

1. Was ist ein Förderkreis und warum ist er notwendig?

Bei deinem Freiwilligendienst mit dem ICJA entstehen Kosten die zum Teil das Projekt, in dem du arbeitest trägt, größtenteils aber der ICJA. Doch woher bekommt der ICJA das Geld dafür? Der Freiwilligendienst wird vor allem aus Teilnahmebeiträgen finanziert. Ziel beim Aufbau eines Förderkreises ist es, Förderer zu finden, die einen Teil oder aber die gesamten Kosten deines Freiwilligendienstes abdecken.

Neben der nicht unerheblichen Mitfinanzierung der Arbeit des ICJA erfüllt der Förderkreis aber noch eine wichtige andere Funktion: Im Förderkreis finden sich Menschen zusammen, die an deiner Freiwilligenzeit und der ICJA-Arbeit Interesse haben. Damit ist der Förderkreis für dich neben anderen Freiwilligen, den Partnern im Projekt, den Hauptamtlichen des ICJAs, Freunden und Familie zu Hause ein möglicher Gesprächspartner ganz eigener Qualität. Durch Interesse und durch Anteilnahme an dem, was du als Freiwilliger erleben wirst, hilft der Förderkreis ebenso wie durch seinen finanziellen Beitrag.

Eine Obergrenze für die Anzahl der FörderInnen ist schwer zu bestimmen. Sie hängt von deiner Kommunikationsfähigkeit ab. Einerseits gibt es von 30 FörderInnen mehr Rückfragen als von 20. Andererseits steigen aber auch die Chancen, deine Erfahrungen in der Arbeit zu nutzen und mit vielen Menschen zu teilen.

2. Wer kann zu einem Förderkreis gehören?

Der Förderkreis ist eine vielfältige Gruppe durchaus verschiedener Menschen, zu denen du eine persönliche, politische, lokale oder andere Beziehung hast. Zum Beispiel aus:

- a. der Familie: Hier überwiegt normalerweise ein enges persönliches Verhältnis und das Interesse an deiner Person, z.B. Patenonkel/-tante, Neffen, Nichten, Cousins und Cousinen
- b. dem Freundeskreis: aus Schule, Betrieb und Freizeit (Friedensgruppe, Musikband, Sportverein, Kirchengemeinde). Auch hier sind die Beziehungen persönlich geprägt. Meist ist man neugierig, wie es dir mit ICJA im Ausland geht
- c. den NachbarInnen, KiezbewohnerInnen, LehrerInnen, ProfessorInnen: Menschen, mit denen dich ein Wir-Gefühl verbindet, (d.h. BetriebskollegInnen, Chefn, ParteigenossInnen, ChorleiterIn), die neugierig sind, was "eine/einer von uns" wird und erlebt. Bei vielen aus dieser Gruppe kann es starke inhaltliche Interessen geben.
- d. Honoratioren: Lokal-PolitikerInnen, Mäzene, Leute, die junge Menschen fördern wollen (und manchmal ein Interesse daran haben, dass das auch bekannt wird), z.B. Bürgermeister, Parteivorsitzende, Vereine, Firmen, Kirchengemeinden, politische Gemeinde: Örtliche Pfarrer, Kirchenvorstandsmitglieder, Firmen, die in der Gegend Bedeutung haben, Sportvereins- und Parteivorsitzende, Bischöfe. Solche Kontakte kommen oft über Eltern oder ältere Freunde und Verwandte zustande.

3. Wie sehen die praktischen Schritte aus?

Kommunikation

Die möglichen Förderkreismitglieder wollen ganz unterschiedlich angesprochen werden, mit ganz je eigenen Methoden: vom Zeitungsartikel über den Diavortrag bis zum Brief oder eben einem Gespräch. Das Hauptkriterium wird die Art deiner bisherigen Beziehung zu ihnen sein (familiär, persönlich aus Schule oder Beruf, durch kirchliches, politisches oder kulturelles Engagement oder auch bisher nur aus Presse, Funk und Fernsehen bekannt).

Grundsätzlich können alle Kommunikationstechniken angewendet werden.

- Gespräche haben einen ganz besonderen Wert, weil du in ihnen mit deiner Persönlichkeit überzeugen kannst. Oft gilt das auch für Telefongespräche. Unterstützen kannst du sie durch Informationsmittel (Faltblätter, die ICJA News, Freiwilligenberichte; alles bei ICJA zu erfragen).
- Briefe wirken besser, je anschaulicher, persönlicher und konkreter sie sind und je besser es gelingt, das Anliegen auf den Punkt zu bringen. Du solltest nicht vergessen, darin klar um finanzielle Unterstützung zu bitten. Wenn du ein Gesprächsangebot machst, eröffnest du dir die Chance, noch viel umfangreicher zu informieren, als dies schriftlich möglich ist. Es gibt auch überraschend gute Erfahrungen mit Briefen, die nicht an spezielle Adressaten geschrieben worden sind, sondern nur an mögliche Interessenten. In Schulen oder Betrieben werden sie abgelegt, wo viele Menschen vorbeikommen. Solch ein Brief sollte ein Gesprächsangebot enthalten.
- Wandzeitungen sind sinnvoll, wo viele Menschen vorbeikommen, zu denen du eine Beziehung aufbauen kannst. Eine leichte Kontaktaufnahme mit dir muss gewährleistet sein. Die Arbeit mit der Zeitung ist sehr wünschenswert und empfiehlt sich, weil du damit eine Menge Menschen erreichst und darin die gesamte Freiwilligenarbeit dargestellt werden kann. Besonders Lokalzeitungen haben ein Interesse daran zu berichten, was Menschen aus ihrer jeweiligen Region widerfährt.
- (Dia)-vortrag in Schulen, Vereinen, Kirchengemeinden: Wo möglich, kann man dies gemeinsam mit ehemaligen Freiwilligen des ICJA und Mitgliedern der Regionalgruppen in deiner Gegend gestalten (Adressen beim ICJA).

Wichtig bei all diesen Techniken ist die Anschaulichkeit: dass du deine Ziele klar darstellst, dass du nichts versprichst, was du nicht halten kannst, dass du den Kontakt mit denen pflegst, die sich melden.

Informationen geben

Alle FörderInnen wollen Informationen. Selbst bei Menschen, die dir sehr nahe stehen, solltest du dir darüber klar werden, dass du diese nicht um deinetwillen allein um Unterstützung bittest, sondern deine FörderInnen sinnvolle Arbeit, nämlich die Freiwilligenarbeit beim ICJA, finanzieren.

Was ist dein Ziel als Freiwilliger? Was ist das Besondere deines zukünftigen Projektes? Was ist ICJA überhaupt für ein Verein? Wie arbeitet der ICJA? Wie werden die Freiwilligen vorbereitet und begleitet? Welche Wirkungen hat ICJA bisher gehabt? Welche Beziehungen sind für dich wichtig, zwischen deinem zukünftigen Gastland und Deutschland? Was willst du noch alles tun, bevor du ausreist?

Du musst diese Fragen zunächst für dich klären. Vorher kannst du nicht mit Überzeugung die Menschen ansprechen, die du für deinen Förderkreis gewinnen willst. Dann musst du dir klar werden, wie du deine Sache darstellen möchtest. Wenn du einen Förderkreis aufbaust, weißt du, in welches Land und oft auch, in welches Projekt du gehst. Darüber wollen deine Förderer Bescheid wissen. Du kannst ICJA-Landes- oder Projektinformationen - z.B.

Freiwilligenberichte oder Faltblätter nutzen. Alle diese Informationen werden für deine FörderInnen interessant, wenn der Verein ICJA und dessen bisherige Arbeit mit deinen persönlichen Zielen, Wünschen und Plänen verbunden wird, wenn du darstellst, was du dir von deiner Mitarbeit erwartest, wenn ICJA für deine Partner lebendig wird.

Zusammenhänge aufzeigen

Stelle dar, wie du zu ICJA gekommen bist, warum du in dein Gastland und Projekt möchtest. Dazu gehört auch die finanzielle Seite der Freiwilligenarbeit. Veranschauliche, aus welchen zwei Gründen der Förderkreis notwendig ist. Die Förderer sollten verstehen, warum ihr Beitrag, um deine Freiwilligenarbeit anzubieten und zu begleiten, sehr wichtig für ICJA ist.

Nachfragen beantworten

Es ist gut, mit kritischen Nachfragen oder Kommentaren der Angesprochenen zu rechnen. Sie zeigen, was die Fragenden interessiert und welche Vorinformationen sie besitzen. Zugegeben, manchmal macht es Mühe, Fragen zu beantworten oder die Arbeit zu erläutern, aber eigentlich ist das immer interessant und kann dir eine Menge neuer Erfahrungen bringen. Du bekommst dabei auch Gelegenheit, dir selbst über das, was da auf dich zukommt, klarer zu werden. Jedes Gespräch, jeder Brief wird anders sein. Wenn du auf Fragen stößt, die du nicht beantworten kannst, wenn du Hilfe und Unterstützung brauchst, wende dich bitte an Mitfreiwillige, Ehemalige oder Regionalgruppen. Im Gespräch mit ihnen hast du die besten Chancen, zu Antworten zu kommen. Ein Förderkreis, der sich aus ganz verschiedenen Menschen zusammensetzt, die deinem Anliegen unterschiedlich nahe stehen, ist eine persönliche Herausforderung. Solch einen Kreis aufzubauen und mit ihm Kontakt zu halten, erfordert von dir Eigenschaften und Fertigkeiten, die du auch in der Zeit als

ICJA- Freiwilliger im Ausland dringend nötig hast. (Die Konfrontation und Kommunikation mit dir zunächst fremden Menschen wird während deines Freiwilligendienstes alltäglich sein.)

4. Welche Schwierigkeiten können auftauchen?

Natürlich gibt es auch Schwierigkeiten und Rückschläge beim Aufbau eines Förderkreises. Diese können sehr unterschiedlich sein. Sie hängen von den Menschen ab, die du ansprichst. Manche werden aus persönlichen, finanziellen oder auch politischen Gründen nicht bereit oder in der Lage sein, deine ICJA-Tätigkeit zu unterstützen. Aber auch mit dir selbst kannst du Schwierigkeiten haben. Vielleicht bist du schüchtern, vielleicht hast du argumentative Probleme oder es fällt dir schwer, deine verschiedenen Ziele bis zum Freiwilligendienst zeitlich unter einen Hut zu bekommen. Mit diesen und anderen Hindernissen gilt es auch als Freiwilliger zurecht zu kommen. Deshalb ist es nur gut, sie schon beim Aufbau des Förderkreises bewusst anzugehen. Manchmal kann es passieren, dass du bewusst oder unbewusst zuviel von dir verlangst, dich unter zu hohen Erfolgsdruck setzt und dich dadurch hemmst. Manchmal fürchtest du dich vielleicht auch vor einer Absage. Das kann verhindern, dass du überhaupt jemanden ansprichst. Mach dir dann dein Ziel klar, sag dir ruhig auch einmal, dass du etwas Gutes vorhast, das es wert ist, von anderen unterstützt zu werden. Wenn du dich dann noch daran erinnerst, dass es auch von deinem Engagement abhängt, dass die Arbeit insgesamt gelingt, müsstest du eine gute Chance haben, innere und äußere Widerstände zu überwinden. Eine gute Vorbereitung wird dir sehr helfen, Menschen zu überzeugen. Das gilt besonders, wenn du es mit kritischen oder unentschlossenen Menschen zu tun hast.

Zeiteinteilung

Zu einer guten Vorbereitung gehört es auch, dass du dir klar wirst, wie viel Zeit der Aufbau eines Förderkreises braucht. Ein Mensch, den du für dein Anliegen interessieren willst, muss merken, dass du auch an ihm Interesse hast. Selbst wenn du gut vorbereitet bist, musst du mit Schwierigkeiten rechnen. Da haben Leute keine Zeit für ein Gespräch, da wird ein Brief nicht beantwortet, da hat ein Artikel oder ein Vortrag nicht die erhoffte Resonanz. In solchen Fällen ist es gut, wenn du dich nicht verletzen lässt und das alles erst einmal als eine durchaus mögliche Reaktion auf dein Tun verstehst, die du mit Geduld verändern kannst. Übe dich in der Kunst des Nachfassens. Mache einen zweiten Gesprächstermin aus. Frage nach, wenn ein Brief unbeantwortet geblieben ist. Schau, ob du in einem anderen Artikel dein Thema nicht angemessener darstellen kannst.

Da der Förderkreis eine Gruppe von freiwilligen, persönlichen UnterstützerInnen ist, bedarf er deiner "Pflege". Die FörderInnen fühlen sich in ihrem Interesse und ihrer Bereitschaft zur Unterstützung bestätigt, wenn du sie regelmäßig informierst (z.B. durch Freiwilligenberichte) und wenn ihre Fragen von dir beantwortet werden. Das bedeutet Arbeit für dich. Aber die Notwendigkeit, immer wieder über dich, deine Motive und deine Erlebnisse und Erfahrungen nachzudenken, ist auch eine Chance.

ICJA Freiwilligenaustausch weltweit, Juni 2011