

## „Der Lehrling ist schuld“

**Roland Albert\***

**Dem Unerfahrenen die Schuld für etwas zuzuweisen, ist nicht die feine Art. Vor allem in Gegenwart anderer – womöglich dem Kunden – oder gar, wenn der Betroffene nicht anwesend ist. Der Autor befasst sich im folgenden Beitrag mit einer Unsitte in manchen Betrieben und soll vor allem diejenigen sensibilisieren, die im kommenden Monat neue Lehrlinge bekommen.**

Es ist ein guter alter Brauch: Da, wo man lernt, da bleibt man auch. Nun, so hat es einmal geheißsen zu einer Zeit, in der ein Lehrling „Stift“ und willkommener Bote für kleinere Dienste wie Vesperholen war. Sicher sind Lehrjahre keine Herrenjahre und man darf einen Lehrling weder zur Verrichtung von Hilfsarbeiten missbrauchen, noch ihm die Schuld geben, wenn etwas schief läuft. Doch

\* Roland Albert, Training und Beratung, 90453 Nürnberg, Tel. (09 11) 6 38 38 55, Fax (09 11) 6 38 38 27, E-Mail: rolandalbertbdvt@t-online.de

immer wieder wird in Anwesenheit des Kunden oder von Kollegen anderer Gewerke der Auszubildende als Sündenbock hingestellt.

### **Fadenscheinige Gründe**

Schlimm genug für den jungen Menschen, dass er es jeden Tag mit Erwachsenen zu tun hat, die alles besser wissen. Das kennt er ja bereits von seinem Elternhaus und aus der Schule. Doch Geselle oder Meister finden immer noch etwas, an dem sie rummäkeln können. Wird ein Schuldiger gebraucht, ist der Lehrling sofort in Verdacht. Dabei hat der doch kaum eine Möglichkeit, in der Welt der Erwachsenen mitzureden. Da heißt es, dass bei fehlenden Teilen der Lehrling alles verschlampt hat. Oder, wenn die Muffe festsitzt und der Monteur nahe am Ausrasten ist, hat eben der Lehrling das falsche Werkzeug gebracht. Und wenn die Baustelle nicht sauber verlassen wurde, dann hatte er vergessen, aufzuräumen. Ist das Ersatzteil nicht im Montagewagen, hat er es vergessen.

Tolle Aussichten für das Bilden von Selbstvertrauen. Denken Sie deshalb als Ausbildender daran, dass ein solches Verhalten den jungen Menschen blockiert und maulfaul werden lässt.

### **Sind Lehrlinge eigentlich doof?**

Wie soll ein Lehrling verstehen, wie wichtig ein Kunde ist, wenn er selbst die Prozesse in der Firma nicht kennt sondern nur „mitfährt“? Auch die längste Reise beginnt mit dem ersten Schritt – was die meisten Azubis jedoch als Erstes lernen ist, wo und wann es Vesper gibt, wer dieses zu holen hat und vor wem man in der Firma aufpassen muss. Diese überwiegend nutzlosen Informationen schaden dem neuen Lehrling vom ersten Tag an und er passt sich natürlich an. Vergessen wir nicht: Jetzt sind Erwachsene um ihn herum und nicht mehr seine Kumpels aus der Schule. Wenn man in vielen Betrieben die Einarbeitung der Azubis beobachtet, bekommt man den Eindruck, dass vor lauter Stress und Hektik dem Lehrling nur Arbeiten übertragen werden, die dem Gesellen oder Meister lästig sind. Eine häufige Begründung der Meister ist dann „Das haben wir als Stiften auch machen müssen“. Eine späte Rache also? Die Azubis sind aber nicht doof – sie werden in vielen Fällen nur nicht schlaugemacht.

### **Bitte an die Ausbilder**

Arbeiten Sie die neuen Lehrlinge so ein, dass diese vom

..... **SPEZIAL** .....

ersten Tag den Ablauf eines Auftrages kennen lernen. Zeigen Sie den jungen Leuten, was ihre Firma unter Kundenorientierung versteht und geben Sie den Azubis die Chance, den Betrieb vom Ablauf her zu begreifen.

Ermuntern Sie die jungen Menschen, Fragen zu stellen und Vorschläge zu machen, falls ihnen Dinge auffallen, die nicht so effizient sind. Vergessen Sie hierbei nicht, dass gerade Jugendliche mit Abläufen und technischen Feinheiten aufgrund der Nutzung von PC und Handy nicht hinter dem Mond leben und Ihnen selbst vielleicht noch Tipps geben können. Zeigen Sie den Azubis also von Beginn an, wie ein Auftrag entgegengenommen wird, welche Fragen man am Telefon stellt und wie ein Montagetrupp eingeteilt wird. Gehen Sie mit den Nachwuchsleuten um, als wenn diese bereits ausgebildet haben und sprechen Sie nicht als Oberlehrer zu ihnen. Integrieren Sie den Lehrling, sowohl in der Vorbereitung und Durchführung der Arbeit als auch in das Gespräch beim Kunden. Das beginnt mit der namentlichen Vorstellung des Azubis mit Lehrjahrangabe. Dann erklären Sie dem Kunden, warum ein Lehrling dabei ist. Stellen Sie die Vorteile heraus, indem Sie darauf hinweisen, dass ihre Firma



Wert auf Ausbildung und einen eigenen Nachwuchs legt. Diese Argumente versteht der Kunde am besten und die Achtung wird bei allen Beteiligten steigen. Sie werden schnell bemerken, wie der Azubi von Mal zu Mal sicherer im Auftreten wird.

**S**chenken Sie als Ausbilder den jungen Leuten Akzeptanz und nicht Ignoranz. Bauen Sie Ihre Vorurteile ab und geben Sie den jungen Menschen die Chancen, die Sie als Lehrling von Ihrem Ausbilder erhielten bzw. sich gewünscht hätten.