"

• BEZUG-NAMME

AUF AUFTRAG

"MIR IST ETWAS
AUFGEFALLEN -

MÖCHTEST DU ES
WISSEN ?

⇒ AUCH AN
PÄDAGOG*INNEN

• SELBST-EINSCHÄTZUNG

• WERTUNGSFREIE ICH-BOTSCHAFTEN

• FEEDBACK F. VERTRAUENSPERSON - EINHOLEN ALS ABSCHLUSS

Ein Lernen aus Sich

heraus — Präsenz' Hans-Peter

♡ BEGEISTERUNG ♡ =

PRÄSENZ :

- HALTUNG (wie geht's mir / dir ? / Tagesverfassung)
- IN BEZIEHUNG TRETEN
- BEWUSSTSEIN
- TOTALE ANWESENHEIT
 - ⇒ PSYCHISCH
 - ⇒ PHYSISCH

☀ EINSTIMMUNG!

• KONGRUENZ

mit HERZ & SEELE

OHNE ZEITGEFÜHL

⇒ SENSIBLE SPRACHE statt richtig / falsch ⇒

passend / unpassend

⇒ BEWERTUNG vs. ABWERTUNG

GESTALTUNGSFREIRAUM ^{öffnen}

- nonverbal / emotional kommt ^{Impuls} Inhalt von TN

- PERSÖNLICHKEIT / POTENZIAL wahrnehmen

- MAGISCHER MOMENT

⇒ Schaffe ich es als VP zum Magischen Moment?

♡ ↳ AUFGABE = als VP wertfrei im Moment SEIN!

Gerhard

Konzept Vertrauens-Personen

→ 2029 ?

Was beibehalten?

- ▷ Netzwerktreffen
- ▷ Ausgang vor Ort (EA)
- ▷ WP als Erfolgskonzept
- ▷ wertschätzendes Vertrauensverhältnis
- ▷ Grundkonzept & Ausbildung (QE1, QE2)

Was ändern?

- ▷ freiwillig, Weiterb., Bonus f. WP
- ▷ aktiveres Netzwerk mit/für Nachwuchs
- ▷ bekannter, vertrauter, sichtbarer
- ▷ Rezertifizierung der VP
- ▷ Rückmeldung zur Begleitung der VP

(16 TN)

LG Vertrauensgespräch

- Zeitpunkt
- keine Konkurrenz
- nur Nische
- 11 bis 9 TN sonst nicht sinnvoll durchführbar
- es gibt genug Vertrauenspersonen
- 1 Angebot pro Jahr ist ausreichend
- Interaktion mit Kindergruppe fehlt
- kann nur ein Zusatzangebot sein
- Feedback kann nicht umfassend sein.
- ist Simulation, keine Wirklichkeit
- soll als Ergänzung bleiben
- Problem: zeitl. Begrenzung d. Vertrauensgespr.

Gerhard

„Misstrauens-Person“

Wie werde ich nie mehr gebucht!

KONTAKT

- zu teuer
- keine Zeit
- besondere Anforderungen

AUFTRAG

- ▷ Desinteresse
- ▷ Vorgabe
- ▷ abwertende Auftragsbesprechung

Beobachtung

- ▷ aktives Einmischen
- ▷ Ablenkung
- ▷ negative Kritik vor der Gruppe/an den Teilnehmenden
- ▷ rüpelhaftes Benehmen

Nachgespräch / Feedback

- ▷ zu wenig Zeit / Hektik
- ▷ negativ fokussierte Kommunikation (belehrend)
- ▷ Wahl des Ortes unpassend
- ▷ demotivierend (besser wissend, Ratschläge)

Vermittlung von "Negativem" ✓

bei Coachings

Helga Petra
Maren

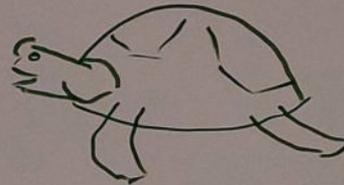
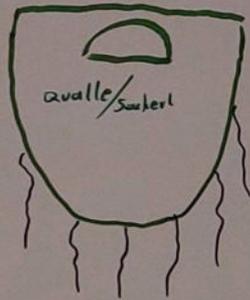
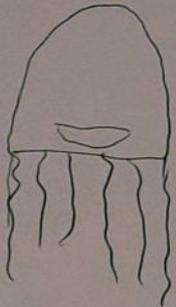
- Direkt dem WP sagen
- Weg über Lehrperson / Pädag.
- "Nicht-Auftrag" mit Frage erwähnen
(Möchtest du wissen, was mir noch aufgefallen ~~ist~~ sind?)
- Warten bis zum Feedback?
- 4% + 3 Statements bleiben hängen
Coaching weiter sinnvoll?
- Sofort agieren → Abbruch der Führung?

→ Pause (Pause, ...) = Cut
zurücktreten

→ Wirkungen → Emotionen

→ Auflösung in der Gruppe → wird positiv

Themen in einfache, reale
in Geschichten
verpacken.



Auswirkungen v. Müll (im WALD)

(geht schon ab 22.)

Merkinger Stefan

Welche Anliegen haben aktive VP, die noch nicht thematisiert wurden?

do Hanna

- META Ebene eine Mglk f. Relativiz. d. VP?

- OPEN SPACE ^{personationen} Wk, gerne Thema größer/weiter

WP-Zuführung Artikel, WP beschreibt, geben u. nehmen beschreiben, RAST ELEFANT, Stand bei NT i Gsp. / Veranstaltung, ... Wir sind VP!, je WP-Zuführung klug gehen VP-System rausstellen, BONUS-System Weiter zu folgen

Themen clustern?!

Reflexion: Wie ging es uns mit OSp.?

- Supra rision für VP
- HANDLUNGSBEDARF: ^{geografische Verteilung?} bereinigen u. od. mehr VP
- Arbeit an unserem IMAGE positiven Image
- AKTIVERE Netzwerk für uns VP-Praxisumsetzung
- Auswertung der RM-Bögen/Anzahl
- WAS WAREN ERFOLGSFAKTOREN f. d. VERTRAUENSPERSONEN ANZAHL ERHÖHUNG?
- Vertrauenspersonen-Treffen: ORT? 2025 gerechtere Verteilung der VA-Orte
- ✓ VP-Gespräch im Seminar-Rahmen - Wie?

Qualitätssicherung in der Jagdpädagogik

- Wichtig & richtig
- Rezertifizierung mit gültiger Jagdkarte
- Information in Jungjägerausbildung
wünschenswert
- In Aufsichtsjäger^e ~~prüfung~~^{Berufsjäger-}ausbildung
sollte es eingebunden werden

Vertrauensgespräch als Angebot, nicht als Verpflichtung ✓

- Vertrauensgespräch ist die einzige Möglichkeit der Selbstreflexion
- Freiwilligkeit ist nicht sinnvoll, weil auch Weiterbildungsveranstaltungen eine Verpflichtung sind
- ohne Verpflichtung werden keine Vertrauensgespräche mehr stattfinden
- Für den / die WP wird sich nichts ändern
- WP hat einen Benefit auch wenn es eine Verpflichtung ist.
- Vertrauensgespräche werden zurückgehen.
- Druck durch Terminfindung
- Zwischen WP + VP ändert sich nichts
- Verpflichtung kann auch unmotivierte verändern, Chance zur Veränderung
- Beobachtungssituation bleibt.

Fazit: Mit Verpflichtung erreichen wir auch Veränderungs-unwillige.

NACHHALTIGKEIT DER ARBEIT d. VP.

- Feststellung evtl. in Einzelcoaching nach 5 Jahren
- Möglichkeit Fragebögen
- Darstellung gg.üb. **Britten** / Fördergebern
 - ⇒ Statistik Vertr. Gespräche ... kein inhaltlicher Einblick
 - ⇒ Anzahl Waldführungen? Statistik - wie viele Gruppen/TN?

HP-VP

Zusatzqualifikationen zum Auswählen:

- Kränke
- Wied
- Insekt
- Vögel
- Amph. & Rept.
- Wildbienen
- Pilze
- Boden
- Wasser

↳ ist Feedback gewünscht?











Der zufriedene Gastgeber Thomas Schrammel

Mit Unterstützung von Bund, Ländern und Europäischer Union

 Bundesministerium
Land- und Forstwirtschaft,
Regionen und Wasserwirtschaft

 **LE 14-20**
Entwicklung für den Ländlichen Raum

Europäischer
Landwirtschaftsfonds für
die Entwicklung des
ländlichen Raums:
Hier investieren Europa in
die ländlichen Gebiete.

