

„Wichtig ist, was jemand kann, und nicht, wo es gelernt wurde.“

Vorwort zum Deutschen Qualifikationsrahmen für lebenslanges Lernen- 2011

Inwieweit lassen sich Kompetenzen mit digitalen Mitteln fördern?

Medienkonsum sichert noch keine Kompetenz

„Youtube ist wie ein Zweit-Lehrer zu Hause.... „Ein größeres Problem sind Fake News.“

„Es werden viele vermeintlich nachrichtliche Videos konsumiert, die eben nicht immer alle richtige Inhalte haben. Wenn Schüler dann mit so einem Video im Unterricht argumentieren, sind wir als Lehrer gefragt.“ *

Diese Aussagen eines Lehrers illustrieren die Möglichkeiten und Grenzen digitaler Lernmedien recht treffend:

Für den Erwerb von Fachwissen und fachübergreifender Kenntnisse, auch vieler technischer Prozesse lassen sich gut gemachte Videos oft hervorragend einsetzen. Aber sobald es darum geht, die Richtigkeit bzw. den Wahrheitsgehalt von medial veröffentlichten Aussagen zu beurteilen, fordert der oben genannte „menschliche“ Lehrer, dass man seinen Fähigkeiten vertraut, vor allem seinem Beurteilungsvermögen. Warum eigentlich?

„Beurteilungsvermögen nennt man die Kompetenz, mit Zahlen, Daten und Fakten sicher umzugehen und aus der Informations- und Datenvielfalt ein klar strukturiertes Bild zu zeichnen und richtige Schlüsse und Strategien daraus abzuleiten. Dazu benötigt man einen gefestigten Erfahrungs- und Werthintergrund, der auch die Praxisreflektion einschließt, um auch bei unsicherem oder fehlendem Wissen überzeugende Auffassungen zu entwickeln, den Besitz einer raschen Auffassungsgabe. Auch die

Fähigkeit, abstrakt zu denken und sich klar ausdrücken zu können.“ **



* https://rp-online.de/digitales/internet/youtube-an-der-schule-ein-lehrer-erklaert-wie-sich-videos-nutzen-lassen_aid-39224757RP Online 4. Juni 2019 um 15:11 Uhr

** nach KOMPETENZMODELLE HANDEL, 2014, Zentralstelle für Berufsbildung im Handel e.V. (zbb) John Erpenbeck, Gabriele Lehmann, Dr. Kerstin Baumgarten u.a.

Echte Kompetenz zeigt sich „auf dem Platz“- Medien können dabei helfen.

Am Beispiel der Kompetenz „Beurteilungsvermögen“ lässt sich gut demonstrieren, dass sich Kompetenzen nicht –nur- über Medien vermitteln lassen: Als kompetent bezeichnen wir nämlich erst diejenigen, die in neuen und ergebnisoffenen (Problem-) Situationen angemessene Lösungen entwickeln können. Die Fähigkeit zur reinen Wiedergabe von Wissen ist noch kein Kriterium für Kompetenz.

In der Praxis eines Verkaufsgesprächs haben wir also noch nichts davon, wenn unsere Auszubildenden nach mehrfacher Ansicht eines Herstellervideos alle technischen Bestandteile eines neuen Produktes benennen können, aber noch nicht in der Lage sind, deren jeweilige Bedeutung für den Kunden einzuschätzen.

Unsere Aufgabe als Bildungsverantwortliche besteht ja auch darin, unseren Lernenden Kompetenzentwicklung zu ermöglichen. Dazu müssen wir zunächst die Kriterien definieren, die unsere Lernenden können sollen; z.B. die Fähigkeit zum angemessenen Umgang mit Informations- und Datenvielfalt: Der Inhalt eines Beratungsgesprächs im Geschäft dreht sich schließlich nicht nur um die korrekte Wiedergabe technischer Details und Nennung des Verkaufspreises.

Der Vorteil von gut gemachten Videos und anderen digitalen Medien ist, dass sich mit Ihnen Menschen inspirieren lassen und wichtiges Wissen vermittelt wird, oft eindringlicher und anschaulicher als einzelne Lehrer und Ausbilderinnen dies tun können. Die Fortschritte bei der Entwicklung digitaler Medien können Aus- und Weiterbildner bei der Entwicklung und Darstellung von Inhalten entlasten.

Bei Anwendung des obigen Beispiels: Wenn wir attraktives Medien-Material in die Hände bekommen, stellen wir uns dieselben Fragen wie sonst auch: Wozu können wir es brauchen? Was ist für meine Lernenden neu daran? Wie kann ich es in ein – gerne auch kleines - betriebspraktisches Lernszenario einbauen? Das kleine Rollenspiel zu einem Verkaufsgespräch ist effizienter, wenn wir wissen, welche Kompetenzen wir fördern wollen und nachdem sich unsere Lernenden zu einem bestimmten Produkt über ein Herstellervideo o.a. informiert haben.

Das selbstgemachte digitale Werk!

Auch ein selbst gedrehtes Handyvideo kann helfen, das Bildungsziel zu erreichen, Und wenn Sie die Qualität nicht so toll finden, denken Sie am besten an das Pareto-Prinzip: Die ersten 80% einer Leistung entstehen mit 20 % Aufwand und meist mit Freude. Die letzten 20 % können richtig weh tun und fressen 80 % der Zeit. Verzeihen Sie sich also selbst und anderen die mangelnde Perfektion, sofern das überkommt, was Ihnen wichtig ist!

Wenn Sie Interesse an einer Beratung zur Einführung und der Umsetzung digitaler Bildungsprozesse haben, können Sie sich an die Servicestellen des Handels wenden: https://flexnet.qualitus.net/goto.php?target=cat_209

Stefan Brandt-Pollmann BZH- Bildungszentrum Handel und Dienstleistungen gGmbH,



21 Juni 2019

Bildrechte: Handelsakademie Hessen-Thüringen

Das Projekt „FlexNet Handel“ wird im Rahmen des Programms „Digitale Medien in der beruflichen Bildung“ vom Bundesministerium für Bildung und Forschung und dem Europäischen Sozialfonds gefördert.

