

3.1 | Der Anleiter als Impulsgeber

Tab.3.1 : Ergebnisse einer Befragung von Mentoren in der Behindertenhilfe

Positives Anleiterverhalten...	... löst beim Schüler aus:
Schüler als eigenständige Persönlichkeit ernst nehmen	Vertrauen, Unabhängigkeit, Selbstvertrauen
Sympathie und Akzeptanz	Vertrauen, Motivation
Dem Schüler Zeit zum Lernen lassen	Sicherheit, Vertrauen
Eingehen auf Kenntnisse des Schülers	Sicherheit, Erfolgserlebnisse, Selbstständigkeit
Dem Schüler etwas zutrauen	Selbstwertgefühl, Kreativität, Motivation
Rückmeldung, konstruktive Kritik	Sicherheit, Orientierung
Freiraum geben	Kreativität, Erfolgserlebnisse, Motivation
Klare Absprachen/Aufträge	Sicherheit, Orientierung
Lernfelder anbieten zum Nachahmen und Abgrenzen	Finden eigener Position, Selbstvertrauen
Persönliche, aber klar umrissene Beziehung	Sicherheit
Engagement spüren lassen	Vorbildfunktion
Klarheit in Position, Werten und Vorgaben	Identifizierung und Abgrenzung
Zeit haben	Rückhalt, Vertrauen
Umfassende Information	Orientierung
Offenheit, Kritikfähigkeit	Wertschätzung, Vertrauen
Interesse	Motivation
Wertschätzung	Zufriedenheit, Selbstvertrauen

Die Tabelle gibt in knappster Form wieder, wie entscheidend ein offener, wertschätzender und vor allem klarer Umgangsstil des Anleiters für den Lern-

erfolg des Schülers ist (s. 2.5, S. 19 ff; 3.3, S. 34) Basis dafür ist eine gute Beziehung zwischen Anleiter und Schüler.

3.2 Das Bild vom anderen – Orientierung und Handicap in der Beziehung

Anleitung ist ein Beziehungsgeschehen, eine Interaktion, bei der beide Partner wechselseitig aufeinander Einfluss nehmen.

3.2.1 Erste Begegnung – Weichenstellung für die Anleiter-Schüler-Beziehung

Offenheit erzeugt Offenheit

Kommt der Anleiter dem Schüler positiv entgegen, offen für ihn als Person und für seine Vorstellungen von Arbeit, so wird der Schüler das als wohltuend empfinden und sich seinerseits ebenfalls eher öffnen und auf sein Gegenüber zugehen. Das wiederum wird diesen freuen und in seiner positiven Haltung bestärken. Wir sprechen dann von einem „positiven Kreisprozess“ (Schulz v. Thun, Watzlawick), der sich fortsetzt und beide Partner zu einer von gegenseitiger Wertschätzung geprägten, wohltuenden Zusammenarbeit befähigt.

Vorbehalte erzeugen Vorbehalte

Leider ist das negative Pendant zum positiven Kreisprozess genauso oft anzutreffen. Die Beziehung Anleiter-Schüler steht dann gleichsam von Anfang an unter einem unglücklichen Stern –

- sei es, dass der Anleiter schlechte Erfahrungen mit Schülern gemacht oder seine Aufgabe nur widerwillig übernommen hat,
- sei es, dass der Anleiter vor dem Schüler oder der Schüler vor dem Anleiter „vorgewarnt“ wurde und deshalb gleich mit Bedenken und Vorbehalten in die Beziehung hineingeht.

In den meisten Fällen bestimmen Vorerfahrungen mit der Anleitungssituation den Anfang einer Anleiter-Schüler-Beziehung. Sind diese Vorerfahrungen negativer Art, dann können sie die Beziehung von vornherein überschatten.

Z „Es ist schwieriger, eine vorgefasste Meinung zu zertrümmern, als ein Atom.“ (Albert Einstein)

Vorsicht „erster Eindruck“

Der Anstoß in eine positive oder negative Richtung kann aber auch ganz einfach vom ersten, äußersten Eindruck ausgehen, den Anleiter und Schüler von einander gewinnen. Diese zwangsläufig ganz oberflächliche und nicht selten völlig irreführende erste „Momentaufnahme“, bei der häufig Äußerlichkeiten wie Kleidung, Sprechweise u.ä. im Vordergrund stehen, kann einen Kreisprozess auslösen, wie er in Abb. 3.1 dargestellt ist.

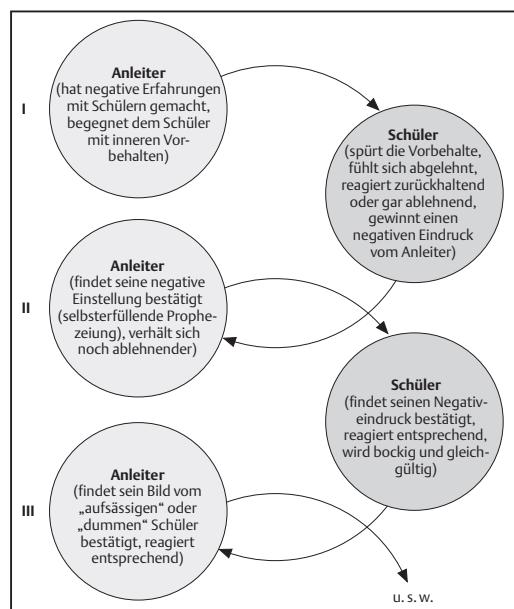


Abb. 3.1 ■ Negativer Kreisprozess.

Es ist ganz natürlich, dass Vorerfahrungen, Vorinformationen und auch erste Eindrücke unser Verhalten bestimmen und dass wir uns, bewusst oder unbewusst, an ihnen orientieren. Damit wir dennoch nicht Auslöser oder Opfer einer negativen „Kreisprozess-Spirale“ werden, die sich, wenn sie erst einmal in Gang gesetzt wurde, nur sehr schwer aufzuhalten oder durchbrechen lässt, sollten wir eines bedenken: Gefährlich werden Irrtümer vor allem, wenn an ihnen festgehalten wird. Das gilt in höchstem Maße für Vorurteile und Fehler in der Wahrnehmung anderer Menschen.