

## Wer agiert als LEHRKRAFT? Jeder Mensch, der Dinge erklärt ...

**Die meisten Leute meinen mit "Lehrkraft" ausschließlich Personen, die in Schule und Ausbildung, inkl. Instituten der Erwachsenenbildung (bzw. innerhalb von Organisationen oder Firmen) unterrichten. Damit hätten wir schon sehr viele Personen, aber die Zahl "Teilzeit"-Lehrer und Lehrerinnen ist weit größer.**

Bedenken Sie:

Wann immer eine Person einer anderen Person etwas erläutern will (muss), agiert sie als Lehrkraft.

Das gilt für den 9-Jährigen, der seiner Mutter "klar machen" möchte, was eine LAN-Party ist und warum er unbedingt dabei sein muss, genau so wie für die Nachbarin, die uns darüber belehrt, wie wir ihre Katze füttern sollen, während sie übernacht verreisen muss. Ob Sie "lernen" wollen, wie man die neue Entsaftungsmaschine wieder zum Laufen bringt und Ihren Lebenspartner um Hilfe bitten oder ob Sie das Opfer eines Verkäufers/Beraters werden, der absolut unfähig ist, Ihnen begreiflich zu machen, wie Sie die Daten von Ihrem Handy auf Ihren PC übertragen können - immer gibt es eine Person, die etwas weiß und eine, die das Wissen der ersten Person

1. anzapfen möchte bzw.
2. der es "eingetrichtert" werden soll.

Nun gibt es wieder zwei Möglichkeiten: Entweder die LEHRENDE Person versteht etwas vom LEHREN, dann wird der andere Mensch gerne und leicht hinzulernen können. Dies gilt, unabhängig davon, ob dies nur eine Person ist (wie in einem Mitarbeiter-, Kunden, oder Coaching-Gespräch) oder ob es gleichzeitig einige oder viele, auch abertausende von LERNENDEN Personen sind, wie in Klassenzimmern bzw. wenn der Erklärende ein Buch geschrieben oder ein "e-Learning" Produkt gestaltet hat.

Deshalb können wir etwas allgemeiner festhalten:

Wer LEHREN will (muss) ist SENDER, die LERNENDE Person versucht mit ihrer Botschaft EMPFÄNGER zu "erreichen".

Dabei ist es gleichgültig, ob der Sender physisch anwesend ist, z.B. wie in Büros, Läden, Klassen- oder Konferenzimmern weltweit, oder ob der Empfänger alleine versucht, die Botschaft des Senders zu verstehen (entschlüsseln), wenn er eine Anzeige, eine Gebrauchsanleitung, einen Brief (inkl. Werbebriefe), einen Artikel oder ein Buch liest, eine Audio-CD hört oder das Programm einer CD-ROM spielt, im Internet surft etc.

In der **Kommunikations-Theorie** geht man seit Jahrzehnten davon aus, **dass der Sender verantwortlich ist**, ob die Botschaft verstanden werden kann. (Wir werden gleich differenzieren, was mit "kann" gemeint ist.) Im Seminar demonstriere ich das gerne, indem ich mitten im Satz von der heutigen Vortragssprache (z.B. Englisch) in eine andere (z.B. Holländisch) überwechsle und die Teilnehmer und Teilnehmerinnen verblüffe. Nach den ersten Schrecksekunden teilen sich die Reaktionen meiner Empfänger: Jene (wenigen), die die neue Sprache verstehen können, unterhalten sich königlich, während die (meisten) anderen zunehmend konsterniert werden.

Ehe sie richtig sauer werden, wechsle ich in die derzeitige Vortragssprache zurück und frage, ob jene, die nicht begreifen, SCHULD seien? Schnell wird klar, dass wir "Sprache" hier metaphorisch verwenden, denn:

Der Sender trägt die VERANTWORTUNG, eine Sprache zu wählen, die der Empfänger verstehen kann.

Dabei ist zu beachten, dass es keine hundertprozentige Regel ist, denn:

1. Natürlich kann es vorkommen, dass in einem großen Saal einzelne Menschen sitzen, die das "Kauderwelsch" verstehen, wenn ich die Sprache abrupt wechsle. Aber das stellt

- keine Berechtigung dar, in dieser Sprache zu reden und alle anderen zu frustrieren!
2. Natürlich kann es sein, dass einzelne, von denen man erwarten würde, dass Sie die "Vortragsprache" (auch im übertragenen Sinne) begreifen, Probleme damit haben, z.B. Touristen oder Immigranten, die sich also im falschen, nämlich im "englischen" Saal aufhalten. Spricht ein Empfänger zu einer großen Gruppe, so muss er auf diese wenigen keine Rücksicht nehmen, solange seine Sprache die Mehrheit "erreicht", aber:
  3. Sendet ein SENDER an eine kleine Gruppe/ein INDIVIDUUM, dann muss er sich auf die Sprache seiner Empfänger einstellen.
  4. Deshalb ist wirklich guter Einzel-Unterricht, gutes persönliches Coaching, gute Nachhilfe und ähnliche Formen des so genannten guten 1:1-Unterrichtes (One to One - Teachings) so rar. Die meisten SENDER spulen weitgehend Null-Acht-Fünfzehn-Programme ab, gleichgültig, mit wem sie gerade auf einer 1:1-Basis reden. Wenn man eine Frage stellt, welche die Reihenfolge der Präsentation verändern würde, reagieren sie mit "darauf kommen wir noch" oder ähnlich, weil sie sich gar nicht auf das Individuum einstellen, das ihnen hier ausgeliefert ist. Hier wäre der Klient in einer großen, preiswerten Gruppen-Situation besser "beraten".
  5. Wann immer ein EMPFÄNGER den SENDER nicht versteht, neigen die meisten dazu, dem EMPFÄNGER die Schuld zu geben (inkl. der Opfer!). Man hält die Empfänger dann gerne für des-interessiert, unkonzentriert, de-motiviert und, wenn die Empfänger zuhause (oder zwischen Lektionen) etwas lernen/erarbeiten sollen, für FAUL. Merke:
  6. Solange alle (inkl. der Opfer) den Empfängern die Schuld geben, solange brauchen die Sender sich nie zu fragen: Ist meine Botschaft denn gehirn-gerecht? (Für die Gehirne der Empfänger!)

Das macht die Sache einfach für die Täter und so bleibt die Situation unhaltbar für Millionen vom Empfängern, z.B. unsere Kinder von Kindergarten bis Schulen und anderen Ausbildungsstätten. Interessanterweise gibt man sich an Sonderschulen sehr viel Mühe, die inzwischen total frustrierten und entmutigten Sender zu "erreichen". Ein Bruchteil dieser Mühe in den Jahren davor hätte die Sonderschule überflüssig gemacht. PISA-Sieger-Länder haben Sonderschulen abgeschafft, bei uns hingegen wächst die Zahl der dort eingesperrten Opfer von Jahr zu Jahr, wie auch die Zahl jener, die wir mit Methylphenidat (z.B. Ritalin) "ruhigstellen", damit Erwachsene (z.B. Lehrer und Lehrerinnen) es leichter haben ... Ähnlich leiden Millionen von Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen in Mitarbeiter-Schulungen (z.B. Produktwissen), Kurs- und Seminar-Teilnehmer an Kursen, die von verschiedensten Veranstaltern ausgeschrieben werden (inkl. Arbeitsamt), Kunden und Kundinnen, die man in Kundenveranstaltungen "informieren" will etc.

Der Kunde kann mit den Füßen wählen und gehen, wenn er das nächste langweilige Referat (= Frontal-Unterricht für Erwachsene) über sich ergehen lassen soll (wobei diese Art der Unterweisung als eine Power Präsentation nicht besser wird). Nur Kunden, die bereits brennendes Interesse haben (z.B. am neuen Make-up oder an der neuen Bohrmaschine), entnehmen jeder Art von Vortrag (aufgrund ihres Vorwissens und ihres eigenen Interesses) einiges. Alle anderen bleiben "außen vor" und kommen sich mal wieder doof vor. Aber auch Teilnehmer und Teilnehmerinnen von Millionen anderer Veranstaltungen Tag für Tag sind genaugenommen Kunden:

Der Sender will etwas "verkaufen" (Information, Theorien, Wissen, praktisches Know-how). Demzufolge sollten die Gesetze des Verkaufs regieren.

Im Englischen heißt es ja "**to sell an idea**", das sollten wir nicht nur metaphorisch interpretieren! Denn die Gesetze des Verkaufs besagen, dass gelangweilte Kunden und Kundinnen oder Menschen, die nichts verstehen, nicht kaufen können, selbst wenn sie wollten (was ja oft genug der Fall ist!).

Vor einiger Zeit habe ich ein kleines **Wissens-ABC** angelegt. Achten Sie bitte darauf, wie viele der "Täter" (im Folgenden am Zeilenanfang in GROSSBUCHSTABEN) keine Lehrkräfte im üblichen Sinne zu sein scheinen, aber all diese Menschen be-LEHREN andere (ständig, häufig oder regelmäßig):

- AUSBILDER - in Industrie, und Wirtschaft, an Schulen, beim Militär
- BERATER erklären, erläutern, coachen, und animieren zum Lernen
- BERUFSSCHULLEHRER unterrichten, unterweisen
- COACHES - Personality, Tätigkeiten (Rhetorik, Musik, Tennis), Teamsport (Fußball)
- DOZENTEN dozieren, unterrichten, unterweisen Studierende
- ELTERN erklären, erläutern Dinge (!!!) und geben Anweisungen
- FÜHRUNGSKRÄFTE weisen Mitarbeiter ein und geben Anweisungen
- GYMNASIALLEHRER unterrichten, unterweisen Schüler und Schülerinnen
- HAUPTSCHULLEHRER unterrichten, unterweisen Schüler und Schülerinnen
- INDUSTRIE-AUSBILDER bilden Azubis aus
- JURISTEN erläutern/erklären Richtern, Schöffen (Juris) ihre Position und unterweisen sie, oft auch durch das Befragen von Fachleuten (z.B. bezüglich des "genetischen Fingerabdruckes")
- KAMPFSport: Meister und Meisterinnen bilden Schüler und Schülerinnen aus
- KINDER erläutern Erwachsenen Dinge (z.B. wie man Recorder (mit Festplatte) bedient
- ...
- LKW-FAHRLEHRKRÄFTE bilden zukünftige "Trucker" aus
- MEISTER (z.B. im Handwerk) bilden Azubis und Gesellen aus
- MITARBEITER unterrichten einander in Meetings, Konferenzen (Es ist kein Zufall, dass der Begriff "unterrichten" auch hier "passt".)
- NACHRICHTENAGENTUREN informieren (= unterrichten) ihre Abonnenten
- OPTIKER informieren (belehren) ihre Kunden und Kundinnen
- PROFESSOREN halten Vorlesungen, diskutieren, beantworten Fragen (das soll es geben)
- QUIZMASTER informieren (belehren) ihre Spielpartner und ihr Publikum
- REALSCHULLEHRER unterrichten, unterweisen
- SANITÄTER bilden zukünftige Sanitäter aus
- TRAINER bilden aus, erklären und trainieren
- UMFRAGE: Interviewer erläutern, worum es bei dieser Studie geht ...
- VERKÄUFER wollen erklärungsbedürftige Produkte/Dienstleistungen verkaufen
- WISSENSCHAFTLER publizieren, um ihre Fachkollegen (die Öffentlichkeit) zu unterrichten
- X-beliebige Berufe: Immer müssen neue Kollegen und Mitarbeiter - sogar Kunden - eingewiesen, informiert werden.
- YACHT-DESIGNER bilden künftige Yacht-Designer aus
- ZIMMERLEUTE bilden künftige Zimmerleute aus.

Wir sehen also:

De facto ist so gut wie jede und jeder von uns manchmal, häufig oder regelmäßig als Lehrkraft tätig.

Die wenigsten Menschen wollen andere verunsichern und verletzen, es ereignet sich, weil den meisten Tätern nicht bewusst ist, was abläuft (wir kommen später darauf zurück!).

Ziel meiner Arbeit ist es demzufolge seit 1970, aufzuzeigen, dass vieles, das wir über das Lehren (Informieren, Erklären, Unterweisen) zu wissen glauben, kontra-produktiv ist, sowie, wie wir es den Lernenden leicht machen könnten ...

Zwar war ich lange Jahre ein einsamer Rufer in der Wüste, aber die neue Gehirn-Forschung zeigt, dass viele meiner (teilweise intuitiv und experimentell erprobten) Ansätze taugen. Interessanterweise redet man heute von Neuro-Didaktik, aber das bedeutet auch nichts anderes als das, was ich seit Jahrzehnten als GEHIRN-GERECHT (brain-friendly, hersenen-vriendelijk, cervau-phile etc.) bezeichnet habe!

**Fazit:** Wenn wir alle zeitweise als LEHRKRAFT agieren, und wenn wir regelmäßig von anderen bel-LEHRT werden, sollten wir uns nicht endlich damit befassen, wie das Business des LEHRENS/LERNENS besser gemanagt werden kann? Wir alle sind Sender oder Empfänger, wenn wir informieren, erklären, einweisen, unterrichten ... Also, wollen wir nicht mehr darüber wissen, um weder als Opfer unnötig zu leiden noch als Täter unnötiges Leid zuzufügen?

