

5.1 Eure Rolle als Kursleiter

Was in der Literatur gesagt wird

Viel der Online-Unterricht-Literatur bezieht sich auf die Ausbildung von Schülern und oft auf das "gekippte Klassenzimmer", bei dem ein Teil der Ausbildung online stattfindet, ergänzt durch Präsenzunterricht.

Dort müssen die Schüler lernen! Vor der 12. Schulklasse, haben Schüler oft noch nicht die notwendige Reife, selbst zu entscheiden, ob, wann und wie viel sie lernen wollen. Deswegen ist die Aktivierung zur Mitarbeit ein ganz großes Thema dort.

Wir sind Dienstleister

Ganz so schlimm ist das bei uns nicht, weil wir ja größtenteils Erwachsene, zumindest Freiwillige unterrichten, die Geld dafür bezahlt haben. Wenn sie ihren Unterricht nicht abholen, ist das letztendlich nicht unserer Sache. Wir kennen ihren Alltag nicht und er geht uns auch nichts an. Eigentlich ist die Hauptsache für uns, dass wir den Bedürfnissen unserer Lernenden gerecht werden und die zweite große Sache ist, dass der Kurs durchführbar bleibt.

Der Spagat

Schon diese beiden Punkte zu vereinen ist manchmal ein Spagat. Denn einige der geplanten Aufgaben funktionieren nur bei einer regen Beteiligung. Das habe ich auch gerade hier im Kurs gemerkt. Nach meiner ersten lehrerhaften Email, in der ich über Euren Rückstand und unerledigte Aufgaben geschimpft habe, hat mir Bea netterweise einen Rüffel erteilt. Ich habe geschluckt und dann gedacht, dass sie recht hat. Warum? Deshalb:

Wir müssen als Kursleiter auch unsere Kathedrale sehen

Ich habe in der 3. Woche davon gesprochen, dass die Teilnehmer während des Kurses immer ihre Kathedrale vor Augen haben sollten, was heißt, sie müssen bei jedem Schritt erkennen können, wie er ihnen mit ihrem Anliegen weiterhilft. Und diese Woche geht es nun um unsere Rolle als Kursleiter und es ist genau dasselbe: Wir müssen auch unsere Kathedrale im Auge behalten. Wir wollen Menschen in einem ganz bestimmten Aspekt voranbringen. Und genau um diesen Aspekt sollten wir uns kümmern.

Das Wichtigste ist es, den Kursteilnehmern zu helfen, ihren Abstand zur Zielgeraden zu verringern und die Hindernisse zu meistern, die sich ihnen dabei gerade in den Weg stellen. Alles andere ist Optik und kann im Notfall wegrationalisiert werden. Das habe ich dann nach Beas zutreffender Bemerkung hier im Kurs auch getan.

Die Hindernisse in unseren Kursen stammen nicht nur aus dem Kursgeschehen selbst, sondern oft aus dem Alltag unserer Teilnehmer. Hier im Kurs ging es für Euch darum, aus Euren Kursideen vermarktbare Online-Kurse zu entwickeln und ihr seid damit jetzt gut

unterwegs, nachdem ich in der zweiten Woche meine Strategie geändert und mich statt auf meine Ziele auf Eure Zeile konzentriert habe.

Einfühlen

Um die Projekte und Anliegen Eurer Teilnehmer derart in den Vordergrund rücken zu können, ist es wichtig, ein Gefühl für Eure Teilnehmer zu entwickeln: Wo stehen sie? Was ist ihre Motivation und wo genau wollen sie hin? Durch den Unterricht allein schafft man das online nicht in genügendem Maße. Bei sehr aktiven Teilnehmern geben Euch die Forums-Beiträge allein schon brauchbare Hinweise, aber bei den Zurückhaltenderen ergibt sich dadurch nur ein sehr unvollständiges Bild.

Meiner Meinung nach ist das synchrone Element in den Online Kursen in erster Linie wirklich dafür da, Tuchfühlung mit den Teilnehmern aufzunehmen. Franz G. macht das mit Webinaren und wir haben hier im Kurs Hangouts dafür eingesetzt. Für welche Technik Ihr Euch entscheidet, ist Geschmacksache. Ich präferiere Hangouts, weil dort alle auf einer Stufe stehen, aber ich kann auch nachvollziehen, dass Webinare Vorteile haben. Bei Webinaren bleibt ihr ganz eindeutig in Eurer Kursleiterrolle und führt unter Umständen effektiver durch Euer Programm.

Die Herausforderung bei Webinaren ist wohl die Teilnehmer trotz Eurer weiterhin exponierten Rolle als Kursleiter genügend zu Wort kommen zu lassen, während es bei Hangouts umgekehrt darum geht, sie trotz der formalen Gleichstellung mit den Teilnehmern effektiv zu leiten. Mir scheint, ich habe in dieser Hinsicht durchaus noch Spielraum, mich zu verbessern.

Weil es bei diesen synchronen Elementen um die Tuchfühlung mit den Teilnehmern geht, ist es gut, möglichst früh im Kurs damit anzufangen und diese Ereignisse dann in regelmäßigen Abständen zu wiederholen, um allen Teilnehmern wenigstens einmal die Chance zu geben, daran teilzunehmen.

Flexibilität

Wenn wir erfüllt haben, warum unsere Teilnehmer im Kurs sind und was ihre spezielle Perspektive auf unser Thema ist, dann ist es meiner Meinung nach unsere Aufgabe, uns dieser Situation so gut als möglich anzupassen. Es gibt ein Pflichtprogramm bei unseren Kursen, das für uns darin besteht, die Kursteilnehmer Schritt für Schritt mit ihrem Kern-Anliegen voranzubringen hin zu dem Punkt, an dem sie nach dem Kurs damit stehen wollen.

Und es gibt ein Kürprogramm, bei dem Ihr Euch dann austoben könnt und das um so reicher und spannender ausfallen wird, je aktiver Eure Teilnehmer bei der Sache sind. Aber ihr könnt bei diesem Programm auch einen Gang zurückschalten, wenn Eure Teilnehmer in Zeitnot sind, so wie ich das hier im Kurs dann später auch getan habe.

Ihr habt in Euren eigenen Kursangeboten zum Teil bereits selbst Angebote integriert, die etwa die Unterstützung für Eure Teilnehmer noch für eine gewisse Zeit nach dem Kurs ausdehnen und ich biete Euch das hier ja auch an. Ich denke bei der Flexibilität können Online-Kurse gegenüber dem Präsenz-Unterricht wirklich punkten und das sollten wir in gewissen Grenzen ausnutzen.

Die Kehrseite der Flexibilität

Allerdings hat auch Flexibilität ihre Grenzen. Gerade zweifle ich daran, ob mein Kurs besser funktioniert hätte, wenn meine Flexibilität etwas geringer gewesen wäre. Flexibilität hat die Kehrseite, dass es für die Teilnehmer auch Zwänge aufhebt. Für die Mitarbeit in Online-Kursen müssen sich die Teilnehmer im Alltag Zeitfenster schaffen. Ein gewisser Druck ist dafür notwendig, sonst droht der Kurs mangels Beteiligung auseinanderzubrechen.

Durchbrüche

Das schönste Erlebnis für mich hier im Kurs war, als ich bei einigen von Euch Feuer entfachen konnte, für etwas Neues, dass Ihr vorher so noch nicht gemacht hattet. Franz Ns. erste Email, dass meine Anleitung für das Video machen funktioniert und dass er sich wie ein Huhn fühlt, das sein erstes Ei gelegt hat, das war ein echtes Highlight und ebenso Christines stolze Präsentation ihres Videos auf Twitter. Da dachte ich, wenn ich nur diesen zwei Menschen auf ihrem Weg einen Schritt weiter geholfen habe, dann hat sich dieser Kurs für mich gelohnt.

Denn genau das ist das Schlüsselerlebnis, das man als Teilnehmer im Gedächtnis behält: nicht den genialen Unterricht, sondern, die Tatsache, ob man selbst dabei einen Schritt vorangekommen ist. Dazu fällt mir noch ein Zitat von Maya Angelou ein, das ich sehr zutreffend finde: "Ich habe gelernt, dass die Menschen vergessen werden, was Du gesagt hat, sie werden vergessen, was Du getan hast, aber sie werden niemals vergessen, welche Gefühle Du in ihnen ausgelöst hast."¹ Selbst einen Schritt voranzukommen erzeugt immer ein gutes Gefühl bei Euren Teilnehmern. Wenn ihr das schafft, werden sie Eure Kurse weiterempfehlen.

Das gute Beispiel

Ich habe mich ehrlich gesagt schon für Christines Kurs über Selbstführung interessiert, da Führung ganz generell nicht zu meinen Stärken gehört. Aber was selbst für mich immer möglich ist, ist durch das eigene Beispiel zu führen. Und das versuche ich sowohl privat als auch hier beruflich intensiv einzusetzen und möchte es Euch hier auch als oft sehr effektive Option der Führung mit auf den Weg geben.

Ich habe das selbst als Schülerin und sogar als Kind meiner Eltern immer wieder erlebt: Man orientiert sich vor allem am Beispiel der anderen und in solchen Kursen orientiert man sich am Beispiel des Kursleiters. Nicht nur Lachen ist ansteckend, wie Christine das ihren

¹ Maya Angelou "I have learned, that people will forget what you said, they will forget what you did, but they will never forget how you made them feel.

Unterrichtsmaterialien so schön vorführt. Auch Einsatz, Freundlichkeit und diverse andere gute, aber auch schlechte Eigenschaften sind es. Und wenn Euch zur Kursleitung nichts weiter einfällt als das, seid ihr meiner Erfahrung nach immer noch auf einem guten Weg.

Ich habe damit sogar, tatsächlich schon mal einen Coursera-Kurs aufgemischt, wie Anette, es so nett in ihren Lernerfahrungen beschreiben hat. Es war dieser Kurs "What's your big idea?" und ich war frustriert, weil keiner mir zu meiner Idee Feedback gab. Ich habe dann überlegt, was ich tun kann und dachte ich lebe den anderen einfach vor, was ich selbst gerne hätte und ich habe mich ein paar Abende lang hingesezt und dort wirklich jedem Projekt, einem nach dem anderen ein ausführliches wertschätzendes Feedback gegeben. Ich habe diesen Einsatz tausendfach zurückbekommen. Ich war damals wirklich überrascht darüber, wie er sich auch für mich ausgezahlt hat.

Klare Erwartungen

Neben dem guten Beispiel ist der zweite Erfolgsfaktor, dass Eure Erwartungen an die Kursteilnehmer von Anfang an klar sichtbar auf der Plattform ausliegen. Die Erwartungen müssen aufgeschrieben sein in Dokumenten wie der Wochenstruktur oder den Anforderungen für eine erfolgreiche Kursteilnahme. Zur genauen Form, in der Ihr die Erwartungen an Eure Teilnehmer kommuniziert, kommen wir gleich noch im nächsten Abschnitt, in dem ich eine konkrete Checkliste für Euch erarbeiten werde.

Gegen die Einsamkeit

Was mir in diesem Kurs auch passiert ist: Ich habe mich auf der Plattform zeitweise recht einsam gefühlt. Nicht immer, aber es gab solche Phasen, an denen selbst die übersprudelnde Christine anderes zu tun hatte und es tageweise kaum neue Beiträge im Forum gab. Ich habe ja als Kursleiterin immerhin noch den direkten Draht zu Euch allen. Also wenn ich mich schon einsam auf der Plattform gefühlt habe, wie musste es dann erst jedem von Euch ergehen? Das Einzige was gegen die Einsamkeit hilft ist Präsenz!

Eure Präsenz

Im Online-Kurs heißt Präsenz, dass Ihr antwortet, sobald Eure Teilnehmer sich melden. Denn einsam fühlt man sich eigentlich nur, wenn keine Antwort bekommt. Auch wenn die Teilnehmer zwischendurch untereinander verstummen, von Euch sollte immer eine Resonanz kommen, damit Eure Teilnehmer spüren, dass im Kurs jemand da ist. Eure Präsenz macht für sie im Zweifelsfall den Unterschied.

Marktnische Wahrnehmung

Damit sind wir wieder beim Hauptthema dieses Abschnitts. Wahrnehmung und Zuhören sind heute eine echte Marktnische. Ich erlebe das täglich auf Facebook und anderswo: Wir sind zu einer Gesellschaft von Rednern geworden, aber das Zuhören bleibt dabei vielfach auf der Strecke. Wenn jemand um Feedback bittet, erhält er oft nicht mehr als "Super! Toll gemacht", was ja nett ist, aber einem selbst oft nicht wirklich weiterhilft.

Echtes wertschätzendes Feedback muss man sich heute oft teuer erkaufen. Das habe ich besonders in meinen Buch-Schreibe-Jahren erfahren, als ich an meinem noch unvollendeten Buch über die Finanzwelt recherchiert und geschrieben habe, aber das ist eine andere Geschichte.

Im Laufe des vergangenen Jahres habe ich ein paar wirklich gute Feedback-Geber für das Start-up gewinnen können und ich empfinde diese Menschen als Geschenk und bin mir dessen bewusst, dass sie äußerst rar gesät sind.

Aber in meinen Online-Kursen, an denen ich als Schüler teilgenommen habe, war dieses Feedback geben oft integraler Bestandteil des Kurses und ein Bestandteil, den ich besonders geschätzt habe.

Und das möchte ich auch für unsere netTeachers-Kurse erreichen. Nicht in allen Kursen ist Feedback angesagt, aber ein aufmerksames Zuhören und Beantworten von Fragen ist bei jedem Thema sinnvoll und sollte in unseren Angeboten ganz zentral verankert sein.

Unsere Konkurrenz sind die Massive Open Online Courses wie Coursera oder Iversity. Sie sind oft gratis und schlagen uns hinsichtlich der Professionalität ihres Unterrichtsmaterials. Aber hinsichtlich der Aufmerksamkeit, die sie jedem einzelnen ihrer Teilnehmer zukommen lassen können, sind wir ihnen klar überlegen.

Wir sollten uns als Kursleiter dieser Chance nutzen. Das ist genau der Bereich, in dem wir uns profilieren können: hinsichtlich unserer Aufmerksamkeit für die Teilnehmer und ihr Anliegen. Wenn sich die Teilnehmer für unsere Kurse entscheiden, statt Wissen bei Iversity und Coursera einzusammeln, dann wird es wegen dieser besonderen Aufmerksamkeit sein, die wir ihnen zukommen lassen können und wir sollten uns bemühen, dieser Erwartung gerecht zu werden.

Ausblick

Damit bin ich am Ende dieses Abschnitts und meiner philosophischen Betrachtungen zur Kursleitung. Im nächsten Abschnitt wird es dann wieder konkret und ihr bekommt wie gesagt diese Checkliste an die Hand, mit deren Hilfe ihr Eure Kurse dann fertig einrichten könnt.