

**GRUNDLAGEN EINER BERUFSDIDAKTIK
DES FRISEURGEWERBES IM
BERUFSFELD KÖRPERPFLEGE**

**Von der Universität Oldenburg – Fachbereich 4 Wirtschafts-
und Rechtswissenschaften – zur Erlangung des Grades eines
Doktor der Wirtschaftswissenschaften (Dr. rer. pol.)**

**Genehmigte Dissertation
von Wolfgang Schweig
geb. am 13.08.1943 in Elbing /Westpr.**

Referent: _____ Prof. Dr. Reinhard Czycholl

Korreferent: _____ Prof. Dr. Hilbert Meyer

Datum der Disputation: _____ 3. Mai 2000

Abstract

Mit der vorgelegten Arbeit wird erstmals ein mit wissenschaftlichen Methoden entwickelter Ansatz zu einer Berufsdidaktik für das Berufsfeld Körperpflege zur Diskussion gestellt.

Zugrunde gelegt wurden bei dieser Untersuchung die sozialökonomische Situation des Friseurgewerbes, die Verbraucheransprüche an das Friseurgewerbe und die Berufsbildungspraxis im Berufsfeld Körperpflege.

Es wurde aufgezeigt, dass die Berufsausbildung im Berufsfeld Körperpflege im Wesentlichen an tradierten Inhalten und Zielen festhält und durch Fehlusbildung gekennzeichnet ist. Dadurch werden erhebliche personelle und materielle Ressourcen fehlgeleitet.

Es wurde festgestellt, dass der *fachdidaktische* Ansatz im Berufsfeld Körperpflege durch eine *Berufsdidaktik* ersetzt werden sollte. Daraufhin wurden Grundlagen einer *aufgabenorientierten Berufsdidaktik* für den Berufsschulunterricht in Friseurinnenklassen entwickelt und in einem fächerübergreifenden Unterrichtsprojekt erprobt. Auf der Grundlage erarbeiteter Einsichten und den allgemeinen didaktischen Vorgaben des KMK – Rahmenlehrplans wurde ein Lehrplanentwurf für den Ausbildungsberuf Friseurin / Friseur im Bundesland Bremen entwickelt.

For the first time there will be presented a contribution developed with scientific methods for a discussion about the didactics for the profession line of body care.

This investigation is based on the social-economic situation of the branch of craft of hairdressers, the consumer's claims towards the branch of craft of hairdressers and the vocational training of the trade of body care used until now.

It has been shown that the education in the trade of body care essentially holds onto traditional contents and aims and is indicated by insufficient contents. Thereby huge personal and material resources are misappropriated.

It has been identified that the skill oriented didactic should be replaced by a profession oriented didactic. As consequence the fundamentals of a task oriented professional didactic for lessons at the vocational school for classes for woman hairdressers have been developed. They were tested in an instruction project which integrated different areas of educational training. On the basis of achieved insights and the common didactic instructions of the KMK – guidelines for vocational training a concept of a teaching curriculum has been developed for the trade of woman hairdresser / hairdresser in the Federal State of Bremen.

Inhaltsverzeichnis

<i>Abstract</i>	<i>I</i>
<i>Inhaltsverzeichnis</i>	<i>II</i>
1. Problembeschreibung und methodisches Vorgehen der Arbeit	1
1.1 Einleitung	1
1.2 Sozioökonomischer Kontext der Ausbildung im Friseurberuf.....	3
1.3 Probleme im Friseurgewerbe	5
1.4 Probleme im Berufsschulunterricht.....	6
1.5 Grundsätzliches zur Friseurausbildung.....	7
1.6 Grundsätzliches zur Berufsdidaktik des Friseurgewerbes	9
1.7 Über den Forschungsansatz dieser Arbeit.....	14
1.7.1 Zur Systematik der Untersuchung.....	15
1.7.2 Zur Methodik der Untersuchung.....	16
2. Didaktische Bedingungsräume für das Berufsfeld Körperpflege	24
2.1 Bedingungsraum Friseurgewerbe.....	24
2.1.1 Zur Berufsgeschichte	24
2.1.1.1 Die Schönheitspflege im Altertum.....	24
2.1.1.2 Bader und Barbieri in Mittel- und Westeuropa	28
2.1.1.3 Perückenmacher und Haararbeiter	34
2.1.2 Das moderne Friseurgewerbe	37
2.1.2.1 Einige Daten zum Friseurgewerbe.....	40
2.1.2.2 Berufswechsel	44
2.1.2.3 Verwertbarkeit der Berufsausbildung.....	48
2.1.2.4 Auszubildende und Ausbildungsabbruch.....	49
2.1.2.5 Die Friseurin als Unternehmerin	52
2.1.2.6 Erfolgsfaktoren im Friseurgewerbe.....	56
2.1.3 Berufsausbildung im Friseurgewerbe.....	63
2.1.4 Fazit	72
2.2 Bedingungsraum Verbraucher	74
2.2.1 Das Schönheits - Motiv.....	77
2.2.2 Das Beratungs - Motiv.....	82
2.2.3 Das Kontakt-Entspannungs-Motiv	89
2.2.4 Fazit	97
2.3 Bedingungsraum Schule	100
2.3.1 Daten zur Schülerpopulation der Auszubildenden im Friseurgewerbe.....	101
2.3.2 Schulische Aufgaben und institutionelle Rahmenbedingungen von Berufsausbildung im Berufsfeld Körperpflege.	104
2.3.3 Lehrerausbildung im Berufsfeld Körperpflege als eine mögliche Ursache für Unterrichtsstörungen.	121
2.3.4 Fazit	127
2.4 Neue nachfrageorientierte Anforderungen an die Ausbildungsinhalte im Berufsfeld Körperpflege	130
2.4.1 Berufliche Leistung im Dienste der Schönheit.	130
2.4.1.1 Was ist Schönheit?.....	131
2.4.1.2 Was nützt Schönheit?	133
2.4.1.3 Der Widerspruch zwischen Individualität und Typus.....	135
2.4.1.4 Die Rolle der Friseurin als Dienstleisterin bei Schönheitsproblemen.....	142

2.4.1.5 Fazit	145
2.4.2 Berufliche Leistung im Dienste des Kontaktmotivs	146
2.4.2.1 Stilkunde und Kommunikation in der Friseurkosmetik.....	146
2.4.2.2 Visuelle Signale einzelner Körpermerkmale	149
2.4.2.3 Formen und Proportionen in der Stilkunde.....	155
2.4.2.4 Gängige modische Grundbegriffe.	159
2.4.2.5 Grundmuster kosmetischer Gestaltung	160
2.4.2.6 Verbale Kommunikation und Menschenführung	164
2.4.2.7 Fazit	166
2.4.3 Zur Rolle und Kritik der Farbenlehre in der Friseurkosmetik.....	167
2.4.3.1 Farbreiz	167
2.4.3.2 Farbwahrnehmung	169
2.4.3.3 Farbempfinden	171
2.4.3.4 Farbenlehre	175
2.4.3.5 Die neue Farbenlehre	176
2.4.3.6 Das Ordnungssystem der Farben.....	179
2.4.3.7 Gestalten mit Farben.....	180
2.4.3.8 Fazit	186
2.4.4 Die Friseurkosmetikerin als Unternehmerin.....	186
2.4.4.1 Von der Unternehmensidee zum Konzept.	187
2.4.4.2 Unterstützungssysteme	188
2.4.4.3 Ermittlung des Kapitalbedarfs und der Rentabilität.	189
2.4.4.4 Die Finanzierung	191
2.4.4.5 Unternehmerpersönlichkeit	192
2.4.4.6 Standort	193
2.4.4.7 Dienstleistungsmarketing	194
2.4.4.8 Fazit	197
2.5 Folgerungen für die Verbesserung der Berufsausbildung im Berufsfeld Körperpflege.....	197
2.6 Zur Kritik der Ausbildungsabsichten im Berufsfeld Körperpflege.....	203
3. Ansätze zu einer aufgabenorientierten Didaktik für das Berufsfeld Körperpflege	214
3.1 Charakteristika einer aufgabenorientierten Berufsdidaktik.....	214
3.2 Bedingungsanalyse	218
3.2.1 Exemplarische Analyse für einen aufgabenorientierten Unterricht.....	221
3.2.1.1 Soziologische Orientierung.....	222
3.2.1.2 Berufliche Orientierung	224
3.2.1.3 Institutionelle Orientierung.....	226
3.2.1.4 Berufspädagogische und berufsdidaktische Orientierung	227
3.2.1.5 Lehrerinnenorientierung.....	231
3.3 Didaktische Absichten im Berufsschulunterricht	232
3.4 Inhalte im aufgabenorientierten Berufsschulunterricht	237
3.4.1 Sprachen mit beruflichem Bezug.....	239
3.4.2 Kommunikation mit beruflichem Bezug.....	240
3.4.3 Gestaltung mit beruflichem Bezug	241
3.4.4 Die Fachtheorie mit beruflichem Bezug	245
3.4.5 Sport mit beruflichem Bezug	248
3.4.6 Politik mit beruflichem Bezug	249
3.4.7 Mathematik mit beruflichem Bezug	250
3.5 Lehr- und Lernmethoden im aufgabenorientierten Unterricht.....	252
3.6 Planung und Erprobung einer Unterrichtseinheit.....	254
3.6.1 Eine exemplarische Unterrichtsplanung	255
3.6.1.1 Gestalten	256
3.6.1.2 Deutsch.....	261

3.6.1.3 Lernfortschrittskontrollen	270
3.6.1.4 Reflexion, Erfahrungen und Folgerungen.....	274
3.7 Zur Beurteilung von Lernerfolgen	279
4. Lehrplanentwurf für einen aufgabenorientierten Berufsschulunterricht im Berufsfeld Körperpflege (Friseurin / Friseur)	288
4.1 Allgemeine und didaktische Vorbemerkungen Teil I bis III	292
4.2 Berufsbezogene Vorbemerkungen (Teil IV).....	296
4.3 Lernfelder im Überblick.....	298
4.4 Zuordnung von didaktischen Absichten zu Lernfeldern	302
5. Schlussfolgerungen und Aufgaben der Berufsdidaktik zur Verbesserung von Berufsausbildung im Berufsfeld Körperpflege.....	323
5.1 Arbeitsplatz und Personalproblem.....	324
5.2 Attraktivität und Image des Friseurberufs.....	325
5.3 Wettbewerbsprobleme	328
5.4 Fehlausbildung als Hochschulproblem.....	329
Anhang.....	1
Glossar.....	1
Literaturverzeichnis.....	4
Literaturverzeichnis (graue Literatur).....	13
Anlagen:.....	22
Anlage 1: Verordnung über die Berufsausbildung zum Friseur/zur Friseurin* Vom 21. Januar 1997	22
Anlage 2: Ausbildungsrahmenplan für die Berufsausbildung zum Friseur/zur Friseurin.....	25
Anlage 3: KMK – Rahmenlehrplan für den Ausbildungsberuf Friseurin	30
Anlage 4: Prüfungsanforderungen in den Teilen 1 und 2 der Meisterprüfung im Friseurhandwerk	41
Anlage 5: Studienordnung für den Studiengang Körperpflege für das Lehramt an beruflichen Schulen an der Technischen Hochschule Darmstadt vom 11. Juli 1997.....	46
Anlage 6: Prüfungs- und Studienordnung – Universität Hamburg - Fachrichtung Körperpflege (Auszug).....	52
Anlage 7: Studien- und Prüfungsordnung für das Lehramt an berufsbildenden Schulen – Kosmetologie - der Universität Osnabrück (Auszug).....	55
Anlage 8: Studienordnung für die berufliche Fachrichtung Biotechnik mit dem Abschluss Erste Staatsprüfung für das Lehramt für die Sekundarstufe II an der Universität - Gesamthochschule Essen vom . 1997.....	59
Anlage 9: Struktur der Studiengänge für das Lehramt an beruflichen Schulen im Berufsfeld Körperpflege an deutschen Hochschulen	66

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1 Systematik der Untersuchung	23
Abbildung 2 Betriebsstruktur nach Jahresumsatz (Quelle Zddf).....	40
Abbildung 3 Löhne und Ausbildungsvergütungen 1993 (Quelle Zddf).....	41
Abbildung 4 Auszubildende des Friseurgewerbes in der Zeit von 1978 bis 1998	44
Abbildung 5 Fachkräftewechsel aus dem Friseurgewerbe in gewerblich - technische Berufe (Quelle: BIBB/IAB - Erhebung 1985/86).....	46
Abbildung 6 Gründe für die Auflösung von Ausbildungsverträgen in ausgewählten Berufen (Quelle: Lakaschus, 1990).....	49
Abbildung 7 Gründe für die Auflösung von Ausbildungsverträgen im Friseurberuf (Quelle: Top hair)	49
Abbildung 8 Veränderungswünsche an den Ausbildungsbedingungen im Betrieb von Auszubildenden des Friseurhandwerks (Quelle: Schoeneberg/Kästner 1991)	50
Abbildung 9 Erfolgsfaktoren für Friseurunternehmen.....	60
Abbildung 10 Persönlichkeitsmerkmale für den beruflichen Erfolg von Friseurinnen	61
Abbildung 11 Ausbildungsordnungen der Gesellen- und Meisterausbildung im Friseurhandwerk im Vergleich.	66
Abbildung 12 Bundeseinheitlicher Rahmenlehrplan für Lehrgänge zur Vorbereitung auf Teil I und II der Meisterprüfung im Friseurhandwerk.....	69
Abbildung 13 Von Kunden erwünschten Leistungen des Friseurs (Dichter, E. 1985, S.35, Abb. 4).....	75
Abbildung 14 Kundenerwartungen an die Beratung über Haarpflegemittel (E. Dichter 1985, S.37).....	84
Abbildung 15 Aspekte der Heterogenität von Auszubildenden im Friseurgewerbe (1990) Quelle: Berufsbildungsbericht 1992, S.31, 32, 117.....	102
Abbildung 16 Studententafeln ausgewählter Bundesländer für den Ausbildungsberuf Friseurin	119
Abbildung 17 Vergleich der verbindlichen Lehrangebote der Studienpläne des Studiengangs Lehramt für das Berufsfeld Körperpflege der vier Standorte in der Bundesrepublik Deutschland in % (100 % = Gesamtangebot)	126
Abbildung 18 Elemente kommunikativer Vorgänge.....	148
Abbildung 19 Bedeutung und Bezeichnungen von gebräuchlichen Stilmerkmalen.....	160
Abbildung 20 Die Beteiligung der Urfarben bei der Wahrnehmung von Grundfarben	170
Abbildung 21 Der Rhomboeder mit Unbuntachse und den acht Grundfarben.	178
Abbildung 22 Kriterien zur Beschreibung farbiger Muster	186
Abbildung 23 Eine Rentabilitätsprognose für die Betriebsinhaberin mit einer Teilzeitkraft.	191
Abbildung 24 Vergleich Ausbildungsrahmenplan und KMK-Rahmenlehrplan (1)	208
Abbildung 25 Vergleich Ausbildungsrahmenplan und KMK-Rahmenlehrplan (2)	209
Abbildung 26 Elemente einer aufgabenorientierten Berufsdidaktik für das Berufsfeld Körperpflege.....	215
Abbildung 27 Fragen nach den Bedingungen von Schülerinnen und Lehrer	219
Abbildung 28 Berufsdidaktische Prinzipien zur Ermittlung der Unterrichtsabsichten	234
Abbildung 29 Berufsbezogene Absichten für den Berufsschulunterricht im Berufsfeld Körperpflege	236
Abbildung 30 Schlüsselqualifikationen im Berufsfeld Körperpflege	237
Abbildung 31 Lern- und Unterrichtsverfahren	254
Abbildung 32 Beurteilungsraster Kommunikationskompetenz.....	284
Abbildung 33 Merkmale für die Bestnote zur Kommunikationskompetenz.....	285
Abbildung 34 Lernfeldentwicklung für den Berufsschulunterricht im Berufsfeld Körperpflege.....	291
Abbildung 35 Bestandteile einer Wissenschaft für das Berufsfeld Körperpflege.....	329

1. Problembeschreibung und methodisches Vorgehen der Arbeit

1.1 Einleitung

Eine im Ansatz wissenschaftlich hergeleitete Didaktik für die Berufsausbildung im Friseurgewerbe liegt bisher nicht vor. Die vorliegende Arbeit ist wesentlich durch die eigene berufliche Sozialisation und die vielfältigen Erfahrungen des Verfassers mit dem Berufsfeld „Körperpflege - Friseurinnen¹“ motiviert. Im Einzelnen wurden persönliche Einsichten gewonnen, aus der Perspektive des:

- Kunden in Friseursalons
- Auszubildenden des Friseurgewerbes
- Berufsschülers in Friseurklassen
- Friseurgesellen im Damen- und Herrenfach
- Teilnehmers an diversen Fortbildungsmaßnahmen in der Friseurkosmetik
- Berufsschullehrers
- Mitglieds eines Gesellenprüfungsausschusses im Friseurhandwerk der Innung Bremen
- Mitglieds in einer Lehrplankommission
- Lehrbeauftragten in der Lehreraus-, Lehrerfort- und Lehrerweiterbildung für Lehrer in Friseurinnenklassen
- Prüfers in Lehrerprüfungskommissionen zum zweiten Staatsexamens in der beruflichen Fachrichtung „Biotechnik – Körperpflege“

Darüber hinaus gab es vielfältige Kontakte zu Kolleginnen und Kollegen des Lehrerverbandes im Berufsfeld Körperpflege während der regelmäßigen Verbandstagungen und Fortbildungsveranstaltungen. Durch Praktika in Unternehmen der Friseurbedarfs - Industrie und Gesprächen mit Produktentwicklern und branchenkundigen Betriebsberatern kam es zu weiteren Erfahrungen und Einsichten.

Die eigene Unzufriedenheit mit Ausbildungsinhalten, der Ausbildungsorganisation und den letztlich schlechten Berufschancen für Gesellinnen veranlasste den Verfasser zur Mitarbeit in verschiedenen Arbeitsgruppen und Kommissionen, die sich mit dieser Problematik befassten.

¹ Im folgenden Text wird in unregelmäßiger Folge mal die weibliche mal die männliche Form gewählt. Der Verfasser geht davon aus, dass dadurch flüssiger gelesen werden kann.

Vorarbeiten zu dieser Arbeit entstanden so auch im Rahmen der Tätigkeit im Berufsbildungsausschuss des Landes Bremen, im Ausbildungsbeirat einer Berufsschule in Bremen, sowie in der Ausbildungskommission für den Weiterbildungsgang berufsbildende Fachrichtung Biotechnik mit dem Schwerpunkt Körperpflege - Friseure (Sekundarstufe II) der Freien Hansestadt Bremen. Hinzu kamen Arbeiten zur Curriculumrevision und Evaluation der Fachtheorieprüfung durch Gesellenprüfungsausschüsse der Friseurinnung Bremen.

Auch die Erfahrungen, die im Rahmen von Lehrerbildungsveranstaltungen gewonnen werden konnten, waren Anlass, über Möglichkeiten nachzudenken, wie der Berufseinstieg von Lehrerinnen und Friseurinnen erleichtert werden kann.

Die Arbeitshypothese der vorliegenden Arbeit lautet: Die fachliche und berufspädagogisch / didaktische Ausbildung an den Hochschulen für das Lehramt in Friseurklassen führt zur Fehlqualifizierung der Lehrkräfte. Das begründet praxisferne Ausbildung in den Berufsschulen und Misserfolgsenerlebnisse der Lehrerinnen. Im folgenden werde ich diese Auffassung mit einem Problemaufriss begründen, Bedingungen analysieren, die durch die Beteiligten gesetzt werden und erste Überlegungen zu einer Änderung darstellen. Besonderes Interesse wird folgenden Fragen gelten:

- a) Verbessert eine aufgabenorientierte Überarbeitung der Ausbildungsangebote die beruflichen Chancen von Lehrerinnen und Friseurinnen?
- b) Müssen bestimmte Inhalte, die bislang die Lehrpläne und Studienpläne weitgehend dominiert haben, neueren aufgabenorientierten Ausbildungsabsichten - wenn ja, welchen - weichen, damit ein höheres Maß an Zufriedenheit bei den Abnehmerinnen der Qualifikationen zu größeren Erfolgen in der Berufstätigkeit von Lehrerinnen und Friseurinnen führen kann?
- c) Ist es möglich, ein aufgabenorientiertes berufsdidaktisches Konzept für das Berufsfeld Körperpflege zu entwickeln, das mit unterschiedlicher Schwerpunktsetzung in der Lehrlings-, Gesellen-, Meister- und Lehrerinnenaus- und Fortbildung den Absolventen ein höheres Maß an persönlicher Qualifikation in ihrer jeweiligen beruflichen Position vermittelt, damit die Arbeitszufriedenheit gesteigert und die Organisation des eigenen Aufgabenbereichs mit einem Höchstmaß an Selbstverantwortung und Selbständigkeit bewältigt werden können?

d) Welche Ausbildungsaufgaben sollen in einem derart skizzierten System die Berufsschule, welche das Handwerk und welche sind in der Lehrerinnenausbildung zu lösen?

1.2 Sozioökonomischer Kontext der Ausbildung im Friseurberuf

Probleme des Friseurgewerbes und Unbehagen in den Berufsschulen können Indizien für Fehlqualifizierungen der Fachkräfte und unzureichende Anpassungsleistungen an veränderte Anforderungen in der Berufstätigkeit sein. Neue Anforderungen an die Erwerbstätigen im Friseurgewerbe und in den autonom werdenden Berufsschulen verlangen veränderte Qualifikationen der Fachkräfte. Darum müssen die Ausbildungsabsichten, Ausbildungsinhalte und Ausbildungsmethoden den derzeit geltenden Ansprüchen angepasst werden.

Die vielfältigen Probleme des Friseurgewerbes in Deutschland sind im wesentlichen durch tradierte Fehlausbildung begründet. So sagte Trevor Sorbie: „Die Italiener haben dem Friseurhandwerk Kunst verliehen, die Franzosen Gefühl, die Briten Disziplin und die Amerikaner haben daraus ein Geschäft gemacht.“² In deutschen Berufsschulen und in den Hochschulen, die sich mit der Berufsbildung von Friseurinnen und deren Lehrerinnen befassen, finden die o. a. erfolgreichen Tugenden in den Ausbildungsabsichten kaum Beachtung. Die friseurkosmetische Gestaltung, die Sozialpsychologie, die Kommunikations- und die Wirtschaftswissenschaften sind als Bezugswissenschaften für die berufliche Fachtheorie noch nicht in dem notwendigen Maße gefragt. Naturwissenschaften beanspruchen immer noch einen - für diese Berufsausbildung - unangemessen hohen Stellenwert.

In allen Ländern der Europäischen Gemeinschaft nehmen Frauen weniger an der Berufsausbildung teil als Männer. Die Ausbildungsgänge, die sie wählen, gelten als weniger anspruchsvoll, führen zu geringer qualifizierten Berufsabschlüssen mit schlechteren Aufstiegschancen. Überall konzentrieren sich die Frauen auf eine begrenzte Gruppe „frauentypischer“ Berufe, meistens im Dienstleistungsbereich, und überall sind sie überproportional von der Arbeitslosigkeit bedroht bzw. betroffen. Der Anteil junger Frauen an den Auszubildenden beträgt nur 39%; ein Drittel davon sind in Ausbildungsverhältnissen als Verkäuferrinnen oder Friseurinnen. Es zeigt sich, dass viele Jugendliche in Berufen ausgebildet worden sind, für die auf dem Arbeitsmarkt nur eingeschränkte Berufschancen bestehen. Dabei konzentriert sich die Arbeitslosigkeit im Anschluss an die Ausbildung auf nur wenige Ausbildungsberufe. Von überdurchschnittlicher Arbeitslosigkeit waren u.a. Friseurinnen (19,7%) und Friseure (20,2%) betroffen.

²Zitiert nach Dougherty, Marianne In: Top hair 19/93, S. 26

Von den 3,2 Millionen in Dienstleistungsberufen ausgebildeten Frauen waren 1979 noch 94% in diesem Bereich. Im gewerblichen Bereich waren 700 000 Frauen ausgebildet worden. Von diesen hatten 43% in Dienstleistungsberufe gewechselt. Die Bereiche der Sozialpflege und des Gesundheitswesens expandierten in den letzten Jahren stark, was sich in hohen Anteilen an jüngeren Fachkräften niederschlägt. Die Nachfrage nach Ausbildungsplätzen in Dienstleistungsberufen dürfte demnach deutlich weniger abnehmen als die Gesamtnachfrage nach Ausbildungsplätzen. Die sozioökonomische und arbeitsmarktpolitische Bedeutung des ambulanten Bereichs, z.B. die gesundheits- und sozialpflegerische Betreuung pflegebedürftiger Menschen in ihrer häuslichen Umgebung, ist inzwischen unumstritten. Angesichts der absehbaren demographischen Entwicklung und der gesundheitspolitischen Zielsetzung, den ambulanten Bereich zu stärken, ist hier für die Zukunft mit weiteren Beschäftigungszuwächsen zu rechnen.³ Die mit dieser Entwicklung verbundenen Chancen werden in der Berufsbildungsplanung (z. B. in den Rahmenlehrplänen der Länder) des Berufsfeldes Körperpflege nicht ausreichend gesehen.

Obwohl versucht wird, Mädchen in traditionelle „Männerberufe“ des gewerblich technischen Bereichs einzuführen, ist absehbar, dass der weitaus größte Teil schulentlassener Mädchen auch weiterhin in „frauentypischen“ Berufen ihre Berufsausbildung erhält. Eine große Anzahl von ihnen wird in Berufen ausgebildet, die im weiteren Sinne mit der Körper- bzw. Gesundheitspflege befasst sind (Arzthelferinnen, Friseurinnen, Apothekenhelferinnen, Kosmetikerinnen usw.). Viele der so ausgebildeten jungen Frauen haben voraussichtlich aufgrund eines Überangebotes ihrer Qualifikation auf dem Arbeitsmarkt nur geringe Aussichten, alleine ihren Lebensunterhalt sichern zu können und für sich damit eine größere persönliche Unabhängigkeit zu erreichen. Die Mehrzahl der im Berufsfeld Körperpflege ausgebildeten Fachkräfte erwirbt nicht den Ausbildungsstand, der es ihnen erlauben würde, weiterführende Bildungsgänge erfolgreich abzuschließen. Ihre Ausbildung führt z. Z. in eine bildungs- bzw. arbeitsmarktpolitische Sackgasse, weil sie vorwiegend in Erwerbstätigkeiten gelangen, die zu den sogenannten „typischen“ - und schlecht bezahlten - Frauenberufen zu zählen sind.

Die Entwicklung psychosozialer Kompetenzen in kaufmännischen Berufen sowie sämtlichen Bereichen und Berufen des Gesundheitswesens - in weiterem Sinne - ist nicht Bestandteil der Ausbildung; deshalb sind derartige Kompetenzen kaum vorhanden.

³ Vgl. Meifort, B./Paulini, H.: Analyse beruflicher Bildungsinhalte und Anforderungsstrukturen bei ausgewählten nichtärztlichen Gesundheitsberufen, in: Bericht zur beruflichen Bildung, Heft 76. Bundesinstitut für Berufsbildung (Hrsg.) Berlin 1984. (S.137)

Auch die Erziehung zur Initiative, die Entwicklung von Lernbereitschaft und Lernfähigkeit werden vernachlässigt, obwohl ihnen bei der Berufsausbildung von Frauen ein ganz besonderes Gewicht zukommen sollte. Die Folgen der beruflichen „Zwangspause“, die sich für viele junge Frauen durch Schwangerschaft und Mutterschaft für deren berufliche Qualifikation ergibt, wird in der Berufsausbildung im Berufsfeld Körperpflege nicht berücksichtigt. Insofern werden die spezifischen Ansprüche von Frauen an die Berufsausbildung nicht in erforderlichem Maße beachtet.

1.3 Probleme im Friseurgewerbe

Die Mehrheit der Friseurinnen ist nicht in der Lage, ein Einkommen zu erzielen, das ihre persönliche Selbständigkeit sichern kann. Sie sind durch ihre Ausbildung nicht angemessen vorbereitet, die von ihnen zu lösenden Aufgaben zu bewältigen.

Art und Qualität der angebotenen Dienstleistungen entsprechen nicht den Wünschen und Anforderungen des Marktes. Friseurinnen sind unzureichend sowie fehlausgebildet und den Herausforderungen des für sie infrage kommenden Marktsegmentes mit seinen sozialpsychologischen und ökonomischen Implikationen nicht gewachsen. Selbstbewusstes Handeln und beispielgebende äußere Erscheinungsbilder werden von den Berufsangehörigen kaum gezeigt. Der konkurrierenden Industrie wird kaum etwas friseurspezifisches entgegengesetzt.

Friseurinnen ist es in den letzten Jahren immer weniger gelungen, ihre Dienstleistungen auf dem Markt zu positionieren. Die Kompetenz in Schönheitsfragen wurde weitgehend an Kosmetikerinnen, Nagelgestalterinnen sowie Farb- und Stilberaterinnen abgegeben, die nun einen großen Teil der ehemals friseur exklusiven Leistungen erbringen

Das Image des Friseurberufs in der Öffentlichkeit ist allgemein eher schlecht, denn die Erwartungen der Verbraucher an die friseurkosmetische Dienstleistung werden oft nicht erfüllt. Die Preise im Friseursalon gelten als überhöht und die erzielten Einkommen der Facharbeiterinnen sind in der Regel zu gering, um den Lebensunterhalt alleine zu sichern. Leistungen jedoch, mit denen in einer Marktwirtschaft schlecht verdient wird, sind nicht attraktiv. Sie sind es weder für die, die sie produzieren, noch für die, die sie erwerben sollen. Ein Maßstab für gesellschaftliche Anerkennung ist Leistungsfähigkeit im Rahmen einer gesellschaftlich geschätzten Tätigkeit. Zumeist einer Tätigkeit, die wichtigen Bedürfnissen entspricht. In dieser Hinsicht gute Leistungen werden in der Regel auch mit guten Einkommen belohnt. Die imagebildenden Lei-

stungsträger des Friseurberufes sind ausgebildete Fachkräfte. Im Friseurgewerbe rekrutiert sich der Berufsnachwuchs jedoch seit Jahren hauptsächlich aus sozial Behinderten und solchen, die in anderen, attraktiveren Berufen nicht untergekommen sind. Ein positives Branchenimage ist einer der wertvollsten Aktivposten für die Erwerbstätigen eines Gewerbes. Friseurinnen liegen hiermit im Soll.

Viele Friseurinnen sind nicht in der Lage, mit der Individualität ihrer Kunden sachgerecht umzugehen. Die Vielfalt der Persönlichkeitsmerkmale und deren Bedeutung für sozialpsychologische Interaktionen ist den Friseurinnen wenig bekannt. Sie neigen zu Typenbildungen und zu stereotypen Handlungsweisen. Die Besonderheiten des Individuums zu erkennen und in die Dienstleistung zu integrieren, ist Friseurinnen aufgrund ihrer Regelausbildung nur selten möglich. Die Fähigkeit Gestalten im Hinblick auf ihre Absichten zu verändern, gestalterische Kreativität zu entfalten und neue Dienstleistungen zu entwickeln, wird von der Friseurin erwartet. Dieser Anspruch wird oft nicht eingelöst.

1.4 Probleme im Berufsschulunterricht

In Deutschland ist der Berufsschulunterricht eine Pflichtveranstaltung⁴, die mit den Unterschriften auf dem Ausbildungsvertrag besiegelt wird. Berufsschulunterricht wird von den betroffenen Schülerinnen, Ausbilderinnen und Lehrerinnen oft nicht als Privileg verstanden, durch das sie persönlich Gewinn erzielen können. Schülerinnen empfinden den Berufsschulbesuch oft als Zwang; sie müssen die Berufsschule besuchen, ohne die potentiell damit verbundenen Chancen wahrzunehmen. Von der Mehrzahl der Schülerinnen wird der Berufsschulunterricht als Pflichtübung wahrgenommen, die bestenfalls zur Vorbereitung auf Prüfungen geeignet ist.

Auch von den Ausbildenden in den Betrieben wird der Berufsschulunterricht eher gering geschätzt. Er bringt angeblich für die Praxis keinen Nutzen, reduziert die notwendige betriebliche Ausbildungszeit und entzieht den Betrieben die Arbeitskraft der Auszubildenden. Für die Ausbilderinnen stellt sich die Berufsschule überdies als Institution dar, mit der sie ihre Ausbildungsaufgaben nicht teilen dürfen, sondern müssen. Berufsschulunterricht wird deshalb nicht als staatliche Dienstleistung aufgefasst, sondern als notwendiges Übel, das zeitlich auf ein Minimum begrenzt werden und nur geringe Kosten verursachen sollte.

⁴ Bremisches Schulgesetz (BremSchulG) vom 20.12.1994, Teil 3, Kap.2, § 54

Aus Sicht der Schule ist die betriebliche Ausbildung oft mangelhaft, weil die Auszubildenden durch Arbeitseinsatz während der Salonöffnungszeiten ihre Ausbildungskosten selbst verdienen müssen und Ausbildungszeit eher als Arbeitszeit verstanden wird, die in die betrieblichen Abläufe fest eingeplant ist. Die eigentliche Unterweisung in den Betrieben ist an kurzfristiger Verwertung interessiert und erfolgt oft nach der tariflich vereinbarten Ausbildungszeit, z. B. an zusätzlichen Übungsabenden, für die kein Freizeitausgleich gewährt wird. Dadurch verringert sich die verfügbare Freizeit der Auszubildenden und die Neigung zur Vor- und Nachbereitung des Berufsschulunterrichts.

Auch viele Lehrerinnen erleben den Unterricht nicht als Gewinn für ihre Lebensqualität, sind frustriert und nach einiger Zeit gesundheitlich ernsthaft angegriffen. Berufsschulunterricht ist nicht störungsfrei. Er leidet unter extremer Heterogenität der Lerngruppen und Motivationsmängeln bei Schülerinnen und Lehrerinnen. Den Schülerinnen erscheinen die Unterrichtsbedingungen nicht angemessen und die Lehrerinnen beklagen die Arbeitsbedingungen in der Schule. Häufige Symptome auf beiden Seiten sind: Desinteresse am Unterricht, Unpünktlichkeit, Krankheiten, Fehlzeiten, schlechte Leistungen, Aggressivität, geringes Engagement, Über- und Unterforderung.

1.5 Grundsätzliches zur Friseurausbildung

Die berufliche Bildung, Ausbildung und Weiterbildung gehören zu den Grundlagen der persönlichen und beruflichen Entwicklung des Einzelnen. Ihre Art und Qualität bestimmen maßgeblich die wirtschaftlichen und sozialen Möglichkeiten des Individuums mit. Fehlende oder ungenügende berufliche Qualifikation ist der Hauptgrund für Probleme bei der Vermittlung von Beschäftigung. „Die Diskrepanz zwischen dem Qualifikationsniveau der Arbeitslosen und der Nachfrage nach qualifizierten Fachkräften wird größer.“⁵ 1986 waren, gemäß Sozialbericht der Bundesregierung, etwa 59% aller Arbeitslosen beruflich nicht qualifiziert, aber nur 32% der gemeldeten offenen Stellen waren für diesen Personenkreis ausgeschrieben. Gute berufliche Bildungsmaßnahmen verringern jedoch das individuelle Risiko, arbeitslos zu werden und Einkommenseinbußen hinnehmen zu müssen, deutlich. Für Arbeitslose erhöhen sie die Chancen, wieder einen Arbeitsplatz zu finden. Nach einer Studie des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesanstalt für Arbeit zum Arbeitskräftebedarf nach Qualifikationen bis zum Jahr 2000, wird der Bedarf an Dienstleistungen zunehmen. Dabei wird der Einsatz neuer

⁵Vgl. Sozialbericht der Bundesregierung 1990, S.25

Technologien eine zentrale Rolle spielen, was nach dieser Studie auch für Dienstleistungstätigkeiten wie Betreuung, Behandlung und Beratung gilt.⁶ Demnach ist es absehbar, dass der Anteil der Arbeitsplätze für Ungelernte und Fehlqualifizierte deutlich abnehmen wird. Von dieser Entwicklung dürfte auch das Friseurgewerbe betroffen sein.

Die Dienstleistungsgesellschaft der Bundesrepublik Deutschland ist auf hochqualifizierte Arbeitskräfte angewiesen, um im Wettbewerb der Weltwirtschaft mithalten zu können. Die gewerblichen Dienste auf dem heimischen Markt dürfen dem in Leistungsfähigkeit und Einkommen nicht nachstehen. Das Friseurgewerbe, das seine Leistungen unmittelbar am Verbraucher zu erbringen hat, bezieht seine Angebote auf regionale Märkte, die sich in Ansprüchen und Kaufkraft unterscheiden. Seine Leistungen haben sich an den jeweiligen Marktmöglichkeiten zu orientieren, wenn den Facharbeiterinnen ein angemessenes Einkommen ermöglicht werden soll. Differenzen zwischen Kundenanspruch und Leistungsfähigkeit des Friseurgewerbes führen jedoch zur Ablehnung friseurkosmetischer Angebote und gefährden Arbeitsplätze sowie Einkommen in diesem Gewerbe. Für die Berufsschullehrerausbildung zeichnen sich deutliche Parallelen zu diesen für das Friseurgewerbe prognostizierten Entwicklungen ab. Im Rahmen der aktuellen Diskussion um größere Autonomie von Schulen stellt sich die Frage der Lehrerqualifikation und deren Mitverantwortlichkeit für die Ausbildungsqualität in verbindlicherer Weise als das bisher der Fall war.

In Deutschland Friseurin zu sein, hat nur geringes gesellschaftliches Prestige. Die verbreitete aber irriige Ansicht, der Friseurinnenberuf - der ja ein „Handwerk“ und kein „Kopfwerk“ ist – sie auch mit geringsten intellektuellen Voraussetzungen und minimaler geistiger Anstrengung erlernbar, scheint noch zu gelten. Da die Ansprüche der Verbraucherinnen oft nicht erfüllt werden können und die Selbsteinschätzung der Arbeitsleistung von Friseurinnen, im Wettbewerb um Kundinnen, zuweilen in geringen und deshalb ruinösen Preisen ausgedrückt wird, bleibt die Wertschätzung der friseurkosmetischen Dienstleistung - und der sie repräsentierenden Facharbeiterinnen - durch das soziale Umfeld gering. Dass es auch sehr positive Beispiele für Leistungsfähigkeit und Einkommen in diesem Beruf gibt, soll jedoch ausdrücklich betont werden. Diese Beispiele weisen auf ungenutzte Potentiale hin und zeigen, dass das Gewerbe entwicklungsfähig ist. Zudem werfen sie die Frage auf, welchen Beitrag die Berufsausbildung leisten kann, um die imagebildende Mehrheit der Friseurinnen besser zu qualifizieren und sie in

⁶Vgl. Berufsbildungsbericht 1987, S.10

die Lage zu versetzen in größerem Maße als bisher Selbstverantwortung und Mitverantwortung tragen zu können.

Der enge Kontakt der Lehrerinnen zu den Auszubildenden, Ausbildern und Auszubildenden des Friseurgewerbes ermöglicht eine Einschätzung der Gründe, die zu den o.a. Problemen geführt haben. Leistungsfähigkeit und Leistungsbereitschaft können durch Bildungsmaßnahmen erworben werden, wenn Erfolge erfahrbar sind.

Bisher wurde noch keine wissenschaftlich abgesicherte Bedingungsanalyse beruflicher Qualifizierung von Friseuren erarbeitet. Dem Berufsfeld Körperpflege fehlt deshalb ein im Ansatz konsensfähiges, berufsdidaktisches Instrumentarium zur Entwicklung von Studienplänen, Ausbildungsrahmenplänen, Curricula und Unterrichtskonzepten, als Voraussetzung für eine konsensorientierte Diskussion zur konstruktiven Weiterentwicklung der unterschiedlichen Bildungsgänge.

1.6 Grundsätzliches zur Berufsdidaktik des Friseurgewerbes

Die Lehrerinnen in Fachklassen für Friseurinnen an Berufsschulen des dualen Systems orientieren sich bei ihren didaktischen Entscheidungen günstigstenfalls an länderspezifischen Lehrplänen, Beschlüssen schulischer Fachkonferenzen oder den Prüfungsanforderungen der für die jeweiligen Schulen zuständigen Handwerkskammern. Auf die fachtheoretischen Anteile der Prüfungsanforderungen haben die Lehrerinnen als Mitglieder der Prüfungskommissionen in der Regel Einfluss. Neben den subjektiven fachdidaktischen Neigungen der jeweiligen Fachkollegien wirken die Fachkundebücher als „heimliche Lehrpläne“ und „fachdidaktischer Minimalkonsens“. Die Fachkundebücher spiegeln den didaktischen Entwicklungsstand ihrer Autoren. Die jeweilige Auflagenhöhe signalisiert den Grad der Akzeptanz durch die Fachkolleginnen.

Eine *wissenschaftlich* hergeleitete Didaktik für das Berufsfeld Körperpflege - Friseurinnen - gibt es bisher nicht. Die didaktischen Richtlinien wurden in der Vergangenheit von Lehrplankommissionen oft in Personalunion mit Fachbuchautoren geschaffen. In der Mehrzahl wurden dabei Inhalte und Ziele tradiert, deren Rechtfertigung auf dem Status quo und subjektiver Einschätzung und nicht auf berufspädagogisch begründetem Konsens beruht: Lehmborg fordert in seiner Studie über die berufliche Grundbildung für den Zentralverband des Deutschen Friseurhandwerks (ZdDF) eine wissenschaftlich gesicherte Qualifikationsanalyse als Voraussetzung

für Ausbildungsordnungen und Lehrpläne.⁷ Diese Analyse ist auch für die neuen Ausbildungsrichtlinien für Betrieb und Schule nicht angefertigt worden.

Da auch berufliches Lernen der Wissenschaftsorientierung verpflichtet ist, hat die Berufsdidaktik zu entscheiden, welche Wissenschaften gemeint sind. In der Regel stellen die Hochschulforschungen aus der Sicht der Berufsschulpraxis lediglich Hilfswissenschaften dar, die erfahrungsgemäß jede für sich nur Fragmente zu einer beruflichen Fachtheorie beisteuern. Einzelne Wissenschaften sind - in ihrer arbeitsteiligen und spezialisierten Ausprägung - allein nicht mehr in der Lage, die Komplexität einer beruflichen Handlungssituation voll zu erfassen.⁸ Insofern ist z.B. die Orientierung der Berufsschullehrerinnenausbildung an nur eine oder zwei herkömmliche Leitwissenschaften wenig sinnvoll, denn die Wissenschaften, um die es in der Berufsschullehrerinnenausbildung gehen muss, sind - neben den Erziehungswissenschaften - durch die Anforderungen der Fachpraxis dieses Berufsfeldes definiert. Die Zielsetzungen für berufliche Bildung sind nicht länger mit der Systematik einer oder weniger traditioneller Wissenschaften zu begründen, sondern mit Realsituationen am Arbeitsplatz von Friseurinnen und Lehrerinnen, unter besonderer Beachtung auch prognostizierter Entwicklungen in Beruf und sozioökonomischem Umfeld.

Eine Berufsdidaktik, die an den Notwendigkeiten eines Berufes bzw. eines Berufsfeldes interessiert ist, hat Fragen an spezialisierte Wissenschaften. Anzahl und Bedeutung dieser Fragen für die Problemlösungen im Berufsleben weisen diesen Wissenschaften ihren Stellenwert für die Berufsausbildung zu. Für den Verfasser bestehen erhebliche Zweifel, ob die den berufsbedingten Problemstellungen gemäßen Fragen bei der Konstruktion von Studien- und Lehrplänen für das Berufsfeld Körperpflege gestellt wurden. Die Ausgangsthese für diesen Komplex lautet: Die Probleme von Friseurinnen in den Betrieben und von Lehrerinnen in Friseurklassen die sind neben handwerklicher weit eher mit sozialwissenschaftlicher als mit naturwissenschaftlicher Kompetenz zu lösen. Der wissenschaftliche Gesamtkomplex ist für die Berufstätigkeit von Facharbeiterinnen und Berufsschullehrerinnen in diesem Berufsfeld noch nicht zufriedenstellend definiert worden.

Ausgangspunkt der Überlegungen zu einer aufgabenorientierten Berufsdidaktik sollte neben den konkreten Aufgabenstellungen der Inhalts- und Methodenbereich des beruflichen Hand-

⁷Lehmberg, Hans, 1974, S.39

⁸ Meyer, Hilbert 1987, Bd.I, S.73 f.

lungsfeldes sein. Insbesondere die Frage, welche konkreten Forderungen an eine derartige Wissenschaftssystematik bestehen, muss beantwortet werden.

Veränderungen im Leistungsangebot eines Berufes aufgrund des technischen und wissenschaftlichen Wandels sowie von Bedarf, Angebot und Nachfrage können Ursache für neue Fragestellungen sein, die von den bisher in dieser Sache beanspruchten Wissenschaften nicht mehr beantwortet werden können. Die systematische Einordnung der Bezugswissenschaften in ein aufgabenorientiertes Kategoriensystem stellte dann die Systematik der Berufsdidaktik dar. Die Ableitung dieser Systematik ist nicht durch didaktische Reduktion der entsprechenden naturwissenschaftlichen, wirtschafts- oder geisteswissenschaftlichen Systematiken zu erreichen, sondern durch die systematische Analyse der berufsrelevanten Gegenstands- und Methodenbereiche. Aus der Sicht der beruflich zu lösenden Aufgaben sind Fragestellungen an die Wissenschaften zu entwickeln. Die Wissenschaften, die in der Lage sind, die notwendigen Antworten zu geben, legitimieren sich als Bezugswissenschaften der beruflichen Fachtheorie. Die zur Zeit überwiegend praktizierte und tradierte Fachtheorie beantwortet Fragen, die von der Berufspraxis nicht gestellt wurden. Die Berufspraxis andererseits hat - wie nachzuweisen sein wird - viele wichtige Fragen noch nicht nachdrücklich genug aufgeworfen.

Für den Friseurberuf ist insbesondere die Frage zu stellen, ob die bisher als Bezugswissenschaften gewählten Wissenschaften in der Lehrlings-, Meister- und Lehrerausbildung eine den beruflichen Erfordernissen angemessene Rolle spielen und wenn ja, ob sie den einzelnen Ausbildungsabschnitten sinnvoll zugeordnet sind.

Berufliche Grundausbildung von Friseurinnen erfolgt in Deutschland wie jede Handwerksausbildung im Rahmen des Dualen Ausbildungssystems. Staatliche Berufsschulen und private Friseurunternehmer teilen sich die Ausbildungsaufgaben. Bundesweit geltende Ausbildungsrahmenpläne für die betriebliche Ausbildung und unterschiedliche - in den Bundesländern erstellte - Lehrpläne für den Berufsschulunterricht regeln die Grundsätze der beruflichen Grundbildung von Friseurinnen.

These: Weder der Ausbildungsrahmenplan, der die Struktur der betrieblichen Ausbildung vorgibt, noch der Rahmenlehrplan für die Berufsschulen werden den Ansprüchen einer aufgabenorientierten Berufsbildung gerecht: die betriebliche Unterweisung reduziert sich im wesentlichen auf das Minimum fachpraktischer Fertigkeiten und die Berufsschule auf die Präsentation

von Wissen, die zum Bestehen der Gesellenprüfung erforderlich sind. Das entspricht weder den berufsständischen Interessen, noch den Bedürfnissen der abhängig Beschäftigten in diesem Berufsfeld. Eine Überprüfung der Ausbildungsqualität ergibt außerdem, dass die inhaltliche Vorbereitung bei der Mehrzahl der Ausbildungsverhältnisse eher an traditioneller betrieblicher Praxis orientiert ist. Der Einsatz neuer Arbeits- und Lerntechniken sowie neue berufstheoretische Einsichten werden in der Ausbildungspraxis kaum zur Kenntnis genommen.

Die curricularen Vorgaben für die Berufsschulen stellten lange Zeit inhaltlich und methodisch weitgehend eine Aneinanderreihung didaktischer Illogismen dar. Bei der Mehrzahl der dort formulierten Lernziele handelt es sich um Kenntnisse, Überblicke und Einblicke („wenig Durchblicke“), die zum einen aufgrund ihrer Menge zum Verweilen in Oberflächlichkeit verurteilt sind und zum anderen in der Mehrzahl ihre Rechtfertigung weder aus der aktuellen, noch der künftigen Berufs- bzw. Erwerbstätigkeit beziehen. (Siehe Rahmenlehrplan für den Ausbildungsberuf Friseur, Beschluss der Kultusministerkonferenz vom 24. Juni 1977)

Erst der neue Rahmenlehrplan⁹ fordert Begründungen, Beschreibungen, Erläuterungen, Erklärungen, Entscheidungen u.ä.. Er stellt eine Herausforderung für die Fachkundefrauen dar. Sie müssen nun - auch im Hinblick auf die neuen Prüfungsanforderungen - erhebliche didaktische Anpassungsleistungen erbringen. Die cursorische Anordnung der Inhalte in Lehrplänen, Unterricht und den Prüfungen verleitet und verpflichtet zu einem stoffbezogenen Unterweisungsverfahren und ist wegen schwer erkennbarem Sinngehalt oft Ursache für Motivationsprobleme und Disziplininkonflikte in Berufsschulklassen.

Wo berufliche Aus-, Fort- und Weiterbildung unter Rentabilitäts Gesichtspunkten gegen Gebühr angeboten wird, gewinnen privat organisierte Institute aufgrund ihrer Praxisnähe und Professionalität zunehmende Bedeutung. Es handelt sich dabei um kommerziell orientierte Einrichtungen, deren Ausbildungsergebnisse oft eher eigennützig sind, als dass sie den Adressaten Handlungshilfen böten, die eine fundierte Kritikfähigkeit einschließen. So sind die Fortbildungsmaßnahmen der Körperpflegemittelindustrie auch eher von eigenen Marketinginteressen geleitet, als dass sie für die betroffenen Friseure eine Hilfe zur Selbsthilfe wären. Auch der Berufsschulunterricht - so scheint es - wird von den betroffenen Schülerinnen und betrieblichen Ausbilderinnen schon lange eher als lästige gesetzliche Pflicht angesehen, der man nachkommen muss, indem die Auszubildenden für den Schulbesuch freigestellt werden; zur praktischen

Verwertung im Salon brachten sie von dort aus dieser Sicht bisher nur wenig mit. Die Ausbeute an praxisrelevanten Kenntnissen, Fertigkeiten und Verhaltensweisen wird - wie in Gesprächen immer wieder zu erfahren ist - von den Auszubildenden in den Betrieben eher gering eingeschätzt.

Berufliche Qualifikationen müssen im Zuge der europäischen Integrationsprozesse in zunehmendem Maße die horizontale Mobilität der Facharbeiterinnen fördern. Zertifikate über Ausbildungsabschlüsse sollten deshalb einen Grundkonsens über das erreichte Ausbildungsniveau bescheinigen. Um diesem Anspruch gerecht zu werden, müssen die Anforderungen, die an die Facharbeiterinnen gestellt werden, ermittelt und in didaktische Absichten von schulischer und betrieblicher Ausbildung gefasst werden.

Beim Studium derartiger Ausbildungspläne sucht der Leser nach den Kriterien, die zu den vorliegenden Entscheidungen geführt haben. Der Verfasser hat den Eindruck, dass darüber nicht sehr erfolgreich nachgedacht worden ist. H. Lehmborg fordert als Endziel der Ausbildung „Lebenstüchtigkeit“. Da damit wohl zunächst die Konkurrenzfähigkeit auf dem Arbeitsmarkt gemeint ist, fordert er eine wissenschaftlich fundierte Tätigkeitsanalyse des Friseurberufs¹⁰, an der sich dann die Berufsausbildung der Friseurinnen und die Lehrerbildung für dieses Berufsfeld orientieren könnten. So sinnvoll diese Forderung auch ist, die gewünschten Konsequenzen sind bisher ausgeblieben. Was über die neue Ausbildungsordnung bereits bekannt ist, weist darauf hin, dass wiederum eine Chance zur Aufwertung des Friseurgewerbes durch Ausbildung vertan wurde. Ein Rückblick in die jüngere Berufsbildungsgeschichte dieses Gewerbes zeigt, dass sich durch die Akademisierung der Berufsschullehrerausbildung an der Friseurinnenausbildung strukturell nichts wesentliches geändert hat. Meisterinnen, Lehrerinnen und Hochschullehrer stehen notwendigen Reformbestrebungen bei der Ausbildung für das Berufsfeld Körperpflege aufgrund ihrer eigenen Ausbildung eher im Wege. Die Naturwissenschaften Chemie und Biologie dominieren die Hochschul- und Berufsschulausbildung in diesem Berufsfeld, obwohl beide Wissenschaften nur wenig zur Lösung von Aufgaben der beruflichen Praxis von Friseurinnen beitragen können.

⁹ Rahmenlehrplan für den Ausbildungsberuf Friseur/Friseurin (Beschluss der Kultusministerkonferenz vom 21.11.1996)

¹⁰ Lehmborg, Hans: Berufliche Grundbildung in ihrer Auswirkung auf den Friseurberuf. Eine Studie über Motive und Möglichkeiten für eine realistische Reform der beruflichen Bildung im Friseurhandwerk. Erstellt im Auftrage des Zentralverbandes des Deutschen Friseurhandwerks, 1974, S.39

Auf dem Hintergrund der o. a. Überlegungen wurde diese Arbeit mit dem Ziel verfasst, eine im Ansatz wissenschaftlich abgesicherte Berufsdidaktik für den Friseurberuf zu entwerfen, die eine logisch und inhaltlich aufeinander abgestimmte und an der Aufgabenstellung der beruflichen Praxis orientierte berufliche Grundbildung, Fortbildung und Meisterausbildung von Friseurinnen, sowie Lehrerinnenausbildung für das Berufsfeld Körperpflege ermöglicht.

Im Mittelpunkt des Interesses steht die Ermittlung der erforderlichen berufsspezifischen Kompetenzen von Friseurinnen und den an technischen Hochschulen oder Universitäten wissenschaftlich ausgebildeten Lehrerinnen des Berufsfeldes Körperpflege. Zu diesem Zweck sollen die wesentlichen kognitiven, affektiven und psychomotorischen Handlungskompetenzen erfasst werden, die zur selbständigen und eigenverantwortlichen Ausübung der Berufe erforderlich sind. Darüber hinaus wird jedoch u.a. besonders in der beruflichen Bildung auf die Verwertbarkeit der erworbenen Qualifikationen auch in anderen, berufsnahen Erwerbstätigkeiten geachtet.

Diese an den Notwendigkeiten von Erwerbsfähigkeit orientierte Berufsdidaktik bietet Sinnkategorien zur Berufsausbildung an. Sie ist den auszubildenden Individuen, dem Berufsstand und der Gesellschaft verpflichtet. Berufsdidaktische Empfehlungen müssen deshalb ihre positiven Wirkungen im Hinblick auf die Entwicklung beruflicher Qualifizierung unterstreichen. Das Lehrerinnenhandeln an Hochschulen und Berufsschulen muss ebenso wie das Ausbilderinnenhandeln in den Betrieben von dem Interesse geleitet sein, berufliche Qualifikation zu optimieren. Didaktische Absichten sind deshalb nicht nur aus einer Vielzahl potentieller Möglichkeiten auszuwählen, sondern durch den Nachweis beruflicher und pädagogischer Relevanz zu legitimieren.

1.7 Über den Forschungsansatz dieser Arbeit

Friseurkosmetik ist ein Dienstleistungsgewerbe. Es bietet Haar-, Haut- und Nagelkosmetik mit pflegerischen und dekorativen Absichten. Hierbei stehen Menschen als Mitarbeiter und Verbraucher im Mittelpunkt fachkundlichen Interesses. Die Umgangsformen und Umgangsweisen zwischen Mitarbeitern untereinander und zwischen Mitarbeitern und Kunden haben Erlebnis- und Ergebniswert. Sie sind für das Wohlbefinden der Betroffenen entscheidend. Subjektivität und Individualität sind mit ihren Implikationen neben der handwerklich – fachlichen Kompetenz die Schlüsselbegriffe für den Charakter der Berufsausbildung in diesem Berufsfeld. Empfindungen und Gefühle von Menschen bestimmen die Erfolge und Misserfolge von Facharbeit-

rinnen und Lehrern maßgeblich mit. Berufliches Verhalten ist für Friseure und Lehrer subjektbezogen. Subjektbezogenheit fragt allerdings erst in zweiter Linie nach Quantitäten und Verallgemeinerungen. Methoden und Resultate der qualitativen Sozialforschung sind deshalb dominierende Elemente einer Grundlagenforschung für diese Berufsdidaktik. Sie liefert das Datenmaterial für sinnvolle Quantifizierungen im Forschungsprozess, die aus Gründen der Reliabilität der Ergebnisse gefordert werden müssen.¹¹

Eine aufgabenorientierte Berufsdidaktik sollte, um Validität beanspruchen zu können, qualitative Aspekte und deren Häufigkeit im beruflichen Alltag zu erfassen suchen. Dazu müssen die Ansichten und Arbeitsbedingungen einer angemessenen Zahl Betroffener erfasst und aufbereitet werden.

1.7.1 Zur Systematik der Untersuchung

Das Bedürfnis einen Sachverhalt zu ändern, entsteht in der Regel durch die Wahrnehmung von Unzulänglichkeiten, die die Lebens- oder Arbeitsbedingungen nachhaltig beeinträchtigen. Zunächst erfordert ein solches Anliegen die Beschreibung des zur Diskussion stehenden Sachverhalts, um die als problemträchtig erkannten Umstände zu erfassen und nachvollziehbar zu machen

Ziel dieser Arbeit ist es, Wege aufzuzeigen, wie die Lebens- und Arbeitsbedingungen für Friseure, Schülerinnen und Fachkundelehrer durch Berufsbildung verbessert werden können. Es wird jedoch nicht unterstellt, dass die dargestellten Probleme ausschließlich durch Art, Inhalt und Ziele der Berufsbildung verursacht sind. Berufliche Qualifikation ist multifaktoriell bedingt. Die didaktischen Entscheidungen spielen dafür eine - allerdings bedeutende - Rolle. Eine Aufgabenstellung für diese Arbeit ist es deshalb, Ursachenhypothesen aus sozialökonomischen Daten und subjektiven Stellungnahmen der Betroffenen zu ermitteln, um Vorschläge für didaktische Reaktionen darauf erarbeiten zu können. Die Untersuchungen setzen aus diesem Grund an praktischen Problemen von Lehrern und Friseuren an, um die Resultate wiederum auf deren Praxis zu beziehen. Zum Zweck der Theoriebildung wird versucht, vier Fragen zu beantworten:

- Wie stellt sich die derzeitige berufliche Situation von Lehrerinnen und Friseurinnen dar und welche Ursachen sind dafür erkennbar?

¹¹ vgl. Mayring, P. 1990, S.24 und Jank, W. /Meyer, H. 1991, S.127

- Wie sind die institutionalisierten Ausbildungsgänge der Lehrer- und Friseurausbildung angelegt?
- Wie kann die so beschriebene Situation verändert werden?
- Mit welchen Resultaten kann voraussichtlich gerechnet werden, wenn diese Situation in vorgeschlagener Weise geändert wird?

1.7.2 Zur Methodik der Untersuchung

In dieser Arbeit wird Datenmaterial verwendet, das mit Methoden qualitativer Sozialforschung gewonnen wurde und mit hermeneutischem Verstehen zur Theoriebildung dieser Berufsdidaktik beigetragen kann, um die intersubjektive Konsensfähigkeit zu erleichtern. Der Praxisbezug berufsdidaktischer Forschung kann dadurch erheblich gefördert werden, um den Arbeitsmarkt und die Berufsausbildung besser in Übereinstimmung zu bringen. Theoriebildung wird durch argumentative Auseinandersetzung mit den Resultaten der Bedingungsanalyse versucht. Begründungen für normative Aussagen bzw. Forderungen werden auf Resultate der soziologischen, psychologischen und berufspädagogischen Orientierung bezogen.

Eine begrenzte Zahl von Untersuchungen z.B. von Ansichten und Konzepten erfolgreicher Friseurunternehmer sowie die Analysen von Betriebsberatern liefern zuverlässigere Daten über das Friseurgewerbe, als das eine dem Zufall überlassene quantitative Querschnittstudie kann.¹² Denn: Wenn nur etwa 20% der Friseure ein mit anderen Handwerkern vergleichbares Einkommen erzielen, ist die Gefahr groß, dass die Ansichten und Einstellungen der weniger Erfolgreichen ein dominierendes Gewicht in der berufsdidaktischen Argumentationskette erhalten. Einzelfallanalysen von erfolgreichen Konzepten sind zudem besonders geeignet, tradierte Allgemeingültigkeit beanspruchende Theorien zu evaluieren.

Die zu interpretierenden Daten liegen als Studien und Dokumente vor. „Für den Humanwissenschaftler kann Dokument alles sein, Texte, Filme, Tonbänder, aber auch Gegenstände wie Werkzeuge, Bauten, Kunstgegenstände“¹³ Soweit die Quellen allgemein zugänglich sind, wird in Fußnoten auf die Fundstelle hingewiesen.

Das Datenmaterial wird durch folgende methodische Verfahren aufbereitet und ausgewertet:

¹² Siehe „graue Literatur“

¹³ Mayring, P. 1990, S.31

- Beschreibung konkreter Situationen für Facharbeiterinnen und Verbraucher im Friseurberuf sowie Schüler und Lehrerinnen in der Berufsschulpraxis. Auswertung von Veröffentlichungen in Fach- und Publikumszeitschriften sowie eigene Erfahrungen als Verbraucher, Berufstätiger im Friseurgewerbe, in der Berufsschule und der Lehrerbildung bilden die Grundlagen für Thesenbildung.
- Beschreiben und Verstehen ausgewählter Phänomene im Berufsfeld Körperpflege durch Rückgriff auf Fachliteratur, Berufsbildungsberichte, verfügbare Studien, Auswertung von Konzepten erfolgreicher Praktiker des Friseurgewerbes. Weitere Einsichten werden im Berufsschulunterricht und in der Lehrerbildung durch teilnehmende Beobachtung und kommunikative Validierung gewonnen. Teile dieser Arbeit sind insofern das Resultat einer Teamarbeit, als der Verfasser sich in diesem „Team“ als Diskussionsleiter und interpretierender Protokollant einer längeren Diskussion mit wechselnden Teilnehmern verstanden hat. Die Diskussionspartner waren Referendare, Lehrer in Aus-, Fort- oder Weiterbildung und Schüler diverser Berufsschulklassen im Berufsfeld Körperpflege. Die so gewonnen Einsichten wurden in den interessengeleiteten Zusammenhang gebracht und zur Begründung dieser berufsdidaktischen Theorie herangezogen.
- Beschreiben und Verstehen ausgewählter Phänomene im Berufsfeld Körperpflege durch Berücksichtigung der historischen Entwicklung des Friseurgewerbes und der Berufsbildung von Fachkundefachlehrern.

Interpretation setzt Gemeinsamkeiten zwischen dem Interpretierten und der zu deutenden Sache sowie Verständnis für die Sache voraus. Diese Gemeinsamkeiten haben sich im Falle des Verfassers durch langjährige und vielfältige Kontakte mit dem Berufsfeld Körperpflege durch Berufspraxis im Friseurgewerbe und in der Lehrerbildung entwickelt. In der Tradition der Geisteswissenschaften wird Verständnis im wesentlichen aus vier Quellen gespeist:¹⁴

1. Durch Beobachtung konkreter Situationen, ohne diese Situation herbeigeführt oder wesentlich beeinflusst zu haben. Es kann sich dabei um teilnehmende Beobachtungen in Konferenzen, bei Unterrichtsbesuchen, in Seminaren oder während des Aufenthaltes in einem Friseursalon handeln. Beobachtungen dieser Art werden i. d. R. kommunikativ validiert und protokolliert. Systematische Befragungen von Betroffenen durch Dritte, Statements in Fachzeitschriften und Resultate wissenschaftlich angelegter Umfragen und Studien mit

Methoden der qualitativen und quantitativen Sozialforschung ermöglichen es, Situationen zu erfassen, die der eigenen Beobachtung entzogen sind.

2. Verständnis und Urteilsvermögen entwickelt sich auch durch persönliche Betroffenheit, aufgrund eigener Erfahrungen als aktiv Beteiligter z. B. in der Position des Schülers, Lehrers, Facharbeiters im Friseurgewerbe, eines Kunden oder eines Seminarleiters in der Lehrerbildung. Persönliches Erleben ist subjektiv und kann nur auf eine begrenzte Anzahl von Situationen bezogen werden. Zudem sind die in Frage kommenden Situationen ihrem Charakter nach einmalig. Sie werden von wechselnden Teilnehmern mit unterschiedlichen Bedingungen gestaltet. Es dürfte dennoch erheblich leichter sein, Situationen zu verstehen, die man - wenn auch nur in ähnlicher Form - selbst erlebt, erlitten oder genossen hat. „Das Verstehen ist ein Wiederfinden des Ich im Du“¹⁵
3. Eigenes Erleben wird jedoch erst durch häufige Wiederholung und nach Bestätigung durch andere Subjekte mit ähnlichen Erfahrungen zu einem tragfähigen hermeneutischen Erklärungsmuster. Es muss also durch Erfahrungen anderer bestätigt und wegen der Komplexität des hier zu beachtenden Handlungsrahmens erweitert werden. Die gemeinsamen Erfahrungen von Marktforschern, Betriebsberatern, Verbrauchern, Lehrern, Schülern, Friseurunternehmern u.a. sind für das Verständnis berufsdidaktischer Notwendigkeiten unabdingbar.
4. Eine Berufsdidaktik wird an ihrem Wert für die von ihr künftig Betroffenen gemessen. Um die Zukunft jedoch meistern zu können, muss die Gegenwart verstanden und die Vergangenheit begriffen werden. Die Gegenwart ist das Ergebnis historischer Entwicklungen, sie spiegelt die Resultate und damit den Wert zurückliegender Entscheidungen für die Gesellschaft und die unmittelbar betroffenen Subjekte. Verstandene Berufsgeschichte von Frisuren und Fachkundelehrern ermöglicht kritische Reflexionen über zurückliegende und gegenwärtige Berufsbildungspraxis. Sie fordert zur Fortschreibung oder Revision auf.

Normative Aussagen sind für eine berufsbildende Didaktik konstitutiv. Sie muss die Richtung ihrer erzieherischen Absichten angeben, um im Beziehungsgeflecht intendierter Berufsbildung die zu treffenden Entscheidungen legitimieren zu können. In der Berufsbildung werden diese Normen nicht als Dogmen verstanden. Sie unterliegen, wie die Bedingungen der Berufstätig-

¹⁴Vgl.: König, E./Zedler, P., 1983, S.88ff

¹⁵Dilthey, W. , 1959ff, Bd.7, S.191

keit, ständigen Veränderungen. Diese Veränderungen aktiv zu gestalten und kritisch zu begleiten, sollte Aufgabe der Berufsdidaktiker sein. Normative Aussagen sollten demokratisch und wissenschaftlich begründbar sowie frei von Willkür sein. Das setzt konsensfähige Vorstellungen von fachlicher Qualifikation und ein von den Ausbildern bevorzugtes Persönlichkeitsbild von den zu bildenden Subjekten voraus. Beides unterliegt der Veränderung und erhebt nicht Anspruch auf Allgemeingültigkeit.

In der wissenschaftlichen Diskussion hat sich gezeigt, dass Erwartungen auf sicheres Wissen in der ursprünglichen Form nicht haltbar sind. Die Annahme der klassischen empirischen Erziehungswissenschaft, durch Beobachtung ein sicheres Fundament für die Erziehungswissenschaft zu gewinnen, ist nicht vorbehaltlos tragfähig. Sicher wäre es aber verfehlt, daraus die Konsequenz zu ziehen, dass empirische Untersuchungen pauschal zu verwerfen sind. Der Verzicht auf solche empirischen Untersuchungen, auf Beobachtung und auf Analyse von Zusammenhängen führt nur allzu leicht dazu, dass die Praxis der Willkür und Beliebigkeit überlassen bleibt. Im o.a. Sinne hat sich die Fachtheorie des Friseurgewerbes sehr lange überaus resistent gegenüber Veränderungsversuchen gezeigt. Zwar können auch empirische Untersuchungen nicht das unbezweifelbare Fundament liefern; aber sie können sagen, was Ursachen sein können, was Folgen sein können.

Wie kann der Praktiker auf wissenschaftlicher Basis dieses Problem angehen?

1. Er kann, soweit dies vom zeitlichen Aufwand und den Ressourcen her möglich ist, Verhalten genau beobachten, er kann versuchen, dieses Verhalten aus Gesetzmäßigkeiten zu erklären, indem er Thesen über die Ursachen aufstellt, und er kann versuchen, das Verhalten oder die Problematik zu verstehen, indem er nach Gedanken und Gefühlen oder Beweggründen der Betreffenden fragt. Darüber hinaus kann er Ergebnisse und Verfahren der empirischen Sozialwissenschaften verwenden.
2. Er muss für viele wichtige Fragenbereiche auf empirische Erklärungen im o. g. Sinne verzichten und stattdessen von Experten und Betroffenen ihre subjektiven Sichtweisen ermitteln.

Die hermeneutische Interpretation von Resultaten qualitativer und quantitativer Sozialforschung erfolgt im Spannungsfeld zwischen dem, was ist und dem, was sein sollte. Beides, das

Ist und das Soll, bedarf der Beschreibung. Die zu interpretierenden Daten werden nur zum Teil durch den Verfasser selbst erhoben. Sie liegen in vielfältiger Form bereits seit geraumer Zeit vor, wurden jedoch zur Theoriebildung einer Berufsdidaktik für das Berufsfeld Körperpflege bisher nicht in wünschenswertem Maße verwendet. Nach Auffassung des Verfassers wurden die Bedingungen und Bedürfnisse von Facharbeitern und Lehrern bei der Realisation der Berufsbildung zu wenig beachtet.

Im Folgenden werden zunächst, in Anlehnung an die von Robinsohn¹⁶ 1967 gegebene Empfehlung, aus Lebenssituationen Qualifikationen abzuleiten um damit Lerninhalte zu begründen, Probleme aufgezeigt, die das Motiv dieser Arbeit liefern. Dazu werden die Lebens-, Arbeits- und Ausbildungsbedingungen von Friseurinnen und Lehrerinnen im Berufsfeld Körperpflege beleuchtet. Einstellungen und Ansichten der von friseurkosmetischen Dienstleistungen betroffenen Kundinnen werden in die Beschreibung der Symptomatik einbezogen; die Verbraucher sind es, die durch Akzeptanz oder Ablehnung der gewerblichen Angebote das Einkommen der Facharbeiterinnen wesentlich mitbestimmen.

In einem zweiten Schritt wird eine Diagnose vorgenommen, die empirisch abgesicherte Ursachen für vorgenannte Symptome in den Bereichen Schule/Hochschule, Friseurgewerbe und bei Verbrauchern zu finden versucht, die aber auch auf Ursachenhypothesen zurückgreift, die von Fachleuten formuliert worden sind. Daraus wird der theoretische Ansatz dieser Berufsdidaktik entwickelt. Danach wird eine Analyse und zusammenfassende Beurteilung der Berufswirklichkeit von Facharbeiterinnen im Friseurgewerbe und Berufsschullehrerinnen mit Hinweisen auf didaktische, bzw. berufspädagogische Defizite und Notwendigkeiten erfolgen. Die Diagnose befasst sich auch mit dem Markt für friseurkosmetische Dienstleistungen, den Gründen für die wirtschaftliche Lage des Friseurgewerbes und den Ausbildungsbedingungen von Lehrerinnen und Facharbeiterinnen dieses Berufsfeldes. Hierbei kann ebenfalls weitgehend auf bereits vorliegende Studien verwiesen werden.

Um weitere Anhaltspunkte für die Theoriebildung dieser Berufsausbildung zu erhalten, werden die Entwicklungen auch in ihrem historischen Zusammenhang dargestellt und mit den z.Z. anfallenden Aufgaben der Berufstätigen verglichen. Einzelne Situationen des beruflichen Handlungsraumes, in denen der Auszubildende bzw. die Lehrerin tätig sein wird bzw. tätig ist, werden danach exemplarisch beschrieben. Diese Situationen werden durch subjektive wie objektive

Ansprüche und Interessen geprägt, die in Beziehung zueinander stehen. Es sind dies zunächst die Ansprüche und Interessen der Verbraucher, des Berufsstandes sowie der auszubildenden Facharbeiter/Schülerinnen und Lehrer. Hinzu kommen die normativen Vorgaben der Bildungspolitik.

Die Beschreibung derartiger Situationen stellt sich jedoch nicht nur als analytisch - technisches, sondern auch als normativ - pädagogisches Problem dar. Deshalb wird dabei auch den Forderungen des Wissenschafts- und Persönlichkeitsprinzips Geltung verschafft. Die subjektiven Determinanten definierter Situationen sind - das soll ausdrücklich betont werden - nicht allgemeingültig fassbar, sie müssen postuliert und der Kritik übergeben werden.

Die für jede Handlungskompetenz zu erstellende Analyse kann einerseits nicht den Anspruch erheben, das Ereignis in allen seinen Besonderheiten endgültig erfasst zu haben. Sie fordert andererseits mit ihren Resultaten zur kritischen Auseinandersetzung heraus, um Gemeinsamkeiten zu identifizieren und das so Gewonnene in didaktische Entscheidungen einzubeziehen. Der Verfasser hat nicht die Absicht, neustrukturierte Bildungsgänge vorzulegen, wird jedoch seinen berufsdidaktischen Ansatz in einem Lehrplanentwurf für den Berufsschulunterricht erläutern. Darüber hinaus soll mit Hilfe wissenschaftlicher Methoden Grundlagenmaterial gesammelt und ausgewertet werden, mit dem Lehrer, Prüfungskommissionen und Bildungsplaner arbeiten können. Mit diesem Material, das selbst ständig überprüft werden muss, können Absichten, Inhalte und Methoden von Berufsausbildung erarbeitet, legitimiert und in demokratisch diskursiver Weise regelmäßig evaluiert werden.

Der Erziehungswissenschaftler ist ausschließlich für die rationale und methodisch einwandfreie Ermittlung von empirisch bzw. logisch intersubjektiv überprüfbaren Hypothesen zuständig. Im Theorieverständnis der Pädagogik des kritischen Rationalismus gibt es „wahre“ Theorie nicht.¹⁷ Sie ist heute mehr denn je nur annähernd und vorläufig erreichbar. Der in dieser vorliegenden Arbeit praktizierte wissenschaftliche Ansatz fordert Kritik konstitutiv für sich selbst. Nicht Beharrung durch Bestätigung und Verifizierung, sondern Kritik als innovatives Element macht ihren Wert aus, um die tradierten didaktischen Verfahren im Berufsfeld Körperpflege abzulösen.

¹⁶Robinson, S. B., 1967, S.79f

¹⁷Vgl. Krumm, Volker, in: Lenzen, D. (Hrsg.) Pädagogische Grundbegriffe, Band 1, 1989, S.507ff.

Die Aufgabenstrukturanalyse zur Ermittlung von Inhalten und Zielen für die Berufs(aus)bildung ist insofern kritisch rational angelegt, als auf der Grundlage möglichst exakter Begrifflichkeit empirisch überprüfbare Hypothesen formuliert werden, die immer wieder an der sich ändernden sozialen Wirklichkeit überprüft werden müssen. Zur Quantifizierung und mathematischen Erfassung der Daten ist eine Operationalisierung der Aufgaben in Handlungsteilkompetenzen mit qualitativen Methoden notwendig. Dadurch kommt es zur Verschränkung von qualitativen und quantitativen Forschungsansätzen in dieser Arbeit. Wichtiges Anliegen dieses Ansatzes ist es, dogmatische Haltungen zu verringern und Begründungszwang, der sich mit Sinnkategorien demokratisch legitimiert, auszuüben. Damit mag auch eine Möglichkeit gefunden sein, dem Diktat von „Fachleuten“ zu begegnen, die die von ihnen eingeschlagenen Wege z. T. eher traditionell - emotional denn progressiv - rational begründen. (Vgl. Fachkundebücher f. d. Berufsfeld Körperpflege und die Lehrpläne der Länder.)

Auf der Grundlage der mit qualitativen und quantitativen Methoden ermittelten Datenbasis soll eine tragfähige Argumentationsgrundlage gelegt werden und die Theoriebildung für eine aufgabenorientierte Berufsdidaktik möglich sein. Vor allem die für die Lehrerbildung dieses Berufsfeldes erforderlichen wissenschaftlichen Dimensionen in ihren Bezügen zu tradierten Hochschulwissenschaften werden hier untersucht. Die Theoriebildung dieser aufgabenorientierten Didaktik erfolgt durch kritische Auseinandersetzung mit den potentiellen Hilfswissenschaften für Fachtheorie von Facharbeitern und Lehrern im Berufsfeld Körperpflege.

Schließlich werden mit dem Lehrplanentwurf und einer Unterrichtsdokumentation berufsdidaktische Reaktionen vorgeschlagen und diskutiert. Sie beinhalten das Konzept für eine aufgabenorientierte Berufsdidaktik und setzen diese in Beziehung zu dem Gesamtsystem der beruflichen Bildung dieses Berufsfeldes. So wird versucht eine aufgabenorientierte Berufsdidaktik für das Berufsfeld Körperpflege zu implementieren und als Innovation für das Ausbildungsverhalten in Schule, Hochschule und Betrieb anzubieten. Die Vielfalt veränderbarer Bedürfnisse ist ständig neu zu ermitteln, um damit die entsprechenden didaktischen Entscheidungen zu begründen. Objektivität berufsdidaktischer Realität wird unter dieser Prämisse zu einer überaus ätherischen Entscheidungsgrundlage. Das birgt Unbequemlichkeiten, denn nur wenig kann über einen längeren Zeitraum hinweg als gesichert gelten.

Der vorliegenden Arbeit liegt folgendes Vorgehen zugrunde:

<p>1. Identifikation der Problematik durch Beschreibung der Berufswirklichkeit und Problemauf-riss in Schule und Friseurgewerbe.</p>	<p>2. Aufgabeni- dentifikation durch Ana- lyse rele- vanter Be- dingungs- räume.</p>
<p>3. Fachtheoriebil- dung einer auf- gabenorientierten Berufsdidaktik.</p>	<p>4. Implemen- tation eines aufgabenori- entierten be- rufsdidak- tischen Ansatzes.</p>

Abbildung 1 Systematik der Untersuchung

Kapitel 2

2. Didaktische Bedingungsräume für das Berufsfeld Körperpflege

2.1 Bedingungsraum Friseurgewerbe

2.1.1 Zur Berufsgeschichte

Zu allen Zeiten, in allen Kulturen war das Haar mehr als nur Anhangsgebilde der Haut. Es war und ist - wie die Haut - wertvoller Schmuck, Kultgegenstand, Inbegriff von Lebenskraft und Würde, Zeichen von Rang und Stand, Kommunikationsmittel und Visitenkarte der Person, Spiegel der Seele sowie Ausdruck politischer Einstellung. Es hat Signalcharakter für Gruppenzugehörigkeit und Erotik, denn Haartracht, Hautbild und Accessoires sind neben der Sprache, Ausdrucksmittel der Persönlichkeit.

Den Wandlungsprozessen der Geschichte unterliegt auch das äußere Erscheinungsbild der Menschen. Wenn es um die äußerlichen Veränderungen der Menschen ging, waren die mit der Haar- und Schönheitspflege verbundenen Berufe wie Bader und Barbieri, Friseure und Coiffeure, Perückenmacher und Parfümeure beteiligt. Zunächst waren es die Höfe der Könige und Fürsten sowie die reichen Kaufleute, die durch ihren Lebensstil die Aufgaben für die Körperpfleger prägten und die Moderichtung angaben. Diese Aufgaben unterlagen jedoch ständigen Wandlungsprozessen. In den Veränderungen der Mode wird denn auch deutlich, wie der Mensch auf veränderte Lebensbedingungen reagiert, wie er sich ihnen anpasst oder ihnen Widerstand leistet.

2.1.1.1 Die Schönheitspflege im Altertum

Körperpflege ist abhängig vom jeweiligen kulturellen Entwicklungsstand. Sie hat neben dem Gesundheits- immer auch einen Schönheitsaspekt. Die hochentwickelte Kultur der Ägypter hat auf diesem Gebiet bemerkenswerte Leistungsfähigkeit bewiesen.

Der Masse der Körperpfleger brachte ihre Kunst jedoch nur wenig ein, denn sogar die selbständig tätigen Barbieri, deren Fähigkeiten sehr gefragt waren, hatten ungünstige Lebens- und Arbeitsbedingungen.

Eine Beschreibung der Arbeitsbedingungen ägyptischer Barbieri findet sich in folgendem Spruch aus den Jahren um 1900 v. Chr.. Er ist zu lesen bei Rolf Hurschmann:¹⁸ „Der Barbier

¹⁸Rolf Hurschmann, in: Jedding-Gesterling, M. (Hrsg.) 1990, S. 17

rasiert noch am späten Abend. Er ist aber schon früh auf, rufend und seine Schale in der Armbeuge haltend. Er begibt sich von Straße zu Straße, um den zu suchen, den er rasieren. Er schwächt seine Kräfte, um seinen Leib zu füllen, wie die Biene, die gemäß ihrer Arbeit isst.“¹⁹

Dieser bislang einzige ägyptische Beleg über die Arbeitsbedingungen des damaligen Barbiers beschreibt die Umstände, die für die Tätigkeit an der einfachen Bevölkerung zutrafen. Arbeiteten sie jedoch für die Oberschicht, so gehörten sie zusammen mit den Frisuren zum Hauspersonal und galten als hochspezialisierte Fachkräfte. In Urkunden der 3. Dynastie (2657-ca.2600 v.Chr.) wurden Barbier und Friseur als Hofbeamte und „Vertraute des Pharaos“ genannt. Diese Stellung mag in der Bedeutung der Haare als Symbolträger für Lebenskraft und Würde sowie der Notwendigkeit begründet sein, dass diese Menschen, um ihrer Aufgabe gerecht werden zu können, sehr nahe an den König herantreten mussten. Die Ärzte waren gefordert, wenn es um die Erhaltung der natürlichen Haarpracht in Fülle und Farbe ging. Denn Ergrauen und Haarausfall waren mit Verlust von Macht und Ansehen verbunden. Die Dienste der „Haarmacher“ oder „Schmücker“ waren deshalb von den Mächtigen hochgeschätzt und wurden dementsprechend mit Privilegien und materiellen Gütern entgolten. Hofbarbiere und Hoffrisuren kamen in dieser Zeit zu Ansehen und Reichtum. Die gewünschten Verrichtungen wurden aufgabenteilig ausgeführt. So waren die Barbier für das Rasieren oder Schneiden der Körper-, Kopf- und Barthaare, das Waschen des Gesichts nach der Rasur und das Feilen der Finger- und Fußnägel zuständig. Die Friseur („Haarmacher“) waren für die Pflege und Gestaltung von Haaren und Perücken verantwortlich. Waren es zunächst wohl vorwiegend Männer, die diese privilegierte Stellung einnahmen so übernahmen seit der 4./5. Dynastie also nach 2600 v.Chr. mehr und mehr Frauen diese Aufgaben. Für die Hautpflege mit Salben und Düften waren Sklavinnen zuständig.

Schon zu damaliger Zeit gab es also unter den Körperpflegern unterschiedliche Leistungsebenen. Es gab hochgeachtete und gut bezahlte Leibfriseur der Könige und auf ganz bestimmte Tätigkeiten spezialisierte Sklavinnen in den Haushalten der wohlhabenden Kaufleute. In allen Bereichen der Schönheitspflege fanden sich Spezialisierung und Arbeitsteilung sowie hierarchische Ordnung im Hinblick auf den Status der betreffenden Fachkräfte. Bekannt waren Spezialistinnen im Reinigen und Salben des Körpers, der Pflege des Haares, der Frisurengestaltung im

¹⁹Zit. in: Seibert, Peter, Die Charakteristik, Wiesbaden 1967, S. 123f. - Helck, Wolfgang, in: Kleine ägyptische Texte, Wiesbaden 1970, S. 46f

Augenbrauen- und Haarefärben, der Schminkkunst, der Herstellung und Gestaltung von Perücken und künstlichen Bärten usw..

Zur Haarbehandlung wurden Pflanzenfarben wie Henna und Indigo verwendet. Erhitzte Tonwickel dienten zur Haarverformung und Frisiermittel aus Harzen, Wachsen und Ölen fanden Verwendung. Als Kopfschmuck wurden Perücken und Bärte aus einem Haar – Wolle - Gemisch getragen. Je nach Mode und gesellschaftlichem Status wurde Frisuren schmuck (Bänder, Diademe, Lotosblumen, Goldreifen, bunte Steine, die Uräusschlange und duftende Balsamkegel) eingearbeitet. Zeitweise wurden auch Leder- oder Filzkappen bzw. Kopftücher (Klaft) als Kopfschmuck getragen.

Die Schminktechnik wurde mit pflanzlichen und mineralischen Pigmenten ausgeführt und war hoch entwickelt.²⁰ Die Augenlider wurden getönt, bevorzugt wurde malachitgrün für die Lidwölbung, pechschwarz für die Lidränder (Bleiglanz und Fett). Die Farben änderten sich mit den Jahreszeiten. Schwarz ausgezogen und vorher sorgfältig rasiert wurden die Augenbrauenbögen. Die Tusche wurde mit Haarpinseln aufgetragen. Den Lippen wurde mit Stiften exakte Kontur verliehen und mit Pinseln rot ausgemalt. Die natürliche Behaarung galt eher als störend, sie wurde rasiert, gezupft oder mit Haarentfernungscremes beseitigt. Ein Dokument für die hohe Kunst der Kosmetik ist die Kalksteinbüste der Königin Nofretete, der Gemahlin des Pharaos Amenophis IV. Das ebenmäßige Hautbild und die klaren Konturen gelten immer noch als Vorbild für die Hautkosmetik.

Auch für die Ägypter war die Gesundheit Voraussetzung für Lebensgenuss. Glänzende Augen, gute Zähne und „süßer Atem“ waren begehrenswert. Bäder eröffneten und beschlossen den Tag. Die Verwendung von Hautpflegemitteln (z.B. aus Nilpferdfett, Milch und Honig) in Verbindung mit Massagen war unter den Wohlhabenden verbreitet. Duftende Körperöle und Salben erfreuten sich großer Beliebtheit. Hände und Füße wurden gepflegt, die Nägel geformt und - vorwiegend mit Henna - farblich gestaltet. Dass die Körperpflege jedoch nicht nur Privileg der Mächtigen war geht aus einem Bericht über Hafendarbeiter jener Zeit hervor, die aus Protest wegen schlechter Versorgung mit Hautölen die Arbeit niederlegten.²¹

²⁰Die toxische Wirkung einiger Pigmente war noch nicht bekannt und dürfte zu Krankheiten geführt haben. Aus neuerer Zeit ist von berühmten Malern bekannt, dass sie unter chronischen Krankheiten litten, wie rheumatische Beschwerden oder hochgradiger Arthritis (Rubens, Renoir, Dufy etc.). Zu den giftigen Pigmenten zählen insbesondere Bleiverbindungen. Vgl. Wittke, Georg: Farbstoffchemie, 1992, S.30

²¹Möller/Domnik 1986, S. 8

Die Ansprüche an die verschiedenen Schönheitspflegerinnen waren demnach vielseitig und hoch; so können die ägyptischen Haussklaven, die sich auf Körper- und Schönheitspflege verstanden, als die Urväter bzw. Urmütter vieler sich später entwickelnder Berufe bezeichnet werden. Alle folgenden Hochkulturen profitierten von den ägyptischen Erfahrungen und entwickelten Arbeitstechniken, Werkzeuge und gestalterische Phantasie weiter.

Barbiere und Friseure bilden um 500 v. Chr. bei den Griechen einen gemeinsamen Beruf. „Der Barbier (griech.: Kureus) schneidet Haare, Fuß- und Fingernägel, kürzt Bärte, fertigt Perücken und Haarteile an und beseitigt Hautschwielen, Warzen und Hühneraugen. Zu seinen Utensilien gehören Käämme, Messer, Scheren, Zangen, Spiegel, Salben, Tücher und Pinzetten“²²

Neben den schmückenden Aufgaben übernahmen die Barbiere in dieser Zeit auch kleinere chirurgische Eingriffe und die Hautpflege. Auch der Umgang mit Ölen, Haarfärbemitteln, Duftstoffen und Haarschmuck gehört zu den Fertigkeiten dieser Handwerker, ebenso wie die Verwendung von falschen Augenbrauen, Wimpern und Zähnen. Der Umgang mit Schminkutensilien wird zu großer Kunst weiterentwickelt.

Unter Griechen und Römern gab es neben der Sklavenhaltung auch freie Handwerker, die die Schönheitspflege selbständig ausübten. In den, den zahlungskräftigen Besuchern vorbehaltenen römischen Thermen praktizierten die Körperpfleger auch die Körpermassage, um die schlanke Linie ihrer Gäste zu erhalten. Die Sklaven, die diese Tätigkeit ausübten, nannte man Kosmeten. Aus dieser Bezeichnung hat sich später unser heutiger Begriff Kosmetik entwickelt. Die Badesitten in den noblen Thermen gaben jedoch in der nachchristlichen Zeit der Kirche Anlass zur Klage. Denn „gesündigt“ wurde in den Badeorten allemal. „Bischof Chrysostomos von Konstantinopel brachte um 350 n. Chr. die Badesitten seiner Zeit gar in die Nähe eines Höllenpfehls: „Den Quell Christi verlassend, gehst du zu einem Teufelsquell, denn jedes Wasser ist ein Sündensee. Die nackte Frau schwimmt daher, und du, der du sie siehst, gehst in sündhafter Begierde unter.“²³

Auch bei den Römern gelangten einige Haarordnerinnen (lat.: Ornatrices) und Barbiere zu Ansehen und Reichtum. Insbesondere natürlich diejenigen, die wegen ihrer besonderen Fähigkeiten als hauseigene Barbiere beschäftigt wurden. Doch auch die Barbierstuben (lat.: Tonstrina)

²²Rolf Hurschmann, in: Jedding-Gesterling, M. 1990, S.33

²³Schuster, W. 1991

waren, wie bei den Griechen, geschätzte Treffpunkte um Neuigkeiten zu erfahren und Geschäfte abzuschließen. Nachwuchsprobleme waren wohl eher unbekannt. Denn die Barbieri beschäftigten ständig mehrere Lehrlinge, die von den reichen Römern zur Ausbildung geschickt wurden.

Die Körperpfleger im Altertum waren für verbale und nonverbale Kommunikation sowie zur Vermittlung von Wohlbefinden zuständig. Sie waren vielseitig in ihren Dienstleistungen und verhältnismäßig hoch qualifiziert. Sie hatten weder große Imageprobleme noch Sorge um geeigneten Berufsnachwuchs.

2.1.1.2 Bader und Barbieri in Mittel- und Westeuropa

Die Wurzeln des mitteleuropäischen Friseurhandwerks dürften im Badergewerbe zu suchen sein. Das wiederum verdankte seine Existenz den Erfahrungen und Erlebnissen der aus dem Orient heimkehrenden Kreuzritter, die dort die Vorzüge der Badekultur schätzen gelernt hatten. An der Blütezeit des Handwerks zwischen dem 14. und dem 16. Jahrhundert hat das Handwerk der Bader und Barbieri jedoch nicht wesentlich partizipiert. Nach der großen Pest 1348 gab es deutliche Rückfälle in Prüderie und die Badestuben kamen aus hygienischen Gründen in Verruf. Die bei anderen Handwerkern festzustellende Wohlhabenheit und die daraus folgenden steigenden Bedürfnisse an geistigen und kulturellen Werten sucht man vergebens. Der wachsende Wohlstand der aufblühenden Städte und die durch zunehmende Handelskontakte mit anderen Kulturen gewonnenen Einsichten gaben den Anstoß zur Bildung eines Gewerbebezweiges, der sich mit Haar- und Körperpflege befasste.

In den Baderstuben wurde die Hautreinigung, Massagen, durchblutungsfördernde Maßnahmen - insbesondere durch Schlagen mit Birkenreisern während des Bades - die Rasur und der Haarschnitt angeboten. Ein Besuch in der Badestube dauerte oft stundenlang und Männer und Frauen badeten gemeinsam. Es wurden auch Speisen und Getränke gereicht und oft sorgten Musikanten für Unterhaltung. Insgesamt ging es wohl auch hier recht freizügig zu und die Kirche hatte wieder einmal viel Gelegenheit, den Sittenverfall zu beklagen. Ulrich von Hutten erboste sich über die Badesitten: „So liegen sie gemeinsam und schamlos auf dem Rücken, vergessen Gott und den Kirchgang und pflegen nur noch die Kurzweil im Bad.“²⁴

²⁴Schuster, W. 1991

Auch der italienische Dichter Francesco Bracciolini beschrieb die Badesitten um 1600 wie folgt: „Man nimmt täglich drei bis vier Bäder, verbringt den größten Teil des Tages mit Singen, Trinken, Tanzen, sieht viele hübsche Jungfrauen, reif zur Liebe und strahlend vor Schönheit, ihre herrlichen Formen kaum bedeckt mit einem spinnwebdünnen Schleier, so dass man sie für Venus halten könnte.“²⁵

Die Badesitten im späten 18. und 19. Jahrhundert waren dagegen sehr viel prüder. „Beim Baden sind alle wohlangezogen, teils nur mit Hemden und Schlafhosen. Das Weibervolk aber mit teils angetanen Überschlägen. Sie lassen ihren Saum an Baderöcken mit Bley einnähen, damit die Tücher nicht über sie schwimmen können.“... „Jungen Mädchen streuten ihre Mütter sogar oft Stroh oder Hobelspäne aufs Badewasser, um dem sündigen Blick Einhalt zu gebieten.“²⁶

Obwohl es dem Badergewerbe um Vermittlung von Wohlbefinden ging, kamen die Badestuben mehr und mehr in Verruf. Denn die hygienischen Bedingungen ließen zu wünschen übrig und das Treiben in den Badestuben galt bald als unehrbar. Benjamin Kingsbury, der Leibbarbier Georgs III. von Großbritannien gab seinen Kollegen bezüglich der Hygiene u.a. folgende „freundschaftlichen Winke“: „Der Barbierer muss vor allen Dingen sich die höchstmögliche Reinlichkeit eigen zu machen suchen: sein Anzug sey einfach, aber rein; seine Kleidung rieche nicht nach Tobak oder andern widrigen Sudeleien: sein Schuhwerk wische er sich jedes mal vor der Stuben-Thüre sorgfältig ab, um die Hausfrau, die auf Ordnung und Sauberkeit sieht, sich beßens zu empfehlen: ferner verlange ich vom ordentlichen Barbierer, dass er sich jedesmal vor dem Rasieren, in Gegenwart des Kunden, die Hände rein wasche, oder wenigstens mit einer reinen angefeuchteten Serviette abwische: wie leicht ist es möglich, dass der Barbier einen Krätzigen bedient, in einem Kadaver herum gemanscht, oder eine Leiche rasiert hat. Es ist mehr als undelikat, nun mit denselben Händen in meinem Gesicht herumzufahren, und die zarresten und der Ansteckung empfänglichsten Theile der selben, als Lippe und Nase sind, zu betasten.“²⁷

Die Bader wurden in dieser Zeit neben den Müllern, Schäfern, Spielleuten und Scharfrichtern zu den „unehrlichen“ Berufen gerechnet. Sie und ihre Angehörigen wurden deshalb in den Gasthäusern und Kirchen von den ehrbaren Bürgern gemieden. Die Kinder der Bader durften kein „ehrliches“ Handwerk erlernen.

²⁵Schuster, W. 1991

Die Besuche in den Badestuben hatten eher Erlebniswert - weniger hygienischen oder kosmetischen Nutzen. Besonders die schlechten hygienischen Bedingungen führten zum Niedergang des Gewerbes. Aber auch das Ansehen in der Gesellschaft litt sehr, da unter veränderten Moralgesichtspunkten und der Gefahr gesundheitlicher Schäden der Nutzen von Badern und deren Angebot fragwürdig erschien.

Erst in der Mitte des 14. Jahrhunderts änderten sich die Verhältnisse für die Bader und Barbier unter dem Einfluss der prachtliebenden französischen Höfe wieder etwas. Zunächst tragen die Frauen wieder geflochtene und aufgesteckte Haargebilde, die sie dann aber noch einmal nahezu ein Jahrhundert unter großen, komplizierten Kopfbedeckungen versteckten.

Zum Ende des 15. Jahrhunderts nimmt die Zahl der Baderstuben in Deutschland schnell ab, da sie als Herde der Ansteckung - insbesondere von Pest und Syphilis - gefürchtet werden. Die Körperpflege reduzierte sich daraufhin auf „Katzenwäsche“, Pudern und die Applikation von Duftstoffen, um den Körpergeruch zu überdecken. Auch hier waren Krankheiten die Folge, da Parasiten wie Flöhe, Läuse und Krätzmilben ideale Lebensbedingungen fanden. Im 16. und 17. Jahrhundert waren Frisurengestaltung und die Arbeit von Perückenmachern und Haararbeitern gefragt.

Einige tüchtige Schergesellen, die bis dahin in Badestuben gearbeitet haben, machten sich bald selbständig und gründeten dadurch einen neuen Berufszweig. Den Scherer oder Truckenscherer, der im Gegensatz zum Bader, der seine Badestube in der Regel mieten musste, die Haar- und Bartpflege in eigenen Stuben oder durch Hausbesuche betrieb. Diese Truckenscherer entwickelten sehr schnell ein eigenes Selbstbewusstsein und hielten sich für etwas Besseres im Vergleich zu den Badern. Sie wählten die aus dem Französischen abgeleitete Berufsbezeichnung Barbier.

Da die Haare der verheirateten Frauen in dieser Zeit geflochten, aufgesteckt und durch Hauben und Tücher verdeckt sein mussten, weiteten Bader und Barbier ihre Dienstleistungen auf die niedere Wundmedizin aus. Obwohl die Badestuben hauptsächlich aus hygienischen Gründen nach und nach geschlossen wurden, wurden die Bader dadurch nicht arbeitslos. Denn die an den Universitäten ausgebildeten Ärzte hielten es für unter ihrer Würde, blutige Eingriffe vorzu-

²⁶Schuster, W. 1991

²⁷Zit. Plutat-Zeiner, Hanna in: Jedding-Gesterling, M. (Hrsg.) 1990, S.162

nehmen. So übernahmen Bader und Barbieri immer mehr die chirurgischen Arbeiten. Sie zogen Zähne, behandelten alle Arten von Wunden und Geschwüren und Brüche. Sie bereiteten die dazu notwendigen Salben und Pflaster. Sie ließen zur Ader, indem sie Schröpfköpfe verwendeten oder Blutegel setzten. Dennoch war ihr Ansehen schlecht, weil ihnen Trunksucht, Geschwätzigkeit und Quacksalberei nachgesagt wurde.

Mit der Kommunikation hatten die Körperpfleger wohl immer schon ihre Probleme denn was die Geschwätzigkeit der Barbieri angeht, gab Benjamin Kingsbury folgende Empfehlungen; „Verlange ich vom Barbier, dass er alle Stadtneuigkeiten wissen muss: es ist für den Kunden angenehm, gleich beim frühen Morgen von den Vorfällen seines Orts unterrichtet zu seyn; allein die goldene Regel: Nichts unwahres zu erzählen, die Quelle, aus der die Nachricht geschöpft ist, nicht zu nennen, und Gerüchte, welche dem Rufe unserer Mitbürger irgend nachtheilig seyn können, lieber ganz an sich zu behalten; ist hier vor allen andern Regeln zu empfehlen.“²⁸ Wenn die Neuigkeiten heute auch komfortabler verbreitet werden als in der Vergangenheit, gelten Werte wie Vertrauenswürdigkeit und Ehrlichkeit im Umgang mit Kunden heute in besonderem Maße weiter. Diese Werte zu entwickeln, wird aber in den geltenden Ausbildungsordnungen und Rahmenlehrplänen nicht ausdrücklich gefordert.

Für einen Teil der Barbieri änderten sich die wirtschaftlichen Bedingungen erst, als die Ausbildungsbestimmungen wegen steigender Ansprüche revidiert wurden.“ So werden in Paris von den Barbieren Lateinkenntnisse erwartet, da sie als Assistenten der Medizinprofessoren arbeiten. Zur besseren Ausbildung gründet die Bruderschaft des Hl. Cosmos um 1250 eine Ärzteschule für Barbieri.“²⁹

Besonders ausgebildete Bader und Barbieri, die auch in einer Prüfung ihr Können nachgewiesen hatten, durften nun den Titel Wundarzt führen. Vor einer Prüfungskommission musste der Kandidat über die Behandlung von Wunden, Geschwülsten, Geschwüren und Knochenbrüchen sowie sonstigen Verletzungen Auskunft geben. Bei Bestehen dieser Prüfung hatte er noch vier Salben zu kochen und Pflaster herzurichten.

Beim Militär erhielten sie die Bezeichnung Feldscher und fanden auf den Schlachtfeldern der damaligen Zeit reichlich Gelegenheit, ihre Fähigkeiten zu verfeinern. Nicht wenige brachten es

²⁸Zit. Plutat-Zeiner, Hanna in: Jedding-Gesterling (Hrsg.) 1990, S.162 f.

²⁹Hirschmann, Rolf in: Jedding-Gesterling, M. (Hrsg.) 1990, S.57

zu hoher chirurgischer Kunst, machten wichtige Erfindungen und gelangten zu Ruhm und hohem Einkommen.

Wurden zu einem Verwundeten ein Bader und Barbier gleichzeitig gerufen, oder kamen sie zufällig bei dessen Behandlung zusammen, durfte der Barbier nicht das Verbandszeug des Baders benutzen. Zur Ausrüstung der Barbieri gehörten Instrumente wie: Beinsägen, Kugelzieher, Scheren, Zangen, Binden und blutstillende Mittel.

Der Bader erhielt als Bezahlung nur den dritten Teil, der Barbier zwei Drittel der Honorarsumme. Eifersüchtig wachten die Barbieri auch darüber, dass die Bader nur die ihnen zustehenden vier Becken als Aushängeschild benutzten während den Barbieren fünf solcher Becken zustanden. Laut Zunftordnung waren die Barbieri verpflichtet in den Barbierstuben bereitzustehen, um bei besonderen Ereignissen wie Feuersbrünsten oder Aufständen die Verletzten zu verbinden, zur Ader zu lassen und Brandwunden zu behandeln.

In Paris gab es 1292 insgesamt 151 Barbieri. Sie bildeten Lehrlinge aus, die vier Jahre lernen mussten. Da in dieser Zeit weder Frisierkunst noch Haarsersatzteile gefragt waren, bestand ihre Ausrüstung im wesentlichen aus folgenden Teilen: Schermesser, Wetzstein, Scheren, Becken zum Waschen und Aderlassen, Umhänge, Lauge, Lanzetten, Pinzetten, Käämme und gewärmte Handtücher. Ein relativ begrenztes Sortiment also, das - nimmt man die Wundbehandlung aus - nur ein eingeschränktes Dienstleistungsangebot erlaubte.

Im Spätmittelalter (1250-1450) waren die Bader und Barbieri immer noch in zwei getrennten Zünften organisiert, die sich gegenseitig bekämpften und die Arbeit streitig machten. So war der Haarschnitt und die Rasur den Badern nur in Verbindung mit einem Bad ihrer Kunden gestattet. Zudem war ihnen erlaubt, bestimmte einfachere ärztliche Hilfeleistungen zu erbringen und die damals sehr wichtige Entlausung des Kopfhaares vorzunehmen. Der Barbier befasste sich neben dem Haarschnitt und der Rasur mit der Herstellung von Haarsersatz und ebenfalls mit Entlausung sowie kleineren medizinischen Eingriffen.

Ab 1800 übernahmen dann die Ärzte, die an der Universität ausgebildet wurden, auch die Aufgaben der Chirurgie. Den approbierten Badern blieben nur noch Reste ihrer früheren Wundarztstätigkeit wie Zahnziehen, Wundenbehandeln oder zur – Ader - lassen.

In Preußen wird den Barbieren aber noch im Jahre 1789 per Verordnung die Ausübung der niederen Chirurgie zugestanden. Voraussetzung dazu war, dass sie zunftmäßig 7 Jahre das Rasieren getrieben und im Besitz einer Rasierstube oder der „chirurgischen Gerechtigkeit“ sind. Die endgültige Lösung der Chirurgie von der Barbierstube vollzog sich langsam. Der Zunftzwang zur praktischen Ausübung der Chirurgie durch Wundärzte wird in Berlin 1811 aufgehoben. In Hamburg dagegen sind die Barbieri und Wundärzte noch 1835 in einem Amt vereinigt. 1843 wird eine Verordnung erlassen, die den Auseinandersetzungen zwischen den Badern und Barbieren einerseits und den wissenschaftlich ausgebildeten Ärzten andererseits ein Ende setzt. Die Befugnisse der Bader und Barbieri werden klar von denen der Ärzte getrennt und den ersteren nur noch folgende Arbeiten zugestanden:

- Haar- und Bartscheren sowie Zubereiten eigener Bäder;
- Krankenwärterdienst;
- Leichenschauen und Assistenz bei Leichenöffnungen;
- Vornahme chirurgischer Hilfeleistungen und Verrichtungen, aber nur unter Assistenz oder auf Verordnung von Ärzten wie Aderlassen, Setzen von Blutegeln, Blasenpflaster, Schröpfen usw.;
- selbständige Behandlung einfacher Wunden, Ziehen von Zähnen und Schneiden von Hühneraugen;
- erste Vorkehrung in Erkrankungs- und sonstigen Fällen. Die selbständige Wirksamkeit des Baders durfte in diesem Falle die Grenze der Nothilfe nicht überschreiten³⁰

Diese Entwicklung vollzog sich relativ einheitlich in ganz Deutschland, wenn auch in einzelnen Gebieten zeitlich etwas früher oder später. Erst mit der völligen Gewerbefreiheit nach 1865 vollzieht sich die Trennung der Ärzte von den Badern sehr schnell. Die letzte staatliche Prüfung für approbierte Bader in Deutschland fand jedoch noch 1930 statt. Standesrechtliche Regelungen über gewerbliches Tun und Lassen sichern den Friseuren auch heute noch die Haarbehandlung des Oberkopfhaares. Dabei wird übersehen, dass wesentliche bisher friseurexklusive Leistungen von Anbietern anderer Ausbildungsgänge zum Teil in höherer Qualität angeboten werden.

³⁰Guske/Henschel 1959, S.7

2.1.1.3 Perückenmacher und Haararbeiter

Etwas mehr als ein Jahrtausend wurde die Dienstleistung der Friseure fast ausschließlich an Männern erbracht. Im Mittelalter bis in die frühe Neuzeit hinein war es den „Mannspersonen“ bei höchst peinlichen Strafen verboten, ein „Frauenzimmer“ zu frisieren.

Mit der Renaissance (etwa 1450 - 1600) steigen die Ansprüche der Begüterten an die Frisur- und Haarpfleger wieder deutlich. Aufwendiges Flechtwerk mit echten Haaren und Haarersatz war wieder gefragt. Die Haare wurden gebleicht und mit Henna rötlichblond gefärbt, dazu wurden zuweilen sehr problematische Rezepturen angewandt. Ein Doktor Mainello aus Modena warnt 1562 vor den unliebsamen Folgen des Bleichens: „Die Kopfhaut könne ernsthaft geschädigt werden und das Haar - an der Wurzel zerstört - ausfallen.“³¹

Auch den Bärten, die nun wieder nach fachgerechter Zuwendung verlangten, wurde besondere Aufmerksamkeit gewidmet. Elisabeth von England lässt die Bärte ihrer Untertanen sogar besteuern, um die Staatsfinanzen aufzubessern. Veranlagt wurde der Bartträger entsprechend seiner gesellschaftlichen Position. Die Beliebtheit der Bärte hat darunter jedoch bemerkenswerter Weise nicht gelitten, galten sie doch damit als Statussymbol. Den Bärten verdankt das Bader- und Barbierhandwerk deshalb wohl auch die Anerkennung als „ehrliches“ Gewerbe durch den Augsburger Reichstag im Jahre 1548. Gleichzeitig gelangten das Bader- und Barbiergewerbe durch Erlasse von Hygiene-, Gewerbe- und Zunftordnungen unter öffentliche Kontrolle. Aus dieser Zeit stammt ein Lied von Hans Sachs:

„Ich bin beruffen allenthalben/
Kan machen viel heilsamer Salbn/
Frisch wunden zu heiln mit Gnaden/
Dergleich Beinbrüch und alte Schaden/
Franzosen heyln / den Staren stechn/
Den Brandt leschen und Zeen außbrechn/
Dugleich Balbiern / Zwagen und Schern/
Auch Aderlassen thu ich gern“.³²

Im 16. Jahrhundert erleben die Haargestalter in Mitteleuropa einen bis dahin nicht geahnten Aufschwung. Die aufwendigen Damenfrisuren des Barock sowie die ebenfalls von Frankreich

³¹Scholz, Renate in: Jeddig-Gesterling, M. (Hrsg.) 1990, S.79

ausgehende Perückenmode auch für Männer lässt das Perückenmachen zunächst zu einem hochbezahlten Handwerk werden. Eine Staatsperücke, die lang auf den Rücken herabfällt und etwa zwei Pfund wiegt, kostete 1667 zwischen drei und vier Pfund. (Das Jahresgehalt einer Hausdame betrug zu der Zeit etwa zwanzig Pfund) Bis 1690 stiegen die Perückenpreise auf fünfzig bis sechzig Pfund an. Da die Perücke zu dieser Zeit zum allgemeinen Statussymbol bzw. zur Pflichtbekleidung avancierte, die sogar besteuert wurde, belastete sie so manchen Haushalt sehr. Petrus Haberkorn klagt 1685: „Was bringen die Barücken für großen Schaden in das Hauswesen? Wie manche Summen Reichs - Thaler werden an dieselbe spendieret / und Weib und Kinder derselben beraubet? Wie viel hundert / ja tausend Reichs - Thaler werden jährlich von den Studenten auff Universitäten an die Barücken gewendet / und die lieben Eltern ausgesogen / denen es sonst blutsauer wird einen Thaler zu erwerben / und die Kinder studieren lassen?“³³

Infolge der Nachfrage, nimmt die Zahl und die Konkurrenz der Perückenmacher ständig zu. Das führte zu Zünften, die die Anzahl der zugelassenen Perückenmacher in einer Region zu beschränken versuchten. Voraussetzung für die Zulassung war u.a. das zu erwerbende Bürgerrecht. In Celle waren dafür Anfang des 17. Jahrhunderts 25 Taler zu zahlen. Dagegen protestiert Heinrich Andreas Reinke. „Weil es mir ohnedem sehr schlecht gehet, bei diesen nahrlosen Zeiten, dass (ich) zuweilen das liebe Brot nicht habe, denn hier sind der Perückenmakers so viel, dass einer vor dem andern sein Brodt nicht davon haben kann.“³⁴

Obwohl die Leistung der Perückenmacher in dieser Zeit sehr gefragt war, konnte die Masse dieser Handwerker auf dem „flachen Land“ keine Reichtümer erwerben. Am Hofe Ludwig XIV. hingegen wurden den Coiffeuren in einzelnen Fällen sogar Gehälter wie Staatsministern gezahlt. Welche geradezu schicksalhafte Bedeutung die Friseure seinerzeit darüber hinaus für ihre Kunden haben konnten, mag auch am Schicksal der Marie Antoinette, der Gemahlin Ludwigs XVI., gezeigt werden. So erzählt die Geschichte, dass ihr nur deshalb die Flucht nicht gelang - sie endete 1793 auf dem Schafott - weil sich ihr Friseur, Monsieur Leonhard Autier, verspätete.³⁵

³²Möller/Domnick 1986, S.33

³³Zit. Jedding-Gesterling, M. 1990, S.115

³⁴Zit. Jedding-Gesterling, M. 1990, S.117

³⁵Knöss/Etter 1981, S.9

Neben der Herstellung und dem Verkauf von Perücken gehörte die Pflege und das Frisieren am Kopf der Kunden zu den Aufgaben der Perückenmacher. Dadurch wurde die Kunst der Frisur-
gestaltung zu einer Perfektion weiterentwickelt, die bis dahin keine Vorbilder hatte.³⁶ Später kam die Puderprozedur dazu. Rasur und Bartschnitt zählten ebenfalls zu ihrem Leistungsangebot. Im Gegensatz zu den Barbieren durften die Perückenmacher jedoch keine chirurgischen Eingriffe vornehmen, was die Barbier - Perruquiers mit einer Zinnschale anzeigten. Die Messingbecken der Barbieri hingegen signalisierten die Berechtigung auch zu blutigen Eingriffen.

Nach der französischen Revolution kamen die Perücken außer Mode und das Perückenmacherhandwerk musste sich umorientieren. Diese Umorientierung fiel schwer und dauerte selbst unter dem Eindruck der wirtschaftlichen Notwendigkeiten vergleichsweise lange. Das zeigte sich insbesondere darin, dass noch im Jahre 1801 eine spanische Allongeperücke als Meisterstück gefertigt werden musste.³⁷

Vom Ende des 18. bis zum 20. Jahrhundert wird menschliches Haar zu Schmuck und zu Bildern verarbeitet, indem die Haare gewebt, geflochten und geklöppelt werden.³⁸ Die Hersteller solchen Schmucks waren meist Friseure oder Perückenmacher, die wegen der veränderten Haar-
mode sowieso nach anderen Tätigkeiten Ausschau hielten. Da man keiner eigenen Zunft angehören musste, um auf diesem Gebiet tätig zu werden, haben sich besonders auch Frauen auf Haararbeiten spezialisiert, die nicht unmittelbar dem traditionellen Handwerk zuzurechnen waren. Es entstehen in der Zeit sehr beeindruckende Kunstwerke. Siehe dazu das Lehrbuch von Emilie Berrin³⁹

Die Herstellung und Verwendung von Haarschmuck gehörte auch zu den Aufgaben der Friseure. Insbesondere Haarersatzteile, Flechtwerk, Einsteck-Kämme, Blumen, Gold- und Silberborden, Seiden, Samtbänder, Federn und Netze sowie Gold- oder Silberpuder waren beliebt. Der Einfallsreichtum kannte nahezu keine Grenzen. Immer wieder spielten Haarteile eine wichtige gestalterische Rolle um mehr Volumen herzustellen und der Frisur eine besondere Bedeutung zu geben.

³⁶ Zu Fragen der Stilkunde siehe: Möller/Domnik 1986, Franke/Tölke 1985, Gesterling (Hrsg.) 1990, Guske/Henschel 1959

³⁷ Plutat-Zeiner, Hanna in: Jedding-Gesterling, M. (Hrsg.) 1990, S.162

³⁸ Siehe Alfred A. Peters (Hrsg.), Schmuck und Bilder aus Haaren. Ein europäisches Kulturerbe, Norden 1995

³⁹ Berrin, Emilie (Hrsg.), Die Haarflecht. Gründliche Anweisung für Frauen auf alle mögliche Art Haargeflechte nach der jetzigen Mode zu fertigen, Leipzig, 1822

2.1.2 Das moderne Friseurgewerbe

Das Friseurhandwerk - wie wir es heute kennen - begann seine Entwicklung zusammen mit anderen Handwerksberufen um die Jahrtausendwende, als die Städte gegründet wurden. Ende des 19. Jahrhunderts entstehen in Deutschland die Zwangsinnungen, die die Barbieri, Bader, Heilgehilfen, Perückenmacher, Posticheure und Theaterfriseure zu Damen- und Herrenfriseurinnen zusammenfassten. Zuvor wurde streng darauf geachtet, dass sie sich gegenseitig nicht die Arbeit wegnahmen. So war der Perückenhandel ausschließlich den Perückenmachern vorbehalten. Die Bader durften keine Haare schneiden und die Perückenmacher nicht rasieren. Diese exklusiven Rechte gelten seitdem nicht mehr. Das traditionell gewachsene Wissen und Können dieser Berufsgruppen fließt nun in die gemeinsame Ausbildungsordnung ein. Dadurch werden die Anforderungen an die Friseure sehr groß und sind dazu angetan, das Ansehen der Friseurinnen bei angepassten Leistungen gesellschaftlich aufzuwerten.

Der Hauptumsatz wurde auch Anfang des 20. Jahrhunderts noch im Herrensalon getätigt, weil erst eine kleine privilegierte Schicht der Damen den Friseur aufsuchte. Durch die Entwicklung der Rasierapparate mit auswechselbaren Klingen und die Elektrotrockenrasierer verlor das Friseurhandwerk die Rasierkunden jedoch sehr schnell. Dadurch sanken die Einnahmen und neue Dienstleistungen mussten entwickelt werden, um Existenz und Einkommen zu sichern.

Innovation und Diversifikation haben im Friseurgewerbe eine lange Tradition. Das Damenfach wurde entwickelt und Frauen begannen das Friseurgewerbe als Erwerbsquelle für sich zu erobern. Zunächst waren es die Ehefrauen und Töchter der selbständigen Friseure, die in vierwöchigen Kursen das Damenfrisieren erlernten und im Geschäft des Ehemannes bzw. Vaters halfen. Da diese Fertigkeiten schnell erlernbar schienen und einige Friseure ihr Einkommen durch Kurse aufbesserten, wuchs die Zahl der „Fachkundigen“ kräftig an. Bald war nun von der „Konkurrenz der Friseurinnen“ die Rede. Im Falle der Familienangehörigen oder der in etablierten Salons arbeitenden Frauen gab es auch kaum Akzeptanzprobleme. Unangenehm wurde es für das Friseurgewerbe erst, als sich andere Berufsgruppen - Kellnerinnen und Prostituierte - über die „Kurzlehre“ im Friseurgewerbe mit geringen Preisen etablieren konnten. Weil zuweilen der begründete Verdacht bestand, dass das Friseurgewerbe als Deckmantel für Prostitution genutzt wurde, sah man die Standesehre gefährdet.⁴⁰

⁴⁰Stolz, Susanna 1992, S.323

Wirtschaftlich erfolgreicher wurde eine größere Zahl der Friseure erst durch Auswertung und Einführung „neuerer“ Entdeckungen und Erfindungen, die geeignet waren, den besonderen Gestaltungswünschen der Kunden zu entsprechen. Hier eine kurze Übersicht nach Hans Lehmborg:

- „1818 Entdeckung des H_2O_2 (Wasserstoff-Superoxyd) durch Thenard (angeblich 1860 erstmals zum Blondieren verwandt)
- 1860 Hofmann entdeckt das Paraphenylin-Diamin (es wird 1906 in die Reihe der Gifte aufgenommen)
- 1872 - 80 Ondulation durch Marcel Grateo, Paris
- 1875 Erfindung des nicht rußenden Gasbrenners durch Bunsen (Bunsenbrenner)
- 1885 Handhaarschneidemaschine
- 1906 Erste öffentliche Vorführung der Dauerwelle durch Karl Ludwig Nessler in London
- 1907 Erfindung der ungiftigen Oxydationsfarben
- 1909 Umstellung auf elektrische Heizer
- 1910 Elektrische Haarschneidemaschine
- 1924 Flachwicklung durch Joseph Maier
- 1934 Erste Patentanmeldung für die Kaltwelle
- 1947 Lockwell
- 1950 Effilier-Schneidgeräte
- 1957 Saure Dauerwelle“⁴¹

Nun konnten die Wünsche von Damen und Herren nach dauerhaften Veränderungen der Haarfarbe von hellblond bis schwarz, wie auch die Träume von „Naturwellen“ erfüllt werden. Und die Industrie entwickelte die Werkzeuge erfolgreich weiter, um immer bessere Resultate erzielen zu können und sich in diesem Marktsegment zu etablieren.

Die Kurzhaarmode, die in den zwanziger Jahren begann, und die zu gleicher Zeit entwickelten Dauerwellverfahren brachten die Damen verstärkt in die Friseursalons. Die vorher nur geringe Anzahl Damensalons vermehrte sich sehr schnell und in vielen Herrensalons wurden auch Damenabteilungen eingerichtet. Daraus ergab sich die Notwendigkeit, dass die Friseurin möglichst viele, am besten alle Sparten ihres Berufes erlernte. Sie musste den ständig steigenden Anforderungen der Kundschaft gerecht werden.

Insbesondere auf dem Gebiet der chemischen Werkzeuge ist bis heute erhebliche Forschungs- und Entwicklungsarbeit geleistet worden: Die Präparate zur Farb- und Formveränderung, zur Haarpflege und Frisurengestaltung können sogar in der Hand von Laien zu zufriedenstellenden Ergebnissen führen. Auch auf dem Gebiet der pflegenden und dekorativen Haut- und Nagelbehandlung stehen Laien und Friseurkosmetikerin heute wesentlich mehr und bessere Hilfsmittel zur Verfügung, als es sich deren Vorfahren hätten träumen lassen. So verstehen sich die heutigen Friseurinnen vor allen Dingen als Fachkräfte für Gestaltung und Pflege von Haar und Haut. Was die dazu erforderlichen Präparate und Werkzeuge betrifft, können sie sich weitgehend auf die Fähigkeiten hochqualifizierter Elektrotechniker, Chemiker und Biochemiker verlassen, die im Zuge der Produkthaftung für Schadensersatzansprüche in Anspruch genommen werden können.

Bezüglich der gestalterischen Aufgaben können die Friseurkosmetikerinnen aus einem über viele Jahrhunderte gewachsenen Ideenreichtum schöpfen. Nur zeigt sich die Frisurenmode des Alltags heute gestalterisch so bedürfnislos wie zur Zeiten der Germanen um 1000 v. Chr.⁴¹ Friseurinnen schwimmen auf der von der Industrie angeschobenen Welle der Pflegeleichtigkeit von Frisuren mit und werten Gestaltungstechniken, die ihre eigentliche Leistung und ihren Gewinn ausmachen, dadurch ab.

Durch die derzeitigen wirtschaftlichen Bedingungen ist zweifellos ein größerer Markt als jemals zuvor für das Friseurgewerbe vorhanden. Das gilt selbst dann, wenn es sich von einigen traditionellen Aufgaben im Berufsbild trennt und diese besonders geschulten Spezialisten überlässt. Es erscheint jedoch nicht sehr ratsam, auf Leistungsbereiche zu verzichten, wenn gleichzeitig die Umsätze sinken und die Leerlaufzeiten zunehmen.

Das Friseurgewerbe hat sich infolge der wissenschaftlich - technischen Entwicklungen, wie andere Handwerksberufe auch, mit dem Phänomen der Selbsthilfe bzw. Heimarbeit (Schwarzarbeit ist damit nicht gemeint) auseinander zu setzen und gegebenenfalls sein Dienstleistungsangebot den Marktbedingungen anzupassen. Hier ist jedoch höchste Aufmerksamkeit geboten: je geringer die Ansprüche an die Gestaltungstechniken werden, desto größer ist die Gefahr, dass die Werkzeuge in den Händen von Laien die Marktmöglichkeiten für Friseurinnen einschränken.

⁴¹Zit. Büsser, Rolf 1978, S.18 f.

⁴² Siehe Möller-Domnick 1986, S.19

2.1.2.1 Einige Daten zum Friseurgewerbe⁴³

Im Jahre 1992 waren in der Bundesrepublik Deutschland 35,59 Mio. Menschen erwerbstätig.⁴⁴ Davon waren 272 260 Menschen als Vollbeschäftigte, in 50 867 Betrieben des Friseurgewerbes tätig. Darunter befanden sich 49 191 selbständige Unternehmer bzw. Unternehmerinnen, 2 945 mitarbeitende Ehepartner, 45 063 (16,6 %) Lehrlinge und 176 923 Arbeitnehmer bzw. Arbeitnehmerinnen. Schon 1980 gab es in den alten Bundesländern 305 000 ausgebildete Friseurinnen und Friseure.⁴⁵ Davon waren 44 402 selbständig, 11 373 als mithelfende Ehepartner und 90 263 als Arbeitnehmer im Friseurgewerbe tätig.⁴⁶ In den Jahren 1980 bis 1992 haben weitere 229 331 Friseurinnen und Friseure ihre Facharbeiterprüfungen bestanden.⁴⁷ Der quantitative Ersatzbedarf dürfte damit, selbst unter den besonderen Bedingungen eines „Frauenberufs“, sehr gut gedeckt sein. Von den ausgebildeten Friseuren/Friseurinnen, die im Beruf tätig geblieben sind, sind 17 % männlich und 83 % weiblich.⁴⁸

Obwohl bereits etwa 60 % aller Friseurunternehmen von Frauen geführt werden (dazu gehören auch Filialleiterinnen von Ketten- und Filialunternehmen), sind die Männer in leitenden Positionen, insbesondere gemessen an ihren Anteilen bei den Auszubildenden (in den Jahren zwischen 1980 - 1990 durchschnittlich ca.5,5 %), stark überrepräsentiert. Die Inhaber von Friseurgeschäften sind in der Mehrheit immer noch Männer.⁴⁹ Daraus ergeben sich auch deutliche Einkommensunterschiede zwischen männlichen und weiblichen Facharbeitern des Friseurgewerbes. Für das Jahr 1990 wird eine Betriebsstruktur nach Umsatzgröße wie folgt angegeben:

Jahresumsatz in DM (netto)	Anzahl der Friseurbetriebe		
	absolut	in %	kumuliert
bis 25.000	3 994	8,5	8,5
25.000-50.000	5.693	12,2	20,7
50.000-100.000	11.814	25,3	46,0
100.000-250.000	18.806	40,2	86,2
250.000-500.000	4.936	10,5	96,7
500.000-1 Mio.	1.210	2,6	99,3
1 Mio. - 2 Mio.	234	0,5	99,8
über 2 Mio.	90	0,2	100,0
	46.777	100,0	

Abbildung 2 Betriebsstruktur nach Jahresumsatz (Quelle ZdDF)

⁴³ Die folgenden Zahlen sind, wenn nicht anders angegeben, dem Jahresbericht des Zentralverbandes des Deutschen Friseurhandwerks 1992/93 entnommen.

⁴⁴ Sozialbericht 1993 des Bundesministeriums für Arbeit und Sozialordnung, S.25

⁴⁵ Berufsbildungsbericht 1981, S.130

⁴⁶ Zentralverband des Deutschen Friseurhandwerks, Jahresbericht 1989, S.10

⁴⁷ Zentralverband des Deutschen Friseurhandwerks, Jahresbericht 1992/93, S.13

⁴⁸ Berufsbildungsbericht 1990, S.79

⁴⁹ Berufsbildungsbericht 1990, S.79

Diese Betriebe werden zu 4 % als reine Herrenfriseurbetriebe, 15 % als reine Damenfriseurbetriebe und 81 % als Damen- und Herrenfriseurbetriebe geführt.⁵⁰

„Nur wenige Friseurinnen, aber die Mehrheit der Männer in diesem Beruf, verdienen nach eigenen Angaben 2500,- DM oder mehr im Monat. Die Hälfte der Frauen, aber nur ein Achtel der Männer hatte ein Brutto - Monatseinkommen von weniger als 1500,- DM.“⁵¹

Die Löhne und Ausbildungsvergütungen wurden für 1993 wie folgt angegeben:

Landesinnungsverband	1. Lehrj.	2. Lehrj.	3. Lehrj.	Mindestgesellenlohn	Maximaler Gesellenlohn	Spitzenlohn für verantwortungsvolle Stellung (Meister, Filialleiter)
Baden -Württemberg	490,-	550,-	750,-	1.951,-	2.454,-	3.315,-
Bayern	340,-	590,-	850,-	1.548,-	2.360,-	3.040,-
Berlin	350,-	450,-	550,-	1.322,-	1.960,-	2.409,-
Brandenburg	370,-	500,-	600,-	1.135,-	1.683,-	1.980,-
Bremen	410,-	520,-	750,-	1.605,-	2.343,-	3.049,-
Hamburg	425,-	500,-	745,-	1.855,-	2.600,-	3.100,-
Hessen	450,-	550,-	770,-	1.763,-	2.644,-	3.856,-
Mecklenburg-Vorpommern	300,-	400,-	600,-	1.284,-	1.605,-	2.300,-
Niedersachsen	430,-	530,-	700,-	1.587,30	2.222,55	2.963,73
Nordrhein	475,-	600,-	850,-	1.700,-	2.250,-	3.150,-
Pfalz	440,-	540,-	730,-	1.400,-	2.000,-	2.900,-
Rheinland	430,-	540,-	749,-	1.600,-	2.300,-	3.500,-
Saarland	450,-	610,-	710,-	1.512,-	2.052,-	3.024,-
Sachsen	325,-	380,-	540,-	990,-	1.210,-	2.090,-
Sachsen - Anhalt	225,-	280,-	350,-	1.000,-	1.200,-	1.900,-
Schleswig -Holstein	410,-	480,-	720,-	1.407,-	1.860,-	2.650,-
Thüringen	340,-	400,-	550,-	1.160,-	1.560,-	2.150,-
Westfalen - Lippe	475,-	600,-	850,-	1.700,-	2.250,-	3.150,-

Abbildung 3 Löhne und Ausbildungsvergütungen 1993 (Quelle ZdDF)

Die Leistungs- und Einkommensunterschiede im Friseurgewerbe sind erheblich. Gut verdienende Friseurinnen gelten als Spezialistinnen in Schönheitsfragen, wenn es um Haut und Haare geht. Sie dienen darüber hinaus schon immer als Abladeplatz für Neuigkeiten und Kummer auch als Produzent von Streicheleinheiten und Wohlbefinden. Sie werden ganz schlecht und seltener, unerschämmt gut dafür bezahlt.

⁵⁰ Zentralverband des Deutschen Friseurhandwerks, Jahresbericht 1992/93, S.16

⁵¹ Berufsbildungsbericht 1990, S.79

Die Masse der unselbständig, im Friseurgewerbe tätigen Facharbeiterinnen sind nicht in der Lage, alleine durch Vollbeschäftigung in diesem Beruf für ihren Lebensunterhalt zu sorgen. Bleiben sie ledig und dennoch als Friseurin erwerbstätig so sehen sie sich gezwungen, ihr Einkommen durch Nebentätigkeiten (z.B. Kellnerin) oder Schwarzarbeit aufzubessern. Dadurch kommen dann Einkommen zustande, die über die Sicherung des Existenzminimums nicht weit hinaus reichen und nicht selten durch Sechzig-Stunden-Wochen gekennzeichnet sind. Die Einkommen sind bei der Mehrzahl der Erwerbstätigen Zusatzeinkommen, nicht ausreichend den Lebensunterhalt alleine zu sichern. Rücklagen zu bilden, um nach der Meisterausbildung evtl. als selbständige Friseurunternehmerin zu höherem Einkommen zu gelangen oder gar mehr Selbstbestimmungsfähigkeit zu gewinnen, ist deshalb ziemlich aussichtslos. Es sei denn, es können Ehepartner, Eltern oder andere Quellen für die Eigenkapitalhilfe gewonnen werden. Schlechte berufliche Perspektiven sind Gründe für die Berufsaufgabe einer großen Zahl von Facharbeiterinnen. Fehlendes Selbstvertrauen in die eigene Fachkompetenz und persönliche Eignung veranlassen andere den Friseurberuf aufzugeben. Denn weder die berufliche Grundbildung bis zur Gesellenprüfung noch die Meisterschulen vermitteln offensichtlich die für eine Existenzgründung notwendige Handlungskompetenz und unternehmerische Selbstsicherheit.

Berufstätigkeiten sind auf Erwerb gerichtete Handlungen, die im Rahmen der arbeitsteiligen menschlichen Gesellschaft ausgeführt werden und so einen Beitrag zum Sozialprodukt und zum eigenen Unterhalt leisten. Es handelt sich dabei – soweit sie geregelt sind - um eine Kombination typischer Arbeitsverrichtungen, die durch besondere Kenntnisse und Handlungsweisen gekennzeichnet sind. Die Bedeutung eines Berufes für die Gesellschaft und für das materielle Wohlergehen derjenigen, die ihn ausüben, wird in erster Linie in Währungseinheiten gemessen. Dieser Index erfasst den Beitrag einer Berufstätigkeit - z.B. im Friseurgewerbe - an der gesamtgesellschaftlichen Wertschöpfung. Er gibt auch an, ob das so erzielte Erwerbseinkommen eine angemessene wirtschaftliche Lebensgrundlage für die Erwerbstätigen und gegebenenfalls deren nicht berufstätigen Angehörigen liefert. Er ist Indiz dafür, wie die gebotene Leistung in der Gesellschaft akzeptiert und bewertet wird.

Die Weiterbildungsbereitschaft der Männer im Friseurgewerbe ist offensichtlich ausgeprägter als die der Frauen. Denn: „Die Aufstiegschancen sind im Friseurberuf für Männer und Frauen ungleich verteilt. Knapp die Hälfte der ausgebildeten (männlichen) Friseure, die im Friseurberuf

geblieben sind, hat eine Meisterausbildung abgeschlossen; drei Viertel gaben an, eine Vorgesetztenfunktion inne zu haben.“⁵²

In der Zeit von 1950 bis 1985 schlossen jährlich durchschnittlich 18 000 Friseure/Friseurinnen ihre Ausbildung mit dem Gesellenbrief ab. Das ergibt allein in diesen 35 Jahren ein Fachkräftepotential von ca. 630 000 Menschen. Von den Erwerbstätigen des Jahres 1985/86, die eine Ausbildung als Friseur oder Friseurin abgeschlossen hatten, arbeiteten 52% (ca. 150 000)⁵³ in ihrem Beruf. Etwa 138 000 (48%)⁵⁴ übten eine andere Erwerbstätigkeit aus. Danach waren zur gleichen Zeit ca. 342 000 ausgebildete Friseurinnen nicht erwerbstätig. Potenziell eine beachtliche illegale Konkurrenz auf dem grauen Markt friseurkosmetischer Dienstleistungen.

Jahr	Neu abgeschlos- sen	Insgesamt 1.-3. Lehrj.	Davon männlich in %	Prüfung abgelegt	Prüfung bestanden	Erfolgsquote in %
1978	26799	68584	5,1	16411	13752	83,8
1979	26128	72838	4,2	18295	15938	87,1
1980	25834	71129	4,8	22496	19803	88,0
1981	23004	65022	4,6	23336	20093	86,1
1982	25490	64529	4,8	23057	19711	85,5
1983	27311	66165	5,5	21911	18120	82,7
1984	27613	69834	6,0	20232	16335	80,7
1985	27591	71102	7,1	21661	17907	82,7
1986	26904	69618	7,2	23347	19487	83,5
1987	25289	66219	7,0	23326	19548	83,8
1988	23949	61922	6,4	22559	18988	84,2
1989	21089	55058	5,9	21186	17686	83,5
1990	19267	48984	5,7	19162	15785	82,4
1991	17501	48124	5,8	16720	13562	81,1
1992	15697	45063	5,9	15276	12306	80,5
1993	17658	42718	5,9	14483	11640	80,4
1994	16934	41062	6,3	14142	11142	78,8
1995	15899	40155	6,5	12644	9955	78,7
1996	16040	39537	7,0	12945	10255	79,2
1997	16359	39509	7,3	12826	10084	78,6
1998	17509	41479	7,6	12389	9916	80,0
Gesamt	459.865		Ø 6,33 %	388.404	322.013	Ø 82,4

⁵²Berufsbildungsbericht 1990, S.79

⁵³Zentralverband des Deutschen Friseurhandwerks, Jahresbericht 1992/93, S.10

⁵⁴Berufsbildungsbericht 1990, S.80

Wenn berücksichtigt wird, dass Arbeitslosigkeit auch durch Qualifikationsdefizite verursacht wird, ist mit besserer Berufsausbildung auch eine derartige Konkurrenz für die selbständigen Friseurunternehmen zu verringern. Unter „besser“ wird hier eine Ausbildung verstanden, die nicht nur an unmittelbarem Verwertungsinteresse in den Friseurbetrieben orientiert ist, sondern mindestens in angrenzenden Tätigkeitsbereichen zu Erwerbsfähigkeit verhilft.

2.1.2.2 Berufswechsel

Obwohl die Friseure seit Jahren zu den Berufen gehören, die weit über ihren quantitativen Ersatzbedarf hinaus neue Ausbildungsverträge abschließen, gibt es Probleme bei der Akquisition von Auszubildenden und Fachkräften. Auch traditionell gehört dieser Beruf zu denjenigen mit der größten Personalfuktuation. Denn Auszubildende und Facharbeiterinnen kehren dem Friseurgewerbe den Rücken. Die Gründe sind vielfältig.

Auch wenn die Untersuchungen über die Gründe für die Facharbeiterprobleme bei den Betrieben ansetzten und die Rolle der Berufs- und Meisterschulen nicht beleuchten, kommt diesen zumindest eine Mitverantwortung zu: Alle Gesellen und Meister erhielten einen Teil ihrer beruflichen Grundbildung durch den Besuch dieser berufsbildenden Schulen. Für die weitere Untersuchung soll aus dieser Überlegung die Hypothese abgeleitet werden, dass die berufspädagogischen Absichten der Berufs- und Meisterschulen in Vergangenheit und Gegenwart nicht geeignet waren bzw. sind, die qualitativen Ansprüche an die Facharbeiterausbildung zu befriedigen.

Von den Berufswechslern haben nur 12 % eine zusätzliche Ausbildung absolviert. Drei Viertel der Wechsler geben an, „sehr wenig oder gar nichts“, weitere 10 % „nur wenig“ von den in der Ausbildung erworbenen Qualifikationen verwerten zu können. Dementsprechend ist die große Mehrheit der Berufswechsler mit Hilfs- oder Anlernfunktionen beschäftigt.⁵⁶

⁵⁵ Ab 1992 einschließlich der neuen Bundesländer. Quellen: Statistisches Bundesamt und Jahresberichte des Zentralverbandes des Deutschen Friseurhandwerks.

⁵⁶Vgl. Berufsbildungsbericht 1990, S.80

Anlässlich der Friseurmesse 1987 in Frankfurt wurde von Otto Sommer folgendes Bild des schweizerischen Arbeitsmarktes für Fachkräfte des Friseurgewerbes gezeichnet:⁵⁷

„Aktueller Zustand

Meister für Geschäftsleitungen:	kaum zu finden
Top - Stylisten:	total ausgetrocknet
Jung - Coiffeusen (im ersten Jahr nach der Lehre):	kaum zu finden

Grund des Zustandes: Berufswechsel in Bürotätigkeiten: Banken, Versicherungen, Post, Holding, Verwaltung u. s. w. der Entschluss wird meistens schon während der Lehrzeit gefasst.

Grund des Wechsels: Lohn (Beispiel: Banken zahlen während der Umschulung bereits den Lohn einer Coiffeuse mit 2-3 Jahren Berufserfahrung, Arbeitszeit, wöchentliche Arbeitszeit, freier Samstag, früher Feierabend, Unterforderung während der Lehrzeit, Beschäftigung mit: beruflichen Hilfsarbeiten, putzen- und allerlei Kleinkram.

Kurz: uninteressante Tätigkeit während der Lehre. Ergebnis: keine Berufsmotivation, keine Berufsfreude.“

Für die Bundesrepublik Deutschland war eine ähnliche Entwicklung absehbar, obwohl spätestens seit Mitte der 80er Jahre von einer Meisterschwemme die Rede ist. Viel zu viele Meister wurden im Friseurgewerbe gesichtet, aber qualifizierte Führungskräfte für die freien Stellen sind nicht zu bekommen. Wesentlicher Grund dafür dürfte der Umstand sein, dass die Meisterausbildung von den Innungen als Einnahmequelle entdeckt wurde. Daraufhin setzte ein Mechanismus ein, der möglichst viele Meisterschülerinnen erforderte. Je mehr Schülerinnen, desto höher die Einnahmen. Hohe Durchfallquoten sind jedoch dem Image der Meisterschule abträglich. So wurden die Prüfungsanforderungen ständig den Leistungen der Prüflinge angepasst und nicht die Ausbildungsleistung den steigenden Ansprüchen des Gewerbes entsprechend verändert. Das alles auf dem Hintergrund der Tatsache, dass die Prüfungsanforderungen im fachtheoretischen Teil der Meisterprüfung für das Friseurhandwerk⁵⁸ - sieht man von Ziffer 5. Salonmanagement ab - im wesentlichen eine Wiederholung von Inhalten der Gesellenausbildung bedeutet. Es zeigt sich, dass für das Friseurgewerbe bisher kein Ausbildungsgang entwickelt

⁵⁷Schneider, Dieter, Marktlücke 12/87, S.4

⁵⁸ Siehe Verordnung des Bundeswirtschaftsministeriums vom 12.02.1975, und Handbuch zur Meistervorbereitung Teil II, ZWH Lehrgang, Stand 01.08.1996

wurde, der auf einer Hierarchie von Qualifikationsstufen der Friseurinnenausbildung aufbaut. Gesellen- und Meisterausbildung stehen beziehungslos nebeneinander und in beiden Bildungsgängen werden Inhalte aneinandergereiht, die wegen ihrer Komplexität in der vorgesehenen Zeit nicht zu einem angemessenen Lernerfolg führen können. Halbverstandenes und Ungesichertes wird in die ohnehin im Anspruch sehr reduzierten Prüfungen genommen und erfahrungsgemäß wieder vergessen.

Nach einer Erhebung des BIBB/IAB für die Jahre 1985/86⁵⁹ wechselten 45 % der Fachkräfte aus dem Friseurgewerbe in gewerblich - technische Berufe und 53 % in kaufmännisch - verwaltende sowie Dienstleistungsberufe. In ihrem neuen Tätigkeitsfeld bekleideten sie folgende Stellungen:

Um- oder angelernte Arbeiter	46 %
Ausführende, einfache Angestellte/Beamte	28 %
Sachbearbeiter, qualifizierte Angestellte, Beamte	8 %
Selbständige	8 %
Facharbeiter	7 %
Vorarbeiter, Meister	3 %

Abbildung 5 Fachkräftewechsel aus dem Friseurgewerbe in gewerblich - technische Berufe
(Quelle: BIBB/IAB - Erhebung 1985/86)

Obwohl die Berufswechslerrinnen aus dem Friseurgewerbe wegen ihrer in anderen Tätigkeiten kaum verwertbaren Qualifikationen häufig nur auf unterer Qualifikationsstufe beschäftigt werden,⁶⁰ gaben 70 % an, höhere Einkommen als in ihrem erlernten Beruf erzielen zu können.⁶¹ Dies obwohl 46 % der Umsteiger als ungelernete oder angelernte Arbeiter und 28 % als ausführende, einfache Angestellte/Beamte beschäftigt waren. „Drei Viertel von den Frisuren/Friseurinnen gaben einen Monatsverdienst von unter 2000,- DM (für 1985/86) an, bei den Berufswechslern lag dieser Anteil nur knapp über 50 %. Die Einkommensgruppe zwischen 2000,- DM und 4000,- DM ist mit 45 % bei den Berufswechslern mehr als doppelt so groß wie bei den in ihrem erlernten Beruf tätigen Frisuren/Friseurinnen.“⁶²

⁵⁹ Vgl. Berufsbildungsbericht 1990, S.80

⁶⁰Vgl. Berufsbildungsbericht 1990, S.79

⁶¹Vgl. Berufsbildungsbericht 1990, S.81

⁶²Vgl. Berufsbildungsbericht 1990, S.80

Betriebsberater des Friseurgewerbes sehen die Gründe für geringe Einkommen in Mängeln der fachlichen Leistung. So fordert Klaus Schaefer, „Priorität: Steigerung der Leistung ... Aus unserer Sicht ist es jedoch bewiesen, dass der Leistungsstandard im Friseurhandwerk bei durchschnittlich 30 – 40 % (des erforderlichen Niveaus)⁶³ liegt. Bedingt durch diese Tatsache ist es logisch, dass gegenwärtig ein erheblicher Personalüberhang im Friseurhandwerk vorhanden ist. ... Bei einer Steigerung der Leistung der einzelnen Mitarbeiter auf 60 – 80 % erfolgt ein erheblicher Mehrverdienst jedes Einzelnen.“⁶⁴

Der Anteil der Erwerbstätigen, die nach einer Facharbeiterausbildung auch als Facharbeiter im erlernten Beruf tätig sind, liegt im Friseurberuf unter dem Durchschnitt. Der Anteil der Übergänge in den Bereich der Selbständigkeit ist hier aber besonders hoch, obwohl die Zahl der Selbständigen in der Zeit von 1970 mit 51 720 bis 1990 auf 44 998 zurückging. 1980 war die Zahl der Betriebe mit 44 415 und die der Selbständigen mit 44 402 nahezu gleich. 1990 gab es schon

46 777 Betriebe mit nur noch 44 998 Selbständigen. Filialisierung erfolgreicher Friseurunternehmen und Franchising sorgen für Bewegung in den Zahlen. Für das Jahr 1998 wurden vom Zentralverband des Deutschen Friseurhandwerks einschließlich der neuen Bundesländer 54 835 Unternehmen mit 63 427 Betrieben gezählt.⁶⁵

In einer Studie des Stern⁶⁶ werteten die Arbeitsmarktforscher Heimfrid Wolff und Friedemann Stroß die Zukunftssicherheit von 100 ausgewählten Berufen. Bewertungsmaßstäbe waren: Wie groß sind die Chancen, die erworbenen Qualifikationen auch in anderen Berufen zu nutzen?

Wie wirken sich die Strukturveränderungen der Wirtschaft langfristig auf Berufsbild und Arbeitsplätze aus? Wie groß sind die Aufstiegschancen in gehobene Funktionen und Selbständigkeit?

Für das Friseurgewerbe wurde für die Zeit von 1985 bis 1991 eine Abnahme der Beschäftigtenzahl um 3% festgestellt. In dem gleichen Zeitraum legten die Kosmetikerinnen um 52% auf 35 000 Beschäftigte⁶⁷ zu. Für beide Berufe sind die Prognosen genau gleich. So gelten die Aufstiegschancen als schlecht, Zukunftssicherheit und die Chance sich selbständig zu machen

⁶³ Anmerkung des Verfassers

⁶⁴ Schaefer, Klaus Unternehmensberater, Top hair 10/88, S.58 u.59)

⁶⁵ Die Zahlen wurden im Internet veröffentlicht

⁶⁶ Berufe mit Zukunft - 100 Jobs im Test, Stern 47/93

⁶⁷ Gem. Statistisches Bundesamt ergab der Mikrozensus vom April 1985 eine Erwerbstätigkeit von 46 000 Kosmetikerinnen und Kosmetikern

jedoch als gut. Unter den qualifizierten Serviceberufen erhalten diese beiden Berufe damit die besten Prognosen.

2.1.2.3 Verwertbarkeit der Berufsausbildung

Gemäß Berufsbildungsbericht 1987 ist der Grad der Verwertbarkeit der während der betrieblichen Berufsausbildung erworbenen Kenntnisse und Fertigkeiten bei der jetzigen beruflichen Tätigkeit je nach Berufsweg unterschiedlich. Verkäufer machen deutlich, dass mindestens die in der Facharbeiterausbildung erworbenen Warenkenntnisse auch in Angestelltentätigkeiten verwertet werden können. Die Ergebnisse für Personen mit zusätzlicher Berufsausbildung zeigen, dass diese Ausbildung in mehr als der Hälfte der Fälle keinen Bruch in der beruflichen Karriere zur Folge hat, sondern auf der Facharbeiterausbildung aufbaut. Die Facharbeiterausbildung ist in diesen Fällen nicht Fehlinvestition, sondern notwendiger Bestandteil des Berufsweges. Friseure gelangen jedoch sehr selten wegen ihrer beruflichen Vorbildung in andere Erwerbstätigkeiten.⁶⁸

Für Personen mit zusätzlicher Berufsausbildung gilt, dass diese Ausbildung in mehr als der Hälfte der Fälle keinen Bruch im Berufsverlauf zur Folge hat, sondern auf der Facharbeiterausbildung aufbaut. Friseure haben zur Zeit aufgrund ihrer Berufsausbildung und als Monoberuf eines Berufsfeldes nur sehr begrenzte Möglichkeiten, in Fortbildungsmaßnahmen zu gelangen, die zu einer Erweiterung ihrer Erwerbsmöglichkeiten führen können. Insbesondere dann, wenn sie unter Verwertung von Resultaten ihrer bereits abgeschlossenen Berufsausbildung gleichzeitig einen sozialen Aufstieg anstreben.

Zur Zeit finden sich überdurchschnittlich hohe Anteile an Hilfsarbeitern bzw. angelernten Arbeitern auch bei Personen, die ihre Facharbeiterausbildung im Friseurhandwerk absolviert haben. Das mag ein weiteres Indiz für die auf unmittelbare Verwertbarkeit gerichtete Ausbildung in diesem Berufsfeld sein.

Hohe Verwertbarkeit der erworbenen Qualifikationen lag gemäß Berufsbildungsbericht 1987 vor, wenn der Ausgebildete im Wirtschaftsbereich des Ausbildungsbetriebes verblieben ist. Verlässt er allerdings das Handwerk und wechselt in die Industrie oder den Dienstleistungsbereich - und dies ist immerhin bei nahezu jedem Zweiten im Handwerk Ausgebildeten der Fall - so sinkt die Verwertbarkeit der erworbenen Fertigkeiten und Kenntnisse erheblich ab. Darüber

⁶⁸ Berufsbildungsbericht 1987, S. 83

hinaus hat eine Überprüfung der Ausbildungsqualität ergeben, dass die inhaltliche Vorbereitung bei der Mehrzahl der Auszubildenden eher an traditioneller betrieblicher Praxis orientiert ist. Die Berücksichtigung neuerer berufspädagogischer Einsichten und der Einsatz neuer Technik wird in der Ausbildungspraxis kaum zur Kenntnis genommen: Die Bundesrepublik Deutschland als eine der führenden Industrienationen leistet sich in Handwerksbetrieben den „Luxus“, im großen Ausmaß Qualifizierung fehlzuleiten.⁶⁹

2.1.2.4 Auszubildende und Ausbildungsabbruch

Von den 61 922 Auszubildenden im Jahre 1988 verließen 11 166 das Friseurgewerbe, das entspricht 18 %, und 1989 wandten sich von den 55 058 Auszubildenden 11 148 gleich 20 % vom Friseurberuf ab.⁷⁰ Im Berufsbildungsbericht werden die Gründe für Vertragsauflösungen in Bezug auf ausgewählte Dienstleistungs- und Fertigungsberufe, unter denen sich auch die Friseurinnen finden, genannt (Mehrfachnennungen waren möglich):

➤ Schwierigkeiten mit dem Ausbilder/Inhaber	43 %
➤ Einen besseren Ausbildungsbetrieb gefunden	36 %
➤ Mängel in der Ausbildung.	33 %
➤ Ausbildungsfremde Tätigkeiten	27 %
➤ Kein Gefallen am Ausbildungsberuf	23 %
➤ Falsche Berufsvorstellungen	20 %
➤ Schwierigkeiten mit anderen Beschäftigten	18 %
➤ Gesundheitliche Gründe	17% ⁷¹

Abbildung 6 Gründe für die Auflösung von Ausbildungsverträgen in ausgewählten Berufen (Quelle: Lakaschus, 1990)

Die Berufsschule für Friseure in München hat Auszubildende über die Gründe der Unzufriedenheit mit der Ausbildung befragt. Als Gründe für die Aufgabe der Ausbildung als Friseurin wurden hier angegeben: (Bei der Angabe der Gründe war die Nennung mehrerer Gründe möglich.)

➤ Gesundheitliche Gründe von	27,6 %
➤ Verdienst von	59,1 %
➤ Falsche Berufswahl von	58,4 %
➤ Differenzen mit dem Ausbilder von	51,8 %
➤ Mängel in der Ausbildung von	51,8 %

Abbildung 7 Gründe für die Auflösung von Ausbildungsverträgen im Friseurberuf (Quelle: Top hair⁷²)

⁶⁹Berufsbildungsbericht 1987, S.27

⁷⁰Lakaschus, Carmen 1990

⁷¹Berufsbildungsbericht 1991, S.43

Vertragsauflösungen sind nicht immer gleichbedeutend mit Abbruch der Ausbildung im Friseurgewerbe. In einer anderen Untersuchung⁷³ wurden 176 Lehrlinge, die während oder nach der Lehre ausgeschieden sind und solche, die sich noch im dritten Lehrjahr befinden, zu ihrer Einstellung zum Friseurberuf, zu den Gründen der Berufswahl und des Berufswechsels, zu Anforderungen und Chancen und vielem mehr, befragt

Auf die Frage: „Was müsste Ihrer Meinung nach in Ihrem Ausbildungsbetrieb geändert werden?“ antworteten von 173 Auszubildenden des Friseurhandwerks im 2. und 3. Lehrjahr:⁷⁴

➤ Qualität der Ausbildung	37,0 %
➤ Verhalten von Chef/in	26,6 %
➤ Arbeitszeit	20,2 %
➤ Pausenregelung	19,1 %
➤ Ausbildungsvergütung	16,2 %
➤ Modellregelung/Übungsabende	14,4 %
➤ Putzarbeiten	13,9 %

Abbildung 8 Veränderungswünsche an den Ausbildungsbedingungen im Betrieb von Auszubildenden des Friseurhandwerks (Quelle: Schoeneberg/Kästner 1991)

Auf die Frage „Würden Sie noch einmal die Entscheidung treffen, den Friseurberuf zu erlernen?“ antworteten 108 Schüler/innen mit „nein“. Das waren 62,4 % der Befragten. Nur 42,8% würden im selben Ausbildungsbetrieb noch einmal beginnen.

Mit den Bedingungen im Salon waren 65 % der Befragten nicht zufrieden. Damit waren Fehler im Führungsstil, Ausbildungsmängel, schlechtes Betriebsklima und Mängel in der Ausstattung mit Einrichtungen und Betriebsmitteln gemeint. Über zuwenig Freizeit und Urlaub sowie Dauer und Lage der Arbeitszeit beklagten sich 61 %. Bemerkenswert ist, dass die geringe Bezahlung (56 %) und die psycho - physische Belastung (53 %) mit ihren Folgen für die Gesundheit der Mitarbeiter erst nachrangige Bedeutung für die Unzufriedenheit haben. Besonders belastend wird von den Auszubildenden das Problem des Minderwertigkeitsgefühls empfunden. Hier spielen neben den und Kolleginnen auch die Kundinnen mit ihrer ablehnenden Haltung den Auszubildenden gegenüber, eine bedeutende Rolle. Als letztes Glied in der Salonhierarchie werden oft hohe Ansprüche an die Frustrationstoleranz der Auszubildenden gestellt. Die Zuständigkeit für unqualifizierte, ungeliebte „minderwertige“ Verrichtungen stempelt sie oft zur

⁷² Branchen Ticker 4/1990 S.8

⁷³ Lakaschus, Carmen 1990, Personal-Studie für das Friseurhandwerk „Warum Lehrlinge gehen“ Top hair Branchen Ticker 23/1990)

⁷⁴Schoeneberg, Hans/Kästner, Jochem, 1991, S.12

Persönlichkeit mit geringerem Wert. Nach Verbesserungswünschen befragt, forderten 92 % der Befragten mehr Selbständigkeit und Motivation bei der Arbeit sowie Mitspracherechte und bessere Ausbildung während der regulären Arbeits- bzw. Ausbildungszeit bei Reduzierung von Assistenz- und Putzarbeiten.

Die größten Defizite liegen - das wurde auch durch diese Studie bestätigt - im Bereich der zwischenmenschlichen Beziehungen. Hier zeigt sich das Unbehagen auf drei Ebenen. Zunächst ist da die Unsicherheit beim Umgang mit den - oft schwierigen - Kunden. Dann die durch Rivalität, Neid und Verfügung über Privilegien belasteten Beziehungen zwischen den Mitarbeitern und nicht zuletzt der zu Unzufriedenheit Anlass gebende Führungsstil vieler Chefs. Diese Feststellung muss beunruhigen, denn es handelt sich bei diesem Beruf immerhin um eine Profession, bei der der Mensch im Mittelpunkt der Handlungen steht. Zugleich werden damit gravierende Ausbildungsdefizite aufgedeckt. Die - wie noch zu zeigen sein wird - in dem über Jahrzehnte tradierten Ausbildungssystem der Berufsschullehrer und der Meister ihre Ursachen haben. Es fällt auch auf, dass in dieser Studie wie selbstverständlich von dem Chef, nicht etwa von der Chefin die Rede ist und das die Persönlichkeitsmerkmale eine größere Bedeutung für die Lehrlinge haben als die fachlichen Qualifikationen der Chefs.

Der Friseurberuf wird von Arbeitsmarktexperten (s. o.) als zukunftssicher und entwicklungsfähig beschrieben. Die Berufsbildungsforschung hätte hier durchaus eine interessante Aufgabe berufliche Entwicklungsmöglichkeiten aufzuzeigen. Statt diesen entwicklungsfähigen und entwicklungsbedürftigen Beruf jedoch durch attraktive Bildungsgänge zu fördern, wird zu Beginn der 90iger Jahre, ein geändertes Berufsbild vorgelegt, das im wesentlichen die tradierte Ausbildung mit ihren Schwächen erneut festschreibt.

Staatliche Berufsbildungsforschung, die vorgibt, die Interessen benachteiligter Frauen besonders vertreten zu können, reduziert ihren Beitrag auf Appelle an die jungen Frauen, sich in anderen, von Männern bereits bevorzugten Berufen, qualifiziert ausbilden zu lassen. Der Friseurberuf verliert dadurch im Wettbewerb am Ausbildungsstellenmarkt. Und benachteiligten Mädchen wird die erforderliche Förderung durch Qualifizierung mit Aussicht auf gutes Einkommen und Aufstiegsmöglichkeiten verweigert.

Überforderungsgefühle bei den Berufsanfängern sind neben berufsbedingten Erkrankungen und Führungsfehlern der an der Ausbildung beteiligten Ausbilder und Lehrer die Hauptursachen für

die große Abbrecherquote von Auszubildenden des Friseurgewerbes. Schlechtere Anfangsbedingungen und erheblicher Ausbildungsbedarf bei der Entwicklung von notwendigen kognitiven und affektiven Persönlichkeitsmerkmalen führen bei eher geringer werdenden Prüfungsansprüchen und großen Durchfallzahlen zu Frustrationen bei Lehrern und Ausbildern. Darüber hinaus trägt die große Zahl der misslungenen Ausbildungsversuche nicht gerade dazu bei, dass der Friseurberuf bei den Jugendlichen als attraktive Ausbildungsmöglichkeit gehandelt wird. Im Wettbewerb um Auszubildende und Fachkräfte zählen ausschließlich Erfolge. Jeder Misserfolg, ob bei der Ausbildung oder bei der Arbeit in täglicher Salonpraxis, schadet dem Ansehen des Berufes und damit allen Bemühungen, leistungsfähigen und leistungsbereiten Berufsnachwuchs zu gewinnen.

2.1.2.5 Die Friseurin als Unternehmerin

Die für ein gutes Einkommen im Friseurgewerbe erforderliche Kaufkraft ist bei den potentiellen Kunden in weitaus höherem Maße vorhanden als noch in den fünfziger Jahren. Allerdings zeigt die Verbraucheraufklärung Wirkung, was sich in höheren Ansprüchen an das Preis - Leistungs- Verhältnis zeigt. Der Durchschnittsfriseur scheint sich davon bis heute nicht betroffen zu fühlen und wähnt sich immer noch auf einem Anbietermarkt längst vergangener Zeiten. Der klassische Kleinbetrieb wird im Wettbewerb, insbesondere mit den Ketten- und Filialbetrieben, nur bestehen, wenn kaufmännische und betriebswirtschaftliche Kompetenzen schon zu der Grundausbildung von Gesellen gehören. Kreativität im Friseurgewerbe erhält dadurch eine weitere Dimension. Die Wettbewerbschancen klassischer Kleinbetriebe können durch eine verbesserte betriebswirtschaftliche Ausbildung der Friseurunternehmer erhöht werden, deren Grundlage in der Gesellenausbildung gelegt werden sollte. “ Es wird tatsächlich nur der „Beste“ überleben - und das ist genau der Salon, der sich den Anforderungen des Marktes nicht nur anpasst, sondern sie aufspürt und aktiv nützt.“⁷⁵

Der Wella Management Service für das Friseurgewerbe fordert: „Auch die Mitarbeiter müssen über betriebswirtschaftliche Zusammenhänge informiert und in künftige Maßnahmen einbezogen werden.“⁷⁶ Das kaufmännische Interesse zu gezieltem Kostenmanagement fehlt den selbstständigen Friseurinnen häufig, da die Zusammenhänge von Kosten, Leistungen, Preisen und Löhnen in der institutionalisierten Berufsausbildung nicht angemessen hergestellt werden. Fri-

⁷⁵Kassel, Viola, Hans Schwarzkopf GmbH, Leitung Öffentlichkeitsarbeit, Top hair 10/88, S.59)

⁷⁶Wella, Friseurmarkt 93/94, S. 37

seure werden während ihrer beruflichen Grundausbildung nicht ernsthaft an kaufmännisches Denken herangeführt.

Rücklagen zu bilden, um nach der Meisterausbildung evtl. als selbständige Friseurunternehmerin zu höherem Einkommen zu gelangen oder mehr Selbstbestimmungsfähigkeit zu gewinnen, ist aufgrund der geringen Einkommen lediglich für überdurchschnittlich gut qualifizierte Friseurinnen möglich. Es sei denn, es können neben den öffentlichen Mitteln Ehepartner, Eltern oder andere Quellen für die Eigenkapitalhilfe gewonnen werden. Das ist einer der Gründe für die Berufsaufgabe nach der Ausbildung zur Facharbeiterin. Fehlendes Selbstvertrauen in die eigene Fachkompetenz und persönliche Eignung veranlassen andere, den Friseurberuf aufzugeben: Weder die berufliche Grundbildung bis zur Gesellenprüfung noch die Meisterschulen vermitteln – wie die Erfahrung und die Prüfungsordnungen zeigen - offensichtlich die für die Existenzgründung und Existenzsicherung notwendige Qualifikation. Dieter Schneider behauptet: „Die Meisterprüfungen - Lehrgänge sind, bis auf wenige Ausnahmen, kein Instrument der beruflichen Bildung, sondern eine ungeliebte Hürde vor der Berechtigung, einen Salon leiten zu dürfen. Die Friseure, die dabei wirklich etwas für das spätere Friseurleben lernen wollen, sind eine kleine Minderheit. Sie müssen dann aber - wegen der Einstellung der Masse ihrer Mitschüler - Kompromisse machen. Fast allen Meisterschülern geht es um die Berechtigung, einen Salon leiten zu dürfen und nicht um Bildung.“⁷⁷

Selbständiger Friseurunternehmer zu sein bedeutet, selbständig etwas zu unternehmen, um eine als unbefriedigend erkannte Situation durch Initiative und Kreativität so zu ändern, dass der so herbeigeführte neue Zustand zu neuen Taten motiviert. Dieter Schneider schätzt, dass unter den ca. 60 000 „selbständigen“ Frisuren im deutschsprachigen Raum ca. 5000 als Friseur - Unternehmer in o.a. Sinne zu bezeichnen sind.⁷⁸

Die Anforderungen an die Fachkräfte im Friseurberuf als einzigem Beruf im Berufsfeld Körperpflege werden allgemein weit unterschätzt, wenn es darum geht, die Ansprüche der Kunden an die Sozial- und Fachkompetenz von Friseurinnen zu beurteilen. Die Verbraucher haben große Erwartungen (Siehe 2.2) an die Qualifikation der Friseurin, insbesondere auf den Gebieten der Menschenführung (Kundenführung), Körperpflege und der dekorativen Friseurkosmetik. Beratungsleistungen bei Fragen der visuellen Kommunikation können kaum angeboten werden,

⁷⁷Schneider, Dieter: Marktücke 10/86, S.7

⁷⁸Schneider, Dieter: Marktücke 2/85, S.6

da die dazu erforderlichen Kompetenzen im Berufsbild nicht vorgesehen sind. Auch sozialpsychologische Grundlagen werden kaum vermittelt.

Während eines Fortbildungsseminars für Intercoiffeure bei der Firma Erwin Michaelis wurden vorhandene Defizite des Friseurgewerbes angesprochen. Horst Rückle stellte in seinem Referat zum Thema: „Die Zeichen der Zukunft stehen auf Grün“ die folgenden allgemeinen Betriebsführungsgrundsätze im Hinblick auf Friseurunternehmen vor:

- Um die Zukunft betrachten zu können, muss das heutige Handeln analysiert werden.
- Ziele sind schneller als je zuvor erneuerungsbedürftig.
- Produkte werden immer ähnlicher, der Mensch gewinnt an Bedeutung
- Betriebs - Philosophie ist das gewollte Selbstbild des Unternehmers
- Die Wertdefinition ist wichtig, z.B. kundenorientiert oder/und qualitätsorientiert.
- Der Mitarbeiter braucht Leitlinien, man muss mit ihm reden, ihn überzeugen.
- Gezielte Kommunikation durch Rhetorik, Körpersprache und psychologische Verhaltensweisen.

Auch Jürgen Ritter betont: „Marketing im Friseurhandwerk bekommt eine immer größere Bedeutung.“ Er weist die Intercoiffeure auf folgende Punkte hin:⁷⁹

- Kundenvorteil erkennbar machen, d.h. den Kunden die Unverwechselbarkeit spüren bzw. erkennen lassen.
- Gesättigter oder wachsender Markt; beide bedeuten Kampf um den Kunden. Wichtig sind daher die Kenntnisse des Marktes, der Kundenwünsche, und der eigenen Möglichkeiten. Identifikation und Planung sind besonders wichtig.
- Den Kunden nie vor vollendete Tatsachen stellen, ihm Wahlmöglichkeiten geben.
- Nicht die Firmensicht, sondern die Kundensicht ist entscheidend
- Marktbeobachtung bringt Kenntnis der eigenen Stärken und Schwächen im Vergleich zu Wettbewerbern.

Der Schritt in die Selbständigkeit mit einem eigenen Salon ist für qualifizierte Friseurinnen, trotz aller Vorbehalte, eine vielversprechende, lukrative und interessante Perspektive. Rund 2800 Gesellen - davon ca. 2000 Frauen - legen jährlich die dazu erforderliche Meisterprüfung ab. Reizvoll und aussichtsreich ist eine Existenzgründung im Friseurgewebe, obwohl eine ver-

gleichsweise große Zahl von Insolvenzen schon in den ersten Jahren der Selbständigkeit zu beobachten ist.

Wesentliche Ursache für fehlgeschlagene Existenzgründungen sind die oft unzureichenden kaufmännischen und unternehmerischen Qualifikationen der Jungunternehmerinnen. „Es fehlt dem Friseur ebenfalls an unternehmerischem Wissen und Können.“⁸⁰ Das wundert nicht, denn die offensichtlich erforderlichen Grundlagen kaufmännischen Handwerkzeuges finden in der Berufsausbildung von Fachkundelehrerinnen und Friseurinnen keine nennenswerte Beachtung. Weder die Studieninhaltsordnungen, das Berufsbild, der Ausbildungsrahmenplan noch der Rahmenlehrplan der Berufsschulen weisen die Absicht aus, hier die erforderlichen Voraussetzungen zu schaffen. Auch in den Meisterkursen kann man über eine Kurzeinführung in kaufmännische Grundkenntnisse nicht hinaus kommen. Wobei hinzu kommt, dass die für die Meisterprüfung unverbindlichen Vorbereitungskurse fachlich nicht den besten Ruf haben. „An kaufmännisches Wissen, das über das in der Meisterprüfung erarbeitete T-Konto hinauskommt, wird kein Gedanke verschwendet. ... Und außerdem: Wenn ich mir heute so anhöre, was in den Meisterkursen eigentlich gelehrt wird, dann hat das mit Führungswissen wenig zu tun. Darüber hinaus liegt nicht nur die fachliche Weiterbildung - oft im argen! - sondern zudem das Management - und Persönlichkeitstraining für den Friseur sind angesagt“.⁸¹

Die Aufgaben einer Einzelhandelskauffrau - die drei Jahre Grundausbildung erhält - soll eine Friseurin ohne entsprechende Ausbildung lösen. Fleischer und Bäcker haben das Problem erkannt und den Beruf der Fachverkäuferin geschaffen. Da im Friseurgewerbe Beratung, Verkauf und Fertigung überwiegend in einer Hand liegen und der Friseur auch Kaufmann sein sowie unternehmerisch denken und handeln lernen muss, sollten die dazu notwendigen Kompetenzen im Berufsbild formuliert werden. Denn: „Die Umsatzpotentiale im Markt sind unseres Erachtens bei weitem noch nicht erschlossen. Diese Umsatzpotentiale sind vor allem in exklusiven Beratungsleistungen zu suchen.“⁸²

Der Wettbewerb um die Verbraucher wird im Friseurgewerbe zunehmen. Auch hier vollziehen sich Konzentrationsprozesse. Es bilden sich Ketten, Discounter und Filialisten heraus, die dem Durchschnittsfriseur gegenüber durch ihre kaufmännischen Kompetenzen einen wesentlichen

⁷⁹ Top hair Branchen Ticker 1/1990

⁸⁰ Schneider, Dieter: Marktlücke 6/86, S.2

⁸¹ Osinski, Rolf in: Top hair, Branchen Ticker 4/1990 S.2)

⁸² Schaefer, Klaus, Unternehmensberater, Top hair 10/88, S.58 u.59

Wettbewerbsvorteil haben. Das Denken und Handeln in betriebswirtschaftlichen Kategorien wird deutlicher zum Erfolgsfaktor. Außerdem gewinnt seit Ende der 80er Jahre die elektronische Datenverarbeitung an Bedeutung für die Friseurunternehmen. „Gut 50 % der deutschen Friseurbetriebe dürften inzwischen „computerisiert“ sein“, schätzt Unternehmensberater Ralf Osinski. „Nimmt man die elektronischen Kassen auch noch dazu, dann arbeiten etwa 90% bereits mit elektronischen Anlagen.“⁸³ Die Mehrzahl der Schulen ist darauf weder personell noch materiell eingestellt.

2.1.2.6 Erfolgsfaktoren im Friseurgewerbe

Obwohl die Personal-, Umsatz- und Einkommensprobleme im Friseurgewerbe groß sind, gibt es leistungsfähige und leistungsbereite Friseurinnen, die den vielfältigen Anforderungen gewachsen sind. Kurt Bliss befragte erfolgreiche Friseurinnen über ihre Konzepte.⁸⁴ Nach Veröffentlichung seiner Ergebnisse stieg das Interesse an erfolgreichen Konzepten von Friseurunternehmerinnen deutlich an. Die Fachzeitschriften befassten sich mit diesem Thema und veröffentlichten eine lange Reihe von Artikeln,⁸⁵ um die Kriterien der Erfolge aufzudecken. Es kamen Friseurunternehmerinnen, Betriebsberater und Verbandsfunktionäre zu Wort, die sich gegenseitig bestätigten oder „neue“ Kriterien hinzufügten.

Um der Diskussion über die Berufsbildungsdidaktik für das Berufsfeld Körperpflege eine Grundlage zu geben, wurden Konzepte erfolgreicher Friseurunternehmen untersucht⁸⁶, die Aufgaben in der täglichen Berufspraxis analysiert und in begrenztem Maße auch Trends aufgenommen. Danach stützen sich Selbständigkeit und wirtschaftlicher Erfolg im Friseurgewerbe auf:

a) Kaufmännisch – betriebswirtschaftliche Aspekte:

- gute betriebswirtschaftliche sowie kaufmännische Grundkenntnisse und Fähigkeiten
- sorgfältige Standortwahl bei Betriebsgründung
- Anwendung des Marketing - Instrumentariums. Marketingdenken, das auf Sicherung des Unternehmens und nicht auf momentane Gewinnmaximierung zielt. Kundenwünsche schaffen, ermitteln und zufrieden stellen. Den Markt erforschen und ihn gestalten. Nachfrage fördern. Auch die emotionalen Erwartungen der Kunden erforschen und erfüllen.

⁸³Vgl. Top Hair, 1. Nov. 1993: Keine Angst vor dem Computer.

⁸⁴Bliss, Kurt, 1980

⁸⁵ Vgl. Literaturliste in der Anlage (graue Literatur)

⁸⁶ Vgl. Literaturliste in der Anlage (graue Literatur)

- Datenerfassung der Kunden (Alter, Beruf, Bedienungsfälle, Anschrift usw.) durch ständigen Kontakt und intensives, aktives Zuhören, um gezielte Angebote machen zu können und Streuverluste bei der Werbung zu verringern. Um agieren zu können, nicht nur reagieren zu müssen.
- Unternehmerische und fachliche Kreativität, kompetente Diversifikation als wirtschaftliches Erfolgskonzept. Nur die Dekoration des Kopfhaares als berufliche Basis kann zur Existenzgefährdung werden, wenn sich die Mode und Stile ändern. (Kahlheit oder Pflegeleichtigkeit, Hutmode, Heimarbeit auch ohne Schwarzarbeit)
- Kundengerechte Angebote durch innovationsfreudiges Unternehmensprofil, denn schnelle Märkte verlangen schnelles Handeln, aber die Handlungsfähigkeit muss ständig neu erworben werden. Die Haarfarbenberatung z.B. auch für die Heimbehandlung erhöht den Verkaufsumsatz und bietet Wettbewerbsvorteile durch Fachkompetenz gegenüber Drogeriemärkten und Kaufhäusern. Imageaufbau und Imagepflege durch professionelle Werbung, die betriebsintern durch Befragungen und Datenerfassung kontrolliert werden sollte
- sinnvolle Personalpolitik, Mitarbeiterführung, Motivation und gutes Betriebsklima, leistungsgerechte Löhne
- weitsichtige Lehrlingsausbildung in Zusammenarbeit mit den Berufsschulen

b) Dienstleistungsbezogene Aspekte:

- Informations- und Beratungskompetenz in der pflegenden und dekorativen Haar- und Hautkosmetik.
- Leistungsfähigkeit in Haarschnitt, Farb- und Formgebung
- Spezialisierung auf Schlüsselfertigkeiten: z.B. Haarschnitte oder andere wichtige Umsatzträger wie Braut- und Faschingsfrisuren
- fachliche Kompetenzerweiterung in angrenzenden Berufsbereichen, wie: Accessoires, Bekleidungsmode, Körperpflege (ganzheitliche Schönheitspflege - Solarien, Bodystyling, Ernährungsberatung, Farbberatung, Nagelgestaltung usw.)
- Verkauf von Waren und Dienstleistungen durch Behandlung und Beratung auf der Grundlage fachlicher Kompetenz und Glaubwürdigkeit
- Sauberkeit und Hygiene.
- Veränderungen im Erscheinungsbild eines Menschen tangieren die ganze Person. Daraus ergibt sich die berufliche Verpflichtung zur Ganzheitsreflexion. Neben der pflegenden und

dekorativen Friseurkosmetik hat sich die Friseurin mit weiterem, äußeren „Schmuck“ der Persönlichkeit zu befassen um die gewünschte Beratungskompetenz zu erwerben.

c) Persönlichkeitsbezogene Aspekte:

- umfangreiche Berufserfahrung evtl. durch „Wanderjahre“
- Akzeptanz des Wettbewerbs und Bereitschaft für den überdurchschnittlichen Einsatz im Beruf. Unternehmerisch denken und handeln. Entscheidungs- und Führungsfähigkeit durch: Ideenvielfalt, Dynamik, geistige Beweglichkeit, Risikobereitschaft, Verantwortungsbewusstsein.
- intensive Aufmerksamkeit gegenüber den Bedürfnissen der Kunden, Einfühlsamkeit und Taktgefühl
- Fortbildungsbereitschaft, regelmäßige Weiterbildung von Betriebsleitern und Mitarbeitern
- Harmonie von Dienstleistungsangebot und Präsentation durch Mitarbeiter, die bewusst als „Vorbild“ agieren. Die Friseurin als Persönlichkeitsberaterin, die die positive Einmaligkeit des Kunden /der Kundin entwickeln hilft, wird glaubwürdiger, wenn sie ihre Argumente durch persönliches Beispiel verstärkt. Sie benötigt dazu Einfühlungsvermögen in die Gefühle und Sensibilität für die Bedürfnisse ihrer Kundschaft.
- Kommunikationsfähigkeit und die Fähigkeit mit Menschen (Kunden und Mitarbeitern) umsichtig umzugehen. Die Zufriedenheit der Kunden wird nicht nur von der fachlich- technischen sondern auch von der emotionalen Leistungsfähigkeit der Friseurin bestimmt. Kunden empfinden es als angenehm, wenn ihnen gesagt wird, was mit ihnen, weshalb geschieht. („Enttäuschungen sind falsche Erwartungen“).
- Fachliche und menschliche Glaubwürdigkeit und Vertrauenswürdigkeit.
- Arbeitsteilung mit Ehepartner, Geschäftspartner, Eltern und guten Mitarbeitern (Teamfähigkeit)

Voraussetzung für den wirtschaftlichen Erfolg im Friseurgewerbe ist u. a. ein hohes Maß an Idealismus und überdurchschnittliche Leistungsbereitschaft. Karl Degenhardt beschreibt nach 60 Jahren überaus erfolgreicher Berufstätigkeit als Friseur und Unternehmer das Anforderungsprofil erfolgreicher Friseure wie folgt:⁸⁷

- „- Dienstleistungshaltung, Einfühlungsvermögen, Hinwendung

⁸⁷Degenhardt, Karl: "Es hat sich gelohnt, Friseur zu sein", top hair 22/87

- Positive Ausstrahlung
- Manuelle Geschicklichkeit und gestalterische Begabung
- Aufgeschlossenheit und Kontaktfreudigkeit
- Verantwortungsbewusstsein, Leistungswille, Engagement und Ehrgeiz
- Ideenreich und kreativ
- Fleiß und Ausdauer
- Gepflegte Erscheinung und gute Umgangsformen
- Interesse und Freude am Beruf
- Schönheitssinn
- Sprachliches Ausdrucksvermögen und Kommunikationsfähigkeit
- Anpassungsfähigkeit, Flexibilität, Kooperationsbereitschaft“

Auch Dieter Schneider nennt aus der Sicht des Unternehmensberaters Aktivitäten, mit denen Friseure Erfolg haben können:⁸⁸

Weiterbildung, vor allem Training zielgruppenbezogener Trend-Frisuren	Bessere Organisation des Betriebsablaufes, besonders durch größere Elastizität bei der Voranmeldung	Erfahrungsaustausch, Betriebsvergleiche, Planung, vor allem in Kombination miteinander
Systematische Ansprache ausgebliebener Kunden über die vollständige Kartei	Preisdifferenzierung nach Mitarbeitern und/oder Zeiten	Neue Dienstleistungen (Kosmetik, Solarien, Body - styling, Naildesign u.a.)
Kooperative Marketing - Konzepte mit Kollegen	Inanspruchnahme qualifizierter Beratung	Mehr Beachtung des Herren - und Kindermarktes
Montagsöffnung	Angebotswerbung	Modenschau
Aktionswerbung (Dauerwelle, Strähnen, Schnitt u.a.)	Salonexklusive Haar- und Hautpflegeprodukte	Diversifikation der Arbeits- bzw. Gestaltungstechniken
Konzept für Rezeption	Modelltraining, auch mit externen Trainern	Bessere Organisation (Montagsöffnung, Vollsicht - Kartei)
Personalpolitik (Personalwechsel, Teamsitzung, einheitliche Kleidung, Lohnsystem)	Kooperation mit Kollegen bei der Weiterbildung (Erfahrungsaustausch)	EDV-Einsatz in Buchhaltung und Datev
Führungsfehler vermeiden	Umstellung beim Wareneinkauf	Renovierung, Umbau, Umzug, Filiale
Betriebsberatung in Anspruch nehmen	Verbesserung der Kundenberatung	Planung und danach arbeiten
Voranmeldung	Leistungslohn	Verkauf steigern

⁸⁸ Quelle: Dieter Schneider: Marktücke Jahrgang 1985

Mitarbeiter motivieren	anspruchsvollere Lektüre für Kunden	Werbung mit dem Preis
Kostensenkung	Rezeptblock	Video
Spätsevice	Zielgruppenwerbung	Betriebsferien
Abbau von Portionsware unternehmerisch denken	self service-finish	kostenloses Make up

Abbildung 9 Erfolgsfaktoren für Friseurunternehmen

Nach einer von der Wella AG und der GfK-Nürnberg gemeinsam entwickelten Studie⁸⁹ wurden folgende Kriterien genannt, die für die Kundenzufriedenheit und den Unternehmenserfolg entscheidende Bedeutung haben: Salonatmosphäre, fachliche Kompetenz, Beratungskompetenz, Salonoptik, Identifikation mit dem Salon, Preis – Leistungs - Verhältnis.

Dadurch wird ein Anforderungsprofil für erfolgreiche Friseurinnen gezeichnet, dass über die über die im Berufsbild beschriebene Kompetenzen hinaus geht und folgende Elemente beinhaltet:

- Fachkompetenz bei der pflegenden und dekorativen Friseurkosmetik
- Kostenmanagement, Betriebswirtschaft, Personalmanagement (Auslastung, Schulung), Persönlichkeitsbildung, Rezeptionstraining, Werbung, Marktforschung, Beratungsleistung in Bezug auf Kundennutzen, Diversifikation,
- Kenntnisse über allgemeine physische und psychische Empfindungen von Menschen während der Behandlung,
- Grundlagen und Trends der nonverbalen, insbesondere der visuellen Kommunikation,
- Fähigkeiten individuelle Gefühle zu ermitteln, wahrzunehmen und darauf einzugehen,
- Verhaltensweisen im Sinnen einer Dienstleistungshaltung in Verantwortlichkeit für die Kundin.
- Die Preise für Dienstleistungen und Warenverkauf (bewegliche Sachen) sind individuell zu berechnen.
- Werbung durch Leistungen im Salon und gezielten Aktionen nach außen. „Klappern gehört zum Handwerk“.
- Personalmanagement durch Personalgewinnung und Personalführung.
- Kundengewinnung und Kundenbindung durch Zielgruppen gerechte Angebote.

⁸⁹Wella, Friseurmarkt 93/94, S.26

Simone Müller bringt das Erfolgsrezept für Friseure auf eine kurze Formel. „Erfolgreiche Friseure schneiden nicht nur einfach die Haare, sie bieten dem Kunden Erlebnis und Entspannung. Sie verwöhnen den Kunden durch Interesse, Aufmerksamkeit, Vertrauen, verantwortliches Handeln, individuelle Problemlösung, Attraktivität und Innovation. Sie schulen ihre Mitarbeiter kontinuierlich, damit der Kunde ein beständiges Vertrauen in die Qualifikation aufbauen kann.“⁹⁰

Zusammengefasst wurden im Wesentlichen folgende Haltungen und Fähigkeiten als ausschlaggebende Persönlichkeitsmerkmale für den beruflichen Erfolg von Friseurinnen ermittelt:

Engagement / Leistungsbe- reitschaft	Teamfähigkeit	Entscheidungsfähigkeit
Führungsfähigkeit	Verantwortungsbewusst- sein	Risikobereitschaft
Motivationsfähigkeit	Innovationsfreudigkeit / Kreativität	Weitsichtigkeit
Einfühlsamkeit / Taktgefühl	Fortbildungsbereitschaft	Kommunikationsfähigkeit
Glaubwürdigkeit / Vertrau- enswürdigkeit	Fachkompetenz	Bereitschaft zur Dienstlei- stung

Abbildung 10 Persönlichkeitsmerkmale für den beruflichen Erfolg von Friseurinnen

Da die Mitarbeiter- und Unternehmerlöhne von den Umsätzen gezahlt werden müssen, rücken Maßnahmen und Verhaltensweisen zur Umsatzsicherung und Umsatzsteigerung in das Blickfeld der beruflichen Bildung. Professionelle Salonorganisation und Planung von Aktivitäten werden von erfahrenen Betriebsberatern des Friseurgewerbes als Erfolgsfaktoren genannt. „Erfolgversprechende Maßnahmen zur Umsatzsteigerung weisen auf Ausbildungsschwerpunkte hin. Z. B.: Kostenbewusstsein; Weiterbildung; Werbung; Preisdifferenzierung nach Mitarbeitern und/oder Zeiten; systematische Ansprache ausgebliebener Kunden über die vollständige Kartei, denn zur Kundenbetreuung gehört auch die Betreuung außer Haus. Mit der Kartei muss gearbeitet werden. Mehr Beachtung des Herren- und Kindermarktes; Erfahrungsaustausch, Betriebsvergleiche, Planung, vor allem in Kombination miteinander; Kooperative Marketing - Konzepte mit Kollegen; Inanspruchnahme qualifizierter Beratung; Verbesserung der Kundenberatung; Montagsöffnung; bessere Organisation des Betriebsablaufes, besonders durch größere Elastizität bei der Voranmeldung.“⁹¹

⁹⁰Müller, Simone: "Das Rezept erfolgreicher Friseure", in: Friseurmarkt 93/94, S.18

⁹¹Schneider, Dieter Marktücke 2/85,S.6)

Was hier an Ausbildungsschwerpunkten angemahnt wird, findet sich z.Z. bestenfalls in ganz kleinen Ansätzen in den Bildungsplänen für Friseurinnen. Bereits erfolgreiche Friseurunternehmerinnen verschaffen sich durch Fortbildung zu o.a. Fragestellungen, die für ihren Erfolg notwendigen Wettbewerbsvorteile und sichern sich auch dadurch ihre Selbständigkeit. Sie haben für sich erkannt, dass Berater in existenziell wichtigen beruflichen Fragen keine Dauereinrichtung für einen Betrieb sein sollten. Selbständigkeit bedeutet auch: Unabhängigkeit von Beratern. Auch die Lehrer von Berufs- und Meisterschulen sollen nicht zu ständigen Begleitern ihrer Klientel werden. Dieter Schneider: „Erst einmal die Arbeit selber beherrschen und dann delegieren! Das ist bestimmt besser als selber nicht recht durchzublicken und deshalb einen Berater dafür einzuspannen. Denn alles was ein Berater in dieser Branche seinen Klienten bieten kann, kann ein Friseur heute von Kollegen auch haben, wenn er gleichfalls etwas bieten kann. In dieser kreativen Branche ist es ein viel besseres Konzept, aus wechselnden Kontakten jeweils das Beste herauszusuchen und nicht nur an einer Strippe zu hängen.“⁹² Die Bereitschaft und Fähigkeit zur Kooperation wird damit Kriterium für die Definition von „Erfolg“ im Friseurgewerbe.

Erfolgreiche Friseure setzen schon seit langem elektronische Kassen- und Computersysteme ein. Moderne Warenbewirtschaftung, Personaleinsatz- und Personalbedarfsplanung, Werbung und Kundenpflege sowie die Erfassung der betriebswirtschaftlichen Daten werden dadurch sinnvoll möglich. In vielen Berufsschulen und in Gesellenprüfungen war demgegenüber in den letzten Jahren noch der Gebrauch von Taschenrechnern verboten.

Eine Berufsausbildung sollte sich auf die für eine erfolgreiche Erwerbstätigkeit konstitutiven Elemente konzentrieren. Da sich die Märkte wegen veränderten Angebots- und Nachfrageverhaltens ständig wandeln, sehen sich die traditionellen Berufe gezwungen, Anpassungsprozesse zu vollziehen. Der für den Friseurberuf zumindest mittelfristig weiterhin geltende Angebotsmarkt stellt an den Friseurunternehmer und seine Mitarbeiter hohe Ansprüche an das Anpassungsvermögen in avantgardistisch, kreativem Sinne. Grundlegende kaufmännische Kompetenzen und Kenntnisse aus der Betriebswirtschaftslehre sollten schon vor der Gesellenprüfung erworben werden.

Traditionelle Dienstleistungen dieses handwerklich - kaufmännischen Berufes sind auf hohem Niveau bereitzuhalten und weiterzuentwickeln sowie durch neue marktfähige Angebote zu er-

⁹²Schneider, Dieter Marktlücke.3/85, S.8)

weitern, wenn dieser Berufsstand nicht den Anschluss an die übrige Wirtschaftsentwicklung verlieren will. Die Aus-, Fort- und Weiterbildung gewinnt deshalb für alle in diesem Beruf Tätigen eine immer größere Bedeutung.

Was für den Friseurinnenberuf gilt, muss zuvorderst für diejenigen gelten, die Ausbilderinnenfunktionen darin wahrnehmen. Den betrieblichen Ausbilderinnen fällt es schon schwer, die notwendigen Anpassungsprozesse zu vollziehen, obwohl sie großem ökonomischem Anpassungsdruck unterliegen. Noch schwieriger scheint es für die staatlich organisierte berufliche Bildung zu sein, Studien- und Lehrpläne zu evaluieren und ihre Umsetzung zu kontrollieren, um ihnen den erforderlichen Sinn zu geben.

Berufsausbildung muss sich, will sie ernst genommen werden und sinnvoll sein, an den derzeitigen und - so weit möglich – an den künftigen Bedürfnissen der Erwerbstätigen orientieren. Sie sollte die erworbenen Einsichten zur Grundlage von Absichtsentscheidungen machen, die in den Ausbildungsrahmen-, Studien- und Lehrplänen formuliert werden.

2.1.3 Berufsausbildung im Friseurgewerbe

Friseurinnen erlernen einen anerkannten Ausbildungsberuf nach den Regeln des Berufsbildungsgesetzes, der Handwerksordnung und den Verordnungen über die Berufsausbildung zum Friseur bzw. Friseurmeister. Diese Verordnungen skizzieren die Mindestanforderungen an die Ausbildung und deren jeweilige Abschlussprüfungen, erfassen jedoch nicht das gesamte mit der Berufsausübung zusammenhängende Aufgabenspektrum: wesentliche Anforderungen der Tätigkeit in diesem Beruf werden in der Ausbildung nicht berücksichtigt. Andere werden überbetont.

In der Praxis sind die beruflichen Aufgaben der Friseurinnen weit weniger fest umrissen als die der Lehrerinnen. Eine erste Orientierung über die beruflichen Aufgaben von Friseuren wird durch das Ausbildungsberufsbild⁹³ für die Gesellenausbildung und durch den Rahmenlehrplan für die Vorbereitung auf die Meisterprüfung (Teile I und II) im Friseurhandwerk⁹⁴ geliefert. Damit sind Mindestanforderungen formuliert, die durch die berufliche Wirklichkeit ständig modifiziert werden. Die Motive der Kunden und die Entwicklungen der Märkte fordern ein hohes Maß an Anpassungsfähigkeit von den Facharbeiterinnen im Friseurgewerbe. Hinzu

⁹³ §4 der Verordnung über die Berufsausbildung zum Friseur/zur Friseurin vom 21.01.1997, Bundesgesetzblatt Jahrgang 1997 Teil I Nr. 4, Bonn am 29.01.1997.

kommen individuelle betriebliche Standards der Friseurunternehmen. Arbeitgeber verfolgen eine „just-in-time“ - Ausbildungsstrategie, d. h., dem Auszubildenden werden oft, unter den methodischen Bedingungen der klassischen Beistelllehre, ganz gezielt nur die Kenntnisse und Fertigkeiten vermittelt, die am derzeitigen Arbeitsplatz erforderlich sind. Das dürfte ein Grund dafür sein, dass einem Großteil der Facharbeiterinnen im Friseurhandwerk nur noch ein kleines Repertoire an Gestaltungstechniken zur Verfügung steht.

Friseurinnen sind traditionell mit der Pflege und dekorativen Gestaltung von Frisuren, der Haut und der Nägel befasst. Sie beraten über kosmetische Präparate, Farben und zunehmend ganzheitlich über individuelle äußere Erscheinungsbilder von Menschen. Leistungsfähige Friseurinnen werden zunehmend als Imageberaterinnen im Bereich der visuellen Kommunikation in Anspruch genommen. Diese Dienstleistungen werden betriebswirtschaftlich organisiert und nach kaufmännischen Regeln vermarktet. Zusätzlich muss bei ihnen die Neigung und Eignung zur Aus- und Fortbildung vorhanden sein.

Die Ausbildung von Friseurinnen ist traditionell an Inhalten orientiert, die mit fachdidaktischen Systematiken begründet werden. Diesen Inhalten fehlt oft die berufliche Relevanz. Kompetenzen, die geeignet sind mit Menschen angemessen umgehen zu können, werden so gut wie nicht entwickelt. Es ist empfehlenswert, die Lehrpläne auf ihren – in diesem Sinne - wesentlichen Gehalt zu überprüfen, um Raum für eine parallel verlaufende, theoretisch und praktische Aneignung der als notwendig erkannten Persönlichkeitsmerkmale zu schaffen. Derartige Kompetenzen sind resistenter gegen Vergessen und geeignet in weiterführenden Bildungsgängen darauf aufzubauen. Diese Resistenz resultiert aus den Verknüpfungen der bei dem Lernvorgang zusammenwirkenden Kräfte von Körper, Geist und psychischer Stimmungslage.⁹⁵ Persönliche Betroffenheit und erlebter Nutzen in der beruflichen Praxis liefern die erforderliche Motivation.

Durch die Einblicke, Überblicke (keine Durchblicke) und Teil - Kenntnisse des nunmehr ersetzten KMK - Rahmenlehrplans wurde über Jahre hinweg eine Ausbildung zur dauerhaften Abhängigkeit manifestiert. Viele berufsfremde oder fehlausgebildete Lehrerinnen orientierten sich in ihrem Fachkundeunterricht für Friseurinnen vorwiegend an inhaltlich fragwürdigen Schulbüchern und tradierten Prüfungsritualen. Dadurch wurden Strukturen geprägt, die sich lange als ausgesprochen resistent gegenüber jeglicher Änderung erwiesen haben.

⁹⁴ ibv, Nr. 6 vom 05.02.1997, Friseurmeister / Friseurmeisterin Bundeseinheitlicher Rahmenlehrplan, Stand 01. August

Die heute verantwortlichen Handwerksmeister und Gesellen wurden unter diesen Bedingungen und nach folgendem Berufsbild ausgebildet, das ca. 25 Jahre als Orientierung für die Qualifizierungsabsichten galt.

Verordnungen über die Berufsausbildung bzw. das Berufsbild der Friseurinnen.

<u>Gesellenprüfung</u> ⁹⁶ Gegenstand der Berufsausbildung sind mindestens die folgenden Fertigkeiten und Kenntnisse:	<u>Meisterprüfung</u> ⁹⁷ Dem Friseurhandwerk sind folgende Kenntnisse und Fertigkeiten zuzurechnen:
1. Beurteilen des Haares, der Kopfhaut, der Haut und der Nägel, soweit es für die Berufsausübung notwendig ist	12. Beurteilen der Beschaffenheit und Struktur des Haares sowie Auswählen geeigneter Behandlungsmethoden und -präparate; 20. Beurteilen der Haut für eine kosmetische Behandlung sowie Auswählen geeigneter Behandlungsmethoden und -präparate
2. Kenntnisse der bei Haar-, Haut- und Nagelbehandlungen gebräuchlichen Mittel und ihrer Wirkungen	6. Kenntnisse der Wirkungsweise von Reinigungs- und Pflegepräparaten sowie von angewandten Chemikalien auf Haar, Haut und Nägel
3. Auswählen und Anwenden der für die Behandlungen geeigneten Präparate und Chemikalien	20. Beurteilen der Haut für eine kosmetische Behandlung sowie Auswählen geeigneter Behandlungsmethoden und -präparate
4. Kenntnisse der bei Haar-, Haut- und Nagelbehandlungen möglichen Schädigungen und ihre Verhütung	5. Kenntnisse der möglichen Schäden bei unsachgemäßer Haar- und Hautbehandlung
5. Reinigen des Haares und der Kopfhaut	13. Pflegen des Haares und der Kopfhaut durch Nass- und Trockenreinigen, Massieren und Anwenden von Haarkuren und Packungen
6. Massieren der Kopfhaut und Anwenden von Kopfwässern, Haarkuren und -packungen	13. Pflegen des Haares und der Kopfhaut durch Nass- und Trockenreinigen, Massieren und Anwenden von Haarkuren und Packungen
7. Haarschneiden	14. Haarschneiden
8. Rasieren und Bartformen	15. Rasieren
9. Frisieren	16. Wellen, Wickeln, Papillotieren, Toupieren, Frisieren, Dauerwellen und Entkrausen
10. Dauerwelle	16. Wellen, Wickeln, Papillotieren, Toupieren, Frisieren, Dauerwellen und Entkrausen
11. Farbverändernde Haarbehandlungen	17. Farbverändernde Haarbehandlungen
12. Kosmetische Pflege der Haut nach gegebenem Behandlungsplan und de-	21. Kosmetisches Behandeln und Pflegen der Haut und der Nägel

1996

⁹⁵ F. A. Schall, S.455

⁹⁶ Verordnung über die Berufsausbildung zum Friseur, BGBl Teil I, vom 12.11.1973, Seite 1647 bis 1657

⁹⁷ Verordnung über das Berufsbild und über die Prüfungsanforderungen im praktischen Teil und im fachtheoretischen Teil der Meisterprüfung für das Friseur-Handwerk, BGBl Teil I, vom 12.02.1975, Seite 486ff

korative Kosmetik	
13. Nagelpflege	21. Kosmetisches Behandeln und Pflegen der Haut und der Nägel
14. Kenntnisse der Arten, Formen und Werkstoffe von Haarteilen und Perücken	7. Kenntnisse der Werkstoffe und der gewerbeüblichen Waren 8. Kenntnisse über die Verarbeitung von Menschen-, Tier-, Pflanzen- und Kunsthaar
15. Anfertigen von Haarteilen sowie Instandsetzen, Reinigen und Pflegen von Haarteilen und Perücken	18. Ausführen von Haararbeiten 19. Reinigen und Pflegen von Haarteilen und Perücken
16. Farben- und Formenlehre sowie Stilkunde	3. Kenntnisse über Farbwirkung und Form von Frisuren und farbverändernden Haarbehandlungen, bei der dekorativen Kosmetik und beim Bilden von Masken 4. Kenntnisse der wichtigsten historischen und modischen Frisuren
17. Kenntnisse der im Friseurhandwerk gebräuchlichen Werkzeuge, Geräte und Maschinen sowie ihre Pflege	23. Reinigen, Desinfizieren und Pflegen der Maschinen, Geräte und Werkzeuge
18. Umgang mit Kunden, Kundenberatung und Verkaufstechnik	9. Kenntnisse des Umgangs mit Kunden einschließlich der Beratung und der Verkaufstechnik
19. Ordnung und Sauberkeit am Arbeitsplatz	11. Kenntnisse der gesetzlichen Hygienebestimmungen
20. Arbeitsschutz und Unfallverhütung	10. Kenntnisse der einschlägigen Vorschriften der Unfallverhütung, des Arbeitsschutzes und der Arbeitssicherheit
Für Gesellen nicht vorgesehen.	1. Kenntnisse über Biologie, Chemie und Physik
Für Gesellen nicht vorgesehen.	2. Kenntnisse des Aufbaues und der Eigenschaften sowie über Erkrankungen des Haares, der Haut und der Nägel
Für Gesellen nicht vorgesehen.	22. Gestalten von Masken

Abbildung 11 Ausbildungsordnungen der Gesellen- und Meisterausbildung im Friseurhandwerk im Vergleich.

Die Nummerierungen wurden den jeweiligen Ausbildungsordnungen entnommen, um nachzuweisen, dass während der Meisterausbildung hauptsächlich Inhalte, die zur Gesellenprüfung erforderlich waren, wiederholt werden. Eine abgestimmte Aufteilung der Aus- und Fortbildungsaufgaben zwischen Gesellen- und Meisterausbildung in Schulen und Betrieben ist so gut wie nicht erfolgt. So handelte es sich bei dem fachlichen Meisterberufsbild und der Fortbildung zur Meisterin im wesentlichen um eine Wiederholung der Ausbildung zur Gesellin. Gemäß Meisterberufsbild hat die Meisterin gegenüber der Gesellin lediglich über nicht näher genannte Kenntnisse in Biologie, Chemie und Physik zu verfügen. Sie sollen nicht nur die Wirkungen, sondern auch die Wirkungsweisen der Präparate kennen und Masken bilden können. Nach den

Berufsbildern müssen auch erst die Meisterinnen mit Aufbau, Eigenschaften und Erkrankungen von Haaren, Haut und Nägeln vertraut sein. Alle vorgenannten Inhalte sind jedoch selbstverständlicher Bestandteil der Berufsschul Ausbildung zur Gesellin.⁹⁸

Gestalterische Fähigkeiten und Fertigkeiten gelten oft als angeboren - man hat es oder man hat es nicht - hier zeigt sich die pädagogische Ratlosigkeit vieler Ausbilder. Auch der Umgang mit Menschen (Kunden und Kollegen) ist eher sozialisationsbedingten Zufälligkeiten überlassen. In den Ausbildungs- und Lehrplänen finden sich kaum Ansätze zur Entwicklung von "Menschenkenntnis". Dabei handelt es sich um einen Beruf, der hohe sozialpsychologische Ansprüche stellt und die Mitarbeiter physisch erheblich belastet.

Die Lehrplangestalter der Länder, die den Berufsschulunterricht mit der praktischen Berufsausbildung - im Sinne des Dualen Berufsbildungssystems - abstimmen sollten, haben diese Vorgaben weitgehend ignoriert. Denn in den Lehrplänen der Berufsschulen dominierten die naturwissenschaftlichen Inhalte und Ziele den gesamten Berufsschulunterricht deutlich. Von einer sinnvollen Abstimmung der Ausbildungsabsichten zwischen Lehrplänen der Berufsschulen und den Ausbildungsordnungen der Gesellen- und Meisterausbildung kann nicht die Rede sein.

Beruflich haben sich die Facharbeiterinnen mit den Anforderungen der Körperhygiene und seinen biologischen, psychologischen sowie sozialen Aspekten zu befassen. Das Berufsbild verlangte jedoch lediglich Kenntnisse der gesetzlichen Hygienebestimmungen von den Meisterinnen und Ordnung und Sauberkeit von den Gesellinnen. Die psychologische und soziale Bedeutung von Körperpflege und Körpergestaltung für die Kommunikation in verschiedenen Lebenszusammenhängen wird nicht zur Ausbildungsabsicht erhoben. In der Fähigkeit, diese Kommunikation erfolgreich zu inszenieren, liegt die Dienstleistung der Friseurinnen für ihre Kundschaft. Die Ausbildungsabsichten für Friseurinnen sind traditionell mit einer Fülle von fragwürdigen naturwissenschaftlichen Kenntnissen überfrachtet, die kaum zu vermitteln aber schnell wieder vergessen werden. Schlüsselqualifikationen und Arbeitstugenden wurden nicht gefordert.

⁹⁸ Siehe Rahmenlehrplan für den Ausbildungsberuf Friseur (Beschluß der Kultusministerkonferenz vom 24. Juni 1977) zu der nicht abgestimmten Verordnung über die Berufsausbildung zum Friseur vom 12. November 1973

Das überarbeitete (inhaltlich nicht sehr neue) Ausbildungsberufsbild⁹⁹ fordert für die Ausbildung bis zur Gesellenprüfung Mindestkenntnisse und Fertigkeiten¹⁰⁰ in folgenden Themenbereichen:

1. Berufsbildung,
2. Aufbau und Organisation des Ausbildungsbetriebes,
3. Arbeits- und Tarifrecht, Arbeitsschutz,
4. Arbeitssicherheit, Umweltschutz und rationelle Energieverwendung,
5. Gesundheitsschutz,
6. Bedienen von Maschinen, Geräten und Werkzeugen,
7. Kundenberatung und –betreuung,
8. Beurteilen, Reinigen und Pflegen des Haares und der Kopfhaut,
9. Haarschneiden,
10. Gestalten von Frisuren,
11. Ausführen von Dauerwellen,
12. Ausführen farbverändernder Haarbehandlungen,
13. Pflegende und dekorative Kosmetik der Haut,
14. Maniküre.

Die betriebliche Ausbildung stützt sich immer noch vorwiegend auf Beobachtungen der betrieblichen Arbeitsabläufe - mit den Augen stehen - weniger auf systematische Unterweisung. In den ersten beiden Ausbildungsjahren werden von den Auszubildenden vorwiegend „Assistenzarbeiten“ ausgeführt. Hinter dem Begriff Assistenzarbeit von Auszubildenden verbirgt sich unqualifizierte Hilfstätigkeit. Diesen Tatbestand sollt man nicht als Berufsausbildung bezeichnen. Nur wenig Friseure haben ein Ausbildungs- oder gar Weiterbildungskonzept. Der offizielle Ausbildungsrahmenplan hat nur geringe Bedeutung für die praktische betriebliche Ausbildung. Für die Vorbereitung auf die Meisterprüfung wurde vom Zentralverband des Deutschen Friseurhandwerks in Zusammenarbeit mit der Zentralstelle für Weiterbildung ein bundeseinheitlicher Rahmenlehrplan für Lehrgänge zur Vorbereitung auf Teil I und II der Meisterprüfung im Friseurhandwerk erarbeitet.

Bundeseinheitlicher Rahmenlehrplan für Lehrgänge zur Vorbereitung auf Teil I und II der Meisterprüfung im Friseurhandwerk ¹⁰¹
--

⁹⁹ §4 der Verordnung über die Berufsausbildung zum Friseur/zur Friseurin vom 21.01.1997, BGBl Teil I Nr.4, vom 29.01.1997

¹⁰⁰ Siehe Anlage zu §5 der Verordnung über die Berufsausbildung zum Friseur / zur Friseurin, vom 21.01.1997

Studentafel		Teil I	Teil II
1.	Gestalterische Grundlagen für das Friseurhandwerk		25 Ustd
1.1	Formenlehre und ihre Anwendung auf die Arbeit des Friseurs		5 Ustd
1.2	Farbenlehre und ihre Anwendung auf die Arbeit des Friseurs		5 Ustd
1.3	Dekorative Kosmetik des Gesichts und der Nägel		5 Ustd
1.4	Geschichte der Kosmetik		5 Ustd
1.5	Geschichte der Frisur, Modetrends und Modeempfehlungen		5 Ustd
2.	Naturwissenschaftliche Grundlagen		100 Ustd
2.1	Biologische Grundlagen		50 Ustd
2.2	Chemische und physikalische Grundlagen		25 Ustd
2.3	Chemische Vorgänge in der Friseurpraxis		25 Ustd
3.	Inhaltsstoffe, Produkte und Werkzeuge		50 Ustd
3.1	Inhaltsstoffe		20 Ustd
3.2	Produkte zur Haar- und Kopfhautpflege		10 Ustd
3.3	Produkte zur Nagelpflege		5 Ustd
3.4	Werkstoffe für Haararbeiten		5 Ustd
3.6	Werkzeuge		5 Ustd
4.	Fachtechnologie einschließlich Hautschutz, Unfallschutz und Arbeitsschutz		100 Ustd
4.1	Schutz der Haut und Atemwege		10 Ustd
4.2	Haarkosmetische Behandlungen	75 Ustd	45 Ustd
4.3	Hautkosmetische Behandlungen	35 Ustd	30 Ustd
4.4	Hand- und Nagelpflege	5 Ustd	10 Ustd
4.5	Haararbeiten	25 Ustd	5 Ustd
5.	Salonmanagement		115 Ustd
5.1	Ausstattung		5 Ustd
5.2	Friseurhandwerksbezogene Kostenrechnung		45 Ustd
5.3	Friseurhandwerkliches Personalmanagement		20 Ustd
5.4	Friseurhandwerkliche Kommunikation		15 Ustd
5.5	Friseurhandwerkliches Marketing		20 Ustd
5.6	Ökologische Aspekte im Friseurhandwerk		10 Ustd
		140 Ustd	390 Ustd
Gesamtstunden für Teile I und II		530 Ustd	

Abbildung 12 Bundeseinheitlicher Rahmenlehrplan für Lehrgänge zur Vorbereitung auf Teil I und II der Meisterprüfung im Friseurhandwerk

Ein wirklicher Qualitätsschub ist mit den neuen Rahmenplänen offensichtlich nicht gelungen, denn mit Ausnahme der Ziffer 5 (Salonmanagement) sind wesentliche Änderungen im Ausbildungsanspruch nicht erfolgt.

Bei den friseurkosmetischen Dienstleistungen handelt es sich um Einzelfertigungen, die in der Regel von kleinen Teams erbracht und deren sichtbares Resultat vorab mit dem Abnehmer

¹⁰¹ Zentralverband des Deutschen Friseurhandwerks 12/1996; HST Ic6 1/1997

möglichst unmissverständlich vereinbart werden muss. Es geht um die Realisation gemeinsam mit den Abnehmerinnen entwickelter Handlungsentwürfe. Rein intuitives Arbeiten an Kunden ist selten ratsam; es sollte dem Experiment an Modellen vorbehalten bleiben, um unliebsame Überraschungen nach der Bewertung durch die Kundin zu verringern.

Von den Friseurinnen wird verbale und nonverbale Kommunikationskompetenz verlangt, damit sie sich mit den Kundinnen zuverlässig verständigen können. Diese Kompetenzen weder in den Berufsbildern noch in den Lehrplänen der Schulen explizit gefordert. Wegen des unmittelbaren Kontaktes der Dienstleisterinnen mit den Kunden, die zugleich Objekt der Dienstleistung sind, ist die Qualität der Sozialkontakte im Friseursalon von ausschlaggebender Bedeutung für den Erfolg der Arbeit. Ganz besondere Anforderungen für die Friseurinnen erwachsen auch aus dem Umstand, dass die potentielle Kundschaft jedes Geschlecht und jedes Alter haben sowie jeder sozialen Bezugsgruppe (Lifestyle-Gruppe) angehören kann.

Da die Aufgaben des Friseurgewerbes in der Regel selbständig in Kleingruppen gelöst werden, kommt es in besonderem Maße auf Kooperationsfähigkeit und -bereitschaft sowie Teamgeist in den Friseursalons an.

Güter und Dienstleistungen, die zwar produziert aber nicht verkauft werden können, erfüllen weder einen privatwirtschaftlichen noch einen volkswirtschaftlichen Sinn. Friseurinnen müssen daher auch das branchenspezifische Marketing mit allen seinen Implikationen beherrschen. Insbesondere weil Produktion und Absatz weitgehend in der Hand jeder einzelnen Friseurin liegen und jede angestellte Friseurin unternehmerische Funktionen ausfüllen muss, ist Qualifizierung zu kaufmännischem Handeln unverzichtbar im Friseurgewerbe.

In dem bisher geltenden Berufsbild reduzierte sich dieser Aspekt auf „Kenntnisse des Umgangs mit Kunden einschließlich der Beratung und der Verkaufstechnik.“¹⁰²

Für die berufliche Qualifikation und Erwerbsfähigkeit sind neben den berufsspezifischen Kompetenzen die Lernfähigkeit, Arbeitsgewohnheiten, Arbeitstugenden (Pünktlichkeit, Zuverlässigkeit, Motivation, Engagement) sowie zwischenmenschliche Fähigkeiten (Teamarbeit, Kommunikationsfähigkeit) von ausschlaggebender Bedeutung. Diese Kompetenzen werden allent-

¹⁰² Verordnung über das Berufsbild und über die Prüfungsanforderungen im praktischen Teil und im fachtheoretischen Teil der Meisterprüfung für das Friseur-Handwerk, BGBL Teil 5, vom 12.02.1975, Seite 486ff, §1 Ziff.9.

halben von den Friseurunternehmern gefordert. In Ausbildungsplänen sucht man sie jedoch vergeblich.

Sachverstand und hervorragende handwerkliche Leistungen sind nach Ansicht des Autors durch besondere Hinwendung zu den Aufgaben und durch intensive Aus- und Fortbildung möglich. Die Ausbildungsabsichten müssen sorgfältig ausgewählt und immer wieder auf ihre Notwendigkeit und Zweckmäßigkeit hin überprüft werden. Erst eine Vielzahl von Spezialisierungen (besonderen Kompetenzen) in Verbindung mit geeigneten, zusätzlichen Persönlichkeitsmerkmalen macht die erforderliche berufliche Qualifikation aus.

Die zunehmende Fluktuation der Beschäftigungsverhältnisse in der letzten Zeit und die Geschwindigkeit, mit der berufliche Kompetenzen veralten, haben den Nutzen von schulischer Berufsbildung nicht vermindert, sondern - im Gegenteil - erhöht. Wenn bisherige Kompetenzen schneller veralten, dann müssen neue in kürzeren Abständen erworben werden. Dies bewirkt eine Zunahme des Bedarfs an beruflicher Aus-, Fort- und Weiterbildung insgesamt. Für die Arbeitgeber wird es wegen der hohen Fluktuation immer weniger interessant, Arbeitnehmer ohne Berufsausbildung einzustellen, so dass schulische Berufsbildung notwendiger wird als jemals zuvor. Bisher konnte in 10 Jahren fast das gesamte Facharbeiterpotential durch frisch ausgebildete Gesellen ersetzt werden. Dadurch wurde dem Fortbildungsproblem von Facharbeiterinnen ein Teil der Schärfe genommen.

Dieter Schneider zeichnet ein Persönlichkeitsbild von Frisuren, die ihren Aufgaben in Gegenwart und Zukunft gerecht werden wollen, wie folgt:

- „Er kann die Wünsche und Träume der Kunden mit seinem handwerklichen Können in „Traumfrisuren“ umsetzen.
- Er ist Helfer und Berater im Hinblick auf deren Erscheinungsbild. Dabei bleibt er aber nicht an der Oberfläche.
- Er versteht etwas vom Seelenleben der Menschen.
- Er weiß, wie er Menschen zu führen und sein Unternehmen zu managen hat. Vor allem beherzigt er den Unterschied zwischen beidem.
- Er kümmert sich um das soziale Umfeld und ist Botschafter seines Unternehmens in der Gesellschaft (und dabei nicht nur der, der besseren).“¹⁰³

¹⁰³Schneider, Dieter Marktlücke 2/89, S.7

2.1.4 Fazit

Der Rückblick auf die Berufsgeschichte der Körper- und Schönheitspflegerinnen beschränkte sich im wesentlichen auf den Teil der Berufsgeschichte, der einen nachvollziehbaren Einfluss auf die betreffenden Entwicklungen in Deutschland hatte. Dabei sollte deutlich geworden sein, dass die Körper- und Schönheitspflege für die Menschen in allen Zeiten und Kulturen große Bedeutung hatte. Es gibt keine ernst zu nehmenden Anzeichen dafür, dass sich das ändern wird. In der Zukunft dürfte jedoch der Aspekt der Gesunderhaltung ein noch größeres Gewicht erhalten.

Körperpfleger waren schon im Altertum für verbale und nonverbale Kommunikation und für die Vermittlung von Wohlbefinden zuständig. Sie waren vielseitig und hatten zeitweise weder ein schlechtes Ansehen noch Probleme bei der Nachwuchswerbung. Die Besuche in den Badestuben hatten besonderen Erlebniswert in Bezug auf Informationsaustausch und körperliche Streicheleinheiten. Erst die schlechten hygienischen Bedingungen und damit verbundenen gesundheitlichen Gefahren führten in Verbindung mit grundlegenden Kommunikationsfehlern seinerzeit zum Niedergang des Gewerbes. Später litt das Ansehen dieser Einrichtungen in der Gesellschaft auch sehr unter veränderten Moralgesichtspunkten und der Nutzen von Badestuben wurde fragwürdig. Manchmal sind es nur scheinbar geringfügige Anlässe, die zum Aufstieg oder Niedergang eines Dienstleistungsgewerbes führen. Das gilt bis heute und kann Hinweise auf künftige Ausbildungsaufgaben geben.

Wie die Geschichte auch gezeigt hat, gab es für die Körperpfleger verschiedene „Stolpersteine“ die ihr berufliches Wohlergehen behinderten. Mal spielte die schlechte Hygiene eine entscheidende Rolle und mal die fragwürdige Qualität der Kommunikation. Mal ist es die fachliche Unglaubwürdigkeit mal das falsche Dienstleistungsangebot, die Probleme verursachten. Die genannten Aspekte sind für den persönlichen und beruflichen Erfolg der Friseurinnen wichtig und damit für die berufliche Bildung von Bedeutung. Wie auch gezeigt wurde, regelten die Zunft- und Ausbildungsordnungen der Vergangenheit die Zuständigkeiten für Dienstleistungen im Sinne von Besitzstandswahrung. Sie behinderten Kreativität, Wettbewerb und individuelle Entfaltungsmöglichkeiten. Diese Tradition ist bis heute ungebrochen und spiegelt sich in Ausbildungsordnungen und Handwerksordnungen wider. Für das Friseurgewerbe hat das keine sachliche Rechtfertigung mehr, denn alle Werkzeuge und Präparate der Friseure sind für den Laien zugänglich und bei Anwendung nach Gebrauchsanweisung unbedenklich anwendbar.

Unter den heutigen Bedingungen haben Friseurinnen viele Möglichkeiten zur selbstbestimmten Entfaltung. Denn für den Erfolg in diesem Beruf sind z. Z. eher persönliche Eigenschaften, wie Initiative, Selbständigkeit, Kreativität und Sozialkompetenz ausschlaggebender, als behördliche Einschränkungen. Ihrem unternehmerischen Einfallsreichtum sind weite Grenzen gesetzt. So sind Friseurbetriebe denkbar, die von der Hautpflege bis zur Haarpflege und Frisurengestaltung den ganzen Körper als pflegerische und gestalterische Aufgabe betrachten, sofern sie nicht wieder Anspruch auf Heilbehandlungen erheben. Außerdem sind Farb- und Stilberatung, der Handel mit Haarschmuck und Kleidungsstücken, mit Parfümeriewaren sowie die damit verbundenen Beratungsdienstleistungen denkbar.

Im 20. Jahrhundert hat der Beruf der Friseurin einen unerwarteten Aufschwung genommen. Begünstigt durch den gewachsenen Wohlstand in Deutschland und anderen Ländern bietet die Friseurkosmetik viele Ausbildungsplätze und einer großen Zahl an Fachkräften Beschäftigung in diesem Marktsegment. Im Gegensatz zu einigen anderen Handwerksberufen bewahrte die Art der Tätigkeit dieses Handwerk bislang davor, von der Industrie ganz ersetzt zu werden. Steigende Ansprüche der Kunden nach individueller Zuwendung und neue Möglichkeiten, diesen Ansprüchen zu genügen, eröffnen bei angepasster Leistung auch künftig gute Möglichkeiten zur Sicherung des Lebensunterhaltes im Friseurgewerbe.

Da die Ansprüche der Menschen an die Gesundheits- und Körperpflege im Laufe der Zeit deutlich gestiegen sind, konnten sich völlig neue Berufe herausbilden. Neben den Allgemeinmedizinern und Fachärzten etablierten sich immer mehr Spezialisten. Die Zahnbehandlung wird von Zahnärzten und Zahntechnikern ausgeübt. Werkzeuge und Hilfsmittel der Körper- und Schönheitspflege werden hauptsächlich von Chemikern und Technikern entwickelt und den Handwerkerinnen angeboten. Im Bereich der Gesundheitspflege etablierten sich weitere neue Berufe, wie die Krankenpflegerinnen die Physiotherapeutinnen. Neben den Damen- und Herrenfriseurinnen konnten sich Fußpflegerinnen und Kosmetikerinnen in eigenen Unternehmen etablieren. Die Aufgabenteilung und Spezialisierung in Gesundheits- und Schönheitspflege geht weiter. So finden z. Z. selbst Handpflegerinnen mit speziellen Fähigkeiten zur Nagelgestaltung sowie Farb- und Stilberaterinnen eine tendenziell gute selbständige Erwerbsmöglichkeit. Friseurinnen sind, wenn sie im Wettbewerb bestehen wollen, auch künftig gehalten ihre Qualifikation so auszubilden, dass sie in besonderen Teilbereichen der Körperpflege zu Spitzenleistungen in der Lage sind.

Das Friseurgewerbe musste sich im Laufe seiner Geschichte immer wieder Veränderungsprozessen unterwerfen. Rund um die Körper- und Schönheitspflege entwickelten sich Fachgebiete, die aufgrund ihrer innovativen Kraft und ihrer Leistungsfähigkeit im Dienst menschlicher Bedürfnisse aus dem Leistungsspektrum der für das Wohlergehen der Menschen zuständigen Berufe nicht mehr wegzudenken sind. Um Fachkräfte besser entlohnen zu können muss deren Ausbildung verbessert werden. Das ist auch notwendig, wenn größere Anpassungsfähigkeit und innovative Kraft zur Diversifizierung des Dienstleistungsangebotes eine Voraussetzung für ökonomische Selbständigkeit und persönliche Selbstbestimmung ist. Wirtschaftlicher Niedergang des Friseurgewerbes führte immer zur Veränderung und Diversifikation des Angebots. Das verhalf dem Gewerbe zu neuem Ansehen, da die Leistungen dem veränderten Bedarf der Gesellschaft angepasst wurde. Es handelt sich also um ein bewährtes Rezept, das auch bei ganz aktuellen Problemen des Friseurgewerbes in Erinnerung gerufen werden sollte.

Die Untersuchung der Erfolgsfaktoren im Friseurgewerbe lieferte keine Hinweise auf gelungene schulische Grund- und Fachbildung. Es gab *keinen* Hinweis auf hilfreiche naturwissenschaftliche Kompetenzen, die in den Berufs- und Meisterschulen vermittelt worden wären. Erfolge werden mit gestalterischen, kaufmännischen und persönlichen Kompetenzen begründet, die durch gezielte Fortbildung erworben wurde. Erfolgreiche Friseurinnen sind Körperpflegerinnen und Kauffrauen, sie sind u.a.: lernbereit, zur Dienstleistung fähig, kooperationsfähig und in weiterem Sinne Unternehmerinnen.

2.2 Bedingungsraum Verbraucher

Die Menschen - in Gruppen und als Individuen – formulieren durch ihre Bedürfnisse die Ansprüche an friseurkosmetische Leistungen. Diese Leistungsansprüche wiederum bestimmen die Ausbildungsaufgaben entscheidend mit. Um Ausbildungsabsichten zu formulieren, die es den Auszubildenden erleichtern, in beruflichen Verwendungssituationen zu bestehen, ist der Berufsalltag der Friseurinnen zu analysieren. Da der Markt für friseurkosmetische Leistungen charakteristisch für Käufermärkte ist, beginnt die Analyse mit der Frage nach Kundenmotiven. Die Antworten dienen neben anderen - z.B. berufspädagogischen - Kriterien zur Begründung didaktischer Absichten.

Friseurkosmetische Leistungen werden nicht nur für die Kunden erbracht sondern unmittelbar an ihnen ausgeführt. Friseurinnen müssen sich mit den Einstellungen der Subjekte, denen ihre Dienstleistung zuteil werden soll intensiv befassen. Dazu sind Einsichten über die sozioökono-

mischen Bedingungen sozialer Milieus, deren Zeichensysteme und ihre Bedeutungen zu gewinnen. Eine besondere Schwierigkeit liegt für die Friseurkosmetikerinnen in dem Umstand, dass Zeichen umgedeutet, neue Zeichen eingeführt werden und andere verschwinden. Menschen ändern ihre Bewertungen von visuellen Merkmalen in Abstimmung mit ihrem sozialen Umfeld. Auch die hauptsächlichen Motive für die Inanspruchnahme friseurkosmetischer Dienstleistungen können nur vorläufig ermittelt werden. Sie werden von den Angeboten der Friseure beeinflusst.

Ernest Dichter fragte in seiner Studie¹⁰⁴ nach den erwünschten Leistungen des Friseurs wie folgt: „Wenn man zum Friseur geht, dann soll er bestimmte Dinge machen. Andere Dinge könnte er eventuell auch machen. Und mit wieder anderen braucht er einem gar nicht erst zu kommen. Wir wollen das einmal für Sie und Ihre Haare durchgehen.“ (N=150, Mehrfachnennungen)

Könnte er machen

	Auf jeden Fall	Eventuell auch mal	Überhaupt nicht
<i>Kommunikation/Frisurgestaltung</i>	57	35	-
Beratung zur Gestaltung	48	-	-
typengerechte Frisur, haargerecht	35	-	-
Kundenwunsch, eigene Vorstellungen	13	-	-
pflegeleichte Frisur			
<i>Handwerk</i>	77	-	-
solides Handwerk	48	57	-
Pflegemaßnahmen	31	-	-
schonende Behandlung			
<i>Beratung/Verkauf</i>	48	16	16
Haarprobleme/Pflegeprodukte	-	-	18
Kosmetika, Schmuck, Modeartikel			
<i>Kreation/Innovation</i>	-	39	45
neue Frisur	-	11	22
hypermoderne Frisur			
<i>Zusätzlicher Service</i>			
Maniküre	-	14	7
Gesichtskosmetik	-	16	19

Abbildung 13 Von Kunden erwünschten Leistungen des Friseurs (Dichter, E. 1985, S.35, Abb. 4)

¹⁰⁴ Ernest Dichter: Der Friseur in den Augen seiner Kundin, Darmstadt 1985

Bei der Interpretation dieser Übersicht ist zu beachten, dass Frauen befragt wurden, die den Friseursalon regelmäßig aufsuchen. Die Frauen, die aufgrund schlechter Erfahrungen den Rat der Friseurin nicht oder nicht mehr suchen, die durch Leistungen erst noch - oder wieder - gewonnen werden müssen, würden die Akzente z. Z. sicherlich ins Negative verschieben. Obwohl das Potential an Ratsuchenden für den Kompetenzbereich der Friseurin groß ist, ist die Erwartung, im Friseursalon wertvolle Hilfe zu erhalten, eher wenig verbreitet.

Dass die Hautkosmetik gemäß der Studie von Dichter im Friseurgewerbe eine deutlich untergeordnete Rolle spielt, mag nur ein weiterer Hinweis darauf sein, dass es den Friseurkosmetikerinnen immer noch nicht gelungen ist, ein überzeugendes Angebot zu unterbreiten. Der Markt ist zweifellos vorhanden, wie an der wachsenden Zahl selbständiger Kosmetikerinnen und Nagelgestalterinnen abzulesen ist.

Weitere Informationen zu Kundenerwartungen an die Friseurinnen lassen sich aus den Ergebnissen der durch die Körperpflegemittelindustrie beauftragten Marktforschung ermitteln. Ohne dabei nach Lifestyle - bzw. Zielgruppen zu differenzieren, wurden durch Kundenbefragungen folgende allgemeine Bedürfnisse ermittelt:

- „- Eine Verschönerung, auf die ich mich freue (57%)
- Auch Unterhaltung (13%)
- Auch Entspannung und Verwöhnung (33%)“¹⁰⁵

Ernest Dichter kam schon in seiner Studie von 1971 zu ähnlichen Aussagen. In dieser Studie finden sich folgende Motive:

- Hauptmotiv: Kontakt
- Hauptmotiv: Prestige
- Hauptmotiv: das beste aus sich machen
- Hauptmotiv: Zeit gewinnen.¹⁰⁶

In seiner Studie von 1985 werden diese Motive bestätigt und als Erwartungen an den Friseurbesuch formuliert:

- Verschönerung
- Beratung in Fragen der Mode und Ästhetik

¹⁰⁵Gramse-Ahrens, Monika 1982a, S.64-65

¹⁰⁶Dichter, Ernest 1971, S.34-42

- hochwertige handwerkliche Leistung
- Selbstbestätigung, Bewunderung, Akzeptanz
- Beratung zur individuellen Problemlösung
- Verantwortungsvolle Produktberatung
- Einfühlung in persönliche Bedürfnisse
- Sicherheit zur vertrauensvollen Überantwortung
- Partnerschaftliches Verhältnis
- Körperliche Berührung, Entspannung
- angenehme Atmosphäre, Wohl fühlen, verwöhnen
- Zuwendung und Verständnis
- Selbstbelohnung durch Luxus und Komfort
- angenehme Unterhaltung¹⁰⁷

Für berufsdidaktische Analysen und Folgerungen fasse ich die o.a. Erwartungen zu drei Motiven zusammen:

- Das Schönheits - Motiv
- Das Beratungs - Motiv
- Das Kontakt - Motiv

2.2.1 Das Schönheits - Motiv

Das äußere Erscheinungsbild der Menschen ist geprägt durch Kleidung, Haare, Hautbild, Körperstatur, Mimik und Gestik. Dieses Erscheinungsbild günstig zu beeinflussen, ist traditionell Anliegen der Menschen. Die Gestaltung des Äußeren gab zu allen Zeiten Hinweise auf Standesunterschiede, Herkunft und Zeitgeist, signalisierte auch Würde, Macht und Erotik. Diese Funktionen von Schönheitspflege sind bis heute erhalten. Die Ausdrucksmittel sind vielfältig und werden je nach Selbstbild und Zielsetzung in Abhängigkeit vom jeweiligen sozialen Umfeld variiert. Religiöse, politische oder wirtschaftliche Macht setzt für Schönheit mehr oder weniger strenge Normen oder Regeln. Im Erwerbsleben und in der Freizeit werden sie beachtet, um sozial akzeptiert zu werden oder dem Selbstbild von „gutem Aussehen“ zu entsprechen. Schönheit steht in enger Beziehung zur Gesundheit. Körperpflege dient der Stärkung körpereigener Abwehrkräfte und ist Schönheitspflege. Auch seelische Faktoren spielen für die Schönheit eine Rolle. Glückliche, humorvolle Menschen wirken anziehender als depressive oder missgünstige, die eher Hass (Hässlichkeit) und Unzufriedenheit spiegeln. Schönheit bedeutet

äußere und innere Harmonie, sie ist durch handwerkliches Geschick alleine nicht optimal zu entwickeln. Menschliche Zuwendung in freundlicher Atmosphäre rundet die Arbeit im Dienste der Schönheit sinnvoll ab.

Schönheit ist ein Dialog mit dem sozialen Umfeld und Äußerlichkeiten werden zu Identitätssymbolen. Sie können Mütterlichkeit, kühle Geschäftsfrau, erotische Geliebte u. a. signalisieren. Denn keiner ist nur für sich allein schön. Hier einige Leserbriefe zum Thema „Schönheit - was ist das eigentlich?“ die in der Zeitschrift „Brigitte“ veröffentlicht wurden:

- „Im Juni sagten im Kurort junge Frauen zu mir beim Abschied: Bitte bleiben Sie weiterhin so gepflegt und gut angezogen. Das nimmt die Angst vor dem Alter. Ich bin 84 Jahre alt.“
- „Ich bin dreizehn, aber trotzdem Brigitte - Leserin. Schminken tue ich mich nicht, nur pflegen. Ich hatte mal eine Zeit, da fand ich mich ganz doof. Aber mein Freund hat gesagt, dass ich hübsch bin. Seitdem bin ich immer fröhlich und zu allem fähig.“
- „Ich war Putzfrau in einem Reinigungsbetrieb. Der Chef war so ungerecht, junge und hübsche Frauen zu bevorzugen, sie brauchten längst nicht soviel zu arbeiten wie ich. Ich bin nur 1,50 m groß und hässlich, 54 Jahre alt und habe 10 Kinder.“
- „Bei mir ist „sich schön fühlen“ gekoppelt mit Zufriedenheit im privaten Bereich und im Berufsleben. Kriselt es da, sinkt sofort mein Selbstbewusstsein.“
- „Einem schönen Menschen wird es in allen Lebensbereichen leicht gemacht. Das ist die Realität.“
- „Hübsch sein bedeutet unter anderem, schneller Kontakte schließen zu können, unabhängig von Alter und Geschlecht. Als Beratungslehrerin habe ich es zum Beispiel relativ leicht, das Vertrauen der Eltern zu finden - bevor ich meine schöne Seele auspacken kann.“¹⁰⁸

Schönheit ist demnach nicht an die Jugend gebunden, denn jedes Alter hat seine eigene Schönheit. Äußere, visuelle Schönheit - wie auch immer sie definiert sein mag - hat Genuss- und Neidwert. So vielfältig die Genusserlebnisse (Erotik, Macht, Anerkennung, beruflicher Erfolg, Liebe, Zuneigung usw.) sind, so unterschiedlich sind die Gründe für Neid und Missgunst. Als schön zu gelten, kann die Chancen eines Menschen erhöhen und ihm zu Achtung und Aufmerksamkeit verhelfen. Insofern ist Schönheit eine legale Droge, mit der die Friseurinnen han-

¹⁰⁷Dichter, Ernest 1985

¹⁰⁸Zeitschrift "Brigitte" Heft 21/1983

deln. Die Motive, etwas für die persönliche Schönheit zu tun, sind im beruflichen wie im privaten Bereich zu suchen, sie sind sehr unterschiedlich. In Beratungsgesprächen zwischen Kundin und Friseurin sind sie möglichst zweifelsfrei zu ermitteln, um bedarfsgerecht helfen zu können.

Es muss nicht weiter bewiesen werden, dass Schönheit ein verbreitetes Grundbedürfnis ist. Der Erfolg von vielen Frauenzeitschriften und die hohen Umsätze der Schönheitsindustrie mögen dafür ausreichende Indizien sein. Hier soll nicht festgestellt werden, ob Schönheit ein Wert an sich ist, ob er ökonomisch oder menschlich missbraucht wird. Wir gehen vielmehr von der Tatsache aus, dass Schönheit schon immer von den Menschen als wichtig angesehen wurde. Das diejenigen also, die einen Beruf der Schönheitspflege ausübten, einem wichtigen Bedürfnis der Menschen dienten. Eine Friseurin soll nicht Schönheit an sich bieten, sondern der Nutzen, der mit Schönheit verbunden wird, ist das Motiv ihrer Kunden, sich beraten und behandeln zu lassen. Demnach gilt es herauszufinden, was das visuelle Erscheinungsbild für die Kundin tun soll.

Die Menschen tun viel und lassen es sich „etwas“ kosten, um Genussbedürfnisse zu befriedigen. Wirksame Hilfestellung, anerkannte Dienstleistungen in diesem Bereich wurden schon früher hoch geachtet und z.T. sehr gut vergütet. Schönheit ist von alters her zumindest ein hervorragendes Startkapital, um „sein Glück zu machen“.

Die Gestaltung des äußeren Erscheinungsbildes wird absichtsvoll betrieben und bedarf zuweilen der Unterstützung durch Menschen, die durch eigenes Beispiel oder durch besondere Qualifikation überzeugen können. Die Suche nach Akzeptanz durch Mitmenschen in Beruf und Privatleben, die Eitelkeit, das Streben nach Anerkennung und Beachtung sowie der Wunsch nach Erfolg sind Motive für dekorative Maßnahmen von Menschen. Auch die sichtbare Alterung hinauszuzögern, anziehend und sympathisch zu wirken sind Gründe für pflegerische und gestalterische Handlungen. Die Frisur ist dabei Ausdruck unverwechselbarer Individualität und Teil eines Selbstbildes, das jeder Mensch konzipiert, um sozial akzeptiert zu werden. „Es ist statistisch belegt, dass das Haar (nach den Augen) der zweitwichtigste Körperteil ist, der beim Anblick eines Menschen und beim Erfassen seiner Persönlichkeit eine Rolle spielt. Das Haar rangiert weit vor der Körpergröße, Figur und Kleidung.“¹⁰⁹

¹⁰⁹Ernest Dichter 1985, S.16

Die Friseurin gilt als gestaltende Künstlerin und als potentiell kompetent im Bereich der dekorativen und pflegenden Haar- und Hautkosmetik. Als solche wird sie in Anspruch genommen, um das Bedürfnis der Kunden nach Selbst- und Außendarstellung befriedigen zu helfen. Dabei handelt es sich einerseits um normative Anpassung an die soziale Umgebung und andererseits um die Entwicklung von Selbstsicherheit, Selbstbewusstsein und Selbstwertgefühl der Kunden. Die handwerkliche Kompetenz der Friseurin allein ist jedoch keine Garantie für ihren beruflichen Erfolg, denn die internen und externen emotionalen Einflüsse auf die Kundin bestimmen ihre Zufriedenheit in besonderem Maße. So stellt die Gratwanderung zwischen den Wünschen nach Anpassung und Unterscheidung hohe Anforderungen an das ästhetische und sozialpsychologische Fingerspitzengefühl der Friseurin. Äußerliche Schönheit hat schon in der Kindheit Bedeutung; die Motive ändern sich danach, das Bedürfnis selbst bleibt prinzipiell jedoch erhalten, auch wenn sich die Akzente verschieben. Durch den Alterungsprozess wird dieses Bedürfnis eher noch verstärkt.

In der Auseinandersetzung mit Schönheit gilt die Friseurin als wichtige fachliche und psychologische Stütze. Sie kann zur Partnerin bei der Verwirklichung persönlicher Schönheitsideale und im Kampf gegen die Erscheinungen des Alterns werden. Sie hat eine diesbezügliche Erwartung ihrer Kundin zu befriedigen.. Erfahrene Friseurinnen haben es gegenüber jungen Anfängerinnen leichter, das Vertrauen der Kundschaft zu gewinnen.

Der Veränderungswunsch des äußeren Erscheinungsbildes wird mit zunehmendem Alter geringer, er ist eher auf Erhaltung, denn auf Veränderung gerichtet. Kleine Experimente bleiben jedoch wichtig. Sie anzuregen sollte das Interesse der Friseurin sein, denn dadurch zeigt sie, dass ihre Fachkompetenz ständig in den Dienst der Kundin gestellt wird. Ernest Dichter weist in seiner Motivstudie von 1971 auf die latent vorhandene Unzufriedenheit vieler Menschen mit ihrem Aussehen hin und erkannte, dass nur ein kleiner Teil dieser Veränderungswünsche in die Realität umgesetzt wird.¹¹⁰ Er fand heraus, dass es offensichtlich Mut oder Überwindung kostet, größere Veränderungen an den Haaren vornehmen zu lassen. In seiner Studie von 1985 stellt er fest, dass ca. 40 % der befragten Kundinnen (überwiegend ältere und Seltenbesucherinnen) eher als modisch konservativ gelten müssen und bestätigt damit seine Resultate von 1971. Modisch experimentierfreudiger sind 29 % (eher jüngere Kundinnen). Eine modisch abwartende Haltung nehmen 18 % ein und 13 % stehen modischen Veränderungen eher gleich-

¹¹⁰Ernest Dichter 1971, S.9

gültig gegenüber.¹¹¹ Die psychischen Vorbehalte sind vielfältig und nicht einfach zu durchschauen. Scheinbar ist es mit der Autonomie des Individuums in Sachen Schönheit doch nicht so weit her, wie immer unterstellt wird. Die Friseurin ist deshalb gehalten, vor einem Ratschlag die wichtigsten Bezugsgruppen und Kontaktpersonen der Kundin in ihre Überlegungen einzubeziehen. „Denn eine radikale äußere Veränderung führt immer auch an der Frage vorbei: „Werde ich auch dann noch geliebt, wenn ich anders bin?“¹¹² Das kann die Friseurin nur beurteilen, wenn sie gelernt hat, Kontakte zu knüpfen, eine vertrauensvolle zwischenmenschliche Beziehung aufzubauen und wenn sie über aktuelle sozialpsychologische Grundkenntnisse verfügt.

Ohne dass man es direkt ausspricht, beziehen sich Aussagen über Schönheit regelmäßig in irgendeiner Weise auf andere, auf die Mitmenschen. Sätze wie „Mein Haar soll schön sein, damit ich meinem Freund gefalle“ oder „Ich möchte eine lebhaftere Haarfarbe, damit die anderen mich nicht für eine graue Maus halten“ deuten darauf hin. Daneben gibt es natürlich immer einen Bezug zur eigenen Persönlichkeit: „Ich möchte meine grauen Haare tönen, damit ich mich nicht so alt fühle“ oder „Seit ich meine neue Haarfarbe habe, fühle ich mich viel jünger und besser“.

Friseurkosmetikerinnen sollten gute Beraterinnen in Schönheitsfragen sein. Ihr Rat sollte sich dabei auf Gestaltungsmöglichkeiten beziehen, über die sie sich umfassend informieren müssen. Voraussetzung für eine erfolgreiche Beratung ist die Fähigkeit der Friseurin, sich in die Gefühle und das soziale Umfeld der Kundin hineinzusetzen.¹¹³

Während der Beratung in Schönheitsfragen sollte die Friseurin nach-, mit- und vorausdenken. Sie geht dabei von den - durch sie - unveränderbaren anatomischen Gegebenheiten (Kopf, Gesicht, Hals, Ohren, Augen Körpergröße, Statur usw.) aus, um zunächst durch gedankliche Veränderung von Haar (Länge, Form und Farbe) und Haut (Relief und Farbe) zu einem gefälligen Endprodukt zu kommen. Die Entscheidung bei der Zielformulierung sollte die betreffende Person selbst treffen; sie übernimmt damit die Verantwortung für das Resultat. Die handwerkliche Umsetzung der Kundenwünsche ist hingegen Aufgabe der Friseurin. Als in diesem Sinne fachkompetent gelten diejenigen Friseurinnen, die über die modischen Trends in den Zielgruppen informiert sind und sich den Forderungen der Kunden anpassen können. Um darüber hin-

¹¹¹Ernest Dichter 1985, S.21

¹¹²Ernest Dichter 1971, S.10

aus von ihrem Fachgebiet ausgehend selbst Impulse geben zu können, ist ein Ideenreichtum zu entwickeln, der möglichst große Teile des historisch gewachsenen Erfahrungsschatzes des Friseurhandwerks nutzt.

2.2.2 Das Beratungs - Motiv

Der Wandel zur Dienstleistungsgesellschaft schafft einen Markt für Berater. In vielen Bereichen des täglichen Lebens werden in zunehmendem Maße Fachleute gebraucht, um die auftretenden Aufgaben bewältigen zu können. Rechtsanwälte, Steuerberater, Ärzte, Psychologen, Architekten, Betriebsberater aber auch Handwerker werden um Rat gefragt. Viele Ratgeber lassen sich ihren Rat gut honorieren.

Wir haben uns in vielen Fällen an Gebühren gewöhnt und akzeptieren sie, weil wir die Leistung akzeptieren. Friseurinnen berechnen ihre Beratungsleistung in der Regel nicht gesondert; sie bieten ihre Dienste oft als Paket an, das die fachliche Beratung und die handwerkliche Realisierung einschließt. Verbraucher lassen sich gerne beraten, Kostenvoranschläge anfertigen und wertvolle Tipps geben, um Vorteile zu gewinnen. Kostenloser Rat wird hoch geschätzt und im Bedürfnisfall in großen Mengen eingeholt. Der Bedarf jedoch wird oft dort befriedigt, wo die Ratgeber nicht liquidieren können: In Selbstbedienungskaufhäusern und bei „Schwarzarbeiterinnen“. In vielen Fällen außerhalb des Friseurgewerbes ist der fachliche Rat kalkulierter Bestandteil einer Dienstleistung. Die Beratungsleistung durch die Friseurin sollte deshalb ebenfalls in die Kalkulation der Dienstleistung eingehen. Hochbewerteter Nutzen, auch der, den die Friseurkosmetikerin vermittelt, ist gut zu verkaufen. Die sogenannten Farb- und Stilberaterinnen mögen dafür ein Beispiel sein. Eine echte Beratung im Bereich der Friseurkosmetik braucht je nach Problem mehr oder weniger Zeit, die als Lohnkostenanteil in jede Dienstleistung kalkuliert werden sollte.

Friseurinnen verstehen sich als Fachkräfte für Pflege und Gestaltung von Haut, Haaren und Nägeln. (Siehe Berufsbild.) Friseurinnen sind deshalb noch keine Fachleute für Haut und Haare, wie zuweilen zu lesen ist. Das mochte für die Zeit gelten, als sich die Medizin noch nicht so sehr für die Körperpflege interessierte und es noch keine Dermatologen gab. Als die Bader noch Wunden versorgten, Zähne zogen und Körperpflege in größerem Maßstab betrieben. Heute gehört weder die Zahn- noch die Fußpflege zu den beruflichen Zuständigkeiten der Friseurinnen. Nachdem sich auch die dekorative und pflegende Hautkosmetik immer erfolgreicher

¹¹³ Gerhard Schulze 1995, S. 132

außerhalb des Friseurgewerbes verselbständigte, konzentrierten sich Friseurinnen mehr auf Haarpflege und Frisurengestaltung. Erst mit dem neuen Berufsbild beansprucht das Friseurhandwerk wieder nachdrücklicher einen Anteil der dekorativen und pflegenden Hautkosmetik. Das schließt den Erwerb erweiterter Beratungskompetenz der pflegenden und dekorativen Hautkosmetik ein, die das gesamte äußere Erscheinungsbild der Person berücksichtigt.

Erfahrungen mit Gestaltungstheorien und Gestaltungstechniken oder Pflege- und Gestaltungsprodukten sind für die Kunden und deren Bedürfnisse interessant. Hier können Friseurinnen als wichtige Ratgeberinnen gelten. Mit der Entwicklung und Herstellung dieser Produkte sind sie seit langer Zeit nicht mehr befasst. Ihr Interesse sollte sich deshalb auch eher auf Untersuchungsergebnisse unabhängiger Institute richten, die über Verfahren und Einrichtungen verfügen um gegenüber ihren Kunden zu annähernd verlässlichen Aussagen über die Möglichkeiten und Grenzen kosmetischer Produkte zu kommen.

Bei einer Befragung von 6.600 Friseurkunden wurden im Jahre 1988 unten angegebene Fragen gestellt und wie folgt beantwortet:

- „- Kennen die Kunden das Leistungsangebot auf dem Sektor Kosmetik? Ja: 23%.
- Kennen die Kunden das Leistungsangebot auf dem Sektor Damensalon? Ja: 45%.
- Kennen die Kunden das Leistungsangebot auf dem Sektor Herrenfach? Ja: 19%.
- Kennen die Kunden das Leistungsangebot auf dem Sektor Verkauf? Ja: 31%.
- Wurde eingehende Haar- Hautanalyse und individuelle Beratung gewünscht? Ja: 60%.
- Besteht Interesse an der Kosmetik? Ja: 27%:
- Besteht Interesse an Accessoires? Ja: 24%¹¹⁴

Wenn hier auch noch nicht die Leistung, sondern nur das in diesem Gewerbe vorgehaltene Angebot an Waren und Diensten Gegenstand der Fragen war, so sind die Resultate beeindruckend genug. Denn, wenn das Angebot nur in derart geringem Umfang bekannt ist, werden die Bedienungsfälle auch nur gering sein können. Deshalb wird oft von der fragwürdigen Ansicht ausgegangen, die Kundin will immer und jedes Mal über das gesamte Dienstleistungsangebot dieses Salons informiert und über alle fachlichen Möglichkeiten der Friseurin beraten werden. Das ist meiner Ansicht nach falsch. Klaus Schaefer sieht die Obergrenze bei maximal drei Dienstleistungen per Kundin. „Was über 3 Dienstleistungen hinausgeht, würde bedeuten, aus

¹¹⁴Schaefer, Klaus: Referat in: Initiative Coiffeur Cooperation e.V(Hrsg.) 1988, S.15-16.

einem Kundenbesuch ein Profitcenter zu machen.¹¹⁵ Ausschließlich die individuellen Bedürfnisse und der Bedarf der Kunden sind deren Motive für Beratungswünsche. Diese Bedürfnisse gilt es zunächst zu ermitteln oder zu wecken, um sorgfältig abzuwägen, welcher Bedarf sich in jedem einzelnen Fall wecken lässt.

Zur Beratung über Haarpflegemittel für den Heimbedarf wurde wie folgt gefragt: „Und was erwarten Sie an Beratung über die Haarpflegemittel für zu Hause? Was ist Ihnen da willkommen? Und was nicht?“ (Nettozahlung)

	TOTAL (N=150)	HÄUFIG (75)	SELTEN (75)
Für Beratung offen Richtung: Zum Haartyp passend. Hohe Wirksamkeit . Schonend und natürlich. Systemgedanke.	63	35	28
Offen mit Einschränkungen - beraten ja, aber nicht aufdrängen - sollte nicht teurer sein als anderswo - sollten ganz normale Produkte sein	50	28	22
Beratung abgelehnt - bin mit meinen Mitteln zufrieden - weiß selbst, was ich brauche - ist ja doch zu teuer	37	12	25

Abbildung 14 Kundenerwartungen an die Beratung über Haarpflegemittel (E. Dichter 1985, S.37)

Das Interesse an kostenloser Beratung über Haarpflegeprodukte scheint groß zu sein. Allerdings eher, wenn kundenbezogene Probleme, nicht Umsatzprobleme des Friseurunternehmens im Mittelpunkt der Beratung stehen.

Weitaus bemerkenswerter erscheinen zwei weitere Antworten einer Untersuchung. Nur 30 % der Kunden bezeichnen das praktische Können und 25 % das Fachwissen der Mitarbeiter als gut.¹¹⁶ Auch wenn diese Auskünfte keine objektive Leistungsfeststellung bedeuten können, so geben sie doch Hinweise auf die Leistungsbewertung durch Kunden. Ein Drittel der Kunden - die Nichtkunden sind nicht erfasst - bewertet die praktischen Leistungen der Friseurinnen demnach als gut. (Sehr gute Leistungen sind eingeschlossen) Nur ein Viertel ist mit dem Fachwissen (gut) zufrieden, 75% aller befragten Kundinnen nicht. Angesichts des Bedürfnisses der Menschen sich - auch durch Äußerlichkeiten - vorteilhaft darzustellen, wird dadurch eine relativ geringe Akzeptanz friseurkosmetischer Dienstleistung augenfällig. Daraus lässt sich der Grad der Wertschätzung von Friseurinnen als Ratgeberinnen durch ihre Kundinnen ableiten.

¹¹⁵Schaefer, Klaus 1988, S. 27

Sie ist offensichtlich nicht sehr hoch. Ausbildungsdefizite im Bereich ganzheitlicher Friseurkosmetik werden evident.

Friseurinnen werden zunächst als Diagnostikerinnen der dekorativen und pflegenden Haar-, Nagel- und Hautkosmetik angesehen. Darüber hinaus werden therapeutische Maßnahmen von ihr erwartet. Ernest Dichter fasst die Beratungsbedürfnisse von Friseurkunden wie folgt zusammen:

„Der Friseur soll Partner der Kundin und Anwalt ihrer Interessen sein (...). Der Friseur soll ...

- ... sich in die Interessenlage der Kundin einfühlen können und sie in einem ganzheitlichen Sinne beraten;
- ... die Kundin im Salon verwöhnen, indem er für ein Klima sorgt, bei dem man sich wie zu Hause fühlt. (Merke: wie zu Hause! von einer futuristischen 2001 Atmosphäre ist nicht die Rede.);
- ... der Kundin ästhetische Lebenshilfe geben, indem er Vorschläge macht, welche Frisur ihr steht;
- ... auch so etwas wie ein ökologischer Berater sein, der dafür sorgt, dass die (eigene und fremde) Natur nicht mehr belastet wird als unbedingt nötig.“¹¹⁷

Friseurinnen leben davon, individuelle Bedürfnisse ihrer Kunden zu befriedigen. Vorher müssen sie diese Bedürfnisse mit geeigneten Methoden ermitteln. Sie können sich dabei nur begrenzt auf groß angelegte Marktstudien stützen. Gilt es Massenprodukte wie Bananen, Autos, Shampoo und Haarpflegemittel zu verkaufen, so ist eine Zielgruppenorientierung zwingend notwendig. Der Markt der Friseurinnen ist letztlich jedoch eher atomisiert. In einem Bedienungsfall handelt es sich um dieses Individuum an diesem Tag in dieser Stunde. Die gleiche Kundin schafft an einem anderen Tag möglicherweise ganz andere Bedingungen. Marktstudien sind Momentaufnahmen, die wandelbare Meinungen und Trends erfassen. Im Erkenntnisinteresse der Industrie gefertigt, viel zu pauschal und geradezu kontraproduktiv für die Arbeit der Friseurin. Sie fördern das Schubladendenken in Typologien und gaukeln ein Fachwissen vor, dass - wird es angewandt - eher schadet als nützt. Friseurinnen brauchen *nicht* in erster Linie die Resultate von groß angelegten Marktstudien, sie müssen vielmehr selbst zu Marketingexpertinnen ausgebildet werden um in ihrem Markt sinnvoll handeln zu können. Marketing bedeutet nicht nur den Markt zu kennen, Marketing verlangt die Fähigkeit sich auf den Markt einzustel-

¹¹⁶Schaefer, Klaus in: Initiative Coiffeur-Cooperation e.V. (Hrsg.)1988, S.16

len, ihn zu schaffen und zu gestalten. Für die Friseurin bedeutet das, über die Methoden der Marktforschung sowie Fähigkeiten, Fertigkeiten und Verhaltensweisen zu verfügen, um ihre Märkte zu erkennen und aktiv gestalten zu können. Denn jeder Bedienungsfall ist eine neue Marketingaufgabe. Bedürfnisse und Bedarf sind zu erforschen, Bedürfnisse sind zu wecken und die Nachfrage ist möglichst perfekt zu befriedigen. Resultate der Lifestyle- und Marktforschung dürfen von Friseurinnen nicht zum Zwecke der Typenbildung missbraucht werden, sie liefern bestenfalls Orientierungswissen, das in jedem Einzelfall kommunikativ verifiziert werden muss.

Das Verb „raten“ hat wenigstens zwei Bedeutungen: einmal bedeutet es „nicht wissen“, im Sinne von Rätsel raten und im anderen Fall setzt es fundiertes Wissen für den guten Rat voraus. Es geht dann um begründete Vorschläge einer Fachkundigen für ihre ratsuchende Kundenschaft. Beraten bedeutet demnach: eine Ratsuchende lässt sich von einer Ratgeberin informieren. Es handelt sich dabei um eine zwischenmenschliche Beziehung, in deren Verlauf eine Friseurin bemüht ist, eine Kundin zu unterstützen, deren Pflegeprobleme zu lösen oder Gestaltungsbedürfnisse zu verstehen um sie anschließend befriedigen zu helfen. Hier, so scheint mir, liegt oft eine Fehleinschätzung der Kundenwünsche vor. Denn, das Beratungsgespräch, auf das es ankommt, erfordert eine Ratsuchende und eine kompetente Ratgeberin. Ein ungebetener Rat wird selten angenommen. Die Betroffene fühlt sich eher bevormundet und bedrängt. Sie fühlt sich unwohl und will sich einer so gearteten Einflussnahme entziehen. Sie wird zur „Weg-Laufkundin“. Ein Rat, der befolgt werden soll, muss gewünscht werden. Er setzt ein Bedürfnis der Kundin voraus, das sie mit Hilfe der Friseurin bereit und in der Lage ist zu befriedigen.

Vor einem Beratungsgespräch muss der Wunsch nach Beratung also erst ausgelöst oder bereits vorhanden sein. Hier stößt die Friseurin immer wieder auf eine weitere begriffliche Sorglosigkeit. In Seminaren und Publikationen, die sich um die Entwicklung der Beratungs- und Verkaufsfähigkeit bemühen, werden die Begriffe: Bedürfnis und Bedarf oft fälschlich synonym verwendet. Denn ein Bedürfnis wird immer erst durch verfügbare Zahlungsmittel und die Bereitschaft, diese zur Befriedigung ausgewählter Bedürfnisse auszugeben, zum Bedarf. Friseurinnen sind demnach nicht in der Lage, Bedarf zu wecken. Es sei denn, sie bieten ihre Leistungen kostenlos an. Bedarf geht als Nachfrage von der Kundin aus, er wird durch Bedürfnisse und Zahlungsfähigkeit gesteuert.

¹¹⁷Dichter, Ernest 1985, S.38

Beratungskompetenz ist mehr als die Fähigkeit, über fachliche Zusammenhänge zu referieren. Sie wird sinnvoll an Problemen der Berufspraxis entwickelt. Hierzu werden Handlungsteilkompetenzen zusammengeführt. (Fachkenntnisse, Sozialkompetenz, Kommunikationsfähigkeit, Selbständigkeit und Kreativität).

Wie steht es denn aber im Friseurgewerbe um die Beratungsansprüche? Bei der Beratung durch Friseurinnen geht es nur vordergründig um die Frisur, das Make-up oder das Pflegeprodukt. Der potentielle oder tatsächliche Nutzen, der bei Befolgung des Rates wirksam wird, ist für die Adressaten von weitaus größerer Bedeutung. Unmittelbar geht es um das Wohlbefinden der betreffenden Person, nicht um einen Gebrauchsgegenstand, von dem sie sich leicht distanzieren kann. Beratung, die sich auf das äußere Erscheinungsbild eines Menschen bezieht, kann schnell Bedeutung bekommen. Denn: „Indem der Friseur über die Frisurengestaltung berät, leistet er der Kundin Lebenshilfe zur Bewältigung des Alltags mitsamt all seinen Höhen und Tiefen.“¹¹⁸

Bei der Beratung sind die Erwartungen der Kundin an die Friseurin vielfältig. Ganz oben steht der Wunsch nach Kommunikation über die Frisurengestaltung. An zweiter Stelle steht die Erwartung, dass die gestalterischen Absichten wunschgemäß handwerklich realisiert werden. Dabei ist es von Bedeutung, dass das schonendste Verfahren gewählt und die Behandlung so angenehm wie möglich durchgeführt wird. Erwartet werden auch Empfehlungen zur eigenen Haarpflege und Ratschläge zur gestalterischen Selbsthilfe.

Eine verlässliche Interpretation sprachlicher und nicht - sprachlicher Signale der Kundin durch die Friseurin ist schwierig. Sie fordert situationsbezogen unterschiedlichen Zeitaufwand und verlangt ein hohes Maß kommunikativer Kompetenz. Die Fehlerquote ist selbst bei erfahrenen Friseurinnen so groß, dass eine noch so ausgefeilte Kundentypologie für eine Verhaltensregulation nicht ausreicht. Eine Grundlage für erfolgreiche friseurkosmetische Dienstleistungen ist die verbale Aussage der Kundin über ihr persönliches Selbstbild. Um darüber zutreffende Aussagen zu bekommen bedarf es zuweilen der Formulierungshilfe durch die Friseurin. Da diese Hilfen jedoch durch Vorschläge nach dem Prinzip „Versuch und Irrtum“ erfolgen, können die in der Marktforschung gebräuchlichen und weithin bekannten Begriffe eine brauchbare Hilfe für Beraterinnen sein, um schneller zu einer zufriedenstellenden Vereinbarung mit dem Kunden zu kommen.

Der Nutzen, den Verbraucher sich vom Friseurgewerbe erwarten stellt sich oft nicht in dem Maße ein, dass vergleichsweise gute Preise und Einkommen erzielt werden können. Ganz im Gegenteil, die realen Umsätze des Friseurgewerbes sinken seit Jahren.¹¹⁹ Denn die Friseurinnen sind für die Verbraucher nicht die erste Adresse, wenn es um Haut- und Haarpflege geht. Obwohl die Nachfrage nach Körperpflegemitteln steigt, fallen die Umsatzanteile in Friseursalons. Kunden riskieren einen Fehlkauf bei geringen Preisen und verzichten auf Beratung. Obwohl der Friseurin Beratungskompetenz unterstellt werden kann, machen Friseurinnen und Kosmetikerinnen die geringsten Umsätze unter allen Anbietern von Körperpflegemitteln¹²⁰. Verbraucherinnen entscheiden sich zunächst preisorientiert und erst danach beratungsorientiert. Kostenloser Rat wird zwar gerne gesucht, die Bereitschaft dafür zu zahlen muss jedoch besonders bewirkt werden. In Bezug auf Behandlungspräparate der Haut- und Haarpflege ist der Beratungsbedarf von Verbrauchern geringer als weithin angenommen wird, denn die gewünschten Informationen können interessierte Verbraucher leicht der Werbung, den Medien und besonders den Verbraucherinformationen entnehmen. Bei der produktbezogenen Beratung wird der Aspekt der Markttransparenz von den Friseurinnen eher nicht beachtet, denn durch Depotschulungen werden nur die in den Betrieben vorhandenen Produkte bevorzugt. Darüber hinaus wiederholt sich die Notwendigkeit über ein gelöstes Pflegeproblem Informationen zu gewinnen nicht sehr zwingend.

Ganz anders verhält es sich mit den Problemen der visuellen Kommunikation. Mode, Lebensstile und kommunikative Absichten können sich sehr schnell ändern. In diesem Zusammenhang kann der gute Rat zur wertvollen Dienstleistung werden. Mit Fragen der Lebensstile und den damit verbundenen Wünschen und Neigungen sind Friseurinnen kaum vertraut. Gerade auf diesem Gebiet werden die Erwartungen der Verbraucher von der Mehrheit der Friseurinnen nicht erfüllt. Um den ständig steigenden Bedarf nach Farb- und Stilberatung, der pflegenden und dekorativen Haar- und Hautkosmetik sowie der Handpflege und Nagelgestaltung zu decken, werden Sachkundige außerhalb der Friseursalons aufgesucht, weil die diesbezügliche Fachkompetenz von den Friseurinnen nicht nachgewiesen wird. Hier gilt es Ausbildungsdefizite auszugleichen um vorhandene Marktlücken zu nutzen und im Wettbewerb mit „Pseudofachleuten“ der angrenzenden Fachbereiche überzeugen zu können. Komplexe Zusammenhänge und Sachverhalte friseurkosmetischer Dienstleistung werden tendenziell durch Schemata und

¹¹⁸Dichter, Ernest, 1985, S.33

¹¹⁹ZdDF 1989, S.7

¹²⁰Brigitte Kommunikationsanalyse 4, Hamburg, 1990, S.62f und Burda TdW`95 aus: Geld + betrieb, 06/96, S. 3

Typenbildung vereinfacht. Dadurch werden unbefriedigende Antworten auf sehr anspruchsvolle Fragen gegeben. Regeln werden gesucht, nach denen mit Menschen zu kommunizieren ist, nach denen gestaltet und beraten werden soll. Dieser Ansatz wird den Wünschen der potentiellen Kundschaft nicht gerecht, weil die Bedürfnisse visueller menschlicher Kommunikation nicht normbar sind. Damit ist ein weithin unbeachtetes Grundproblem des Friseurgewerbes beschrieben, das solange es nicht gelöst wird hier auch künftig kaum existenzfähige Einkommen zulassen wird. Um Dienstleistungen überhaupt anbieten zu können muss bei den potentiellen Verbrauchern ein gewisses Maß an Abhängigkeit vorhanden sein. Ärzte, Rechtsanwälte, Notare, Steuerberater, Finanzberater u.a. haben diesen Qualifikationsvorsprung eher und werden demgemäß sozial auch höher bewertet. Dieser Vorteil ist bei vielen Friseurinnen nicht in notwendigem Maße vorhanden.

Beratungskompetenz ist im Friseurgewerbe ein anspruchsvolles Ausbildungsziel, das durch geänderte Ansprüche an Aus-, Fort- und Weiterbildung erreicht werden kann. Ausbildungsordnungen, Lehrpläne und Prüfungsordnungen wären darauf abzustimmen.

2.2.3 Das Kontakt-Entspannungs-Motiv

Die Friseurunternehmer und Brüder Tarantola bezogen 1982 auf der 35. West Coast and Beauty Show in San Francisco, Kalifornien folgende Position: „Friseur sein heißt ein Geschäft haben, das die Menschen glücklich macht. Die Leute kommen in Ihren Salon, um besser auszu sehen und sich besser zu fühlen ... Was wir verkaufen wollen, sind glückliche Menschen. Wir möchten, dass die Frauen, die Ihren Salon aufsuchen, sich wie Frauen fühlen, dass sie, wenn sie hinausgehen, sich aufgeregt und aufregend fühlen. Denn wenn wir ihnen das Gefühl geben, aufregend zu sein, gehen sie mit einem Lächeln hinaus und bringen uns neue Kundinnen. Und wir nehmen alle, die wir bekommen können ...“¹²¹ Friseurinnen müssen Gefühle beachten und beeinflussen können, um mit Kollegen und Kunden erfolgreich zu sein. Denn im Mittelpunkt friseurkosmetischer Behandlungen stehen Menschen mit ihren Gefühlen und Wünschen. Die Kundin erlebt ein Wechselbad der Gefühle während des Salonaufenthaltes.¹²² Es sollte jedoch insgesamt ein angenehmes Erlebnis sein.

Die deutliche Tendenz zum Single - Dasein in Verbindung mit den Folgen der Computerisierung und Automatisierung der Arbeitsplätze schafft ein Defizit an mitmenschlicher Kommuni-

¹²¹Wendy Chapkis, 1986, S.90

¹²²Elke Weidling, Wella-Studie in: Friseurmarkt 93/94, S.31

kation. So entsteht ein größeres Potential derer, die unter Kontaktdefiziten leiden. Von der Friseurin kann erwartet werden, dass sie diese Defizite kompensieren hilft. Der Friseursalon würde so zum Ort menschlicher Nähe. Ein Kaffeebesuch in Verbindung mit Einkaufsbummel und kleinen Erledigungen könnte eine friseurkosmetische Behandlung in gepflegter, freundlicher Atmosphäre einschließen. Der Wunsch, abschalten zu können von Familie und Beruf sowie Zuwendung zu genießen ohne Verpflichtungen eingehen und initiativ werden zu müssen, sind die Beweggründe für eine andere Zielgruppe, den Friseursalon aufzusuchen. Die Friseurin ersetzt zuweilen die Freundin durch vertrauensvolle, angenehme Gespräche, sie ersetzt oder ergänzt den Außenkontakt ihrer Kunden. Eine Kundin sagte: „... Also er muss mich behandeln, wie wenn ich - mindestens so lange er mich frisiert - das Zentrum der Welt wäre für ihn ...“¹²³

Nicht nur das Produkt „Frisur“, sondern in besonderem Maße das ganze Friseur - Erlebnis wird bewertet und honoriert. Die Friseurin spielt nicht selten die Rolle einer Vertrauten, weil die Kundin oft viel von sich preisgibt. Dieses Vertrauen zu rechtfertigen ist Teil beruflicher Fachkompetenz. Der Haarschnitt und die Frisur können noch so gut sein, wenn der Kontakt zwischen der Friseurin und ihrer Kundin nicht hergestellt und gehalten werden kann, fehlt ein wesentlicher Aspekt für beruflichen Erfolg in diesem Gewerbe. Fehlende oder vernachlässigte Zuwendung kann zum Wechsel der Friseurin führen. Und eine enttäuschte Kundin, die den Salon endgültig verlässt, nimmt in der Regel weitere Kundinnen oder Kunden mit. Genauso, wie sie durch Empfehlungen Kunden mitgebracht hat, als sie noch begeistert war. Eine missglückte Frisur, ein wenig erfolgreiches Pflegeprodukt werden verziehen. Emotionelle Enttäuschungen seltener.

Die oft mit zwei oder drei Aufgabenbereichen belastete Frau hat wieder andere Hauptmotive für den regelmäßigen Friseurbesuch. Zum einen möchte sie in ihrer knapp bemessenen Freizeit nicht auch noch ihre Frisur herrichten müssen. Zum anderen gönnt sie sich wegen der großen Belastungen eine bewusste Entspannungsphase, um sich in angenehmer Atmosphäre auf sich selbst besinnen zu können. Sie möchte sich selbst belohnen, indem sie den Service und die Zuwendung genießt. Von der Friseurin erwartet die Kundin Streicheleinheiten durch Körperkontakt, menschliche Nähe und Einfühlungsbereitschaft in ihre individuelle Gefühlslage.

In erster Linie geht es hier um Selbstbelohnung, wie die Dichter - Studie ermittelt hat. Die Kundin möchte sich selbst verwöhnen, sich etwas Gutes tun, umsorgt werden und Service ge-

¹²³E. Dichter, 1971, S. 35

nießen; das alles in meditativer Atmosphäre, in der sie ihre Gedanken schweifen lassen und sich in entspannter Umgebung ohne Hektik auf sich selbst besinnen kann. Auch die Vorfreude auf ein ansprechenderes Aussehen, das Gefühl der Veränderung und dass man etwas für seine Schönheit getan hat, spielen dabei eine Rolle. Aber auch der Kontakt mit anderen angenehmen Menschen, die sie als Persönlichkeit und Individuum annehmen, kann Auslöser für den Friseurbesuch sein. Kommunikative Einbindung in Gespräche, auch belanglose Plaudereien und persönliche Ansprache werden in der Dichter - Studie als Motive genannt. Hinzu kommt die physische Stimulans. Das Kraulen auf dem Kopf, die Gesichts- und Kopfmassage, Streicheleinheiten im wahrsten Sinne des Wortes eben. Von der Friseurin wird Zuwendung erwartet, die anderweitig vorenthalten wird. Die Erwartung, dass die Friseurin sich auf die Kunden konzentriert und deren Wünsche erfüllt, spielen dabei eine wichtige Rolle.

Wohltaten für Körper und Seele zu erhalten, zählt zu den Hauptmotiven für Kundinnen, die häufig „ihren“ Friseursalon aufsuchen. In der Dichter - Studie finden sich dazu folgende Statements:

„Wenn ich zum Friseur gehe, dann fühle ich mich wie auf dem Weg ...

- ... zu einem Jungbrunnen, in den Garten Eden, zu einer Generalüberholung, zu einer Neugeburt;
- ... in einen Kurzurlaub, ins Wochenende, in die Erholung;
- ... in die Fremde, zu neuen Ufern, zu einer Expedition, zu einer Häutung;
- ... zu einem Einkaufsbummel, in eine Boutique, zum Erwerb neuer Kleider;
- ... zu einer Traummaschine, zu einem Verwandlungskünstler.“¹²⁴

Dafür, dass diese Erwartungen auch erfüllt werden, liefert er weitere Beispiele:

„Wenn ich beim Friseur bin, dann fühle ich mich wie ...

- ... in einer Schönheitsklinik, bei einer Verjüngungskur, in der Sauna, in freudiger Erregung, auf einer Premiere, im Urlaub, in einer Kur, im Liegestuhl in der Karibik, im siebenten Himmel, auf einem anderen Stern, in einer anderen Welt;
- ... ein Fisch im Wasser, wie in der Badewanne so wohligh, ein Star, eine Prinzessin, für die alles getan wird, ein Kind, das von der Mutter umsorgt wird, wie bei der Massage.¹²⁵

¹²⁴Ernest Dichter, 1985, S.44f

¹²⁵Ernest Dichter 1985, S. 49

Diesen Aussagen wurden von Häufigbesucherinnen gemacht. Deshalb kann unterstellt werden, dass ihre Erwartungen an den Salonaufenthalt in der Regel erfüllt werden.

Besonderer Wert wird auf die Salonatmosphäre gelegt. Sie ist nicht identisch mit der Saloneinrichtung, sondern schließt darüber hinaus die folgenden immateriellen Leistungen für die Kundin ein: individueller Service, auf die Persönlichkeit zugeschnittene Beratung, persönliche Bekanntheit, individuelle Bedienung, Kontinuität der Beziehung und ein daraus resultierendes Vertrauensverhältnis, das eine vorbehaltlose Entspannung im Salon erst ermöglicht.¹²⁶

Der Körperkontakt zwischen den Händen der Friseurin und der Kundin spielt eine wichtige Rolle; seine Bedeutung wurde lange Zeit unterschätzt: weder die physischen noch die psychischen Empfindungen der Kunden waren Gegenstand von Ausbildung und Abschlussprüfung zur Friseurin. Amerikanische Futurologen haben die These aufgestellt, dass die Zukunft anspruchsvollen und personifizierten Dienstleistungen gehört, bei denen der Käufer von dem Anbieter der Dienstleistung persönlich und in umfassendem Sinne betreut und verwöhnt werden will. So wird darin eine besondere Chance für diejenigen der Branche gesehen, die in der Lage sind, die psychischen und physischen Empfindungen der Kunden zu berücksichtigen und die daraus entstehenden Erwartungen am konsequentesten erfüllen zu können. Hierbei handelt es sich um eine anspruchsvolle Arbeit, auf die die Aus- und Fortbildung vorbereiten muss.

Die Frage nach dem Lieblingsaspekt während der Haarbehandlung wurde in der Dichter - Studie von 80 % der Befragten wie folgt beantwortet: „Kopfmassage, Haarewaschen, das prickelt, geht durch Mark und Bein, es könnte ewig dauern. Werkeln am Kopf, Gefühl von Wunderhänden, angenehm, erholsam, einfach wunderbar.“¹²⁷ Schade nur, dass die selbständigen Friseurinnen diese wichtige Arbeit allzu oft von ihren unerfahrenen Auszubildenden durchführen lassen.

Die Haut, über die der Körperkontakt vermittelt wird, misst angenehme und unangenehme Berührungen (Kälte, Hitze, nasse Handtücher, Ziepen). Sie lassen den Friseurbesuch zuweilen zum Horror - Trip werden. Dadurch wird der emotionale Nutzen, den die Kundin bei ihrem Friseurbesuch bezahlt und erhalten möchte, entscheidend verringert. Der Preis - so hat Dichter festgestellt - spielt für die Kundin dabei eher eine sekundäre oder gar tertiäre Rolle, wenn es um die Wahl und die Kundentreue zu ihrem Stammfriseur geht. Rückläufige Besucherzahlen

¹²⁶ Ernest Dichter 1985, S. 82

¹²⁷ Ernest Dichter 1985, S. 70

sind – seiner Ansicht nach - eher auf Mängel bei der Bedürfnisbefriedigung zurückzuführen, als auf den Preis. Kontakt vermittelt sich durch Kommunikation verbaler und nonverbaler Art. Im Friseurgewerbe wirkt er hautnah, über einen längeren Zeitraum, er wird entweder positiv, eher als langweilig oder auch als Belästigung empfunden.

Die Qualität der Dienstleistung ist die Ebene auf der der Konkurrenzkampf ausgetragen wird. Denn, solange die Dienstleistung stimmt, also die Erwartung eingelöst wird, denkt die Kundin nicht ausschließlich ans Geld. Für ihre Zufriedenheit ist das ganz persönliche Preis – Leistungs - Verhältnis wichtig.

Der persönliche Einfluss durch Freunde, Bekannte oder Kollegen gibt oft den ersten Anstoß zum Wechsel des Salons. So zeigt sich, dass die Anstrengungen, die man um Stammkunden aufwendet, Investitionen für die Kundschaft sind, die man erst noch bekommt. Eine bessere Imagepflege als der persönliche Einfluss und die Mund zu Mund Propaganda, scheint es nicht zu geben. Die Dichter - Studie forschte darüber hinaus nach den Gründen für den Wechsel des Stammfriseurs. Es zeigte sich, dass die meisten Wechslerinnen ihrem alten Stammsalon den Rücken gekehrt haben, weil dort immer das Selbe gemacht wurde, keine Vorschläge mehr kamen, alles zur reinen Routine geworden war. Das mag ein Indiz dafür sein, dass die Motive der Kundin zu wenig beachtet wurden. Die individuellen Erwartungen der Kundin und die Verhaltensweisen der Friseurin sollten sich im Idealfall entsprechen. Ist diese Übereinstimmung nicht annähernd herzustellen, so ist der Konflikt vorprogrammiert.

Neben den Fachkenntnissen und den gestalterischen Fähigkeiten sind die sozialpsychologischen Bedingungsfaktoren zu beachten. Die Fähigkeit mit Menschen umzugehen, muss schon in der beruflichen Grundbildung angelegt werden. Sie ist für den Umgang mit Kunden, Kollegen und Angestellten und die Existenzfähigkeit eines Friseursalons von grundlegender Bedeutung. So gab etwa die Hälfte aller in der Dichter - Studie befragten Stammkundinnen an, den Salon – wegen unerfüllter Erwartungen - gelegentlich zu wechseln. Auch hier zeigte sich eine größere Experimentierfreudigkeit bei den jüngeren Kundinnen. Gründe dafür sind auf allen drei Ebenen, der handwerklichen, der fachlichen und der emotionalen Ebene zu suchen. Jedoch ist der häufigste Grund für das was die Kundinnen als Experimentierfreude bezeichnen. Sie möchten gerne mal etwas Neues ausprobieren, sind neugierig, suchen neue Ideen und brauchen Anregungen für neue Erscheinungsbilder und visuelle Aussagen.

Ist der persönliche Kontakt zwischen Kundin und Friseurin hergestellt, so sind die wesentlichsten Voraussetzungen geschaffen, um diesen Ansprüchen gerecht zu werden. Je länger man die Bedürfnisse einer Kundin studieren kann, desto geringer wird die Fehlerquote bei eventuellen Vorschlägen. Gleichzeitig steigt der Eindruck von Fachkompetenz und persönlichem Interesse an der Kundin. Auch das für eine erfolgreiche Zusammenarbeit notwendige Vertrauensverhältnis wird erst über einen längeren Zeitraum zwischen der Kundin und Friseurin hergestellt. Hier wird deutlich, wie wichtig das immer wieder zitierte Einfühlungsvermögen in die Motive der Kundin ist, die Dienstleistung der Friseurin zu suchen. Die emotionalen Momente im Umgang mit Menschen sind in das Bewusstsein der Friseurin zu rücken. Es handelt sich dabei um ein weites Feld, denn Friseurinnen haben sich auf Kinder, Jugendliche, Männer, Frauen, alte Menschen, auf Kollegen und die verschiedensten sozialen Gruppen einzustellen.

Laut Dichter sind drei Dimensionen für die Herstellung der Salon – Atmosphäre wichtig: das Ambiente, die Stimmung und die Interaktion. Raum und Einrichtung, in der eine entspannte Atmosphäre möglich ist, sollte modern, elegant, hell und gleichzeitig gemütlich sein. Darüber hinaus aber eine hygienisch einladende Behaglichkeit ausstrahlen. Hypermoderne Einrichtungen sind ebenso wenig gefragt wie veraltete. Das Image eines Salons, manchmal auch das einer Mitarbeiterin, spielt für den Erfolg eine große Rolle. Exklusivität, Luxus aber auch besonderes Einstellungsvermögen auf die Bedürfnisse der Klientel sind Qualitätsmerkmale friseurkosmetischer Dienstleistung. Die Lage des Salons, die Menschen, die ihn aufsuchen die Ausstattung und das Angebot der Waren und Dienstleistungen spielt für den Zuspruch durch eine andere Zielgruppe eine wichtige Rolle. Eine 49-jährige Frau eines Bautechnikers sagte dazu: „... Das muss eher etwas extravagant sein, und was ich noch schätze, dass nicht jedermann hineingeht. Ich zahle lieber etwas mehr, habe dann aber auch eine spezielle Frisur ...“¹²⁸

Die Stimmung in einem Salon wird geprägt von Verhaltensweisen der anwesenden Menschen, von Farben, Düften und Geräuschen. Auch der Umgangston zwischen dem Personal und der Salonleitung, Freundlichkeit, Aufmerksamkeit, Toleranz und Hilfsbereitschaft haben Einfluss auf die Stimmung in einem Salon. Allzu große Geschäftigkeit, Hektik gar, verhindern die Entspannung der Kundin und sind entsprechend unbeliebt.

Die Interaktion zwischen dem Personal und der Kundin gilt als dritter atmosphärischer Faktor. Hier werden von den Kundinnen familiäre Vertrautheit und zuvorkommende Höflichkeit ge-

schätzt. Jede Art von psychischem Druck durch Verkaufsstrategien ist zu vermeiden. Der schmale Grat zwischen wohlwollendem Rat und dem Wunsch, vorgesehene Umsatzziele zu erreichen, birgt große Gefahren für das Vertrauensverhältnis zwischen Friseurin und Kundin. Was die Kundin neben ihrem jeweiligen Hauptmotiv will, ist ein entspannter small talk in Form eines unverbindlichen Dialogs, den sie aufleben aber auch wieder einschlafen lassen kann. Geadeso wie ihr zumute ist. Fast 80 % der in der Dichter – Studie befragten Kundinnen gaben an, dass die Friseurin in aller Regel den Ton trifft. Dass jedoch das Vorurteil von ihrer Geschwätzigkeit noch nicht gänzlich ausgestorben ist, muss an einigen schwarzen Schafen liegen, die das Image vom schwatzhaften Friseur weiterhin pflegen.

Wenn Kontakt und Entspannung gelingen sollen gehört ein gewisses Maß an Vertrauen und Vertrautheit zwischen den Beteiligten dazu. Hierzu ebenfalls einige Kundenäußerungen. „Dort fühle ich mich wie ...

- ... bei guten Bekannten, in einer netten und anheimelnden Atmosphäre;
- ... in einer gemütlichen Kneipe, im Kaffee, in einer Boutique, in meiner Freizeit;
- ... in der Erholung, am Wochenende, im Urlaub, im Kurhotel, in einem Restaurant;
- ... zu Hause, in meinem eigenen Wohnzimmer, an einem Platz, wo es gemütlich und familiär ist.“¹²⁹

Wie wichtig und stark die persönliche Bindung an den Inhaber oder das Personal ist, zeigen folgende Zahlen: Dreiviertel der zahlenden Kundinnen würden den Termin lieber verschieben, als sich von einer anderen Kraft bedienen zu lassen. Über die Hälfte der befragten Kundinnen gab an, ihrer Friseurin folgen zu wollen, wenn diese den Salon wechseln würde.¹³⁰ Dadurch lässt sich nachvollziehen, was passieren würde, wenn die Personalfuktuation in einem Salon sehr hoch wäre. Das zeigt wie bedeutsam die persönliche Bindung zwischen der Friseurin und der Kundin ist und welches Risiko ein Saloninhaber trägt, wenn er sein Personal nicht so führen kann, dass das Kollegium zu einem Team wird. Sozialpsychologie und Menschenführung haben für die Friseurin deshalb einen Kunden- und Mitarbeiteraspekt.

Den positiven Erwartungen vor einem Besuch im Friseursalon stehen aber auch Befürchtungen und schlechte Erfahrungen gegenüber. Frauen, die - vermutlich deshalb - eher selten zur Friseurin gehen, drücken ihre Gefühle wie folgt aus: „Wenn ich zum Friseur gehe, dann fühle ich

¹²⁸Ernest Dichter 1971, S.37

¹²⁹Ernest Dichter 1985, S. 62

¹³⁰ Ernest Dichter 1985, S.67

mich wie auf dem Weg ... zum Zahnarzt, ins Wartezimmer, ins Schlachthaus, zum Schafott, zum Scheiterhaufen, zum Examen, in eine Prüfung, ins Ungewisse, zu einer lästigen Veranstaltung.“¹³¹

Oder an anderer Stelle: „Wenn ich beim Friseur bin, dann fühle ich mich wie:

- ... ausgeliefert, entmündigt, eingeengt und gefangen, am Marterpfahl. (Hier wird offensichtlich die lieblose Behandlung kritisiert, die unter dem strengen Regiment der Salonordnung nach einem festen Schema erfolgt.)
- ... bestellt und nicht abgeholt, auf der Wartebank. (Kritik an den Wartezeiten bzw. am Unvermögen des Salons, der Kundin die unvermeidliche Wartezeit angenehm zu gestalten.)
- ... in Hektik, in Unruhe, im Affenhaus. (Kritik an der turbulenten Salonatmosphäre, wo die Kundinnen ständig den Stuhl wechseln und die Angestellten aufgeregt wie die Hühner hin- und hereilen.)
- ... auf dem Präsentierteller, ein Huhn auf der Stange. (Kritik an solchen Salons, die ihre Kundinnen zur Behandlung in das zur Straße offene Schaufenster setzen.)“¹³²

Schlussfolgerung: Die Haarbehandlungen erfolgen in diesen Fällen noch zufriedenstellend. Die physischen und psychischen Empfindungen der Kundinnen hingegen werden eher vernachlässigt.

Die neuen Verbraucher sind weniger denn je eindimensionalen „Entweder - oder - Denkschemata“ unterworfen. Sie sind nicht festgelegt und neigen eher zu widersprüchlichem Verhalten. Mal sparsam, mal großzügig, mal sportlich, mal elegant, mal rational, mal emotional, mal experimentierfreudig, mal der Tradition verbunden. „Er ist immer vielfältiger, immer komplexer, immer unvorhersehbarer, immer zappeliger, immer individualistischer.“¹³³ Gruppeninteressen ändern sich unter dem Einfluss der Medien sehr schnell, hin zu völlig gegensätzlichen Präferenzen. Was heute „in“ ist, ist morgen „out“. Die Verbraucher sind kritisch und im allgemeinen wesentlich informierter als früher. Er ist multidimensional orientiert. Mal mehr nach außen, mal mehr nach innen gewandt; mal mehr sozial, mal mehr auf sich selbst bezogen. Was über den Verbraucher bekannt ist, sind Einsichten von gestern, genauso überholt, wie die Informationen von heute, morgen keine Gültigkeit mehr haben müssen. Der Markt für die Friseurin ist mehr

¹³¹Ernest Dichter, 1985, S. 45

¹³²Ernest Dichter, 1985, S. 48

¹³³Monika Kuhn, in einem Vortrag anlässlich der Herbsttagung der Lehrer im Berufsfeld Körperpflege, Bad Harzburg 1989.

denn je ein Käufermarkt, der sich an Trends orientiert. Nicht das Angebot friseurkosmetischer Dienstleistung an sich bestimmt das Marktgeschehen. Die Qualität der Dienste, ihr Nutzen - durch den Verbraucher individuell bewertet - entscheidet über Erfolg oder Misserfolg der Friseurin. Kundenorientierung ist das Gebot der Stunde. Für die Friseurin steht der einzelne Verbraucher - was *diese* Kundin wahrnimmt, denkt und fühlt - als Individuum im Mittelpunkt ihres Interesses.

2.2.4 Fazit

Friseurdienstleistungen werden nach ihrem Ergebnis und ihrem Erlebnis bewertet. Viele Verbraucher sind mit den Dienstleistungen der Friseurinnen nicht zufrieden. Sie wechseln die Friseurin, versuchen sich mit Produkten zur Selbstbehandlung zu helfen oder weichen auf den „grauen Markt“ aus. Dienstleistungen von Friseurinnen verlangen fachliche und menschliche Leistungen. Die fachliche Leistung der Friseurin zeigt sich in gestalterischer Phantasie und Fertigkeit, sowie in verlässlichen Kenntnissen über den individuellen Nutzen gestalterischer und pflegender Maßnahmen einschließlich der dazu erforderlichen Hilfsmittel und Methoden. Darüber hinaus benötigt sie Kompetenzen, die es ihr ermöglichen, den fachlichen Entwicklungen zu folgen, um die Resultate an ihre Kunden und Mitarbeiter weiterzugeben. Die Persönlichkeit der Friseurin ist von ihrer fachlichen Leistung nicht zu trennen, denn die kommt erst durch die Art ihres Umgangs mit Menschen zur Geltung. Mit Werkzeugen, Hilfsmitteln und Präparaten fachgerecht umzugehen reicht bei den Friseurinnen nicht aus. Sie beweisen ihre Leistungsfähigkeit nicht in erster Linie an Haaren, der Haut, den Nägeln: sondern unmittelbar an den Menschen, die Teile ihres Selbst bei der Behandlung zur Verfügung stellen ohne sich auch nur einen Moment von ihnen zu trennen. Die Kunden erwarten, dass sich ihre Friseurin auf die ganze Person, nicht nur auf ihre Anhangsgebilde (Haare und Nägel) einstellen. Den kommunikativen Kompetenzen der Friseurinnen kommt aus Sicht der Kunden eine besonders wichtige Bedeutung zu.

Friseurinnen müssen die Fähigkeit entwickeln mit Menschen sinnvoll kommunizieren zu können. Dazu sind auch Einsichten aus sozialpsychologischer Forschung erforderlich. Resultate einer Wissenschaft, die über einen Zuwachs an Einsichten verfügt, die mit der Dynamik jeder Naturwissenschaft oder der Hochtechnologie vergleichbar ist. Beratungen über visuelle Erscheinungsbilder müssen die kommunikativen Absichten der Personen einschließen. Aus-

schlaggebend ist nicht der Eindruck beim Betreten oder Verlassen des Friseursalons sondern die Wirkung des Erscheinungsbildes in sozialen Beziehungszusammenhängen.

Körperpflegerinnen hatten sich immer auf wechselnde Werte und Normen in der Gesellschaft einzustellen. Das setzt eine aktive Teilnahme an den gesellschaftlichen Entwicklungsprozessen voraus. Oder doch zumindest eine sorgfältige Beobachtung derselben. Konnten Versäumnisse dieser Art in der Vergangenheit doch zuweilen fatale Folgen haben. So verlor der Träger einer Allongeperücke zu Zeiten der französischen Revolution leicht sein Leben. Und der entsprechende Perückenmacher zumindest einen Kunden. Fehler im Angebot rächen sich auch heute noch, wenn auch nicht so spektakulär wie seinerzeit. Von den unternehmerischen Entscheidungen hängt aber immer noch, zumindest die Existenz der betroffenen Facharbeiterinnen ab. Körperpflegerinnen waren deshalb zu allen Zeiten gut beraten, wenn sie ihr Angebot an den Bedürfnissen der kaufkräftigen Klientel orientierten. Deren individuelle Bedürfnisse entstehen durch Interaktionen der Subjekte mit ihrem gesellschaftlichen Umfeld und sind sehr vielfältiger Art. Wissenschaftliche Einsichten über die potentielle Kundschaft erhalten deshalb für Körperpflegerinnen besonderen Wert.

Frisurenmode, die das Handwerk ernährte, wurde immer von Wohlhabenden gemacht. So ist die Existenz heutiger Friseurinnen ebenfalls abhängig von der Zahlungsfähigkeit - in zunehmendem Maße aber auch von Zahlungswilligkeit - potentieller Kunden. Die Friseurkosmetikerinnen hatten sich zu allen Zeiten an Zielgruppen zu orientieren, denen sie ihre Leistungen anbieten konnten. Nach dem zweiten Weltkrieg wurden die Vorbilder für Mode zahlreicher und vielfältiger. Heute sind es u.a. Schauspieler, Sportler, Popsänger, Fotomodelle, die Frauen mächtiger Politiker und natürlich immer noch der Adel, die Impulse für neue Trends setzen. Eine große Bedeutung für die Mode spielen auch die sogenannten Lifestyle- Gruppen und Szenen. Bezugsgruppen deren Werte sich die Individuen mehr oder weniger zu Eigen machen. Die Lifestyle - Forschung der Werbewirtschaft ist für das Marketing zunehmend unentbehrlich. Für Friseurinnen, die es während ihrer Dienstleistungen unmittelbar mit Menschen zu tun haben, sind sozialpsychologische Einsichten über o.a. Gruppen erforderlich.

Verbraucher der friseurkosmetischen Dienstleistung sind Teil der Dienstleistung. Sie erleben die Leistung der Friseurin ganzheitlich, mit allen Sinnen, körperlich, geistig und seelisch. Kaum eine andere Berufstätigkeit ist der Beobachtung durch die Kunden so ausgesetzt wie die der Friseurin. Die Arbeit an Haut, Haaren und Nägeln ist dabei nicht nur der Wahrnehmung durch

die Augen überlassen. Nase, Ohren und das Sinnesorgan Haut spielen ebenfalls eine entscheidende Rolle. Die Friseurin kommuniziert deshalb auch durch ihr Erscheinungsbild, mit jedem Wort und jeder Handlungsweise. Sie schafft dadurch Atmosphäre.

Die meisten Untersuchungen über Verbrauchereinstellungen gegenüber der Dienstleistung von Friseurinnen stützen sich auf Befragungen von Friseurkundinnen. Es wurden in der Regel Frauen befragt, die den Friseursalon mit gewisser Regelmäßigkeit aufsuchen. Verbraucher, die dieser Dienstleistungsart distanzierter gegenüber stehen wurden kaum erfasst. Sie haben ihre Ablehnung durch Abwesenheit bekundet, was sich in jährlich sinkenden Umsätzen zeigt. Das ist einerseits die Mehrheit der Bevölkerung und andererseits ein großes Potential für künftigen Bedarf an friseurkosmetischen Leistungen. Ein aktives Marketing um diese potentiellen Kunden zu gewinnen erfordert auch ein Mindestmaß an unternehmerischen Kompetenzen. Erfolgreiche Friseure versuchen sich ein Bild von ihren potentiellen Kunden zu machen, um sich in ihrem Verhalten auf kundenbedingte Gegebenheiten einstellen zu können. Sie suchen nach Gemeinsamkeiten und Regeln, die von Fall zu Fall hilfreich sein sollen um ihre Kunden sicherer betreuen, beraten und bedienen zu können. Grundlegende Einsichten über Ähnlichkeiten in Werthaltungen, Verhaltensweisen und Lebensstile erleichtern die Kundenführung. Sie bieten einen Ansatz für gezielte Ansprache und Werbung. Denn, wer mit, für oder an Menschen arbeitet, sollte sich so verhalten können, das „Reibungsverluste“ zwischen ihnen gering gehalten werden. Es ist zu fragen: Welche Zielgruppen gibt es, die für ein friseurkosmetisches Angebot zu gewinnen sind? Wodurch zeichnen sie sich aus? Woran werden sie erkannt? Welche Bedürfnisse haben sie? Wie können sie angesprochen und gewonnen werden? Was will die Kundin? Wie erfahre ich, was die Kundin wünscht? Das sind Fragen, denen die Friseurin nachgehen muss um gezielte Angebote unterbreiten zu können und sich in Aus- und Fortbildung auf die Erwartungen der Kundschaft einzustellen. Die Marktforschung bedient sich Typisierungen. Ihnen werden psychografische und demografische Einsichten zugrunde gelegt, quantifiziert und gruppiert, um die Marktchancen von Waren und Dienstleistungen zu ermitteln. Friseurinnen können sich daran orientieren, müssen ihr Angebot letztlich jedoch sehr individuell auf die betreffende Person abstimmen.

Wer künftig Selbständigkeit und Unterhalt im Friseurgewerbe sucht, wird sich sorgfältig auf den Markt einstellen müssen. Er muss beweisen, dass er den Verbrauchern etwas zu bieten hat, das sie haben wollen. Marketing muss deshalb ein Begriff in Berufstheorie und Berufspraxis

des Friseurgewerbes werden. Für Friseurinnen ist Marketing als Aufgabe am Bedienstuhl zu verstehen, sich fortzubilden, die Verbraucherwünsche zu erkunden, Verbraucherwünsche zu schaffen, dafür zu werben und sie letztlich auch zu erfüllen.

Für die Berufsbildung von Friseurinnen ergeben sich über die gestalterischen Kompetenzen hinaus folgende Forderungen. Die Friseurin soll:

- Möglichkeiten der berufsspezifischen Werbung kennen und diese in Handlungen und Verhaltensweisen umsetzen können.
- Verkaufs- und Beratungsgespräche kompetent führen und dabei in der Lage sein, die psychologischen Determinanten der Kommunikation zu berücksichtigen.
- Vor- und Nachteile der aus Handwerk und Handel kommenden Produkte und Dienstleistungen kennen und überzeugend darlegen können.
- Über Qualifikationen von Kaufleuten verfügen. (BWL des Handels und des Handwerks)
- Über Kontaktfertigkeiten und Kontaktverhalten verfügen. Neben den sozialpsychologischen Momenten zwischenmenschlicher Beziehungen sind die Kommunikationsmittel Rhetorik und Dialektik sowie die Gestik und Mimik zu entwickeln. Dazu sind Einfühlungsvermögen, geeignete Fragetechnik, gute sprachliche und nichtsprachliche Ausdrucksfähigkeit, Fachkenntnisse, Diagnosefähigkeit, Glaubwürdigkeit und fachliche Erfahrungen erforderlich.

Die Dienstleistungen der Friseurkosmetikerinnen mussten sich zu allen Zeiten den veränderten gesellschaftlichen Verhältnissen anpassen. Da wo sich diese Anpassungen nicht in entsprechender Geschwindigkeit und Qualität vollzogen, konnten sich Spezialistinnen neue Erwerbsmöglichkeiten schaffen, aus denen oft nach einer gewissen Übergangszeit eigenständige Berufe entstanden. Seit einigen Jahren ist diese Entwicklung bei der pflegenden und dekorativen Hautkosmetik und der Handpflege zu beobachten.

2.3 Bedingungsraum Schule

Die Ausbildung des Berufsnachwuchses hat mit der Meisterlehre im Handwerk eine lange Tradition, die regional unterschiedlich verlaufen ist, aber deren Prinzipien der Lehrlingsausbildung bis ins klassische Altertum zurück zu verfolgen sind. Die Geschichte der Ordnungsmittel betrieblicher und schulischer Berufsausbildung ist dementsprechend lang. Wobei einschränkend festgestellt werden muss, dass die Tradition einer schulischen Begleitung von Berufsausbildung lediglich bis ins 19. Jahrhundert zurück reicht. So entstanden bereits in der ersten Hälfte des

19. Jahrhunderts aus den gewerblichen Sonntagsschulen die gewerblichen Fortbildungsschulen, die mit ihren Zielen und Inhalten deutlich an den Bedürfnissen des Gewerbes orientiert waren.¹³⁴ In der beruflich gegliederten und in Fachklassen organisierten Fortbildungsschule galt der Beruf der Schüler als didaktische Mitte für das Selbstverständnis der Schule. Seit den 20er Jahren dieses Jahrhunderts hat sich die Bezeichnung „Berufsschule“ anstelle der Fortbildungsschule sowohl im amtlichen wie auch im pädagogischen Sprachgebrauch durchgesetzt. So geht das duale System der Berufsausbildung in Deutschland, mit dem das Zusammenwirken von Betrieb und Berufsschule gemeint ist, faktisch auf die gewerblichen Sonntagsschulen des ausgehenden 18. Jahrhunderts zurück. Charakteristikum des dualen Systems ist, dass die Berufsausbildung in privaten Betrieben und öffentlichen Berufsschulen kooperativ und arbeitsteilig durchgeführt werden soll.

Dualität bezieht sich also auf die Aufgabenteilung - nicht Aufgabentrennung - in der Ausbildung zwischen Betrieben der Privatwirtschaft und berufsbildenden Schulen des Staates. Beide Verantwortungsbereiche sind reglementiert und führen ihre Aufgaben an verschiedenen Lernorten durch. „Der Lernort im engeren Sinne stellt ein materielles wie immaterielles Bedingungsgefüge für die absichtsvolle Gestaltung von Lernprozessen dar.“¹³⁵ In der beruflichen Ausbildungspraxis hat sich zu den genannten eine Vielzahl unterschiedlicher, nur partikularen Interessen verpflichteter Lernorte entwickelt. Die Ausstattung der Lernorte mit Lernmitteln, Ausbildern und Lehrern sowie Ideologien ist nicht überall gleich. Dadurch ist in der beruflichen Grundbildung längst eine Pluralität der Lernorte mit ganz unterschiedlichen Ausbildungsstrukturen und verschiedenen Resultaten entstanden.

2.3.1 Daten zur Schülerpopulation der Auszubildenden im Friseurgewerbe.

Das Friseurhandwerk bildet traditionell einen großen Teil der Mädchen eines Jahrgangs aus und gehört seit Jahren zu den stark besetzten Ausbildungsberufen. Noch 1989 belegten die Friseurinnen mit einem Anteil von 7,7% und 51 814 weiblichen Auszubildenden, den Spitzenplatz bei den vorwiegend von Frauen gewählten Ausbildungsberufen. Allerdings sind viele Jugendliche eingestellt worden, obwohl für sie nur eingeschränkte Ausbildungs- und Berufschancen bestehen.

Gesamt	48.984 davon:
--------------	---------------

¹³⁴Münch, Joachim 1987, S.41

¹³⁵Münch, Joachim 1987, S.82

weiblich.....	46.171
männlich	2.813
Ohne Hauptschulabschluss.....	2.800
Mit Hauptschulabschluss.....	32.900
Mit Realschulabschluss bzw. vergleichbarem oder höherem Abschluss	13.284
Ausländerinnen.....	10.100

Abbildung 15 Aspekte der Heterogenität von Auszubildenden im Friseurgewerbe (1990) Quelle: Berufsbildungsbericht 1992, S.31, 32, 117

Ganz abgesehen von den formalen Schulabschlüssen und von der sozialen Herkunft der Auszubildenden sind es die tatsächlich – nicht - erreichten Fähigkeiten in den grundlegenden Kulturtechniken, die in Berufsschulen oft ein methodisch und inhaltlich abwechslungsreiches, selbständiges Lernen behindern. Nur wenige Auszubildende haben zudem eine annähernd realistische Vorstellung von dem Schwierigkeitsgrad der Friseurinnenausbildung. Misserfolge in der bisherigen Schulkarriere sind oftmals Ursache für problematisches Sozialverhalten und geringe Lernmotivation dieser Schülerinnen.

Ein besonderes - wenn auch nicht größtes - Problem stellen die ausländischen Auszubildenden im Friseurgewerbe dar, da bei ihnen in hohem Maße kumulierte Lerndefizite vorliegen. Die Bemühungen für eine weitere Verbesserung der Berufsbildungssituation von ausländischen Jugendlichen müssen daher vor allem auch auf die Förderung ausländischer Mädchen gerichtet werden. Fast 60 % der weiblichen ausländischen Auszubildenden konzentrierten sich auf nur drei Berufsbereiche: 27,1 % werden im Friseurhandwerk (Vorjahr 28 %), unverändert 17,4 % im Gesundheitswesen sowie 13,1 % im Handel ausgebildet.¹³⁶ Unter immer ungünstigeren Bedingungen soll in den Berufsschulen das Kunststück gelingen, Lerndefizite durch Förderung auszugleichen und gleichzeitig gestiegene Qualifikationsforderungen im Friseurgewerbe zu erfüllen.

Von den 10.091 ausländischen Friseur-Lehrlingen des Jahres 1.989 kamen 4.783 aus der Türkei, 1.686 aus Italien, 1.282 aus Jugoslawien, 843 aus Griechenland, 330 aus Spanien, 236 aus Portugal und 931 aus anderen Herkunftsländern.¹³⁷

Im Wettbewerb um leistungsfähige Lehrlinge schneiden Friseure zunehmend schlechter ab. Das ist in der Berufsschule seit Ende der achtziger Jahre sehr gut zu beobachten. Da einige Betriebe

¹³⁶ Berufsbildungsbericht 1987,S. 119

¹³⁷ Siehe Top hair Branchen Ticker Nr.19/ Okt.1990

die Jugendlichen offensichtlich nicht mit ernsthaften Ausbildungsabsichten aussuchen und einstellen, ist es auch nicht so überraschend, dass viele Lehrlinge ihre Ausbildung abbrechen.

Das Friseurgewerbe hat weniger ein quantitatives als ein qualitatives Personalproblem. Friseurunternehmer suchen, wie die anderen Handwerker auch, nach geeigneten Fachkräften. „Hier zeigen sich die Folgen einer Politik, die allein nach der Devise „Eine Ausbildung ist besser als keine“ verfahren ist, ohne qualitätssteuernd einzugreifen.“¹³⁸

Beobachtungen zu den Bedingungen von Lerngruppen in Friseurklassen

- Etwa zwei Drittel der Schülerinnen haben deutliche Schwächen bei der Arbeit mit Texten und der schriftlichen Reproduktion fachlicher Sachverhalte. Den Ausländerinnen und Übersiedlerinnen unter ihnen fällt es anteilig öfter schwer.
- Eine Minderheit unter den Schülerinnen ist in der Lage, fachkundlichen Texten ohne Einhilfe in befriedigendem Maße Einsichten zu entnehmen.
- Bei der Fähigkeit zur mündlichen Wiedergabe fachlicher Sachverhalte bestehen erhebliche Defizite.
- Grundkenntnisse der naturwissenschaftlichen Fächer sind auf Hauptschulniveau latent vorhanden. Um im Fachkundeunterricht darauf aufbauen zu können, sind sie aufzufrischen.
- Die gestalterisch- künstlerischen Fähigkeiten und Fertigkeiten sind sehr unterschiedlich entwickelt. Die Neigung, fachpraktische Aufgaben zu bearbeiten, ist jedoch eher gut entwickelt.
- Die erforderliche Methodenkompetenz zur Durchführung selbständigen Lernens ist in der Regel gering.
- Komplexe Unterrichtsformen (Gruppenarbeit, Projekte) sind von den Schülerinnen eher mit negativen Erwartungshaltungen belegt.
- Die Schülerinnen haben eher Strategien entwickelt, wie sie den Zwängen von Lehrvorträgen und gelenkten Gesprächen entgehen können.
- Einige Schülerinnen haben wegen erheblicher Fehlzeiten im Berufsschulunterricht an fachkundlichen und methodischen Vorarbeiten nicht teilgenommen. Kontinuierlich aufbauende Lernarbeit ist deshalb oft nicht möglich.
- Nur wenige Schülerinnen haben den Friseurberuf mit Begeisterung und habitueller Leistungsmotivation gewählt.

- Bei längeren (mehr als 15 Min.) Lehrerdarbietungen lässt die Konzentrationsfähigkeit der Schülerinnen schnell nach.
- Die Leistungen beim Besuch der allgemeinbildenden Schulen waren überwiegend gerade ausreichend und/oder schlechter. Das hat Resignation und geringes Selbstvertrauen zur Folge.
- Die Wertschätzung von Berufsschulunterricht ist eher gering. Der betriebliche Einfluss spielt dabei zuweilen eine negative Rolle.
- Die emotionalen Beziehungen zwischen den Schülern untereinander und zwischen Schülern und Lehrern sind oft verbesserungsbedürftig.

2.3.2 Schulische Aufgaben und institutionelle Rahmenbedingungen von Berufsausbildung im Berufsfeld Körperpflege.

Geregelte Berufsbildung erfolgt in Deutschland unter staatlicher Aufsicht in Hochschulen, Schulen, Betrieben und überbetrieblichen Ausbildungsstätten. Sie wird auf der Grundlage von Gesetzen und Verordnungen in Bildungsgängen organisiert. Obwohl die Zuständigkeiten für Regelungen und Realisierung der Berufsbildung dezentralisiert sind, wird allenthalben die Abstimmung der Maßnahmen im Hinblick auf gemeinsame Absichten empfohlen. Dabei ist *Aufgabenteilung* zwischen Schulen und Betrieben, nicht *Aufgabentrennung* anzustreben. Lehrerinnen und Friseurinnen handeln in unterschiedlichen Handlungsräumen, in denen sie ihre Interessen aufeinander beziehen müssen. Es entsteht eine Dienstleistungskette zwischen den Hochschulen, Schulen und dem Arbeitsmarkt.

Die Aufgaben der Lehrerinnen sind durch den gesetzlichen Auftrag der Schulen definiert. Sie finden sich konkretisiert in den Landesverfassungen, den Schulgesetzen sowie Erlassen, Verordnungen und Konferenzbeschlüssen. Zur Durchsetzung von Bildungspflicht und Bildungsrecht der Schülerinnen verpflichtet der staatliche Arbeitgeber die Lehrerinnen auf die in demokratischen Abstimmungsprozessen ausgehandelten Aufgaben. Der Deutsche Bildungsrat hat in seinem „Strukturplan für das Bildungswesen“¹³⁹ fünf Aufgaben für Lehrerinnen formuliert: Lehren, Erziehen, Beurteilen, Beraten und Innovieren. Er hat damit Orientierungen für die Schulgesetzgebung der Länder geliefert. Im Schulgesetz der Freien Hansestadt Bremen vom Dezember 1994 haben diese Aufgabenstellungen ihren Niederschlag gefunden. Die Aufgabenstellung der Landesverfassung wird für die Lehrerinnen dadurch stärker operationalisiert und

¹³⁸-Berufsbildungsbericht 1987, S.27

¹³⁹ Deutscher Bildungsrat, 1970, S. 217-220

die intendierten Bildungs- und Erziehungsziele werden weiter konkretisiert. In den allgemeinen Zielen wird auch offengelegt, wozu erzogen und gelernt werden soll. Der Auftrag an die Lehrerinnen erhält dadurch einerseits klarere Konturen und andererseits geringeren Interpretationsspielraum.

Für die Berufsschullehrerinnen der Freien Hansestadt Bremen wurden u.a. folgende gesetzliche Aufgaben formuliert:

- Die Schülerinnen zu einer Gemeinschaftsgesinnung, zu Arbeitswillen, zum eigenen Denken und zur Teilnahme am kulturellen Leben auch fremder Völker erziehen.¹⁴⁰
- Der Jugend gegenüber den Rechtsanspruch auf Bildung einlösen.¹⁴¹
- Bildung, Erziehung und Betreuung der Schülerinnen an den Lebensbedingungen der Schülerinnen und deren Familien orientieren.¹⁴²
- Sich mit den Lebensverhältnissen der Schülerinnen, z.B. durch Hausbesuche und Besuche der Ausbildungsbetriebe, vertraut machen.¹⁴³
- Die Erziehungsberechtigten in die Gestaltung des Unterrichts einbeziehen.¹⁴⁴
- An der Erziehung zur Ordnung und Gesittung mitverantwortlich mitwirken.¹⁴⁵
- Der Ungleichheit von Bildungschancen entgegenwirken, soziale Benachteiligungen abbauen helfen und Voraussetzungen zur Förderung der Gleichberechtigung der Geschlechter schaffen.¹⁴⁶
- Die Schülerinnen zur Selbsttätigkeit erziehen und zu überlegtem persönlichen, beruflichen und gesellschaftlichen Handeln befähigen.¹⁴⁷
- Durch den Unterricht in der Berufsschule den Schülerinnen allgemeine und fachliche Lerninhalte unter besonderer Berücksichtigung der Anforderungen der Berufsausbildung vermitteln.¹⁴⁸
- Kompetenzen zu lebenslangem Lernen und zur verantwortlichen Teilhabe an kontinuierlichen Bildungsprozessen vermitteln.¹⁴⁹

¹⁴⁰ Landesverfassung der Freien Hansestadt Bremen Art.26 (1. bis 4.)

¹⁴¹ Landesverfassung der Freien Hansestadt Bremen Art.27; Bremisches Schulgesetz §4 (1)

¹⁴² Bremisches Schulgesetz §4 (2)

¹⁴³ Dienstanweisung für Lehrer der Stadtgemeinde Bremen §3 (7)

¹⁴⁴ Bremisches Schulgesetz §6

¹⁴⁵ Dienstanweisung für Lehrer der Stadtgemeinde Bremen §3 (2)

¹⁴⁶ Bremisches Schulgesetz §4 (3)

¹⁴⁷ Bremisches Schulgesetz §4 (4)

¹⁴⁸ Bremisches Schulgesetz §25 (1)

¹⁴⁹ Bremisches Schulgesetz §8 (2)

- Die Berufsausbildung mit der Weiterbildung und dem Beschäftigungssystem abstimmen und kooperativ entwickeln.¹⁵⁰
- Den Unterricht so gestalten, dass durch Maßnahmen der individuellen Förderung und des sozialen Lernens Benachteiligungen sozialer, ethnischer oder kultureller Gruppen vermieden werden oder zum Abbau der Benachteiligungen beigetragen wird.¹⁵¹
- Sich an schulinterner und schulübergreifender Fortbildung beteiligen.¹⁵² Denn: „Die Besprechung pädagogischer Fragen muss im Mittelpunkt der Konferenzarbeit stehen, um die Fortschritte in den Erziehungswissenschaften und den Unterrichtsverfahren verfolgen und für die Schule nutzbar machen zu können.“¹⁵³
- An der praktischen Ausbildung von Studierenden und Referendarinnen mitzuwirken.¹⁵⁴
- Kollegial mit ihren Kolleginnen und Kollegen zusammenarbeiten.¹⁵⁵
- Im Rahmen der Vorgaben durch Gesetze, Verordnungen und Erlasse selbstverantwortlich den Unterricht planen und Ergebnisse erzielen. Ihre Aufgaben gewissenhaft erfüllen.¹⁵⁶
- Beurteilung der Lernentwicklung und der Leistung der Schülerinnen abgeben.¹⁵⁷

Im Einzelnen sind gemäß „Bremisches Schulgesetz“ folgende allgemeine Bildungs- und Erziehungsziele durch die Lehrerinnen zu verfolgen. Erzogen werden soll:

1. zur Bereitschaft, politische und soziale Verantwortung zu übernehmen;
2. zur Bereitschaft, kritische Solidarität zu üben;
3. zur Bereitschaft, sich für Gerechtigkeit und für die Gleichberechtigung der Geschlechter einzusetzen;
4. zum Bewusstsein, für Natur und Umwelt verantwortlich zu sein, und zu eigenverantwortlichem Gesundheitshandeln;
5. zur Teilnahme am kulturellen Leben;
6. zum Verständnis für Menschen mit körperlichen, geistigen und seelischen Beeinträchtigungen und zur Notwendigkeit gemeinsamer Lebens- und Erfahrungsmöglichkeiten;

¹⁵⁰ Bremisches Schulgesetz §8 (3 u. 4)

¹⁵¹ Bremisches Schulgesetz §9 (2)

¹⁵² Bremisches Schulgesetz §59 (4)

¹⁵³ Dienstanweisung für Lehrer der Stadtgemeinde Bremen §4 (1)

¹⁵⁴ Bremisches Schulgesetz §59 (5)

¹⁵⁵ Dienstanweisung für Lehrer der Stadtgemeinde Bremen §2 (3)

¹⁵⁶ Dienstanweisung für Lehrer der Stadtgemeinde Bremen §3 (1)

¹⁵⁷ Bremisches Schulgesetz §38 (2)

7. zum Verständnis für die Eigenart und das Existenzrecht anderer Völker sowie ethnischer Minderheiten und Zuwanderer in unserer Gesellschaft und für die Notwendigkeit friedlichen Zusammenlebens;
8. zur Achtung der Werte anderer Kulturen sowie der verschiedenen Religionen;
9. zur Bereitschaft, Minderheiten in ihren Eigenarten zu respektieren, sich gegen ihre Diskriminierung zu wenden und Unterdrückung abzuwehren.¹⁵⁸

Darüber hinaus sollen die Schülerinnen lernen:

1. Informationen kritisch zu nutzen, sich eigenständig an Werten zu orientieren und entsprechend zu handeln;
2. Wahrheit zu respektieren und den Mut zu haben, sie zu bekennen;
3. eigene Rechte zu wahren und die Rechte anderer auch gegen sich selbst gelten zu lassen;
4. Pflichten zu akzeptieren und ihnen nachzukommen;
5. eigene Verhaltensweisen einschätzen und verändern zu können und gegebenenfalls Hilfe anzunehmen;
6. das als richtig und notwendig Erkannte zu tun;
7. Toleranz gegenüber den Meinungen und Lebensweisen anderer zu entwickeln und sich sachlich mit ihnen auseinanderzusetzen;
8. selbstkritisch selbstbewusst zu werden;
9. ihre Wahrnehmungs-, Empfindungs- und Ausdrucksfähigkeit zu entfalten, Kreativität und Eigeninitiative zu entwickeln sowie ständig lernen zu können;
10. eigenständig wie auch gemeinsam Leistungen zu erbringen;
11. den Wert der Gleichberechtigung von Mann und Frau auch über die Anerkennung der Leistungen von Frauen in Geschichte, Wissenschaft, Kultur und Gesellschaft einzuschätzen.¹⁵⁹

Die Gesellschaft stellt beträchtliche Mittel zur Verfügung, damit die Schülerinnen auf die Übernahme von privaten, öffentlichen und gesellschaftlichen Aufgaben vorbereitet werden. Die Leistungen sind in erster Linie darauf gerichtet, dass das Individuum Selbst- und Mitverantwortung für das allgemeine und persönliche Wohlergehen übernehmen kann. Demnach hat die Schule den Auftrag, Kenntnisse, Fertigkeiten und Handlungsweisen zu vermitteln, die im Be-

¹⁵⁸ Bremisches Schulgesetz §5 (2)

¹⁵⁹ Bremisches Schulgesetz §5 (3)

schäftigungssystem einer modernen Dienstleistungsgesellschaft allgemeinen und individuellen Nutzen ermöglichen. Fend¹⁶⁰ sieht für die Schule drei Funktionen:

1. Die Qualifikationsfunktion zur Entwicklung von Arbeitsvermögen und gesellschaftlicher Teilhabe durch Lehre und Unterricht.
2. Die Selektionsfunktion für die Stellung im Schulsystem durch Prüfungen und Erteilung von Schulabschlüssen.
3. Die Integrationsfunktion durch Vermittlung systemstabilisierender Normen und Werte und Übernahme der Rollenerwartungen.

Fend erinnert an ein altes pädagogisches Anliegen, wenn er die Schule nicht nur als Ort zur Realisation systematisch organisierter Lernprozesse sieht, sondern auf ihre Relevanz für wirtschaftliche, soziale und politische Entwicklungen hinweist.¹⁶¹

Schule aber, die ausschließlich auf momentane gesellschaftliche Funktionstüchtigkeit ihres Klientels bedacht ist, wird nicht genug dazu beitragen können, eine noch unbekannte Zukunft gewinnen zu helfen. Besonders Ballauff¹⁶² weist darauf hin, dass die Absichten der Schule über die gesellschaftliche Funktionstüchtigkeit hinausgreifen und zu einer emanzipatorischen und partizipatorischen Persönlichkeitsbildung beitragen müssen.¹⁶³ Die Selbständigkeit und Kreativität des Einzelnen zu einer unverwechselbaren Persönlichkeit entwickeln zu helfen, gehört demnach zu den wichtigen Forderungen an die Schule. Diese Aufgaben sind m. E. jedoch nicht alternativ sondern integrativ zu lösen.

Im Dienste dieser Aufgabenstellungen sollten sich die Lehrerinnen der ständigen Kontrolle durch die Schulbürokratie, Betriebe, Eltern und Schülerinnen ausgesetzt sehen. Sie sind gehalten, sich so zu präparieren, dass sie ihre Handlungen überzeugend begründen können. In dieser Tatsache liegt gleichzeitig ein Vorteil und eine Gefahr. Die Gefahr liegt darin, dass die Lehrerin zur dogmatischen Vertreterin gesetzlicher Vorgaben wird und damit durchaus nicht interessenneutral handelt, sondern die definierten Interessen des Staates vertritt.¹⁶⁴ Durch die gesetzlich geforderte Auseinandersetzung mit ihren o.a. Kontrollinstanzen - und das ist der Vorteil - ist die Lehrerin jedoch ausdrücklich legitimiert, selbstverantwortlich und kooperativ weitere Er-

¹⁶⁰ Fend, H.: 1980, S.17

¹⁶¹ Fend, H.: 1980, S.18

¹⁶² Ballauff, Th.: 1982

¹⁶³ Ballauff, Th.: 1982, S.340f

ziehungsziele zu formulieren, solange diese mit objektiven Schülerinneninteressen begründet werden können und den gesetzlichen Vorgaben nicht widersprechen. Ob die bereits formulierten Erziehungsziele jedoch in Unterrichtsabsichten einfließen, wird tatsächlich kaum von einer pädagogischen Dienstaufsicht begleitet.

Während die Erwartungen an die betriebliche Berufsausbildung durch Verordnung des Bundesministeriums für Wirtschaft im Einvernehmen mit dem Bundesministerium für Bildung, Wissenschaft, Forschung und Technologie bundeseinheitlich formuliert wurde, liegt die Regelung des Berufsschulunterrichts in der Zuständigkeit der Bundesländer. Um auch hier zu annähernd gleichen Ausbildungszielen zu kommen, legt die Kultusministerkonferenz einen Rahmenlehrplan¹⁶⁵ für den Ausbildungsberuf Friseur/Friseurin vor. Die Bundesländer übernehmen diesen KMK - Beschluss oder erarbeiten eigene Lehrpläne unter Berücksichtigung der KMK – Empfehlungen.

Bezogen auf den z. Z. geltenden KMK – Rahmenlehrplan für das Berufsfeld Körperpflege¹⁶⁶ scheinen einige kritische Anmerkungen angebracht: Die Vorbemerkungen I bis III des KMK - Rahmenlehrplans gelten z. Z. als weitgehend akzeptiert. Bei den unter Ziffer IV aufgeführten Lerngebieten wurden fünf Lerngebiete angegeben, die von der Sachlogik her nur drei Lerngebiete darstellen. Die dort angegebenen Lerngebiete Haarschneiden, farbverändernde Haarbehandlungen und formverändernde Haarbehandlungen wären zu einem Lerngebiet Frisurengestaltung zusammenzufassen. Darüber hinaus fehlen wichtige Aufgabenstellungen und damit Lerngebiete des für das Friseurgewerbe geltenden Handlungsspektrums. (Siehe. 4.)

Der Rahmenlehrplan ist zwar inhaltlich auf den Ausbildungsrahmenplan bezogen. Die Zeitrichtwerte für die Lerngebiete sind didaktisch absurd¹⁶⁷. Ein Lehrplan für zwei Bildungsgänge (BGJ und duale Berufsausbildung) wurde entwickelt, der die Systematik betrieblicher Ausbildungspraxis nicht berücksichtigt. Die Stoffverteilung ist auf eine Kombination von BGJ und anschließender dualen Ausbildung angelegt, die Bremen und andere Bundesländer im Berufsfeld Körperpflege nicht praktizieren. Bei einer ausschließlich dualen Ausbildung ist die vorgesehene Stoff- und Lernzielverteilung praxisfern, da die tatsächliche betriebliche Ausbildung unmittelbaren Verwertungsinteressen der Betriebe folgt. Bei aller berechtigten Kritik an diesem Ver-

¹⁶⁴ Zur Kritik der Lehrerrolle siehe auch Combe, A.: 1971 und v. Engelhardt, M.: 1982, S.27

¹⁶⁵ Rahmenlehrplan für den Ausbildungsberuf Friseur/Friseurin. Beschluss der Kultusministerkonferenz vom 21.11.1996

¹⁶⁶ Siehe Anlagen

¹⁶⁷ Z. B. sind für farbverändernde Haarbehandlungen 220 Unterrichtsstunden vorgesehen, was viel zu viel ist.

fahren sollte auf die damit verbundenen motivierenden Aspekte für den Berufsschulunterricht nicht ohne Not verzichtet werden.

Die Richtlernziele des KMK-Rahmenlehrplans sind berufsdidaktisch und zum Teil in ihrer Formulierung fragwürdig. (Siehe z. B. 1.1. und 2.1. Haar- und Kopfhautpflege für 180 Unterrichtsstunden sind 6 Lernziele mit z. T. unvertretbarer Qualität ausgewiesen. In der Gesellenprüfung wird dieses wichtige Lerngebiet zudem nicht mehr als prüfungsrelevant aufgeführt. Neben der Wiederholung von Lernzielen (Z. B. „Beratungsgespräche unter Berücksichtigung eines angemessenen Verhaltens gegenüber Kundinnen und Kunden erläutern“) ist eine lernfeldbezogene Lernzielbeschreibung, die die Absichten der Vorbemerkungen dieses Rahmenlehrplans integriert, nicht gelungen.

Würden die Lernziele mit Bezug auf Schutzmaßnahmen und Beratungsgespräche aus den Lernfeldern gestrichen, da sie als Unterrichtsprinzip in einem handlungsorientierten Unterricht ohnehin unentbehrlich sind, würden nur noch peinlich wenig Lernziele mit fragwürdiger Qualität übrig bleiben.

Die aufgelisteten Lerninhalte in allen Lerngebieten liefern wenig Hinweise darauf, an welcher Stelle des Unterrichts die Fähigkeit erworben werden kann: „Kundinnen und Kunden unter Berücksichtigung von Gestaltungsprinzipien und Modetendenzen beraten zu können.“ (Siehe Richtlernziele 2-5) Außerdem erscheint es fragwürdig, in einem kreativen Beruf, der modischem Wandel unterliegt, *Gestaltungsprinzipien* vermitteln zu wollen. Geregelte Kreativität ist absurd.

Lernziele, die über unmittelbare Verwertbarkeit im Friseurgewerbe hinaus gehen und zur Entwicklung von Erwerbsfähigkeit außerhalb des Friseurberufs beitragen, sind kaum vorgesehen. Damit ist ein wesentlicher, tradiert Mangel in der Friserausbildung nicht verringert.

Die Inhalte in den Lernfeldern sind im Wesentlichen auf eine Aneinanderreihung von Stichworten reduziert, die individuell interpretiert werden können und die zweifellos vorhandenen Beharrungstendenzen in der Unterrichtsgestaltung begünstigen. Der postulierten Qualitätssteigerung von Berufsausbildung in diesem Gewerbe ist dadurch eher nicht gedient. Obwohl die beabsichtigte Offenheit des Lehrplans ausdrücklich begrüßt wird, weise ich auf die Gefahr

hin, dass der mit diesem Rahmenplan verbundene Entscheidungsfreiraum für Lehrerinnen nicht immer zur Verbesserung des Ausbildungsniveaus genutzt werden könnte.

Hinweise auf die Vorzüge handlungsorientierten Unterrichts ändern nichts an der gesetzlich garantierten Methodenfreiheit von Lehrern. Für die formulierten Lernziele sind methodische Umstellungen lehrerzentrierten Unterrichts nicht erforderlich. Die Schülerinnen sollen: erkennen, begründen, erläutern, beschreiben, ableiten, erklären, beurteilen, unterscheiden, auswählen. Sie sollen nicht fertigen, erproben, prüfen, erkunden, entwickeln, entwerfen, beratschlagen usw.. Selbst Beratungsgespräche sollen nicht geführt, sondern erläutert werden. Es werden keine Behandlungspläne erstellt und erprobt, wie das die Gesellenprüfung verlangt. Schutzmaßnahmen werden nicht eingehalten, sondern als notwendig erkannt und begründet.

Schlüsselqualifikationen wie z.B. Kooperationsbereitschaft und Teamfähigkeit, Selbständigkeit und Vertrauenswürdigkeit kommen in den Lernzielen ebenso wenig vor, wie die Erziehung zur Dienstleisterin, die bereit ist sich zu qualifizieren, um *Dienste leisten* zu können.

Die Menschen, als wesentlicher Bestandteil friseurkosmetischer Dienstleistung finden mit ihren Empfindungen und Absichten auch weiterhin kaum Ausbildungsinteresse im Berufsfeld Körperpflege.

Eine unveränderte Übernahme des KMK - Rahmenlehrplans kann aus o.a. Gründen nicht empfohlen werden. Bei der Lehrplanentwicklung sollte vielmehr folgendes berücksichtigt werden:

Im Mittelpunkt des Bildungsinteresses öffentlicher Berufsschulen steht die Entwicklung von berufsfeldübergreifenden Schlüsselqualifikationen, die die Erwerbsfähigkeit der Adressaten begünstigen. Berufsausbildung soll die Auszubildenden zur selbständigen Erwerbsfähigkeit qualifizieren. Die berufsbezogene Qualifikation muss an den im Beruf zu lösenden Aufgaben orientiert werden.

Fachkräfte des Friseurgewerbes haben sich besonders in zwei Aufgabenbereichen zu bewähren.

1. Kundenbezogene Aufgaben wie: Kundenwünsche nach Verschönerung bedarfsgerecht erfüllen, Beratung in Stil- und Pflegefragen, Kontakt und Zuwendung, Verbesserung der Chancen auf dem Markt menschlicher Beziehungen.

2. Betriebsbezogene Aufgaben zur Sicherung des Betriebszweckes wie: kaufmännisches Handeln, betriebswirtschaftliches Handeln, Menschenführung, Marketing.

Beide Aufgabenbereiche sind von jeder Facharbeiterin kompetent auszufüllen. Sie sind wegen des engen Kontakts zwischen Dienstleistern und Kunden in wesentlichen Teilen nicht delegierbar und somit essentieller Bestandteil beruflicher Qualifikation im Friseurgewerbe.

Sozialwissenschaftlich begründeten Anteile müssen in der Friserausbildung erheblich ausgeweitet werden. Die Friseurin ist auch Kauffrau, Expertin für nonverbale Kommunikation und benötigt Kompetenzen zum Umgang mit den Gefühlen und Wünschen von Menschen, denn zwischenmenschliche Interaktion ist auch Gefühlssache.

Gestaltungskunde, die die nonverbale, insbesondere die visuelle Kommunikation einschließt, muss eine deutlich größere Bedeutung innerhalb der Ausbildungsabsichten erhalten. Kommunikation und Ästhetik bilden die Schwerpunkte bei den kundenbezogenen Aufgaben in Friseursalons.

Der Rahmenlehrplan für die Berufsschülerinnen muss nicht alle denkbaren Inhalte und Ausbildungsabsichten des Berufsfeldes beinhalten. Eine berufsfeldbreite Grundbildung in allen Aufgabenfeldern sollte aber versucht werden. Sorgfältig begründeten Antworten auf die Frage „wozu?“ sind für die Beurteilung auch der künftigen Ausbildungsabsichten von großer Bedeutung. Sie entscheiden über die Einstufung der Ausbildungsabsichten als Ballast oder Nutzlast.

Für die Lerngebiete sollten Absichten aussagekräftigerer Art formuliert werden. Sie sollten ganzheitlichen Ansprüchen folgen, dem Persönlichkeitsprinzip dienen und ansatzweise Endverhaltensweisen beschreiben, die dem Bildungsauftrag der Berufsschule und anerkannten berufspädagogischen Grundsätzen entsprechen.

Die Erwartungen sollten unter berufsdidaktischen Gesichtspunkten und mit Blick auf die Zwischen- und Gesellenprüfungen, angemessen differenziert und konkretisiert werden. Außerdem sollten der Bildungsauftrag der Berufsschule und die didaktischen Grundsätze des KMK-Rahmenlehrplans Eingang in die formulierten Ausbildungsabsichten finden. Dass die betreffenden Lehrer und Lehrerinnen diese Veränderungen selbstständig vornehmen, ist realistisch kaum zu unterstellen.

Ein Lehrplan sollte nicht als Stoffverteilungsplan missbraucht werden. Er sollte vielmehr angeben, welche elementaren Einsichten, pragmatischen Qualifikationen, progressiven Dispositionen, personalen Intentionen und zukunftsgerichteten Zielsetzungen zu entwickeln beabsichtigt ist.

Es sollte eine stärkere Verknüpfung von Ausbildungsabsichten zwischen Fächern des berufsübergreifenden und des berufsbezogenen Bereiches erfolgen. Die berufsdidaktischen Bezüge zu dem berufsübergreifenden Bereich müssen hergestellt werden. Die Ausbildungsabsichten für die Lerngebiete: Kommunikation, Sozialpsychologie, Politik/Wirtschaft, Sport und Mathematik müssen noch formuliert werden. Die berufsbezogene Didaktik muss mehr Einfluss auf die Absichten der berufsfeldübergreifenden Fächer gewinnen. Zu diesem Zweck könnten Empfehlungen für den fächerübergreifenden Berufsschulunterricht in den Lehrplan aufgenommen werden.

Beim Erwerb von Lebenschancen in der Berufsschule finden sich die Schülerinnen in einem extrem heterogenen Lernumfeld wieder. In der Oberstufe liegen bereits mindestens 16 Jahre familiäre, gesellschaftliche und 10 Jahre schulische Sozialisation vor, die in der Regel sehr unterschiedlich verlaufen ist und von verschiedenen ethnischen, religiösen und kulturellen Einflüssen bestimmt wurde. In der Zeit vom 6. bis zu ihrem 18. Lebensjahr verbringen Kinder und Jugendliche ca. 15 000 Stunden in allgemein- und berufsbildenden Schulen. Das ist oft länger als die Zeit, die sie aktiv mit ihren Familien verbringen. Damit wird der Lebensraum Schule zu einem wesentlichen Sozialisationsfaktor im Leben der jungen Menschen. Die intendierten und funktionalen Lernprozesse, die die Jugendlichen hier durchleben, sind die Grundlage für mehr oder weniger erfolgreiche Dispositionen künftiger Anpassungs- und Innovationsleistungen. Von der Qualität dieser Sozialisation ist das individuelle Wohlbefinden von Schülerinnen und Lehrerinnen sowie das Leben in der Gesellschaft geprägt. Ob und wie eine Schule diese Aufgabe löst, ist von den kognitiven und affektiven Bedingungen abhängig, die sie professionell zu gestalten hat.

Die Berufsschule hat die Schülerinnen in zeitlich reglementiertem und begrenztem Rahmen unter der Bedingung von Pflichtveranstaltungen auf berufliche Lebenssituationen vorzubereiten. Sie ist aufgefordert, ihre Absichten mit denen der anderen - diese Schülerinnen betreffende - Lernorte, wie den Betrieben, überbetrieblichen Ausbildungsstätten und den Familien abzustimmen. Die Qualität der schulischen Sozialisation ist dabei mitentscheidend für die Entwicklung und Aufrechterhaltung von Erwerbsfähigkeit von Facharbeiterinnen. Widersprüchliche

Erziehungs- und Bildungsabsichten in den verschiedenen sozialen Handlungsräumen tragen aber eher zur Verwirrung als zur Orientierung der Jugendlichen bei.

Insbesondere in einem Berufsbildungssystem, das formale Zeugnisse als Eingangsbedingung für weiterführende Bildungsgänge fordert, sind die Sinnfragen bei didaktischen Absichten überzeugend zu beantworten. „Je stärker die soziale Differenzierung einer Gesellschaft in verschiedene berufliche Positionen mit sozialer Ungleichheit verbunden ist, desto stärker ist auch die fachlich- inhaltliche Differenzierung innerhalb des Bildungswesens mit unterschiedlichen Arbeits- und Lebenschancen verknüpft.“¹⁶⁸

Begründet durch die berufspädagogischen Forderungen nach vollständigem Lehrhandeln und den Zwängen des gestuften Bildungssystems sowie unter den Bedingungen der größeren Selbstständigkeit der Schulen bekommen deshalb besonders die Beratungs- und Innovationsfunktionen, aber auch die ungeliebte Beurteilungsaufgabe größere Bedeutung für das Lehrerinnenhandeln.

Alle Forderungen an die Schule sind auf Qualifizierung der Schülerinnen zu selbst- und mitverantwortlicher Bewältigung von Lebenssituationen gerichtet. Für Lehrerinnen im Berufsfeld Körperpflege sind das in erster Linie Situationen im beruflichen Handlungszusammenhang der Friseurinnen. Neben den kompensatorischen und edukativen Bemühungen im Unterricht sind es die präventiven Wirkungen für das soziale System, die die staatliche Berufsschule rechtfertigen.¹⁶⁹

Da sich berufliche Qualifikation nicht in Kenntnissen und Fertigkeiten erschöpft, sondern sich im wesentlichen auf Wertsysteme und Verhaltensweisen stützt, war das lange Zeit geltende Berufsbild von Friseurinnen unvollständig. Es forderte nicht zur Entwicklung von „Tugenden“ wie z. B.: Sorgfalt, Ehrlichkeit, Mitverantwortlichkeit, Selbständigkeit usw. auf, die eine erfolgreiche Anwendung von Kenntnissen und Fertigkeiten ermöglichen. Dieser Mangel wurde weder durch den Rahmenlehrplan der KMK¹⁷⁰ noch von den Lehrplänen der Länder auszugleichen versucht. Die Lernzielbeschreibungen erschöpften sich weitgehend in der Forderung nach Vermittlung von Kenntnissen, Einblicken und Überblicken. Kaum „Durchblicke“, wenig Ein-

¹⁶⁸ v. Engelhardt, M.: 1982, S.19

¹⁶⁹ Siehe auch Fingerle, K.: in Lenzen, D. (Hrsg.) 1989, Band 2, S.1329f

¹⁷⁰ Rahmenlehrplan für den Ausbildungsberuf Friseur (Beschluss der Kultusministerkonferenz vom 24. Juni 1977) zu der nicht abgestimmten Verordnung über die Berufsausbildung zum Friseur vom 12. November 1973

sichten, keine Verhaltensdispositionen oder Schlüsselqualifikationen. Im wesentlichen stellen sich die Lehrpläne als kursorische Aneinanderreihung von willkürlich ausgewählten Inhalten dar, die in den vorgesehenen Kernbereichen Biologie und Chemie im wesentlichen Wiederholungen von Zielen der Hauptschule sind, aber das dort vorgesehene Niveau auch nicht erreichen. Erst der neue KMK - Rahmenlehrplan geht in seinem allgemeinen Teil auf die Forderungen nach Schlüsselqualifikationen ein.

Auch für die Berufsschulen gelten die von den gesellschaftspolitischen Leitvorstellungen abgeleiteten Richtziele, wie: Mündigkeit, Emanzipation, Kritikfähigkeit und Mobilität sowie die Forderungen nach Erziehung zu einer Gemeinschaftsgesinnung, zu Arbeitswillen, zum eigenen Denken und zum Verantwortungsbewusstsein.¹⁷¹ In den Lehrplänen finden sich bestenfalls in der Präambel noch derartige Forderungen. Die Rückfrage, ob die aufgelisteten kognitiven und die wenigen affektiven Lernziele auch den Richtzielen dienen, wird nicht gestellt. Hinweise auf eine annähernd aufgabengerechte Lernorganisation werden ebenfalls weitgehend vermieden.

Die geringe tatsächliche Bedeutung von Verhaltensdispositionen für die berufliche Ausbildung zeigt sich auch darin, dass kein Versuch unternommen wird, diese in den Zwischen- oder Gesellenprüfungen nachweisen zu lassen. Sollten sich die Fachkundefrauen an ihre Landesverfassung, das Schulgesetz oder ihre Dienstanweisung - auch noch Jahre nachdem sie ihren Dienst abgelegt haben - erinnern, so werden sie feststellen, dass sie aufgrund der Prüfungsmodalitäten, Lehrpläne und Konferenzbeschlüsse, einen im Sinne der o.a. Richtziele vorbereiteten Unterricht nicht realisieren können, weil die verfügbare Unterrichtszeit anderweitig verplant wurde.

Um diesen Widersprüchen in kollegialer Zusammenarbeit angemessen begegnen zu können und gemeinsam mit den Fachkolleginnen Lösungen zu erarbeiten, ist eine Berufsdidaktik erforderlich, die Lösungsvorschläge anbietet. Erweisen sie sich als brauchbar, dürften sich die z.Z. unter Fachkolleginnen vorhandenen Kommunikationsprobleme in Fragen der Didaktik reduzieren lassen.

Aus der Dualität der Lernorte (Betrieb u. Schule) hat sich im Laufe der Zeit eine Pluralität entwickelt, denn die Ausbildung des Berufsnachwuchses findet lange nicht mehr nur in Betrieb und Klassenraum statt. Die Lernorte sind:

¹⁷¹Siehe auch: Landesverfassung der Freien Hansestadt Bremen vom 21.10.1947, 2.Abschnitt, Artikel 26

- Arbeitsplatz mit Kundenkontakt ermöglicht Lernen in Realsituationen
- Lehrwerkstatt: hier werden in der Regel normale Arbeitsplätze und Sozialräume zeitweise zu Ausbildungszwecken genutzt. Die Ausbildung erfolgt an Übungsköpfen und an lebenden Modellen.
- Innerbetrieblicher Unterricht mit fachpraktischen und fachtheoretischen Anteilen. Gemeint ist auch von den Betrieben veranlasster fachkundlicher Unterricht durch die Zulieferindustrie friseurkosmetischer Werkzeuge (Präparate), sowie Seminare in privaten Fachschulen, Fachgruppen der Innungen, Kooperationen von Friseurbetrieben, u.a.
- Überbetriebliche Lehrwerkstätten zur Ergänzung und Sicherung betrieblicher Ausbildungsaufgaben. Auch hier wird fachpraktisches Tun fachtheoretisch begründet.
- Am Lernort Berufsschule findet der Unterricht hauptsächlich in Klassenräumen mit üblicher – zunehmend auch mit EDV - Ausstattung statt. Daneben gibt es Werkstatträume mit salo-nähnlicher Ausstattung. Sie setzen Bedingungen für einen praxisnahen, aufgabenorientierten Theorieunterricht und ermöglichen die Visualisierung fachtheoretisch begründeter Zusammenhänge. Die oft befürchtete Konkurrenz zur betrieblichen Ausbildung können die Berufsschulen wegen der begrenzten Zeit für den Berufsschulunterricht nicht darstellen. Insofern handelt es sich eher um berufsschultypische Laborräume, die im Rahmen des dualen Systems, zu Experimenten in Warenkunde, Gestaltung, Kommunikation und Theorie der Arbeitstechniken genutzt werden.
- Einen weiteren Lernort stellt die soziale Mitwelt für interessierte Friseurinnen dar, durch Gespräche und Selbststudien mit Hilfe von Fachliteratur und elektronischen Medien gewinnen Friseurinnen weitere, berufsrelevante Einsichten, die keiner institutionellen Reglementierung bedürfen, deren fachliche Relevanz aber zuweilen größer ist, als die geplanter Seminare.

In Fällen des berufskundlichen Unterrichts treten die verschiedenen Lernorte in direkte Konkurrenz mit den Berufsschulen. Das kann ebenso abhängig davon, wie der Berufsschulunterricht und die ihn vertretenden Personen im Werturteil der Schülerinnen abschneiden und inwiefern die Zielsetzungen der ausbildenden Akteure harmonieren, zur Bereicherung wie zur Störung des Berufsschulunterrichts führen.

So vielfältig die Lernorte und Lehrer für die Ausbildung von Friseurinnen sein können, so unterschiedlich können die für den jeweiligen Unterricht leitenden Motive sein. Je nach Lernort können zeitweilig oder dauernd z.B. folgende Motive intendiert sein:

- Prüfungsbezogene Motive
- Betriebsbezogene Motive zur Verbesserung der Dienstleistung
- Betriebsbezogene Motive zur Verbesserung des kurzfristigen Gewinns
- Emanzipatorische Motive
- Motive, die das Überleben von Ausbildern und Lehrern sichern.
- Motive, die zu Abhängigkeiten und Bindungen führen.

Die Vielzahl der Lernorte und der Vielfalt intendierter Absichten auf dem Hintergrund unterschiedlicher Berufsbilder der Bildungsplaner kann es zu Unterrichtsstörungen führen, denen Berufsschullehrerinnen in zunehmendem Maße macht- und ratlos gegenüber stehen.

Während die Betriebe gemeinsam mit der Industrie an Gewinnmaximierung interessiert sind und darauf zugeschnittene Fortbildungsstrategien verfolgen, haben die Hoch- und Berufsschulen für den Friseurberuf noch kein Persönlichkeitsbild gezeichnet, das auch nur annähernd konsensfähig wäre und an berufspädagogischen Werten orientiert ist.

So unterschiedlich die Lehrerausbildung in den Universitäten und den Studienseminaren ist, so verschieden sind die Lehrpläne der Länder. „Es zeigte sich, dass nicht nur mehr formale Kriterien, wie etwa die Gestaltung der einzelnen Lehrpläne oder die zeitliche Verlagerung von Unterrichtsthemen, die einzelnen Lehrpläne voneinander unterscheiden. So sind auch Differenzen in der Gewichtung und Auswahl der einzelnen Themenbereiche festzustellen; andere Zeitrichtwerte werden für die Durchführung des Unterrichts zugrunde gelegt.“¹⁷² Die Fachtheorie wird in den Lehrplänen der Länder in sehr unterschiedliche Fächer oder Lernbereiche aufgeteilt und gleiche Lernbereiche werden mit voneinander abweichenden Inhalten verbunden. Sofern Lernziele formuliert wurden, unterscheiden sie sich von Lehrplan zu Lehrplan stark. Obwohl ein Rahmenlehrplan der Kultusministerkonferenz vom 24.06.1977 zur Orientierung vorlag, wurden die Lehrplankommissionen der Länder dadurch nicht immer zur Übernahme der Vorlage - ohne z. T. erhebliche Änderungen im Sinne abweichender Vorstellungen vorzunehmen - verleitet. Der im Jahre 1997 vorgelegte KMK - Lehrplan scheint dafür allerdings auch nicht geeignet.

¹⁷²Aschenberner, Vera 1981, S.41

Die Mehrzahl der Bundesländer hat für die Berufsschulen in der Vergangenheit eigene Vorstellungen für den Unterricht in Friseurklassen entwickelt. Das zeigt sich in den Bezeichnungen der berufsbezogenen Fächer, aber erst recht in den ihnen zugeordneten Zielen und Inhalten. In den Stundentafeln wie in den Fächern und Lernzielen des allgemeinbildenden Bereichs werden sehr unterschiedliche Vorstellungen von Berufstätigkeit und dafür erforderlicher Qualifikation deutlich: Der deutschen Sprache kommt - in einem Beruf mit hohen Ansprüchen an die verbale Kommunikationsfähigkeit - mit einer Wochenstunde kaum noch Bedeutung zu. Im Saarland gibt es laut Stundentafel keinen Deutschunterricht in Friseurklassen mehr; bei zunehmend schlechteren Sprachfertigkeiten der deutschen und der ausländischen Auszubildenden des Friseurgewerbes. Die Chance, den Beitrag der im Berufsschulunterricht vertretenen sogenannten allgemeinbildenden Fächer im Sinne Robinsons an Lebenssituationen zu konkretisieren und den Schülerinnen in einem für sie künftig immer wichtiger werdenden Lebensbereich - der Erwerbstätigkeit - Hilfen anzubieten, wird kaum umgesetzt. Auch hierzu gibt es einen Beschluss der Kultusministerkonferenz vom 08.12.1975 „Bezeichnungen zur Gliederung des beruflichen Schulwesens.“ Danach haben Berufsschulen die Aufgabe, „dem Schüler allgemeine und fachliche Lerninhalte unter besonderer Berücksichtigung der Anforderungen der Berufsausbildung zu vermitteln“.¹⁷³ Diese Forderung ist z. B. in Bremen wörtlich in das Schulgesetz übernommen worden.¹⁷⁴ Realisiert wird dieser Anspruch auch in diesem Bundesland nur zu geringen Teilen da berufsdidaktische Argumente, vorgeblich in die pädagogische Freiheit der Kollegen allgemeinbildender Fächer eingreift.

Die folgende Zusammenstellung der Stundentafeln ausgewählter Bundesländer für den Ausbildungsberuf Friseurin vermittelt einen Eindruck von der Verschiedenartigkeit der Ausbildungsabsichten (Anzahl der Unterrichtsstunden pro Woche).

Fächer \ Länder	Bayern.	Nordrhein Westfa- len ¹⁷⁵	Bremen ¹⁷⁶	Freistaat Sach- sen ¹⁷⁷	Niedersachsen ¹⁷⁸
Fachtheorie	2 h		3,3 h		**
Fachrechnen	1 h		2 h		
Gestaltung	1 h	2 h	2 h	1 h	

¹⁷³Zitiert nach: Münch, Joachim 1987, S. 99

¹⁷⁴Das Bremische Schulgesetz, vom 20.12.94, Teil II, Kapitel 2, §25 Abs.1

¹⁷⁵ Lehrplan zur Erprobung, Friseurin/Friseur, erl. am 27.10.1997

¹⁷⁶ Stundentafel für den Ausbildungsberuf Friseur/in im Lande Bremen, vom 01.08.1996

¹⁷⁷ Lehrplan für die Berufsschule Friseur/Friseurin vom 01.08.1998

¹⁷⁸ Stundentafeln für die Berufsschule im Berufsfeld Körperpflege (1.2.11.2 Grund- und Fachstufen der Berufsschule mit Teilzeit- oder Blockunterricht, SVBl. 7/96

Praktische Fachkunde	2 h				
Technologie		4 h		4 h	
Technologiepraktikum				2 h	
Wahlpflichtbereich		2 h			
Religionslehre / Ethik	1 h	1 h		1 h	*
Deutsch / Sprachen	1 h	1 h	1,6 h	1 h	*
Gemeinschaftskunde					
Sozialkunde	1 h			1 h	
Politik		1 h	1,8 h		*
Wirtschaftskunde /-lehre		1 h		1 h	
Kundenberatung und betriebliche Arbeitsgestaltung				1 h	
Sport		1 h	1 h	1 h	*
Beratung u. Verkaufskunde.		1 h			
Kommunikation			1,2 h		*
Gesamtstunden p. Woche	9 h	12 h	13 h	13 h	12 h

* 4,7 Wochenstunden insgesamt für die markierten Fächer.

** 7,3 Wochenstunden für die Fachtheorie in den Lerngebieten: Haar- u. Kopfhautpflege, Haarschneiden, formverändernde Haarbehandlung, farbverändernde Haarbehandlung, Kosmetik.

Abbildung 16 Stundentafeln ausgewählter Bundesländer für den Ausbildungsberuf Friseurin

Die Lehrplankommissionen scheinen von unterschiedlichen Vorstellungen ausgegangen zu sein. Gelänge es, hier einen Konsens zu entwickeln, könnten die „föderalen“ Unterschiede der Berufsschulbildung verringert werden. Darüber hinaus könnte das erzieherische Potential der Berufsschullehrerinnen auf der Grundlage gemeinsamer Zielvorstellungen effektiver wirken.

Berufliche Grundbildung sollte nicht von persönlichen und länderspezifischen Phänomenen der Kulturhoheit geprägt sein. Die Erfordernisse des Arbeitsmarktes machen horizontale Mobilität und Abstimmungen der institutionalisierten beruflichen Bildung erforderlich. Deren Resultate sollten nicht nur in mehr oder weniger beachteten Plänen ihren Niederschlag finden, sondern sehr flexibel auf Veränderungen der Anforderungen an Friseurinnen und Lehrerinnen reagieren bzw. agieren können.

Überregionale Lehrerinnenfortbildung mit dem Ziel, die Berufsschulbildung zu verbessern, kann nur dann den gewünschten Erfolg haben, wenn die Verständigung über Ausbildungsziele mit allgemein verständlichen, nicht individuell interpretierbaren Begriffen erfolgt. Wechseln Lehrerinnen z.Z. von einem Bundesland in ein anderes, so haben sie sich in vielen Fällen in eine

andere Fachterminologie und Denkweise hineinzufinden, obwohl sie weiterhin Friseurinnen ausbilden. Die Berufsschule könnte mit einer ansatzweise gemeinsamen aufgabenorientierten Berufsdidaktik für die Ausbildung von Friseurinnen eine wesentlich größere Bedeutung erlangen, weil sie ihre personellen Ressourcen besser nutzen würde.

Berufspädagogisch legitimierte Wertvorstellungen von Persönlichkeitsbildung und Berufsqualifikation von Friseurinnen werden sich wahrscheinlich mit Hilfe der Berufsschulen nur dann durchsetzen lassen, wenn es unter den dafür verantwortlichen Fachlehrerinnen zu Annäherungen in den berufsdidaktischen Ansätzen kommt. Diesen Konsens gibt es nach Kenntnis des Autors zur Zeit nicht. Die Berufsschule ist demnach unter didaktischem Aspekt ebenso wenig ein einheitlicher Lernort wie der Betrieb.

Voraussetzung für eine sinnvolle Aufgabenteilung in der Berufsausbildung zwischen den Ausbildungspartnern des dualen Systems sind Verabredungen, die dann auch eingehalten werden. An verbindlichen, sorgfältig abgestimmten Vereinbarungen fehlt es jedoch. Die zeitliche und inhaltliche Gliederung von betrieblichem Ausbildungsplan (empfohlene Anlage zum Berufsausbildungsvertrag) und dem KMK - Rahmenlehrplan wurde nicht realisiert. Die letztlich individuellen betrieblichen Ausbildungspläne und der im wesentlichen von der Persönlichkeit der Lehrerin geprägte Unterricht an Berufsschulen lassen nicht den Schluss zu, dass eine Ausbildung auf ein gemeinsames Ziel hin erfolgt. Um das zu erreichen, bedarf es einer Ausbildungsabsicht für qualifizierte Friseurinnen, die berufspädagogisch begründet ist und von einer Mehrheit, der für die Berufsausbildung von Friseurinnen Verantwortlichen akzeptiert wird.

Institutionell bedingte Unterrichtsstörungen treten auch auf, wenn die Ausstattung der Schulen mit Fachräumen und Lehr-/Lernmitteln vernachlässigt wird. Das wirkt sich besonders in solchen Bereichen des Berufsbildes aus, in denen der weitaus größte Teil der Friseurbetriebe mangels Ausstattung und Angebot nur begrenzt ausbildungsfähig ist. Das trifft in besonderem Maße für die pflegende und dekorative Hautkosmetik zu, in der selten bis zur Anwendungsreife ausgebildet wird. Hier reicht es mit Hilfe der überbetrieblichen Ausbildung oft gerade so weit, dass die Gesellenprüfung bestanden werden kann. Mit Unterstützung der Berufsschulen hätte das Friseurgewerbe in der Realisierung seiner Absicht, die Hautkosmetik im Friseursalon besser zu etablieren, schon wesentlich weiter sein können. Die Hautkosmetik ist zwar seit vielen Jahren Bestandteil des Berufsbildes und Gegenstand von Gesellenprüfungen, sie konnte jedoch bislang nicht zur Standardleistung des Friseurgewerbes entwickelt werden.

2.3.3 Lehrerausbildung im Berufsfeld Körperpflege als eine mögliche Ursache für Unterrichtsstörungen.

Die Lehrerausbildung für das Friseurgewerbe setzte im 20. Jahrhundert ein. Zunächst übernahmen Friseurmeister den fachbezogenen Berufsschulunterricht. Sie definierten aus ihrer Berufspraxis heraus die Inhalte und Ziele des Fachkundeunterrichts. Nachdem eine Hochschulausbildung auch für Berufsschullehrerinnen erforderlich wurde, konnten sich viele Berufe an bereits vorhandenen Diplom- oder Ingenieurstudiengängen orientieren und sich zum Teil mit entsprechenden Absolventen als Lehrer ausstatten. Damit war für diese Berufe die Berufswissenschaft weitgehend gefunden. Nicht so für das Friseurgewerbe; für die Friseure gab es keine aktuelle Verbindung zu einem Hochschulfach. Als die an den Berufsschulen unterrichtenden Friseurmeister durch akademisch ausgebildete Berufsschullehrer ersetzt werden sollten, gab es kaum welche. Das hatte lange Zeit zur Folge, dass Überhänge in anderen Berufen im Berufsfeld Körperpflege beschäftigt wurden. Der Fachkundeunterricht in Friseurklassen wurde lange Zeit von fachfremden Lehrerinnen und Lehrern (z.B. Textil, Ernährung, Elektrotechnik) mit den Unterrichtsmaterialien der Friseurmeister durchgeführt.

Lehrer sollten über die Kompetenzen verfügen, die sie bei den Schülern zu entwickeln beabsichtigen. An den Berufsschulen des dualen Systems sind es in erster Linie die der berufsbezogenen Theorie. Psychomotorische Fertigkeiten sollen nicht vernachlässigt werden, die Verbindung zwischen Theorie und Praxis, zwischen Denken und Handeln soll hergestellt werden. In den Betrieben ist der Faden wieder aufzunehmen und in praktische Handlungskompetenz zu überführen, indem die theoretisch begründete Handlungsweise durch den Meister ggf. erweitert und durch Übungen zur Anwendungsreife entwickelt wird.

Die nicht akademisch ausgebildeten Fachpraxislehrer, hatten aufgrund ihrer praktischen Erfahrungen im Friseurberuf und ihres praxisorientierten Ansatzes beachtliche Ausbildungserfolge. Wenn mit der Akademisierung der Berufsschullehrerausbildung eine qualitätssteigernde Absicht verbunden war, so gab es dafür lange keine überzeugenden Anzeichen. Das zeigte sich darin, dass sich die verwendeten Fachbücher und die Lehrpläne unter ihrem Einfluss zunächst nicht änderten. Daran wird sich zumindest so lange auch nichts ändern, wie sich die Lehrer in Friseurklassen und die Hochschulen ihrer Verantwortung gegenüber dem Friseurberuf entziehen. Sie stellen doch das Bindeglied zu den beruflich relevanten Wissenschaften dar und ihnen kommt ein Mitspracherecht bei der Berufsausbildung von Friseuren und deren Lehrerinnen zu. So sollten sich - vom Anspruch her - die Lehrer, die das auf den Friseurberuf ausgerichtete

Hochschulstudium erfolgreich abgeschlossen haben, durch deutlich höhere berufspädagogische Kompetenz von den Lehrern für Fachpraxis oder den Seiteneinsteigern aus anderen Berufen unterscheiden. Dass das oft nicht der Fall ist, darf als offenes Geheimnis betrachtet werden. Weil die eigentliche Qualifizierung für den Unterricht erst während der zweiten Ausbildungsphase mit Hilfe der eingeführten Berufsschulbücher erfolgt. Darüber hinaus geben die Zwischen- und Gesellenprüfungsanforderungen die Inhalte und Ziele für den Unterricht vor. Mit den an Hochschulen ausgebildeten Berufsschullehrern ist dem Friseurberuf ein akademischer Unterbau zugewachsen, der – wie nachgewiesen wird – falsch ausgebildet wurde.

Die Lehramtsstudenten dieser Fachrichtung erfahren nur geringe Orientierungshilfe bei der Suche nach beruflicher Qualifikation, weil die betreffenden Hochschulen immer noch auf der Suche nach einer Leitwissenschaft sind, die den Charakter dieses Fachs zu beschreiben in der Lage sein soll. Hintergrund dieser Überlegungen ist oft der Wunsch, die akademische Reputation dieser Studienrichtung zu begründen. Resultat ist ein – für das Lehramt in Friseurklassen - über weite Strecken praxisfernes naturwissenschaftlich dominiertes Studium. So startet der Lehramtsanwärter als Student, Referendar und Junglehrer eher in ein frustrationsbetontes denn lustbetontes Berufsleben. In der Regel werden die naturwissenschaftlichen Qualifikationen in Veranstaltungen für Diplomstudenten erworben, deren Ansprüche und Interessen sich stark von denen der künftigen Lehrer in Friseurklassen unterscheiden. Zumindest unterschwellig ist das Studium durch den Verdacht belastet, dass die Anstrengungen intellektueller Art in keinem vernünftigen Verhältnis zum beruflich verwertbaren Nutzen stehen. Dieser Verdacht wird oft schon in den ersten Tagen der Referendarausbildung zur Gewissheit. Jetzt setzt das autodidaktische Studium der Fachkunde ein. Der Strohalm, mit dem man das rettende Ufer erreichen möchte, um vor der Klasse nicht ins Schwimmen zu kommen oder bei Unterrichtsbesuchen der Fachleiter gar unterzugehen sind wieder die eingeführten Fachkundebücher und Unterrichtshilfen der Ausbildungsschule. Somit findet das Fachkundestudium zu großen Teilen in der zweiten Ausbildungsphase der Lehrerausbildung verdeckt statt, was den Referendar einer nicht geplanten und nicht wünschenswerten Doppelbelastung aussetzt. Hinzu kommen die Erwartungen der Fachleiter an die pädagogische und berufsdidaktische Entwicklungsfähigkeit. Das Maß dieser Entwicklung ist denn auch entscheidend für den künftigen Berufserfolg der Lehrer, der sich für ihn u.a. im Erfolg seiner Schüler zeigt.

Damit ist die Frage nach einer sinnvollen Leit- bzw. Bezugswissenschaft für die Lehrerstudenten schon fast beantwortet. Berufsschullehrer sollen keine Natur- oder gesellschaftswissenschaftlich orientierten all-round-Dilletanten sein, sondern ihr berufliches Selbstbewusstsein auf pädagogischen Qualifikationen gründen. In unserem Fall auf die Berufspädagogik für das Berufsfeld Körperpflege. Er sollte sich nicht als Erfüllungsgehilfe gar nicht oder schlecht begründeter Ausbildungsvorschriften missbrauchen lassen. Der Berufspädagoge ist dort gefordert, wo es um Ziel- und Inhaltsentscheidungen für den ihm zugeordneten Beruf geht. Die Fachwissenschaftler für das Friseurhandwerk sind z. Z. die Lehrer an berufsbildenden Schulen. Ihnen obliegt es, die Bildungsziele und -inhalte auszuwählen. Sie sind dort gefordert wo es die als richtig und wertvoll erkannten Bildungsgüter zu vermitteln gilt. Von ihnen sind wissenschaftlich begründete Entscheidungen über die berufsbildenden unterrichtlichen Absichten zu verlangen. Darüber hinaus müssen sie sich als praktizierende Pädagogen bewähren, dem Feld ihrer eigentlichen "Berufung".

So wird das Verhältnis von Fachwissenschaften und Fachdidaktik auch für die Ausbildung der Lehrer für Friseurklassen zum entscheidenden Problem. Denn nachdem die Naturwissenschaften Chemie und Biologie als dominierende Bezugswissenschaften für dieses Lehramtsstudium ausgemacht waren, konnten sich Zweifel ob der Richtigkeit dieser Entscheidung an keiner Hochschule so recht durchsetzen.

Mit der Akademisierung auch der Berufsschullehrerausbildung waren Entscheidungen über Studieninhalte zu fällen. Es galt, Studiengänge zu entwickeln, die einerseits die Studentinnen auf ihren Lehrberuf vorbereiten sollen und andererseits diese in die Lage versetzen, Friseurinnen im Rahmen des dualen Systems zur Berufs- und Erwerbsfähigkeit zu verhelfen. Berufsbildungsgänge sollten sich an der beruflichen Praxis orientieren, für die sie auszubilden beabsichtigen. Fehleinschätzungen der jeweiligen Anforderungen haben eine Fehlausbildung zur Folge, die zu Lasten gesellschaftlicher Ressourcen sowie zu Lasten der Lernenden gehen. Unterrichts- und Lernstörungen wären seltener, wenn die Betroffenen im Ausbildungsbetrieb, der Berufs- und der Hochschule ihre Absichten kontinuierlich untereinander abstimmen würden.

Die Entscheidung für eine wissenschaftliche Ausbildung auch der Berufsschullehrerinnen führte bis heute nicht zu der wünschenswerten Klarheit in den Zielen. Weder die Berufsbilder von Fachkundefachlehrern in Friseurklassen noch das von Frisuren bieten - sofern sie überhaupt vorhanden sind - einen zufriedenstellenden Rahmen für die jeweilige Berufsausbildung.

Während für die Berufsausbildung von Friseurinnen eine für die Bundesrepublik Deutschland geltende Verordnung¹⁷⁹ über die fachbezogenen Ausbildungsinhalte erlassen wurde, haben die für die Ausbildung von Berufsschullehrern mitverantwortlichen Hochschulen jeweils eigene Vorstellungen von Berufsqualifikation für Lehrerinnen in Friseurklassen bzw. Studieninhaltsordnungen entwickelt. (Siehe Anlagen 5 bis 8)

In den ehemals sechs, (jetzt vier) Studienstandorten wurden demnach sechs verschiedene Fachkundefächer -, Typen“ ausgebildet. Verschiedenartigkeit im Weg kann eine Bereicherung sein, im Ziel jedoch sollte weitgehender Konsens gesucht werden. Da dieser Konsens nicht hergestellt wurde, musste das Vorhaben misslingen. Keine der sechs Hochschulen hat bisher tatsächlich Lehrer für den einzigen Beruf im Berufsfeld Körperpflege - Friseure - aufgabengerecht ausgebildet.

In Darmstadt wurden Lehrer für die Studienrichtung Chemisch - Technisches - Gewerbe ausgebildet. Der Friseurberuf ist jedoch weder ein chemisches noch ein technisches Gewerbe. In Essen und Hannover galt es Lehrer für die Fachrichtung Biotechnik auszubilden. Also - verkürzt ausgedrückt - Lehrer, die sich mit der technischen Nutzbarmachung von Organismen vertraut machen sollen. (Welch ein Zynismus in diesem Zusammenhang!) Die Adressaten friseurkosmetischer Dienstleistungen sind jedoch mehr als biochemische Stoffwechselsysteme, die man sich nutzbar macht. Darüber hinaus gehört es nicht zum Dienstleistungsumfang von Friseuren auf biologische Vorgänge aktiv Einfluss zu nehmen. Sieht man von geringfügigen prophylaktischen Maßnahmen der pflegenden Hautkosmetik und der Hygiene ab, befassen sich die Friseurinnen vorwiegend mit den leblosen Anhangsgebilden (Nägel u. Haare) der Haut sowie den bereits verhornten, also ebenfalls leblosen äußersten Hautschichten in gestalterischer und pflegender Absicht. Hierzu sind nur geringe biologische, bzw. medizinische, eher jedoch sozialpsychologische Einsichten hilfreich.

Die Universität Hamburg hat nach der TH Darmstadt die zweitlängste Tradition in der Ausbildung von Lehrern für das Berufsfeld Körperpflege. Hier war es zunächst der Studiengang Hygiene, jetzt ist es wie in Osnabrück der Studiengang Körperpflege, der für diese Berufsschullehrerausbildung verantwortlich zeichnet. Die Studiengangplaner meinten (hoffentlich) Friseure, dachten aber mehr an Körperpfleger und Gesundheitsberufe und waren ganz schnell wieder

¹⁷⁹Der Bundesminister für Wirtschaft Verordnung über die Berufsausbildung zum Friseur,; Bundesgesetzblatt Jahrgang 1997 Teil I Nr. 4, Bonn am 29.01.1997.

bei den Naturwissenschaften Chemie und Biologie/Medizin. So setzten auch diese Studiengänge weiterhin auf Wissenschaften, die - wie an den Kundenmotiven und den beruflichen Anforderungen an Friseurinnen ablesbar - für den Friseurberuf nur geringe Bedeutung haben und leisten einer Fehlusbildung von Lehrerinnen für Friseurklassen Vorschub. Wenn sich die betroffenen Hochschulen den Friseurberuf und die dort geforderten Handlungskompetenzen vergegenwärtigen würden, müssten sie feststellen, dass sie an den Bedürfnissen ihrer Adressaten weitgehend vorbei qualifizieren.

Zu Unterrichtsstörungen kommt es, wenn die so vorbereiteten Lehrerinnen und Referendare ihr erworbenes „Fachwissen“ der Naturwissenschaften und Medizin, den aus- und fortzubildenden Friseurinnen als Berufswissen anbieten. Hier treffen nämlich sehr unterschiedliche Erfahrungen aufeinander. Friseurinnen wissen sehr genau, dass sie ihre Präparate nicht selbst herstellen oder gar entwickeln müssen. Sie benutzen die berufsrelevanten Produkte der Industrie als das was sie sind, als Werkzeuge, um die Aufgaben der pflegenden und dekorativen Friseurkosmetik zu erfüllen. Dabei müssen sie zielgerichtet auswählen und nach Anweisung der Hersteller anwenden. Friseurinnen können nur sehr begrenzt gesicherte Wirksamkeitsnachweise über Präparate erbringen. Derartige Nachweise sind von den Herstellern der Präparate zu liefern. Darüber hinaus hat Friseurkosmetik mit Medizin tatsächlich gar nichts zu tun. Denn Medizin ist Heilkunde und verwendet Heilmittel. Friseurinnen haben es mit gesunden Menschen zu tun und sind gehalten, die Bedienung kranker Kundinnen aus hygienischen, fachlichen und gesetzlichen Gründen abzulehnen. Die Verwendung systemisch wirksamer Präparate ist ihnen deshalb aus guten Gründen untersagt.

Wie die von Jürgen Schneider erstellte Übersicht über die vor der Neuordnung der Studiengänge an den betreffenden Hochschulen verbindlichen Lehrangebote zeigt, handelt es sich nicht um ein Problem von Begrifflichkeiten; denn sie sind ihrer Bedeutung entsprechend mit Inhalten gefüllt worden. Die naturwissenschaftlichen Studienanteile sind auch weiterhin in allen zur Zeit, für die Ausbildung von Fachkundefachlehrern in Friseurklassen existierenden Studiengängen überdimensioniert worden. (Siehe Anlagen 5 – 8)¹⁸⁰ Dadurch wird die Fehlusbildung von Berufsschullehrerinnen in diesem Berufsfeld fortgeschrieben.

Standort der Hochschule	Chemie/ Physik	Biologie/ Medizin	Soziologie/ Psychologie/ Ästhetik	Form- und Farbgestal- tung	Arbeitsver- fahren der Körperpfle- ge	Fach- didaktik	Sonstige
Darmstadt 100%=75 SWS	89 % G=75% B=14%	1 % G=1%	0	0	3 %	7 %	0
Essen 100%=86 SWS	ca.34,5% G=23% B=11,5%	ca.32,5% G=21% B=11,5%	0	10,5% G=7% B=3,5%	6 %	16,5 %	0
Hamburg 100%=80 SWS	17,5 % G=7,5% B=15%	22,5 % G=7,5% B=15%	6 % B=6%	11 % B=11%	19 %	10 %	14 %
Osnabrück 100%=72 SWS	35 % G=18% B=17%	36 % G=8% B=28%	3 % B=3%	11 % G=8% B=3%	8 %	7 %	0

G = Grundlagenkenntnisse der jeweiligen Fachwissenschaft bzw. des Gegenstandsbereiches
 B = Lehrangebote mit Berufsbezug zum Berufsfeld Körperpflege
 SWS = Semesterwochenstunden

Abbildung 17 Vergleich der verbindlichen Lehrangebote der Studienpläne des Studiengangs Lehramt für das Berufsfeld Körperpflege der vier Standorte in der Bundesrepublik Deutschland in % (100 % = Gesamtangebot)¹⁸¹

So wird eine Berufstheorie entwickelt und fortgeschrieben, die für die Praxis im Friseursalon und in der Berufsschule nur geringe Bedeutung hat. Die Legitimation für dieses praxisferne Studium wird mit Hinweis auf die naturwissenschaftlichen Fachsystematiken versucht. In der Berufsschule wird auf die voraussichtlichen Prüfungsaufgaben - oder besser gesagt Prüfungsfragen - verwiesen, die vorher von Lehrerinnen formuliert worden sind.

Schülerinnen erwarten von ihren Lehrerinnen überzeugende Begründungen für die im Unterricht geforderten Lernleistungen. Fallen diese Begründungen nicht zufriedenstellend aus, kann es zu Widerständen und Konflikten kommen, die von den Lehrerinnen zum Anlass für didaktische Konsequenzen genommen werden können. An dieser Stelle treten die Folgen des geringen

¹⁸⁰ Eine aktuelle, an den Semesterwochenstunden orientierte Übersicht der Studiengänge für das Lehramt an beruflichen Schulen im Berufsfeld Körperpflege befindet sich in Anlage 9

¹⁸¹ Schneider, Jürgen 1990, S. 10

Stellenwertes der Fachdidaktik¹⁸² an den Hochschulen und die didaktischen Defizite in der Lehrer-aus- und Lehrerfortbildung deutlich zutage.

Die so strukturierte Lehrerinnenausbildung führte zu einer Vertiefung der Gegensätze zwischen Berufsschulen und Praktikerinnen des Friseurgewerbes und trägt entscheidend dazu bei, dass das duale Berufsbildungssystem, in dieser Branche, weit hinter den Erwartungen zurückbleibt. Wie es scheint gibt es erhebliche Wahrnehmungsunterschiede zwischen praktizierenden Friseurinnen und Lehrerinnen an Berufs- und Hochschulen, wenn es um Praxisrelevanz der durch die Naturwissenschaften dominierten Fachtheorie geht. Auch das kann sich in Unterrichtsstörungen niederschlagen, denn erfahrene und erfolgreiche Friseurunternehmer schätzen den Wert des Fachtheorieunterrichts an Berufs- und Meisterschulen eher gering ein. Die Grundlagen für ihre beruflichen Kompetenzen führen leistungsfähige Friseurinnen i.d.R. nicht in erster Linie auf den Besuch der staatlichen Berufsschulen und der Meisterschulen, sondern auf an der Praxis orientierte privatwirtschaftlich organisierte Fortbildungsseminare und das eigene Engagement zurück. Einige der Ausbilderinnen vermitteln ihren Auszubildenden diese Einsicht sehr überzeugend, bevor sie diese pflichtgemäß zum Berufsschulbesuch freistellen. Derartig demotivierte Schülerinnen verlangen wieder besondere pädagogische Zuwendung von ihren Berufsschullehrerinnen.

2.3.4 Fazit

Die Symptome für Unterrichtsstörungen, ihre Ursachen und mögliche Maßnahmen sind vielfältiger Art¹⁸³. Sie unterliegen subjektiver Bewertung und verlangen individuelle Reaktionen. Unterrichtsstörungen sind Bestandteil des beruflichen Alltags von Lehrerinnen in Friseurklassen und lenken die Aufmerksamkeit auch auf Disziplinprobleme und Qualifikationsdefizite, die bei der Lehrerin zu suchen sind. Sie werfen Fragen an die Lehreraus-, Lehrerfort- und Lehrerweiterbildung auf und weisen auf die Bedeutung der Berufsdidaktik als berufliche Leitwissenschaft für Lehrerinnen in Friseurklassen hin. Die Berufsdidaktik als Marketingtheorie für das Produkt Berufsschulunterricht ist aufgefordert Hilfestellung zu einer sinnvollen Lehrtätigkeit zu leisten. Denn Schule hat die Aufgabe nachwachsende Generationen auf ihre Rolle in der Gesellschaft vorzubereiten. Sie sollte den Nachwuchs auf seine Beteiligungspflichten einstellen,

¹⁸²In der von Jürgen Schneider erstellten o.a. Übersicht kommt die Fachdidaktik, was die zeitlichen Studienanteile betrifft, noch vergleichsweise gut weg, weil er Lehrveranstaltungen wie: "Projektseminare (Projekt I, II und III) zu ausgewählten Problemen der fachbezogenen Chemie oder fachspezifischer Gestaltung von Haut und Haaren oder fachbezogene Hygiene einschließlich Arbeitsmedizin oder Dermatologie, Kosmetologie, Haartechnologie ..." der Fachdidaktik zugeordnet hat, weil er der Ansicht war, es handele sich um didaktische Fragestellungen. (Siehe Schneider, Jürgen 1990, S.11.)

Selbst- und Mitverantwortung übernehmen zu können. Berufsausbildung ist Vorbereitung auf den Eintritt in das Erwerbsleben, das immer seltener in dem Beruf beendet wird, in dem es begonnen wurde. In jedem Fall sollte der Start ins Erwerbsleben mit dem ersten Beruf gelingen. Mit jeder Abschlussprüfung sind Erwartungen in Bezug auf den Qualifikationsgrad in einer bestimmten Verwendung verknüpft. Die Lehrerinnen im Berufsfeld Körperpflege werden während ihres Studiums nur auf wenige der von ihnen zu lösenden Aufgaben als Berufsschullehrerinnen vorbereitet.

Arbeitgeber verfolgen oft eine „just-in-time“-Ausbildungsstrategie, d. h., dem Auszubildenden werden ganz gezielt nur die Kenntnisse und Fertigkeiten vermittelt, die am derzeitigen Arbeitsplatz erforderlich sind. Das dürfte ein Grund dafür sein, dass einem Großteil der Facharbeiterinnen im Friseurhandwerk nur noch ein kleines Repertoire an Gestaltungstechniken zur Verfügung steht und kaufmännische Kompetenzen nicht als relevant für die Ausbildung angesehen werden. Auch Hochschulen richten ihre Bildungsgänge eher nach internen Gegebenheiten als nach den voraussichtlichen Verwertungsinteressen ihrer Studenten aus. Berufliche Lernprozesse sollten, wollen sie eine, die Emanzipation fördernde Berufserziehung verwirklichen, dem beruflich Lernenden helfen, eine Qualifikation zu erreichen, die es ihm ermöglicht, individuell und kollektiv handelnd die als unbefriedigend empfundenen Ausbildungs- und Arbeitsbedingungen zu verändern.

Den betrieblichen Ausbildern fällt es oft schwer die notwendigen Anpassungsprozesse an veränderte Berufsbedingungen zu vollziehen obwohl sie dem ökonomischen Druck besonders unterliegen. Noch schwieriger scheint es für die staatlich organisierte berufliche Bildung zu sein, Studien- und Lehrpläne zu evaluieren, um ihnen den erforderlichen Sinn zu geben und zu erhalten. Hier fehlt ein externer Anpassungsdruck fast völlig. Außerdem sind die Arbeitsbedingungen in der Schule eher den Bedürfnissen der Lehrerinnen angepasst worden als den pädagogischen Notwendigkeiten für die Schülerinnen. Berufsausbildung muss sich, will sie ernstgenommen werden und sinnvoll sein, an den derzeitigen und so weit möglich an künftigen Anforderungen des Erwerbslebens orientieren, um sie in den Ausbildungsrahmenplan sowie in Studien- und Lehrpläne einfließen zu lassen.

Eine besondere Herausforderung für Lehrerinnen in Friseurinnenklassen ist die Heterogenität dieser Lerngruppen. Sie muss mit gravierenden Unterschieden z. B. in Kenntnissen, Fähigkei-

¹⁸³Vgl. Meyer, Hilbert, 1987, Praxisband, S.226ff

ten, Fertigkeiten, Sozialverhalten und Lernmotivation umgehen. Da es im Unterricht auch auf den Kontakt zu den Schülerinnen ankommt ist es erforderlich, den psychologisch richtigen Zugang zu ihnen zu finden. Lehrerinnen versuchen zu erfahren, was die Schülerinnen von dem Unterricht erwarten und was sie für den erfolgreichen Abschluss dieses Bildungsgangs noch benötigen. Um die Bedürfnisse und Einstellungen der Schülerinnen zu erfahren, reichen die Gespräche und Lernkontrollen im Unterricht in der Regel nicht aus. Veranstaltungen außerhalb des Klassenraums, in einer ungezwungenen Atmosphäre können aus dieser Sicht pädagogisch wertvoll sein. Zu diesem Zweck müssen Lehrerinnen ihre Kommunikationsfähigkeit entwickeln. Mit Techniken wie z. B. der Transaktionsanalyse, des aktiven Zuhörens und des neuro-linguistischen Programmierens steht der Lehrerin, potentiell ein Instrumentarium zur Verfügung, das sie während ihrer Ausbildung oft nicht kennengelernt hat.

Eine Fachkundelehrerin ist Fachfrau der Berufspädagogik und als solche Expertin für Berufsausbildung in ihrem Berufsfeld. Anerkennung in dieser Funktion muss sie sich durch angemessenes Engagement gegenüber Ausbildungspartnern, Eltern und Schülerinnen erst erwerben. Soll der Erfolg der Arbeit in der Klasse gesichert werden, bedarf es der Betreuung der Schülerinnen und nicht nur einer Mindestanzahl von Tests und Klassenarbeiten, die zur Zensurenfindung dienen. Die Schülerinnen sollten deutlich erkennen, dass deren Bedürfnisse und Wünsche erfüllt werden sollen und dass das Unterrichtskonzept diesem Zweck dienen soll.

Für das Verhältnis zwischen Schülerinnen und Lehrer spielt auch die nonverbale Kommunikation in der Klasse eine entscheidende Rolle. Mimik, Tonfall und Gestik sind ebenso wie die Gestaltung des Klassenraumes, für die Atmosphäre in der Klasse mitverantwortlich. Darüber hinaus sind die verwendeten Unterrichtsmaterialien also die Lern- und Lehrhilfen begründet auszuwählen. Ihre Auswahl signalisiert den Schülerinnen inwiefern die Lehrerin sich mit ihrer Aufgabe identifiziert und sich bemüht, den Schülerinnen eine echte Hilfe zu sein. Gelingt es der Lehrerin auf diesem Gebiet überzeugend zu wirken, wird sie die möglichen Ursachen für Unterrichtsstörungen erheblich reduzieren und damit eine wirksame, persönliche Gesundheitsprophylaxe praktizieren. Auch das äußere Erscheinungsbild der Lehrerin sollte nicht im Widerspruch zu ihrer Absicht im Unterricht - zur Schönheitspflege auszubilden - stehen.

Um ihren Aufgabenstellungen gerecht werden zu können, müssen die Lehrerinnen einen möglichst engen Kontakt zur beruflichen Praxis der Friseurinnen pflegen. Darüber hinaus sind sie gehalten, die wissenschaftlichen Entwicklungen der fachlichen Berufskunde und der Berufs-

pädagogik zu verfolgen und die so gewonnen Einsichten in ihre Berufstätigkeit einzubinden. Auch hier gilt: Stillstand ist Rückschritt. Kommt es auf jede Meisterin in den Friseurbetrieben bei der Ausbildung von Friseurinnen an, so ist in den Schulen jede Lehrerin für „ihren“ Bildungsgang verantwortlich. Die notwendigen Fortbildungsmaßnahmen müssen angeboten und wahrgenommen werden. Denn die Attraktivität eines Ausbildungsganges ist von seinem Gebrauchswert für die Teilnehmerinnen abhängig.

2.4 Neue nachfrageorientierte Anforderungen an die Ausbildungsinhalte im Berufsfeld Körperpflege

Die „Dichter Studie“ empfiehlt, die Dienstleistungen der Friseurinnen an den Motiven und Bedürfnissen der Kunden zu orientieren, die diese veranlassen, Friseurinnen aufzusuchen. Wohlbefinden und Beratungsleistungen werden in Verbindung mit dem Kontaktmotiv und dem Schönheitsmotiv gesucht. Daraus resultieren zwei adressatenbezogene Leistungsbereiche, Schönheit mit seinen gestalterischen und pflegerischen Aspekten und Kontakt mit seinen verbalen und nonverbalen Anteilen. In beiden Fällen gilt es, über spezielle Kenntnisse zu verfügen und Verfahren (Methoden, Techniken) zu beherrschen um gewünschte Resultate zu erzielen. Um ein Erwerbseinkommen zu erzielen wird die Dienstleistung im Rahmen eines Wirtschaftsunternehmens gegen Honorar angeboten. Die Leistung entsteht durch die Verbindung von vorsätzlich inszenierten Erscheinungsbildern und deren gewünschter – im wesentlichen kommunikativer - Wirkung.

Da die Prioritäten in der Ausbildung von Friseurinnen in der Vergangenheit auf naturwissenschaftlichen Aspekten gelegen haben, wurden die eigentlich wichtigen Problembereiche von Kommunikation und Ästhetik nur ansatzweise und oberflächlich behandelt.¹⁸⁴ Der Ausbildungsstand des Friseurgewerbes zu Fragen der Schönheit, Farb- und Stilberatung, der Kommunikation und des kaufmännischen Handelns sind stark defizitär und Grund für geringwertige Dienstleistungen sowie relativ geringe Durchschnittseinkommen. Auf einige wichtige Aspekte soll im Folgenden hingewiesen werden, ohne damit den Anspruch zu erheben, alle in diesem Zusammenhang aufzuwerfenden Fragen abschließend behandelt zu haben.

2.4.1 Berufliche Leistung im Dienste der Schönheit.

Sobald ein Mensch in den Gesichtskreis anderer gelangt, betritt er eine Bühne, er übernimmt eine Rolle und stellt sich dar. Vorher wird Maske gemacht, er stattet sich mit Accessoires aus

und kostümiert sich. Abhängig vom Lebensalter, Geschlecht und vom gesellschaftlichem Umfeld wird ein Erscheinungsbild inszeniert; oftmals um triebgesteuerte Absichten¹⁸⁵ zu realisieren. Diese Inszenierung erfolgt bewusst, soll Zwecken dienen und nützlich sein. Für den jeweiligen Menschen können sich wegen dieser Absichten Probleme ergeben, zu deren Bewältigung Rat und tätige Hilfe auch bei der Friseurin gesucht wird.

2.4.1.1 Was ist Schönheit?

Die Gestalt des Äußeren gab zu allen Zeiten Hinweise auf Standesunterschiede, Herkunft und Zeitgeist. Sie signalisierte z. B. Würde, Macht und Erotik. Diese Funktion ist bis heute erhalten. Ihre Ausdrucksmittel sind vielfältig und werden je nach Selbstbild und Zielsetzung in Abhängigkeit vom jeweiligen sozialen Umfeld variiert. Religiöse, politische oder wirtschaftliche Macht setzt für Schönheit mehr oder weniger strenge Normen oder Regeln. Im Erwerbsleben und in der Freizeit werden diese Regeln von den Menschen beachtet, um z. B. sozial akzeptiert zu werden oder um dem Selbstbild von "gutem Aussehen" zu entsprechen.

Wenn es darum geht, ganz konkret Urteile über Schönheit abzugeben, ist der Konflikt vorprogrammiert. Fast jeder findet etwas anderes "schön"; gleichgültig, ob es um Kunst, wie Gemälde oder Musik, um Häuser, um Gebrauchsgegenstände, um Farben, Kleidung oder um das Aussehen anderer Menschen geht. Die modeschaffenden Berufe leben von den unterschiedlichen Schönheitsempfindungen und nutzen diesen Umstand zur Entwicklung neuer resp. modifizierter Produkte.

Diese Einsicht ist im Friseurgewerbe nicht in ausreichendem Maße verbreitet. Hier empfinden sich Fachleute immer noch zu oft als allein entscheidungsfähige Experten in Schönheitsfragen und fühlen sich berufen, darüber abschließend zu bestimmen, in welche Form Haare geschnitten, umgeformt oder farblich verändert werden müssen, damit das Resultat schön wird.

Bei der Beurteilung äußerlicher Schönheit von Gegenständen und Personen spielen Harmonie und Proportionalität eine große Rolle. Erfolgreiche Industriedesigner haben erfahrungsgemäß den größten Erfolg, wenn sich das Produkt neben seiner Funktionalität durch ein hohes Maß an Proportionalität und Harmonie auszeichnet. Bei der Beratung mit Kunden vor friseurkosmetischer Gestaltung sollen die Kundenwünsche und diese Merkmale beachtet werden.

¹⁸⁴ Siehe die einschlägigen Fachkundebücher und die Lehrpläne der Länder.

¹⁸⁵ Z. B.: Machttrieb, Geltungstrieb, Sexualtrieb, Erfolgstrieb, Streben nach Autonomie

Unabhängig davon können weitere Kriterien gefunden werden, die dem kosmetischen Handeln Sinn geben. Friseurkosmetik hat funktionalen Charakter: Schön ist etwas, wenn es Gefallen findet ... Schön sein heißt bewundert werden... Schönheit wird anerkannt... Durch Schönheit wirkt man auf andere Menschen attraktiv, anziehend. Die vielen kleinen und größeren Details, die friseurkosmetisch behandelt werden, sind unter diesen Aspekten zu beurteilen.

Schönheit ist ein Dialog mit dem sozialen Umfeld, niemand ist für sich allein schön oder hässlich. In dieser Auseinandersetzung werden Äußerlichkeiten zu Identitätssymbolen. Sie können Hinweise auf Lebensstile, Wünsche und Bedürfnisse geben, Neigungen zu Sportlichkeit, Eleganz oder zum Avantgardismus, „kühle Geschäftsfrau“ oder „Erotik“ u. a. signalisieren.

Schönheit - wie auch immer sie definiert werden mag - hat Genuss- und Neidwert. So vielfältig die Genusserlebnisse (Erotik, Macht, Anerkennung, beruflicher Erfolg, Liebe, Akzeptanz, Zuneigung usw.) sind, so unterschiedlich sind auch die Gründe für Neid und Missgunst. Als schön zu gelten kann die Chancen eines Menschen erhöhen und ihm zu Achtung und Aufmerksamkeit verhelfen. Schönheit ist subjektiv und eine legale Droge, mit der die Friseurinnen handeln, um individuellen Nutzen zu vermitteln.

Äußerliche Schönheit hat schon in der Kindheit Bedeutung. Die Empfindungen ändern sich mit zunehmendem Alter, das Bedürfnis selbst bleibt prinzipiell erhalten. Durch den Alterungsprozess wird dieses Bedürfnis eher noch verstärkt.

In diesem Sinne ist unschön, was: disproportioniert, disharmonisch und disfunktional ist, den gruppenspezifischen und eigenen Schönheitsidealen widerspricht, in dem jeweiligen sozialen Zusammenhang nicht gefällt, keinen Nutzen bringt, nicht bewundert wird, keine Anerkennung findet, abstoßend wirkt.

Hier soll nicht endgültig festgestellt werden, ob Schönheit ein Wert ist, der ökonomisch oder menschlich genutzt oder missbraucht wird. Es wird vielmehr von der Tatsache ausgegangen, dass Schönheit schon immer von den Menschen als wichtig angesehen wurde, dass diejenigen also, die einen kosmetischen Beruf ausübten, einem wichtigen Bedürfnis der Menschen dienen. Der Nutzen, der mit Schönheit verbunden ist, stellt das Motiv dar, sich von der Friseurin beraten und behandeln zu lassen.

2.4.1.2 Was nützt Schönheit?

Eine Dienstleistung muss nützlich sein, um akzeptiert und angemessen honoriert zu werden. Der vermittelte Nutzen beeinflusst den Grad des sozialen Ansehens der Dienstleisterin und bestimmt die Entwicklung des beruflichen Selbstbewusstseins der Berufsangehörigen mit.

Steht das Schönheitsmotiv im Vordergrund der friseurkosmetischen Behandlung, so ist nach den Absichten der Kunden zu forschen, die mit dem Erscheinungsbild verfolgt werden. Die Sozialforschung hat sich mit den Vorteilen guten Aussehens befasst.

Sigall und Ostrove fanden 1975 heraus: „Wenn man den Versuchspersonen mitteilte, eine körperlich attraktive weibliche Angeklagte habe einen Einbruch verübt (ein Delikt, das in keinem Zusammenhang mit ihrer körperlichen Attraktivität stand), lautete das Urteil im Durchschnitt auf 2,8 Jahre. Eine körperlich unattraktive Angeklagte wurde für das gleiche Delikt 5,2 Jahre hinter Gitter geschickt.“¹⁸⁶

„Ansehnliche Schüler und Schülerinnen, fanden Soziologen und Psychologen heraus, werden besser benotet. Gutes Aussehen erleichtert die Partnerwahl und befördert gesellschaftlichen Aufstieg. Wohlgestaltete Menschen gelten als höflicher, intelligenter und warmherziger. Und auf dem Arbeitsmarkt hat ein attraktiver Bewerber allemal die besseren Chancen.“¹⁸⁷

Auch M. Webster und J. Driskell stellen im Anschluss an ihre sozialpsychologischen Untersuchungen fest: „Aus den Untersuchungsergebnissen kann ganz allgemein geschlossen werden, dass die Welt für attraktive Menschen ein angenehmerer und befriedigenderer Ort sein muss, da sie fast über alle Arten messbarer sozialer Vorteile verfügen.“¹⁸⁸

Carl Zuckmayer lässt den Hauptmann von Köpenik sagen: „Wie du aussiehst, so wirst du angesehen.“ Auch Schopenhauer nannte die Schönheit einen „offenen Empfehlungsbrief, der die Herzen im voraus für uns gewinnt.“

„Schönheit und Dummheit sind alte Freunde“ sagte Fränklin, und Sokrates wies darauf hin, dass sie „nur allzu kurze Zeit regiert“. Viele Menschen schlossen bzw. schließen daraus, dass Klugheit nicht der Schönheit bedarf. Der Philosoph Ulrich Hommes sagt dazu, es sei Heuchelei, „dass Intellektuelle hierzulande das Phänomen der Schönheit tabuisieren“. Schönheit ent-

¹⁸⁶West, S.G./Wicklung, R.A., Weinheim und Basel 1985, S.74

¹⁸⁷Der Spiegel 32/1992, S. 110

zieht sich der Ratio - das beunruhigt. Nachdem die bürgerliche Ästhetik der Aufklärung den Begriff von seinem erotischen Inhalt gereinigt hatte und allenfalls als „sinnliches Scheinen der Idee“ (Hegel), als bloßen Wiederhall des Geistigen wahrnehmen wollte, müsste nun, so Hommes, „eine neue Aufmerksamkeit für das Schöne“ geweckt werden: „Im Schein des Schönen strahlt und leuchte die Wirklichkeit selber.“¹⁸⁹

Schönheit hat in Verbindung mit Klugheit und Charakterstärke gewiss größere Chancen als in vorwiegend äußerlicher, dekorativer Form. Das „besondere Etwas“, der Charm eines Menschen, kann leere Schönheit leicht in den Schatten stellen. In der Berufsausbildung von Friseurinnen sollte jedoch Klarheit darüber hergestellt werden, dass Friseurinnen ausschließlich für die äußerliche Schönheit zuständig sind. Den damit verbundenen Ansprüchen gerecht zu werden ist schwer und anspruchsvoll genug.

Ohne dass man es direkt ausspricht, beziehen sich viele Aussagen über Schönheit in irgendeiner Weise auf andere, auf Mitmenschen. Sätze wie "Mein Haar soll schön sein, damit ich meinem Freund gefalle" oder "Ich möchte anders aussehen, damit die Anderen mich nicht für eine graue Maus halten" deuten darauf hin. Daneben gibt es einen Bezug zur eigenen Persönlichkeit: "Ich möchte meine weißen Haare färben, damit ich mich nicht so alt fühle" oder "Seit ich mein neues Make-up habe, fühle ich mich viel jünger und besser".

E. Dichter resümiert in seiner Studie über den Bedeutungsgehalt und den Signalwert der Damenfrisur: "Ich bin eine Frau, die weiß, dass sie gut aussieht, Geschmack hat und über eine erotische Ausstrahlung verfügt. Doch aufgepasst!: Ich bin intelligent und selbständig genug, um genau zu wissen, was ich will."¹⁹⁰ Er weist auch auf den tiefgreifenden sozialen Wandel in Bezug auf das weibliche Rollenverständnis in unserer Gesellschaft hin und macht eine "selbstbewusste Weiblichkeit" aus. Er beschreibt das Selbstverständnis der befragten Frauen so: "Mehr Subjekt als Objekt, mehr Frau als Weibchen"¹⁹¹

Allein die Tatsache, dass man Frauen in einem Krankenhaus als Person und nicht als Krebspatientin Aufmerksamkeit schenkte, ließ die Krankheit in den Hintergrund treten. Auch Psychiater achten inzwischen sehr genau auf die äußere Erscheinung, zum Beispiel bei depressiven

¹⁸⁸Murray Webster /James Driskell, 1983

¹⁸⁹Der Spiegel 32/1992, S. 110ff

¹⁹⁰Ernest Dichter 1985, S.19f

¹⁹¹Ernest Dichter 1985, S.20

Patienten. Sobald sie wieder Wert auf ihre Erscheinung legen, können die Ärzte vermuten, dass die Patienten auf dem Weg der Besserung sind.

Nicht umsonst fordern Managementberater „Machen Sie mehr aus Ihrem Erscheinungsbild.“ Die ersten 180 Sekunden entscheiden, ob ein Mensch eine Stellung bekommt oder nicht. Bei annähernd gleicher Qualifikation verschiedener Bewerber zählt zu 80 Prozent die persönliche Ausstrahlung und nur zu 20 Prozent das Fachwissen. Ansehnliche Menschen lösen sofort positive Vorurteile aus. Sie wirken schon nett, ausgeglichen, interessant und erfolgreich, bevor sie etwas gesagt haben. Gut aussehende Menschen verführen zu positivem Denken. Weil von ihnen Gutes erwartet wird, wachsen sie ganz offensichtlich auch in die Fähigkeiten hinein, die bei ihnen vermutet werden.

Gutes Aussehen wird mittlerweile als so wichtig angesehen, dass es einen eigenen wissenschaftlichen Zweig der Psychologie und Soziologie begründet. Attraktivitätsforscher haben Konjunktur. Sie studieren die Psychofaktoren „Selbstbewusstsein, seelisches Wohlbefinden und die Wirkung auf andere. Ursula Engelen-Kefer gesteht: „Ich würde alle Korrekturen, die garantiert ungefährlich sind, vornehmen lassen“. Denn sie hat die Wirkung erlebt, dass mehr Selbstbewusstsein mehr Resonanz verursacht. Selbst 83 Prozent überzeugter Feministinnen tragen ganz selbstverständlich täglich Make-up, wie eine Umfrage in New York ergab. Und sie betonen, es nicht nur aus Stolz auf ihr Äußeres zu tun, sondern aus Respekt für die eigene Persönlichkeit.

2.4.1.3 Der Widerspruch zwischen Individualität und Typus

Seit einigen Jahren wird in Frauenzeitschriften, Fachliteratur und Werbung die Forderung erhoben, kosmetische Gestaltung habe typgerecht zu erfolgen. Slogans wie: "Machen Sie mehr aus Ihrem Typ" oder "Lassen Sie sich von uns typgerecht gestalten", legen den Friseurinnen und deren Kunden nahe, sich an Typisierungen zu orientieren. Typisierung bedeutet, die Einmaligkeit eines jeden Menschen auf wenige Typen zu reduzieren. Mit groben Verallgemeinerungen - mehr sind solche Typisierungen nicht - kann den Bedürfnissen von Menschen nach Unverwechselbarkeit aber nicht entsprochen werden. Die durch Typisierungen angestrebte Vereinfachung in der beruflichen Aufgabenstellung ist mit großer Wahrscheinlichkeit ein weite-

rer Grund für die den Beruf belastenden negativen Kundenurteile. Wie Marktuntersuchungen bestätigen, richten sich die Erwartungen der Kundschaft auf individuelle Behandlung.¹⁹²

Kenntnisse über die aktuelle Stilkunde, bezogen auf Lifestyl-Gruppen und soziale Beziehungen, helfen den Kunden bei der Orientierung und der Friseurin kurzfristig bei der Umsetzung vereinbarter Vorstellungen. Stilkunde kann die Verständigung zwischen Kunden und Friseurin erleichtern. Sie sollte von der Friseurin beherrscht und weiterentwickelt werden.

Schönheitsideale zu vereinheitlichen ist praktisch für Werbekampagnen, die auf möglichst großen Märkten wirksam sein sollen. Die international tätige Werbeagentur Saatchi und Saatchi sagt: „Die Marktforschung wird nach Ähnlichkeiten suchen, nicht Unterschiede herausstellen. Die Ähnlichkeiten werden wirksam ausgenutzt. Man wird Anzeigen für eine ganze Weltregion entwickeln und nicht einfach nur für einen bestimmten Markt. Es gilt eine dermaßen ansprechende Werbeidee zu finden, dass sie nationale Grenzen, die man einst für unverletzlich hielt, durchdringen kann.“

Durch Industrierwerbung sollen einheitliche Schönheitsvorstellungen etabliert werden, um hohe Losgrößen und Umsätze zu erzielen. Einzelne Menschen werben eher für sich alleine und können an Vereinheitlichungen nicht interessiert sein.

Die Begriffe Typus und Individuum stehen im Gegensatz, wie schwarz und weiß zueinander. Typisieren und individualisieren sind Sachverhalte, die sich gegenseitig ausschließen. Entweder etwas ist typisch oder es ist individuell. Wenn also ein Individuum als Typ wahrgenommen und behandelt wird, müssen Entscheidungen mit einer großen Fehlerquote behaftet sein. Typus ist ein bereits von Platon und Aristoteles verwendeter Begriff, der zwischen der individuellen Erscheinung und dem Allgemeinen steht.¹⁹³

Der Typbegriff ist griechischen Ursprungs (typos) und bedeutet soviel wie Urbild, Vorbild, bestimmte Erscheinungsform mit charakteristischen Merkmalen. Die Wissenschaftslehre verwendet den "Typus" als Grundbegriff zur Bezeichnung der gemeinsamen Grundstruktur oder der Wesensform von Personen oder Sachen unter Hervorhebung der wesentlichen Merkmale.

¹⁹²Ernest Dichter, Wella Studie 1985

Christine Peters, "Verkaufstechnische Aspekte des Marketing" o. J.

Carmen Lakaschus, "Neue Verbraucher - neue Zielgruppen" o.J.

Dieter Schneider (Hrsg.) "Der Markt in dem wir leben wollen" Darmstadt 1988

Brigitte, Fragebogenaktion: "Sind Sie mit Ihrem Haar und ihrer Frisur zufrieden?" Hamburg 1982

Typisierungen von Menschen sind durch Verweis auf wenige Bezugsgrößen möglich. Sie konzentrieren sich auf bestimmte psychische oder physische Ausprägungen einer Person, die mit einer Gruppe anderer Personen eine Reihe von Merkmalen gemeinsam hat.

Typgerecht bedeutet: den Regeln bzw. Gegebenheiten entsprechend (gerecht = passend). Typgerechtes Gestalten verlangt demnach den Typus, auf den Menschen nicht zu reduzieren sind, denn jeder Mensch unterscheidet sich von anderen. Millionen Menschen unterscheiden sich von ihren Mitmenschen offensichtlich in der äußeren Erscheinung, mit großer Wahrscheinlichkeit auch in ihrer Wahrnehmungs- und Gefühlsstruktur. Außerdem wären für Typisierungen feste Regeln über Schönheit erforderlich. Nur: darüber lässt sich bekanntlich - nicht - streiten. Typgerecht bedeutet aus dieser Sicht: die Schlanken werden schlanker, die Kleinen werden gedrungener, die Korpulenten werden runder. Alles andere würde den Gegebenheiten nicht entsprechen und den Typ verändern, ihm also nicht gerecht werden. Eine typgerechte Gestaltung wäre, selbst wenn sie akzeptiert würde, in diesen Fällen genau das Gegenteil von dem, was gemeint ist. Oft sind gestalterische Absichten auf Veränderung hin zu einem wie auch immer definierten Ideal abgestellt. Selbst wenn modische Stile zu typischen Erscheinungsformen zusammengefasst werden, sollten die Kunden wunschgerecht, nicht typgerecht gestaltet werden. Typisierung hat Vorteile bei der Produktion von technischen Geräten, selten jedoch bei der Gestaltung von Menschen.

Typisierung bedeutet im produzierenden Gewerbe die Beschränkung der Gestaltung bestimmter Erzeugnisse hinsichtlich Art, Größe und Ausführungsform. Sie gibt den Unternehmen die Möglichkeit, ihre Fertigungskosten zu reduzieren, Arbeitsvereinfachungen durchzuführen, die Lieferfristen zu verkürzen und die Qualität durch genormte und automatisierte Arbeitsgänge zu verbessern. Für die Arbeit an und mit Menschen sind derartige Strategien ungeeignet.¹⁹⁴

¹⁹³Zitiert nach: Dr. Gablers Wirtschaftslexikon, Band 6, Wiesbaden 1972
¹⁹⁴

Typ: 320 SEL	Typ: Winter/Steinbock
Maße: Länge 4430 mm	Maße: Höhe 1750 mm
Breite 1690 mm	Oberweite 980 mm
Höhe 1365 mm	Taille 800 mm
Gewicht: 1250 kg	Hüfte 1040 mm
Farbe: weiß	Gewicht: 70 kg
Bauart: geschlossen, schadstoffarm	Farbe: schwarz
Tag der ersten Zulassung: 13.Mai 1985	Bauart: offen, sportlich, weiblich
Amtliches Kennzeichen: B - DL - 2308	Tag der ersten Zulassung: 20.Juni 1970
	Amtliches Kennzeichen: 2843895583D

Typung bzw. typisieren bedeutet: normen, uniformieren, generalisieren und nach festgelegten Merkmalen zu gruppieren; also die Endprodukte nach Gesetzmäßigkeiten zu gestalten. Der Gegensatz dazu ist die Individualisierung. Individualisieren bedeutet, das Besondere, das Eigentümliche einer Person hervorzuheben. Individuell bedeutet unteilbar, (Individuum = das Unteilbare), der Mensch als Einzelwesen, als einzelne Person, von betonter Eigenart.

Typisieren bedeutet, sich oder jemanden als Typ, nicht als individuelle Person darzustellen bzw. aufzufassen oder ausschließlich charakteristische Eigenarten, modellhafte Eigentümlichkeiten - z.B. Äußerlichkeiten – zu beschreiben. Sie werden dem Individuum jedoch immer nur zu einem Teil gerecht und unterliegen tendenziell der Veränderung; Menschen als Individuen sind mehr als die Summe der auf sie aktuell zutreffenden charakteristischen Merkmale.

In der Soziologie werden Idealtypen gebildet, um einen Maßstab zur Gruppenbildung zu gewinnen. Im Ergebnis handelt es sich dann um Durchschnittstypen, die dem Idealtyp zumindest in einer Vielzahl der Merkmale nahe kommen. Zielgruppenbezogenes Marketing verwertet die so gewonnen Einsichten. Max Weber bezieht sich auf soziales Handeln, wenn er ausführt: "Man muss sich klar sein, dass auf soziologischem Gebiete "Durchschnitte" und also "Durchschnittstypen" sich n u r da einigermaßen eindeutig bilden lassen, wo es sich nur um G r a d unterschiede qualitativ g l e i c h artigen sinnhaft bestimmten Verhaltens handelt. Das kommt vor. In der Mehrzahl der Fälle ist aber das historisch oder soziologisch relevante Handeln von qualitativ heterogenen Motiven beeinflusst, zwischen denen ein "Durchschnitt" im eigentlichen Sinn gar nicht zu ziehen ist."¹⁹⁵

Idealtypische Konstruktionen von Modetypen und Lifestyle - Gruppen sind also in dem Sinn wirklichkeitsfremd, wie sie - in jedem Fall - die Frage aufwerfen, wie der Idealtypus aussehen würde? Für die Arbeit der Friseurin scheinen solche Typisierungen eher nachteilig, denn sie bergen die Gefahr zur rezeptiven Behandlung und falschen Einordnung der Kunden in sich. Die Kunden als Individuen scheinen eher an individueller Ansprache, bedarfsgerechter Stilberatung und an subjektiver Ästhetik mit individueller Absicht interessiert zu sein. Die Beratung ist - wenn sie erfolgreich sein soll - ein kommunikativer Prozess, ein Austausch zwischen zwei Individuen, dem Kunden und der Friseurin.

¹⁹⁵Max Weber: Wirtschaft und Gesellschaft, Tübingen 1972, S.10

Die Friseurin sollte durch gestalterische Maßnahmen und psychologisches Einfühlungsvermögen die Individualität der Kunden herausarbeiten, um dem Besonderen des Einzelwesens gerecht zu werden. Typorientierte Gestaltung wird den Wert der Dienstleistung tendenziell verringern, da Massenprodukte - den Gesetzen des Marktes folgend - geringere Preise erzielen als Maßanfertigungen und Unikate.

Ästhetik (griech. = Wahrnehmung) wird als die Wissenschaft definiert, die sich mit „dem Schönen“ in allen seinen Erscheinungsformen befasst, sowohl mit dem Naturschönen als auch mit dem Kunstschönen. Ästhetik kennt keine verlässlichen, unveränderlichen Normen.¹⁹⁶ Die subjektive Ästhetik beschäftigt sich mit den Bedingungen der Erkenntnis des Schönen oder: sie stellt den Anteil von Empfindung, Gefühl und Verstand daran fest. Immanuel Kant sagt dazu, "schön" sei, was die Erkenntniskräfte insgesamt in einen harmonischen Zustand versetze.

Aus Sicht kosmetischer Dienstleistung können das nur die Erkenntniskräfte der Individuen, also der Kunden sein. Die Ansichten über Schönheit unterliegen allerdings durch Wechselwirkungen mit dem jeweiligen sozialen Umfeld mehr oder weniger starken Veränderungen. Dieser Umstand ist zu berücksichtigen und kann von der Friseurin zur Auslösung von Bedürfnissen genutzt werden, die sie beruflich befriedigen will. Zur Typenbildung sind diese Erkenntniskräfte kaum geeignet.

Die zur Zeit bei der Kundschaft favorisierten Erscheinungsformen stehen in enger Beziehung zu Produkten, die zu deren Herstellung notwendig werden. Eine Typisierung liegt daher im Interesse der Präparateindustrie, denn durch Beeinflussung der Mode werden Marketingstrategien verfolgt. Typgerechtes Gestalten bedeutet damit gleichzeitig die Verwendung, den Verbrauch typgerechter Produkte. Die Typung als Vereinheitlichung von Endprodukten dient denjenigen, die an Kostenverringern durch Großserienherstellung interessiert sind. Friseurinnen ist eine derartige Betriebsphilosophie nicht zu empfehlen.

Die von wirtschaftlichen Interessen geleitete Mode und die Typisierungen spielen für das Friseurgewerbe eine wichtige Rolle. Bei G. Wöhe ist zu lesen: "Das Bestreben vieler Menschen, stets mit der Mode zu gehen, müsste eigentlich zu einer Vereinheitlichung der Produkte führen und die Zahl der Typen und Ausführungen verringern. Da aber andererseits innerhalb der von der Mode gesteckten Grenzen viele Menschen bestrebt sind, sich von ihren Mitmenschen durch

¹⁹⁶Siehe auch Jürgen Schneider: Ästhetische Erziehung im Berufsfeld Körperpflege", in LiBK 1/92, S.14-17

eine persönliche Note abzuheben, so fördert die Mode doch die Typendifferenzierung und ist damit ein wesentlicher Faktor der Absatzsteigerung, denn die Mode zwingt die Menschen, die sich ihr unterwerfen, viele Gebrauchsgüter schon dann zu ersetzen, wenn sie noch längst nicht abgenutzt sind. Das gilt für Kleidung ebenso wie für Autos. Bei technischen Artikeln lässt sich der Käufer leicht durch oft nur belanglose technische Veränderungen beeinflussen, mit denen er seinen häufig an sich unwirtschaftlichen Kaufentschluss vor sich selbst zu rechtfertigen sucht, da er sich selbst nicht eingestehen will, dass er das neue Gut nicht wegen seines höheren Gebrauchswertes kauft, sondern weil er mit der Mode gehen will."¹⁹⁷

Auf das Erscheinungsbild der Menschen trifft der Wunsch nach Veränderung in Grenzen auch zu. Frisuren werden allerdings nicht mehr von Friseurinnen - wie immer noch Glauben gemacht werden soll -, sondern von Marketingabteilungen der Industrie erdacht. Die immer wichtiger werdenden "Gestaltungswerkzeuge" sind deshalb Präparate wie Schaumfestiger, Wachs, Spray, Gel, Stylingschaum, Cremes, Ampullen, Packungen, Masken, Haarlack, Dauerwellmittel, Shampoos, Haarfarben, Produkte der dekorativen Hautkosmetik usw.. Im Mittelpunkt der Frisurenwerbung steht nicht die Friseurkosmetik, sondern das jeweilige Industrieprodukt mit seinem von der Industrie beschriebenen Nutzen. Wenige, auf die Bedürfnisse der Industrie zugeschnittene Modetypen dienen nicht dem Individualitätsprinzip der Verbraucher und auch nicht den Interessen der Friseurinnen, deren Arbeit ihren besonderen Wert dadurch erhält, Unikate anzufertigen. Bei genauerem Hinsehen hat sich in den letzten zwanzig Jahren sehr deutlich der Frisurentyp "Industrie" herausgebildet. Dessen Charakteristika unterliegen trotz halbjährlich wechselnder Mode nur geringen Veränderungen; sie sind gestalterisch anspruchslos und pflegeleicht. Die Verbraucher wollen das angeblich so, wie in den Medien und der Werbung behauptet wird.

Wenn die Friseurinnen diesen Entwicklungen nicht ihre eigenen Interessen an anspruchsvoller Frisuren-gestaltung entgegensetzen, werden Schönheitsideale und Kreativität ausschließlich von der Industrie vorgegeben und in deren Sinn weiterentwickelt. Die handwerklichen Arbeitstechniken, die fundierten Fachkenntnisse über Möglichkeiten und Grenzen friseurkosmetischer Dienste sowie die menschliche Zuwendung sollten in der kosmetischen Dienstleistung wieder mehr Geltung erlangen. Die Friseurinnen werden ihre ökonomischen Probleme nicht lösen können, wenn sie weiterhin den von der Industrie gesteuerten Trends folgen.

¹⁹⁷Günter Wöhe 1974, S.465

Umgangssprachlich wird Typ auch als Synonym für Mensch oder Person verwendet. Es wird in diesem Fall eine Person (sie ist durch ähnliche Personen ersetzbar) bezeichnet, auf die individuell definierte Kriterien zutreffen und die Person damit entweder besonders anziehend oder weniger interessant erscheinen lassen. "Das ist genau mein Typ" bedeutet also den Hinweis auf eine a n d e r e Person. Aus diesem Blickwinkel und auf dem Hintergrund, dass diese Kundin ein unverwechselbares Individuum ist, werden folgende Aussagen absurd:

Meine Friseurin soll mir Vorschläge machen, die zu meinem Typ passen.

Passt die Frisur zu meinem Typ?

Mach das Beste aus deinem Typ!

Wir bringen Ihren Typ zur Geltung!

Kundentypologien werden entwickelt, um Handlungssicherheit zu begründen. Sie haben für Marktforschung und Marketingentscheidungen einen Wert, um Zielgruppen zu beschreiben. Der Versuch, mit dem gleichen Instrumentarium das Individuum zweifelsfrei zu erfassen, muss scheitern. Diese "Netze" sind nicht selektiv genug, um für die individuelle Behandlung der Kunden eines Friseurkosmetikinstituts mit ausreichendem Erfolg angewendet werden zu können.

Dennoch hat der Begriff „Typberatung“ Hochkonjunktur. Dieser Begriff sollte durch „individuelle Stilberatung“ ersetzt werden. Dadurch käme die Individualität ins Blickfeld; die betroffene Friseurin und die Kunden wären veranlasst, in jedem Einzelfall die "geltenden Wahrheiten über den gewünschten Stil" gemeinsam zu ermitteln. Es wäre wünschenswert, wenn die Friseurin schon in der Ausbildung etwas über Wünsche und Bedürfnisse von Kunden erfahren würde. Darüber hinaus würde die Fachtheorie - nachdem die naturwissenschaftlichen Anteile an der Ausbildung langsam aus dem Mittelpunkt des fachlichen Interesses rücken - nicht mit neuem Ballast, wie der sogenannten Typenlehre befrachtet. Die Berufstheorie sollte eher Auskünfte darüber erteilen, wie die individuellen Gestaltungsbedürfnisse der Kunden ermittelt und wie ihnen entsprochen werden kann. Wichtige Fragen könnten sein:

Wie erfahre ich die Motive meiner Kunden?

Wie bekomme ich Kontakt?

Wie erwerbe ich Vertrauen?

Wie kann ich überzeugen?

Auch wenn angenommen wird, dass mit der Forderung nach stilgerechter Gestaltung einem Wunsch der Kundin entsprochen werden soll eher sportlich oder elegant oder romantisch oder feminin usw. aussehen zu wollen, muss zumindest unter Fachleuten annähernde Einigkeit bei der Sprachregelung über diese Sachverhalte hergestellt werden. Das ist bisher wegen der geringen Bedeutung dieser Frage in der Friseurausbildung nicht der Fall und selbst wenn das gelänge, müsste immer noch das Verständnis der Kundin eingeholt werden, das sie von diesen Begriffen hat. Wenn in Ausbildung und Fortbildung die Ansprüche und Einstellungen der Kundschaft sorgfältig berücksichtigt werden, dürfte die Dienstleistung der Friseurin eine bessere Marktstellung erreichen.

2.4.1.4 Die Rolle der Friseurin als Dienstleisterin bei Schönheitsproblemen

Professionelle Schönheitspflege muss sich von subjektiven Schönheitsidealen trennen, denn Schönheit ist nicht eindeutig definierbar, sondern abhängig von individuellen Wertvorstellungen; wandelbaren zudem. Wie die Geschichte mit ihren Stilwandlungen in der Baukunst, Kleidung und Haartracht zeigt. Selbst innerhalb eines Menschenalters ändern sich die Einstellungen zur Schönheit. Sie werden gesellschaftlich durch Reifung, Anpassung und wirtschaftliche Interessen beeinflusst (manipuliert).

Friseurkosmetikerinnen müssen sich bei ihrer Arbeit kritisch mit den optischen Veränderungen des Erscheinungsbildes ihrer Kunden befassen und sich in die Lage versetzen Probleme zu erkennen, um sie mit ihren Kunden und in deren Sinne lösen zu können.

Professionelle Friseurkosmetik kann präventiv oder therapeutisch, pflegend oder dekorativ sein. Friseurinnen bemühen sich beruflich um die schmückende Gestaltung des visuellen menschlichen Erscheinungsbildes. Sie können sich dabei nicht auf unveränderliche Schönheitsideale berufen. Schönheitsideale verändern sich mit der Zeit, dem Lebensalter, der Kultur und den Lebensstilen der unterschiedlichsten Bezugsgruppen. Die Veränderungen müssen von den Friseurinnen wahrgenommen oder sollten in beruflichem Interesse verursacht werden. Ihr Dienstleistungsangebot müssen sie flexibel anpassen. Die zentrale Frage dabei ist, welchen Nutzen verspricht diese schmückende Dienstleistung?

Die Gestaltung des äußeren Erscheinungsbildes ist ein menschliches Bedürfnis. Sie wird absichtsvoll betrieben und bedarf zuweilen der Unterstützung durch Menschen, die durch eigenes Beispiel oder durch besondere Qualifikation überzeugen können. Die Suche nach Akzeptanz

durch Mitmenschen in Beruf und Privatleben, die Eitelkeit, das Streben nach Anerkennung und Beachtung sowie der Wunsch nach Erfolg sind Motive für dekorative Maßnahmen von Menschen. Auch die sichtbare Alterung hinauszuzögern, anziehend und sympathisch zu wirken, sind Gründe für pflegerische und gestalterische Handlungen, die von der Friseurin erwartet werden. Die Körperkosmetik ist Ausdruck unverwechselbarer Individualität und Teil eines Selbstbildes, das sich jeder Mensch entwickelt, um sozial akzeptiert zu werden.

Die Motive, etwas für die persönliche Schönheit zu tun, sind sehr unterschiedlich. In Gesprächen zwischen Kunden und Friseurin sind diese Motive möglichst zweifelsfrei zu ermitteln, um bedarfsgerecht beraten und gestalten zu können.

Friseurinnen sind gehalten, vor einem Ratschlag die Wirkungen auf die wichtigsten Bezugsgruppen und Kontaktpersonen der Kunden in ihre Überlegungen einzubeziehen. "Denn eine radikale äußere Veränderung führt immer auch an der Frage vorbei: "Werde ich auch dann noch geliebt, wenn ich anders bin?".¹⁹⁸ Das kann die Friseurin jedoch nur, wenn sie gelernt hat, Kontakte zu knüpfen, zu kommunizieren, eine vertrauensvolle zwischenmenschliche Beziehung aufzubauen und wenn sie über sozialpsychologische Grundkenntnisse verfügt. Sie hat Resultate einer Wissenschaft anzuwenden, deren Zuwachs an Einsichten mit der Dynamik jeder Naturwissenschaft oder der Hochtechnologie vergleichbar ist. Gestalterische Einflussnahme ist untrennbar mit psychischen Befindlichkeiten verbunden.

Die Vorbehalte gegenüber Veränderungen des Erscheinungsbildes sind vielfältig und nicht einfach zu durchschauen. Es scheint, dass es mit der Autonomie des Individuums in Sachen Schönheit doch nicht so weit her ist, wie immer unterstellt wird. Die Jugend ist experimentierfreudig. Mit zunehmendem Alter werden die Veränderungswünsche des äußeren Erscheinungsbildes geringer, sie sind dann eher auf Erhaltung, als auf Veränderung gerichtet. Kleine Experimente bleiben jedoch auch für ältere Kundinnen wichtig. Sie anzuregen sollte das Interesse der Friseurin sein, denn dadurch zeigt sie, dass sie ihre Fachkompetenz ständig in den Dienst der Kunden stellt.

Die Friseurin sollte auch „gestaltende Künstlerin“ sein und sich im Rahmen der Ganzheitskosmetik als kompetent im Bereich der dekorativen und pflegenden Haar-, Haut- und Nagelkosmetik erweisen. Sie muss ihre gestalterische Arbeit an Haut und Haaren in Beziehung zu der

¹⁹⁸Ernest Dichter 1971, S.10

Bekleidung und den Accessoires der Gesamterscheinung stellen, um dem ganzheitlichen Anspruch zu genügen. Von ihr wird erwartet, dass sie die Bedürfnisse der Kunden nach Selbst- und Außendarstellung befriedigen helfen kann. Dabei handelt es sich einerseits um Anpassung an die soziale Umgebung und andererseits um die Entwicklung von Selbstsicherheit, Selbstbewusstsein und Selbstwertgefühl. Die handwerkliche Kompetenz der Friseurin allein ist keine Garantie für ihren beruflichen Erfolg, denn die internen und externen emotionellen Einflüsse auf die Kunden bestimmen die Zufriedenheit in besonderem Maße. So stellt die Gradwanderung zwischen den Wünschen nach Anpassung und nach Unterscheidung hohe Anforderungen an das ästhetische und sozialpsychologische Fingerspitzengefühl der Friseurin.

Friseurinnen sollten gute Beraterinnen in Stilfragen sein und ihre Möglichkeiten und Grenzen dabei kritisch abwägen. Sie geht dabei von unmittelbar nicht veränderbaren Gegebenheiten (Kopf, Gesicht, Hals, Ohren, Augen, Körpergröße, Statur usw.) aus, um zunächst durch gedankliche Veränderung von Haar (Länge, Form und Farbe), Haut (Relief und Farbe) und Kleidung (Schnitt, Farbe, Material) zu einem optisch gefälligen Endprodukt zu kommen.

Die Entscheidungen bei der Zielformulierung treffen jedoch die Kunden, sie übernehmen so auch die Verantwortung für das Resultat. Die handwerkliche Umsetzung der Kundenwünsche ist Aufgabe der Friseurin. Als fachkompetent in diesem Sinn gelten diejenigen Friseurinnen, die über die modischen Trends in ihrer Vielfalt informiert sind. Und über umfassende Kenntnisse und Fertigkeiten der pflegenden und dekorativen Friseurkosmetik verfügen.

Gelingen kann die Arbeit der Friseurin, wenn:

- die Friseurin die Wünsche der Kunden kennt und das Ergebnis den Kunden gefällt
- das Resultat auch den Menschen gefällt, die für die Kunden wichtig sind
- die Friseurin über einen großen gestalterischen Ideenreichtum verfügt und viele Gestaltungstechniken beherrscht
- die Kunden sich während des Salonaufenthaltes wohl fühlen
- das Erscheinungsbild den Zweck erfüllt, für den in dieser Weise gestaltet wurde
- sie Veränderungen des Erscheinungsbildes ihrer Kunden erkennen und verständlich beschreiben kann
- sie Möglichkeiten der visuellen Kommunikation kennt.

2.4.1.5 Fazit

Die kosmetischen Leistungen die von den Friseurkosmetikerinnen der heutigen Zeit erwartet werden, wurden im Prinzip schon von den Körperpflegerinnen der Ägypter verlangt. Nur sind die gestalterischen Ansprüche der Friseurkundschaft zur Zeit eher geringer, obwohl für die Mehrzahl der Menschen ein attraktives Erscheinungsbild von Nutzen ist. Wobei zu beachten ist: „Am schönen Menschen wird deutlich, dass Schönheit nicht etwas ist, worüber ich entscheide, sondern etwas, was über mich entscheidet. Dass Schönheit Macht ist, eine um so mächtigere Macht, als sie ohne Willen wirkt. Die Pädagogin, die ihre Schülerinnen erziehen will, mündig vor der politischen Macht zu bestehen, der sie erfahren lässt, dass Wissen Macht (und freilich auch Lust!) ist, die kann von dieser Macht nicht absehen.“¹⁹⁹ Es ist schon bemerkenswert, dass die Schülerinnen in Friseurinnenklassen sich in ihrer Mehrzahl nur ungern durch ihr Erscheinungsbild als Friseurin zu erkennen geben wollen. Wenn sie deshalb als Werbeträgerin in eigener Sache ausfallen ist das bedauerlich und *ein* Hinweis auf Defizite in der Ausbildung.

Friseurinnen werden als Dienstleisterinnen bei Schönheitsproblemen angesehen. Den damit verbundenen Ansprüchen werden sie nicht immer gerecht, weil wissenschaftliche Einsichten der Attraktivitätsforschung nicht in die institutionalisierte Ausbildung aufgenommen wurden. Unwissenschaftliche Definitionen von Schönheit, Idealisierungen ausgewählter Formen und vereinfachte Typenschemata lassen ihre Dienstleistung fragwürdig erscheinen.

Für kreative Berufe wie den der Friseurkosmetikerin darf es keine Regeln über gut und richtig geben. Regeln legen der Kreativität Fesseln an. Regeln sind relativ leicht lernbar und machen professionelle Kreativität überflüssig. Regeln uniformieren und leisten laienhafter Typenbildung Vorschub. Die Regel Nr. 1 für Kreative lautet: „Vergiss die Regeln!“

Menschliche Attraktivität erhebt zunehmend einen ganzheitlichen Anspruch, der auch das Aussehen von Haut, Haaren, Nägeln und Kleidung in das Gesamtbild einschließt. Die Gestaltung des visuellen Erscheinungsbildes ist nach wie vor ein wichtiges Ausdrucksmittel der Persönlichkeit und ihrer unverwechselbaren Einmaligkeit. Die Beratung durch die Friseurin soll den Kunden bei der Selbstverwirklichung und Entwicklung ihrer persönlichen Note helfen. Gestalterische Maßnahmen unterstreichen nicht einen irgendwie definierten Typ, sondern die Persönlichkeit des betreffenden Menschen. Eine wunschgerechte friseurkosmetische Gestaltung, die

auf die Absichten der Kunden abstellt ist allerdings nur möglich, wenn eine Orientierung an individuellen Gegebenheiten und Wünschen erfolgt. Fachpresse und Industrie erwarten von der Friseurin jedoch eher das Gegenteil. Wenn es darum geht zu verschönern, soll sie sich an idealtypischen Vorstellungen orientieren. In der Regel sollen das die Vorstellungen der mit den Friseurinnen konkurrierenden Industrie sein.

2.4.2 Berufliche Leistung im Dienste des Kontaktmotivs

Der menschliche Organismus kann viele Informationen aus der Mitwelt aufnehmen. Einige davon sind für das Überleben wichtig, andere sind nützlich und beeinflussen die Lebensqualität. Besonders diese Informationen kann das Friseurgewerbe bieten oder auf sie vorbereiten. Dabei sind die Wahrnehmungsbedingungen der Kommunikationspartner und deren „Ausstrahlung“ bedeutsam. Unter Ausstrahlung sind hier die Informationen gemeint, die von einem Menschen ausgehen. Sie können verbaler oder nicht-verbaler Art sein. Die Friseurin beeinflusst die Ausstrahlung und damit die nicht-verbale Kommunikation ihrer Kunden. Sie leistet damit Kommunikationsdienstleistungen. Sie sollte sich deshalb über denkbare Wirkungen ihrer Vorschläge und Handlungen bestmögliche Klarheit verschaffen, weil sie mit ihrem Tun auf die emotionale Befindlichkeit ihrer Kunden Einfluss nehmen kann.

Menschen können nicht „Nicht kommunizieren“. Eine schweigende Person liefert den Mitmenschen Informationen, die mit den Augen, der Nase oder mit dem Tastsinn wahrgenommen werden. Diese Informationen wirken als Stimulus und lösen Handlungen der Annäherung oder Ablehnung, des Interesses oder Desinteresses aus. Das gilt für den ersten Kontakt ebenso, wie für längere zwischenmenschliche Beziehungen in der jeweiligen Gruppe. Eindrücke jeder Art, besonders erste Eindrücke, führen zu Urteilen, die nur schwer revidiert werden.

2.4.2.1 Stilkunde und Kommunikation in der Friseurkosmetik

Die Geschichte der visuellen Kommunikation durch Signale von Bekleidung, Haaren und Haut zeigt sehr eindrucksvoll, wie wandelbar die Mode und das Schönheitsempfinden ist. Abgesehen von einigen Extravaganzen, die es zu allen Zeiten gab, fällt das Bemühen um Ausgewogenheit und Harmonie innerhalb der Stile auf.

Wegen des ganzheitlichen Anspruchs der Friseurkosmetik haben die historischen Stile der Bekleidungs- und Frisurenmode für die Friseurkosmetikerin einen besonderen Wert, da sie auf-

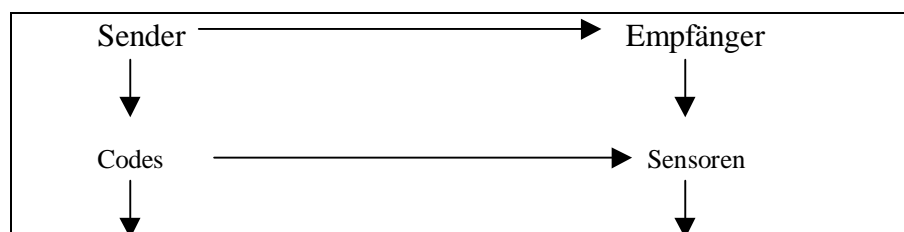
¹⁹⁹ Hartmut von Hentig: Die Wirkung des Schönen

grund ihrer großen Formenvielfalt, neben der sozialen Mitwelt und der Völkerkunde, eine Quelle für Inspiration und Kreativität sein können. Eine Stilkunde für Friseurkosmetikerinnen sollte diesen Ideenreichtum erschließen.

Abgesehen davon, dass Fachbücher immer nur eine begrenzte Gültigkeitsdauer haben, wäre eine Stilkunde, die nur über vergangene Stile informieren kann, nur in der Lage, über frühere Vorlieben zu informieren. Darüber hinaus würde die verbreitete Illusion verstärkt, Stilkunde sei nur einmal zu erlernen, um für die Berufstätigkeit ein für allemal gerüstet zu sein. Moderne Stilkunde ist die Sprache der visuellen Kommunikation und eine sehr moderne, lebende Sprache. Ihr Vokabular wird ständig erweitert und verändert. Diese Tatsache stellt hohe Ansprüche an die Fortbildungsbereitschaft berufstätiger Friseurinnen.

Stilkundig zu werden bedeutet, ständige Umsicht in den Medien und Zielgruppen zu halten, um Trends und Stilwandlungen der visuellen Kommunikation frühzeitig wahrzunehmen. Die herkömmliche Stilkunde für das Friseurgewerbe wird deshalb heute ganz wesentlich durch Methoden der Marktforschung erweitert. Kundenorientierte Stilberatung ist auf die Zukunft gerichtet und soll helfen, Ziele zu erreichen. Deshalb hat eine anwendungsbezogene Stilkunde der Friseurkosmetik größeren Bezug zur Gegenwart und zur Zukunft als zur Vergangenheit.

Um Wohlbefinden zu vermitteln sollten die Bedingungen im Friseursalon so gestaltet werden, dass möglichst alle Wahrnehmungsorgane angenehm angesprochen werden. Über das Beziehungssystem von Signalen und deren Interpretation kann am Beispiel der Arbeitsbedingungen sensibilisiert werden. Personalfuktuation, Ausbildungsabbrüche und die Abwanderung von Kunden sind oft Folge von misslungener Kommunikation. Da Friseurinnen mit ihrer Dienstleistung zur Verbesserung von Kommunikationserfolgen ihrer Kunden beitragen sollen, benötigen sie grundlegende Einsichten über kommunikative Vorgänge. Die tradierte Berufsausbildung von Friseurinnen setzt in dieser Hinsicht auf „angeborene Talente“, nicht auf didaktisch durchdachte Ausbildungsabsichten. Friseurinnen sollten folgende Zusammenhänge kennen und beabsichtigte Lernerfolge erzielen.



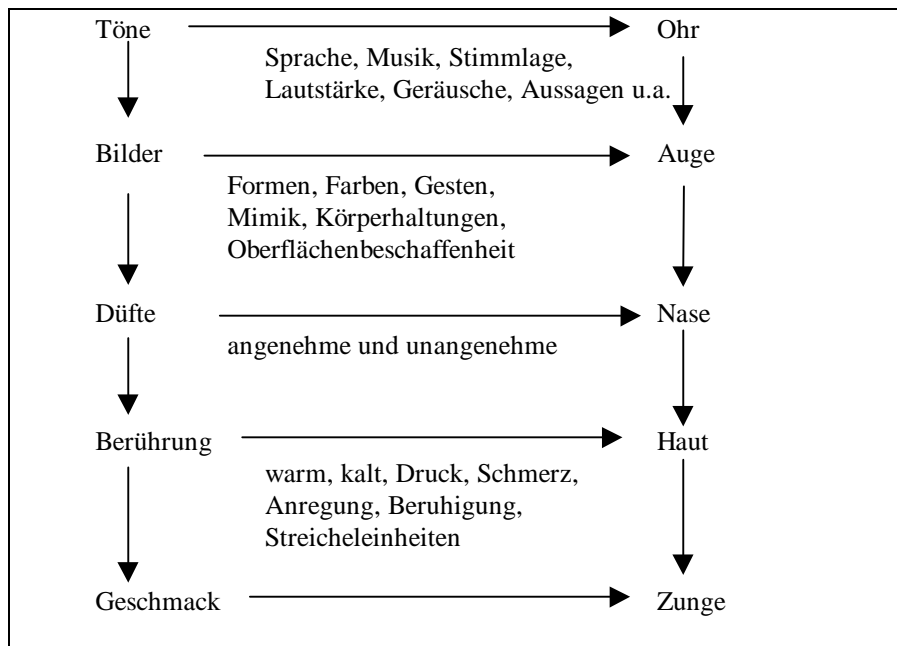


Abbildung 18 Elemente kommunikativer Vorgänge

Da der Gesichtssinn in der Regel die größte Reichweite unserer Sinne hat, ist er für die Kommunikation von besonderer Bedeutung. Wird durch die visuelle Wahrnehmung kein Interesse geweckt, haben die übrigen Wahrnehmungsarten geringere Einflussmöglichkeiten auf das Verhalten von Menschen. Die visuelle Ausstrahlung günstig zu beeinflussen ist die eigentliche gestalterische Aufgabe der Friseurkosmetikerin. Aber auch die möglichen Wirkungen von Geruchs- und Tastsinn sind in die Arbeit einzubeziehen, weil sie die Erfolge des visuellen Erscheinungsbildes verstärken oder zunichte machen können.

Absicht und Wirkung eines Signals stimmen aufgrund der Unterschiede in der Wahrnehmung der Individuen nicht immer überein denn Informationen unterliegen individueller Auslegung Entscheidend sind die subjektiven Wirkungen - nicht die objektive Wirklichkeit! Kommunikation ist auch Gefühlssache. und Gefühle sind nicht eindeutig!

Die nonverbale „Sprache“ ist kein eindeutiges Signalsystem. Sie bedient sich zielgruppenbezogener Dialekte, die sich zudem ständig verändern. Hierin liegt eine Schwierigkeit für Friseurinnen. Wollten sie ihren Kunden helfen, die richtigen Signale zu setzen, müssten sie ständig bemüht sein die Sprache der verschiedenen Gruppen zu sprechen oder zu verstehen. Im Rahmen der Ausbildung sollte sie erfahren, welche Berührungen, Düfte, Formen, Farben und Muster in welchem Rahmen und mit welcher Absicht den gewünschten Erfolg beeinflussen können.

Durch Fortbildung (Neugier) auf diesem Gebiet kann die Friseurin die erforderlichen Informationen evaluieren und erweitern, um als Stilberaterin Hilfen bei der Gestaltung von Signalen und bei der Deutung ihrer möglichen Wirkungen anzubieten. Angebote der Friseurkosmetik können dann zielgruppengerecht entwickelt und im Sinne der eigenen Marketingstrategie beworben werden.

Friseure gestalten nicht etwas (Frisur, make up,) sondern jemanden. Sie erfüllen Wünsche, um Zwecken zu dienen. Die leitende Fragestellung für die praktizierende Friseurin sei also nicht: Was gestalte ich? Sondern: Wozu gestalte ich?

2.4.2.2 Visuelle Signale einzelner Körpermerkmale

Das Gesicht eines Menschen ist sein bedeutendstes Identifikationsmerkmal im Rahmen üblicher zwischenmenschlicher Beziehungen. Es wird überwiegend unbedeckt gezeigt, weil sich wichtige, für den Organismus lebensnotwendige Zugänge im Gesicht befinden. Die anatomischen Merkmale bilden ein unverwechselbares Muster, das mit pflegenden und dekorativen Mitteln zur visuellen Kommunikation in Szene gesetzt werden soll.

Als weithin anerkanntes Kriterium für schöne weibliche Gesichter gilt ein hohes Maß an Symmetrie unter den anatomischen Merkmalen. Schon Kant vermutete: „Das Mittelmaß scheint das Grundmaß und die Basis aller Schönheit selbst zu sein.“ Durch Untersuchungen in Japan, Österreich und Schottland wurde diese These wiederholt bestätigt.²⁰⁰ Ein hohes Maß an Symmetrie und das Fehlen von Extremen - so wird vermutet - wird besonders geschätzt, weil sie ein Hinweis auf genetische Gesundheit sein sollen. In den Augen einer weiblichen Jury bestehen schöne Männer dagegen durch deutliche Abweichungen vom Mittelmaß. Besonders die maskulinen Merkmale, kräftiger Hals und breites Kinn signalisieren soziale Dominanz. Doch auch bei Frauen wurden geringfügige Abweichungen vom Mittelmaß als schöner empfunden. Ein geringerer Abstand zwischen Augen und Kinn wird bei Frauen schöner empfunden als der durchschnittliche Abstand. Ein Hauch höhere Wangenknochen, etwas größere Augen, ein wenig schmalere Kiefer und eine etwas geringere Distanz zwischen Nase und Kinn lösen häufiger

²⁰⁰ Ronald Henss 1992, S. 223f

Wohlgefallen aus als annähernde Symmetrie. Durch gezielte Platzierung von Schattierung und Aufhellung sowie geringfügige Manipulationen mit Konturen lassen sich optische Eindrücke beeinflussen. Beim Schminken sollte auf Symmetrie von Ober- und Unterlippen, Wimpern und Unterlid, Augenbrauen und auf ausgewogene Proportionen innerhalb des Gesichtsmusters geachtet werden. Schöne Gesichter²⁰¹ nähern sich Durchschnitt an, kleine Abwandlungen machen sie oft interessanter!

Im Zuge der Alterung wird der Mund schmaler, die Augen werden kleiner und tiefere Falten werfen Schatten. Die Gesichtszüge einschließlich der Ohren sinken wegen nachlassender Gewebespannung herab. Auch der Haarwuchs signalisiert Alterung. Das Oberkopfhaar fällt vermehrt im Alter aus und die Haarfarbe geht verloren. Verstärkter Haarwuchs auf und in Nasen und Ohren, buschige Augenbrauen und zunehmende Behaarung von Fibromen und Muttermalen sind Signale des Alterns. Kosmetische Behandlungen können dazu beitragen, die Signalwirkung zu verringern.

Die Augenbrauen haben eine wichtige Funktion im Minenspiel der Menschen. Sie können wechselnde Stimmungen ihrer Besitzer signalisieren. Werden sie gesenkt, bewegen sie sich auch nach innen und rücken näher zusammen. Das drückt u.a. Skepsis, Konzentration oder angestregtes Hinhören aus. Durch gezieltes Zupfen der Augenbrauen auf der Nasenwurzel und am unteren Rand der Augenbrauen wird diesem Eindruck begegnet. Gleichzeitig entsteht der Eindruck, die Augen werden geöffnet und die Aufmerksamkeit beim Betrachter steigt. In dem Maße, wie zusammengezogene, gesenkte Augenbrauen finster und abwehrend wirken, signalisieren gehobene Augenbrauen - ohne Stirnfaltenbildung - Offenheit, Freundlichkeit und Optimismus. Auch durch Brillenränder kann der Ausdruck der Brauenpartie beeinflusst werden.

Die Augen sind wichtige Kontaktorgane. Sie signalisieren u.a. Aufmerksamkeit, Koketterie, Interesse, Zuneigung, Ablehnung, Freude und Trauer. Die vielfältigen visuellen Signale, die mit den Augen ausgelöst werden können, sind Gründe dafür, die Wimpern zu gestalten und die Augen mit farbigen Linien oder Flächen zu betonen. Auch hier werden Gegensätze und Ähnlichkeiten durch Formen und Farben hergestellt, um die Aufmerksamkeit auf die Augenpartie zu lenken. Mit ausdrucksvollen Augen lassen sich Blickkontakte überzeugender inszenieren.

²⁰¹ Hier haben sich bei wissenschaftlichen Untersuchungen Mehrheiten gefunden. Allgemeingültigkeit ist dabei nicht entdeckt worden. Siehe Ronald Henss 1992

Die Nase hebt sich von den sie umgebenden Gesichtspartien ab und prägt das Erscheinungsbild entscheidend mit. Als besonders hervorstechendes Organ handelt es sich bei der Nase um ein Körpermerkmal, dem besondere Beachtung geschenkt wird. Männer verfügen in der Mehrzahl über größere Nasen als Frauen. In dieser Hinsicht ist das weibliche Gesicht dem Kleinkindgesicht näher. Kleine Nasen lösen bei Erwachsenen Beschützerinstinkte, verbunden mit erhöhter Aufmerksamkeit und Zuwendung aus. Kosmetische Maßnahmen, die die Nase betreffen, sind deshalb in der Regel darauf gerichtet, die Nase klein und unauffällig erscheinen zu lassen. Mit dekorativen Mitteln wird sie präsentiert oder das Auge des Betrachters wird von ihr abgelenkt. Die gestalterischen Möglichkeiten der Friseurkosmetikerin sind hierbei sehr begrenzt. Erst die plastische Chirurgie weckt und erfüllt bei der Nasengestaltung viele Erwartungen.

Die Ohren können durch Erröten eine starke psychische Erregung anzeigen. Wer dazu besonders neigt oder seiner eigenen Ansicht nach zu große oder zu absteigende Ohren hat, wird die Haare eventuell länger tragen. Die Ohrläppchen gelten als sehr berührungsempfindlich und verlangen wegen ihrer Bedeutung für sexuelle Stimulierung sorgfältig Pflege. Trotz dieser Sensibilität sind in allen Kulturen vielerlei Verstümmelungsrituale bekannt, die aus „Schönheitsgründen“ ertragen werden. Das geht in einfachen Fällen vom Durchstechen des Ohrläppchens bis zur Perforation der gesamten Ohrmuschel. Ohrschmuck kann in Form und Farbe auf andere Mustermerkmale abgestimmt werden.

Die Wangen sind von frühester Kindheit an bevorzugte Kontaktflächen für die Vermittlung zärtlicher Zuwendung. Wangen von Kleinkindern gelten als Maß für Zartheit und wünschenswertes Erscheinungsbild der Haut. Darum gilt es, diesen Zustand möglichst lange zu erhalten. Dekorative Hautbehandlungen sollten die Pflegemaßnahmen nur ergänzen, nicht ersetzen. Wenn es ausschließlich um visuelle Signale geht, leisten die modernen dekorativen Präparate beachtliches. Wird zärtlicher Kontakt gesucht, so wirken die farbigen Make-up Präparate oft eher als Barriere. Rote Wangen sind Symbol für Zartheit, Schüchternheit und Sensibilität. Rouge kann diesen Eindruck vermitteln und sollte durch zu starke Intensität nicht heftige Erregung oder gar Wut signalisieren.

Die Lippen haben als Teil der durch Mimik und Berührung vermittelten Informationen große Bedeutung für die zwischenmenschliche Kommunikation. Sie können durch ihre Form und Stellung u. a. Lebensfreude, Verbitterung, Trauer, Verachtung ausdrücken. Durch einseitigen Gebrauch der Lippenmuskulatur kann es zu charakteristischen Faltenbildungen kommen.

Die Lippenstiftfarbe wird heute auf Kleidung, Accessoires und Nagellack abgestimmt. Lippen sind als gefärbte Flächen akzeptiert und als solche Bestandteil der farbigen Komposition eines Erscheinungsbildes. Ob die Lippen sexuelle Erregung ausdrücken sollen wird individuell entschieden. Farben und Mittel, die eine stärkere Durchblutung und natürlich feuchte, glänzende Lippen vorspielen sollen, müssen dann gezielt ausgewählt werden. Auch bei den Lippen gelten die Attribute der Jugendlichkeit als Vorbild. Schöne Lippen sind gut durchblutet, faltenarm, fest und gut konturiert. Durch ihre unmittelbare Nähe zum Mundraum und den Zähnen sind Lippen-, Mund- und Zahnpflege eng miteinander verbunden. Selbst ein jugendlicher Mund mit unsauberem Zähnen und Mundgeruch verlangt viel Toleranz von den Kommunikationspartnern.

Der Hals stellt auch visuell die Verbindung zwischen Gesicht und Oberkörper her. Er beherbergt wesentliche Verbindungen zwischen den lebenswichtigen Organen und stellt eine besondere Schwachstelle des Menschen dar. Wird er ungeschützt präsentiert, so weist das auf großes Vertrauen zu den Menschen in unmittelbarer Nähe hin. Der männliche Hals ist in der Regel kürzer und stämmiger, der weibliche länger, schlanker und mehr konisch geformt. Das liegt zum Teil an der kräftigeren Muskulatur des Mannes und an dem etwas kürzeren Brustkorb der Frauen. Der lange, schlanke Hals gilt als besonders feminin und spielt eine bedeutende Rolle als erogene Zone und erotisches Signal. Durch Wahl und Gestaltung des Halsausschnittes der Kleidung kann der Hals optisch verlängert oder verkürzt werden. Die Haut des Halses wird überdurchschnittlich belastet. Aufgrund der Bewegungen des Kopfes und durch Umwelteinflüsse verliert sie schnell an Elastizität und neigt früher als andere Hautpartien zur Faltenbildung. Neben den Händen zeigen sich an Hals und Dekolleté die Merkmale der Hautalterung zuerst. Hier wird die Schmuckfunktion der Haut besonders augenfällig. Die verlorene Schmuckfunktion ist jedoch auch durch größere Anstrengungen (z. B. mit teurem Geschmeide) nicht wieder herzustellen. Der Hautzustand beeinflusst die Wirkung von Brillantschmuck mehr als umgekehrt.

Die Form der Brust ist bedeutsam für die sexuelle Attraktivität einer Frau. Besonders die halbkugelförmigen Brüste signalisieren junge Weiblichkeit und wirken seit jeher als starkes, erotisches Signal. Ihr Aussehen verändert sich im Laufe des Lebens zwangsläufig durch genetisch und hormonell bestimmte Prozesse. Gestalterische Maßnahmen, die sich mit der Busenform befassen und unterhalb der kosmetischen Chirurgie angesiedelt sind, beschränken sich auf die Pflege der Haut, das Training der Brustmuskulatur, auf die Wahl der Bekleidung, auf die Er-

nahrung und die Lebensführung. Friseurkosmetikerinnen können bei der Art der Präsentation des Busens behilflich sein. Je nach Anlass und Absicht wird der Busen mehr oder weniger in das Grundmuster Haut einbezogen oder durch Frisur und Bekleidung mehr oder weniger in Szene gesetzt.

Der normale, nicht übertrainierte, kräftige Männerarm ist ein wirksames männliches Signal, da es sich auffällig von den schlanken und im Verhältnis kürzeren Armen der Frauen unterscheidet. Neben der Hautpflege des gesamten Armes verdienen die Achselhöhlen besondere Aufmerksamkeit. Sie verfügen über eine große Anzahl ekkriner und mit Beginn der Pubertät auch apokriner Schweißdrüsen, die geschlechtsspezifische Duftstoffe auf die Haut abgeben sollen. Frische apokrine Duftsekrete sollen auf angenehme Weise als Sexualreiz wirken. Der als unangenehm wahrgenommene Schweißgeruch entsteht erst dann auf der Haut, wenn die hautresidenten Bakterien die Bestandteile des Schweißes in flüchtige Fettsäuren und Indoxyl umwandeln. Die Achselbehaarung wirkt wegen der Saug- und Quellfähigkeit der Haare als Duftfalle, sie erleichtert die Verteilung von Geruchsstoffen an die Umgebung und wird deshalb und aus ästhetischen Gründen zunehmend entfernt. Arme sind in sexueller Hinsicht eher neutrale Körperteile. Berührungen der Arme werden im Umgang mit fremden Menschen weit eher toleriert als die gezielte Kontaktaufnahme mit anderen Körperzonen. Geschmückt werden die Arme z. B. durch Tätowierungen, Armbänder und Bekleidung. Von einer gepflegten unbedeckten Schulter kann ein bewusster Sex-Appeal ausgehen.

Die Hände sind unser vielseitigstes Werkzeug. Sie ermöglichen es uns, z. B. komplizierte Verrichtungen vorzunehmen oder geistige Arbeit auf Gegenstände zu übertragen. Das Tastempfinden ist in den Fingerspitzen besonders gut entwickelt. Hände und Nägel sind Statussymbole, an ihnen sind die Folgen der Alterungsprozesse besonders früh ablesbar. Da die Hände für den zwischenmenschlichen Kontakt besondere Bedeutung haben, werden sie gepflegt und geschmückt. Oft gelten schlanke und feingliedrige Hände als besonders zärtlich und attraktiv. Die gestalterischen Bemühungen um die Nägel sind deshalb darauf gerichtet, diesen Eindruck zu vermitteln. Es gilt zu bedenken, dass lange Fingernägel traditionell auf Abneigung gegenüber körperlicher Arbeit hinweisen.

Breite Hüften im Verhältnis zur schlanken Taille gelten als Symbol weiblicher Fruchtbarkeit und zeitweilig auch als sexueller Attraktivität. Besonders im 17. Jahrhundert galten Frauen in doppeltem Sinne als „angezogen“, wenn das Korsett fest geschnürt war. Auch wenn sich die

Frauen immer wieder von aller beengender Bekleidung dieser Art befreien, die Taille wird auch in der Folgezeit immer wieder betont. Das zeigt sich in den Eieruhrfiguren der Jahrhundertwende, der Wespentaille in den späten 40er und in den 50er Jahren sowie in den Diäten der Gegenwart. So haben sich die modernen Frauen zwar von den verkrüppelnden Korsetts befreit, aber sie haben die alte Tyrannei durch eine neue - vergleichbar grausame - strenge Diät ersetzt. Es sind denn auch nicht die breiten Hüften, die schönheitsbewusste Frauen beunruhigen, sondern die berüchtigten „Reiterhosen“, die die Hüfte optisch absenken und dadurch von idealisierten Proportionen abweichen. Diesem Problem wird mit gezieltem Fettabbau durch Bewegung und Massagen begegnet. Für eine erotische Ausstrahlung ist immer noch eine kurvenreiche Körpersilhouette vorteilhaft. Dabei sind die Unterschiede - nicht die absoluten Maße - von Oberweite und Hüftweite zum Taillenumfang wichtige Vokabeln der visuellen Kommunikation.

Die Beine eines erwachsenen Menschen machen etwa die Hälfte seiner Körperlänge aus. Ihr Erscheinungsbild hat großen Einfluss auf den Gesamteindruck, den die Person vermittelt. Maskuline Beine sind stämmig, muskulös und deutlich behaart. Feminine Beine sind gerade, schlank und eher gering behaart. Während Männerbeine traditionell eher bedeckt wurden, galten Füße und Beine der Frauen immer schon als außerordentlich starkes Sexuelsignal. Die Bekleidungsmode lässt heute alle Varianten der Präsentation, vom Zehennagel bis zur Leistenbeuge zu. Je länger das Bein, desto attraktiver wirkt es auf den Betrachter. Dieser Effekt wird durch hochhackige Schuhe und Bekleidungsausschnitte zu verstärken gesucht. In jedem Fall kommt es sehr auf das Erscheinungsbild der Haut an. Durch Maßnahmen der pflegenden und dekorativen Friseurkosmetik, aber auch durch Entscheidungen in Bezug auf die Beinbekleidung können die beabsichtigten Signale gezielt gesetzt werden.

Die Kernaussage dieses Abschnitts lautet: Das dekorative Erscheinungsbild einer Person wird absichtlich gestaltet. Hier wurde beispielhaft auf die geschlechtsspezifischen erotischen Ausdrucksmittel verwiesen, weil ihnen wegen des besonders beteiligten natürlichen Instinktes ein großes Maß an Reliabilität unterstellt wird. Welcher Art die nonverbalen Signale sein müssen, um bestimmte berufs- und freizeitbezogene Ziele zu erreichen, ist sehr von den jeweiligen Bezugsgruppen und den Anlässen abhängig, in denen die Wirkung erzielt werden soll. Friseurkosmetikerinnen, die stilberatend tätig werden wollen, müssen sich künftig mit Methoden der Marktforschung die erforderlichen Kenntnisse aneignen. Es gilt Antworten auf die Frage zu finden, wie die Kunden ihre inneren Werte durch visuelle Präsentation situationsgerecht zur

Geltung bringen können. Unterfragen könnten lauten: Welches Aussehen verursacht Anerkennung, Beachtung, Zuneigung, Zustimmung oder genau das Gegenteil?

2.4.2.3 Formen und Proportionen in der Stilkunde

Bei der Beurteilung der äußerlichen Schönheit von Personen und Gegenständen spielen Harmonie und Proportionalität eine wesentliche Rolle.

Der Körper des Menschen gilt als gut proportioniert, wenn seine Teile im harmonischen Verhältnis zueinander stehen. (Z.B. Gliedmaßen zum ganzen menschlichen Körper oder die Nase zum Gesicht usw.) Gleiches gilt auch für Frisurenelemente und Frisuren. Unausgewogene Größenverhältnisse in den Körper-, Gesichts- und Frisurteilen bezeichnet man als Disproportionen. Ihnen ist besondere Aufmerksamkeit zu schenken. Die gestalterischen Aktivitäten der beruflichen Schönheitspflegerinnen werden sich zweckmäßiger Weise an Schönheitsidealen orientieren, die in den Zielgruppen anerkannt sind.

Formen beginnen mit einem Punkt, er verlängert sich zur Linie und wird zum Umriss. Der Punkt fesselt das Auge, konzentriert, versammelt die Aufmerksamkeit. In der Friseurkosmetik hat er als Pupille, Pickel, Muttermal, Schönheitsfleck, Brustwarze, Knopf u.a. große Bedeutung. Er wird betont oder abgedeckt.

Linien „ver“führen das Auge, rahmen ein und unterstreichen. Die horizontale Linie bildet einen deutlichen Abschluss. Sie unterstreicht, teilt auf, verleitet zum Vergleich mit benachbarten Flächen, lässt das Auge unruhig auf ihr hin und her wandern. Horizontale Linien können so platziert werden, dass sie breite oder schmale Körperpartien betonen. Die folgenden Aufzählungen haben keinen ausschließenden Charakter. (Gürtel, Rocklänge, Hosenlänge, Ärmel, Halsausschnitt, Ziernähte, Ponylinie des Haarschnitts, Stirnfalten). Die vertikale Linie betont die Höhe, teilt vertikal auf, begrenzt seitlich, lässt das Auge auf und ab wandern (Frisurenumriss, Kammführungslinien, Faltenfall der Kleidung, Ziernähte, Stirn- und Wangenfalten).

Bögen und Halbkreise werden von den Augen zu Rundungen geschlossen. Rundungen können weich, feminin, zart, empfindlich wirken (Babywangen, Gesäß, Busen, Bauch).

Kanten können hart, maskulin, robust, widerstandsfähig, geradlinig und elegant wirken (Schultern, Kinn, Bekleidung).

Spitzen und Dreiecke verschmälern, haben hinweisende Wirkung, ziehen Aufmerksamkeit auf sich, lenken den Blick in Richtung der Spitze (V-Ausschnitte, Schlitz im Kleid, Abnäher, Fransen und Spitzen der Frisur, Accessoires).

Liegende Rauten und Ellipsen mit gegenüberliegenden Winkeln verbreitern in Richtung ihrer spitzen Winkel (Augen, Mund).

Trapeze betonen jeweils die schmale und die breite Seite (Röcke; Flächenaufteilungen durch Keilfalten, die eng zusammenstehen, verschmälern).

Ein Versuch, menschliche Idealproportionen zu definieren, war und ist Ausdruck für das Interesse an naturbestimmter gesetzhafter Gestaltung. Um Menschen zu zeichnen oder Skulpturen zu fertigen, benötigt die Künstlerin genaue Vorstellungen von ihrem Produkt. Sie benötigt einen Plan zur Herstellung ihres Werkes. Im Laufe der Zeit wurden eine Reihe von Gestaltungs-ideologien entwickelt. Der Goldene Schnitt²⁰² - schon von dem griechischen Philosophen Euklid behandelt - fand besonders in der Renaissance und im Klassizismus Beachtung. Im Barock hielt man von diesen Vorstellungen wenig. Der Gebrauchswert des Goldenen Schnitts mit seinem Zahlenverhältnis von 5 : 8 (bzw. 1:1,6) gilt auch heute als überschätzt. Leonardo da Vinci hat Menschen sorgfältig vermessen und einen Bauplan mit Idealproportionen gezeichnet. Nach seiner Vorstellung ist die Idealfigur so groß wie deren Spannweite, gemessen von Fingerspitze zu Fingerspitze, bei seitlich ausgestreckten Armen. Die Kopfhöhe macht 1/8 der Körpergröße aus. Kosmetische Gestaltung ist jedoch ein kreativer Akt, keine mathematisch konstruktive Handlung; sie schließt starre Regeln aus. Bei Gestaltungsaufgaben geht das Sehen und Empfinden grundsätzlich einem regelhaften Dogmatismus vor.

Die Natur hat sich jedoch nicht durchgängig daran gehalten und der Friseurkosmetikerin ganz unterschiedliche Kunden vorgefertigt. In der Friseurkosmetik und in der Stilberatung haben die Betroffenen es deshalb mit individuelleren Proportionen zu tun, die von Idealvorstellungen abweichen. Eine Friseurkosmetikerin muss sich den jeweiligen Gegebenheiten zuwenden und sollte nicht mit vorgefertigten Schablonen arbeiten, um Diskriminierungen zu vermeiden. Modelle sind für Bildhauer, Maler und plastische Chirurgen nützlich, für Friseurkosmetikerinnen eher nicht: die Gegebenheiten einer Gestalt sind von der Friseurkosmetikerin optisch nur parti-

²⁰² Der goldene Schnitt: „Die kürzere Strecke verhält sich zur längeren wie die längere zur gesamten.“ Nach der Regel des Goldenen Schnittes muss ein in ungleiche Teile zerlegtes Ganzes zu seinem größten Teil in gleichem Verhältnis stehen wie das größte zum kleinen Teil.

ell zu verändern. Darüber hinaus sollte die Friseurkosmetikerin nach vorhandenen Schönheiten suchen und diese in Szene setzen.

Bemühungen um Proportionen resultieren aus der Suche nach einem ästhetischen Ideal. Ideale sind kulturabhängig, zielgruppenbezogen, vergänglich und von subjektivem Charakter. Friseurkosmetikerinnen, die als Stilberaterinnen tätig werden wollen, können mit dem „goldenen Schnitt“ Leonardo da Vincis (einem ausschließlich an männlichen Idealproportionen orientierten Modell) wenig anfangen. Bei lebenden Menschen sind diese Bedingungen eher selten erfüllt. Für Kinder, Frauen und Männer gelten zudem ganz unterschiedliche Bedingungen, die durch Wachstum und genetische Anlagen begründet sind. Jedes menschliche Individuum weicht trotz aller Ähnlichkeiten mehr oder weniger von diesem Musterbauplan ab. Abgesehen von dem Umstand, dass mit dem Wachstum des Menschen der Körpermittelpunkt von der Kinnlinie zum Hüftgelenk wandert, die Männer eher breitere Schultern und die Frauen breitere Becken haben, unterscheidet sich jeder Mensch von den anderen, weil es sich bei ihm um eine einmalige Kombination von Millionen von Erbanlagen handelt.

In der Mehrzahl der Fälle erwarten die Kunden von der Friseurkosmetikerin die Fähigkeit, männlich als maskulin und weiblich als feminin - in der jeweilig bestmöglichen Variante - zu bestärken. Ganzheitliche Friseurkosmetik muss darauf bedacht sein, mögliche Abhängigkeiten von Idealbildern zu verringern und Selbstwertgefühl bei den Kunden aufzubauen. Friseurkosmetikerinnen haben die Chance, gerade an der Verschiedenartigkeit und Einmaligkeit von Erscheinungsbildern zu arbeiten.

Je komplexer eine Gestaltungsaufgabe ist, desto wichtiger werden Überlegungen zur Proportion. Friseurkosmetikerinnen sollten von den für den jeweiligen Einzelfall geltenden Tatsachen ausgehen. Aufgabe von Friseurkosmetikerinnen kann sein, individuellen, ganz persönlichen langlebigen Schick entwickeln zu helfen. Mode hingegen unterliegt stetigem Wandel und leistet in ihrer jeweiligen Art nur vorübergehende Dienste für die visuelle Kommunikation. Friseurkosmetikerinnen sollten sich an den für die visuelle Kommunikation der Menschen bedeutsamen Körpermerkmalen orientieren, um deren Aussagewert im Sinne ihrer Kunden zu erhöhen. Die anatomischen Merkmale des Körperbaus sind durch die Friseurkosmetikerin nur in geringem Maße zu verändern. Bei der Gestaltung der Grundmuster sind die individuellen Gegebenheiten der Statur, des Kopfes und des Gesichts zunächst als feste Größen zu beachten. Um die

Gegebenheiten zu erfassen, können Orientierungslinien hinzugezogen werden, die die Analyse der individuellen Proportionen²⁰³ erleichtern.

Die Länge der Schulterlinie im Verhältnis zur Gesäßlinie charakterisiert Männlichkeit oder Weiblichkeit. Der typisch männliche Körper wird nach unten hin allmählich schmaler, während der typisch weibliche breiter wird. Breite, muskulöse Schultern werden als maskulin definiert, breite Hüften gelten als feminin. Gerade Schultern signalisieren u.a. Selbstbewusstsein und Tatkraft. Hängende oder hochgezogene Schultern hingegen vermitteln den Eindruck von Niedergeschlagenheit und Verkrampfung. Eine Nacken- und Schultermassage kann bei solchen Menschen zu Entspannung und Wohlbefinden führen. Sie nimmt ihnen buchstäblich eine Last ab.

Die Formen der Friseurkosmetik sind dreidimensional. Friseurkosmetikerinnen müssen die von ihnen zu gestaltenden Formen in ihrer Länge, Breite und Tiefe erfassen. Zweidimensionalität ist Malern und Grafikern vorbehalten. Friseurkosmetikerinnen haben es mit fertiggestellten Skulpturen zu tun, die sie pflegend und dekorativ behandeln. Körperformen werden - sieht man von Empfehlungen zu Fettabbau und Muskelbildung ab - von der Friseurkosmetikerin nicht erzeugt, wie es Bildhauer oder plastische Chirurgen tun. Friseurkosmetikerinnen sollen die vorhandenen Formelemente einer Gestalt ins rechte Licht setzen. Sie achten auf Oberflächen, Wölbungen und Vertiefungen, um durch dekorative und pflegende Maßnahmen die vorhandenen Bedingungen günstig zu beeinflussen. Friseurkosmetikerinnen befassen sich mit unregelmäßigen Körpern, nicht mit geometrischen Formen. Gesichter sind *nicht* rund, oval, dreieckig oder viereckig, sie sind unregelmäßig und plastisch, nicht flächenhaft wirkend. Die geometrischen Grundformen können in komplexen kosmetischen Systemen bestenfalls eine erste Gliederungsfunktion übernehmen. Ihre Projektion auf menschliche Körperteile kommt eher einer Karikierung der Person gleich.

Bei der Gestaltung des menschlichen Erscheinungsbildes soll demnach, Eintönigkeit in den Grundmustern vermeiden werden. Um das Auge auf sich zu ziehen, soll das Resultat Ähnlichkeiten und zugleich Gegensätze enthalten. Das Geheimnis der Komposition von Formen und Farben beruht auf der Anordnung von Ähnlichkeiten und Gegensätzen.

²⁰³ Proportion - lat. Proportio = Verhältnis. Pro = für. Portio = Anteil. Proportionalität meint das Verhältnis der Anteile zueinander oder zu einem Ganzen.

Die Anordnung der einzelnen Elemente sollte auf die „Einheit in der Mannigfaltigkeit“ (Platon) abzielen. Die Einheit als Grundlage und Prinzip jeder Art des Schönen verlangt, dass in einer Gestalt eine gut durchdachte *visuelle Idee* zum Ausdruck kommt. Dabei soll der Zusammenhalt der bestimmenden Einzelteile in Form und /oder Farbe durch eine Gemeinsamkeit gewahrt werden. Auch muss entschieden werden, inwiefern die charakteristischen Stilelemente allein oder in Kombination wirken sollen. Die kommunikative Aussage steht im Mittelpunkt der gestalterischen Handlungen. Z. B.: „Ich bin eine selbstbewusste, gepflegte, gutaussehende Frau. Meinen Beruf als Friseurkosmetikerin beherrsche ich.“ Oder bei einem Vorstellungsgespräch. „Ich bin sportlich, aber auch elegant; möchte als Frau wirken und habe für den Umgang mit anspruchsvollen Kunden ihrer Firma die erforderliche Ausstrahlung.“

Überlässt man die Anordnung der Einzelheiten dem Zufall, ohne jede leitende Idee, streben die Elemente auseinander, so dass eine widerspruchsfreie Aussage nicht entstehen kann. Es gilt, eine Lösung sowohl für ein konstantes Verhältnis der Teile untereinander, als auch der Teile zur Gesamtheit zu finden.

2.4.2.4 Gängige modische Grundbegriffe.

Um Beratungsgespräche in Stilfragen führen zu können, ist ein Vokabular erforderlich, das von denen, die es benutzen, mit annähernd gleichen Vorstellungen verbunden wird. Über die Bedeutung der Bezeichnungen sollte weitgehend Übereinstimmung hergestellt werden, um die Verständigung zu erleichtern. Die z. Z. gebräuchlichen modischen Stile kommen in der Regel in Kombination vor. So können auch verschiedene Stilmerkmale auf eine Erscheinung zutreffen.

Modische Grundbegriffe	Frisur	Kleidung	Make up
Sportlich	<ul style="list-style-type: none"> ■ Kurzhaarfrisuren ■ luftgetrocknete Dauerwellen ■ konturenlebhaft ■ lange Haare zusammengebunden 	<ul style="list-style-type: none"> ■ lässig, bequem ■ modisch - zeitlos ■ pflegeleicht ■ konturenlebhaft 	<ul style="list-style-type: none"> ■ frisch ■ natürlich ■ wenig Farbe ■ ungeschminkte Wirkung
Elegant	<ul style="list-style-type: none"> ■ konturenbetont ■ klare Kammführungslinie ■ sehr geordnet ■ oft weitgehaltener innerer Frisurenuriss 	<ul style="list-style-type: none"> ■ figurbetont ■ klare Linien ■ konturenbetont ■ bewährt, zeitlos (klassisch) ■ aufwendig in Material und Verarbeitung 	<ul style="list-style-type: none"> ■ eher heller Teint ■ Betonung von Augen und Mund ■ angelehnt an antike Schönheitsideale ■ wenig Farbe, Ton in Ton

Jugendlich	<ul style="list-style-type: none"> ■ verspielt ■ witzig ■ frech ■ konturenlebhaft ■ asymmetrisch ■ hochgesteckt 	<ul style="list-style-type: none"> ■ modern ■ einfallsreich ■ sportlich oder romantisch ■ farbig 	<ul style="list-style-type: none"> ■ frische, natürliche Farben, eher unauffällig ■ alle modischen Farbnuancen der Saison, ohne extrem aufzufallen
Romantisch	<ul style="list-style-type: none"> ■ lange Haare großzügig, wellig oder gelockt ■ Flechtwerk ■ aufgesteckt ■ Bänder und Schleifen 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Rüschen ■ Spitzen ■ Schleifen ■ kleine Muster ■ weite Ärmel ■ Söckchen 	<ul style="list-style-type: none"> ■ heller Teint ■ zarte Farben ■ dunkel schattierte Augen ■ Puder als Weichzeichner
Avantgardistisch	<ul style="list-style-type: none"> ■ ungewöhnlich, auffallend in Schnitt, Form, Farbe und Accessoires 	<ul style="list-style-type: none"> ■ ungewöhnlich ■ provozierend ■ dem Trend voraus 	<ul style="list-style-type: none"> ■ auffällig in Zeichnung und Farbe ■ technisch perfekt ausgeführt ■ Farbgegensätze ■ dem Trend voraus
Feminin	<ul style="list-style-type: none"> ■ lange Haare ■ glänzende Haarfarben ■ voluminöse Frisuren ■ weiche Kammführungslinien 	<ul style="list-style-type: none"> ■ sehr figurbetont ■ große Ausschnitte ■ hohe Absätze 	<ul style="list-style-type: none"> ■ mit Rouge stark akzentuiert und modelliert ■ ausdrucksvolle Augen ■ betonte Lippen ■ Glanzeffekte ■ Farben werden vorsichtig gebraucht.
Maskulin	<ul style="list-style-type: none"> ■ kurzhaarig ■ engehaltener äußerer Frisurenuriss 	<ul style="list-style-type: none"> ■ breite, kantige Schultern ■ Hosen 	<ul style="list-style-type: none"> ■ buschige Augenbrauen ■ bärtig ■ eher kantige Gesichtszüge

Abbildung 19 Bedeutung und Bezeichnungen von gebräuchlichen Stilmerkmalen

Unabhängig davon, ob dieses Verständnis von modischen Stilen und Sachverhalten uneingeschränkt geteilt wird, soll die Übersicht einen möglichen Konsens über gebräuchliche Begriffe und Sachverhalte aufzeigen. Neue Begriffe und Sachverhalte, die die Mode betreffen sollten im Interesse der Beratungs- und Kommunikationsfähigkeit im Dialog mit den Kunden geklärt werden.

2.4.2.5 Grundmuster kosmetischer Gestaltung

Zur visuellen Analyse von menschlichen Erscheinungsbildern kann es hilfreich sein, eine Einteilung in charakteristische Grundmuster vorzunehmen. Neben den anatomischen Gegebenheiten kann man sich dabei auf drei unterschiedliche *Muster* konzentrieren, die jedes für sich genommen gestaltet werden müssen. Das sind:

Die *Frisur* oder anderer Kopfschmuck, wie Hüte, Tücher, Schleier und eine Fülle von weiteren Accessoires.

Die sichtbare oder transparent bekleidete *Haut* mit ihrer Farbe und den Musterelementen (Augen, Mund, Nase, Wangen, Kinn, Stirn, Nägel, Hände, Ohren, Augenbrauen, Wimpern und übrige Behaarung).

Die *Bekleidung* (Ober- und Unterbekleidung, Schuhe, Handschuhe, Accessoires) nach Größe, Farbe, Körpernähe, Stilmerkmalen, Material.

Die Muster des Kopfschmuckes, der unbekleideten Haut und der Kleidung können in ihrer Ausdehnung verändert werden. Die verschiedenen Muster grenzen sich durch flexible Umrisgestaltung gegeneinander ab, wobei das aufliegende Muster die Form der Konturen bestimmt. Absichten der visuellen Kommunikation führen zu Entscheidungen über Art und Größe der Grundmuster.

Von den Grundmustern und deren Elementen gehen Signale aus, die von den wahrnehmenden Personen gedeutet werden. Oft treffen diese Informationen auf Vorurteile (Stereotype), die durch ein Gespräch nicht bestätigt werden. Für den wichtigen ersten Eindruck gibt es bekanntlich keine zweite Chance, und Vorurteile sind in der Regel nur schwer wieder abzubauen. Friseurkosmetikerinnen haben somit die anspruchsvolle Aufgabe, mögliche Ursachen für visuell-kommunikative Missverständnisse zu reduzieren. Dazu benötigen sie weitgehend gesicherte Einsichten darüber, wie die Signale der visuellen Kommunikation z.Z. verstanden werden.

Jedes Grundmuster wird wegen seiner Besonderheiten in Material und möglichen Gestaltungstechniken zunächst für sich entworfen und dann mit den anderen in Beziehung gebracht. Durch Veränderung der Muster werden die visuellen Signale der Person variiert. Dabei sollte Stimmigkeit in Bezug auf die beabsichtigte Gesamtaussage hergestellt werden. Die Absichten der visuellen Kommunikation stehen im Vordergrund der gestalterischen Handlung.

Der Kopfschmuck kann aus Hüten, Tüchern, Frisuren mit ihren Haarfarben, dem inneren und äußeren Frisurenriss und den Frisurelementen einschließlich der Accessoires bestehen.

Die Frisur prägt die Gesamterscheinung eines Menschen wesentlich mit. Sie rahmt das Gesicht ein, schmückt den Kopf und bringt die Erfolge der Hautkosmetik erst richtig zur Geltung. Haut- und Haarkosmetik gehören untrennbar zusammen. Wenn eine Friseurkosmetikerin auf berufliche Glaubwürdigkeit Wert legt, sollte sie für ihr eigenes Erscheinungsbild, aber auch bei der Dienstleistung für ihre Kunden, in diesem Sinne auf Ganzheitlichkeit achten. Dabei kommt

es für die Friseurkosmetikerin nicht unbedingt auf kunstvoll hergerichtete Frisuren, sondern auf Pflege und gestalterische Ordnung an. So wie ein Mensch nicht nur *bekleidet*, sondern *gekleidet* sein sollte, so sollten seine Haare aus friseurkosmetischer Sicht nicht nur gekämmt, sondern frisiert sein.

Der äußere Frisurenuriss, dessen Form sich je nach Perspektive unterschiedlich gegen den jeweiligen Hintergrund abzeichnet, kann erhöhend oder verbreiternd, enggehalten oder ausgedehnt, symmetrisch oder asymmetrisch und konturenlebhaft oder konturenbetont sein. Der innere Frisurenuriss wird auf Hautbereichen, die das Gesicht, den Hals, das Dekolleté und die Schultern betreffen sowie vor Kleidungsstücken abgebildet. Durch den inneren Frisurenuriss können Hautbereiche optisch betont oder deutlich verändert werden. Auch diese Umrissse sind sehr variabel. Sie können je nach gestalterischer Absicht konturenbetont oder konturenlebhaft, symmetrisch oder asymmetrisch, weit gehalten oder einengend, verkürzend oder streckend wirken. Darüber hinaus können die Muster der Frisurenoberflächen durch eine Vielfalt von Frisurelementen sehr unterschiedlich (z.B. lockig, wellig, glatt, ruhig, lebhaft) gestaltet und durch Scheitelung aufgeteilt werden.

Für die Frisurengröße gibt es keine Gebote oder Verbote. Entscheidend ist, was die Frisur für das Erscheinungsbild tatsächlich bewirkt; welchen Einfluss sie auf die angrenzenden Muster und auf die Gesamterscheinung ausübt. Experimente mit dem Kopfschmuck sind ebenso möglich, wie Variationen bei der Gestaltung mit Kleidung und der Dekoration von sichtbarer Haut. Gerade die Frisurengestaltung erlaubt eine fast unendliche Vielfalt von Formen und Farben. Es besteht kein Grund für Eintönigkeit und Langeweile durch regelgeleitetes Vorgehen.

Auf der Erde gibt es heute keine Kultur, die das Haar nicht auf irgendeine Weise schmückend gestaltet. Die Haartracht wird in fast allen Kulturen als zusätzliches Geschlechtsmerkmal benutzt. Männer und Frauen tragen ihr Haar auf typisch männliche oder weibliche Art. Wo Ähnlichkeiten hergestellt werden, können Versuche vermutet werden, an den geschlechtsspezifischen Vorteilen teilzuhaben. Als die Zöpfe der Mädchen und Frauen abgeschnitten und der Bubikopf modern wurde, gab es dafür neben Zweckmäßigkeitüberlegungen auch emanzipatorische Vorstellungen.

Der Einfallsreichtum haargestaltender Handwerker war in der Vergangenheit sehr beachtlich und erfolgreich. Zur Zeit werden die potentiellen, gestalterischen Möglichkeiten der Friseurin-

nen allerdings nur in geringem Maße für die Allgemeinheit genutzt. So reduziert sich die Haarbehandlung im Friseursalon - heute bedauerlicherweise - oft nur noch auf Reste des menschlichen Triebes zur Fellpflege. Friseurinnen vermitteln bei zunehmender Vereinzelung innerhalb der Gesellschaft zuweilen noch ein Gefühl der menschlichen Zuwendung und der körperlichen Behaglichkeit, leisten in ihrer Mehrzahl aber kaum noch nennenswerte Beiträge zur Erhaltung der Schmuckfunktion von Haaren.

Die natürliche Haartracht wurde zu allen Zeiten und in allen Kulturen als dekoratives Accessoire behandelt. Das Haar wurde und wird in ganzer Fülle präsentiert, in Form und Farbe verändert, geschnitten, rasiert und unter Hüten und Tüchern versteckt. Immer gibt es praktische und dekorative Gründe und Absichten, die mit einer bestimmten Haartracht verbunden sind. Haartrachten signalisieren u.a. Gruppenzugehörigkeit, sozialen Status, Alter, Weiblichkeit, Männlichkeit, Modestil, Hygiene, Protest, Anpassung, Erotik.

Haartrachten sind nicht nur der Mode unterworfen, sondern geben auch Hinweise auf Religion, Kult, Beruf oder Stammeszugehörigkeit. Aus religiösen Gründen wurden und werden die Haare von Frauen in einigen Gesellschaften aufgesteckt und durch Hauben und Tücher verdeckt um nicht als „loses Frauenzimmer“ zu gelten.

Haarverlust wird oft als Makel verstanden und mit Minderwertigkeitsgefühl und Verlust der Jugendlichkeit und Schönheit verbunden. Im europäischen Kulturkreis wird z. Z. langes Haar mit Weiblichkeit assoziiert. Frauen werden dadurch für viele Männer attraktiver. Weiche, glänzende Haare sind starke erotische Signale. Kurzgeschorenes Haar kann den Eindruck von Borstigkeit, Abwehr und Härte vermitteln. Blondes Haar signalisiert Jugend, weil viele Menschen in ihrer Kindheit blond sind und erst später dunklere Haare bekommen. Blonde Frauen vermitteln dadurch die Illusion des ewig Mädchenhaften. Haarvolumen verleiht dem Kopf optisch größere Bedeutung.

Die Grundmuster menschlicher Körperoberflächen sind durch die Anatomie festgelegt. Hier beschränken sich die gestalterischen Möglichkeiten der Friseurkosmetikerin auf die Pflege und Dekoration der Haut und vorhandener Elemente durch geringfügige optische Formveränderung und Farbgebung:

Farbe (weiß, braun, beige, schwarz, matt, glänzend, Pigmentflecken)

Relief (Falten, Poren, Pickel, Milien, Warzen, Fibrome)

Behaarung (Lang-, Borsten- und Flaumhaare)

Anomalien (Rosacea, Muttermale, Naevi, Erkrankungen, Pigmentstörungen)

Die Haut drückt durch Erröten, Erblassen und Schwitzen innere Gefühlsregungen der Menschen aus. Sie vermittelt auch ästhetische Eindrücke wie: sauber, weich, glatt, ebenmäßig, prall, gesund, jugendlich, gealtert, feminin, maskulin. Um möglichst lange ein gesundes, jugendliches Hautbild mit guter Gewebespannung zu erhalten, ist die Hautpflege wichtigstes und wirksamstes gestalterisches Mittel. Alle pflegenden Hautbehandlungen sind insofern auch gestalterische Maßnahmen, die entscheidende Beiträge zur visuellen Kommunikation leisten. Pflegehandlungen sind die effektivsten dekorativen Maßnahmen und erste Wahl unter den kosmetischen Methoden.

Wenn die vorbeugende und therapeutische Pflege nicht oder nicht mehr zu dem gewünschten Resultat führt, sind Methoden und Mittel der dekorativen Friseurkosmetik gefordert. Unerwünschte Nebenwirkungen von kosmetischen Präparaten und Verfahren sind für die Anwender nicht ganz ausgeschlossen. Zur Berufsethik der Friseurkosmetikerin gehört die mit ihrer Anwendung verbundenen Risiken möglichst gering zu halten. Sie sollte zu ausgewogener Ernährung raten und gute Pflegepräparate empfehlen, die die Haut vor Umweltbelastungen schützen können. Die schädigenden Belastungen durch friseurkosmetische Behandlungen sind so gering wie möglich zu halten. Es gibt ohnehin viele Belastungen für die Haut, darunter Krankheiten, Alkohol- und Nikotinmissbrauch, Diätkuren, Liebeskummer, Schlafentzug und vor allem UV - Bestrahlung. Das persönliche Beispiel der Friseurkosmetikerin ist auch in diesem Zusammenhang ein wesentliches Merkmal für ihre fachliche Glaubwürdigkeit.

2.4.2.6 Verbale Kommunikation und Menschenführung

Für den beruflichen Erfolg der Friseurin kommt es auch auf die Qualität ihrer persönlichen Kommunikationsfähigkeit an. Neben der nicht-sprachlichen Selbstdarstellung kommt der mündlichen und schriftlichen Ausdrucksweise in der Werbung, bei der Beratung und der Konversation große Bedeutung zu. Kommunikation dient der Friseurin, um Einsichten über die Marktbedingungen im allgemeinen zu gewinnen, um ganz individuelle Kundenwünsche zu ermitteln und um die eigenen Aussagen bewusst zu treffen. Um hierbei erfolgreich sein zu können, muss das Sprachverständnis gut entwickelt sein; entscheidende Informationen sind oft in den Untertönen versteckt.

Beraten, Verkaufen und Konversation sind Gefühlssache und nicht ausschließlich eine Frage der Gesprächs- und Fragetechnik. Zuweilen heißt es, dass es beim Verkauf immer einen Sieger und einen Verlierer gibt. Wenn das stimmen sollte und ein kurzfristiger Umsatzzuwachs als Sieg über die Kundin gefeiert wird, darf man sich nicht wundern, wenn die Siege seltener werden. Wer verliert schon gerne? Am Ende gibt es womöglich zwei Verlierer. Zunächst die Kundin, da sie es - wenn sie verloren hat - merken wird, dass sie Waren oder Dienstleistungen gekauft hat, die sie nicht braucht oder die die versprochenen Wirkungen nicht haben. Dann ist es die Friseurin, die die Kundin verloren hat. Ähnliches gilt für die Kontakte zwischen Kollegen und Vorgesetzten eines Betriebes. Missverständnisse oder Taktlosigkeiten führen zu Konflikten, die den beruflichen Erfolg verhindern können. Unter den Bedingungen der Wachstumsstagnation ist Erfolg eher möglich, wenn Vertrauen und eine positive emotionale Beziehung zwischen den Beteiligten hergestellt werden können. Die Kommunikationswissenschaft versucht damit verbundene Fragen zu beantworten.²⁰⁴

Aus der klientenzentrierten Gesprächspsychotherapie nach Carl R. Rogers wurde von Harry Holzheu die Methode des „Aktiven Zuhörens“ entwickelt²⁰⁵. Diese verblüffend einfache Methode scheint für die Anwendung durch die Friseurin wie geschaffen zu sein. Das Zuhören steht im Mittelpunkt dieser Methode, und darin hat jede Friseurin Erfahrungen gemacht. Wir hören zu, wenn wir bei der Diagnose eine Anamnese durchführen und sind dabei schon aktive Zuhörer im Sinne dieser Methode, denn wir veranlassen die Kundin zum Reden. Wir sind dreifach aktiv, weil wir zuhören, zum Reden anregen und das Gehörte geistig verarbeiten. Wenn wir bewusst die Voraussetzung schaffen, zuhören zu können, sind wir aktive Zuhörer im Sinne dieser Methode.

Verkaufserfolg ist entscheidend von Gefühlen abhängig. Sachliche Übereinstimmung zwischen der Kundin und der Friseurin allein reicht nicht aus. Wenn die Kundin durch „perfekte“ Verkaufsverhandlung von der Notwendigkeit einer großen Körperpflegeserie überzeugt wurde, sie aber uns gegenüber negative Gefühle hat, wird es trotz sachlicher Übereinstimmung wahr-

²⁰⁴ Siehe dazu u.a.:

Paul Watzlawick et. al.: Menschliche Kommunikation, Bern 1969

Paul Watzlawick: Anleitung zum Unglücklichsein, München 1991

Friedemann Schulz von Thun: Miteinander reden, Band 1 u. 2, Reinbek 1981

Vera F. Birkenbihl et. al.: Einstieg in die Neuro-Linguistische Programmierung, Speyer 1990

Bandler/Grinder: Reframing. Ein ökologischer Ansatz in der Psychotherapie (NLP), Paderborn 1984

Thomas A. Harris: Ich bin o.k. Du bist o.k. Eine Einführung in die Transaktionsanalyse, Reinbek 1975

²⁰⁵ Holzheu, Harry 1982

scheinlich nicht zu dem erwarteten Verkaufserfolg kommen. Friseurinnen sollten versuchen, auch auf der Gefühlsebene bei ihren Kunden „anzukommen“ und die Gefühle ihrer Geschäftspartner zu respektieren. An dieser Stelle kommt eine alte Weisheit wieder zur Geltung: „Reden ist Silber, Schweigen ist Gold“. Natürlich muss eine Friseurin auch reden können, aber sie soll nicht überreden oder nötigen, sondern überzeugen. Sie sollte die Voraussetzungen schaffen, dass das, was sie zu sagen hat, auf vorbehaltlose Gegenüber trifft. Im Friseursalon sollten es Themen sein, über die die Kunden informiert werden wollen. Bereiche wie Politik, Religion oder Krankheiten sollten vermieden werden.

Die hohen Ansprüche an die verbale Kommunikationskompetenz müssen in der Einstellungspraxis von Berufsnachwuchs und in den Aus- und Fortbildungsgängen zu Konsequenzen führen. Zum Einen sollte bei der Auswahl von Berufsnachwuchs ein strengerer Maßstab an die bereits vorauszusetzenden Fähigkeiten gelegt werden. Zum Anderen muss die Qualität des Sprachgebrauchs in der Ausbildung erheblich verbessert werden.

2.4.2.7 Fazit

Von den Körperpflegerinnen wurde neben den gestalterischen Wünschen eine gewisse menschliche Nähe erwartet. In Gesprächen über Probleme des Alltags, ganz persönlicher, wirtschaftlicher oder politischer Art oder bei sprachlichen bzw. nicht-sprachlichen Streicheleinheiten für Körper und Seele. Der Erfolg der Körperpflegerinnen war und ist davon abhängig, inwiefern es ihnen gelingt Wohlbefinden zu vermitteln. Dieses Wohlbefinden hat physische und psychische Dimensionen und kann unter den heutigen Bedingungen dann vermittelt werden wenn sich auch die Friseurin wohl fühlt. Sie muss sich mit den Empfindungen und Empfindlichkeiten von Menschen im allgemeinen und im besonderen vertraut machen und Fähigkeiten erwerben, die es ihr erlauben sich so zu verhalten, dass eine angenehme Atmosphäre im Kollegium und zwischen ihr und der Kundschaft entsteht. Die Qualität der Kommunikation im Friseursalon – auch die zwischen Vorgesetzten und Untergebenen - gibt Anlass zu Unbehagen oder Wohlbefinden bei der Kundschaft. Verbale und nonverbale Signale, die während eines Salonaufenthaltes wahrzunehmen sind, werden bewertet. Auch von diesem Urteil ist es abhängig, ob die Dienstleistung insgesamt erfolgreich war.

Friseurinnen sollen das Erscheinungsbild ihrer Kunden so gestalten helfen, dass es geeignet ist, gewünschte Ziele zu erreichen. Sie unterstützen mit Mitteln der Körperpflege und mit ihrer gestalterischen Kompetenz kommunikative Absichten ihrer Kunden. Um diese Dienstleistung

bieten zu können ist fundiertes Wissen über zur Zeit geltende Codes der visuellen Kommunikation erforderlich. Dieses Wissen ist laufend zu aktualisieren weil sich die Interpretationen dieses Vokabulars im Zeitablauf ändern. Diesen Entwicklungen folgen zu können macht einen wesentlichen Teil der beruflichen Professionalität von Friseurinnen aus.

2.4.3 Zur Rolle und Kritik der Farbenlehre in der Friseurkosmetik

Gestalterische Aufgaben sind grundsätzlich mit Farben verbunden. Ohne Farbe gibt es keine Form. Für Friseurinnen stellt sich die Frage der Farbwahl in vielen Zusammenhängen. Farben spielen für sie schon bei der Einrichtung ihres Salons, bei der Gestaltung des eigenen Äußeren und bei der Präsentation ihrer Dienstleistungen eine Rolle. Außer bei der dekorativen Haut- und Nagelkosmetik wird sie von ihren Kunden in zunehmendem Maße als Farbberaterin angesprochen. Der Beratungsbedarf ist groß, und jede Hilfe wird von den Kunden mit Interesse wahrgenommen.

Die hier vertretene Farbenlehre²⁰⁶ für Friseurinnen, befasst sich mit objektiven Farbgesetzen und subjektiv empfundenen Wahrnehmungen. Das Wissen um beides macht Farbberatung sinnvoll möglich. Es soll Intuition sowie Kreativität befördern und Erfolg bei der Gestaltung mit Farben und fachliche Kompetenz bei der Friseurin begründen.

Für die Friseurin sind die Farbwirkungen von entscheidender Bedeutung, nicht die Farbwirklichkeit. Farbwirkungen sind nicht eindeutig. Sie sind abhängig von subjektiven Wahrnehmungen und Bewertungen. Zur Entwicklung der Beratungskompetenz in Fragen der Farbenlehre müssen die Friseurinnen die gesetzmäßigen Grundlagen objektiver Farbenlehre und Bedingungen subjektiver Farbwahrnehmung kennen. Dabei handelt es sich um die Wirkungskette von Farbreiz - Farbwahrnehmung - Farbempfinden.

2.4.3.1 Farbreiz

Der Farbreiz entsteht durch elektromagnetische Strahlung, die von einem beleuchteten Stoff auf das Auge reflektiert wird. Zur Farbwahrnehmung kommt es, wenn das Sehorgan die objektiven Farbreize aufnimmt und für das eigene Bewusstsein verarbeitet. Farbreize, die das Auge erreichen, sind elektromagnetische Schwingungen im für das menschliche Auge sichtbaren Spektralbereich des Lichts einer Energiequelle. Es handelt sich um den Wellenlängenbereich zwischen 380 Nanometer (violett) und 780 Nanometer (rot).

²⁰⁶ Siehe Harald Küppers 1989

Der Farbreiz besteht aus farblosen Energiestrahlen, die sich nur durch ihre Wellenlängen und ihre Intensitäten voneinander unterscheiden. Es ist demnach falsch zu sagen, im Licht seien alle Farben bereits vorhanden. Lichtenergie ist vielmehr von der Art der Lichtquelle abhängig, die ganz unterschiedliche Spektren bereitstellen können. Lichtenergiestrahlen sind als Transportmittel zu verstehen, mit dessen Hilfe Daten über Zustand und Beschaffenheit der Umwelt ins Auge transportiert werden. Die Art der Lichtenergiequelle bestimmt die Art und Qualität ihrer Strahlung. So unterscheidet sich das Licht der Morgensonne von dem der Mittags- und Abendsonne; aber auch das Licht von brennenden Kerzen, Feuerschein eines Kamins und künstlicher elektrischer Beleuchtung vermitteln, je nach Lampenart, unterschiedliche Eindrücke. So kann es vorkommen, dass die angebotene Beleuchtung nicht alle molekularen Reaktionsmöglichkeiten der Reflexion und Absorption einer Körperoberfläche erlaubt. Die Mittagssonne bietet die umfassendsten Kapazitäten einer natürlichen Beleuchtungsquelle, weil sie das gesamte Spektrum des für das gesunde menschliche Auge wahrnehmbaren Lichts anbietet.

Körperoberflächen werfen in Abhängigkeit von ihrem Molekularverhalten nur bestimmte Lichtstrahlen zurück, während sie die restlichen in Wärme umwandeln. Schwarz absorbiert die Strahlungen des sichtbaren Spektrums elektromagnetischer Wellen vollständig, weiße Oberflächen reflektieren sie vollständig. Die letztlich das Auge treffende Strahlung wird durch die molekulare Struktur des Materials bestimmt, auf die die Strahlung einer Energiequelle traf. Durch unterschiedliche (selektive) Reflexions- und Absorptionseigenschaften der Körperoberflächen entstehen die das Sehorgan treffenden Strahlungsspektren. Dadurch wird eine differenzierte Wahrnehmung von Körperfarben erst möglich.

Ist eine Oberfläche in der Lage, eine bestimmte Wellenlänge zu reflektieren, die von der Beleuchtungsquelle jedoch nicht angeboten wird, so erscheint dieser Gegenstand nicht in seiner tatsächlichen farbigen Abbildung. Die verschiedenen Oberflächen wirken wie Filter, die die spezifischen Wellenlängen aus dem angebotenen Strahlenpaket herausuchen und reflektieren.

Farben, die durch ein Prisma sichtbar gemacht werden, unterscheiden sich deshalb zum Beispiel von denen eines Blumengartens, weil ganz unterschiedliche molekulare Filterreaktionen stattfinden. Das Glas eines Prismas ist von seinen physikalischen Grundlagen her nicht in der Lage, sämtliche Farben abzubilden bzw. zu reproduzieren.

Viele Farben wie rosa, hellblau, ocker, braun, oliv u. s. w. kommen im Lichtspektrum nicht vor. Sie entstehen im Auge durch sogenannte Weiß- bzw. Schwarzverhüllung, wenn zusätzlich zu einer bunten Strahlung weißes Licht mehr oder weniger intensiv auf die Rezeptoren des Auges trifft.

Selbst wenn der elektromagnetische Reiz, der das Auge trifft, messtechnisch eindeutig bestimmbar ist, kann schon die Wahrnehmung zwischen den Menschen wegen der möglichen Unterschiedlichkeit der biologischen und physiologischen Anlagen voneinander abweichen. Auch die Deutung der wahrgenommenen Signale erfolgt in Abhängigkeit von vorausgegangenen individuellen Lernerfahrungen mit Farben.

2.4.3.2 Farbwahrnehmung

Die Farbigekeit der Umwelt entsteht in den Augen der Menschen durch Umwandlung elektromagnetischer Strahlung in elektrische Potentiale, die dem Gehirn über Nervenbahnen zugeleitet werden. Objektiv kommt Farbe in der physikalischen Welt nicht vor. Sie entsteht erst als subjektives elektrisches Signal im Auge des Betrachters. Dieser nimmt mit der Leistungsfähigkeit seines Sehorgans die Farbreize wahr und gewinnt vor dem Hintergrund seiner Erfahrungen einen individuellen Farbeindruck.

Während des Sehvorgangs werden die betreffenden Sehzellen von den einfallenden Lichtstrahlen gereizt und senden Impulse über die Nervenfasern der Sehnerven zum Sehzentrum des Gehirns. Hier werden die Impulse verarbeitet und der Eindruck eines Gegenstandes vermittelt. Helligkeitsunterschiede werden durch das in den ca. 120 Mill. Stäbchen der Netzhaut festgestellte Sehpurpur ermittelt. Die 6 Mill. für orangerot(O), grün(G), violettblau(V) – den sogenannten Urfarben - empfindlichen Zapfen der Netzhaut ermöglichen die Wahrnehmung von Farben. Sie verfügen über Stoffe, die unterschiedliche Lichtwellen absorbieren und damit auf Rot, Grün oder Violett ansprechen. Werden alle 3 Zapfenarten gleich stark erregt, so entsteht der Farbeindruck Weiß. Fehlt jegliche Strahlung, so nimmt das Auge die Farbe Schwarz wahr.

Ein normalsichtiger Mensch kann 100.000 bis zu 1.000.000 Farbnuancen unterscheiden. Das ist eine eindrucksvolle Bandbreite der Unsicherheit, wenn man bedenkt, dass während einer Farbberatung, verschiedene Personen über subjektive Farbwahrnehmungen reden. Hinzu kommt, dass den Unterschieden bei der individuellen Farbwahrnehmung eine ebenso individuelle Interpretation und damit ein subjektives Farbempfinden folgt.

Farbige Signale an den Menschen werden interpretiert und dabei durch Farbenfehlsichtigkeit, durch ihre Abhängigkeit auch von wechselnden Lichtverhältnissen und durch ihre unvermeidliche Bindung an die hinzukommenden Formenmerkmale beeinflusst. Rote Augen und schwarz umrandete Fingernägel wären Beispiele für die Beziehung von Form und Farbe.

Diese Einsicht wird auch in der Farbfernsehtechnik genutzt. Hier wird mit Hilfe dreieckig angeordneter orangeroter, grüner und violettblauer Punkte, (Grundfarben der additiven Farbmischung) jede gewünschte Farbe auf dem Bildschirm erzeugt. Möglich ist das dadurch, dass jedes der drei Pünktchen auf elektronischem Wege mehr oder weniger stark zum Leuchten erregt werden kann. Dadurch kann auf einer schwarzen Oberfläche durch additive Farbmischung (hinzufügen von Lichtstrahlung) jede gewünschte bunte und unbunte Farbe auf den Bildschirm projiziert werden. Bei der additiven Farbmischung entsteht aus zwei Komplementärfarben weißes Licht. Bei der subtraktiven Farbmischung (Unterdrücken von Reflektionsfähigkeit), die beim Mischen von Farbmitteln vorgenommen wird, entsteht aus zwei Komplementärfarben ein unbunter Graubraunton. Die Grundfarben der subtraktiven Farbmischung sind Gelb, Blau und Rot.

Für Farbwahrnehmungen können die Rezeptoren der Augen mit unterschiedlicher Intensität angesprochen werden. Bei voller Leistung (100%igem Potential) signalisieren sie dem Gehirn die jeweilige Urfarbe (V,G,O) mit größter Farbsättigung. Aus dem Vorhandensein dieser drei Rezeptoren (dieser drei Urfarben) ergibt sich die Tatsache, dass dem Sehorgan acht extreme Farbempfindungen möglich sind.

Grundfarben		Urfarben		
		Violettblau V	Grün G	Orangerot O
Weiß	W	1	1	1
Yellow	Y	0	1	1
Magentarot	M	1	0	1
Cyanblau	C	1	1	0
Violettblau	V	1	0	0
Grün	G	0	1	0
Orangerot	O	0	0	1
Schwarz	S	0	0	0

Abbildung 20 Die Beteiligung der Urfarben bei der Wahrnehmung von Grundfarben

Die acht Grundfarben sind die acht extremen Wahrnehmungsmöglichkeiten, die das Sehorgan hervorbringen kann. Funktionsmängel der für das Buntsehen zuständigen Zapfen oder unterschiedliche Reizpotentiale einfallender Strahlung verändern die Farbwahrnehmung. Gelb wird erkannt, wenn violette Strahlung ganz fehlt. Jede Variation dieser Art bedeutet eine andere farbliche Nuance im Bewusstsein des betroffenen Menschen.

Unbunte Farbwahrnehmungen entstehen, wenn die Potentiale in den drei Urfarben gleich groß sind. Bei der Farbwahrnehmung Weiß ist in allen drei Urfarben maximales Potential, also 100% vorhanden. Hellgrau entsteht bei 75%, neutralgrau bei 50% und dunkelgrau bei 25%. Bei 0% haben wir es mit der Farbwahrnehmung Schwarz zu tun.

Auch das Sehorgan selbst beeinflusst die Farbwahrnehmung; durch farbige Nachbildfarben (Sukzessiv - Kontrast), wenn der Farbreiz aufhört, oder durch Eigenprojektion von Gegenfarben auf die Umfeldfarben (Simultan - Kontrast).

Die Farbwahrnehmung ist also ein Vorgang, an dem die Strahlungsverhältnisse, das Auge und das Gehirn beteiligt sind. Deshalb ist es für weitergehende Betrachtungen sinnvoll, die objektiven Bedingungen von Farbreiz und die subjektiven Bedingungen von Farbwahrnehmung und Farbempfinden zu beachten.

2.4.3.3 Farbempfinden

Die Wahrnehmung elektromagnetischer Lichtstrahlung kann über den Farbeindruck hinaus auch Einfluss auf den Gesamtorganismus haben. So wurde nachgewiesen, dass rotes und gelbes Licht den Pulsschlag und die Atmungsfrequenz von Testpersonen erhöht, blauviolett Licht einen eher beruhigenden Effekt hat.

Es gibt zwei getrennte Bahnen, auf denen die Reizreaktionen des Auges auf Farb- und Lichtreize weitergeleitet werden: zum einen die optische Sehbahn, die im Gehirn bis zu den Rinden - Sehzentren führt, wo die Farbreize zu Bewusstseinsinhalten und zu Empfindungen entschlüsselt werden. Zum anderen nehmen Farb- und Lichtreize den Weg über die energetische Bahn, die über das Zwischenhirn, die Hirnanhangdrüse, die Nebennierenrinde und die Blutbahn wieder zurück zum Zwischenhirn führt. Über diesen Weg wird eine Wirkung auf die innere Sekretion und das Bewusstsein angenommen. Auch diese Wahrnehmung ist in Art und Intensität nicht objektiv, ihr Vorhandensein ist aber unumstritten. Es kann jedoch zu Konflikten

kommen, wenn bei einer Farbberatung Urteile über subjektive Farbempfindungen unterschiedlich ausfallen.

Die Sinne sind die Sitze einer gesteigerten Sensibilität. Sinnesreizungen sind messbar und Modifikation des „Tastsinnes“, oder der über den ganzen Leib verbreiteten Fähigkeit zu fühlen. Die Sinnesorgane übermitteln Signale, die der Verstand in Anschauungen umwandelt. So gelangen die Menschen von der Wahrnehmung durch den Verstand zur Anschauung. Die jeweilige Anschauung ist aber von vorausgegangenen Lernprozessen abhängig, sie ist nicht nur Wahrnehmung. Daraus entsteht eine subjektive Ursache - Wirkungsbeziehung folgender Art: Reiz \Rightarrow Wahrnehmung \Rightarrow Anschauung \Rightarrow Empfindung. Diese Beziehung gehorcht auch dem Verstand.

Die Sinneswahrnehmungen sind nicht bei allen Menschen gleich. Auch Farbgefühle zweier Menschen können, sie müssen aber keineswegs ähnlich sein. Der Geschmack von Speisen und Getränken, der Duft und die Töne unserer Umgebung werden mit unterschiedlicher Sensibilität registriert. Selbst wenn die sensorischen Nerven verschiedener Menschen mit gleicher Stärke angesprochen werden, lösen sie ungleiche Wahrnehmungen und oft unterschiedliche Empfindungen aus. Das gilt auch für den Gesichtssinn. In der Technik sind durch präzise Messinstrumente klare Aussagen über die Verhältnisse und Vorgänge möglich. Die Wahrnehmungen der Menschen werden aber immer auch individuell bewertet, sie werden als angenehm oder unangenehm empfunden. Die Verständigung zwischen ihnen muss erst gesucht werden. Daraus folgt, dass auch Farbempfindungen nicht richtig oder falsch sein können. Denn Empfindungen sind subjektiv! Die erste Adresse für subjektive Gefühle ist das Individuum selbst und deshalb ist es auch alleine für seine farbliche Ausstattung verantwortlich.

Eine Farbberatung durch Dritte ist nur begrenzt möglich. Sie sollte als Berat-*schlag*-ung zwischen den Beteiligten verstanden werden. Beraterinnen sollten wissen, dass sie dabei lediglich ihre eigenen Empfindungen wiedergeben.

Farbempfindungen sind nicht eindeutig und bei allen Menschen gleich. Sie sind nicht angeboren, sondern wurden erlernt. „Alle Anschauung ist eine intellektuale. Denn ohne den Verstand käme es nimmermehr zur Anschauung, zur Wahrnehmung, Apprehension (Zusammenfassung mannigfaltiger Sinneseindrücke zu einer Vorstellungseinheit) von Objekten; sondern es bliebe bei der bloßen Empfindung, die allenfalls als Schmerz oder Wohlbehagen, eine Bedeutung in

Bezug auf den Willen haben könnte, übrigens aber ein Wechsel bedeutungsleerer Zustände und nichts einer Erkenntnis Ähnliches wäre.²⁰⁷

Erst Erlebnisse mit kaltem „blauem“ oder „grünem“ Wasser lassen den Betrachter Kälte empfinden. Die Erfahrung mit orangerot - glühenden, heißen Gegenständen verursacht das Wärmegefühl. Weiß kann gleichermaßen an heißen Sandstrand, wie an Schneefelder erinnern, oder sehr gegensätzliche Empfindungen, wie Trauer und Freude auslösen; je nachdem ob diese Farbe an traurige Ereignisse wie Beerdigungen oder freudige Ereignisse, wie Hochzeiten oder Kommunion erinnern. Rote Wangen können durch Wut, freudiger Erregung, körperlicher Anstrengung, Kälte, Hitze oder Scham ausgelöst werden. Besonders schöne Erlebnisse in einem Kleidungsstück können dessen Farbe zur Lieblingsfarbe werden lassen, bei der angenehme Erinnerungen beziehungsweise Gefühle geweckt werden. Farbempfindung ist die individuelle Bewertung der wahrgenommenen Farbreihe unter psycho - physischen Gesichtspunkten. Diese Empfindungen sind veränderlich und stehen in enger Beziehung zu den individuellen Farberlebnissen.

Jeder Mensch hat seine subjektiven Farben, die von vorausgegangener Erfahrung abhängig sind. Ein Zusammenhang mit der Haar-, Haut- und Augenfarbe besteht wohl eher nicht, wie das einige z. Z sehr populäre Theorien darstellen. Zweifellos fühlt sich der Mensch in den eigenen, für ihn angenehmen Farben wohl, er gewinnt an Selbstsicherheit und Ausstrahlung. Welche Friseurin ist aber fähig, während einer Farbberatung sicher auch in lange zurückliegende Erfahrungsprozesse fremder Menschen vorzudringen?

Goethe schrieb: „ Wir sehen das Blaue gern an, nicht weil es auf uns dringt, sondern weil es uns nach sich zieht.“ Diese Ansicht mag von vielen geteilt werden; sie bleibt jedoch subjektiv, obwohl Goethes Feststellungen gerne zum Gesetz erhoben werden.

Auch die Farbenpsychologie kann keine objektiven Gesetze anbieten. Sie stützt sich vielmehr auf die Beobachtungen und Interpretationen Einzelner. Sie stellt ein sehr unsicheres Gebiet dar, denn Farbenpsychologen verlassen sich auf ihre Intuition, also auf ganz persönliche Schlüsse. Kaum etwas ist beweisbar. Selbst dort, wo Übereinstimmungen zwischen verschiedenen Psychologen festgestellt werden, kommt es zumindest für die Arbeit der Friseurin zu fragwürdigen

²⁰⁷ Arthur Schopenhauer's sämtliche Werke: Eduard Grisebach (Hrsg.) Band VI, Über das Sehen und die Farben, 1.Kap.; Vom Sehn, S. 21, Leipzig, o. J.

Aussagen. „Übrigens geht die gesamte Farbenpsychologie auf jenen Teil von Goethes Farbenlehre zurück, der sich mit der >sinnlich-sittlichen Wirkung der Farben< befasst. Während alle übrigen Beobachtungen und Überlegungen Goethes zur Farbenlehre heute keinen Bestand mehr haben, sind seine Betrachtungen in Bezug auf die Wirkungen von Farben auf den Menschen bis zum heutigen Tage aktuell geblieben. Sie sind der Ursprung all dessen, was wir heute als >Wissenschaft der Farbenpsychologie< bezeichnen.“²⁰⁸

Zu welchen Aussagen Farbenpsychologen kommen können, soll an einem Beispiel gezeigt werden. Lüscher und Frieling bieten Farbtests an, die über den Charakter der Testpersonen informieren sollen. Bei Lüscher wählt die Testperson dabei aus acht, bei Frieling aus 23 Farben. Wählt eine Person z.B. die Farbe Orange als sympathisch, wird sie zum Orange-Typ mit bestimmten Charaktereigenschaften. Küppers fasst die Aussagen von Lüscher und Frieling wie folgt zusammen:

„Orange = aktiv, euphorisch. Psychologisch bedeutet Orange Lebensbejahung, Freude und Ausgelassenheit, Lust auf Erlebnisse (auch sexuelle) und auf Kräfteressen. Deshalb findet man bei Orange-Typen Kampfbereitschaft und Unternehmungsgeist. Sie sind getrieben von impulsiver Aktivität. Wer Orange bevorzugt, lebt gegenwartsbezogen. Er orientiert sich gern an den vorhandenen Gegebenheiten. Aber er ist auch zu heftigen Reaktionen, sogar zu Affekthandlungen fähig. Er kann zum Fanatiker, zum Revolutionär, zum Machtbesessenen werden. Er ist erregbar und ansprechbar auf sentimentale Reize. Dabei kann er gefühlsarm sein bis zur Mitleidlosigkeit. Es gibt ebenso anmaßende bis impertinente Leute. Orange-Typen können die Fähigkeit zu großen und mutigen Taten besitzen. Andererseits können sie aber auch rastlos, ehrgeizig und enorm eifersüchtig sein. Ihre Stimmung kann zwischen Begeisterung und Überheblichkeit auf der einen Seite und depressiver Niedergeschlagenheit auf der anderen Seite hin und her schwanken. Ebenso, wie sie bereit sind, den Überlegenen anzuerkennen, suchen sie den Untergebenen zu beherrschen. Allerdings ist das Kleinkarierte ihre Sache nicht. Sie können verschwenderisch sein, aber auch suchtgefährdet.“²⁰⁹

Ähnlich geht es mit den anderen Farbtypen weiter. Für die Arbeit der Friseurin leisten die Ansichten der Farbpsychologie meines Erachtens ebenso wenig wie die Astrologie.

²⁰⁸ Küppers, Harald: Harmonielehre der Farben. Theoretische Grundlagen der Farbgestaltung, Köln 1989, S. 21

²⁰⁹ Küppers, Harald: a.a.O. S. 24f

2.4.3.4 Farbenlehre

Farbenlehre hat - wie wir heute wissen - sowohl einen objektiven Aspekt, der sich auf die äußeren Ursachen (Strahlung und Oberflächenreflektion) bezieht, als auch einen subjektiven, inneren Aspekt, der die Wahrnehmung durch das Auge und die Interpretation durch das Gehirn in die physiologischen, psychologischen und intellektuellen Anteile einschließt.

Die hier vorgestellte Farbenlehre baut auf den Theorien bekannter Vordenker auf. Persönlichkeiten wie Aristoteles, Leonardo da Vinci, Rumford, Goethe, Runge, Schopenhauer, Chevreul, Bezold, Ostwald, Hoelzel, Itten, Renner, Küppers u.a. haben ihre Spuren in der Geschichte der Farbenlehre hinterlassen. In der dekorativen Friseurkosmetik und der sogenannten Farb- und Stilberatung haben bis heute besonders die nachweislich unzulänglichen Vorstellungen Goethes und Ittens großen Einfluss auf die Farbenlehre. Für eine zeitgemäße Farbgestaltung halten deren Ansätze die notwendigen Antworten nicht bereit. Goethes Ausführungen zur sinnlich-sittlichen Wirkung der Farbe, auf die sich Künstler und Psychologen bis heute berufen, erfüllen die Kriterien der heutigen Farbenlehre nicht. Denn: „Goethe begnügt sich damit, die Farben in warme und kalte einzuteilen und stellt das Uebrige seinen ästhetischen Betrachtungen anheim.“²¹⁰ Auch Arthur Schopenhauer wies auf die Unzulänglichkeiten der alten Farbenlehren hin: „Jedoch ist das selbe Versehen allen Farbentheorien, von den ältesten bis auf die letzte von Goethe, gemeinsam: sie alle reden bloß davon, welche Modifikation der Oberfläche ein Körper, oder welche Modifikation das Licht, sei es durch Zerlegung in seine Bestandtheile, sei es durch Trübung, oder sonstige Verbindung mit dem Schatten, erleiden muss, um Farbe zu zeigen, d.h. um jene spezifische Empfindung im Auge zu erregen, die sich nicht beschreiben, sondern nur sinnlich nachweisen lässt. Statt dessen ist offenbar der rechte Weg, sich zunächst an diese Empfindung selbst zu wenden, um zu erforschen, ob nicht aus ihrer Beschaffenheit und Gesetzmäßigkeit sich herausbringen liesse, worin sie an und für sich, also physiologisch, bestehe.“²¹¹

Eine Farbenlehre für Friseurinnen hat es auf dem Hintergrund dieser langen Reihe von Theorien nicht leicht. Insbesondere aber, wenn neue Konzepte zur Farbberatung auf die alte, in wesentlichen Teilen als unzulänglich erkannte Farbenlehre Goethes aufgebaut werden, muss die

²¹⁰ Arthur Schopenhauer's sämtliche Werke: Eduard Grisebach (Hrsg.) Band VI, Über das Sehen und die Farben, 2.Kap.; Von den Farben, S.55f, Leipzig, o. J.

²¹¹ Arthur Schopenhauer's sämtliche Werke: Eduard Grisebach (Hrsg.) Band VI, Über das Sehen und die Farben, 2.Kap.; Von den Farben, S.35f, Leipzig o. J.

Frage nach ihrer fachlichen Glaubwürdigkeit gestellt werden. Für Goethe gab es nur drei Grundfarben (gelb, rot, blau). Er glaubte, dass nur diese Farben nicht aus anderen Farben mischbar seien. Tatsächlich sind auch seine sogenannten Mischfarben 1. Ordnung (grün, violett, orange) als Grundfarben mit voller Intensität nicht aus zwei Grundfarben ermischtbar. Itten geht wie Goethe von diesen drei Grundfarben aus und leitet das subjektive Farbempfinden von den jeweiligen Persönlichkeitsfarben (Haar-, Augen- und Hautfarbe) ab. Itten steuert die Idee der typenbezogenen Harmonieempfindungen bei, die er in Beziehung zu den eigenen Persönlichkeitsfarben setzt. Er schließt auch von der Frisurengestaltung auf Charakterzüge der jeweiligen Person. Damit steht die Theorie der zur Zeit propagierten „Jahreszeiten - Farbberatung“, die sich auf Goethe und Itten bezieht, auf überaus unsicherem Boden.

So erscheint es nicht erstaunlich, dass Johannes Ittens Schülerinnen ihr eigenes farbiges Erscheinungsbild in der von ihm beschriebenen Unterrichtsstunde²¹² auf Papier reproduzierten. Sie wären vermutlich farblich anders gestaltet gewesen, wenn sie sich in diesen Farben nicht wohlfühlt hätten. Itten bezieht sich mit seinen Empfehlungen auf den gegenwärtigen Gefühlszustand seiner Schülerinnen und beschreibt seine eigenen Empfindungen, keine Gesetzmäßigkeiten. Seine Ausführungen fordern keineswegs dazu auf, die Menschheit in diese vier Jahreszeiten-Farb-Typen einzuteilen. Itten gibt lediglich die sehr sinnvolle Empfehlung, die Menschen (hier die Kunststudentinnen) bei ihren Empfindungen abzuholen, um ihnen bei der individuellen Entwicklung zu helfen. Er sagt auch: „ Die Ganzheit eines Menschen kann selten völlig in den subjektiven Akkorden erfasst werden, bald wird das Körperliche, bald das Seelische oder das Intellektuelle projiziert oder auch mannigfache Kombinationen.“²¹³

2.4.3.5 Die neue Farbenlehre

In der Geschichte der Farbenlehre wurden ganz unterschiedliche geometrische Modelle erdacht. Bei allen handelte es sich um Erfindungen, die von den Erfahrungstatsachen der jeweiligen Autoren ausgingen. Sie gingen von der spektralen Zusammensetzung des Farbreizes aus und beschrieben die Farbzusammenhänge materialbezogen mit den Mischergebnissen von Farbmitteln. Dadurch wurde der Versuch unternommen, Sachverhalte der Farbwahrnehmung zu objektivieren, die aber wegen ihrer Abhängigkeit von den Sinnesorganen immer nur subjektiv sein können.

²¹² Itten, Johannes: Kunst der Farbe, Studienausgabe S. 22

²¹³ Itten, Johannes: a.a.O. S.23f

Newton, Goethe und Schopenhauer stritten lange über die „wahre“ Farbenlehre. Heute ist klar, dass alle drei wesentliche, sich ergänzende Beiträge zur Farbenlehre geleistet haben.

In der neuen Farbenlehre wird das Prinzip, nach dem das Sehorgan arbeitet, als übergeordnete Gesetzmäßigkeit anerkannt und Farbentstehung, Farbmischung und Farbempfindung werden vom Sehen abgeleitet.²¹⁴ Die neue Farbenlehre geht von sogenannten Urfarben aus, die sich auf die drei unterschiedlichen, für das Buntsehen zuständigen Zapfenarten der Netzhaut beziehen. Dabei handelt es sich um das kurzwellige Violettblau (V), das mittelwellige Grün (G) und das langwellige Orangerot (O). Im Gegensatz zu alten Farblehren gibt es nicht drei, sondern acht Grundfarben. (Vgl. 2.4.3.2)

Ausgehend von den Wahrnehmungsmöglichkeiten des Sehorgans werden die drei Urfarben (V,G,O) als Vektoren betrachtet. Setzt man zwei von ihnen - z.B. Grün und Orangerot - am Nullpunkt Schwarz in einem 60 Grad Winkel an, so ergibt die Resultierende nach dem Gesetz vom Parallelogramm der Kräfte die Farbwahrnehmung Gelb.(Y)

Kommen jeweils die vollen Potentiale der Urfarben zusammen, so entstehen die Grundfarben Gelb, Magentarot, Cyanblau. Farbnuancen erhält man in diesem Buntbereich, wenn die jeweiligen Farbreize in der Stärke variieren. Werden die so gebildeten Flächen zu einem dreidimensionalen Körper zusammengefügt, entsteht ein Rhomboeder, durch den die Beziehungen der Farben untereinander veranschaulicht werden können. Dadurch wird klar, dass die Lichtwerte von Gelb, Magentarot und Cyanblau größer sind als die von Violett, Grün, Orangerot weil sie näher an Weiß und die letzteren näher an Schwarz liegen.

Die acht Ecken des Rhomboeders repräsentieren die extremen Wahrnehmungsmöglichkeiten des Sehorgans und damit die acht Grundfarben. Die bunten Farben liegen in regelmäßigen Abständen auseinander. Nur die Abstände zu den Enden der Unbuntachse sind unterschiedlich. Dadurch sind die ästhetischen Unterscheidungsmerkmale der Farben erklärbar.

Ein Segment des Rhomboeders bildet mit den Punkten (S) Schwarz, (W) Weiß und Buntart (BuA), das Buntart - Dreieck. Die Seite WS ist die Unbuntseite, sie ist identisch mit der Unbuntachse des Rhomboeders. Innerhalb dieses Dreiecks finden sich alle Wahrnehmungspotentiale dieser Buntart, in Helligkeit, Reinheit, Verweißlichung, Verschwärzlichung und Trübung.

²¹⁴ Siehe Harald Küppers: Harmon

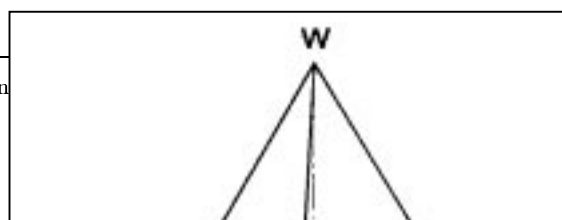


Abbildung 21 Der Rhomboeder mit Unbuntachse und den acht Grundfarben.

Diese Farbenlehre ist nicht mehr ausschließlich strahlungsorientiert. Sie hebt nicht alleine auf die spektrale Zusammensetzung des Farbreizes ab und versucht die Zusammenhänge nicht ausschließlich mit dem Verhalten von Farbmitteln durch Mischungsergebnisse zu beschreiben. Sie erklärt die physikalische, physiologische und psychologische Wirkungskette zwischen Licht, Wahrnehmung und Farbempfindung. Farbenlehre beschreibt, wie Farben entstehen, wie Farbmischgesetze funktionieren und wie Farbempfindungen zustande kommen können. Für die Friseurinnen sind die Farbmischgesetze nur von geringer Bedeutung, da die von ihr verwendeten Farbmittel weitgehend fertig sind und als deckende Präparate angeboten und verarbeitet werden. Farbmischungsübungen mit Wasserfarben gehören deshalb nicht in den Fachkundeunterricht, weil sie für Friseurinnen nur geringen praktischen Wert haben und zuweilen zu falschen Handlungen verleiten.²¹⁵

²¹⁵ So wird immer wieder empfohlen, rote Äderchenzeichnungen mit der Komplementärfarbe grün abzudecken. Das Resultat ist ein Graubraun, gewünscht ist jedoch in diesen Fällen eher ein natürlicher Hautton, der durch Abdeckfarben erreicht wird.

Friseurinnen sollen ihre Aufmerksamkeit auf die Kombination und Gestaltung von farbigen Mustern richten. Dazu benutzen sie kosmetische Farbmittel wie: Haarfarben, Nagellack, Lippenstift, Augenbrauen- und Wimpernfarbe, Rouge, Lidschatten u.a., die sie in gefällige Beziehung zu den jeweiligen Rahmenbedingungen bringen müssen. Ihre Aufgabe kann es sein, die verschiedenen farbigen Muster für ein gewünschtes Erscheinungsbild zu kombinieren. Dabei kommt es auf das individuelle Verständnis von *Farbwirkungen*, nicht auf eine konstruierte *Farbwirklichkeit* an.

2.4.3.6 Das Ordnungssystem der Farben

Verständigung über Farben bedarf der Visualisierung. Wer mit Farben arbeitet, benötigt ein Ordnungssystem, das die Beziehungen der Farben zueinander und die Farbenvielfalt verstehen hilft. Es muss die Farben abbilden und mit ihren ästhetischen Unterscheidungsmerkmalen zueinander in Beziehung setzen. Die Farbensonne (Siehe Anlage) in Anlehnung an H. Küppers kann dazu dienen. Zusätzlich sind Farbkarten, färbende Produkte (Farbmittel) und farbige Materialproben aus der Berufspraxis notwendig. Denn über Farben ist eine Verständigung nur möglich, wenn die Farben für die beteiligten Individuen eindeutig erfahrbar sind.

Arthur Schopenhauer gründete seine Theorie auf die sechs bunten und zwei unbunten Grundfarben. Er wies darauf hin: „Jede Farbe nämlich hat einen Punkt der größten Reinheit und Freiheit von allem Weiß und Schwarz, ...“²¹⁶ und erinnert an Runges Farbkugel, die an ihren Polen Schwarz und Weiß auswies und an ihrem Äquator die größte Intensität der Buntart darstellte. Die so definierten sechs bunten Grundfarben stellen durch ihre spezifische Energie Höhepunkte der Farbwahrnehmung durch das Auge dar. Nachdem sie erreicht sind, „kippen sie ab“, um sich durch Nuancierung mit der benachbarten Buntart dieser anzugleichen. Dadurch ergeben sich Maxima in der Reizwirkung auf die Buntartzäpfchen des Auges, die gleichzeitig die Ecken des Buntartensechsecks bilden.

Ende des 19. Jahrhunderts forderte Milton Bradley, dass alle sechs Farben des Farbkreises durch eigene Pigmente von spektraler Reinheit hergestellt werden sollten. Er wollte auch für die sogenannten Sekundärfarben eine reinere, leuchtendere Farbwirkung erzielen, die durch Mischungen der bis dahin geltenden Primärfarben nicht erreichbar waren. Danach wurde das Pigmentsystem so erweitert, dass auch die Tertiärfarben aus reinen ungemischten Pigmenten

hergestellt wurden. So erhielt der zwölfteilige Farbkreis eine bedeutend höhere Qualität an Reinheit und Leuchtkraft der Farben.²¹⁷

Die ästhetischen Unterscheidungsmerkmale der Farben sind:

- Die Buntart
- Die Unbuntart
- Der Buntgrad bzw. Unbuntgrad
- Die Helligkeit.

Heute gilt die Erkenntnis, dass die Buntarten nur jede für sich in höchster Reinheit herzustellen sind. Denn das Reflexions- oder Absorptionsverhalten von Oberflächen ist von deren Molekulareigenschaften abhängig. Hinzu kommen Neutralgrau zur Trübung der Farben und die unbunten Grundfarben Schwarz und Weiß, die Goethe als solche nicht gelten ließ. Verschwärzungen oder Verweißungen galten bei ihm wegen seiner zweidimensionalen Sichtweise der Farbzusammenhänge als Verschmutzungen der Buntarten. Er schloss sich der Vorstellung von dreidimensionalen Farbenräumen, in denen jede Nuance - auch die unbunte - ihren logischen Platz hat, nicht an.

Farbigkeit in der Friseurkosmetik war nie ausschließlich bunt. Schwarze und weiße Farbmittel gehörten schon immer zu den Werkzeugen der Schönheitspflegerinnen. Unbunte Farben entstehen schon, wenn alle drei Farbrezeptoren gleichzeitig angesprochen werden, weil der Buntcharakter der Grundfarben durch die komplementären Farbanteile mehr und mehr verloren geht. Die in der Haar- und Hautkosmetik quantitativ dominierenden Farben gelten als weitgehend unbunt, weil die natürlichen Haut- und Haarfarben i.d.R. nur noch schwache Ähnlichkeiten mit den Buntarten der Farbensonne haben.

2.4.3.7 Gestalten mit Farben

Gestalterische Aufgaben schließen immer auch Entscheidungen über die Farben der Muster ein. Muster in der Friseurkosmetik werden durch die Frisur, die unbedeckte Haut und die Bekleidung erzeugt. Sie werden durch Form- und Farbelemente gestaltet und stehen mit ihrem Signalwert in enger Beziehungen zueinander. Stilberatungen sind ohne die Verständigung über Farben wenig wirkungsvoll, denn jede Form hat Farbe, sie wird erst durch Farbe sichtbar.

²¹⁶ Arthur Schopenhauer's sämtliche Werke: a.a.O.

Wenn bei gestalterischen Aufgaben Entscheidungen über die Zusammenstellung der Farben getroffen werden müssen, wird immer wieder die Frage aufgeworfen, ob genau diese Farben zusammenpassen. Da es sich bei dieser Frage um ein ästhetisches und nicht um ein technisches Problem handelt, kann sie nicht allgemeingültig beantwortet werden. Das ist unbefriedigend und sorgt für Verunsicherung bei den Beteiligten..

Rat wird bei kompetenten Fachleuten geholt und in der Regel gut bezahlt. Rechtsanwälte, Steuerberater und Ärzte stützen sich bei ihrer Arbeit u.a. auf Gesetze ab. Diese Möglichkeit begünstigt die Entwicklung von Selbstbewusstsein und Fachkompetenz. Friseurinnen verfügen jedoch nicht über unumstrittene Gesetze der Farbharmonie. Selbst wenn die physikalischen Bedingungen von Strahlung und Reflexion zur Farbwahrnehmung exakt definiert würden, würden die physiologischen und psychologischen Bedingungen des Farbempfindens subjektiv bleiben.

Nach Goethe ist Farbenharmonie gleichbedeutend mit Gesetzmäßigkeit. Farbharmonie reduziert sich deshalb seit langer Zeit auf Goethes Verständnis von Wohlgeordnetheit und Übereinstimmung aller Teile einer Erscheinung, von denen keiner über Gebühr hervortritt. Farbenharmonie wird jedoch als „nebeneinander angenehm wirkende Farben“ verstanden.²¹⁸ Es ist nicht zu erwarten, dass für „angenehm“ und „unangenehm“ eine Gesetzmäßigkeit gefunden wird, die die Empfindungen der Menschen reglementiert. Darüber hinaus gilt in der Gestaltung allgemein und in der Farbgestaltung besonders nicht die Regel, alles Harmonische sei gut und Disharmonien seien schlecht. Oft sind es gerade die Disharmonien, die eine Gestalt attraktiv erscheinen lassen, weil sie von dem Üblichen abweichen.²¹⁹ Für Friseurinnen sollte deshalb die Maxime gelten: Keine gesetzmäßige Harmonie suchen, sondern Gefallen finden!

Farbberatung erfolgt sinnvoll im Dialog. Um diesen Dialog führen zu können, benötigt die Farbberaterin ein verständliches Vokabular und Argumentationshilfen. Sie sollte farbliche Tatbestände begrifflich erfassen und die Kompositionen für die Kunden verständlich beschreiben können. Durch Versuch und Irrtum wird im Dialog die Lösung gesucht.

²¹⁷ Leland, Nita: Praktische Farbenlehre für die Hobbymalerei, Augsburg 1991, S. 140

²¹⁸ Brockhaus Enzyklopädie in 20 Bänden, Wiesbaden 1968

²¹⁹ Es ist nicht einfach, disharmonische Farben, die sich „beißen“, zu kombinieren. So kann es passieren, dass die interessantesten Farbwirkungen während der Suche nach Disharmonien entstehen.

Es dürfte unumstritten sein, dass die Menschen sich auch durch ihr Äußeres mitteilen. Haut- und Haarfarben, sogar die Farben der Iris sind veränderbar je nach Absicht, die die jeweilige Mitteilung verfolgt. Farben haben Symbolkraft, sie übermitteln Nachrichten. Sie warnen, geben Hinweise, erregen, beruhigen, wirken anziehend oder abstoßend, signalisieren Anpassung oder provozieren Aufmerksamkeit in Abhängigkeit vom sozialen Umfeld, in dem sie präsentiert werden. Modeschaffende brauchen den Wechsel der Farben für ihre berufliche Existenz.

Die Wahrnehmung von Farben ist ausschließlich ein Sinneserlebnis. Farbzusammenstellungen sprechen Gefühle an, lösen Farbempfindungen aus. Deshalb ist folgender Hinweis besonders zu beachten. „Allerdings muss nochmals darauf hingewiesen werden, dass die hier dargestellten Zusammenhänge nur Gestaltungsansätze sein können, aus denen man sich das auszuwählen hat, was dem eigenen, dem individuellen Geschmack entspricht. Keinesfalls können die sich ergebenden Regeln und Konzepte dazu führen, dass man für einen bestimmten Zweck <automatisch> die optimale Farbzusammenstellung findet. Die Entscheidung zu einer Farbzusammenstellung muss immer nach persönlichen ästhetischen Kriterien erfolgen.“²²⁰

Regeln zur farblichen Gestaltung sind also keinesfalls geeignet, allgemeingültige, optimale Farbzusammenstellungen zu finden. Außerdem unterliegt der Farbgeschmack Veränderungen, die durch das Alter, das Geschlecht, den Gesundheitszustand, die Klimazone, den Kulturkreis, Modetrends, Erfahrungen mit Farben u.a. begründet sein können. Auch für die Harmonielehre der Farben gilt: „Schön ist, was gefällt.“

Farbliche Aussagen müssen wohlgedacht und geplant werden. Die dazu erforderliche konstruktive Farbenlehre für die Friseurinnen hat sich aus diesem Grund mit den möglichen Farbwirkungen von Augen, Haut, Mund, Haaren, Nägeln, Schmuck, Accessoires und Kleidung zu befassen. Harmonien und Disharmonien in ihren denkbaren Wirkungen sind aus der Sicht der Träger und deren sozialem Umfeld zu beurteilen. Eine objektive Geschmacksbildung in Farb- und Stilfragen kann es nicht geben. Geschmacksbildung soll in der Ganzheitskosmetik die Absicht haben, einen Beitrag zur Entwicklung von Selbstsicherheit des Individuums zu leisten. Damit hat sie eine erzieherische Aufgabe. Menschen, die sich beruflich mit Farben und Farbgebung beschäftigen, sind oft geneigt, von ihrem subjektiven Geschmacksempfinden aus zu urteilen. Dies kann zu unangenehmen Auseinandersetzungen und Diskussionen führen, wenn ein subjektives Urteil gegen ein anderes steht. Friseurinnen, die eine an Farben interessierte Kund-

schaft zu bedienen haben, werden wahrscheinlich erst erfolgreich sein, wenn sie nicht ihren eigenen Geschmack betonen, sondern Kunden bei der Wahrnehmung ihres eigenen Farbgeschmacks behilflich sein können.

Bei der Farbgestaltung kann es vorkommen, dass die einzelnen Farbnuancen eines Musters einerseits durch Übereinstimmung miteinander verbunden sind, andererseits aber diese Übereinstimmungen nicht so groß sein dürfen, dass Monotonie entsteht. Deshalb können neben Übereinstimmungen auch Unterschiede oder Gegensätze vorhanden sein. Dadurch entstehen zuweilen reizvolle Spannungen. Aufgabe der Farbgestaltung kann sein, Übereinstimmungen und Gegensätze, Verwandtes und Fremdes auszubalancieren, so dass eine gewünschte Wirkung entsteht.

Wie auch bei der Akustik, spricht man zuweilen bei der Farbgestaltung von Tönen und Klängen. Je nach Wahl von Tönen und deren Komposition kann es zu schrillen, aufregenden oder zu ruhigen, sehr harmonischen Farbklingen kommen. Bei Sinneseindrücken spielt die Dosis eine wesentliche Rolle. Sie kann zu gering, zu hoch oder gerade richtig sein. Der Eindruck kann unwesentlich, nicht der Aufmerksamkeit wert oder zu stark sein, so dass er als unangenehm empfunden wird. Der Gesichtssinn reagiert auf grelles Licht und auf Dunkelheit mit Überanstrengung, er fordert Mittelwerte von Lichtwert und Buntart. So können große Gegensätze im Farbcharakter zu angenehmen Resultaten führen.

Wenn Farbnuancen Teilmengen der gleichen Grundfarben besitzen, die gleich groß sind, verbindet sie das miteinander. Es schafft Gemeinsamkeiten durch quantitative Beziehungen zwischen ihnen, die zu visuellen Übereinstimmungen und damit zu ästhetischen Ähnlichkeiten führen.

Nach Goethes Farbenlehre gelten nur solche Farben als harmonisch, die sich in seinem Farbkreis gegenüber liegen. Totale Harmonie ist für ihn dann gegeben, wenn die Gesamtheit der bunten Farben in einem Bild vertreten ist. Er führt das auf das Phänomen der Nachbildfarben zurück, die das Auge für jede gesehene Farbe automatisch entstehen lässt. Harmonie entsteht dann dadurch, dass sich das Sehorgan wegen gleichmäßiger Beanspruchung in einem angenehmen Gleichgewichtszustand befindet. Heute wissen wir, dass dieser Zustand dann gegeben

²²⁰ Küppers, Harald: Harmonielehre der Farben. Theoretische Grundlagen der Farbgestaltung, Köln 1989, S.32

ist, wenn die drei Urfarben (V,G,O) gleich stark wahrgenommen werden. Das gilt auch für die Grundfarben gelb, magentarot und cyanblau.

Bei allen Vorbehalten gegenüber subjektiver Beurteilung werden Farbzusammenstellungen zuweilen als harmonisch empfunden, wenn zwischen den Farbnuancen Beziehungen vorhanden sind. Dabei kann es sich um visuelle Ähnlichkeiten z.B. in Buntart und Unbuntart oder um komplementäre Gegensätze, um Bunt - Unbuntgegensätze oder Hell - Dunkelgegensätze handeln. Bei der Zusammenstellung von farbigen Mustern sind Erfahrungen gemacht und Vorschläge entwickelt worden, die auch für Friseurinnen hilfreich sein können, wenn sie mit Farben experimentieren.

Harmonie kann erreicht werden, wenn Übereinstimmung in ein oder zwei der vier ästhetischen Unterscheidungsmerkmale hergestellt wird. Bewährt haben sich Ton- in - Ton Farbzusammenstellungen, die einem Bundardreieck entnommen sind. Aber auch Kombinationen mit eng benachbarten Buntarten können problemlos zusammengestellt werden. Hierbei liegt die Grenze etwa auf der Hälfte bis zum nächsten Farbstrahl der zwölfteiligen Farbsonne. Das ist ein Bereich, in dem die Buntartunterschiede noch als Abwandlungen der Ausgangsbuntart wahrgenommen werden.

Die folgenden Einsichten können über objektive Zusammenhänge informieren; über schön oder unschön, passend oder unpassend legen sie sich nicht fest. Der Friseurin ermöglichen diese Einsichten aber absichtsvolle Handlungsweisen bei der Beratung und der handwerklichen Gestaltung.

- Helle Farben heben hervor, erweitern, beleben, reflektieren Licht.
- Dunkle Farben lassen zurücktreten, verengen, bedrücken, verschlucken Licht.
- Hell - Dunkel - Gegensätze trennen deutlich, sorgen für Spannung, wirken eindringlich.
- Als warme Farben gelten Gelb, Orange, Rot.
- Als kalte Farben gelten Grün, Blau, Violett.
- Die Farbwahrnehmung wird von der Größe des farbigen Bereichs und dem Lichtwert der Farbe beeinflusst.
- Ein Teil reines Gelb wiegt optisch drei Teile reines Violett auf.
- Ein Teil reines Orange wiegt optisch zwei Teile reines Blau auf.
- Ein Teil reines Rot wiegt optisch ein Teil reines Grün auf.

- Getrübbte Farben können durch die Kombination mit reinen Farben belebt werden.
- Reine Farben werden durch Nachbarschaft zu getrübbten Farben hervorgehoben.
- Umfeldfarben beeinflussen die Farbwahrnehmung.
- Komplementärfarben verstärken sich gegenseitig, lassen einander leuchtender oder klarer erscheinen (Simultankontrast).
- Bunte Farben verändern unbunte Farben durch ihren Simultankontrast.

Bei der Farbgestaltung kann es darum gehen, im ausgewählten Farbbereich gewisse Gemeinsamkeiten zu erhalten oder durch gleichmäßige Abstände im Ordnungssystem eine angemessene Spannung zu erzeugen, um das Farbmuster nicht „eintönig“ langweilig wirken zu lassen. Da Kontraste nicht eindeutig bestimmbar sind, wird hier empfohlen, auf den Grad der Gegensätze und der Übereinstimmungen zu achten. Dabei ist die Frage zu entscheiden, ob qualitative und/oder quantitative Beziehungen zwischen den Farben hergestellt werden sollen und bei welchen ästhetischen Unterscheidungsmerkmalen die Gegensätze und Übereinstimmungen gesucht werden: In der Buntart, der Unbuntart, dem Buntgrad, dem Unbuntgrad oder der Helligkeit der Farbe. Der vorgesehene Farbenbereich kann mehr oder weniger eingengt werden.

Systematische Farbgestaltung verfolgt Absichten, geht planvoll vor. Dabei kann die Suche nach Übereinstimmungen oder die Präsentation von Gegensätzen dominieren. Folgende Varianten sind denkbar:

Übereinstimmungen / Ähnlichkeiten	Gegensätze
➤ Buntgrad bei verschiedenen Buntarten	➤ Im Helligkeitsgrad
➤ Buntart bei verschiedenen Buntgraden (Ton-in-Ton)	➤ In der Buntart und Unbuntart
➤ Abstände zwischen den Buntarten in der Farbsonne. (Zwei-, Drei- oder Vierklänge)	➤ Im Buntgrad und Unbuntgrad
➤ Warmcharakter des Musters.	➤ In den Komplementärfarben
➤ Kaltcharakter des Musters	➤ Im Warm- und Kaltcharakter des Musters
	➤ In den Mengenverhältnissen der Farben

	➤ Im Buntgrad bei verschiedenen Buntarten.
--	---

Abbildung 22 Kriterien zur Beschreibung farbiger Muster

Die Vorschläge in der Anlage sollen einen Beitrag zur Verbesserung der Kommunikation mit den Kunden der Friseurinnen leisten. Dabei handelt es sich um Gestaltungsmöglichkeiten, über die subjektive Urteile gefällt werden.

2.4.3.8 Fazit

In der Friseurkosmetik spielen Farben eine große Rolle weil Haut, Haare und Nägel farblich gestaltet werden. Sie sind Teil des Gesamtbildes und wirken zusammen mit Formen auf das soziale Umfeld von Menschen. Farben beeinflussen das Wohlbefinden, ihre Wirkungen sind zum Teil objektiv und zum Teil subjektiv. Professionell betriebene Farbberatung und Farbveränderung ist dann eine angemessene Dienstleistung, wenn die neuen Einsichten aus der Farbforschung zum Berufswissen der Friseurinnen gehören.

Bei der Farbberatung sollte subjektives Gefallen gesucht werden. Oberflächliche Typenlehren schaden der beruflichen Glaubwürdigkeit von Friseurinnen. Diese Glaubwürdigkeit ist es, die durch sorgfältige Ausbildung erworben werden muss, um sich durch fundierten Rat von Laien unterscheiden zu können.

2.4.4 Die Friseurkosmetikerin als Unternehmerin

Die Idee, einmal ein eigenes Unternehmen zu haben, selbstständig handeln und sich beruflich selbst verwirklichen zu können, kann schon zu Beginn der Ausbildung Motiv für die Berufswahlentscheidung gewesen sein. Aber auch nach einigen Jahren Berufserfahrung als Friseurin kann der Wunsch nach unternehmerischer Selbstständigkeit aufkommen. Die Kompetenzen der Friseurkosmetik sind vorhanden. Wie aber steht es um die unternehmerischen Fähigkeiten? Friseurinnen müssen ein Unternehmen - keinen Betrieb - gründen und müssen etwas unternehmen, nicht nur etwas betreiben. Dazu sind Aktivitäten erforderlich, die weit über die tägliche Arbeit am Stuhl hinausgehen.

Unabhängig von den Motiven der Unternehmensgründung werden Fragen zu beantworten sein, auf die sich eine Unternehmerin sehr sorgfältig vorbereiten muss. Auf diese Fragen sollte sie schon während ihrer beruflichen Grundausbildung ansatzweise vorbereitet werden, um z. B.

die betriebswirtschaftliche Bedeutung der Mitarbeiter in einem Friseurunternehmen erkennen zu können. Unternehmensgründungen benötigen Zeit und Kompetenzen, sie sollten nicht aus einer spontanen Laune heraus versucht werden.

2.4.4.1 Von der Unternehmensidee zum Konzept.

Nachdem die Idee zur Unternehmensgründung geboren wurde, ist sie durch ein Konzept zu konkretisieren. Ein Konzept, das Partner, Mitarbeiter, Kunden und Geldgeber überzeugt. Dabei kann auf Bewährtes vertraut werden, indem Angefangenes in bestehenden Unternehmen weitergeführt wird, oder indem ein Franchising - System ausgewählt wird. Es kann aber auch etwas ganz Eigenständiges entwickelt werden, etwas, das auf individuelle Stärken der Unternehmerin zugeschnitten wurde. In jedem Fall sollte die Unternehmerin eigene, eben selbstständige Vorstellungen entwickeln, von denen sie überzeugt ist. Das Potential der eigenen Kreativität und die Bereitschaft zu überdurchschnittlicher Leistung, kann der Schlüssel zum beruflichen Erfolg, auch unter schwierigen Wettbewerbsbedingungen, sein.

Jedes Konzept muss mindestens auf folgende Fragen eingehen, die im Bewusstsein einer potentiellen Friseurunternehmerin wachsen müssen:

- Welche Dienstleistungen und Waren wird das Unternehmen anbieten?
- An welche Zielgruppen wird sich das Unternehmen wenden?
- Wo liegen die Stärken der Geschäftsidee?
- Mit welchen Marketingstrategien wird das Unternehmen arbeiten?
- Welche Persönlichkeiten werden dieses Konzept umsetzen?
- Wie werden die beteiligten Fachkräfte ausgewählt und fortgebildet?
- Womit ist der geplante Betrieb materiell ausgestattet?
- Welche Vorzüge hat der Standort des Betriebes?
- Wie wird das Unternehmen kaufmännisch und betriebswirtschaftlich organisiert?
- Durch welche Unterstützungssysteme wird das Unternehmen in der Gründungsphase begleitet?
- Wie werden die Investitionen und der Betriebsmittelbedarf finanziert?

Ein Unternehmenskonzept muss Geldgeber, Kunden und Lieferanten überzeugen. Es sollte zunächst durchgehalten, aber nicht zum Dogma werden. Es sollte aufmerksam den Erfordernissen des Marktes angepasst werden. Folgende Hinweise sollen und können nur Anregung für

die Suche nach Problemlösungen sein. Am besten wird schon zu Beginn der Berufsausbildung damit begonnen, nach geeigneten Lösungen zu suchen. Dabei sind unter anderem folgende Überlegungen anzustellen:

- Was soll angeboten werden und was ist das Besondere an dem Angebot des Unternehmens?
- Weshalb sind diese Waren und Dienstleistungen in Art und Qualität für den Markt interessant?
- Können voraussichtlich angemessene Erlöse erzielt werden?
- Gibt es Innovationen im Leistungsspektrum des Unternehmens?
- Für welche Zielgruppen oder Individuen sind die Angebote des Unternehmens gedacht?
- Wodurch ist das Angebot gerade für diese Adressaten interessant?
- Wie wurden und werden künftig die Bedürfnisse und der Bedarf der potentiellen Kunden ermittelt?
- Wie wird sicherzustellen versucht, das Unternehmensangebot marktgerecht zu gestalten, auch wenn sich die Bedingungen des Marktes ändern?
- Wie werden die Kunden für das Unternehmen interessiert und zu binden versucht?
- Was zeichnet die Fachkräfte aus, die das Unternehmenskonzept umsetzen werden?
- Welche Ausbildungen und Berufserfahrungen liegen vor, welche Leistungsnachweise wurden bereits erbracht?
- Sind persönliche Voraussetzungen wie z. B. physische und psychische Gesundheit, Einsatzbereitschaft und Durchhaltevermögen gegeben?

2.4.4.2 Unterstützungssysteme

Der Erfolg einer Unternehmensgründung ist - neben der soliden Finanzierung - von der Tragfähigkeit der Geschäftsidee, der kaufmännischen und fachlichen Qualifikation, der Berufserfahrung und dem unternehmerischen Leistungswillen der Friseurin abhängig. Die Unternehmensgründung sollte von der Geschäftsidee bis zur Konsolidierung des Betriebes von zuverlässigen Beratern begleitet werden. Besonders in der Startphase, aber auch für die Aufbauphase sollten kompetente Berater gefunden werden. Beratung wird von Handwerks- und Handelskammern, den Kreditinstituten, Zulieferern von Einrichtungen und Waren sowie von freiberuflichen - auch branchenspezialisierten - Beratern angeboten. Bewährt haben sich auch Kooperationen mit Patenschaftsunternehmen und Franchisegebern. Erste Informationen über die aktuellen

Bedingungen der Existenzgründungsförderung liefert das Bundesministerium für Wirtschaft²²¹. Auch im Internet sind aktuelle Informationen kostenlos abrufbar.

2.4.4.3 Ermittlung des Kapitalbedarfs und der Rentabilität.

Zur Vorbereitung auf die Beratungsgespräche zur Existenzgründung sind die voraussichtlich erforderlichen Betriebsmittel mit ihren Werten aufzulisten und für die ersten drei Monate zu berechnen. Auch die Mittel für den eigenen Unterhalt sind einzubeziehen. Folgende Positionen müssen gegebenenfalls zur Ermittlung des Kapitalbedarfs berücksichtigt werden:

- Einmalige Salonkosten, Kaufpreis, Maklerprovision, Mietkaution u.a.
- Ausbau und Umbau, Wände, Elektroinstallationen, Wasserinstallationen u.a.
- Einrichtungen und Ausstattung, Warenschrank, Rezeptionstheke, Büroausstattung u.a.
- Geräte, Kasse, Computer, Kosmetik – Kabine, Fußpflege – Kabine u.a.
- Ware, Warenübernahme, Ergänzung Warenlager (Verkauf), Ergänzung Warenlager (Kabinett) u.a.
- Organisationsmittel und Bürobedarf, Telefon, Fax u.a.
- Grundausrüstung „GWG“, Kosmetikpinselsatz, Kompressentücher, Handtücher, Manikürwerkzeugsatz u.a.
- Gebühren, Notar, Versicherungsgebühr, Berufsverband u.a.
- Sonstiges und Reserven, Kfz-Kosten, Kasseneinlage u.a.

Die Summe ist der Kapitalbedarf für das Anlagevermögen (I).

Hinzu kommt der Betriebsmittelbedarf für die ersten drei Monate für das Anlagevermögen (II): Personalkosten, Eigenbedarf (Unternehmerlohn), Miete und Raumnebenkosten Strom, Heizung, Wasser u.a., Eröffnungswerbung, Vorsteuer, Telefongebühren, Müllabfuhr u.a.

Die Summe aus I und II ergibt den Gesamtbetriebsmittelbedarf

Qualifizierte Beratung gibt es nicht kostenlos, auch wo sie nicht unmittelbar honoriert werden muss, ist sie nicht ohne Eigennutzen, denn Banken und Zulieferer wollen sich durch honorarfreie Beratung ins Geschäft bringen. Aber auch Kreditinstitute und Zulieferer müssen sich der Konkurrenz stellen. Diese Tatsache sollte die Ratsuchende für ihre Zwecke nutzen indem sie

²²¹ Das PC-Lernprogramm „Der Existenzgründungsberater“ ist beim Bundesministerium für Wirtschaft, Villemombler Str. 76, 53107 Bonn, kostenlos erhältlich.

verschiedene Angebote einholt. Wo Beratungshonorare entstehen, werden die Kosten auch aus staatlichen Kassen bezuschusst.

Gute Berater machen sich, wie gute Ausbilder und Lehrer, so schnell wie möglich überflüssig, denn Beratungen sollten Abhängigkeiten verringern, nicht begünstigen. Sie sollen die Selbstständigkeit der Unternehmerin fördern. Um diesem Anspruch gerecht zu werden und die zur Verfügung stehende Beratungszeit optimal zu nutzen, sind sehr gründliche Vorbereitungen der Jungunternehmerin erforderlich. Je besser sie mit den Grundsätzlichkeiten von Unternehmensgründung und Unternehmensführung vertraut ist und je stärker sie von ihrem Konzept überzeugt ist, desto schneller und gründlicher kann die spezielle Beratung erfolgen. Das eigene Konzept sollte mit guten Rechts-, Steuer- und Wirtschaftsberatern weiterentwickelt werden und erst dann den potentiellen Geldgebern vorgelegt werden. Eine zweitägige, kostenpflichtige Beratung ersetzt zwar nicht die unternehmerische Grundbildung, sie kann aber ein gutes Konzept noch erheblich verbessern. Ausbildungsziel sollte aber sein: Die Unternehmerin trifft die wichtigen Entscheidungen selbst und sollte jeden Rat zur persönlichen Fortbildung nutzen, um sich so schnell und gründlich wie möglich von kostenträchtigem, externem Wissen unabhängig zu machen.

Ein Finanzierungsplan sollte folgenden Fragen beantworten:

- Können die Zins- und Tilgungslasten durch die voraussichtlichen Erträge des Betriebes gedeckt werden?
- Wird das Anlagevermögen (die langfristigen Investitionen) durch langfristiges, zinsgünstiges Fremdkapital oder durch Eigenkapital gedeckt?
- Werden die kurzfristigen Investitionen (Betriebsmittel, Waren) durch kurzfristige Mittel finanziert?
- Ist die Finanzierung dem tatsächlichen Bedarf angepasst? (Besteht weder Über- noch Unterfinanzierung).
- Sind die Kosten der Kapitalbeschaffung über einen festen Zeitraum (z.B. 10 Jahre) eindeutig ausgewiesen und mit konkurrierenden Angeboten vergleichbar?

Auch bei der Rentabilitätsprognose für das Unternehmen sollte ein Steuerberater oder Betriebsberater unterstützen. Die Rentabilitätsprognose zeigt, ob das Projekt den erforderlichen Gewinn erwarten lässt. Denn Selbstständige müssen von dem Gewinn Ihres Unternehmens le-

ben und die geschäftlichen Kosten decken. Außerdem müssen die Geschäftsschulden gedeckt und Rücklagen für Investitionen gebildet werden.

Investitionshöhe (Anlagevermögen und Betriebsmittelbedarf für 3 Monate)	55 000,- DM
Zinsen pro Jahr	3 000,- DM
Tilgung pro Jahr	4 500,- DM
Betriebswirtschaftlicher Gewinn (geplant)	
+ Tilgung	4 500,- DM
+ Private Entnahmen	4 000,- DM
= Steuerlicher Gewinn	50 500,- DM
+ Personalkosten	20 000,- DM
+ Gemeinkosten (Raumkosten, Steuern, Versicherungen, Beiträge, Weiterbildung, Fahrzeugkosten, Werbekosten, Instandhaltung, GWG , sonstige Kosten, Abschreibung)	36 700,- DM
+ Zinsen (Darlehenszinsen und Kontokorrentzinsen)	3 000,- DM
= Arbeitswert	110 200,- DM
+ Warenverbrauch	12 000,- DM
= Nettoumsatz	122 200,- DM
+ 16% MwSt.	19 552,- DM
= Bruttoumsatz (geplant)	141 752,- DM

Abbildung 23 Eine Rentabilitätsprognose für die Betriebsinhaberin mit einer Teilzeitkraft.

Um zu sehen, ob das Vorhaben realistisch ist, sollte der erwartete Jahresbruttoumsatz auf durchschnittliche tägliche Bruttoumsätze heruntergerechnet werden. Und das geht so.

$$\text{Tagesumsatz} = \frac{\text{Jahresbruttoumsatz (geplant) } 141\,752,- \text{ DM}}{12 \text{ Monate} \times 21 \text{ Arbeitstage}} = \underline{\underline{562,51 \text{ DM}}}$$

Nach der o. a. Formel müsste die Unternehmerin und eine Teilzeitkraft täglich durchschnittlich ca. 562,51 DM Umsatz erzielen.

2.4.4.4 Die Finanzierung

Nur in seltenen Fällen kann die Existenzgründerin ihr Unternehmen ausschließlich mit Eigenkapital ausstatten. Sie muss sich deshalb zunächst auch mit Fremdmitteln finanzieren. Zu diesem Zweck stehen staatliche Starthilfen für Existenzgründerinnen zur Verfügung. Die Hausbank oder die Betriebsberater geben Auskunft über:

- Ansparförderung für Eigenkapital (Schon lange vor der eigentlichen Existenzgründung möglich!)

- Eigenkapitalhilfen
- Darlehen zur Förderung von Existenzgründungen
- Ergänzungsprogramme
- Bürgschaften zur Absicherung öffentlicher Darlehen
- Zuschüsse zur Existenzgründungsberatung (60% aus öffentlichen Mitteln)

Weiteres Geld stellen die Kreditinstitute aus eigenen und aus Anlagemitteln zur Verfügung. Die Kreditgeber stehen dabei den Anlegern gegenüber in Primärhaftung. Das heißt, wenn sich die Erwartungen nicht erfüllen, muss die Bank die Darlehen zurückzahlen. Geldgeber prüfen deshalb das Risiko, das mit dem Investitionsfall verbunden ist, denn Banken sind gehalten, ihre Mittel gewinnbringend anzulegen. Dabei muss das Risiko von Kreditverträgen möglichst gering gehalten werden. Bei der jeweils fälligen Risikoabschätzung werden u.a. folgende Sachverhalte geprüft:

- Das Konzept für die Geschäftsidee
- Höhe und Art der Eigenmittel und Sicherheiten
- Qualifikationen der Unternehmerin
- Marktchancen der Geschäftsidee
- Finanzierungsplan
- Persönliche Verhältnisse

Die potentielle Jungunternehmerin sollte sich sehr frühzeitig – das heißt in der beruflichen Grundausbildung - auf die damit verbundenen Fragen vorbereiten, um ihre Pläne verwirklichen zu können.

2.4.4.5 Unternehmerpersönlichkeit

Auch gute Produkte müssen erst verkauft werden und Konzepte müssen überzeugen. So wie die Angebote der Kreditinstitute erst von einer überzeugten Darlehensnehmerin angenommen werden, so ist die Akzeptanz der Dienstleistungen und Waren einer Friseurin mit deren Erscheinungs- und Persönlichkeitsbild verbunden. So wie der Erfolg pflegender und dekorativer Maßnahmen auf die Kunden überzeugender wirkt, wenn die Friseurin den Erfolg selbst repräsentiert, so sind auch Kreditgeber eher bereit ein Risiko einzugehen, wenn die künftige Unternehmerin mit einem ansprechenden Erscheinungsbild überzeugt. Die Friseurin muss die Kreditgeber überzeugen, dass sie das Risiko der Geldanlage wert ist. Dabei spielen ihr unternehmeri-

ches Konzept, die Motive für die selbstständige Existenzgründung, fachliche sowie betriebswirtschaftliche Kompetenzen und ihr Persönlichkeitsbild entscheidende Rollen.

Für Frauen kommt bei der Kapitalbeschaffung ein weiteres Problem hinzu. Während ein Familienvater mit Kindern in beruflichen Dingen als stabil und zuverlässig gilt, wird die Situation einer Mutter, die Kinder zu versorgen hat, bei der Risikobeurteilung durch Geldgeber eher als unsicher beurteilt. Frauen fehlt - Beobachtungen zufolge - außerdem oft der Mut zu ausreichend großen Investitionen. Sie wollen die Unternehmensgründung mit eigenen Mitteln bewerkstelligen und nehmen Bankkredite und staatliche Starthilfen oft nicht in Anspruch. Damit signalisieren sie jedoch geringes Selbstvertrauen in die eigene unternehmerische Leistungsfähigkeit und lösen bei Geldgebern eher Vorbehalte aus.

Auch der Anstoß, der Grund für die Unternehmensgründung wie: Arbeitslosigkeit, Ehrgeiz, die Möglichkeit einer Betriebsübernahme, Zuerwerb, das Streben nach Entscheidungs- und Handlungsfreiheit oder der Wunsch nach beruflicher Selbstverwirklichung wird sehr sorgfältig in die Risikobeurteilung durch Geldgeber einbezogen.

2.4.4.6 Standort

Die Mehrzahl der Friseursalons haben einen regional sehr begrenzten Einzugsbereich. Die Standortbedingungen sollten deshalb sehr sorgfältig analysiert werden, um festzustellen ob die beabsichtigten Angebote einen erfolgversprechenden Markt finden.

Vor der Entscheidung für einen Betriebsstandort sollte sich die Friseurin folgende Fragen beantworten:

- Welche Zielgruppen kann ich von diesem Standort aus erreichen?
- Wie groß ist der Bedarf für die von mir gebotenen Leistungen?
- Werde ich qualifizierte Mitarbeiterinnen zur Realisierung meines Konzeptes finden?
- Wie viel Mitbewerber gibt es bereits in der Nähe meines vorgesehenen Standortes?
- Was kann ich in Preis und Leistung besser anbieten als meine Mitbewerber?
- Wie hoch ist das Mietpreisniveau für den vorgesehenen Salon?
- In welchem Zustand ist das in Frage kommende Objekt?
- Ist der Betrieb für die Klienten gut und sicher erreichbar? Gibt es Parkmöglichkeiten für Kfz in der Nähe?
- Gibt es Kooperationsmöglichkeiten mit Friseurinnen oder Kosmetikerinnen?

- Ist der Betrieb an dem vorgesehenen Standort nach Ortsrecht zulässig?

2.4.4.7 Dienstleistungsmarketing

Eine der unternehmerischen Grundfunktionen ist es, sich die Bereitschaft und Fähigkeit anzueignen, die Wünsche der Konsumenten seiner Branche zu erkennen, Bedürfnisse auszulösen und sie mit einem überzeugenden Angebot zu befriedigen. Die Gesamtheit der dazu erforderlichen Handlungen wird mit dem Begriff „Marketing“ bezeichnet. Das Marketingkonzept für ein Unternehmen sollte regelmäßig überprüft werden. Alle, die an seiner Realisierung beteiligt sind, sollten darüber informiert werden, wie verfahren werden soll.

Die Friseurin bietet ihre Leistungen im Rahmen einer gelenkten Marktwirtschaft an. Sie unterliegt den gesetzlichen Regelungen des Wettbewerbsrechtes. Ihr Angebot orientiert sie hauptsächlich an den Nachfragebedingungen ihres regionalen Marktes. Dabei spielen auch die Stärken und Schwächen der Mitbewerber und die eigene Leistungsfähigkeit eine Rolle. Wichtige Faktoren sind jedoch die Bedürfnisse und der Bedarf der jeweiligen Kunden. Die diesbezüglichen Wünsche zu erkunden, steht am Beginn einer erfolgreichen Dienstleistung.

Da sich die Menschen mit ihrem sozialen Umfeld austauschen, ist deren Motivation oft auch durch andere Menschen mitbestimmt. So hat Wohlbefinden physische, psychische und soziale Aspekte. Die jeweils z.Z. geltenden Aspekte im Allgemeinen und im besonderen Einzelfall herauszufinden sollte durch Markterkundung geleistet werden. Dabei handelt es sich um Elemente der nonverbalen, insbesondere der visuellen Kommunikation.

Um den Wünschen der Klienten entsprechende Leistungen anbieten zu können, müssen die Entwicklungen auf den Gebieten der Präparate, der Werkzeuge und der Behandlungsmethoden sorgfältig beobachtet werden. Dazu sollte die Fähigkeit und Bereitschaft entwickelt werden, aktuelle Fachbücher, Fachzeitschriften und die elektronischen Medien auszuwerten. Im fachlichen Bereich sollte auf Glaubwürdigkeit der Information geachtet werden, um einmal erworbenes Vertrauen nicht zu gefährden. Die ständig wechselnden Trends im Bereich der Stilkunde sollten nach Zielgruppen getrennt erfasst werden. Alle Medien von der Zeitung bis zum Internet bieten der Friseurin die erforderlichen Informationen, wenn auch in unterschiedlicher Qualität, an. Allerdings sind die Stilwandlungen in der eigenen Region, der Stadt, dem Ort oder dem Ortsteil für die Friseurin wichtiger als die in den Metropolen ferner Erdteile.

Die durch Beobachtungen, Gespräche und Lesen gewonnenen fachlichen Einsichten sollten in Wort und möglichst auch in Bild erfasst, systematisiert und archiviert werden. Für die Friseurin kann das eigene Archiv zuverlässiger Indikator für den Entwicklungsstand ihrer Qualifikation sein. In allen Abteilungen des persönlichen Archivs sollten die letzten Informationen nicht älter als ein Jahr sein.

Ein besonders wichtiges Marketinginstrument kann eine Kundenkartei des Salons sein. Sie kann aus herkömmlichen Kartons bestehen oder als Dateien in der EDV angelegt werden. Sorgfältig geplant und geführt bietet die Kundenkartei - als gestützte Erinnerung - folgende Vorteile:

- Einzelne und häufige Kundenwünsche werden erfasst und stehen zur Beratung zur Verfügung.
- Persönliche Daten der Kunden sind schnell zur Terminplanung und Kundenbetreuung verfügbar.
- Diagnosedaten stehen immer zur Verfügung.
- Sie liefern Informationen über durchgeführte Dienstleistungen, die verwendeten Präparate und Geräte, sowie über die Ergebnisse der Behandlungen.
- Sie erleichtern eine kontinuierliche Arbeit mit den Kunden und fördern das Vertrauensverhältnis zwischen Kunden und Friseurin.
- Sie ermöglichen, betriebswirtschaftliche Vorgänge zu analysieren und umsatzfördernde Maßnahmen einzuleiten. Z.B.: Schriftliche Informationen, die die Kunden über Mode- und Stilwandlungen, über neue Behandlungsverfahren und Produkte informieren. Stammkunden, die schon längere Zeit nicht mehr zur Behandlung kamen, können mit einem freundlichen Brief wieder auf die Leistungen des Instituts aufmerksam gemacht werden.
- Sie bieten Informationen über die Anzahl der Kundenbesuche, über die bevorzugten Wochentage und Besuchszeiten.
- Sie geben Auskunft über bereits gewonnene Zielgruppen und deren Einzugsbereich.

Erfolgreiches Dienstleistungsmarketing ist nicht denkbar ohne Qualitätsmanagement.²²² Wenn die Bedürfnisse des Marktsegmentes ansatzweise erkannt sind, wird die Qualität der Dienstleistung beschrieben. Dabei werden die Erwartungen der potentiellen Kunden erfasst und mit den Kompetenzen der Dienstleisterinnen verglichen. Die Ansprüche der Kunden und das Lei-

stungsvermögen der Dienstleisterinnen werden mit Maßnahmen der Aus- und Fortbildung in Einklang zu bringen versucht. Dabei handelt es sich um Vorgänge dauernder Anpassung, für die Verständnis und Einverständnis von Kunden und Mitarbeitern immer wieder neu gewonnen werden müssen.

Die Dienstleistungsqualität kann für eine ganze Branche durch Ausbildungsabsichten definiert oder von einzelnen Friseurunternehmen mit ganz individuellen Leistungsstandards entwickelt werden.²²³ Sie können sich auf Leistungen an der Kundin – wie den Haarschnitt – oder auf grundsätzliche Arbeitsbedingungen beziehen. Im Folgenden werden mögliche Qualitätsstandards für die Arbeit in der Kosmetikkabine genannt.

- Die Kosmetikkabine ist hygienisch sauber und sorgfältig aufgeräumt.
- Die Friseurkosmetikerinnen sind frisiert, geschminkt und haben sorgfältig manikürte Hände. Sie arbeiten in sauberer, heller Arbeitskleidung.
- Die Verständigung erfolgt in freundlicher Sprache und gedämpftem Ton.
- Die Kundin wird vor der Behandlung sorgfältig gebettet.
- Vor Beginn einer Behandlung werden folgende Arbeiten ausgeführt: befragen, betrachten, beraten und der Arbeitsplatz wird mit allen für die Behandlung notwendigen Hilfsmitteln, Präparaten und Werkzeugen ausgestattet.
- Die Kundin wird über die Dauer und den Preis der Behandlung informiert. Zeit und Preis werden eingehalten.
- Die Friseurkosmetikerin wäscht sich unmittelbar vor Beginn der Hautbehandlung - für die Kundin sichtbar - ihre Hände. Ringe und Armbänder werden vorher abgelegt.
- Der Arbeitsplatz wird bis zum Abschluss der vereinbarten Behandlung nur in besonders begründeten Ausnahmefällen verlassen.
- Es wird für entspannende Hintergrundmusik gesorgt.
- Alle Arbeiten werden systematisch und mit ruhigen Bewegungen ausgeführt.
- Nach Abschluss der Gesichtsbehandlung wird die Frisur der Kundin gerichtet.
- Der Arbeitsplatz und die Werkzeuge werden gereinigt, ggf. desinfiziert und aufgeräumt.
- Die Hygienevorschriften werden sorgfältig eingehalten.

²²² Siehe DIN EN ISO 9000 ff, besonders ISO 9004-2 Leitfaden für die Anwendung in Dienstleistungsorganisationen

²²³ Siehe Wella AG (Hrsg.): Hair Qualitätsmanagement, Darmstadt 1997

Standards zu entwickeln kann dazu beitragen, dass sich die unmittelbar Betroffenen (Auszubildenden, Friseurinnen, Kundinnen, Bildungsplaner, Lehrerinnen, Prüfer) über gewünschte Handlungsweisen und Resultate verständigen. Sie sind hilfreich zur Qualitätssicherung von Dienstleistungen in Unternehmen und Ausbildungsgängen und verbessern die Transparenz bei Berufsabschlussprüfungen.

2.4.4.8 Fazit

Friseurinnen sind Handwerkerinnen sowie Dienstleistungs- und Einzelhandelskauffrauen. Schon als Berufsanfängerinnen im Angestelltenverhältnis sind sie gehalten durch ihren unmittelbaren Kundenkontakt Waren und Dienstleistungen zu verkaufen. Sie sollten nach ihrer Grundausbildung Fähigkeiten entwickelt haben, die in anderen Handwerkszweigen von Fachverkäuferinnen erwartet werden.

Beruflicher Aufstieg im Friseurgewerbe ist hauptsächlich in einem eigenen Unternehmen zu realisieren. Dazu gehören unternehmerische Kompetenzen. Eine gute Dienstleisterin ist nicht automatisch auch eine gute Unternehmerin. Sie muss sich zusätzlich zu ihrer auf Dienstleistung bezogenen Ausbildung z. B. mit Fragen der Finanzierung, Personalführung, Warenbewirtschaftung, des Marketings, des Versicherungswesens und der Betriebswirtschaft vertraut machen.

Da sich dieser Sachverhalt in den offiziellen Berufsbildern der beruflichen Grundbildung nicht wiederfindet, fehlt die erforderliche Ausbildung fast vollständig. Zusammen mit den Defiziten im Bereich friseurkosmetischer Gestaltung dürften damit wesentliche Ursachen für geringe Ertragschancen des Friseurgewerbes benannt worden sein.

2.5 Folgerungen für die Verbesserung der Berufsausbildung im Berufsfeld Körperpflege.

In diesem Abschnitt werden Forderungen formuliert, die zu einer Verbesserung der Ausbildung im Berufsfeld Körperpflege beitragen können.

Die Ziele der beruflichen Bildung sollten sich an den Notwendigkeiten beruflicher Mobilität orientieren. Berufsausbildung sollte zur Erwerbsfähigkeit führen und dabei neben fachlichen Grundeinsichten auch Orientierungswissen vermitteln, das für weitere Lernphasen im späteren Arbeitsleben wichtig ist. Die Kombination von Aus- und Weiterbildung wird zunehmend wichtiger, weil der erste Erwerb von beruflichen Qualifikationen für ein ganzes Arbeitsleben nicht ausreicht, sondern durch berufliche Weiterbildung kontinuierlich erhalten, vertieft und ergänzt

werden sollte. Bei den erforderlichen Ergänzungs- und Umqualifizierungsmaßnahmen sollte darauf geachtet werden, dass der Einzelne seine bisherige Ausbildung und seine beruflichen Erfahrungen möglichst optimal nutzen kann. Durch eine entwickelte Methodenkompetenz wird es den Facharbeiterinnen erleichtert Quellen beruflicher Fortbildung selbstständig zu nutzen, um dem Anpassungsdruck des Arbeitsmarktes begegnen zu können. Die Berufsdidaktik sollte sich deshalb verstärkt den Lernzielen „Lernfähigkeit und Lernbereitschaft“ zuwenden und ihre Aufmerksamkeit auf diesbezügliche Sinnkategorien bei der Formulierung von Unterrichtsabsichten richten. Wiederholte sorgfältige Aufgabenstrukturanalysen für das Berufsfeld Körperpflege, als Grundlage zur Formulierung von Ausbildungsabsichten könnten zu einer deutlichen Veränderung institutionalisierter und für den Unterricht vorgesehener didaktischer Absichten führen.

Die institutionalisierte Ausbildung von Lehrerinnen oder Friseurinnen wird - nach Ansicht des Autors - aufgabengerechter, wenn konsensfähige Persönlichkeitsbilder dieser Berufstätigen entwickelt werden. Absichten, die sich mit Bildung, Erziehung oder auch auf Erscheinungsweisen beziehen, sollten über das angestrebte „Endprodukt“ durch Idealvorstellungen oder Standards informieren, um Einverständnis bekunden oder Vorbehalte anmelden zu können.

Die Berufsausbildung von Lehrerinnen im Berufsfeld Körperpflege sollte sich an zwei Persönlichkeitsbildern orientieren, an dem einer guten Friseurin und an den Vorstellungen von einer guten Lehrerin für dieses Berufsfeld. Ein idealisiertes Berufs- und Persönlichkeitsbild für eine erfolgreiche Friseurin könnte – nach der o. a. Aufgabenanalyse - wie folgt aussehen:

Die Friseurin handelt mit Waren, erstellt und verkauft friseurkosmetische Dienstleistungen in einem nach kaufmännischen Prinzipien organisierten und geführten Unternehmen, um selbstständig ihren Lebensunterhalt zu sichern. Dabei hilft sie, das psychische und physische Wohlbefinden ihrer Kunden zu verbessern. Das gilt für den Aufenthalt der Kunden im Friseursalon und für eine möglichst lange Zeit danach.

Zu diesem Zweck kommuniziert sie mit ihren Kunden und orientiert sich dabei an deren Interessen und Gefühlen. Beratung erfolgt im Dialog mit den Kunden, um den sozialen Bedingungsraum und die persönlichen kommunikativen Absichten der Kunden einbeziehen zu können. Die Friseurin entwickelt ihre verbale und nonverbale Kommunikationsfähigkeit.

Die Friseurin hilft bei der Pflege und Gestaltung von Haut, Haaren und Fingernägeln ihrer Kunden. Sie kennt Möglichkeiten, Grenzen und Gefahren ihrer Pflege- und Gestaltungsmaßnahmen einschließlich der verwendeten Mittel (Präparate und elektrotechnische Werkzeuge). Die erforderlichen Präparate und Werkzeuge bezieht sie von qualifizierten und vertrauenswürdigen Herstellern. Auf dieser Grundlage berät sie ihre Kunden im Fall von Pflege- und Gestaltungsproblemen sowie bei der Auswahl und Anwendung geeigneter Hilfsmittel und Methoden. Um diese Beratungsleistung bieten zu können, sichert sie sich die notwendige Markttransparenz.

Als Friseurkosmetikerin hat sie gestalterische Kreativität entwickelt und ist in der Lage, ihren Beitrag zur Gesamterscheinung ihrer Kunden mit seinen möglichen kommunikativen Wirkungen zu beurteilen. Sie ist über Entwicklungen von Mode und Dresscodes in unterschiedlichen sozialen Zusammenhängen informiert und verbindet diese Kenntnisse mit handwerklichen Fertigkeiten zur Durchführung friseurkosmetischer Dienstleistungen. Ihre Beratung ist am Bedarf und an der Individualität sowie den Wünschen der Kunden orientiert, sie stützt sich *nicht* auf typenbezogene Schemata.

Die Friseurin ist über interne und externe Einflüsse auf die Qualität des Pflege- und Gesundheitszustandes von Haut, Haaren und Nägeln informiert. Sie nimmt Abweichungen von Normalzuständen wahr, ohne dabei Krankheitsbilder zu diagnostizieren. Die Friseurin geht verantwortungsbewusst mit ihrer Gesundheit sowie mit der Gesundheit ihrer Kunden und Kollegen um, indem sie die psychischen und physischen Gefährdungen auf das unvermeidbare Maß reduziert.

Friseurinnen arbeiten an Menschen und mit Menschen. Sie verfügen deshalb über ein hohes Maß an Toleranz, sind zur Kooperation fähig und bereit, sie gehen mit den Gefühlen ihrer Mitmenschen sorgsam um. Im Interesse ihrer beruflichen und persönlichen Entwicklung sind sie zur Ausbildung und Fortbildung fähig und bereit. Sie gehen mit den materiellen Ressourcen sparsam um und vermeiden unnötige Umweltbelastungen.

Um zur friseurkosmetischen Dienstleistung und zur Erwerbsfähigkeit qualifiziert zu sein stützt sich die Friseurin auch auf folgende Kompetenzen:

- „Sozialkompetenz bezeichnet die Bereitschaft und Fähigkeit, soziale Beziehungen zu leben und zu gestalten, Zuwendungen und Spannungen zu erfassen, zu verstehen sowie sich mit

anderen rational und verantwortungsbewusst auseinander zusetzen und zu verständigen. Hierzu gehört insbesondere auch das Entwickeln sozialer Verantwortung und Solidarität.“²²⁴

- „Humankompetenz (Personalkompetenz) bezeichnet die Bereitschaft und Fähigkeit, als individuelle Persönlichkeit die Entwicklungschancen, Anforderungen und Einschränkungen in Familie, Beruf und öffentlichem Leben zu klären, zu durchdenken und zu beurteilen, eigene Begabungen zu entfalten sowie Lebenspläne zu fassen und fortzuentwickeln. Sie umfasst personale Eigenschaften wie Selbständigkeit, Kritikfähigkeit, Selbstvertrauen, Zuverlässigkeit, Verantwortungs- und Pflichtbewusstsein. Zu ihr gehören insbesondere auch das Entwickeln durchdachter Wertvorstellungen und die selbstbestimmte Bindung an Werte.“²²⁵
- Berufskompetenz besteht aus einer Anzahl weiterer Kompetenzen, z. B.:
 - Diagnosekompetenz bedeutet, mit kommunikativen Fähigkeiten, handwerklichen Methoden und einschlägigen Kenntnissen aus der Dermatologie, der Attraktivitätsforschung und der Soziologie die erforderlichen Einsichten für Beratung und Behandlung gewinnen zu können.
 - Beratungskompetenz bedeutet die Bereitschaft und Fähigkeit über Pflege- und Gestaltungsmittel auf der Grundlage fundierter Kenntnisse über die Leistungsfähigkeit der Präparate zuverlässig und verständlich Auskunft zu geben. In die Nutzenargumentation ist das Preis – Leistungs - Verhältnis einzubeziehen. Beratungskompetenz zeigt sich auch in der Fähigkeit mit sprachlichen Mitteln, unter Verwendung geeigneter Anschauungsmittel und Kenntnisse über sozialpsychologische Zusammenhänge nonverbaler Kommunikation eine Entscheidung der Kunden herbeizuführen.
 - Pflegekompetenz bedeutet, über handwerkliche Verfahren und Produktkenntnisse zu verfügen, die geeignet sind, prophylaktische und therapeutische Haut-, Haar- und Nagelpflege durchzuführen, damit das Wohlbefinden der Kunden erhöht und die mit den Kunden vereinbarte Absicht zu angemessenen Preisen realisiert wird.
 - Gestaltungskompetenz bedeutet, auf der Grundlage entwickelter Kreativität (angewandtem Ideenreichtum) handwerklich fähig und bereit zu sein, die mit den Kunden vereinbarten Erscheinungsbilder herzustellen. Dabei werden Form und Farbe von Haaren, Haut und Nä-

²²⁴ KMK-Rahmenlehrplan vom 21.11.96, Teil II

geln mit der Kleidung und den Accessoires in gefällige Beziehung zur Gesamterscheinung gebracht.

- Kommunikationskompetenz bedeutet, bereit und in der Lage zu sein, sich sprachlich und nichtsprachlich so auszudrücken, dass die Information verstanden wird, wie sie gemeint war. Dazu ist es notwendig, die Interpretationsmöglichkeiten von verbalen Aussagen und nonverbalen Signalen wie: Gerüche, Gestik, Mimik und von Formen und Farben in unterschiedlichen sozialen Zusammenhängen zu kennen. Die situationsangemessenen Umgangsformen werden eingehalten.
- Handlungskompetenz zeigt sich in der Fähigkeit und Bereitschaft sich über die beruflich relevanten Bedingungen zu orientieren, Absichten zu formulieren, planen zu können, Pläne umzusetzen und die Resultate zu bewerten um Qualitätsstandards zu entwickeln.
- Lern- und Ausbildungskompetenz in Verbindung mit der Bereitschaft zur Fortbildung und Ausbildung ermöglicht es, die durch die sozialwissenschaftlichen und naturwissenschaftlichen Entwicklungen erforderlichen beruflichen Anpassungsprozesse zu vollziehen.
- Betriebswirtschaftliche und kaufmännische Kompetenz hat wesentlichen Anteil an beruflicher Qualifikation von Friseurinnen, weil sich der materielle berufliche Erfolg im Rahmen eines Wirtschaftsunternehmens realisiert.

Für das Persönlichkeitsbild von Lehrerinnen in Friseurklassen ergeben sich über die originären Berufsanforderungen hinaus Ausbildungsziele, die auch aus dem Persönlichkeitsbild der Friseurin abgeleitet werden sollten. Lehrerinnenausbildung im Berufsfeld Körperpflege sollte nicht auf eine naturwissenschaftlich dominierte Fachkunde beschränkt werden, wie sie bisher definiert wird, sondern zu einer an den im Lehrerinnenberuf zu lösenden Aufgaben orientierten Berufskunde entwickelt werden. Allgemeine und berufliche Bildung sollte den Berufsschülerinnen unter berufsdidaktischen – nicht fachdidaktischen - Gesichtspunkten in Fächern, Projekten, Modulen oder anderen Organisationsformen angeboten werden können.

Um auch in den Hochschulen die Weichen für eine aufgabenorientierte Ausbildung umzustellen, müssten die Berufe der Berufsschullehrerinnen und der Friseurinnen von ihren Aufgabenstellungen her in den Blick genommen werden. Nicht tradierte und etablierte Fächer der Hochschulen beschreiben die Anforderungen des Berufsschullehrerstudiums aus ihrer fachdidaktischen Sicht, sondern: die Berufsdidaktik für Lehrerinnen und Friseurinnen begründet die Aus-

²²⁵ KMK-Rahmenlehrplan vom 21.11.96, Teil II

bildungsabsichten. Die Hochschulen entscheiden dann, ob sie sich fachlich in der Lage sehen, sich an dieser Ausbildung zu beteiligen.

Zum Persönlichkeitsbild der Lehrer wurde Grundsätzliches formuliert. „Das Amt einer Lehrerin bzw. eines Lehrers erfordert eine durch ein wissenschaftliches Studium und durch vielfältige praktische Erfahrungen erworbene und durch entsprechende Prüfungen nachgewiesene Berufsqualifikation, eine widerstandsfähige körperliche und seelische Verfassung, Sensibilität, Selbstbewusstsein und Selbstkritik, Liebe zur Jugend, ein ausgeprägtes Gerechtigkeitsempfinden und ein unabhängiges Urteil. Es erfordert die Bereitschaft und Fähigkeit, dem Bildungs- und Erziehungsauftrag der Schule zu dienen, also die Schülerinnen und Schüler zu erziehen und zu unterrichten, sie zu beurteilen und zu beraten, mit ihnen und den Erziehungsberechtigten, mit der Schulleitung und den Mitgliedern des Kollegiums eng und vertrauensvoll zu kooperieren und sich an der Gestaltung der Schulkultur zu beteiligen.“²²⁶ Solche Forderungen sollten sich in den konkreten Ausbildungsabsichten der Lehrerbildung wiederfinden. Eine Aus- und Fortbildungsdidaktik der Lehrerbildung muss - nach Ansicht des Verfassers - angesichts der Aufgabenvielfalt eine Aufgabenteilung in der Aus- und Fortbildung vornehmen. Dabei sollten die Zuständigkeiten der Hochschulen und der Studienseminare klar umrissen werden. Darüber hinaus sollten Aufgaben für die Fortbildung definiert werden. Die folgende Übersicht beschreibt ein Szenarium zur aufgabenorientierten Lehrerbildung, das die Prinzipien von vollständigen Handlungen berücksichtigt.

Orientierung (Aufgabendefinition)

- Institutionelle Vorgaben (Verfassung, Schulgesetz, Dienstanweisung, Lehrpläne, materielle , personelle, zeitliche Bedingungen) sichten.
- Berufspädagogische Standortbestimmung vornehmen.
- Den beruflichen Handlungsraum von Lehrerinnen analysieren. Kognitive, affektive, und psychomotorische Anforderungen feststellen.
- Ein gewünschtes Persönlichkeitsbild der Lehrerin beschreiben, um eine Rahmenzielsetzung für didaktische Absichten zu definieren.
- Kompetente Hochschullehrer und Fachleiter suchen (ggf. ausbilden), um zu einer sinnvollen Aufgabenteilung zu kommen. Vorbereitungs- bzw. Fortbildungsbedarf ermitteln und befriedigen.

²²⁶ Aus einer Vorlage zur 311. Sitzung des Schulausschusses der Kultusministerkonferenz am 15./16.12.1994 (Zu den Aufgaben der Lehrerinnen und Lehrer heute). Siehe auch: Deutscher Bildungsrat 1979, Strukturplan für das Bildungswesen und Bremisches Schulgesetz 12/1994

Planung

Ausbildungsaufgaben der ersten und zweiten Ausbildungsphasen beschreiben und verbindliche Fortbildungsaufgaben definieren. Z. B. :

- Unterrichtsbezogene Aufgaben.
- Außerunterrichtliche erzieherische Aufgaben.
- Aufgaben zu Schulrecht und Administration.
- Aufgaben zur unterrichtsbegleitenden Forschung. Methoden der Lehr - Lernerfolgskontrolle und Lehr - Lernerfolgsbewertung.
- Aufgaben zur Gremienarbeit und zu Außenkontakten.

Durchführung

- Praktika in Schulen und Betrieben.
- Seminare zu speziellen beruflichen Aufgabenstellungen im Kontakt mit der Berufspädagogik und Berufsdidaktik anbieten.
- Seminare zu berufsrelevanten erziehungswissenschaftlichen Problemen anbieten.
- Seminare zu Aspekten der Schulpädagogik anbieten.
- Seminare zu außerunterrichtlichen Aufgaben der Schule anbieten.

Evaluation

Verfahren bzw. Kriterien zur Lernerfolgskontrolle und Leistungsbeurteilung prüfen. Neben definierten berufsrelevanten Kompetenzen sind Schlüsselqualifikationen zu beurteilen und in Zeugnissen zu dokumentieren. Zu diesem Zweck können die hilfreichen Kompetenzen in den Aufgabenbereichen erfasst und für ein Lernfeld der beruflichen Bildung beschrieben werden. Die Leistungsbeurteilung bezieht sich dann nicht ausschließlich auf Kenntnisse, sondern auf ein definiertes Persönlichkeitsbild. Toleranz, Kooperationsfähigkeit, Zuverlässigkeit u. a. müssen beurteilt werden, wenn diesen Merkmalen ein berufspädagogischer Wert zugemessen werden soll.

2.6 Zur Kritik der Ausbildungsabsichten im Berufsfeld Körperpflege.

Die Verordnung über die Berufsausbildung zur Friseurin wird vom Bundesminister für Wirtschaft erlassen. Sie wird wegen der vorgesehen Dualität der Ausbildung zur Entwicklung von Rahmenlehrplänen für Berufsschulen hinzugezogen. Die Berufsverbände formulierten im Einvernehmen mit ihren Sozialpartnern, die für die betriebliche Berufsbildung vorgesehenen Ziele und Inhalte der institutionalisierten beruflichen Bildung. Die Studienordnungen für das Lehramt an berufsbildenden Schulen und die Lehrpläne der Länder sollten Ausbildungsabsichten beinhalten, die Lehrer in die Lage versetzen, die Aufgaben lösen zu können, die ihnen durch

Gesetze, Verordnungen und die Berufspädagogik zugeschrieben sind. Weder für die in den letzten Jahren erarbeiteten Ordnungsmittel zur beruflichen Grund- und Weiterbildung im Berufsfeld Körperpflege (Siehe Anlagen 1 – 4) noch für die Studienordnungen²²⁷ (Siehe Anlagen 5 – 9) wurde durch Analyse der Berufspraxis - von Lehrern und Facharbeitern in diesem Berufsfeld - wissenschaftliches Grundlagenmaterial erarbeitet, um ein Fundament für die Planung der Ausbildung zu erhalten. Dadurch werden in Ausbildung und Studium Fragen beantwortet, die die Berufspraxis nicht gestellt hat und wichtige Kompetenzen werden nicht entwickelt. Zwischen den Bildungsgängen von beruflicher Grund- und Weiterbildung sowie der Lehrerbildung ist eine Abstimmung der Ausbildungsabsichten im Hinblick auf gemeinsame Zielvorstellungen nicht gelungen.

Das Persönlichkeitsbild erfolgreicher Friseurinnen und Lehrerinnen entsteht durch Analyse der beruflichen Aufgaben. Daran schließt sich die Theoriebildung für die Berufsausbildung an. Zur Zeit entspricht die Berufsausbildung im Friseurhandwerk weder inhaltlich noch methodisch den ihr gestellten Anforderungen nach Qualifizierung zu lebenslanger Lernfähigkeit und Lernbereitschaft, die zu Selbstständigkeit, Selbst- und Mitbestimmung befähigen soll. Sie geht in Schulen und Betrieben an den objektiven Interessen der Adressaten vorbei, weil sie die kaufmännische Ausbildung vernachlässigt und die entscheidenden Antworten zur Befriedigung von Schönheits- und Kontaktmotiv der Kunden nicht bereithält. Weder der Ausbildungsrahmenplan²²⁸, der die Struktur der betrieblichen Ausbildung abbildet, noch der Rahmenlehrplan für die Berufsschulen²²⁹ werden den Ansprüchen einer zeitgemäßen Berufsbildung gerecht, weil die gestalterischen, ästhetischen, sozialpsychologischen, soziologischen, kommunikativen und die wirtschaftskundlichen Aspekte des beruflichen und persönlichen Erfolges in der institutionalisierten Ausbildung nicht angemessen berücksichtigt werden. Die Empfindungen der Menschen, denen Dienstleistungen angeboten werden, spielen in der Berufsausbildung im Berufsfeld Körperpflege kaum eine Rolle. Das entspricht weder dem berufsständischen Interesse nach Anerkennung und Wertschätzung der Dienstleistungen noch den Notwendigkeiten für abhängig Beschäftigte, die eine ausreichend hohe Qualifikation erwerben müssen, um zumindest ihre eigene materielle Existenzsicherung gewährleisten zu können.

²²⁷ Die naturwissenschaftlichen Anteile der Biologie und der Chemie in den Studienordnungen für das Lehrerstudium im Berufsfeld Körperpflege sind deutlich überdimensioniert. Grundlagen der Physik fehlen fast ganz, obwohl sie mit ähnlichen Argumenten gefordert werden könnten wie die Grundlagen der Chemie.

²²⁸ Verordnung über die Berufsausbildung zum Friseur/zur Friseurin, vom 21.01.1997. (Bundesgesetzblatt Jahrgang 1997 Teil I Nr. 4, Bonn 29.01.1997 (Siehe Anlage 1)

Der Einsatz moderner Technik, neue berufstheoretische Einsichten und künftige Entwicklungen zur Veränderung des Dienstleistungsspektrums werden in der Ausbildungspraxis kaum zur Kenntnis genommen. Es fehlt an EDV-Ausstattungen und an Arbeitsplätzen für hautkosmetische Behandlungen in den Schulen und den Betrieben. Eine Qualifikationsoffensive, wie sie mit dem neuen Ausbildungsrahmenplan beabsichtigt wurde, hat erhebliche Widerstände bei den betroffenen Betrieben und Berufsschulen zu überwinden. Ansätze, wie die durch tradierte Fehlusbildung entstandene Qualifikationshypothek bei Lehrerinnen und betrieblichen Ausbilderinnen abgetragen werden soll, sind nicht zu erkennen. Noch in der jüngeren Vergangenheit stellten die curricularen Vorgaben für die Berufsschulen inhaltlich und methodisch eine Aneinanderreihung didaktischer Sinnlosigkeiten dar, da es sich bei der Mehrzahl der dort formulierten Lernziele um Kenntnisse, Überblicke und Einblicke handelte (wenig „Durchblicke“), die zum einen aufgrund ihrer Menge zur Oberflächlichkeit verurteilen und zum anderen in der Mehrzahl ihre Rechtfertigung weder aus der aktuellen, noch der künftigen Berufs- bzw. Erwerbstätigkeit bezogen.²³⁰ Der zur Zeit geltende KMK-Rahmenlehrplan²³¹ lässt den Schulen einen ungleich höheren didaktischen Freiraum. Die Neigung der Fachkollegien, diesen Freiraum als Chance für Innovationen zu nutzen, ist wegen „bewährter“ Unterrichtsgestaltung eher gering. Wegen immanenter Praxisferne entspricht das ebenfalls weder den Interessen der Auszubildenden noch denen des Handwerks. Unterricht als eine Ansammlung von Definitionen mit Erläuterungen ist kaum geeignet, mit den Auszubildenden Handlungsfähigkeit zu entwickeln, sondern vermittelt Wissen ohne Ansehen der Person.

Lehrplanevaluationen sollten sehr kritisch mit den berufskundlichen Inhalten einer beruflichen Grundbildung umgehen, um den Unterricht und damit die Schüler von unnötigem inhaltlichen und methodischen Ballast zu befreien. Es sollte zu einer umsichtigen Strukturierung der Friseurinnenausbildung kommen, indem jedem Ausbildungsabschnitt (Gesellenausbildung, Gesellenfortbildung, Meisterausbildung, Meisterfortbildung) klar umrissene Anforderungen zugewiesen werden, die unter den gegebenen Umständen erlernbar sind und nicht im folgenden Ausbildungsabschnitt erneut zu wichtigen Zielen gemacht werden, um wiederholt eine Überforderung darzustellen. Diese Forderung ist mit den geltenden Ordnungsmitteln nicht eingelöst worden. Im Effekt dürfte durch eine derartige Sequenzierung keine Verringerung der Lernanstren-

²²⁹ Rahmenlehrplan für den Ausbildungsberuf Friseur/Friseurin (Beschluss der Kultusministerkonferenz vom 21.11.1996). (Siehe Anlage 3)

²³⁰ Vgl. Rahmenlehrplan für den Ausbildungsberuf Friseur, Beschluss der Kultusministerkonferenz vom 24. Juni 1977

²³¹ Siehe Anlage 3

gungen einher gehen, da die Anforderungen des Arbeitsmarktes bezüglich der Methodenkompetenz und Handlungsfähigkeit von Fachkräften durch ständige Innovationen eher größer werden. Die Weiterentwicklung von beruflicher Qualifikation, von Lernfähigkeit und Lernbereitschaft fordert steigendes Engagement der Betroffenen und größere Zeitkontingente für die Aus- und Fortbildung. Wird dem entsprochen, kann durch Verringerung der Widersprüche zwischen beruflicher Realität und Ausbildungs- wie Lehrplänen eine Entwicklung einsetzten, die für Schüler und Lehrer ein angenehmeres Lernklima in der Klasse zulässt und den Friseurinnenberuf insgesamt voran bringt.

In einem Lehrplan sollten Absichten und keine Lernziele formuliert werden. Denn Lernziele sind Teil von Lernplänen, diese werden nach Ansicht des Autors letztlich ausschließlich von Lernern gefasst. Ganz unabhängig von der Qualität der gesetzten Lernziele, entscheiden Schülerinnen und Schüler individuell und autonom ob sie sich diese Ziele zu Eigen machen oder nicht. Lehrziele als Bestandteil von Lehrplänen machen nur vordergründig mehr Sinn, da sie erst durch Lernhandlungen von Subjekten realisiert werden. Diese Lernhandlungen können auch bei einem hervorragend durchgeführten Unterricht von den Adressaten versagt werden. Wenn aber – wie immer noch weit verbreitet – erreichte Ziele zum Qualitätsmaßstab für Unterricht genommen werden, ist der betroffene Lehrer bestenfalls mitverantwortlich zu machen. Bei der Schule bzw. bei den Lehrern liegt aber die ganze Verantwortung, wenn es um berufspädagogische oder berufsdidaktische Absichten geht. Da Lehrpläne die demokratisch legitimierten Aufgaben von Schule reflektieren sollen, macht es nach Ansicht des Autors mehr Sinn, begründete Absichten zu formulieren, denn Absichten nehmen die institutionell Verantwortlichen der Schule (Lehrer und Lehrplaner) stärker in die Pflicht. Absichten beschreiben die Verantwortlichkeit von Schule, der sie sich mit Hinweis auf „ungeeignete Schüler“ nicht entziehen kann. Für beabsichtigte Veränderungen am Persönlichkeitsbild der Schülerinnen ist die Schule selbst verantwortlich. Mit ihren inhaltlichen und methodischen Entscheidungen muss sie sich dann auch allein der Kritik stellen.

Allgemeinverbindliche Lernziele zu beschreiben ist auch wegen der heterogenen Lernbedingungen in den Klassen ohne praktischen Wert. Denn der tatsächliche Lernerfolg wird an den Veränderungen gemessen, die während des Lernprozesses erreicht wurden. Unterrichtsinzenierungen sollten Bedingungen für Lernprozesse gestalten, die es den Schülerinnen erleichtern, ihre individuellen Lernwege zu gehen. Erst am Ende von Unterrichtseinheiten, Ausbildungsab-

schnitten und Abschlussprüfungen werden ganz konkrete Mindestforderungen an Kenntnissen und Handlungsweisen geprüft, die nachgewiesen werden müssen, um Abschlusszertifikate zu erhalten.

Auch die Prüfungsausschüsse haben eine entscheidende Mitverantwortung für das Ausbildungsniveau, wenn sie die Prüfungsanforderungen dem durchschnittlichen Leistungsvermögen der potentiellen Prüflinge, nicht den eher steigenden Anforderungen des Marktes anpassen. Friseurinnen, die über den Bedarf hinaus und noch dazu schlecht ausgebildet sind, haben es schwer eine angemessene Arbeit zu finden. Alfred Preußner²³² warnte in einem Interview: „Die Notlage der entlassenen jungen Berufsangehörigen ausnutzend, entstehen immer mehr Betriebe bzw. Discounter, die meiner Meinung nach unter miesesten Bedingungen Beschäftigung anbieten nach dem Motto „Preis runter, und nun strampelt mal schön, bis Ihr Euch einen Minimallohn erarbeitet habt“.²³³ Die kognitiven Prüfungsanforderungen dominieren den Unterricht in einer Weise, dass affektive, allgemeine und berufsfeldübergreifende Ausbildungsabsichten in der begrenzten Zeit nicht realisiert werden können.

Das überarbeitete (nicht sehr innovative) Ausbildungsberufsbild²³⁴ fordert für die Ausbildung bis zur Gesellenprüfung Mindestkenntnisse und Fertigkeiten²³⁵ in vierzehn Themenbereichen. Der KMK-Rahmenlehrplan hat fünf Lerngebiete identifiziert. Die folgende Übersicht zeigt auf der Basis von zwei Berufsschultagen und drei Tagen betrieblicher Ausbildungszeit, dass die Ausbildungsabsichten nicht aufeinander abgestimmt wurden.

Ausbildungsrahmenplan				KMK-Rahmenlehrplan			
	Ausbildungswochen pro Jahr ²³⁶				Unterrichtsstunden pro Jahr		
Lerngebiete	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3	Lerngebiete	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
Berufsbildung	0	0	0		0	0	0
Aufbau und Organisation des Ausbildungsbetriebes	0	0	0		0	0	0
Arbeits- und Tarifrecht, Arbeitsschutz	0	0	0		0	0	0
Arbeitssicherheit, Umweltschutz und rationelle Energieverwendung	0	0	0		0	0	0

²³² Präsident des Zentralverbandes des Deutschen Friseurhandwerks

²³³ Preußner, Alfred. Vom Lehrling zum Schwarzarbeiter, in: fh 20/85, S.26

²³⁴ §4 der Verordnung über die Berufsausbildung zum Friseur/zur Friseurin vom 21.01.1997, BGBl Teil I Nr.4, vom 29.01.1997

²³⁵ Siehe Anlage zu §5 der Verordnung über die Berufsausbildung zum Friseur / zur Friseurin, vom 21.01.1997 (Anlage 2)

²³⁶ Bei drei Ausbildungstagen pro Woche, ohne Berücksichtigung von Urlaub und unterrichtsfreier Zeit

Gesundheitsschutz	4	0	0		0	0	0
Bedienen von Maschinen, Geräten und Werkzeugen	6	0	0		0	0	0
Kundenberatung und –betreuung	8	4	8		0	0	0
Beurteilen, Reinigen und Pflegen des Haares und der Kopfhaut	8	4	0	Haar- und Kopf- hautpflege	120	60	0
Haarschneiden	7	10	9	Haarschneiden	40	40	0
Gestalten von Frisuren	8	8	10	Formverändernde Haarbehandlungen	80	80	60
Ausführen von Dauerwellen	6	4	6		0	0	0
Ausführen farbverändernder Haarbehandlungen	0	12	9	Farbverändernde Haarbehandlungen	40	40	140
Pflegende und dekorative Kosmetik der Haut	2	7	10	Kosmetik	40	60	80
Maniküre	3	3	0		0	0	0
Gesamtausbildungszeiten	52	52	52		320	280	280

Abbildung 24 Vergleich Ausbildungsrahmenplan und KMK-Rahmenlehrplan (1)

Durch den KMK – Rahmenlehrplan wurde weder eine zeitliche noch eine inhaltliche Abstimmung mit dem Ausbildungsrahmenplan erreicht. Der Ausbildungsrahmenplan weist die Anzahl der Ausbildungswochen ohne Angaben der Reihenfolge aus. Der KMK-Plan gibt die Anzahl der Unterrichtsstunden in den Lehrjahren an. Dabei erfolgt zudem eine arbeitspädagogisch unsinnige Aufteilung der Lerngebiete auf zum Teil drei Lehrjahre. Abgesehen davon, dass der Ausbildungsrahmenplan in der betrieblichen Ausbildungspraxis so gut wie keine Bedeutung hat, ist eine Abstimmung des Berufsschulunterrichts erst unter Berücksichtigung der jeweiligen Bedingungen an den betroffenen Berufsschulen sinnvoll möglich.

Mit den neuen Ausbildungsrahmen- und KMK-Lehrplänen soll eine Qualifikationsoffensive im Berufsfeld Körperpflege eingeleitet worden sein. Dieser Versuch kann als weitgehend gescheitert angesehen werden, weil für die Pläne weder die notwendigen wissenschaftlichen Grundlagen erarbeitet wurden, noch eine sorgfältige Abstimmung zwischen dem Ausbildungsrahmenplan und dem Lehrplan vorgenommen wurde.

Die vierzehn Lernbereiche des Ausbildungsrahmenplanes wurden nur zum Teil in den fünf Lerngebieten des KMK - Rahmenlehrplans berücksichtigt. Im Ausbildungsrahmenplan ist für die ersten vier Lernbereiche keine Ausbildungszeit ausgewiesen, sie sollen während der gesamten Ausbildungszeit vermittelt werden. Besonders die Arbeitssicherheit sollte jedoch gleich zu Beginn der Ausbildung gewährleistet werden, denn die Auszubildenden sind den berufsbe-

dingten Gefahren unmittelbar zu Beginn ihrer Ausbildung ausgesetzt. Auch die Zeitrichtwerte für die Lerngebiete sind in beiden Plänen didaktisch absurd²³⁷, weil die Systematik betrieblicher Ausbildungspraxis kaum Beachtung fand.

Die inhaltliche Abstimmung von betrieblicher und schulischer Ausbildung ist nicht gelungen. So fehlen z. B. die Bereiche moderne Nagelgestaltung mit Kunstnägeln sowie Hautbehandlungsverfahren bei Hautproblemen in dem KMK-Lehrplan ganz. Andere Inhalte wurden in der praktischen Ausbildung lt. Plan bereits vermittelt und sollen viel später in der Berufsschule zum Thema gemacht werden. Theoriegeleitetes Lernhandeln wird dadurch erschwert.

Lernbereich	Betrieb	Schule
Dauerwellen wickeln (Z)	1. Ausbildungsjahr	2. Ausbildungsjahr
Augenbraun- und Wimpernbehandlung	1. Ausbildungsjahr	2. Ausbildungsjahr
Hautreinigung (Z)	1. Ausbildungsjahr	3. Ausbildungsjahr
Haarpflegepräparate	1. Ausbildungsjahr	2. Ausbildungsjahr
Einlegetechniken temporärer Haarumformung	1. Ausbildungsjahr	2. Ausbildungsjahr
Hautmassagen (Z)	2. Ausbildungsjahr	3. Ausbildungsjahr
Farbbehandlungen	2. Ausbildungsjahr	3. Ausbildungsjahr
Hand- und Nagelpflege, Maniküre (Z)	1. Ausbildungsjahr	1. Ausbildungsjahr
Dekorative Nagelbehandlung (Z)	1. Ausbildungsjahr	Nicht vorgesehen
Arbeits- und Gesundheitsschutz bei Farbbehandlungen		3. Ausbildungsjahr

Z = Gegenstand der Zwischenprüfung nach 18 Monaten Ausbildung

Abbildung 25 Vergleich Ausbildungsrahmenplan und KMK-Rahmenlehrplan (2)

Der inhaltliche Vor- bzw. Nachlauf zwischen betrieblicher und schulischer Ausbildung ist oft Ursache von Unterrichtsstörungen, weil die Schülerinnen entweder schon aus betrieblicher Praxis wissen, worauf es ankommt oder sie müssen auf Inhalte warten, b.z.w. ganz verzichten, die für Zwischen- oder Gesellenprüfung und Ausbildungspraxis relevant sind. (Siehe z. B. Hautreinigung und Nagelgestaltung als Zwischenprüfungsthemen.)

²³⁷ Farbverändernde Haarbehandlungen 220 Stunden in der Schule und 504 Stunden im Betrieb. Wesentliche Teile der farbverändernden Haarbehandlungen werden von Auszubildenden des ersten Lehrjahres verrichtet, ohne das betriebliche Ausbildungszeit dafür vorgesehen wäre.

Bei einer ausschließlich dualen Ausbildung ist die vorgesehene Stoff- und Lernzielverteilung praxisfern, da die tatsächliche betriebliche Ausbildung unmittelbaren Verwertungsinteressen der Betriebe folgt. Auf die damit verbundenen motivierenden Aspekte sollte allerdings auch nicht ohne Not verzichtet werden.

Die Lernziele des Rahmenlehrplans sind zum Teil didaktisch und zum Teil in ihrer Formulierung fragwürdig. So werden Beratungsgespräche nicht geübt sondern erläutert (erklärt). Werkzeuge und Grundtechniken werden nicht erprobt sondern beschrieben. Gestalterische Elemente der Farbgebung – z.B. die Farbtypenlehre - sollen erläutert werden. Der alte KMK - Rahmenlehrplan verlangte Einblicke und Überblicke, keine Durchblicke und Einsichten. Der neue Lehrplan verlangt Begründungen, Beschreibungen, Erklärungen, Entscheidungen, Bewertungen und ist damit ein Fortschritt für die Qualität von Friseurausbildung. Handlungsorientierung ist in der Schule so jedoch auf Kopfarbeit beschränkt. Herz und Hand kommen in den Lerngebieten des KMK – Lehrplans nicht vor. Lernziele zu Schutzmaßnahmen und Beratungsgesprächen werden häufig wiederholt und eine Konkretisierung der in den Teilen I bis III formulierten Absichten ist im Teil V nicht erfolgt. Würden die Lernziele mit Bezug auf Schutzmaßnahmen und Beratungsgespräche aus den Lernfeldern gestrichen, da sie als Unterrichtsprinzip in einem handlungsorientierten Unterricht ohnehin unentbehrlich sind, würden nur noch bemerkenswert wenig Lernziele mit zum Teil fragwürdiger Qualität übrig bleiben.

Lernziele, die über unmittelbare Verwertbarkeit im Friseurgewerbe hinaus gehen und zur Entwicklung von Erwerbsfähigkeit außerhalb des Friseurberufs beitragen, sind kaum vorgesehen. Damit ist ein wesentlicher, tradierter Mangel in der Friseurausbildung nicht verringert worden.

Auch die Zuordnung der Inhalte in den Lernfeldern ist im Wesentlichen auf eine Aneinanderreihung von Stichworten reduziert, die individuell interpretiert werden können und die zweifellos vorhandenen Beharrungstendenzen in der Unterrichtsgestaltung begünstigen. Der postulierten Qualitätssteigerung von Berufsausbildung in diesem Gewerbe ist dadurch eher nicht gedient. Obwohl die beabsichtigte Offenheit des Lehrplans ausdrücklich begrüßt wird, weist der Autor auf die Möglichkeit hin, dass der mit diesem Rahmenplan verbundene Entscheidungsfreiraum nicht immer zur Verbesserung des Ausbildungsniveaus genutzt werden könnte.

Hinweise auf die Vorzüge handlungsorientierten Unterrichts ändern nichts an der gesetzlich garantierten Methodenfreiheit der Lehre. Für die formulierten Lernzeile sind methodische Um-

stellungen lehrerzentrierten Unterrichts nicht erforderlich. Die Schülerinnen sollen: erkennen, begründen, erläutern, beschreiben, ableiten, erklären, beurteilen, unterscheiden, auswählen. Sie sollen nicht planen, fertigen, erproben, prüfen, erkunden, entwickeln, entwerfen, beratschlagen usw.. Selbst Beratungsgespräche sollen nicht geführt, sondern erläutert werden. Es werden keine Behandlungspläne erstellt und erprobt (Prüfungsaufgabe). Schutzmaßnahmen werden nicht eingehalten, sondern als notwendig erkannt und begründet. Schlüsselqualifikationen wie z.B. Kooperationsbereitschaft und Teamfähigkeit, Selbstständigkeit und Vertrauenswürdigkeit kommen in den Lernzielen ebenso wenig vor wie die Erziehung zur Dienstleistung. Die Menschen, als wesentlicher Bestandteil friseurkosmetischer Dienstleistung finden mit ihren Empfindungen und Absichten auch weiterhin kaum Ausbildungsinteresse im Berufsfeld Körperpflege.

Bei der Formulierung eines neuen Lehrplans für das Berufsfeld Körperpflege sollten folgende Aspekte berücksichtigt werden:

1. Im Mittelpunkt des Bildungsinteresses öffentlicher Berufsschulen steht die Entwicklung von berufsfeldübergreifenden Schlüsselqualifikationen, die die Erwerbsfähigkeit der Adressaten begünstigen. Berufsausbildung sollte die Auszubildenden zur selbständigen Erwerbsfähigkeit zu qualifizieren.
2. Die berufsbezogene Qualifikation sollte an den im Beruf zu lösenden Aufgaben orientiert werden.
3. Fachkräfte des Friseurgewerbes haben sich in zwei Aufgabenbereichen zu bewähren. Beide Aufgabenbereiche sind von jeder Facharbeiterin kompetent auszufüllen. Sie sind grundsätzlich nicht delegierbar und somit essentieller Bestandteil beruflicher Qualifikation im Friseurgewerbe.
 - *Kundenbezogene Aufgaben* wie: Kundenwünsche nach Verschönerung bedarfsgerecht erfüllen, Beratung in Stil- und Pflegefragen, Kontakt und Zuwendung, Verbesserung der Chancen auf dem Markt menschlicher Beziehungen.
 - *Betriebsbezogene Aufgaben* zur Sicherung des Betriebszweckes wie: Marketing, kaufmännisches Handeln, betriebswirtschaftliches Handeln, Menschenführung.

4. Die sozialwissenschaftlichen Anteile müssen erheblich ausgeweitet werden. Die Friseurin ist auch Kauffrau und benötigt Kompetenzen zum Umgang mit den Gefühlen und Wünschen von Menschen, denn Kaufen und Verkaufen ist Kalkül und auch Gefühlssache.
5. Die Gestaltungskunde einschließlich der nonverbalen Kommunikation sollte ein deutlich größeres Gewicht erhalten. (Kommunikation und Ästhetik)
6. Der Rahmenlehrplan für die Berufsschülerinnen muss nicht alle denkbaren Inhalte und Ausbildungsabsichten des Berufsfeldes beinhalten. Eine berufsfeldbreite Grundbildung in allen Aufgabenfeldern sollte aber versucht werden.
7. Die sorgfältig begründeten Antworten auf die Fragen „warum, weshalb und wozu?“ sind für die Beurteilung auch der künftigen Ausbildungsabsichten von entscheidender Bedeutung. Sie entscheiden über die Einstufung der Ausbildungsabsichten als Ballast oder als Nutzlast.
8. Die angestrebten Unterrichtsziele der Berufsschule sollten sich auch an realistischen betrieblichen Ausbildungsschritten orientieren und nicht einer oberflächlichen Fachsystematik folgen. Das duale Berufsbildungssystem sollte durch Kooperation mit den betrieblichen Ausbilderinnen ernst genommen werden.
9. Für die Lerngebiete sollten verständliche Absichten formuliert werden. Sie sollten ganzheitlichen Ansprüchen folgen, dem Persönlichkeitsprinzip dienen und Endverhaltensweisen beschreiben, die dem Bildungsauftrag der Berufsschule und anerkannten berufspädagogischen Grundsätzen entsprechen.
10. Die Absichten sind nach Ansicht des Autors - unter berufsdidaktischen Gesichtspunkten und mit Blick auf die Zwischen- und Gesellenprüfungen - angemessen zu differenzieren und zu konkretisieren. Außerdem sollten der Bildungsauftrag der Berufsschule und die didaktischen Grundsätze des KMK- Rahmenlehrplans Eingang in die formulierten Ausbildungsabsichten finden. Dass die routinierten Lehrer und Lehrerinnen diese Veränderungen selbstständig vornehmen, ist realistisch kaum zu unterstellen.
11. Es sollte eine stärkere Verknüpfung von Ausbildungsabsichten zwischen Fächern des berufsübergreifenden und des berufsbezogenen Bereiches erfolgen. Die didaktischen Bezüge

zu dem berufsübergreifenden Bereich müssen hergestellt werden. Die berufsbezogene Didaktik muss mehr Einfluss auf die Absichten der berufsfeldübergreifenden Fächer gewinnen. Zu diesem Zweck könnten Empfehlungen für den fächerübergreifenden Berufsschulunterricht in den Lehrplan aufgenommen werden.

12. Die Stundentafel für das Berufsfeld Körperpflege sollte den höheren Ansprüchen der Berufsausbildung und den Bedürfnissen der Schülerinnen angepasst werden. Wegen der Heterogenität der Friseurklassen und des erheblichen Kompensationsbedarfs fehlender Kulturtechniken sollte der gesamte Unterricht im Pflichtbereich erteilt werden. Fremdsprachen sollten zusätzlich außerhalb des 13-stündigen Unterrichts angeboten werden, um die Voraussetzungen für höhere Abschlüsse zu schaffen.

In den folgenden Kapiteln wird der Versuch unternommen, die o. a. Ansprüche exemplarisch bei der Planung und Durchführung von Unterricht anzuwenden.

3. Ansätze zu einer aufgabenorientierten Didaktik für das Berufsfeld Körperpflege

Nach Ansicht des Verfassers kommt es in der Schule u. a. darauf an, dass die Absichten für den Unterricht konsensfähig und pädagogisch gut begründbar sind. Diese Absichten werden überzeugend inszeniert und von der Lerngruppe selbst evaluiert. Ob und in welchem Maße diese Erwartungen eingelöst werden, ist auch von der pädagogischen und berufsdidaktischen Theorie abhängig, die die verantwortliche Lehrkraft vertritt. Mit den folgenden Ausführungen bietet der Verfasser eine berufsdidaktische Position für die Ausbildung im Berufsfeld Körperpflege zur Diskussion und Weiterentwicklung an.

3.1 Charakteristika einer aufgabenorientierten Berufsdidaktik

Die aufgabenorientierte Berufsdidaktik für das Berufsfeld Körperpflege folgt weitgehend dem handlungsorientierten Ansatz in der Berufsausbildung. Sie hat einen inhaltlichen und einen methodischen Aspekt. Inhalte der Berufsausbildung werden mit Blick auf die von den Lehrerinnen und Friseurinnen zu lösenden Aufgaben identifiziert. Das sind diejenigen Aufgaben, die durch die Erziehungswissenschaften im Allgemeinen und durch die Berufspädagogik im Besonderen ermittelt werden. Hinzu kommen die demokratisch legitimierte Aufgaben des staatlichen Bildungsauftrags, die in Gesetzen und Verordnungen formuliert wurden, sowie die Anforderungen des Berufsfeldes Körperpflege.

Bei der Aufgabenorientierung in der Berufsdidaktik geht es einerseits um die Inhalte beruflich zu lösender Aufgaben, andererseits geht es um Übungs- und Lernaufgaben, die die Schüleraktivität im Sinne der Bildungsabsichten zwingender machen. Lernen um Veränderungen des Wissens, der Fähigkeiten und Fertigkeiten sowie der Handlungsweisen zu erreichen, ist so wahrscheinlicher als in vielen Formen des herkömmlichen lehrerzentrierten oder des neueren offenen Unterrichts.

Methodisch setzt aufgabenorientierter Unterricht auf Aktivierung geistiger und körperlicher Leistung unter Anwendung berufspädagogischer Sinnkategorien. Dabei sollen Resultate erzielt werden, die mittels selbstgestellter oder gegebener Lernaufgaben eine Persönlichkeit entwickeln helfen, die ihren Dienstleistungsaufgaben gewachsen ist. Aufgabenorientierung sieht eine Differenzierung der Ausbildungsangebote in den Adressatengruppen vor. Eine Differen-

zierung, die an den individuellen Lernvoraussetzungen und Qualifizierungsbedürfnissen orientiert ist. Politisch, pädagogisch und beruflich begründete Ausbildungsaufgaben fließen in die Lernaufgaben ein. Dabei wird eine Hinwendung zu komplexen Zielsetzungen unterrichtlicher Absichten angestrebt. Durch differenzierte Aufgaben kann den Bedingungen in den besonders heterogenen Lerngruppen von Friseurinnenklassen eher entsprochen werden. Fachkompetenz und Schlüsselqualifikationen können entwickelt werden: die unterrichtsbegleitende Forschung durch die Lehrerinnen erhält wertvolles Datenmaterial.

Die aufgabenorientierte Berufsdidaktik sucht Antworten auf die folgenden Fragen: „Welche Ausbildungsziele sind im Hinblick auf welchen Ausbildungsbedarf, für welche Ausbildungsberufe, anhand welcher Ausbildungsinhalte und Ausbildungsmedien, mittels welcher Ausbildungsmethoden, in welchem zeitlichen Umfang, mittels welcher Formen der Lehr-/ Lernorganisation bzw. Lehr-/ Lernarrangements, an welchen Lernorten, kontrolliert durch welche Prüfungen, im Hinblick auf welche Lerner bzw. Auszubildenden, von welchen Lehrern bzw. Ausbildern anzusteuern?“²³⁸ Das folgende Schema ist ein Versuch diese Zusammenhänge zu visualisieren.

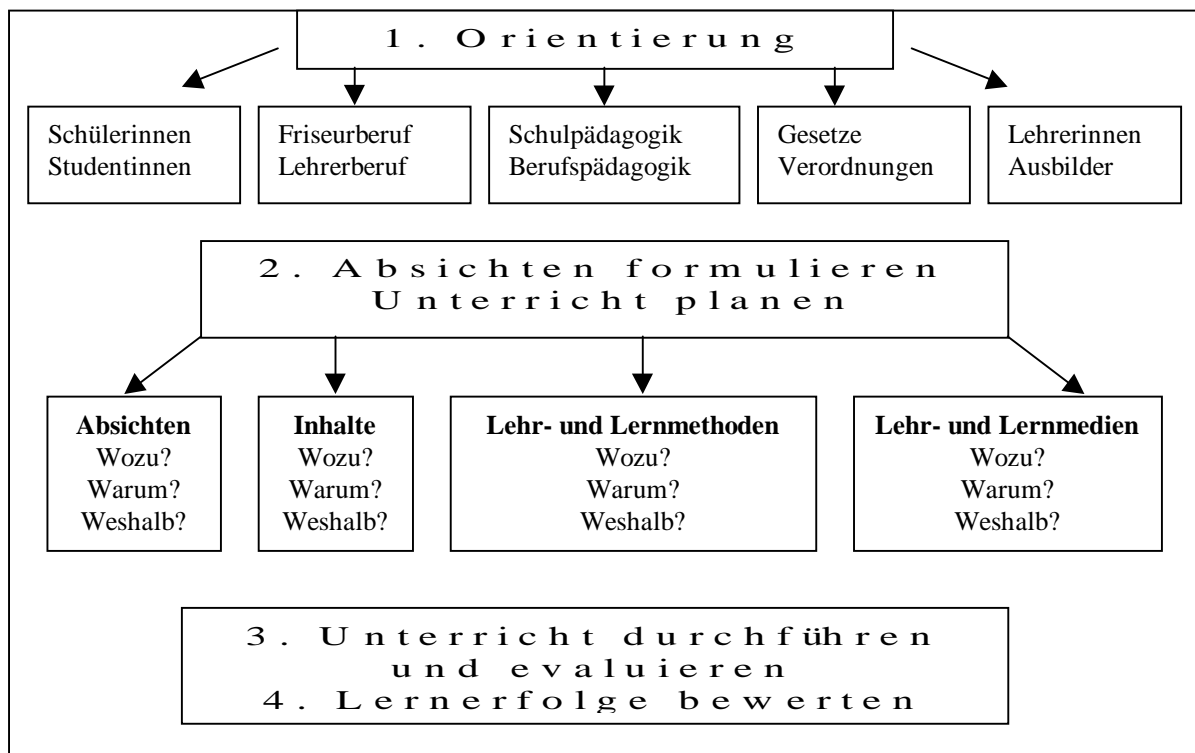


Abbildung 26 Elemente einer aufgabenorientierten Berufsdidaktik für das Berufsfeld Körperpflege

²³⁸ Reinhard Czycholl, in: M. Twardy (Hrsg.): Köln 1991, S.179f

Aufgabenorientierter Unterricht sollte eine Veranstaltung sein, die hauptsächlich dadurch gekennzeichnet ist, dass die Schülerinnen unter Verwendung vieler Sinne lernen. Mit den Lernaufgaben im Unterricht werden bewährte Lerntheorien angewandt. Nicht das Unterrichten, Belehren oder Unterweisen durch Lehrer oder Ausbilder, sondern durch Schülerinnen oder Studentinnen erarbeitete Lernprodukte sollten den Unterricht charakterisieren; Lernprodukte - als Arbeitsergebnisse geistiger und körperlicher Handlungen. Durch die Lernaufgaben sollten Kenntnisse erworben, Fähigkeiten, Fertigkeiten und Handlungsweisen entwickelt werden. Aufgabenorientierter Unterricht wird hier als eine Veranstaltung verstanden, bei der die Aneignungsbedingungen für Schülerinnen zur Erweiterung ihrer Kenntnisse, zur Verbesserung ihrer Handlungsfähigkeit und Handlungsbereitschaft so günstig wie möglich gestaltet werden. Die notwendigen Kenntnisse sollten in Anzahl und Schwierigkeitsgrad berufsdidaktisch überzeugend ausgewählt werden. Sie sollten auf die Lernvoraussetzungen der Schülerinnen auf den Zeitrahmen und den Anspruch an diesen Bildungsgang abgestimmt werden. Wirksame Methoden und geeignete Lehr- und Lernmittel werden voraussichtlich in einer angenehmen Lernatmosphäre zu den vorgesehenen Lernerfolgen führen.

Geistige und körperliche sowie psychisch - emotionale Bedingungen sind entscheidend für die Aktivitäten von Lernenden. Aktivität führt zu Wahrnehmungen und Erfahrungen mit Folgen für Handlungsweisen. Informationen und Erfahrungen werden u.a. durch: lesen, beobachten, zuhören, etwas anfassen, betasten, fühlen, riechen gewonnen. Erlebnisse z. B. mit oder bei Vorträgen, Berichten, Bildbetrachtungen, Filmen, Befragungen, Versuchen, Experimenten, Erklärungen durch Lehrerinnen, der Arbeit mit Texten, Selbsterfahrungen bei Bedienungsfällen ermöglichen Erfahrungen, die Lernvorgänge beeinflussen und Verhaltensänderungen auslösen können.

Aufgabenorientierung sieht Aktivitäten bei den Lernenden vor und fordert sie ein. Lernende verarbeiten ihre Eindrücke zu: Protokollen, schriftlichen oder mündlichen Berichten, Konzepten für Vorträge, Vorträgen, Problemaufrissen, Aufsätzen, Erörterungen, Plänen, Skizzen, Unterrichtskonzepten, Arbeitsblättern, Tafelbildern, OH - Folien, Wandzeitungen, Konspekten, Textanalysen, Tabellen, Mind - maps, Behandlungsmaßnahmen, Kommentaren über Stummfilme oder Bilder, Erklärung von Sachverhalten, Versuchen mit Versuchsbeschreibungen und Versuchsauswertungen, Zusammenfassungen von Diskussionen, Arbeitsproben der Haarbeit.

ten, Form- und Farbveränderung, Vorgangs-, Bild-, Personen- und Gegenstandsbeschreibungen, Lösungen von Rätseln u.a., um Lernerfolge zu realisieren und nachzuweisen.

Durch: Erklärung eines Sachverhalts, Präsentation von Resultaten einer Still-, Partner- oder Gruppenarbeit, Streitgespräche, Beratungsgespräche, Beantwortung von Kausalfragen, Kommentare, Reklamationsbearbeitung u.a. werden Lernerfolge gesichert und die in diesem Beruf so wichtige Kommunikationsfähigkeit entwickelt.

Aufgabenorientierte Berufsdidaktik befasst sich mit den Bedingungen berufspraktischer Handlungsfelder. Die Didaktik des Berufsfeldes Körperpflege ist deshalb keine Fachdidaktik im tradierten Sinne. Sie fühlt sich nicht ausschließlich einem der herkömmlichen Unterrichtsfächer oder gar nur einer Fachwissenschaft verpflichtet, sondern sucht nach Möglichkeiten, die Beiträge der Unterrichtsfächer innerhalb des Bildungsganges auf ein gemeinsames Ziel - die berufliche Qualifizierung – abzustimmen. Berufliche Handlungsfelder werden zu Lernfeldern, die kooperativ oder arbeitsteilig von verschiedenen Fachlehrern im Fachunterricht, in Projekten oder Modulen bearbeitet werden. Herkömmliche Fachdidaktik im Berufsfeld Körperpflege verengt das Sichtfeld von Lehrern und bündelt das Interesse – wie in der Vergangenheit - eher auf einzelne sogenannte Bezugswissenschaften oder Grundlagenfächer. Berufliche Grundbildung ist jedoch mehr als Fachbildung. In dem differenzierten Friseurberuf fehlt der herkömmlichen Fachdidaktik der Kontakt zu den Bedingungen beruflich komplexer Aufgabenstellungen. Denn tatsächlich ermöglicht erst eine Vielzahl von Wissenschaften die berufliche Qualifikation im Berufsfeld Körperpflege. Die Berufsdidaktik sollte zunächst die beruflichen Aufgabenfelder identifizieren, dann die Kompetenzen und die darüber hinausgehenden Persönlichkeitsmerkmale der Fachkräfte beschreiben.

Die Berufsdidaktik sollte den Versuch machen, eine Berufsbildung zu unterstützen, die der Dynamik beruflicher Wandlungsprozesse gerecht wird. Sie sollte sich in ihrem Anspruch nicht ausschließlich auf die momentanen beruflichen Verwertungsinteressen beschränkt sehen, sondern dazu beitragen, dass die Erwerbsfähigkeit auch in angrenzenden Aufgabenbereichen möglich wird. Wenn diese Aufgabe im Berufsfeld Körperpflege erfüllt wird, ist mit hoher Wahrscheinlichkeit gleichzeitig auf viele außerberufliche Verwendungssituationen vorbereitet worden. (Hygiene, Unfallverhütung, Körperpflege, Kommunikationsfähigkeit, Kreativität usw.) Zumal allgemeine und berufliche Bildung nur schwer voneinander zu trennen sind.

Die Studiengänge für Berufsschullehrerinnen sollten mit Hilfe der aufgabenorientierten Berufsdidaktik so angelegt sein, dass durch das Studium ein kompetenter akademischer „Unterbau“ für das Berufsfeld Körperpflege entsteht und von dem kritische und innovative Impulse auf den Friseurberuf ausgehen. Es sollte der Versuch unternommen werden, wissenschaftlich gebildete Berufskundelehrerinnen auszubilden. Das ist ein hoher Anspruch und weit mehr als es die derzeitige Praxis mit ihren Fragmenten etablierter Naturwissenschaften darstellt. Auch für die Lehrerinnenausbildung gilt es, die beruflichen Aufgabenfelder zu identifizieren, um mit sorgfältig vorbereiteten Studienmodulen auf eine besondere berufliche Herausforderung vorzubereiten. An den Hochschulen ist diese berufsdidaktische Lücke erst noch zu schließen, bevor es zu einer wirksamen Qualifikationsoffensive im Berufsfeld Körperpflege - die vom Zentralverband des Deutschen Friseurhandwerks gefordert wird - kommen kann.

Für die berufliche Qualifikation und Erwerbsfähigkeit sind neben den berufsspezifischen Kompetenzen die Lernfähigkeit, Arbeitsgewohnheiten / Arbeitstugenden (Pünktlichkeit, Zuverlässigkeit, Motivation, Engagement u.a.) sowie zwischenmenschliche Fähigkeiten (Teamarbeit, Kommunikationsfähigkeit, emotionale Intelligenz u.a.) von großer Bedeutung. Hoher Sachverstand und hervorragende Leistungen sind besonders durch engagierte Hinwendung zu den beruflichen Aufgaben möglich. Deshalb markieren Staatsexamen und Prüfungen im Handwerk jeweils den Beginn eines neuen Qualifizierungsabschnittes. Da Lernprozesse einen angemessenen Zeitrahmen benötigen, müssen die Erwartungen an Bildungsgänge daraufhin untersucht werden, was unter diesen zeitlichen Bedingungen überhaupt erreichbar ist.

Lernbedarf ist nicht gleich Lernbedürfnis. Der Bedarf kann und muss von der Lehrerin oder der Meisterin aufgrund ihrer berufsdidaktischen Kompetenz beschrieben werden. Das Bedürfnis wird zuweilen erst geweckt werden müssen. Persönliche Betroffenheit in Verbindung mit absehbaren persönlichen und beruflichen Verwertungsmöglichkeiten liefern oder verstärken die Lernmotivation. Um Bedürfnisse und Bedarf für einen Bildungsgang zu erkennen, sind die Bedingungen zu analysieren, die für den Erfolg der Bildungsabsichten mitverantwortlich sind.

3.2 Bedingungsanalyse

Sinnvoll geplanter Unterricht ist auf begründete Annahmen angewiesen, die durch sorgfältige Orientierung über die Bedingungsfaktoren gewonnen werden müssen. Die dazu notwendige unterrichtsbegleitende Forschung bedient sich neben den immer noch üblichen formalisierten

Tests zunehmend auch der Methoden qualitativer Sozialforschung. Dafür stehen u. a. folgende Methoden zur Wahl:

1. Die Dokumentenanalyse (z.B. für Normen)
2. Selbsteinschätzung durch die Schülerin,
3. Problemorientiertes Interview,
4. Narratives (erzählendes) Interview,
5. Die Gruppendiskussion
6. Die teilnehmende Beobachtung mit kommunikativer Validierung.
7. Das Tagebuch des Forschungsprozesses.

Die Bedingungsanalyse fragt: "Was ist?" und "Was soll sein?" Bedingungsanalyse ist laufende Unterrichtsforschung, die der Entwicklung und Evaluation von Lehr- und Lernerfolgen dient. Auf den Ist-Zustand bezogen sind ihre Resultate einmalig und ermöglichen sinnvolle Planung und Erfolgskontrolle von Unterricht. Die Antworten auf folgende Fragen können dabei hilfreich sein.

Welche Bedingungen setzt meine Schülerin?	Welche Bedingungen setze ich als Lehrer im Rahmen meiner Funktion?
➤ Wie denkt, wie fühlt, wie handelt sie?	➤ Was weiß ich? (fachlich u. methodisch)
➤ Was weiß sie? (fachlich u. methodisch)	➤ Was kann ich? (fachlich u. methodisch)
➤ Was kann sie? (fachlich u. methodisch)	➤ Welche Beziehung habe ich zur Klasse oder einzelnen Schülerinnen? Weshalb?
➤ Wie verhält sie sich gegenüber anderen? Sind Gründe erkennbar?	➤ Was erwarten Schüler, Eltern, Staat und Ausbildungspartner von mir?
➤ Wie ist ihre Leistungsmotivation in Bezug auf das Fach und den Beruf?	➤ Was will ich erreichen? Wozu?
➤ Wie ist ihre Konzentrationsfähigkeit?	➤ Bin ich auf dem neusten Stand der berufsdidaktischen Entwicklung?
➤ Hat sie Angst vor Misserfolgen?	➤ Wie wird der Unterricht auch für mich angenehm?
➤ Hat sie Lernerfolge?	➤ Welche materiellen Möglichkeiten bietet die Schule?
➤ Ist sie psychisch und physisch gesund?	➤ Welcher Zeitrahmen steht mir für diesen Unterricht zur Verfügung?
➤ Wie groß ist ihre Auffassungsgabe und ihr Lerntempo	➤ Gibt es Querverbindungen zu anderen Fächern?
➤ Ist sie über- oder unterfordert?	➤ Sind Kooperationen möglich?
➤ Stört sie den Unterricht? Weshalb?	
➤ Hat sie Probleme mit ihrem sozialen Umfeld?	

Abbildung 27 Fragen nach den Bedingungen von Schülerinnen und Lehrer

Das didaktische Modell dieser aufgabenorientierten Berufsdidaktik (Siehe 3.1) nimmt die Systematik einer vollständigen Handlung auf. Zunächst werden die grundlegenden Bedingungen erfasst, unter denen die beruflichen Aufgaben im Friseur- und Lehrerinnenberuf zu lösen sind. Dabei ist zu beachten, dass die Orientierung gleichsam das Fundament für das Unterrichtsvorhaben darstellt. Misslingt das Fundament, so wird das darauf errichtete Gebäude berufsdidaktischer Entscheidungen und damit das Unterrichtsvorhaben den möglichen Belastungen nicht standhalten. Bestandteile dieser Grundlegung sind die:

Soziologische Orientierung: Formen gesellschaftlichen Zusammenlebens. Betrachtung und Wertung von Lebensprozessen zusammenfassbarer Gruppen. Struktur der menschlichen Gesellschaft und ihre signifikanten Merkmale. Welche Zielgruppen gehen zur Friseurin, welche sind zu gewinnen? Mit welchen Schülern haben wir es zu tun? (Geschlecht, Alter, Vorbildung, Elternhaus, Motivation für den Beruf, Werte und Normen, Freizeitverhalten, Familienstand, Einkommen, kulturelle Besonderheiten u.a.) An welche Lebensstile richten sich die Dienstleistungsangebote. Worauf wird in der verbalen und nonverbalen Kommunikation zu achten sein?

Berufliche Orientierung: Anforderungen an die berufliche Qualifikation im Berufsfeld Körperpflege und im Lehramt. Verbindliche Forderungen durch Ordnungsmittel und reale Ansprüche von Abnehmern der schulischen und betrieblichen Dienstleistung. Entwicklungen, Trends und Ansätze für Innovationen. Qualitätsstandards für das Dienstleistungsspektrum.

Institutionelle Orientierung: Institutioneller Rahmen von Unterricht in Friseurklassen. Welche institutionellen Normen und Bedingungen bilden den Orientierungsrahmen für den Fachkundeunterricht in Friseurklassen. (Gesetze, Verordnungen, Konferenzbeschlüsse, Schulordnung, Ausbildungsvertrag, Unterrichtszeit, Studentafel, Unterrichtsdauer, Medien, Ausbildungsrahmenplan, Lehrplan, Betrieb, überbetriebliche Ausbildung, Berufsbildungsgesetz, Innung und Kammer, Lehrerrolle, Dienstanweisung u.a.)

Berufspädagogische, berufsdidaktische Orientierung: Einstellung des Lehrers auf seine Schüler, auf ihre Bildung, Ausbildung oder Erziehung also auf den Endzweck des didaktischen Tuns. Fachwissenschaftliche Inhalte sind Mittel zu diesem Zweck. Die didaktische Kernfrage, welchen Sinn dieser Stoff, diese Methode, diese Medien für den anderen Menschen hat, welche Bedeutung er/sie für ihn hat, was an ihm pädagogisch - didaktisch so wirkungsvoll ist, dass er/sie bildet, ausbildet, erzieht, steht im Mittelpunkt des berufspädagogischen Interesses.

Psychologische Orientierung: Die Bedeutung der modernen Lernpsychologie für die Begründung allgemeiner Lernprinzipien sowie die individualpsychologischen Determinanten im Berufsschulunterricht. Insbesondere Einstellungen und Verhaltensmerkmale, Meinungen, kommunikatives Verhalten, Rollenverständnis von Schülern und Lehrern, entwicklungspsychologische und sozialpsychologische Determinanten menschlicher Interaktion.

Die Resultate der Bedingungsanalyse beschreiben die objektiven und subjektiven Voraussetzungen für Unterricht. Sie liefern damit Begründungen für didaktische Entscheidungen. Auch was sein soll, ist Gegenstand der Bedingungsanalyse. Denn zu den Bedingungen für Unterrichtsverhalten gehören auch die Aufgaben, denen sich die Friseurinnen und Lehrerinnen im Erwerbsleben gegenüber sehen. Die Bedingungsanalyse ist ein Vergleich von fachwissenschaftlichen und erziehungswissenschaftlichen Einsichten aus Forschung und Theorie mit dem Ist- und Sollzustand berufspädagogischer Praxis und deren tatsächlichen Rahmenbedingungen für diesen Unterricht.

Lehrerorientierung: Zur Bedingungsanalyse gehört auch die Analyse von Unterrichtsstörungen und die Individualität der Lehrerpersönlichkeit mit den Merkmalen ihrer Qualifikation. Erkannte Defizite sollten behoben bzw. bei der Unterrichtsplanung berücksichtigt werden.

Die durch Subjekte bestimmten Unterrichtsbedingungen sind a priori nicht sicher im Voraus zu erfassen. Hier sind nur Annahmen möglich, die der Planung zugrunde gelegt werden können. Die tatsächlichen Unterrichtsbedingungen können sich von den Annahmen deutlich unterscheiden.

3.2.1 Exemplarische Analyse für einen aufgabenorientierten Unterricht

Diese Analyse entstand im Rahmen einer schulinternen, kooperativen Fortbildung unter dem Kurstitel „Entwicklung einer Handlungsorientierten Unterrichtseinheit zur Förderung von Kommunikationsfähigkeit und Sozialkompetenz im Berufsschulunterricht von Friseurklassen.“ Diese Unterrichtseinheit war fächerübergreifend konzipiert und ist im Deutschunterricht und im Fach Gestalten mit einer Friseurinnenklasse erprobt worden. Wegen großer Affinität zu dem aufgabenorientierten Ansatz wurde dieses Beispiel gewählt.

3.2.1.1 Soziologische Orientierung

Die Schülerinnen der Klasse F942 haben am 1. August 1994 ihre Ausbildung im Friseurhandwerk begonnen. Die Einschulung in die jeweiligen Fachklassen des Schulzentrums der Sekundarstufe II – Bremen Huchting erfolgte am 05. September 1994 nicht nach Bildungsstand, sondern ausschließlich nach dem betrieblichen Interesse, die Auszubildenden eines Betriebes nicht gleichzeitig an dem selben Wochentag an die Berufsschule abgeben zu müssen. Sie erhalten hier, im Rahmen des Dualen Systems beruflicher Ausbildung, ihre Unterweisung in Fachtheorie und in einigen berufsfeldübergreifenden Fächern.

Durch die Einschulungsunterlagen erhielten wir folgende Informationen über die Klasse: Es handelt sich um eine Gruppe von 19 Schülerinnen und einen Schüler im Alter zwischen 17 und 22 Jahren. Neben den 14 deutschen Schülerinnen sind zwei Schülerinnen türkischer, eine Schülerin jugoslawisch/albanischer, eine portugiesischer und zwei iranischer Herkunft. Die angegebenen bzw. nachgewiesenen Schulabschlüsse bzw. Schulbesuche ergaben folgendes Bild: vier Schülerinnen erhielten den Hauptschulabschluss, vier verließen die Hauptschule in Klasse 9, neun Schülerinnen haben den erweiterten Hauptschulabschluss und eine Schülerin verließ das Gymnasium in der 13-ten Klasse. Darüber hinaus gaben die Schülerinnen an, vor Beginn der Friseurausbildung Erfahrungen - ohne Abschluss - in anderen berufsbildenden Bereichen gesammelt zu haben. Im Einzelnen begannen eine Schülerin das BGJ Metalltechnik, eine das BGJ Bautechnik, eine besuchte die Erzieherinnenschule, eine Schülerin begann eine Lehre als Raumausstatterin, eine die Lehre als Restaurantkauffrau, eine die als Arzthelferin, zwei die als Zahnarzthelferin und eine wollte Altenpflegerin werden. Eine Schülerin besuchte die zweijährige Berufsfachschule für Kosmetik und schloss diese mit einer Prüfung zur staatlich anerkannten Kosmetikerin ab. Für einen Großteil der Schülerinnen ist der Friseurberuf offensichtlich nur zweite Wahl.

Die individuellen sozialen und ökonomischen Bedingungen der Schülerinnen unterscheiden sich sehr voneinander. Etliche wohnen noch bei den Eltern oder werden anderweitig von ihnen unterstützt. Andere leben bereits mit Partnern zusammen oder wohnen mit relativ geringen finanziellen Mitteln allein.

Für die ersten Vorbereitungen waren wir auf die Erfahrungen der vergangenen Jahre angewiesen, in denen die o.a. Bedingungen ähnlich waren. Um schülerinnenorientierte Vorbereitungen treffen zu können und um Planungsgrundlagen für diese UE zu erhalten, haben wir uns deshalb

zunächst folgende Fragen gestellt: Was wissen die Schülerinnen bereits, was können sie schon, wie verhalten sie sich?

Auf folgende Fragen suchten wir vorläufige Antworten, die wir im Verlauf der UE zu überprüfen hatten:

- Welche Teile des erforderlichen Fachwissens sind bereits vorhanden?
- Welche Lernmethoden sind wie gut bekannt?
- Wie ist die Schülerin motiviert?
- Wie weit ist die Kommunikationsfähigkeit entwickelt?
- Wie weit ist die Kooperationsfähigkeit entwickelt?
- Welcher Art sind die sozialpsychologischen Beziehungen in der Klasse?
- Wie ist es um die Selbstkompetenz der Schülerinnen bestellt?

Unsere Annahmen lauteten wie folgt:

Es wird eine sehr heterogene Lerngruppe sein mit extrem unterschiedlichen Bildungsständen auf vorwiegend geringem Niveau, unterschiedlichem z. T. erheblich defizitärem Sozialverhalten und unterschiedlich geprägter, eher geringer Lernmotivation. Die Schülerinnen kennen sich nicht, hatten viele Misserfolgserlebnisse in ihrer bisherigen Schullaufbahn, haben daher Vorbehalte gegenüber der Schule, sind eher egozentrisch, sind an Lehrerdominanz gewöhnt und darauf eingestellt, haben - gemessen an den künftigen beruflichen Anforderungen - einen „geringen“ aktiven Wortschatz und verbunden damit oft Probleme beim Textverstehen, kennen erst wenig Fachbegriffe der Friseurkosmetik, können sich verbal oft nicht ausreichend verständlich ausdrücken, haben große Rechtschreibschwierigkeiten, Formulierungen in ganzen Sätzen fallen schwer; die Schülerinnen wissen wenig über nonverbale Kommunikation, denken bei ihrem Verhalten zuweilen nicht genug an die Gefühle ihrer Mitmenschen, haben eher Konkurrenzverhalten verinnerlicht, sind eher unselbständig bei der Lösung von Aufgaben, sind eher nicht kooperationsfähig und kooperationsbereit. Ihr Lernmethodenrepertoire ist klein, analytisches Denken und Erfassen größerer Zusammenhänge sind wenig entwickelt.

Andererseits erwarten sie, dass ihre individuellen Interessen befriedigt werden, der Unterricht abwechslungsreich ist und Freude macht, konkrete Hilfe zur Bewältigung ihres beruflichen Alltags gewährt wird, sich eine gute Klassengemeinschaft bildet, vertrauensvolle Zusammenarbeit auch mit den Lehrkräften möglich ist, sich persönliche Erfolgserlebnisse einstellen, sie

wirksame Hilfen erhalten, um die Ausbildung erfolgreich mit der Gesellenprüfung abschließen zu können. Diese Annahmen fanden wir zunächst weitgehend bestätigt.

Zu Beginn des Schuljahres verhielten sich die Schülerinnen sehr zurückhaltend, aber erwartungsvoll und offen für das, was kommt. Im Laufe der Zeit wirkten sich die Unterschiede in Vorbildung und sozialem Verhalten deutlicher aus. Zwei leistungsfähigere Schülerinnen meldeten höhere Ansprüche an den Unterricht an, was zu Verunsicherung und Verstimmungen bei anderen führte und den bis dahin erreichten Konsens in der Klasse gefährdete. Besonders die ohnehin „benachteiligten“ Schülerinnen tendierten wegen ihrer Sprachschwierigkeiten und vergleichsweise seltenen Lernerfolgen zu noch größerer Zurückhaltung. Eine potentiell leistungsfähige Schülerin fiel zeitweilig durch Störungen, Verweigerung der Mitarbeit und zunächst verbalen, später auch tätlichen Attacken gegen Mitschülerinnen auf. Ganz anders hingegen nahmen die beiden Klassensprecherinnen auf den Gruppenbildungsprozess Einfluss. Sie haben, unterstützt von anderen, schnell eine integrierende und anspornende Funktion in der Klasse übernommen.

3.2.1.2 Berufliche Orientierung

Die Schülerinnen befinden sich erst wenige Tage in betrieblicher Ausbildung und erleben nun einen völlig veränderten Tages- und Wochenablauf. Sie werden in die betrieblichen Arbeitsabläufe eingeführt und mit Aufgaben der Kundenbetreuung, Assistenzleistungen und betrieblicher Hygiene betraut. Oft sind sie ausschließlich für die „Rahmenbedingungen“ im Salon verantwortlich. Tätigkeiten wie Kundenempfang (Garderobe entgegennehmen, Platzzuweisung u.ä.), Kundenservice (Getränke, Zeitschriften), Salonreinigung (Haarefegen, Spiegel und Waschbecken reinigen), Dekoration und Reinigung der Schaufenster, Handtücher waschen und zusammenlegen, aber auch das Haarewaschen prägen den Alltagsablauf.

Im ersten Ausbildungsjahr werden die Auszubildenden i. d. R. nur in geringem Maße mit den sie interessierenden, im engeren Sinne fachlichen Arbeiten vertraut gemacht. Sie sollen die Ausbilderinnen in ihrem Tun beobachten, durch Handreichungen und kleinere Zuarbeiten unterstützen. An den Gesprächen zwischen den Kundinnen und den Kolleginnen sind sie eher selten aktiv beteiligt. In dieser Phase der Ausbildung sind die Schülerinnen aufgefordert, zu beobachten und zuzuhören, wie sich ihre Kolleginnen und Ausbilderinnen im Umgang mit Kundinnen verhalten.

Die Auszubildenden übernehmen noch keine eigenständigen Arbeiten an Kundinnen, haben mit Beratung, Diagnose etc. evtl. nur an Modellen oder an Übungsabenden zu tun. Vereinzelt werden die grundlegenden Arbeitstechniken des Friseurhandwerks an Übungsköpfen oder Modellen erprobt. Es kommt vor, dass stark interessierte Schülerinnen bereits in dieser Ausbildungsphase an Berufswettkämpfen (Preisfrisieren) teilnehmen. Ein großer Teil der Freizeit muss dann für das Vorbereiten bzw. Üben eingesetzt werden.

In der Hierarchie des Betriebes stehen die Auszubildenden des ersten Lehrjahres auf der unteren Stufe; sie lernen, auf Anweisung zu handeln und werden nicht zur Selbständigkeit im Rahmen ihrer Ausbildungsordnung angeleitet. Für sie gilt die Philosophie der Betriebsinhaberin auch dann, wenn fachliche Einsichten dem objektiv widersprechen. Auch deshalb haben diese Auszubildenden noch keine beratenden Aufgaben im Umgang mit Kundinnen.

Da die betrieblichen ihre Verantwortung gegenüber den Auszubildenden und dem Ausbildungsrahmenplan sehr individuell interpretieren, entwickeln sich auch die Fragehaltungen und Interessen der Schülerinnen an der Fachtheorie sehr unterschiedlich. Einige Auszubildende erleben sehr geringe Förderung, andere werden durch wöchentliche Übungsabende und zusätzliche, externe Seminare intensiv gefördert. Dadurch erhält die Heterogenität der Lerngruppe eine weitere, für den Unterricht sehr bedeutsame Facette.

Der Friseursalon wird von den Kundinnen hauptsächlich aus drei Gründen aufgesucht, dem Schönheitsmotiv, dem Beratungsmotiv und dem Kontaktmotiv. (Siehe 2.2) Daraus ergeben sich auch die wesentlichen Kompetenzbereiche, die bei der Ausbildung des Berufsnachwuchses zu entwickeln sind. Jungfriseurinnen müssen deshalb schnell die möglichen Elemente äußerer Erscheinungsbilder ihrer Kundinnen erfassen lernen. Sie müssen Veränderungsmöglichkeiten durch friseurkosmetische Maßnahmen kennenlernen und diese verbal und nonverbal präsentieren können. Dazu muss die Wahrnehmungsfähigkeit von Form- und Farbelementen im Zusammenhang mit Moderichtungen und Lebensstilen entwickelt werden, um Wahrgenommenes und kreative Visionen in Beratungskompetenz zu überführen.

Die Erwartungen, die Kundinnen heute u.a. an eine moderne, aufgeschlossene Friseurin haben, sind Fachkompetenz (Frisurengestaltung, Haarpflege, dekorative und pflegende Hautkosmetik, Beratung zu Fragen über Haar- und Hautpflege und des äußeren Erscheinungsbildes), Aufgeschlossenheit (Kenntnisse über Modetrends und Lebensstile, Gesprächsbereitschaft und ein-

fühlsame Ansprache), Kreativität (z.B. angewandter Ideenreichtum), Zuverlässigkeit, Pünktlichkeit. Das alles soll in einer angenehmen, entspannten Atmosphäre stattfinden. Eine Kopfmassage gehört unbedingt zur Behandlung, evtl. sogar eine Handmassage.

Eine besondere und unserer Meinung nach viel zu wenig beachtete Schwierigkeit bei der Berufsausübung des Friseurinnen stellen die sozialpsychologischen Determinanten während der Kundenbedienung dar. Die physischen und psychischen Besonderheiten einer jeden Kundin individuell zu erfassen und bei der Arbeit mit der erforderlichen Sensibilität zu beachten, erfordert gründliche Vorbereitung durch Ausbildung und Berufserfahrung. Neben dem für diesen Beruf typischen Körperkontakt zwischen Friseurin und Kundin mit seinen Besonderheiten, ist die Qualität der verbalen Kommunikation bei Beratung und Konversation für die Befriedigung der Kundenwünsche von großer Bedeutung. Es hat sich gezeigt, dass eine misslungene Frisur von den Kundinnen verziehen wird. Ungleich schwieriger ist es, vertrauensvolle, zwischenmenschliche Beziehungen herzustellen und zu pflegen. Persönliche Dissonanzen oder gar Verletzungen sind nur selten zu bereinigen: die Kundin wird schnell zur „Weg“-Laufkundin. Selbst für den bekanntlich wichtigen ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance. Sozialkompetenz und Kommunikationsfähigkeit haben deshalb ausschlaggebende Bedeutung für den Erfolg einer friseurkosmetischen Behandlung, die Zufriedenheit bei der Berufstätigkeit und das Selbstwertgefühl der Friseurin.

3.2.1.3 Institutionelle Orientierung

Die Berufsausbildung von Friseurinnen erfolgt im Rahmen des Dualen Systems. Charakteristikum des Dualen Systems ist, dass die Berufsausbildung in privaten Betrieben und öffentlichen Berufsschulen, kooperativ und arbeitsteilig durchgeführt werden soll. Für die Ausbildung in den Betrieben gelten ein Bundesgesetz (Berufsbildungsgesetz /BBiG vom 14.08.69) und die Handwerksordnung /HWO vom 28.12.65, geändert am 24.04.1986, das Ausbildungsberufsbild, der Ausbildungsrahmenplan (Siehe Anlage 1) und die Prüfungsanforderungen als didaktische Grundlage der Ausbildung.

Die Berufsschulen erfüllen ihre Aufgaben im Rahmen derjenigen Grenzen, die Verfassung, Schulgesetze, Verordnungen und Erlasse der Schulverwaltung sowie Lehrpläne, Stundentafeln und Konferenzbeschlüsse setzen. Sie orientieren sich besonders an den Prüfungsanforderungen für Zwischen- und Gesellenprüfungen. Während die betriebliche Ausbildung formal einheitlich geregelt ist, unterliegt der Berufsschulunterricht den unterschiedlichen Regelungen der Bun-

desländer. Der in Bremen zur verbindlichen Erprobung geltende Lehrplan für den fachtheoretischen Unterricht aus dem Jahr 1980 stützt sich auf den Rahmenlehrplan für den Ausbildungsberuf Friseur²³⁹, zu der nicht abgestimmten Verordnung über die Berufsausbildung zum Friseur vom 12. November 1973 (Bundesgesetzblatt 1973, S. 1647 ff). Für den Deutschunterricht in Bremen ist der Rahmenlehrplan Deutsch für Teilzeitberufsschulen und BGJ von 1978 bindend.

Der Deutschunterricht wurde um eine auf zwei Stunden pro Woche (mit zwei Lehrerinnen) und der Unterricht im Fach Gestalten von null auf zwei Stunden ausgeweitet. Die geltende Stundentafel wurde dadurch zulasten des naturwissenschaftlichen und des Sportunterrichts geändert. Begründung für diese Entscheidung sind die bereits dargelegten Schülerinnendefizite im kommunikativen Bereich und die Änderung der Gesellenprüfungsordnung in Bezug auf die 6. Prüfungsaufgabe. Hier wurde bisher die Fertigstellung eines geknüpften Haarteiles gestrichen und dafür ein Gespräch über eine Behandlungsberatung gesetzt. Während der praktischen Prüfung im Rahmen dieser Aufgabe müssen - im Gespräch mit einer „Modellkundin“- die Gestaltungsaspekte verbalisiert werden.

Handlungsorientierter Unterricht, wie er hier versucht wird, benötigt neben den personellen besondere räumliche und materielle Bedingungen, um ungestörte Einzel-, Partner- und Gruppenarbeiten zu ermöglichen. Die erforderlichen Räume, Lehr- und Lernmittel waren weitgehend vorhanden oder mit verhältnismäßig geringem Aufwand zu beschaffen.

3.2.1.4 Berufspädagogische und berufsdidaktische Orientierung

Berufs- und Erwerbstätigkeit ist von den technischen, wissenschaftlichen und sozialen Veränderungen stark betroffen. Technische Neuerungen und wissenschaftliche Einsichten und Veränderungen in den Lebensstilen der Menschen fordern von den Erwerbstätigen erhebliche Anpassungsleistungen, wenn sie den Ansprüchen des Arbeitsmarktes genügen und wettbewerbsfähig bleiben wollen. Der Paradigmenwechsel von der fremdgesteuerten, ausführenden und gehorsamen Friseurin zur kooperationsfähigen, entscheidungsfreudigen und verantwortungsbewussten Mitarbeiterin macht ein radikales Umdenken in der Berufsausbildung von Friseurinnen erforderlich.

Gemäß Berufsbildungsbericht 1991 kehren nur wenige Friseurinnen nach der „Kinderpause“ in den Beruf zurück, weil sie mit den gerade ausgebildeten jungen Fachkräften nicht mehr kon-

²³⁹ Gemäß Beschluß der Kultusministerkonferenz vom 24. Juni 1977

kurrieren können. Weiter heißt es dort: „Ferner haben sie auf Grund ihrer Ausbildung kaum verwertbare Qualifikationen für andere Berufe; ihnen bleibt häufig nur eine Tätigkeit auf einer unteren Qualifikationsstufe.“²⁴⁰

Die Ansprüche an die Friseurin haben sich in den letzten Jahrzehnten sehr stark geändert. Ein verändertes Anforderungsprofil erfordert angepasste Lernformen auch im Berufsschulunterricht. Lernformen, die die Schülerinnen aktiv mitgestalten und bei denen sie selbst Verantwortung für das Lernen übernehmen können.

Um die insgesamt vergleichsweise schlechte sozialökonomische Situation von Friseurinnen im Ansatz zu verbessern, gilt es auch in dieser Berufsausbildung, die Schlüsselqualifikationen zu entwickeln. „Curriculumtheoretisch handelt es sich hier um Lernziele mit hohem Grad von Allgemeinheit und Komplexität“²⁴¹. Damit treten die Ziele einer Fachsystematik dieses Berufsfeldes gegenüber veränderten Inhalten und Methoden einer neuen Berufsbildung zurück.

Aus berufspädagogischer Sicht gewinnen besonders die Aneignungsmethoden der Lernenden größere Bedeutung für die Auszubildenden und späteren Fachkräfte. Das gilt auch für die Berufsbildung in der Berufsschule. Lehrerinnen sollen deshalb andere Rollen als bisher übernehmen. Sie wirken idealerweise als Moderatorinnen, Beraterinnen und Unterstützerinnen bei individuellen und kollektiven Lernprozessen autonomer Personen. Unterweisung, Belehrung und Lenkung verlieren so ihre dominierende Stellung im Methodenrepertoire der Lehrkräfte, sie gehören aus lernökonomischer Sicht jedoch - bei aller Euphorie für den handlungsorientierten Ansatz - auch weiterhin zu ihren Aufgaben. So schließen sich fachwissenschaftliche Orientierung und Handlungsorientierung trotz gegenläufiger Tendenzen nicht aus. Die Schülerinnen haben einen Anspruch, von der fachlichen Qualifikation ihrer Lehrerinnen auch unmittelbar zu profitieren.

Die Forderung nach Handlungsorientierung im Unterricht ist nicht neu:

Comenius (1592 - 1670) forderte den Lehrer auf, die Stoffvermittlung durch Berücksichtigung aller Sinne zu erleichtern. Pestalozzi (1746 - 1827) forderte das Lernen mit Kopf, Herz und

²⁴⁰ Berufsbildungsbericht 1991, S.79

²⁴¹ Reetz, L.: Zur Bedeutung der Schlüsselqualifikationen in der Berufsbildung, in: Reetz, L. (Hrsg.) Schlüsselqualifikationen, Hamburg 1990, S. 17

Hand. Auch Montessori, Freinet, Kerschensteiner, Petersen, Gaudig, Reichwein u. a. forderten die Handlungsorientierung von den Lehrern ein.

Handlungsorientierter Unterricht, wie er von uns in diesem Projekt verstanden wird, hat folgende Merkmale:²⁴²

„1. Handlungsorientierter Unterricht ist ganzheitlich. Die Ganzheitlichkeit hat mehrere Aspekte:

Personaler Aspekt: Im Handlungsorientierten Unterricht soll der „ganze“ Schüler angesprochen werden. Er soll also mit dem Kopf, aber auch mit dem Herzen (= den Gefühlen), den Händen und allen Sinnen dabei sein.

Inhaltlicher Aspekt: Die im Handlungsorientierten Unterricht bearbeiteten Unterrichtsinhalte werden nicht aufgrund einer wissenschaftlichen Fachsystematik, sondern aufgrund der Probleme und Fragestellungen ausgewählt, die sich aus dem vereinbarten Handlungsprodukt ergeben.

Methodischer Aspekt: Wenn es richtig ist, dass Menschen besser lernen, wenn sie mit Kopf, Herz und Händen dabei sein können, dann müssen auch die ausgewählten Unterrichtsmethoden ganzheitlich sein: Gruppen- und Partnerarbeit, Projektunterricht, Geschichtenerzählen, verschiedene Formen der szenischen Interpretation, Standbild-Bauen, Rollenspiel, Planspiel, Experimentieren, Erkunden gehören dazu.

2. Handlungsorientierter Unterricht ist schüleraktiv, d.h. der Lehrer versucht, die Schüler zu berufsdidaktisch begründeten Lernhandlungen zu motivieren und sie möglichst viel selbst erkunden, erproben, entdecken, erörtern, planen und verwerfen zu lassen. Das Konzept baut darauf, dass Selbsttätigkeit die unverzichtbare Voraussetzung für Selbständigkeit ist.

3. Im Mittelpunkt des Handlungsorientierten Unterrichts steht die Herstellung von Handlungsprodukten, ... Handlungsprodukte sind die veröffentlichungsfähigen materiellen und geistigen Ergebnisse der Unterrichtsarbeit.

²⁴² Jank, W. / Meyer, H.: Didaktische Modelle, 1991 S. 355ff und Meyer, Hilbert: Unterrichtsmethoden Band I und II, 1987

4. Handlungsorientierter Unterricht bemüht sich, die subjektiven Schülerinteressen zum Ausgangspunkt der Unterrichtsarbeit zu machen. ... Schülerinteressen sind nicht nur auf ein Thema bzw. einen Inhalt bezogen, sie haben immer auch eine soziale und personale Dimension.

5. Handlungsorientierter Unterricht beteiligt die Schülerinnen von Anfang an, an der Planung, Durchführung und Auswertung des Unterrichts. Dies kostet Kraft und Zeit, weil sich der Lehrer/ die Lehrerin nicht mehr hinter Lehrplanvorgaben oder Schulbuch - Themen zurückziehen kann, sondern im offenen Diskurs mit den Schülerinnen inhaltlich begründen muss, welche Ziel-, Inhalts- und Methodenauswahl im Blick auf das angestrebte Handlungsprodukt sinnvoll ist. Dies stärkt aber sicherlich auch die Autorität des Lehrers/der Lehrerin.

6. Handlungsorientierter Unterricht führt zur Öffnung der Schule: Als Öffnung nach innen bezeichnen wir das Aufeinanderzugehen der Schülerinnen und Lehrerinnen, die Förderung individueller Lernwege, die Ausweitung fächerübergreifenden Unterrichts und die Weiterentwicklung des Schullebens.

7. Im Handlungsorientierten Unterricht wird versucht, Kopf- und Handarbeit in ein ausgewogenes Verhältnis zu bringen. Als „Handarbeit“ bezeichnen wir alle mit Hilfe des Körpers durchgeführten materiellen Handlungen. „Kopfarbeit“ sind dann alle geistigen, immateriellen Handlungen (Denken, Diskutieren, Kritisieren, Träumen, Planen).²⁴³

Handlungsorientierter Unterricht hat präsentierbare Handlungsprodukte zum Ziel, die nach den Prinzipien der vollständigen Handlung erzeugt wurden. Das ist neben der Betonung von Schlüsselqualifikationen die eigentlich neue Qualität. Denn gehandelt wurde und wird im Unterricht immer, auch in einem ausschließlich kopfgesteuerten auf Wissensvermittlung ausgerichteten Unterricht.

Wer sich also fragt, ob er oder sie Handlungsorientierten Unterricht realisiert, findet die Antwort in seinem bzw. ihrem Methodenrepertoire zur Herstellung schulischer Handlungsprodukte. Die Fragen könnten lauten:

a.) Welche Methoden sind geeignet, um die wünschenswerten Persönlichkeitsmerkmale einer qualifizierten Friseurin bei unseren Schülerinnen zu entwickeln?

²⁴³ Werner Jank, Hilbert Meyer: Didaktische Modelle, 1991, S.355f

b.) Welche Handlungsprodukte sind im Berufsschulunterricht mit unseren Schülerinnen erfolgreich herstellbar?

Thesen:

1. „Unterricht muss so gestaltet werden, dass er den Schülerinnen die Chance lässt, selbst die Verantwortung für das Lernen zu übernehmen.“²⁴⁴

2. „Der Anteil sinnlich - ganzheitlicher, Kopf, Herz und Hände einbeziehender Unterrichtsmethoden muss erhöht und der Umfang der Schüler selbsttätigkeit ausgeweitet werden, um das Ausmaß der störenden Nebentätigkeiten zu verringern.“²⁴⁵

3.2.1.5 Lehrerinnenorientierung

Jede Erwerbstätige sieht sich der Frage gegenüber, ob sie der ihr gestellten Aufgabe gewachsen ist.

Berufsschullehrerinnen sind fachlich und pädagogisch in Bezug auf den beruflichen Handlungsraum ihrer Schülerinnen gefordert. Das heißt konkret, sie haben erzieherische und berufsbildende Aufgaben, die ihnen durch Landesverfassung und Schulgesetz übertragen wurden, zu lösen. Die an diesem Projekt beteiligten Lehrkräfte bringen folgende Lehrbefähigungen und Unterrichtserfahrungen ein:

Annegret Block:- Studium für das Lehramt an Berufsschulen in den Fächern Hauswirtschaft und Deutsch, erteilt seit 13 Jahren Unterricht in Friseurinnenklassen in den Fächern Fachtheorie, Fachmathematik, Laborübungen, Politik, Deutsch.

Marlis Schlich:- Studium für das Lehramt der Sekundarstufe I in den Fächern Technisches Werken und Deutsch, erteilt seit 10 Jahren Unterricht in Friseurinnenklassen in den Fächern Deutsch, Politik, Fachmathematik, hat eine Ausbildung zur Bankkauffrau mit anschließender zehnjähriger Berufserfahrung.

Wolfgang Schweig: Studium für das Lehramt an Gymnasien in den Fächern Wirtschaftslehre und Erdkunde, erteilt seit 16 Jahren Unterricht in Friseurinnenklassen in den Fächern Fachtheo-

²⁴⁴ Jank, W. / Meyer, H.: Didaktische Modelle, 1991 S. 341

²⁴⁵ Jank, W. / Meyer, H.: Didaktische Modelle, 1991 S. 343

rie, Fachmathematik, Laborübungen, Politik, Gestaltung, absolvierte u.a. eine Berufsausbildung zum Friseurgesellen.

Neben den langjährigen Unterrichtserfahrungen in Friseurinnenklassen besuchten alle Lehrkräfte einschlägige Fortbildungsveranstaltungen und haben an der Revision von Lehrplänen und Prüfungsaufgaben mitgewirkt. Hinzu kommen Teamerfahrungen in unterschiedlicher Zusammensetzung bei Konflikten gemeinsamer Klassen und aus Anlass von Projektwochen in der Schule. Für alle Beteiligten blieben Fragen offen, wenn es um Problemlösungs- und Problemvermeidungsstrategien im Umgang mit Friseurinnenklassen ging.

Die im Zusammenhang mit diesem Projekt aufgeworfenen Fragen an die Kompetenzen der Lehrkräfte werden durch Literaturstudien und gegenseitige Beratung zu beantworten versucht. Zeigen sich fachliche Defizite, so müssen sie im Verlauf der Unterrichtseinheit im Team oder individuell ausgeglichen werden. Mit diesem Problem finden sich die Teammitglieder allerdings in guter Gesellschaft mit vielen, gerade ausgebildeten Fachlehrerinnen und gestandenen Berufspädagogen, die sich oft die Qualifikation erst aneignen müssen, die sie vermitteln sollten

3.3 Didaktische Absichten im Berufsschulunterricht

Pädagogisches Wirken sollte mit Absichten gerechtfertigt werden, da die Zöglinge in der Schule qualifiziert und in ihrer Persönlichkeitsentwicklung gefördert werden sollen. Oft wird das Unterrichtsgeschehen lediglich mit dem Lehrplan und Prüfungen begründet, was zwar zuweilen überzeugend, aber nicht nachhaltig motivierend ist. Die didaktischen Entscheidungen sollten mit dem derzeitigen und künftigen Bedarf der Schülerinnen in Verwendungssituationen mit hohem Realitätsgrad begründet werden. Fehlt die Selbstbeschränkung auf absehbare Situationen, besteht die Gefahr, dass nicht auf vorhersehbare Bedürfnisse im beruflichen Handlungsfeld vorbereitet wird.

Nach Meinung des Verfassers setzt bewusstes Handeln im Unterricht Bewusstsein voraus. Ein Bewusst - Sein über die Rahmenbedingungen und die zu lösenden Aufgaben. Die Berufsdidaktik sucht nach Argumenten zur Begründung didaktischer Absichten! Sie verschafft dem Lehrhandeln die erforderliche Transparenz und verpflichtet zum Umgang mit konsensfähigen Sinnkategorien. Absichten sind nach Abschluss der Orientierung mit der Frage nach dem „Warum“ dem „Weshalb“ **und** dem „Wozu“ zu verbinden. Die Antwort sollte ein „um zu“ beinhalten. In

dem "Wozu" konzentriert sich die pädagogische Intention, weil es Bildungs- und Erziehungsabsichten beschreibt.

Berufsausbildung ist Vorbereitung auf den Eintritt in das Erwerbsleben. Immer seltener wird das Erwerbsleben allerdings in dem Beruf beendet, in dem es begonnen wurde. In jedem Fall sollte der Start ins Erwerbsleben mit dem ersten Beruf gelingen. Mit jeder Abschlussprüfung sind Erwartungen in Bezug auf den Qualifikationsgrad in einer bestimmten Verwendung verknüpft.

Nach der bestandenen Gesellenprüfung sollte die Facharbeiterposition ausgefüllt und zumindest das Tarifgehalt verdient werden können. Die Berufsschullehrerin ist im günstigsten Fall, nach Abschluss des Studiums mit ihren Berufswissenschaften, der Berufsdidaktik und den Bedingungen des Berufsfeldes Körperpflege vertraut und kann sich in der zweiten Phase ihrer Ausbildung auf die praktische Anwendung ihrer Theoriekenntnisse vorbereiten. Weder in dem einen noch in dem anderen Fall ist der geforderte Qualifikationsgrad z.Z. gesichert.

In den extrem heterogenen Lerngruppen der Friseurinnenklassen kommt es ganz besonders auf Individualisierung der Lernangebote an, damit die unterschiedlichen Lernvoraussetzungen angemessen berücksichtigt und wirksam werden können. Durch Aufgabenorientierung können die Ausbildungsabsichten differenziert werden. Dadurch können Mindeststandards für die Berufsanfänger gesichert und den leistungsfähigeren Schülerinnen eine darüber hinaus gehende Qualifikation ermöglicht werden.

Wenn Bildungsgänge geplant oder Unterricht vorbereitet werden, sollten Absichten formuliert werden. Dazu sind Hilfskonstruktionen für die Verfahrensweise nützlich, auf die sich die Planerinnen verständigen. Das folgende Schema hat sich bei exemplarischen Arbeiten bewährt. Dabei haben wir mit der Frage nach dem Warum das Wissenschaftsprinzip abgefragt, mit der Fragen nach dem Weshalb das Situationsprinzip untersucht und mit der Frage nach dem Wozu das Persönlichkeitsprinzip berücksichtigt. In den Planungsübersichten zur Unterrichtsvorbereitung sind die Antworten unter den Überschriften: „Was?“, „Wie?“, „Womit?“ und „Wozu?“ zu finden.

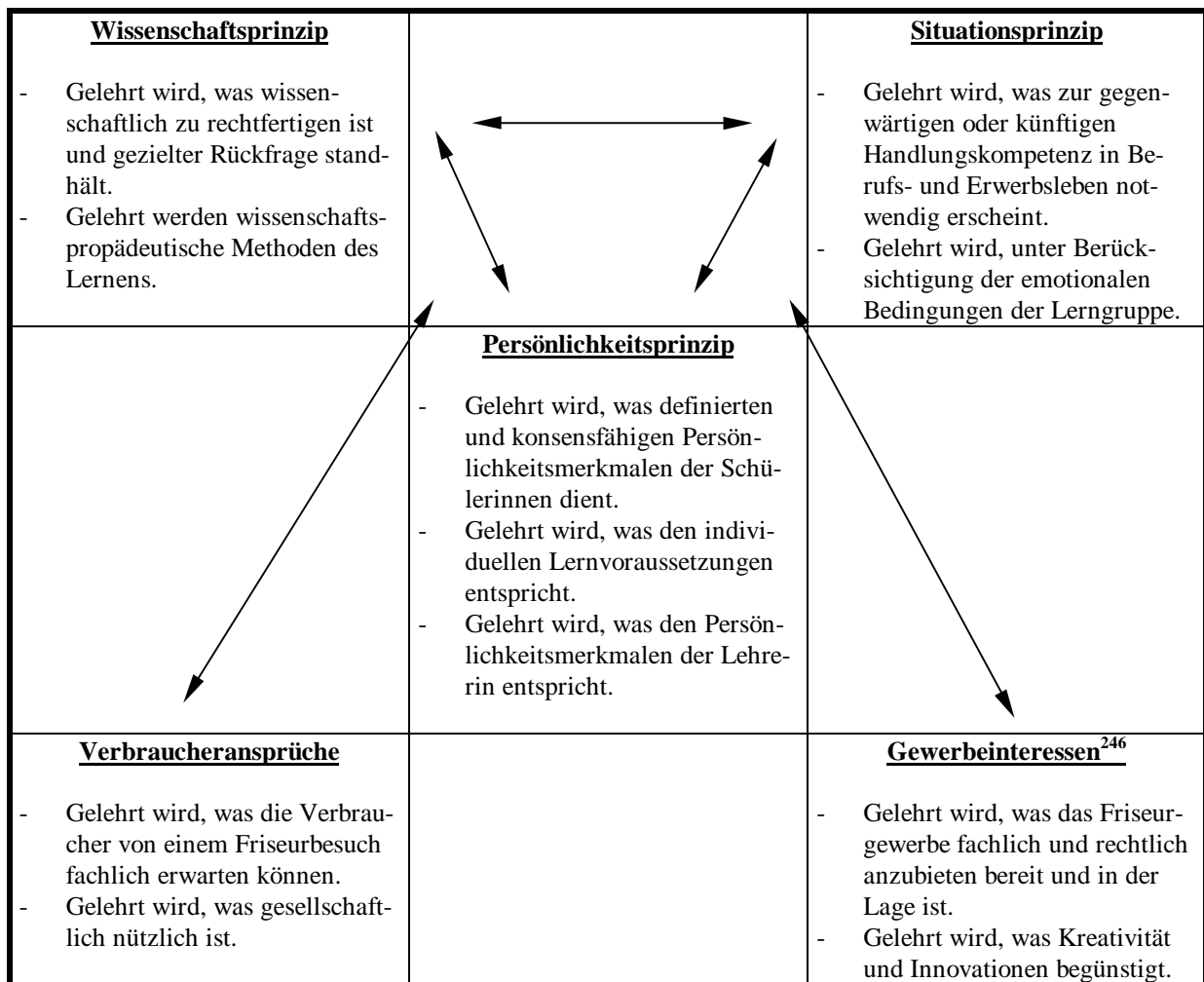


Abbildung 28 Berufsdidaktische Prinzipien zur Ermittlung der Unterrichtsabsichten

Unterrichtliche Absichten sollten gegen keines der o.a. Aspekte verstoßen. Widerspricht die Absicht einem der Prinzipien oder den Verbraucheransprüchen bzw. den Gewerbeinteressen, sollte sie verworfen werden. Wissenschaftliche Zuverlässigkeit sollte in beruflichen Situationen

²⁴⁶ Die Verwertbarkeit der Kompetenzen im Friseurgewerbe sollte wegen dem motivierenden Praxisbezug nicht außer Acht gelassen werden. Ausbildungsabsichten, die darüber hinaus bessere Chancen für künftige Erwerbsfähigkeit auch in anderen Berufsfeldern eröffnen, sollten bevorzugt werden.

im Interesse der Fachkräfte und ihrer „Kunden“ angestrebt werden. Ein Dienstleistungsgewerbe, das gegen die Interessen seiner Adressaten arbeitet, hat keine reelle Chance auf dem Markt.

Ein Beispiel für eine **ungeeignete** Ausbildungsabsicht: Die Schülerinnen sollen die physikalischen Vorgänge beim Betrieb eines Gleichstrommotors in einem netzabhängigen Haartrockner beschreiben.

Diese Ausbildungsabsicht ist ungeeignet, weil:

- Es zwar technisch möglich ist - in der Realität aus wirtschaftlichen Gründen kaum vorkommt - dass ein Gleichstrommotor in einen netzabhängigen Haartrockner eingebaut wird. (Vgl. Wissenschaftsprinzip)
- Die Kenntnisse über elektrotechnische und mechanische Vorgänge innerhalb dieses Werkzeugs den Erfolg der friseurkosmetischen Dienstleistung nicht beeinflussen können. (Vgl. Situationsprinzip)
- Es nicht zu den Aufgaben einer Friseurin gehört, in die Funktionsprozesse dieses elektrotechnischen Werkzeugs einzugreifen. Sie bestimmt über die Betriebsdauer und die Handhabung dieses Werkzeugs. Für die berufliche Kompetenz von Friseurinnen hat die geforderte Fähigkeit keine Bedeutung. (Vgl. Persönlichkeitsprinzip)

Bezogen auf die chemisch wirkenden Werkzeuge der Friseurinnen werden ähnliche Ausbildungsabsichten der oben beschriebenen Art z. Z. in Hochschulen und Berufsschulen formuliert.

Für die Ausbildung im Friseurgewerbe könnten nach o. a. berufsdidaktischen Prinzipien z. B. folgende kognitive, affektive und psychomotorische Ausbildungsabsichten formuliert werden.

Kognitive Absichten " KOPF " Kenntnisse und intellektuelle Fähigkeiten.	Affektive Absichten " HERZ " Gefühlsbedingte Werthaltungen und Verhaltensdispositionen	Psychomotorische Absichten " HAND " Handfertigkeiten
➤ Grundsätze der Gesprächsführung, die zur Ermittlung von Einstellungen und Wünschen der Kunden führen können.	➤ Selbst u. Mitverantwortung für die Qualität der Arbeit gegenüber der Kundschaft, dem Betrieb und der Umwelt tragen.	➤ Maßnahmen zum Schutz der Kunden und Facharbeiter/in durchführen

➤ Beurteilung von Haar, Haut, Nägeln und Individualität der Persönlichkeit	➤ Bereitschaft dem Kundeninteresse zu nützen.	➤ Arbeitstechniken der Haar- und Hautpflege sowie friseurkosmetischer Gestaltung fachgerecht im Hinblick auf ein Ziel ausführen.
➤ Technologische Eigenschaften der Haut, Haare und Nägel	➤ Interesse an hochwertiger, selbständiger Arbeit.	➤ Kontrollmaßnahmen zur Sicherung des Arbeitsergebnisses durchführen.
➤ Sozialpsychologische Motivationen für und gegen den Friseurbesuch.	➤ Bedürfnis Vertrauen zu gewinnen und zu rechtfertigen	➤ EDV – Anlagen bedienen
➤ Theorie der Behandlungstechniken.	➤ Bewusstsein für ästhetische Faktoren der Gestaltung und Körperpflege entwickeln.	
➤ Theorie der Handhabung und Behandlung von Werkzeugen und Hilfsmitteln	➤ Signale verbaler und nonverbaler Kommunikation wahrnehmen und beachten	
➤ Möglichkeiten und Wirkungen friseurkosmetischer Behandlungen auf Details und die Gesamterscheinung. der Persönlichkeit.	➤ Methoden objektiver Orientierung und Planung akzeptieren	
➤ Behandlungsbedingte Gefährdungen von Menschen und Umwelt.	➤ Mitverantwortung für das Betriebsergebnis akzeptieren.	
➤ Kaufmännische und betriebswirtschaftliche Grundlagen des Friseurgewerbes.	➤ Kreativität als berufliche Aufgabe akzeptieren und praktizieren	
➤ Lerntechniken kennen und anwenden.	➤ Kooperationsmöglichkeiten zur Verbesserung selbständiger Arbeit suchen	
➤ Elemente der Planung und Bewertung von Arbeitsvorgängen	➤ Verantwortungsbereitschaft gegenüber der Kundschaft akzeptieren.	

Abbildung 29 Berufsbezogene Absichten für den Berufschulunterricht im Berufsfeld Körperpflege

Im Verbund mit den berufsbezogenen Ausbildungsabsichten sollten Schlüsselqualifikationen gefördert werden, die es den Auszubildenden erleichtern, in ihrem Beruf erfolgreich zu bleiben und sich weitere Chancen im Erwerbsleben zu erschließen.

Im Berufsfeld Körperpflege könnten die folgenden Schlüsselqualifikationen angestrebt werden. Sie zeigen sich z. B. jeweils in den angegebenen Handlungsteilkompetenzen bzw. Persönlichkeitsmerkmalen.

<p><u>SELBSTÄNDIGKEIT Z. B.:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Lernfähigkeit u. – bereitschaft (Orientierungsfähigkeit) ➤ Entscheidungsfähigkeit (Planungsfähigkeit) ➤ Eigenaktivität (Fachkompetenz) ➤ Umstellungsfähigkeit (Kritikfähigkeit) ➤ Selbstvertrauen ➤ Risikobereitschaft ➤ Leistungsbereitschaft ➤ wirtschaftliches Denken ➤ Beratungs- und Verkaufskompetenz ➤ Verantwortungsbereitschaft gegenüber Kunden, Betrieb u. Umwelt ➤ Zuverlässigkeit ➤ Psycho-physische Stabilität (Belastbarkeit) ➤ Fähigkeit und Bereitschaft zur Selbstbestimmung 	<p><u>SOZIALKOMPETENZ Z. B.:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Toleranz ➤ Fähigkeit Altruismus und Egoismus angemessen auszugleichen ➤ Konfliktfähigkeit ➤ Integrationsfähigkeit ➤ Fairness ➤ Argumentationsfähigkeit ➤ Organisationsfähigkeit ➤ Koordinationsfähigkeit ➤ Selbst- und Mitverantwortungsbewusstsein ➤ Kooperationsfähigkeit u. - bereitschaft ➤ mitmenschliche Sensibilität ➤ Fähigkeit und Bereitschaft zur Mitbestimmung ➤ Einfühlungsvermögen in menschliche Stimmungslagen und Bedürfnisse
<p><u>KOMMUNIKATIONSFÄHIGKEIT UND KOMMUNIKATIONSBEREITSCHAFT Z. B.:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Verbale Wahrnehmungs- und Ausdrucksfähigkeit ➤ Nonverbale Wahrnehmungs- und Ausdrucksfähigkeit ➤ Emotionale Sensibilität ➤ sozialpsychologisches Einfühlungsvermögen ➤ Vigilanz (Aufgewecktheit, Klugheit) ➤ Vertrauenswürdigkeit bzgl. Beratung und Diskretion ➤ Kontaktbereitschaft ➤ Dialogfähigkeit ➤ ansprechendes kommunikatives Erscheinungsbild 	<p><u>KREATIVITÄT Z. B.:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Ideenreichtum ➤ Spontaneität ➤ Konzentrationsfähigkeit ➤ Kritikfähigkeit ➤ flexibles Disponieren ➤ Intuition ➤ Phantasie ➤ psychomotorische Fertigkeiten

Abbildung 30 Schlüsselqualifikationen im Berufsfeld Körperpflege

3.4 Inhalte im aufgabenorientierten Berufsschulunterricht

Allgemeine Bildung sollte eng mit beruflicher Bildung verzahnt werden. Keine ersetzt die andere, denn allgemeine Theoriekenntnisse ersetzen berufsbezogene Kenntnisse und Fertigkeiten

nicht. Zunehmend schneller veraltende berufliche Kompetenzen bedürfen jedoch allgemeiner Fähigkeiten, um neue berufliche Kompetenzen zu erwerben. In einer Marktwirtschaft werden nur knappe Güter gut bezahlt. Allgemeine Kenntnisse erhalten deshalb erst in Verbindung mit besonderen Handlungskompetenzen ihren Wert. Der Wechsel in andere berufliche Tätigkeiten zur Sicherung des Lebensunterhalts wird durch eine fundierte schulische Allgemeinbildung erleichtert. Nicht Bildung an sich wird in der Schule vermittelt, sondern die Ausstattung mit Mitteln zur Bildung wird versucht! Dienstleistungen in Schule und Friseurbetrieb sollten ihre Aufgaben lösen, um geschätzt zu werden.

Wünschenswerte Persönlichkeitsmerkmale stehen in Sachzusammenhängen, die mit Verwendungssituationen verbunden sind. Für die Ausbildung im Berufsfeld Körperpflege können die Themenbereiche in den komplexen Aufgaben der Berufspraxis von Friseurinnen gefunden werden. Ganz unabhängig davon, ob der Berufsschulunterricht in traditionellen Unterrichtsfächern, in fächerübergreifenden Projekten oder Unterrichtsmodulen realisiert wird, sollten die beruflichen Anforderungen identifiziert werden. Das ist die Aufgabe der Berufsdidaktik, die wegen ihrer spezifischen Kenntnisse über berufliche Notwendigkeiten bei der Realisierung von Berufsbezug in den allgemeinbildenden Fächern behilflich sein muss. Dadurch wird Fachlehrern mit geringer Affinität zum Friseurgewerbe wesentliche didaktische Hilfe zuteil, um unter den Bedingungen der Aufgabenteilung den Berufsschulunterricht kooperativ und effizient gestalten zu können.

In diesem Unterrichtsbeispiel wird an der Studentafel des Landes Bremen exemplarisch dargestellt, welche Themen in den vorgegebenen Fächern behandelt werden können, um sinnvolle Beiträge zu dem gemeinsamen Ziel der beruflichen Qualifizierung von Friseurinnen leisten zu können. Kommunikation ist neben der Ästhetik ein zentrales Aufgabenfeld für das Friseurgewerbe. Kommunikation betrifft die Dienstleistungen in den Bereichen Schönheit, Beratung und Kontakt aber auch die Menschenführung und Umgangsformen zwischen den Mitarbeitern eines Betriebes. Friseure sind Fachkräfte für personenbezogene Werbung mit den Mitteln visueller Kommunikation. Sie benötigen besondere Kenntnisse und Fähigkeiten zum Gebrauch verbaler und nonverbaler Codes, um sich zielgruppengerecht unterhalten, um betreuen, beraten und verkaufen zu können. Eine besondere berufliche Herausforderung stellt die interkulturelle Kommunikation mit ihren ästhetischen Besonderheiten dar. Im Berufsschulunterricht wird

Kommunikationsfähigkeit und Ästhetik in den Fächern Sprachen, Kommunikation, Gestalten und Fachtheorie entwickelt.

3.4.1 Sprachen mit beruflichem Bezug

Der unmittelbare Kontakt mit Kunden, Auseinandersetzungen mit Behörden, Banken und Verbänden, Verhandlungen mit Lieferanten und Geschäftspartnern setzt Sprachkenntnisse auf angemessenem Niveau voraus. Zur Beratung von und mit Kunden, bei der Konversation und bei geschäftlichen Verhandlungen ist schriftliche und mündliche Ausdrucksfähigkeit erforderlich. Aber auch die Notwendigkeit lebenslanger Fortbildung setzt angemessene Sprachkenntnisse voraus. In vielen Fällen sollte die Beherrschung der deutschen Sprache weiter entwickelt werden. In anderen Fällen mag eine Fremdsprache sinnvoll sein, um den differenzierten Lernvoraussetzungen und Lernansprüchen mit der Tendenz zur Unter- bzw. Überforderung begegnen zu können.

Für den Deutschunterricht werden folgende Beiträge empfohlen:

- Neue Rechtschreibung und Grammatik
- Tastaturschreiben
- Briefe, Faxe, E-Mail, Telegramme verfassen
- Textbausteine für Anfrage, Bestellung, Nachricht, Reklamation, Gesuch, Anträge, Gratulation, Kondolenz
- Werbebrief (Serienbriefe)
- Texte auswerten (Zeitschriften, Bücher, Prospekte, Gebrauchsanweisungen, Werbung), Inhaltsangaben schriftlich anfertigen
- Protokoll und Notizen; bei Seminaren "Mind-map"
- Berichten – Berichte, vortragen - Vortrag
- Aufsätze schreiben
- Daten erheben und aufbereiten (aus Kundengesprächen, Mitarbeitergesprächen, Fachzeitschriften, Messen, Seminaren, Publikumszeitschriften)
- Kartei und Archiv (Kunden, Fachthemen)
- Beschreibungen von Personen, Vorgängen und Gegenständen
- Befragung zur Ermittlung der Kundenwünsche
- Gesprächsführung (Arten, Techniken)

- Konversation (Die „Macht der Komplimente“, Themenwahl, Verhaltensweisen, berichten, erzählen)
- Beurteilungsgespräch (Anerkennung, Kritik und Perspektiven)
- Bewerbung und Vorstellungsgespräch.

3.4.2 *Kommunikation mit beruflichem Bezug*

Verbale und nonverbale Kommunikation in beruflichen Zusammenhängen setzt berufliche Kompetenzen voraus. Dieser Unterricht sollte entsprechend fortgebildeten Lehrerinnen vorbehalten bleiben, um die motivierenden Aspekte angemessen nutzen zu können.

Im Gestaltungsunterricht werden Elemente der visuellen Kommunikation behandelt. Dabei wird auf Interpretationsmöglichkeiten von Formen und Farben einer Gestalt eingegangen, die das äußere Erscheinungsbild von Personen zur Informationsquelle machen. Möglichkeiten friseurkosmetischer Einflussnahme stehen dabei im Mittelpunkt des didaktischen Interesses. Auch der Fachtheorieunterricht geht auf nonverbale Elemente von Kommunikation ein. Insbesondere die Wahrnehmung von Berührung, Geruch und Geräuschen spielt auch bei fachtheoretischen Überlegungen eine Rolle. Der Fachtheorieunterricht ist in besonderem Maße auf erfolgreiche Arbeit im oben beschriebenen Deutschunterricht angewiesen. In dem Maße, wie er zu Lernerfolgen geführt hat, kann in der Fachtheorie davon profitiert werden. Selbständigkeit und Fachkompetenz sind eher erreichbar, wenn auf die o. a. Methodenkompetenzen aufgebaut werden kann.

Im Kommunikationsunterricht können folgende Themen behandelt werden:

- Bedeutung des äußeren Erscheinungsbildes für den Erfolg zwischenmenschlicher Interaktion
- Kontaktaufnahme mit Kunden (Erster Eindruck, Begrüßung, Freundlichkeit, Service, Konfliktregelung, Verabschiedung)
- Betreuung und Kundendienst neben der friseurkosmetischen Dienstleistung und während der Wartezeiten
- Umgangsformen im beruflichen und privaten Bereich
- Terminvergabe und Arbeitsverteilung unter Verwendung moderner Organisationsmittel (Telefon, Terminplan, Kartei, Personalplan, EDV, Kundenlaufkarten, Kasse)
- Bedeutung von Musik-, Sprech- und Klimaanlage im Salon
- Körperliche Nähe (die Rolle von Distanzzonen, Berührung, Duft)

- Mitarbeiterverhalten (Betriebsklima, Mobbing)
- Interkulturelle Aspekte der nonverbalen Kommunikation
- Rhetorik und die Kunst des Fragens in beruflichen Zusammenhängen
- Dialektik - richtig argumentieren, besser überzeugen
- Die Transaktionsanalyse in der Kommunikation
- Was bedeutet "aktiv zuhören"?
- Das Interview
- Frisurenbeschreibungen
- Beratungsgespräche durch Beraten und Beratschlagen
- Mimik, Gestik und Körperhaltung in der visuellen Kommunikation
- Entwicklung von Standards für die Arbeit an und mit den Kunden.

Im Unterricht zur berufsbezogenen Kommunikation werden Situationen menschlicher Interaktionen aufgegriffen, in denen Aspekte der nonverbalen Kommunikation eine Rolle spielen, um Lösungsansätze zu erproben.

3.4.3 Gestaltung mit beruflichem Bezug

Die Arbeit des Friseurs verlangt u.a. in hohem Maße Fertigkeiten zur Lösung gestalterischer Aufgaben. Für den Ausbildungsgang ist es unverzichtbar berufsbezogene Fragestellungen im Bereich Gestaltung aufzugreifen und zu behandeln, um die Schüler in die Lage zu versetzen, gestalterische Mittel souverän einzusetzen und so für sich und die Kunden zu einem zufriedenstellenden Ergebnis zu kommen. Diese Fertigkeiten sind wesentliche Grundlage für Selbst- und Mitbestimmung der in diesem Handwerk tätigen Personen.

In der Schule sollte die berufsbezogene Gestaltungstheorie vermittelt werden, um die Fähigkeit zur gedanklichen Vorwegnahme des Endergebnisses in allen seinen technischen Einzelschritten und gestalterischen Elementen zu entwickeln. Friseurkosmetische Gestaltung ist in ihrer besten Qualität in hohem Grade eine Aktion des Intellekts, das gilt besonders dort, wo es um ganzheitliche Lösungen und damit komplexe Problemstellungen geht. Die handwerkliche Umsetzung dieser geistigen Vorarbeit macht zusätzlich zu der theoriebegleitenden Erprobung in der Schule, intensive Übungsphasen zum Erwerb der Gestaltungstechniken bis zur Anwendungsreife im Salon notwendig. Das ist Aufgabe der Meisterlehre in den Betrieben.

Die Gestaltungslehre der Friseurkosmetik dient auch der Entwicklung nonverbaler Kommunikationskompetenz. Sie beschränkt sich dabei jedoch nicht auf den visuellen Aspekt, sondern bezieht physische, soziologische und psychische Elemente als Determinanten kommunikativer Wirkzusammenhänge ein. Neben den Augen dienen die Nase und die Haut als Eingangskanäle für nonverbale Signale. Visuelle Kommunikation vermittelt sich in Codes. Dabei handelt es sich um gruppenspezifische und kulturell bedingte Erwartungssysteme, dem Intellekt zugänglich und damit lehrbar. Es handelt sich um eine bedarfsgerechte Kreativität, die durch Lernprozesse entwickelt werden muss. Die Gestaltungslehre für Friseurkosmetikerinnen befasst sich mit der Systematik der Kodifizierung, die in kommunikativen Prozessen die Funktion der Vermittlung von Absichten erfüllen. Da Codes jedoch in einem historisch - gesellschaftlichen Bedingungs-zusammenhang stehen, sind sie variabel, bedürfen der Interpretation und können demnach nicht wie Zeichensysteme mit eindeutig festgelegten Bedeutungen verwendet werden. Friseurinnen sollten diese Veränderungen wahrnehmen, um ihre Beratungskompetenz zu Fragen der visuellen Kommunikation zu gewährleisten.

Da der Beruf des Friseurs ein Einstiegsberuf für weitere Berufe sein kann (z.B. Kosmetik, Maskenbildnerei, Verkauf), sollen die Einsichten in gestalterische Prozesse von vornherein vielfältig sein und über das rein Berufsspezifische hinausgehen.

Gestaltungsunterricht soll helfen, eigene Fähigkeiten zu entdecken und weiterzuentwickeln. Er soll den Schülern die Möglichkeiten der Weiterqualifikation aufzeigen und Anreiz für eigene Initiativen geben. Die Vermittlung von Schlüsselqualifikationen ist auch im Gestaltungsunterricht anzustreben.

Laut Forderung der Bund – Länder - Kommission für Bildung (April 87) sollen möglichst viele junge Menschen zur Kreativität und kultureller Selbstentfaltung angeregt und zur aktiven und kritischen Teilnahme am Kunst- und Kulturleben befähigt werden. Neben diesem allgemeinen Ziel soll auch die berufliche Bildung gestützt und mit dem Ziel gestärkt werden, kreative und gestalterische Elemente beruflicher Tätigkeit zu erkennen, um sie für die eigene Arbeit zu nutzen. Dies gilt für die Angehörigen eines gestaltenden Dienstleistungsberufes in besonderem Maße.

Um diesen Forderungen zu entsprechen, sollten die technischen Möglichkeiten der elektronischen Datenverarbeitung genutzt werden. So ermöglicht die Entscheidung für CAD (Computer

Aided Design) im Gestaltungsunterricht und in der Praxis die Visualisierung der Gedanken und Vorstellungen von Beratern in der Friseurkosmetik. CAD erweitert die Möglichkeiten der Kreativität und liefert Entscheidungshilfen für die Formulierung von Zielsetzungen.

Folgende Tätigkeiten der Friseurin erfordern gestalterische Qualifikationen:

- Dekoration von Schaufenstern und Salon unter dem Aspekt der Werbung und der psychologischen Wirkung auf Kunden und Mitarbeiter.
- Kundengerechte Frisurengestaltung im Damen- und Herrenfach, durch Haarschnitt, Umformung, Farbveränderung und ggf. Verwendung von Haarersatzteilen.
- Dekorative Kosmetik einschließlich Bart- und Nagelformung, für den Alltag, Bälle und Feste.
- Individuelle Beratung bezüglich der Gesamterscheinung einschließlich Kleidung, Schmuck, Accessoires, Brillen u.a.m.

Daraus sind ausgewählte inhaltliche Schwerpunkte der Gestaltungskunde für Friseurinnen zu bilden, z. B.: Formenlehre, Farbenlehre, Internationale und historische Stil- und Modekunde, moderne und historische Gestaltungstechniken der Form- und Farbveränderung von Haaren, Gestaltungstechniken der dekorativen Kosmetik, Accessoires als Gestaltungselement (Haarersatzteile, Brillen, Schleier, Frisuren schmuck usw.), Grundzüge der Warenästhetik sowie der Salon- und Schaufenstergestaltung, Psychologie der Gestaltung,

In Abhängigkeit von der für den Gestaltungsunterricht zur Verfügung stehenden Unterrichtszeit werden die inhaltlichen und methodischen Aspekte durch die didaktischen Absichten angesprochen. Um aber einen Eindruck von der Komplexität der berufsrelevanten Gestaltungslehre zu bekommen, sollte am Ende selbst bei epochal erteiltem Gestaltungsunterricht jeder inhaltliche Schwerpunkt Unterrichtsgegenstand gewesen sein. Dazu bieten sich folgende Themenbereiche an:

1. Grundsätze der friseurkosmetischen Gestaltung
 - a) Was ist, was nützt und wem nützt Schönheit?
 - b) Individualität oder Typus in der friseurkosmetischen Gestaltung
 - c) Die Proportionen in der Friseurkosmetik
 - d) Körper-, Gesichts- und Frisurenformen
 - e) Beschreibungen von menschlichen Gestalten

2. Einflüsse von kulturellen und modischen Strömungen
 - a) Bekleidung, Frisuren und Hautkosmetik im Wandel der Zeiten
 - b) Lebensstile von Zielgruppen und ihre visuellen Erscheinungsformen
 - c) Wie entstehen Trends?

3. Frisurengestaltung durch Formgebung und Dekoration
 - a) Techniken der formverändernden Haarbehandlungen (temporär, permanent)
 - b) Haarschneidetechniken als Grundlage der Frisurengestaltung
 - c) Frisiertechiken, aufstecken, flechten
 - d) Verwenden und pflegen von Haarerersatzteilen
 - e) Frisurengestaltung durch Accessoires
 - f) Kundenwünsche zur Frisurenform ermitteln
 - g) Diagnose der vorhandenen Bedingungen
 - h) Beratungsgespräche zur Frisurengestaltung (Formgebung)
 - i) Behandlungspläne zur Formveränderung erstellen
 - j) Beurteilung von Verfahren und Ergebnissen der Formveränderung

4. Farbverändernde Behandlungen
 - a) Farbenlehre für die Friseurkosmetik
 - b) Beschreibung farbiger Gestalten
 - c) Farbd Diagnose und Farbansprache
 - d) Kundenwünsche ermitteln
 - e) Beratungsgespräche zu farbverändernden Behandlungen (Farbgebung)
 - f) Übungen zur Farbveränderung von Gestalten

5. Dekorative Hautkosmetik
 - a) Was leistet ein gutes Make-up?
 - b) Gesichtsd Diagnose und Anamnese
 - c) Grundierung (Zweck, Verfahren, Präparate)
 - d) Rund um das Auge (Zweck, Verfahren, Präparate)
 - e) Der Mund (Zweck, Verfahren, Präparate)
 - f) Camouflage (Zweck, Verfahren, Präparate)
 - g) Senioren-, Braut- und Gala-Make-up
 - h) Beratungsgespräche

- i) Behandlungspläne erstellen
- j) Kundenkartei
- k) Beurteilung von Verfahren und Ergebnissen fertiger Make-ups

6. Maniküre

- a) Werkzeuge, Präparate und Hilfsmittel zur dekorativen Nagelbehandlung
- b) Behandlungsverfahren zur dekorativen Nagelbehandlung
- c) Beurteilen der Nägel
- d) Beratungsgespräche und Vereinbarung über das Behandlungsziel treffen
- e) Behandlungspläne erstellen
- f) Beurteilung von Verfahren und Ergebnis fertiger Nagelbehandlung

Die Absicht und die Wirkung gestalterischer Maßnahmen sind wegen der Unterschiede in der Wahrnehmungsqualität nicht immer kongruent. Entscheidend sind jedoch die Wirkungen, nicht die Wirklichkeit! Dabei bestehen Abhängigkeiten von den jeweiligen psychographischen²⁴⁷ und demographischen²⁴⁸ Gegebenheiten. Auch nonverbale Kommunikation ist Gefühlssache und Gefühle sind nicht normierbar! Deshalb sollte beachtet werden: Friseure gestalten nicht etwas (Frisur, Make - up) sondern jemand. Sie erfüllen Wünsche, um Zwecken zu dienen. Die leitende Fragestellung für die Friseurin ist nicht: „Was gestalte ich?“ sondern: „Wozu gestalte ich?“.

3.4.4 Die Fachtheorie mit beruflichem Bezug

Gemessen an den Kundenmotiven und den Dienstleistungsansprüchen an das Friseurgewerbe, sind wesentliche berufsrelevante Themenbereiche den Fächern Sprachen, Kommunikation und Gestaltung zugewiesen. Weitere Beiträge zur beruflichen Qualifikation werden von den Fächern Politik, Sport und Fachmathematik zu leisten sein. Für die sogenannte Fachtheorie sollten folgende Themen vorgesehen werden:

1. Berufsorientierung /Berufsbild
2. Einführung in die Arbeitssicherheit und den Gesundheitsschutz
 - a) berufsbezogene Arbeitsschutzvorschriften

²⁴⁷ Psychographie = Erfassung und Beschreibung der seelischen Einzeldaten einer Person. (Stimmungslage, Triebleben)
- Psychodiagnostik -

²⁴⁸ Demographie = Erfassung und Beschreibung der wirtschaftlichen und sozialen Determinanten von Gruppenzugehörigkeit. - Lifestyle - Gruppen -

- b) berufstypische Unfallquellen
 - c) Gefahren des elektrischen Stroms
 - d) Verhalten bei Unfällen und erste Hilfe
 - e) persönliche Gesundheitsschutzmaßnahmen
 - f) kundenbezogene Gesundheitsschutzmaßnahmen
 - g) persönliche Hygiene
 - h) ergonomische Gesichtspunkte beim Arbeitsablauf
3. Der Arbeitsplatz und die Handhabung von Maschinen, Geräten und Werkzeugen
- a) Zweck der mechanischen und der elektrotechnischen Werkzeuge
 - b) Zweck der chemischen Werkzeuge
 - c) Reinigung und Desinfektion von Werkzeugen
 - d) Reinigung und Desinfektion des Arbeitsplatzes
4. Hand- und Nagelpflege
- a) Aufbau des Fingernagels und der Haut
 - b) Anatomie der Hand
 - c) Anomalien, Erkrankungen von Haut und Nägeln
 - d) Werkzeuge und Hilfsmittel zur Handpflege
 - e) Verfahren der Hand- und Nagelpflege
5. Wissenswertes über Haare und Kopfhaut
- a) Aufbau und Wachstum des Haares
 - b) Anomalien des Haares
 - c) Technologische Eigenschaften der Haare
 - d) Aufbau und Erscheinungsformen der Kopfhaut
 - e) Haar- und Kopfhautbeurteilung
 - f) Präparate zur Haar- und Kopfhautpflege
 - g) Verfahren zur Haar- und Kopfhautpflege
 - h) Kundenkartei zur Haar- und Kopfhautpflege
 - i) Beratungsgespräche zur Haar- und Kopfhautpflege
 - j) Aufstellen von Behandlungsplänen zur Haar- und Kopfhautpflege

6. Formverändernde Haarbehandlungen
 - a) Vorgänge am und im Haar bei temporären Umformungen des Haares
 - b) Vorgänge am und im Haar bei permanenten Umformungen des Haares
 - c) Hilfsmittel zur Formveränderung des Haares und zur Stabilisierung der Frisur
 - d) Kundenkartei zu formverändernden Haarbehandlungen
 - e) Beratungsgespräche zu formverändernden Haarbehandlungen (Verfahren und Präparate)
 - f) Aufstellen von Behandlungsplänen zu formverändernden Haarbehandlungen
 - g) Umgang mit Problemfällen und Beanstandungen

7. Farbverändernde Haarbehandlungen
 - a) Wirkung von Präparaten zur Farbveränderung der Haare
 - b) Behandlungsverfahren zur Farbveränderung der Haare
 - c) Ermittlung des Kundenwunsches und der Haar- und Hautbeschaffenheit
 - d) Beratungsgespräche zur Farbveränderung der Haare (Verfahren und Präparate)
 - e) Kundenkartei zur farbverändernden Haarbehandlung
 - f) Aufstellen von Behandlungsplänen zu farbverändernden Haarbehandlungen
 - g) Umgang mit Problemfällen und Beanstandungen

8. Pflegende Hautkosmetik
 - a) Aufbau und Funktionen der Haut
 - b) Hautanomalien („Hauterkrankungen“)
 - c) Möglichkeiten und Grenzen von Präparaten zur Hautpflege
 - d) Behandlungsverfahren der pflegenden Hautkosmetik
 - e) Beurteilung des Hautzustandes
 - f) Anamnese
 - g) Beratungsgespräche zur pflegenden Hautkosmetik
 - h) Behandlungspläne aufstellen
 - i) Kundenkartei zur pflegenden Hautkosmetik

Die tatsächliche Bedeutung für die berufliche Tätigkeit der Friseure wird bei einem Großteil dieser Themen überschätzt. Kenntnisse über die Herstellung und Funktionsweisen von elektrotechnischen und Chemischen Werkzeugen haben auf die Qualität der friseurkosmetischen

Dienstleistung nur geringen Einfluss. Einzig ihre sachgerechte Handhabung und Anwendung ist für Friseurinnen von Bedeutung.

Bei ernsthaften Problemen mit dem Haarwuchs, den Nagelanomalien und den Hautfunktionen sind die Möglichkeiten von Friseuren sehr begrenzt, da derartige Fragen von Fachärzten zu beantworten sind. Probleme der Haar- und Hautpflege werden mit Hilfe von Präparaten der Industrie zu lösen versucht. Auch dabei kommt es auf die sachgerechte Anwendung, nicht auf das Verständnis von Rezepturen an. Zumal von der Herstellung eigener Präparate schon wegen der Haftungsrisiken dringend abzuraten ist.

3.4.5 Sport mit beruflichem Bezug

Der Sportunterricht kann neben der Bereicherung der Freizeit präventive und gestalterische Absichten haben. Insbesondere zum Ausgleich beruflicher Belastungen und zur Vorbeugung vor beruflich beeinflussten Erkrankungen kann der Sportunterricht wichtige Beiträge leisten. Darüber hinaus kann sportliches Tun zur Körperpflege und Körpergestaltung beitragen. Fragen der Anatomie und zur Funktion des Bewegungsapparats können im Sportunterricht beantwortet werden. Dadurch könnte in Zeiten verbreiteten Bewegungsmangels ein wesentlicher Beitrag zur ganzheitlich verstandenen Körperpflege und Gesundheitsvorsorge geleistet werden. Neben dem Freizeitsport könnten folgende Übungen vorgesehen werden.

- Aufwärmübungen
- Rückenschule und Körperhaltung
- Fußgymnastik
- Handgymnastik
- Bänderdehnung
- Gezielter Fettabbau
- Gezielter Muskelaufbau / Muskeltraining
- Übungen zur Venenproblematik / Krampfadern
- Entspannungsübungen
- Ausdauertraining durch Laufen oder Schwimmen
- Muskelkaterbehandlung

Durch zusätzliche Ernährungsberatung oder Fragen über die Folgen von Genussmittel- und Medikamentenmissbrauch sowie die Folgen von falsch ausgeführten Übungen kann der Versuch unternommen werden, ein hohes Maß an persönlicher Betroffenheit herzustellen.

3.4.6 Politik mit beruflichem Bezug

Politikunterricht setzt sich im Wesentlichen mit der Gestaltung der Lebensverhältnisse auseinander. Dabei geht es um die politische Kultur des eigenen Staates, aber auch um die anderer Staaten. Berufliche Bildung greift vorzugsweise Situationen am Arbeitsplatz auf und setzt sie in Beziehung zum privaten Bereich. Aus dem weiten Spektrum z. B.: sozial-, bildungs-, rechts-, außen-, wirtschafts- und arbeitsmarktpolitischer Themen kann in der begrenzt verfügbaren Unterrichtszeit nur ein ausgewählter Teil sinnvoll behandelt und gesichert werden. Insbesondere wegen des motivierenden Elements der persönlichen Betroffenheit in Situationen eines für die Schülerinnen neuen Lebensabschnitts und den besonderen sozialen Bezügen ihres beruflichen Handlungsraumes sollten exemplarische Schwerpunkte gebildet werden. Im Berufsschulunterricht könnte die Lösung spezieller Probleme des Arbeitsrechts, die Dienstleistungschancen bei vorgefundener sozioökonomischer Bevölkerungsstruktur und der Betrieb als wirtschaftende Organisationseinheit des Dienstleistungsbereichs das Allgemeine mit den besonderen Bedingungen der Berufstätigkeit verbinden. Die folgenden Themenbereiche könnten bei der Planung von Politikunterricht in Friseurinnenklassen zur Orientierung dienen.

- Berufsbildung
 - a) Ausbildungsvertrag
 - b) Rechte und Pflichten
 - c) Fort- und Weiterbildung

- Aufbau und Organisation des Ausbildungsbetriebes
 - a) Betriebszweck und Aufgaben des Betriebes (Wirtschaftlichkeitsprinzip)
 - b) Grundfunktionen (Einkauf, Dienstleistung, Verkauf)
 - c) Beziehungen zu Organisationen, Verbänden, Gewerkschaften
 - d) Betriebsverfassungsrechtliche Organe

- Arbeits- und Tarifrecht, Arbeitsschutz
 - a) Arbeitsverträge
 - b) Tarifverträge (Mantel-, Lohntarifvertrag)

- c) Berufsgenossenschaft
- d) Arbeitsschutzgesetze (JASchG)
- Allgemeine wirtschaftliche und gesellschaftliche Zusammenhänge der Berufs- und Arbeitswelt
 - a) Soziale Milieus
 - b) Lebensstile
 - c) Szenen
 - d) Marketing
 - e) Wirtschaftsordnung
- Geld und Versicherungen
 - a) Pflichtversicherungen
 - b) Privatversicherungen
 - c) Zahlungsverkehr
 - d) Vermögensbildung
- Existenzgründung mit Dienstleistungen
 - a) Idee und Konzept
 - b) Unterstützungssysteme
 - c) Finanzierung
 - d) Die Unternehmerpersönlichkeit
 - e) Der Standort

3.4.7 Mathematik mit beruflichem Bezug

Mathematikunterricht in Friseurinnenklassen baut auf den Fähigkeiten eines Sek. I – Abschlusses auf und sollte an beruflich zu lösenden Aufgaben orientiert werden. Er setzt verstärkt auf verständige Bearbeitung von Sachproblemen, statt wie bisher auf das Training von Kalkülen. Da die Rechenoperationen wegen der elektrischen Rechner weitgehend automatisiert werden können, sollte das analytische Denken besonders entwickelt werden. Sofern der Umgang mit dem Taschenrechner nicht beherrscht wird, wäre mit der Kompensation diesbezüglicher Defizite zu beginnen.

Um für die Schülerinnen der Sekundarstufe II einen neuen Anfang zu machen, sollte die traditionelle Kapitelreihe: Dreisatz, Prozentrechnung, Mischungsrechnung, Zinsrechnung, Kalkulation durch die mathematische Leitidee der proportionalen Funktionen ersetzt werden. Proportionale Funktionen stehen als inhaltliche Klammer hinter den o. a. Rechenarten und bieten die Chance einer besseren Vernetzung mathematischer Einsichten und damit einen besseren Schutz gegen das Vergessen.

Aufgabenorientierter Mathematikunterricht braucht den Bezug zur Realität. Für den Mathematikunterricht sollten Gegenstände oder Situationen aus dem privaten Bereich sowie aus der alltäglichen Umwelt am Arbeitsplatz gesucht und zu Lernaufgaben gemacht werden. Dabei sollte in die Möglichkeiten der elektronischen Datenverarbeitung eingeführt werden. Im Mathematikunterricht in Friseurinnenklassen könnten folgende Themenbereiche bearbeitet werden.

a) Der Taschenrechner als Rechenwerkzeug

b) Kostenberechnungen

- Energie, Wasser, Material
- Ausbildung für Betrieb, Schule, privater Haushalt
- Fort- und Weiterbildung
- Löhne (Stundenlöhne, Leistungslöhne, Prämien)
- Lohnnebenkosten (Sozialversicherungen, Steuern, Abgaben, Beiträge)
- Salonausstattung (Werkzeuge, Maschinen, Hilfsmittel, Einrichtungsgegenstände)
- Werbung
- Eigene Wohnung
- Zinsen für Eigenkapital und Fremdkapital

c) Mischungsrechnung

- Zubereitung von Desinfektionsbädern, Färbungen, Blondierungen, Fixierungen
- Verdünnung von Konzentraten (Alkohol, Shampoo, Wasserstoffperoxyd)

d) Kalkulation von Preisen

- Die Preise für friseurkosmetische Dienstleistungen
- Die Preise für Handelswaren (Einkaufskalkulation, Verkaufskalkulation, Skonto, Rabatt)
- Die Preise der Kabinettwaren

e) Betriebswirtschaftliches Rechnen

- Die Bilanz
- Gewinn- und Verlustrechnung
- Leistungsstatistik
- Auslastung
- Rentabilität
- Sollumsatz
- Gemeinkosten
- Steuern
- Kontenrahmen
- Finanzierung

Die gebräuchlichen Mathematikbücher für das Friseurgewerbe bieten zur Zeit nur wenig Hilfe bei der Umsetzung o. a. Ansprüche. Die geforderten mathematischen Kompetenzen sind jedoch Voraussetzung für den beruflichen Erfolg und unverzichtbarer Bestandteil der Qualifikation.

3.5 Lehr- und Lernmethoden im aufgabenorientierten Unterricht²⁴⁹

Nachdem durch den inhaltlichen Aspekt das beruflich Wissenswerte, also die Lerngegenstände definiert wurden, sollten durch methodische Entscheidungen beruflich relevante Fähigkeiten, Fertigkeiten und Handlungsweisen entwickelt werden. Methodenkompetenz ist für die Förderung der allgemein anerkannten Erziehungsziele in Verfassungen und Schulgesetzen sowie den definierten Persönlichkeitsmerkmalen von guten Friseurinnen weitaus wichtiger als es inhaltliche Entscheidungen sind. In der beruflichen Bildung sind die Inhalte jedoch nicht beliebig, sondern auf die berufliche Qualifikation bezogen zu wählen.

Der methodische Aspekt in der aufgabenorientierten Berufsdidaktik versteht die Aufgabe als aktivierendes Element im Lernhandeln. Dabei geht es nicht um plan- und ziellose Suchbewegungen sondern um bewusste Entscheidungen, um klar beschriebene Absichten zu realisieren. Die Lehr- und Lernverfahren werden auf den Ist- und Sollzustand einer Lerngruppe und ihrer individuellen Gegebenheiten bezogen angeboten. Die berufliche Methodik und die Fachmetho-

²⁴⁹ Zu Lehr- und Lernmethoden siehe u.a. Hilbert Meyer: Unterrichtsmethoden I u. II, 1987; Egon Reinhardt: Grundlagen des Lehrens und Lernens, 1994; Wilhelm Rainer: Lernen lernen, 1980; Regula D. Schröder-Naef: Rationeller Lernen lernen, 1990.

de, die den Bildungsinhalt zu fassen suchen, sind Teil der Unterrichtsform, die durch die pädagogischen Rahmenbedingungen und didaktischen Absichten begründet werden.

Lernverfahren	Lehrverfahren
<ol style="list-style-type: none"> 1. Informationen beschaffen , ordnen und sichern 2. Textanalysen (Fehler, Widersprüche, Informationen) 3. Beobachten, untersuchen 4. Berichte anfertigen 5. Beschreibungen anfertigen 6. Zeichnungen und Tabellen anfertigen 7. Charakteristik anfertigen 8. Konflikt lösen 9. Erörterungen anfertigen 10. Ausstellung vorbereiten 11. Versuche durchführen u. auswerten 12. Bilder und Filme auswerten 13. Vorträge vorbereiten und halten 14. Planungsaufgaben lösen 15. Vergleiche anstellen (Vor- und Nachteile, Unterschiede) 16. Übungen durchführen 17. Gestaltungsaufgaben selbständig lösen 18. Protokoll anfertigen 19. Interview, Befragung planen und durchführen 20. Resultate präsentieren 21. Aktiv Zuhören (Notizen anfertigen) 22. Wandzeitung anfertigen 23. Brainstorming 24. Experimentieren- Kausalfragen beantworten 25. Niederschrift anfertigen 26. Entscheidungsfragen beantworten 27. Beratungsgespräch führen 28. Anamnese ermitteln 29. Lückentexte vervollständigen 30. Rätsel lösen u.a. 	<p>"Einfache" Unterrichtsformen</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Lehrerdarbietung 2. Einzelstillarbeit 3. Partnerarbeit 4. Schülerbericht 5. gesteuertes Lehrgespräch 6. Hausaufgabe <p>Komplexe Unterrichtsformen</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Gruppenunterricht 2. Projekt 3. Fallstudien 4. Rollenspiel (both-side-thinking) 5. Konferenz 6. Planspiel 7. Leittext 8. Klassenfahrt (Erkundungen)

Abbildung 31 Lern- und Unterrichtsverfahren

3.6 Planung und Erprobung einer Unterrichtseinheit

Die Organisation von Lernen in einer Berufsschulklasse erfordert eine sorgfältige Analyse der Bedingungen, unter denen diese Veranstaltung ablaufen wird. Absichtsvolles pädagogisches Handeln wird in dem Maße sinnvoll planbar, wie Informationen über den individuellen Entwicklungsstand der Schülerinnen verfügbar sind. Unter Entwicklung wird die Gesamtheit der sozialen, physischen, psychischen und pädagogischen Prozesse verstanden, die die betroffene

Persönlichkeit geprägt haben. Da hierbei Erbanlagen und soziale Umwelteinflüsse ihre Wirkung haben, muss für jede Lerngruppe und für einzelne Auszubildende die Individualsituation ermittelt werden. Zu beachten ist auch, dass der Mensch in der Lage ist, seine Entwicklung selbst zu steuern, indem er sich für Werthaltungen entscheidet und diesen nach seinem Ermessen folgt. Schülerinnen entscheiden selbst, ob sie in einen Lernprozess eintreten oder anderen Neigungen nachgeben wollen. Unterrichtsplanung hat deshalb nur vorläufigen Charakter, weil die tatsächlich wirksamen Bedingungen größtenteils erst während des Unterrichts geschaffen werden. Berufsschullehrerinnen sollten sich der Aufgabe stellen, ihre Schülerinnen bei der Suche von Werthaltungen wie Selbst- oder Mitverantwortung, Lernbereitschaft u.a. zu unterstützen.

Die Daten über das Alter, Geschlecht, die berufliche und schulische Vorbildung sowie soziokulturelle Herkunft helfen bei der Unterrichtsvorbereitung wenig. Sie sind zunächst nichts anderes als statistische Elemente, die wohl über Quantitäten, aber wenig über die viel wichtigeren Qualitäten einer Lerngruppe informieren. Sie unterstreichen eher stereotype Vorurteile, wo begründete Urteile wichtig sind. Lehrerinnen sollten sich Qualitäten zuzuwenden, um für ihre didaktischen Absichten das notwendige Fundament zu legen. Unterrichtliches Tun kann in Zielsetzung, Inhalt und Methode dann sinnvoll gerechtfertigt werden, wenn es auch mit den Persönlichkeiten der Adressaten dieses Unterrichts begründet wird. Von den ermittelten Startbedingungen ist es abhängig, wie weit die Absichten von Lehrplänen in dem gegebenen institutionellen Rahmen realisiert werden können. Je besser der Auszubildende dem Ausbilder bekannt ist, desto erfolgreicher sind angemessene Lernaufgaben für Einzel-, Partner- oder Gruppenarbeiten zu entwickeln und einzuplanen.

3.6.1 Eine exemplarische Unterrichtsplanung

Auf der Grundlage o.a. Bedingungsanalyse (Siehe 3.2) erfolgte die Planung des Unterrichts in einer unbekanntem Lerngruppe. Der erste Unterrichtstag wurde wie folgt geplant.

Wann?	Tun wir was?	Wie?	Womit?	Wozu?
1.	Klassenfahrt nach Bookholzberg	Gruppenfahrt	DB	Um in ungezwungener Atmosphäre die Klasse kennenzulernen.
Nach Ankunft	Namensschilder schreiben	Einzelarbeit	Pappen, Filzschreiber, Nadeln	Um Namen und Gesichter miteinander zu verbinden.
	Imbiss durch die Teilnehmer vorbereiten	„Zwanglos“	Teller, Campingbestecke	Um eine erste Gemeinschaftsarbeit der Klasse zu ermöglichen. Um Hunger und Durst zu stillen und Gelegenheit zu informellen Gesprächen zu haben.

Nach dem Imbiss	Persönliches Befinden und Erwartungen beschreiben	Blitzlicht	Redestein	Um die Regel des unkommentierten Zuhörens einzuführen.
Nach dem Blitzlicht 20 Minuten Pause				
Nach der Pause	10 Interviews zum Sich-Kennenlernen, die Partnerinnen finden sich im Vorbeigehen	Wechselnde Paare je 5 Min. zu vorgegebenen Themen.	Musik, Gong, Uhr, Themenliste.	Um weitere Informationen über die Mitschülerinnen zu erhalten.
Nach ca. 100 Minuten	Jede Sch. stellt eine Mitschülerin der Klasse vor	Vortrag	Evtl. Notizen	Um die ersten Eindrücke von den Klassenmitgliedern zu verbreiten und zu sichern. Um für die Sch. Redeanlässe vor der Gruppe zu haben.
	Rückfahrt	Gruppenfahrt	DB	Um gemeinsam in Bremen einzutreffen.

3.6.1.1 Gestalten

Der Unterricht im Fach Gestalten wird im berufsfeldbezogenen und ergänzenden Bereich anstelle des naturwissenschaftlichen Unterrichts erteilt. Im Lehrplan²⁵⁰ sind die in diesem Projekt vorgesehenen Unterrichtsinhalte ansatzweise erst im 3. Ausbildungsjahr unter dem Themenbereich „Geschmacksbildung“ geplant.

Der Gestaltungsunterricht in Friseurklassen wird hier nicht als Geschmacksbildung und Manipulation zum Konsum missbraucht. Er hat vielmehr die Absicht, einen Beitrag zur Entwicklung von Selbstkompetenz der Individuen zu leisten. In diesem Projekt sind folgende Themenbereiche und Intentionen vorgesehen:

Thema:	Intentionen:
Einführung	Voraussetzung zur Entwicklung von Kreativität in der Friseurkosmetik ist die erfolgreiche Auseinandersetzung mit den Determinanten menschlicher Wahrnehmung. Den Schülerinnen soll ein erster Eindruck von der Komplexität gestalterischen Handelns in ihrem Beruf vermittelt werden.

²⁵⁰ Lehrplanentwurf für den berufsbezogenen Unterricht an der Berufsschule, 1.-3. Ausbildungsjahr des Ausbildungsberufes: Friseur, Fachtheorie und Laborübungen, Senator für Bildung, Bremen 1980

Was ist Schönheit	Die Schülerinnen sollen lernen, dass es sich bei der Definition von Schönheit in erster Linie um einen subjektiven Sachverhalt handelt. Gestalterische Maßnahmen an Menschen können deshalb im Dialog mit diesen zufriedenstellend und erfolgreich durchgeführt werden.
Proportionalität in der Friseurkosmetik	Um frühzeitig die Grundlagen für fachkundiges Sehen zu legen, sollen die Schülerinnen die z.Z. als idealtypisch geltenden Proportionen des menschlichen Körpers und Gesichts kennenlernen. Sie sollten einige Möglichkeiten gestalterischer Maßnahmen der Friseurin diskutieren, deren Wirkungen wahrnehmen und beschreiben lernen.
Frisurenerkmale	Zur Entwicklung verbaler Kommunikationsfähigkeit und fachlicher Wahrnehmungsfähigkeit werden Fachbegriffe und deren Bedeutung vermittelt. Hier werden Frisurenrisse, Frisurentypen, Frisurencharakteristika und Frisurenelemente mit ihren Gestaltungstechniken angesprochen.
Individualität oder Typus	Diese Unterrichtseinheit soll Einsichten über die Bedeutung von Individualisierung und Typisierung in der Friseurkosmetik vermitteln. Die Schülerinnen sollen Typisierung als Erfolgsrezept industrieller Massenproduktion verstehen, durch das aus Menschen - die als Original geboren werden - Kopien und homogene Konsumenten gemacht werden sollen. Die Schülerinnen sollen Kriterien zur Identifizierung der gebräuchlichsten modischen Grundtypen und Stile sozialer Bezugsgruppen kennenlernen, um Fachgespräche erfolgreich führen zu können.
Abschlussarbeiten	Mit den Abschlussarbeiten ist für alle an diesem Projekt Beteiligten ein Erlebnis geplant, durch das die bereits erworbenen Kompetenzen erprobt, erweitert und beurteilt werden können. Für die beteiligten Lehrkräfte war der Entwicklungsstand von Kommunikationsfähigkeit und Sozialkompetenz in der Lerngruppe zu beurteilen.

Planungs- und Verlaufsübersichten der Unterrichtsstunden im Fach Gestalten.

Wann?	Tun wir was?	Wie?	Womit?	Wozu?
1. G	Vorstellung neuer Sch.	Interview / Kreis	Anatol der Reiseskater	Um neue Sch. zu integrieren.
	Führung durch die Schule	Rundgang		Um die Sch. mit den Örtlichkeiten vertraut zu machen.

	Einführung in die Schul- und Klassenordnung	Lehrervortrag, Lehrgespräch	Info - Blätter: Berufsschulpflicht/ Äußere Regeln (M 1a u. b)	Um die Sch. über die institutionellen Regeln zu informieren.
2. G	Einführung in die Gestaltungskunde für Friseur/innen	Lehrervortrag, Lehrgespräch	Inhaltsverzeichnis der ersten UE, Textvorlage (M 2a - c)	Um einen ersten Eindruck von der Vielfalt der gestalterischen Aufgaben im Friseurgewerbe zu vermitteln.
	Was ist eigentlich Schönheit?	Einzel- o. Partnerarbeit, Lehrgespräch	Textvorlage mit Aufgabenstellungen (M 3)	Um die Einsicht zu vermitteln, dass Schönheit keine objektive allgemeingültige Dimension ist. Im Friseurgewerbe ist Schönheit immer aus der Sicht der betroffenen Kundschaft zu definieren.
3. G	Woran erinnere ich mich, wenn ich über den letzten Dienstag in der Schule nachdenke?	Blitzlicht	Redestein	Um den Faden vom letzten Dienstag wieder aufzunehmen und die Stimmung zum Unterrichtsbeginn zu erkunden. Um für alle Sch. einen angestimmten Redeansatz vor der Klasse zu haben.
	Vertrauensübungen	Einzelstillarbeit, Kreisgespräch	Liste möglicher Aufführungen / Karteikarte (M 4)	Um die Einführung von inneren Normen durch die Sch. vorzubereiten.
	Differenzierung von äußeren und inneren Regeln	Gruppenarbeit, Diskussion.	Regelpuzzle, zwei große Pappn. Filzschreiber, Klebstoff (M 5a u. b)	Um die äußeren Normen zu sichern und innere Normen zu diskutieren. Um die künftigen allgemeingültigen Normen in dieser Klasse zu visualisieren.
4. G	Was ist eigentlich un schön?	Partnerarbeit, Diskussion	Text und Lückentext mit Aufgabenstellung, Arbeitsblatt: "Äußerlichkeiten menschlicher Schönheit." (M 6a - c)	Um die Bedeutung von Funktionalität und Proportionalität für Schönheitsfragen in der Friseurkosmetik zu problematisieren. Um für die Vielfalt von äußerlichen Schönheitsmerkmalen zu sensibilisieren.
5. G	"Welches Gefühl hatte ich heute früh, als ich an den Berufsschulunterricht dachte?"	Blitzlicht	Redestein	Um das Lernklima zu erkunden und evtl. offene Fragen beantworten zu können und beantwortet zu bekommen.
	Das Persönlichkeitsbild der Friseurin entwickeln. "Welche Eigenschaften sollte meine Friseurin haben, damit ich mich bei ihr wohlfühle?" Adjektive sammeln.	Partnerarbeit, Tabelle an der Tafel erstellen. Sch. schreiben zwanglos an. Diskussion und Erläuterungen.	Tafel, Kreide, Folie, Kopie dieser Folie (M 8)	Um Denkprozesse anzuregen und persönliche Betroffenheit bei den Sch. zu erzeugen. Um die Einsicht zu vermitteln, dass es für erfolgreiche Friseurinnen - neben den fachlichen Kompetenzen - in hohem Maße auf Verhaltensweisen ankommt, die von Mitmenschen akzeptiert werden können.

6. G	Die Lernziele dieser UE (Gestalten/Deutsch) transparent machen	Lehrervortrag	Kopierte Vorlage der Lernziele (M 9)	Um den Sch. die Absichten und Erwartungen der Lehrkräfte dieser Klasse zu erklären. Um die Benotungskriterien bekannt zu geben und zu begründen.
	“Woran haben wir zu denken, wenn wir in Schönheitsfragen beraten?”	Kreisgespräch, Wiederholung.	Redestein und Anatol	Um die hoffentlich gewonnenen Einsichten in dieser Frage zu wiederholen und zu sichern.
	„Vom schönen Schein geblendet.“	Vorlesen und Gespräch, Partnerarbeit	Text von Uwe Behringer / Stern, (M 7a) Arbeitsblatt zum Text mit Aufgabenstellungen (M 7b u. c)	Um auf die Bedeutung von Attraktivität für zwischenmenschliche Beziehungen hinzuweisen und die Funktion fähiger Schönheitspfleger/innen zu betonen. Um Kommunikations- und Kooperationsfähigkeit zu entwickeln.
7. G	Das Persönlichkeitsbild der Friseurin weiterentwickeln	Lehrgespräch, Lehrervortrag	Tafelbild der Sch. vom Vortrag, Kopie der Folie (M 8)	Um die Vorschläge der Sch. zu würdigen und das Persönlichkeitsbild von erfolgreichen Friseurinnen zu diskutieren und zu sichern.
	Auswertung des Textes: “Vom schönen Schein geblendet.”	Partnerarbeit	Stern -Text und Arbeitsblatt (M 7a - c)	Um die Hinweise auf die Bedeutung von Schönheitsentscheidungen und die damit verbundenen Aufgabenstellungen von Friseurkosmetikerinnen zu betonen und zu sichern. Um Selbstbewusstsein von Friseurinnen zu steigern.
	Einzelheiten, die zur Beurteilung äußerlicher menschlicher Schönheit herangezogen werden, diskutieren	Lehrgespräch	Arbeitsblatt (M 10)	Um das Thema “Schönheit” vorläufig mit dem Hinweis auf die Vielfalt der damit verbundenen Aspekte und Ansichten abzuschließen.
8. G	Einführung in das Thema. “Proportionalität in der Friseurpraxis”	Lehrervortrag	Folie (M 11)	Um auf die Bedeutung von Proportionen bei friseurkosmetischer Gestaltung hinzuweisen.
	Kritik von Disproportionalitäten	Still- oder Partnerarbeit, Auswertungsgespräch	Folie, Arbeitsblatt (M 12)	Um anhand von Karikaturen den Blick für Disproportionalitäten zu sensibilisieren.
	Beziehung von Körperstatur, Kleidung und Frisuren umrisen herstellen	Stillarbeit, Auswertungsgespräch	Folie, Arbeitsblatt (M 13)	Um auf Möglichkeiten und Grenzen gestalterischer Maßnahmen hinzuweisen. Um in Proportionen denken zu lernen.
9. G	Die Proportionen des menschlichen Körpers beschreiben	Lehrervortrag	Folie, Arbeitsblatt (M 14a u. b)	Um Kenntnisse über die Proportionalität des Menschlichen Körpers zu vermitteln.
	Ein Gesicht zeichnen	Stillarbeit	Kopie einer Vorlage, Folie (M 15)	Um die Proportionen im menschlichen Gesicht bewusst wahrzunehmen. Um in die Analyse von Gesichtern einzuführen.

	Gesichtsformen analysieren	Still- oder Partnerarbeit	Text (M 16a u. b)	Um sich die Kriterien für verschiedenen Gesichtsformen anzueignen. Um verschiedene Gesichtsformen zu erkennen.
10. + 11. G	Verschiedene Gesichtsformen kennenlernen und die Bedeutung der Frisur beschreiben	Lehrervortrag, Stillarbeit	Kopierten Vorlagen, Katalogen, Zeitschriften (M 17 a - f)	Um verschiedene Gesichtsformen mit Hilfe vereinbarter Kriterien zu erkennen und Formangaben begründen zu können. Um optische Veränderungsmöglichkeiten der Gesichtsform durch die Frisurengestaltung zu erkennen.
12. G	Der innere und äußere Frisurenurmriss	Einzelarbeit	Arbeitsblätter, Kataloge, Zeitschriften (M 18 a-d)	Um Frisurenurmriss fachgerecht bezeichnen zu können. Um die Wahrnehmungsfähigkeit für friseurkosmetische Formen zu entwickeln.
13. G	Schriftliche Begründungen für die verschiedenen Frisurenurmrissformen anfertigen	Einzelstillarbeit	Von den Schülerinnen angefertigte und fertiggestellte Arbeitsblätter mit Frisurenbeispielen	Um die Merkmale zur Umrissbeschreibung von Frisuren zu sichern. Um die Formulierung von gestalterischen Sachverhalten zu üben.
	Frisurentypen, Frisurencharakteristika und verschiedene Frisurenelemente kennenlernen	Lehrervortrag	OH-Folie und Kopie dieser Folie für die Schülerinnen (M 19)	Um mit weiteren Merkmalen von Frisuren bekannt zu machen, die zur Frisurenbeschreibung und Kundinnenberatung hilfreich sind.
14. G	Eine Collage über die Vielfalt von Frisurenelementen anfertigen	Partnerarbeit	DIN A2 - Pappe, Schere, Klebstoff, Kataloge, Zeitschriften	Um die Wahrnehmungsfähigkeit für Frisurenelemente zu schulen. Um Kooperationsfähigkeit und Kooperationsbereitschaft zu entwickeln.
15. G	Ausstellung und Präsentation der Collagen über Frisurenelemente	Schülervorträge	Collagen, Zeigestock	Um die Präsentation von Arbeitsergebnissen zu üben. Um über die Vielfalt von Frisurenelementen zu informieren. Um Arbeitsleistungen zu würdigen.
	Einführung in die "Typenlehre"	Lehrervortrag	OH-Folie, Kopie der Folie	Um auf Möglichkeiten und Grenzen von Typisierungen hinzuweisen. Um für Individualisierung der Handlungen im Friseurgewerbe zu sensibilisieren.
16. G	Typenlehre der Friseurkosmetik diskutieren.	Lehrervortrag und Lehrgespräch	OH-Folie, Kopien der Folien für die Sch. (M 20a u. b)	Um Einsichten über die Bedeutung von gebräuchlichen Begriffen und Sachverhalten in der friseurkosmetischen Gestaltung zu vermitteln. Um den verbalen fachlichen Gedankenaustausch zwischen Friseurinnen und deren Kunden zu ermöglichen. Um zu betonen, dass in der Friseurkosmetik nicht "typgerecht" sondern individuell gestaltet werden sollte.
17. + 18. Doppelstunde G	Musterblätter über die veränderbaren modischen Grundtypen anlegen	Einzelarbeit	Kataloge, Zeitschriften, Prospekte, Schere, Klebstoff, Papier, Kopien mit Kurzübersicht (M 21a u. b)	Um durch Anwendung gegebener Merkmale, die Modetypen erkennen zu lernen. Um individuelle Lernprozesse anzustoßen. Um Verbindungen zwischen Begriffen und Visualisierungen herzustellen.

19. + 20. G	Frisurenbeschreibungen üben. Beschreibungen von Frisurenbildern nach Wahl anfertigen	Einzelstillarbeit	Schüleraufzeichnungen, Musterblätter, beliebiges Bildmaterial (M 22a u. b)	Um die Wahrnehmungs- und Verbalisierungsfähigkeit zu entwickeln. Um die Fachbegriffe der friseurkosmetischen Gestaltung in den aktiven Wortschatz zu überführen.
21. G	Die angefertigten Frisurenbeschreibungen präsentieren	Schülervortrag	Frisurenbeschreibung	Zu Übungszwecken.
	Beschreibung zweier Damen- und einer Herrenfrisur des Modevorschlages "Sommer 1995"	Stillarbeit	Bildvorlage/Kopie (M 23)	Zu Übungszwecken.
22. G	Jede Schülerin beschreibt die Frisur einer Mitschülerin anonym. Sch. verlesen ihre Beschreibung oder tragen frei vor, eine Schülerin versucht, daraus eine Skizze an der Tafel anzufertigen	Einzelstillarbeit Schülervortrag, Gespräch	Tafel, Kreide.	Zu Übungszwecken.
	Beraten über Präsentationsmöglichkeiten einer neuen Frisurenmode	Gespräch	Tafel, Kreide	Um eine Gruppenarbeit vorzubereiten, durch die ein materielles Handlungsprodukt erstellt werden soll. Um Planungsfähigkeit und Kooperationsfähigkeit zu entwickeln.
23. G	Arbeiten zur "Modepräsentation" gemäß Ausschreibung (s. M 54)			

3.6.1.2 Deutsch

Bei der Auswahl der für diese Unterrichtsreihe festgelegten Themen stützen wir uns zum einen auf den Rahmenlehrplan Deutsch von 1978, zum anderen auf die in einer internen Arbeitsgruppe²⁵¹ 1987 ausgearbeiteten, auf dem Rahmenlehrplan basierenden, Vorschläge zur Gestaltung des Deutschunterrichtes in Friseurklassen.

Unseres Erachtens sind die Schülerinnen, wenn sie neben den behandelten Gestaltungsaspekten die hier vorgestellten vier Themenbereiche des Deutschunterrichtes bearbeitet haben, gut vorbereitet, um ein größeres Handlungsprodukt "Modepräsentation" innerhalb eines Teams zu planen, durchzuführen und zu präsentieren.

²⁵¹ Arbeitsgruppe des Schulzentrums Huchting, Berufliche Schulen für Gestaltung - Fachbereich Körperpflege -, Mitglieder der AG: A. Block, H. Drews, U. Prasch-Böhler, M. Schlich; die Vorschläge der Arbeitsgruppe dienen als Orientierungsrahmen und sind Grundlage weiterer, interner Stoffpläne, die für den Schwerpunkt "Beratung" innerhalb des Deutschunterrichtes erstellt worden sind.

Im folgenden fassen wir die Themenbereiche, die wir für den Deutschunterricht im Rahmen unseres HUK - Projektes ausgewählt haben, und die damit von uns verfolgten Intentionen tabellarisch zusammen:

Thema:	Intentionen:
Freizeit	<p>In dieser Einheit befassen sich die Schülerinnen mit ihrem veränderten Alltag, teilen sich untereinander mit, hören sich zu und erkennen, dass es Mitschülerinnen mit ähnlichen bzw. gleichen Interessen gibt. Das Thema kann Anregungen für gemeinsame Freizeitaktivitäten in kleineren Gruppen oder innerhalb der Klassengemeinschaft bieten.</p> <p>Die Schülerinnen erkennen, dass verändertes Freizeitverhalten der Kundinnen sich auf die Erwartungen auswirken kann, die an die Friseurin selbst gestellt werden.</p> <p>Die Schülerinnen üben sich in Interviewtechniken, im Lesen, Bearbeiten und Verstehen von Texten und lernen dabei verschiedene Sozialformen kennen.</p>
Beschreibungen, speziell von Gegenständen	<p>Die Beschreibung ist ein wesentlicher Bestandteil im Beratungsgespräch mit der Kundin. Die Sch. lernen während dieser UE, Gegenstände in ihren wesentlichen Merkmalen zu erfassen und evtl. entsprechende Fachausdrücke zu verwenden. Sie müssen Einzelinformationen sinnvoll verknüpfen und Sachverhalte präzise formulieren. Die Schülerinnen stellen in dieser Unterrichtsphase in der Gruppe ein kleineres Handlungsprodukt her und üben sich in der Reflexion einer Gruppenarbeitsphase.</p>

Wortartenbestimmung/ Wortschatzübungen	Zur Verbesserung der schriftlichen und auch mündlichen Ausdrucksmöglichkeiten beschäftigen sich die Schülerinnen mit der Wortartenbestimmung von Nomen, Verben und Adjektiven. Parallel führen sie verschiedene Wortschatzübungen durch, u.a. werden Begriffe aus dem Fachtheorieunterricht und aus dem Bereich des Gestaltens wieder aufgenommen und der Gebrauch geübt. Diese Übungen sind außerdem aufgenommen worden, da ca. ein Drittel der Schülerinnen Deutsch als Fremdsprache erlernt haben und ihre Kenntnisse als sehr lückenhaft eingestuft werden.
Bewerbungen	Die Schülerinnen sollen sich genau überlegen, welche Kenntnisse und Fertigkeiten sie mitbringen müssen, um die Arbeit an einem Handlungsprodukt zielgerichtet durchzuführen und dieses zu präsentieren. Für ihre Bewerbung als Mitarbeiterin in einem Team sollen sie die formalen Merkmale eines Bewerbungsschreibens einhalten, nachdem sie zuvor ein fingiertes mündliches Bewerbungsgespräch gehört haben und über verschiedene Stationen die geeignete Bewerberin herausfinden müssen.

Planungs- und Verlaufsübersichten der Unterrichtsstunden im Fach Deutsch

Wann?	Tun wir was?	Wie?	Womit?	Wozu?
1. D	Einführung in das Thema "Freizeit"	kurzer Lehrervortrag		Um eine Vorstellung von dem neuen Thema zu haben.
	Sch. interviewen sich gegenseitig	Partnerarbeit, Interview	Arbeitsblatt (AB) mit entsprechenden Fragestellungen (M 24)	Um unterschiedliches Freizeitverhalten kennenzulernen. Um zu erkennen, dass Freizeitverhalten von unterschiedlichen Faktoren abhängig ist. Um miteinander zu reden und einander zuzuhören.
	Verschiedene "Freizeit"typen" kennenlernen	Einzelarbeit, Gespräch	Fragebogen, AB, Auswertung an der Tafel von 3 - 4 Sch. (M 25 u. 26)	Um über sich selbst nachzudenken und sich (evtl.) als "Typ" zu erkennen.
	Eigene Freizeitdefinition entwickeln	Einzelarbeit	Kleine Zettel "Freizeit ist für mich, wenn ..."	Um eigene Vorstellungen eines Begriffes in eigenen Worten ausdrücken zu können.

2. D	“Was hat sich durch den Wechsel von Schule in die Berufsausbildung geändert?”	Tabelle: positiv/negativ	Tafel, Vorlage “Tagesuhr” (M 27)	Um sich bewusst zu werden, dass die Freizeit knapp bemessen ist und sorgfältig eingeteilt werden muss.
	Freizeitdefinitionen aus Lexika	Lesen	Kopien: Bedeutungswörterbuch, Schülerlexikon, freie Definition (M 28)	Um Sch. zu verdeutlichen, dass “Freizeit” laut Lexika eng formuliert ist.
	Be- und Verarbeitung der eigenen Definitionen der Vorwoche	Lesen, vergleichen im Gespräch	Kopie: Zusammenfassung aller Definitionen (M 29 a - d)	Um Ähnlichkeiten und Übereinstimmungen der eigenen Definitionen mit den Lexikadefinitionen zu erkennen. Um über das Gespräch und die Zusammenfassungen zu verdeutlichen, dass es viele gemeinsame, aber auch ganz individuelle Freizeitinteressen innerhalb der Klasse gibt. Um die Möglichkeiten zu gemeinsamen Freizeitaktivitäten innerhalb der Klassengemeinschaft zu schaffen.
	Klärung der Begriffe “Freizeitpark” und “Halbfreizeit”	Gruppenarbeit (4er Gr.)	Vorgegebene Begriffe	Um Vermarktungsinteressen der Freizeit zu erkennen. Um sich in der Gruppe auseinanderzusetzen und die Ergebnisse der Arbeit vor der Klasse präsentieren zu lernen. Um die Ergebnisse der vorigen Stunde mit in die Diskussion und den Lernprozess einzubeziehen.
3. D	Entwicklung des Freizeitverhaltens von 1950 - ca. 1990	GA (je Gr. 1 Jahrzehnt), 1 Sch. mit Zusatzinfo	Texte, Statistiken verschiedener Institute, Tafel mit vier Spalten (M 30 - 32)	Um eine Veränderung des Freizeitverhaltens der letzten 50 Jahre festzustellen. Um Auswirkungen auf das Arbeitsleben zu erkennen. Um Ergebnisse für alle zu sichern.
	“Freizeitverhalten im Jahr 2000 und die Erwartungen an den Friseur”	Lesen in Abschnitten	Textvorlage (M 33)	Um Texte als Vorbereitung auf die Klassenarbeit erschließen zu lernen. Um festzustellen, dass verändertes Freizeitverhalten Auswirkungen auf das Konsumverhalten hat. Um zu erkennen, dass die Anforderungen an die Friseurinnen umfangreicher werden und um den gestiegenen/veränderten Anforderungen gerecht werden zu können. Um das laute Vorlesen vor der Klasse zu üben und sich tolerant bei Leseschwierigkeiten anderer zu zeigen.
4. D	Klassenarbeit, Bearbeitung eines Textes		(M 34)	

5. D	In das Thema "Beschreibungen" einführen mit Schülertexten zu einer Bildbeschreibung	Lehrervortrag mit gleichzeitiger Zeichnung durch 1-2 Sch. an der Tafel	Textbeispiele, Folie mit Auflösung, (M 35 u. 36)	Um deutlich zu machen, dass es zu einem Gegenstand/zu einer Sache verschiedene Möglichkeiten der Beschreibung gibt. Um die Notwendigkeit genauer Beschreibungen in privaten und beruflichen Situationen zu erkennen.
	Anfertigen einer Gegenstandsbeschreibung	Gruppenarbeit (3er Gruppen) Zeit: 25 Min., Präsentation	Gruppenkarten, Gegenstände, Arbeitsauftrag (auf Karteikarte) (M 37), Schülerinnen versuchen während der Präsentation eine Skizze,	Um einen Gegenstand genau und detailliert zu erfassen. Um ein systematisches Erfassen von Gegenständen u.ä. einzuführen. Um Kommunikations- und Kooperationsfähigkeit zu entwickeln. Um das Vorstellen eines Arbeitsergebnisses vor der Klasse zu üben. Um das Zuhören zu üben und die gehörten Informationen in eine Skizze umzusetzen.
	Vergleich der zu beschreibenden Gegenstände mit den Skizzen an einem zentralen Tisch	Gespräch	Gegenstände, Skizzen	Um die Skizzen mit den Gegenständen zu vergleichen. Um zu reflektieren, an welchen Stellen der Beschreibung die Skizzierung des Gegenstandes besonders schwierig war. Um die Bedeutung einer detailgetreuen Beschreibung zu erfassen.
6. D	"Baut ein phantasievolles Schloss mit den bereitgestellten Materialien!" Bezug zum Thema "Gegenstandsbeschreibung" wird hergestellt, da das Schloss anschließend beschrieben werden soll	Lehrererläuterungen, Gruppenarbeit in festgelegten Gruppen (6-7 Schülerinnen) Zeit: 60 Min.	Material pro Gruppe: - - - - - - - - - -	Um Kooperations- und Kommunikationsfähigkeit zu entwickeln. Um ein Handlungsprodukt in der Gruppe zu planen und gemeinsam herzustellen. Um einen großen gestalterischen und zeitlichen Rahmen nutzen zu lernen.
	Auswertung der Gruppenarbeitsphase	Stillarbeit, Klassengespräch	Fragebogen (M 38)	Um über das eigene Gruppenverhalten nachzudenken. Um Entscheidungsprozesse u.ä. zu reflektieren.
7. D	Ein Beschreibungsschema ("Ablaufdiagramm") für die Gegenstandsbeschreibung entwickeln	LS - Gespräch	Tafel oder Folie (zeitabhängig) (M 39)	Um ein weiteres Schema zur weiteren Arbeit kennenzulernen.
	"Anleitung zum Schreiben einer Gegenstandsbeschreibung"	Vorlesen durch Schüler, LS - Gespräch	Text (M 40)	Um eine ausführliche Arbeitsanleitung kennenzulernen. Um zukünftig nach dieser Anleitung arbeiten zu können.

	Beschreibung des gebauten Phantasieschlosses, "Beschreibt Euer Traumschloss genau und stellt das Ergebnis der Klasse vor! Orientiert Euch an dem Ablaufdiagramm und erstellt eine schriftliche, in ganzen Sätzen formulierte, detaillierte Beschreibung!"	Gruppenarbeit (Einteilung Sch. Bauphase)	Textblatt, Ablaufdiagramm, (M 39 u. 40)	Um einen Gegenstand genau und detailliert beschreiben zu können. Um das systematische Erfassen eines Gegenstandes zu üben. Um bisher besprochene Arbeitsunterlagen in den neuerlichen Arbeitsprozess mit einzubeziehen. Um sich mit ihrem bisher erstellten Arbeitsprodukt noch einmal intensiv auseinanderzusetzen. Um Kommunikationsfähigkeit weiterzuentwickeln. Um sich auch in einer Großgruppe durch Kooperation und Kompromissbereitschaft auf ein Arbeitsergebnis zu einigen.
8. D	Vorstellen der Beschreibungen des "Phantasieschlosses", Besprechung der Ergebnisse.	Gruppensprecherin stellt das Ergebnis vor, Besprechung und Diskussion zur Systematik und Genauigkeit der Beschreibung	Arbeitsunterlage aus der Gruppe	Um das Vorstellen eines Arbeitsergebnisses vor der Klasse zu üben. Um zu üben, eventuelle Mängel sachlich vorzubringen. Um Kritik an der eigenen Arbeit als sachlich begründet wahrzunehmen. Um sich gegenseitig genau zuzuhören.
	Farbadjektive in der Beschreibung	Stillarbeit	Arbeitsblatt (M 41)	Um Farbadjektive und ihre Bedeutung in der Beschreibung kennenzulernen. Um schriftliche Arbeitsaufträge zu verstehen und eigenständig in ein Arbeitsergebnis umzusetzen. Um den aktiven Wortschatz zu erweitern.
9. D	Einstiegsübung zu den Farbadjektiven: "Ich sehe einen mausgrauen Pull-over!"	Schülerbeiträge	Raum, Gegenstände im Raum	Um an die Inhalte der Vorwoche anzuknüpfen, sie ins Gedächtnis zurückzurufen. Um den Umgang mit Farbadjektiven zu üben und zu sichern. Um den aktiven Wortschatz zu erweitern bzw. zu festigen. Um die Artikulation vor der Klasse zu üben.
	Beschreibung eines bunten Kinderregenschirmes: "Beschreibt den Gegenstand genau und ausführlich schriftlich! Nehmt die Unterlagen zur Gegenstandsbeschreibung und zu den Farbadjektiven dabei zur Hilfe! Arbeitet zu zweit, Ihr habt 30 Min. Zeit!"	Partnerarbeit	Tafel, Arbeitsblatt "Farbadjektive", Unterlagen zur Gegenstandsbeschreibung, Papier und Stifte (M 39 - 41)	Um das Erstellen von Gegenstandsbeschreibungen mit Hilfe der Unterlagen zu üben. Um den Umgang mit Farbadjektiven zu sichern. Um die Kooperationsbereitschaft und -fähigkeit zu entwickeln. Um ein systematisches Herangehen an einen Arbeitsauftrag zu üben.

	Vorstellen der Arbeitsergebnisse	Schülervortrag	schriftliche Aufzeichnungen	Um das Vorstellen der Arbeitsergebnisse zu üben. Um das genaue Zuhören zu üben. Um Kritik konstruktiv anbringen zu üben.
10. D	Treffende Adjektive für gut, schön und schlecht suchen	Einzelarbeit	Arbeitsblatt, OH-Folie, Folienschreiber (M 42)	Um den aktiven Wortschatz zu erweitern. Um ungenaue Begriffe durch genauere Beschreibungen ersetzen zu können. Um das selbständige Erfassen und Bewältigen von Aufgaben zu üben.
	Beschreibung eines Badehandtuches unter Einbeziehung vieler, treffender Adjektive	Stillarbeit	bisher bearbeitete Unterlagen	Um das Schreiben einer Gegenstandsbeschreibung zu sichern. Um ein systematisches Arbeiten (s. Ablaufdiagramm) zu üben. Um den Umgang mit Adjektiven zu üben und diese in den aktiven Wortschatz aufzunehmen.
	Vorstellen der Arbeitsergebnisse	Schülervortrag	schriftliche Aufzeichnungen,	Um das Vorstellen der Arbeitsergebnisse zu üben. Um das genaue Zuhören zu üben. Um Kritik konstruktiv anbringen zu üben.
	Hinweise für die Vorbereitung auf die Klassenarbeit	Lehrervortrag	Inhaltsverzeichnis für die Unterrichtseinheit "Gegenstandsbeschreibung)	(Zur Erinnerung)
11. D	Klassenarbeit zur Gegenstandsbeschreibung		(M 43)	
12. D	Diktat: "Aus dem Berufsausbildungsvertrag", gegenseitige Korrektur (zwei Sch. tauschen das Skript), Vergleich der eigenen Texte mit der Folienvorlage einer Sch.	L. diktiert, eine Sch. schreibt auf Folie	Textvorlage, Foliestift, Folie (M 44)	Um die Rechtschreibkenntnisse der Schülerinnen anhand eines Diktates zu beurteilen. Um den Schülerinnen einen Einblick in die eigenen Rechtschreibschwierigkeiten zu geben. Um die Notwendigkeit von Rechtschreibübungen und die Kenntnis von Rechtschreibregeln zu verdeutlichen.
	Besprechung der Wortarten Substantiv, Verb und Adjektiv mit den entsprechenden Rechtschreibregeln	LS - Gespräch	Arbeitsbogen, Tafel (M 45)	Um den Schülerinnen die Wortarten Substantiv, Verb und Adjektiv zu verdeutlichen. Um an bestimmte Rechtschreibregeln zu erinnern. Um die Möglichkeiten der schriftlichen Kommunikation zu verbessern
	Wortschatzübungen	Stillarbeit	Aufgabenstellung auf dem Arbeitsbogen	Um den Wortschatz der Schülerinnen zu erweitern. Um die eingeführten Rechtschreibregeln am eigenen Buchstaben (Bezug!) zu üben.

	Entspannungsgeschichte	Lehrervortrag	Text aus E. Müller: "Auf der Silberlichtstraße des Mondes" (M 46)	Um die Phantasie anzuregen. Um für emotionale und soziale Wahrnehmungen zu sensibilisieren. Um zu entspannen. Um Ruhe zu vermitteln.
13. D	Wortartenbestimmung an einem Text, der kleingedruckt ist	GA , drei rechtschreibschwache Sch. und eine Expertin arbeiten zusammen	Übungsbogen (M 47)	Um die Groß- und Kleinschreibung bestimmter Wortarten zu üben. Um das Erkennen der Wortarten anhand der besprochenen Regeln zu üben und zu sichern. Um die Kooperationsbereitschaft zu entwickeln.
	Wortschatzübung anhand bestimmter Buchstaben, die sich aus den Vornamen in der Gruppe ergeben	GA - s.o.	Arbeitsauftrag, Fachbuch, eigene Aufzeichnungen aus Fachunterricht	Um den aktiven Wortschatz aus dem Fachunterricht zu sichern. Um selbständig mit Fachbuch und Unterlagen zu arbeiten. Um konzentriert noch einmal den behandelten Stoff zu überdenken.
	Besprechung der Arbeitsergebnisse	Sch. berichten und lesen vor	Aufzeichnungen	Um die Ergebnisse für alle Sch. zu sichern. Um sich in der mündlichen Kommunikation zu üben. Um das Zuhören und das Beziehen auf die Ergebnisse anderer zu üben.
14. D	Zu vorgegebenen Begriffen aus dem Fachunterricht werden fehlende Wortarten ergänzt (Seite 2 eines Arbeitsbogens)	PA	Arbeitsbogen (M 48)	Um mit Fachbegriffen umzugehen. Um die Schreibweise von bekannten Fachbegriffen zu üben. Um sich die Wortarten zu verdeutlichen. Um Kommunikations- und Kooperationsbereitschaft zu entwickeln bzw. zu festigen.
	Besprechung der Ergebnisse	Sch. lesen vor	Unterlagen	Um die Ergebnisse für alle Sch. zu sichern. Um sich in der mündlichen Kommunikation zu üben. Um das Zuhören und das Beziehen auf die Ergebnisse anderer zu üben.
15. D Differenzierung	Gruppe A: Wortartenbestimmung an Text aus Frauenzeitschrift zu Trendfrisuren (kleingedruckt)	PA, z.T. zu dritt	Arbeitsbogen, Arbeitsbogen mit Regeln aus der 12. DStd. (M 49 u. 45)	Um den Unterrichtsstoff der vergangenen Wochen zu üben und zu sichern. Um die Klassenarbeit vorzubereiten.
	Gruppe B: Aufgabe s. Gr. A, danach Vorbereiten eines Plakates mit den Regeln zu den Wortarten und mit Beispielen	GA, holen sich Tipps und Hinweise aus den Kleingr. A	Fotokarton, Klebstoff, Schere, Farbstifte u.ä.	Um den rechtschreibsicheren Sch. eine Aufgabe zu geben, die sie fordert. Um bei diesen Sch. keinen Frust (Unterforderung) aufkommen zu lassen. Um den Teamgeist (Arbeit, die den schwächeren Sch. zu gute kommt) zu fördern. Um Anregungen und Tipps der Sch. aus Gr. A mit einzubeziehen.
	Besprechung der Ergebnisse in den Gruppen A	Sch. der Gr. A lesen vor,	Unterlagen,	Zur Sicherung der Ergebnisse. Um die Lesefähigkeit zu trainieren.

	Besprechung des Plakates der Gruppe B	Sch. der Gr. B hängen ihr Plakat auf und erläutern es.	Plakat (s. Fotos im Anhang)	Um das Präsentieren eines Produktes zu üben. Um die Arbeit der Gr. B durch die restlichen Sch. würdigen zu lassen.
	Gruppe A: Treffende Verben suchen	Stillarbeit	Arbeitsbogen (M 50)	Um die richtige Verwendung von Verben zu üben. Um das Verstehen von Satzaussagen zu üben.
16. D	Klassenarbeit		(M 51a u. b)	
17. D	Einführung in das neue Thema "Bewerbungen"	Lehrervortrag		Um den Sch. das neue Thema und die nachfolgenden Arbeitsschritte zu erklären.
	Vortragen eines Bewerbungsgespräches	Lesen mit verteilten Rollen (3 Pers.)	Text, Ausschreibung auf dem OHP (M 52a u. b, M 53)	Um sich den Ablauf eines Bewerbungsgespräches in Erinnerung zu rufen. Um positive und negative Verhaltensweisen im Gespräch zu erkennen.
	Entscheidung für einen Bewerber, a) spontan, b) mit Hilfe des Textes, c) Vergleiche	a) allein und schriftlich, b) GA (3 - 4 Sch.), Schülerbeiträge	Kleine Zettel, Textvorlage, Tafel, Gruppenergebnisse	Um eine spontane Entscheidung aufgrund des Gehörten zu treffen. Um den Text genau zu lesen und dann in der Gruppe zu einer gemeinsamen Entscheidung zu kommen. Um festzustellen, ob die Spontanentscheidung die richtige Wahl war oder ob das genaue Lesen evtl. eine Änderung hervorgerufen hat.
	"Ausschreibung" für das Handlungsprodukt "Modrepräsentation"	Lesen	Text auf Folie (M 54)	Um die Anforderungen für das Handlungsprodukt kennenzulernen.
18. D	Erinnerung an die "Ausschreibung", Entwicklung der für das Produkt benötigten Fähigkeiten und Kenntnisse und evtl. Ergänzung der Bewertungskriterien	Gespräch	Ausschreibungstexte (OH-Folie, Text), Tafel, Kopie zu Bewertungskriterien und zum Zeitrahmen (M 55)	Um die Arbeit am Handlungsprodukt vorzustellen. Um die Erwartungen der Lehrkräfte (Art des Produktes, Bewertungskriterien, Zeitrahmen u.ä.) vorzustellen. Um mit den Sch. die mit dem Produkt verbundenen Fähigkeiten und Kenntnisse zu erarbeiten. Um Vorstellungen und Vorschläge der Sch. in die weitere Planung mit aufnehmen zu können.
	Formaler Aufbau eines Bewerbungsschreibens	Gespräch, Textarbeit	Textbeispiel einer Bewerbung (M 56)	Um den Sch. den Aufbau eines Formschreibens zu erklären. Um sie auf die Aufgabe, eine eigene Bewerbung zum Handlungsprodukt schreiben zu können, vorzubereiten. Um den Sch. zu verdeutlichen, dass sie auf der Grundlage ihrer in der Bewerbung formulierten Fähigkeiten und Kenntnisse von den Lehrkräften in Arbeitsgruppen eingeteilt werden.
	Schreiben einer Bewerbung	Einzelarbeit		Um sich für die Mitarbeit in einer Arbeitsgruppe zu qualifizieren.

19. D	Bekanntgabe der Arbeitsgruppeneinteilung	Lehrervortrag		Um den Sch. ihre Arbeitspartnerinnen mitzuteilen.
	Bei Bedarf weitere Erläuterungen zum Handlungsprodukt, Bereitstellung der Materialien; soweit in der Schule vorhanden	Gespräch	Schränke mit Materialien im Klassenraum und im Salon	Um Unklarheiten aus dem Weg zu räumen und um den Arbeitsbeginn der Gruppen einzuleiten.
	Beginn der Arbeit am Handlungsprodukt "Modepräsentation"	Gruppenarbeit		

Die Abschlussarbeiten am Handlungsprodukt "Modepräsentation" wurden wie folgt geplant.

Wann?	Tun wir was?	Wie?	Womit?	Wozu?
6 x 5 Std. G + D	Arbeit am Handlungsprodukt	Gruppenarbeit		Um eigenständig an einem Produkt zu arbeiten.
	Auswertung der Gruppenarbeitsphase (letzter Arbeitsvormittag)	Einzelarbeit	Fragebogen (M 57)	Um über das eigene Gruppenverhalten und das der anderen Mitglieder nachzudenken. Um Entscheidungsprozesse u.ä. zu reflektieren.
1 x 5 Std. G + D	Präsentation der Handlungsprodukte	gruppenabhängig	Arbeitsergebnisse	Um den Mitschülerinnen die eigene Arbeit vorzustellen.
	Bewertung der Produkte durch die Sch. (die Bewertung durch die Sch. kann erst später bekanntgegeben werden, da die Auswertung nicht spontan erfolgen kann)	Einzelarbeit	Bewertungsbogen mit bekannten Kriterien (M 58)	Um die Handlungsprodukte mit den bekannten Bewertungskriterien zu vergleichen. Um eine eigenständige Bewertung abzugeben und diese evtl. auch vor den Mitschülerinnen begründen zu können. Um sich darin zu üben, mit der Kritik der Mitschülerinnen angemessen umgehen zu können.
	Bekanntgabe der Benotung durch die Lehrkräfte	Gespräch mit den jeweiligen Gruppen	Kriterienkatalog, Protokollhefte der Gruppen	Um die Benotung der Lehrkräfte bekanntzugeben. Um den Gruppen die Gelegenheit einer Stellungnahme zu ermöglichen.

Zur Beurteilung des Lernerfolgs wurde der folgende Ansatz erprobt:

3.6.1.3 Lernfortschrittskontrollen

Durch unterrichtsbegleitende „Forschung“ wurde Datenmaterial beschafft, um individuelle Leistungen beurteilen und didaktische Entscheidungen begründen zu können. Das musste von den Lehrkräften während des Unterrichts und während der Nachbereitung leistbar sein. Dazu bedienen wir uns ansatzweise der Methoden qualitativer Sozialforschung²⁵². Wir konzentrierten

²⁵² Siehe: Mayring, Philipp 1990

uns dabei auf Einzelfälle ohne Allgemeingültigkeitsanspruch. Neben Informationen über die individuell unterschiedlichen Kompetenzen wurden Einsichten gesucht, die für diese Lerngruppe galten. Wir bedienten uns folgender Erhebungsverfahren²⁵³:

1. Teilnehmende Beobachtung

Die Forscher nehmen an der Alltagswirklichkeit der Beforschten teil. Dabei sind sie aktiv oder passiv, bezogen auf den Einbezug in die „Alltagswelt des Unterrichts“, um subjektive Deutungs- und Handlungsmuster zu verstehen.

2. Qualitative Interviews: Standardisiertes Interview: Mit Antwortvorgaben. Leitfadeninterview: Verzicht auf Antwortvorgaben. Mit Interviewleitfaden, der starr oder flexibel gehandhabt werden kann. Fokussiertes Interview: Mit vorab festgelegtem Gesprächsgegenstand (Film, UE, unterrichtliches Handlungsprodukt u.a.). Narratives Interview: Mit erzählgenerierenden und erzählstimulierenden Fragen nach den Regeln des „Aktiven Zuhörens“.

3. Gruppendiskussion: Deckt Determinanten des Kommunikationsprozesses auf. Ermittelt Meinungsführer. Dient der Erforschung individueller Lebenswelten.

4. Tests: Klassenarbeiten als Einzelstillarbeit. Gruppenarbeiten mit präsentierbarem Handlungsprodukt. Rollenspiel. Mündliche Kontrollfragen. Evaluation der Unterlagensammlung.

Die zeugnisrelevanten Zensuren wurden von uns z. T. arbeitsteilig und zu einem anderen Teil gemeinsam gefunden. Schülerinnen urteilten während des Unterrichts, ohne diese Urteile schriftlich festzuhalten. Bei der Beurteilung des Abschlussproduktes²⁵⁴ waren jedoch alle Schülerinnen aufgefordert, ihre Bewertung sämtlicher Arbeiten schriftlich abzugeben. Dabei waren sie gehalten, zu folgenden sieben Aspekten – die zu Beginn der Unterrichtseinheit mit der Aufgabenstellung bekannt gegeben und diskutiert wurden - jeweils zwischen 0 und 10 Punkte zu vergeben:

1. Wie viele Merkmale aus dem Gestaltungsunterricht wurden in das Produkt aufgenommen?
2. Wie aufwendig war die Umsetzung des Produktes unter technischem Aspekt?
3. Wie aufwendig war die Umsetzung des Produktes unter materiellem Aspekt?
4. Wie genau kann ich mir die Frisur aufgrund der Beschreibung vorstellen?

²⁵³ Zu den Datenaufbereitungs- und Datenauswertungsverfahren siehe ebenfalls Philipp Mayring S.60 bis 97.

²⁵⁴ Die Kriterien wurden in der 18. Doppelstunde des Deutschunterrichts bekanntgegeben.

5. Wie viele Ideen - auch ausgesprochen verrückter Art - sind umgesetzt worden?
6. Wie (originell) ist das Thema bzw. der Modevorschlag benannt?
7. Wie präsentiert das Team sein Produkt?

Das Lehrerinnenteam bewertete zusätzlich noch die Inhalte der von den Gruppen zu führenden Protokollhefte und die Handlungsweisen der Gruppenmitglieder während der Arbeitsphase.

Aufbereitung und Auswertung der Schülerinnenurteile.

Bewertung des Gruppenproduktes: Video 1

Name	Aspekt 1	Aspekt 2	Aspekt 3	Aspekt 4	Aspekt 5	Aspekt 6	Aspekt 7	Ø
Anke	4	2	3	3	2	0	4	2,57
Bente	6	7	5	6	4	5	9	6
Berit	8	5	5	6	6	5	8	6,14
Keziban	6	4	3	5	5	3	5	4,42
Mahassa	5	3	1	4		0	7	3,33
Meike	7	5	3	7	3	1	6	4,57
Merita	5	3	3	5	5	3	5	4,14
Pany	4	3	4	3	8	2	7	4,43
Stefanie	6	4	3	4	6	3	6	4,57
Sven	3	2	2	4	1	0	8	2,85
Yvonne	7	5	3	5	5	0	4	4,14
Namenlos	5	6	3		5	0	5	4
Namenlos	6	7	3	4	6	4	6	5,14
Namenlos	5	6	3	2	4	1	7	4
Namenlos	8	3	4	8	9	7	10	7 ↓
								4,49
Ø	5,67	4,33	3,2	4,71	4,93	2,67	6,47	←4,57
Note	4	5	5-	5+	5+	6+	4+	
Gesamtnote	5+							

Lehrerurteil nach teilnehmender Beobachtung: „befriedigend“

Bewertung des Gruppenproduktes: **Video 2**

Name	Aspekt 1	Aspekt 2	Aspekt 3	Aspekt 4	Aspekt 5	Aspekt 6	Aspekt 7	Ø
Anke	4	1	2	3	2	1	2	2,14
Bente		3		3	0	1	0	1,4
Berit	3	4	4	4	3	5	5	4
Keziban	5	3	4	5	6	3	4	4,29
Mahassa	5	4	2	3	3	1	6	3,43
Meike	3	4	3	4	4	0	4	3,14
Merita	6	5	4	5	4	4	5	4,71
Pany	5	3	4	3	5	4	4	4
Stefanie	6	4	6	6	5	3	4	4,86
Sven	5	6	5	5	4	0	10	5
Yvonne	2	3	5	5	2	0	4	3
Namenlos	5	4	6	5	4	3	2	4,14
Namenlos	3	2	3	3	1	2	1	2,14
Namenlos	5	4	4	4	3	0	5	3,57
Namenlos	7	7	3	3	3	0	5	4

Namenlos	4	6	3	5	6	4	7	5	↓
									3,68
Ø	4,53	3,94	3,87	4,13	3,44	1,94	4,25		←3,73
Note	5+	5	5	5	5-	6	5		
Gesamtnote	5								

Lehrerurteil nach teilnehmender Beobachtung: „befriedigend“

Bewertung des Gruppenproduktes: **Rollenspiel**

Name	Aspekt 1	Aspekt 2	Aspekt 3	Aspekt 4	Aspekt 5	Aspekt 6	Aspekt 7	Ø
Anke	5	5	5	4		7	8	5,67
Bente	7	7	9	4	7	1	5	5,71
Berit	8	7	8	7	6	6	7	7
Keziban	6	7	5	7	5	6	7	6,14
Mahassa	4	3	7	5	5	7	5	5,14
Meike	7	5	7	6	8	5	6	6,29
Merita	6	5	5	6	5	5	5	5,29
Pany	4	3	7	4	7	4	5	4,86
Stefanie	10	6	10	8	10	6	6	8
Sven	8	7	9	7	9	10	10	8,57
Yvonne	7	8	9	7	8	9	8	8
Namenlos	6	7	7	7	10	5	10	7,43
Namenlos	6	6	8	6	9	8	4	6,71
Namenlos	8	4	6	5	6	6	5	5,71
Namenlos	8	6	8	5	5	5	4	5,86
Namenlos	6	8	9	7	6	5	8	7
								↓
								6,46
Ø	6,63	5,88	7,44	5,94	7,07	5,94	6,44	←6,48
Note	4+	4	3	4	3-	4	4+	
Gesamtnote	4+							

Lehrerurteil nach teilnehmender Beobachtung: „sehr gut“

Bewertung des Gruppenproduktes: Diaserie

Name	Aspekt 1	Aspekt 2	Aspekt 3	Aspekt 4	Aspekt 5	Aspekt 6	Aspekt 7	Ø
Anke	2	2	-	1	3	1	2	1,83
Bente	7	3	3	4	4	1	2	3,43
Berit	1	1	1	1	1	1	1	1
Keziban	5	4	3	4	4	4	4	4
Mahassa	4	3	5	3	4	4	4	3,86
Meike	3	4	4	2	3	0	2	2,57
Merita	5	4	3	4	4	4	4	4
Pany	3	4	5	5	7	3	3	4,29
Stefanie	5	6	4	4	4	2	4	4,14
Sven	5	6	6	3	4	0	7	4,43
Yvonne	3	4	5	6	3	0	3	3,43
Namenlos	5	3	4	5	2	0	3	3,14
Namenlos	4	2	4	3	4	2	3	3,14
Namenlos	3	4	7	2	4	0	3	3,29
Namenlos	4	3	3	3	4	4	5	3,71

Namenlos	3	3	4	4	4	4	4	3,71 ↓
								3,37
Ø	3,63	4,03	3,54	3,63	2,03	3,46	3,43	←3,39
Note	5	5-	5	5-	5	6	5-	
Gesamtnote	5-							

Lehrerurteil nach teilnehmender Beobachtung: „ausreichend +“

Bewertung des Gruppenproduktes: **Broschüre**

Name	Aspekt 1	Aspekt 2	Aspekt 3	Aspekt 4	Aspekt 5	Aspekt 6	Aspekt 7	Ø
Bente	9	8	9	9	9	8	6	8,29
Berit	9	9	9	6	7	10	9	8,43
Keziban	8	8	10	10	9	9	9	9
Mahassa	8	10	9	7	9	9	10	8,86
Meike	5	9	6	5	7	7	9	6,86
Merita	8	9	8	8	8	9	9	8,43
Pany	7	10	9	4	10	9	6	7,86
Stefanie	8	6	10	10	10	10	5	8,43
Sven	6	6	6	5	10	8	4	6,43
Yvonne	9	8	8	9	8	8	7	8,14
Namenlos	5	5	5	4	5	6	4	4,86
Namenlos	7	7	8	4	6	7	10	7
Namenlos	4	2	3	2	3	4	6	3,43
Namenlos	9	8	8	9	8	10	9	8,71
Namenlos	8	5	6	5	8	6	4	6
Namenlos	6	6	6	5	10	8	4	7,38 ↓
								7,38
Ø	7,25	7,25	7,5	6,38	7,94	8	6,94	←7,32
Note	3	3	3	4+	3+	3+	3-	
Gesamtnote	3							

Lehrerurteil nach teilnehmender Beobachtung: „sehr gut“

3.6.1.4 Reflexion, Erfahrungen und Folgerungen

Lehrerinnen werden in ihrem Tun und Lassen im Unterricht von ihren subjektiven Theorien geleitet. Diese Theorien sind das Resultat ihres Theorie- und Erfahrungswissens. Sie liefern erfolgreiche Routinen, erweisen sich zuweilen aber auch als zu schwach, um bei eigenen Problemen oder Konflikten im beruflichen Umfeld hilfreich zu sein.

Kollegiale Zusammenarbeit in Projekten dieser Art kann bei der Revision von subjektiven Theorien helfen und als Veranstaltung kooperativer Lehrerfortbildung wertvolle Hilfe leisten. Methodisch sollten diese Veranstaltungen so angelegt sein, dass Erfahrungen möglich sind, durch die das Subjekt Einsichten und eigene Überzeugungen von Nützlichkeiten spezifischer Handlungsweisen gewinnen kann. Im Rahmen dieses Projektes waren diese Bedingungen er-

füllt. Denn die Realisierung der gemeinsamen Pläne mit allen seinen Unwägbarkeiten, Höhen und Tiefen vermittelte Betroffenheit und intensive Eindrücke von gelungenen und erfolglosen Unterrichtsszenierungen. So hatte der Erlebniswert großen Anteil am Ergebniswert dieser Arbeit.

Projekte dieser Art, mit der Absicht, Veränderungsprozesse im Lehrerinnenhandeln auszulösen, verlangen nach folgenden Bedingungen:

- Eine klare Aufgabe oder Anforderung an die Teilnehmerinnen,
- Transparenz und Klarheit über gemeinsame Absichten,
- positive Utopien und Visionen künftiger Berufs- und Lebenspraxis,
- Verbindlichkeit, Verlässlichkeit und Kontinuität in der gemeinsamen Arbeit,
- psychische Sicherheit und Vertrauen sowie Wohlbefinden aller Beteiligten,
- Bereitschaft und Fähigkeit zur Kommunikation und Kooperation,
- die Teilnehmer begreifen und respektieren sich als Experten in eigener Sache, sie halten sich mit schellen Bewertungen zurück,
- Verantwortlichkeit für Erfolge des Lernprozesses individualisieren, jeder hat Anteil am eigenen und dem Lernprozess der Gruppe.

Diese, den Erfolg begünstigenden Bedingungen waren in der Arbeitsgruppe weitgehend erfüllt.

Obwohl die Erwartungen an den Lernzuwachs der Schülerinnen nicht ganz erfüllt wurden, stellen wir fest, dass die Schülerinnen und wir gerne in dieser Klasse sind. Im Laufe des 1. Schuljahres hat sich eine akzeptable Klassengemeinschaft gebildet, die auch im außerschulischen Bereich fortgesetzt wird. Die Schülerinnen sind in der Regel bereit, in verschiedenen Konstellationen zusammenzuarbeiten. Lediglich eine Schülerin ist nicht voll integriert. Sie kam ca. ein halbes Jahr später in die Klasse und ist von den Leistungen her eher in das untere Drittel des Klassenspiegels einzuordnen. Sie verstärkt ihre Klassenposition, indem sie sich isoliert und äußerst wenig Kontakt zu den Klassenkameradinnen aufnimmt. Eine weitere Schülerin, die fast zeitgleich eingeschult wurde, ist mit einer der anderen Schülerinnen befreundet und kam dadurch problemlos in die Gruppe. Insgesamt ist die Klasse sehr aufgeschlossen, die Schülerinnen helfen sich stark untereinander und haben teilweise feste Freundschaften geschlossen, die auch in der Freizeit gepflegt werden.

Durch die häufigen selbständigen Arbeiten im Unterricht haben die Schülerinnen zunehmend Erfolgserlebnisse erfahren. Sie können z. T. konzentrierter arbeiten und sind in der Lage, sich ihre Arbeit einzuteilen. Konflikte zwischen den Schülerinnen werden ohne nennenswerte Dramatik in der Regel von der Klasse selbst gelöst. Gründe für Unterrichtsstörungen sind eher im außerschulischen Bereich zu suchen. Wohnortwechsel, private Beziehungsprobleme, Kfz-Führerscheinprüfungen, Erkrankungen, Konflikte im Ausbildungsbetrieb und Geldmangel sind nur einige der den Unterricht tangierenden Problembereiche, denen die Schülerinnen ausgesetzt sind. Die zu Beginn des Schuljahres aufgewandte Zeit zum gegenseitigen Kennenlernen sowie zum Abbau von Ängsten und Vorurteilen scheint Früchte zu tragen.

Bei einer Wiederholung dieser Unterrichtseinheit müssen allerdings noch mehr Übungs-, Anwendungs- und Sicherungsphasen vorgesehen werden. Es könnten weitere Lernschritte eingebaut werden, durch die das Beobachten und Wahrnehmen mit einer anschließenden mündlichen oder schriftlichen Auswertung geschult werden können. Videoaufzeichnungen von Rollenspielen oder Arbeitsphasen könnten den Erlebniswert von Unterricht für die Schülerinnen positiv vergrößern.

Aufgrund der vorgefundenen Lehr- und Lernsituation des neu entstandenen Klassenverbandes haben wir im Unterricht verstärkt Partner- bzw. Gruppenarbeit mit teilweise wechselnden Schülerinnen eingerichtet. Bei der Gruppenzusammensetzung haben wir berücksichtigt, dass jeweils leistungsstarke und leistungsschwache Schülerinnen in verschiedenen Gruppen zusammenarbeiten. Dies stieß nicht immer auf Zustimmung der Schülerinnen, hatte jedoch den entscheidenden Vorteil, dass die Leistungen aller für die Resultate der Gruppen bedeutsam wurden. Selbst als leistungsschwach eingeschätzte Schülerinnen lieferten überraschend gute Beiträge ab.

Im Verlaufe der Unterrichtseinheit verließen sechs Schülerinnen die Klasse ganz. Zwei Schülerinnen wechselten den Ausbildungsbetrieb und unterbrachen die Ausbildung auch in der Berufsschule zeitweise, kamen dann aber wieder zurück. Drei Schülerinnen wurden im Laufe des Jahres neu in die Klasse aufgenommen. Relativ lange Fehlzeiten einiger Schülerinnen behinderten die kontinuierliche Arbeit besonders bei Gruppenarbeiten. Um die dadurch bedingten Abhängigkeiten zu verringern und die Kontinuität der Arbeit nicht zu gefährden, wurden individuelle Arbeitsmappen (Handlungsprodukte als Resultat unterrichtlichen Tuns) und Protokollhefte über den Fortgang der Gruppenarbeit geführt.

Die während dieses Projektes gewonnen Erfahrungen mit dem handlungsorientierten Ansatz fassen wir zu folgenden Einsichten zusammen:

- Handlungsorientierter Unterricht verlangt Methodenvielfalt zum Erwerb von Handlungskompetenz. Auch das Gefühl, in einer Gruppe akzeptiertes Mitglied zu sein, schafft günstige Voraussetzungen für erfolgreiche Lernprozesse.
- Emotionalität in Lernprozessen ist nicht alles, aber ohne emotionales Wohlbefinden ist alles nichts!
- In (neuen) Lerngruppen sollte erst ein positives Lernklima entwickelt werden, indem der Versuch unternommen wird, aus der Vielfalt der Individuen eine Lerngruppe mit „Wirgefühl“ entstehen zu lassen. Handlungsorientierung im Team sollte mit Gruppenbildungsprozessen beginnen, um erfolgreich zur Entwicklung wichtiger Persönlichkeitsmerkmale beitragen zu können.
- Unterricht mit Friseurinnen ist immer Arbeit mit heterogenen Gruppen, diese Arbeit sollte ganzheitlich - wie die von Friseurinnen auszuführenden Aufgaben im Friseursalon - erfolgen. Eine Ausbildung, die ausschließlich auf Kenntnisse setzt, ist ein Torso. Fähigkeiten, Fertigkeiten und Handlungsweisen zusammengenommen machen die Qualifikation der Facharbeiterin aus.
- Die inhaltliche und methodische Arbeit in heterogenen Gruppen stützt sich auf Einsichten aus den durch die qualitative, unterrichtsbegleitende Forschungsarbeit gewonnenen Daten. Die eigentliche Bildungsarbeit verlangt eine effektive Lerngruppe, die es sehr umsichtig zu entwickeln und zu stabilisieren gilt. Schlüsselqualifikationen wie Kommunikationsfähigkeit, Selbstkompetenz und Sozialkompetenz, werden in heterogenen Gruppen durch Maßnahmen der Individualisierung und der Integration gefördert.

Zu den Maßnahmen der Individualisierung gehören:

- Vorbereitungen der Arbeitsbedingungen durch Sitzordnung und Ambiente.
- Vertrauensbildung durch Entspannung und Kommunikation.
- Vorbereitung individueller Erfolge durch differenzierte fachliche und methodische Aufgabenstellungen.
- Einzelstillarbeit zur Kompensation von Defiziten und Präparation für Gruppenarbeit.
- Partnerarbeit.
- Arbeit mit der Leittextmethode.

- Durch lern- und sozialpsychologische Differenzierung.
- Durch verbale und nonverbale Kommunikation.

Die Integration erfolgt durch Arbeit in effektiven Gruppen unter folgenden Bedingungen: Die Mitglieder effektiver Gruppen sind selbstständig im Denken und Handeln, leistungsfähig, leistungsbereit, konfliktfähig, kooperationsfähig. Die Zusammensetzung effektiver Gruppen ist heterogen, erfolgt nicht nach Sympathie, erfolgt nicht nach dem Zufallsprinzip, erfolgt nach Kompetenz, ist abhängig von der Aufgabenstellung. Weitere Regeln für effektive Gruppen sind: Jedes Gruppenmitglied hat eine Aufgabe, die Aufgabenbereiche sind abgesteckt; jedes Mitglied weiß, was der Andere kann und macht, die gemeinsame Zielsetzung ist bekannt, persönliche Standpunkte werden vertreten, Mehrheitsentscheidungen werden respektiert und mitgetragen, individuelle Leistungen werden gelobt, auf Erfolge wird hingewiesen, Störungen haben - gegenüber dem Unterrichtsplan - Vorrang.

Darüber hinaus bedeutet es: Heterogenität der Lerngruppe erfordert gleichzeitig Individualisierung und Heterogenisierung der Lernprozesse. Der individuelle Entwicklungsstand der Persönlichkeit sollte ermittelt werden. Beurteilungsmaßstab bzw. Orientierung für ein Qualitätsurteil ist der gewünschte Endzustand. Unterricht mit heterogenen Gruppen verlangt nach Wechsel zwischen Individualisierung und Integration.

Die Grundfunktionen des Lehrens sind: Ziele setzen, Lernvoraussetzungen feststellen, Motivieren, Vermittlung von Kenntnissen und Erfahrungen, Lernerfolg kontrollieren und bewerten. These: Lehrer sollten Manager unterschiedlich strukturierter Lernprozesse in einer Lerngruppe sein. Sie sollten ihre Verantwortung für das Individuum nicht an eine Arbeitsgruppe abzugeben versuchen.

Je nach Art der zu erlernenden Kompetenz und nach Art der aktuellen Lernvoraussetzungen der Lernenden sind die Lehr - Lern - Arrangements unterschiedlich zu akzentuieren. Die Betonung kann mit unterschiedlichem Gewicht auf Beobachten, Denken/Phantasieren, Sprechen oder Handhaben liegen. Methodisch aktive Aneignungsprozesse sollten bevorzugt werden, Aneignungsprozesse also, die möglichst verschiedene „Eingangskanäle“ bedienen. Methodenzuverlässigkeit zu entwickeln bedeutet, die Methoden zu praktizieren, darüber zu reflektieren und weniger darüber zu referieren.

Darüber hinaus gilt für den Unterricht, dass jede Gruppe heterogen ist! Der Weg ist nicht grundsätzlich das Ziel und die Methode sollte nicht Selbstzweck sein. Lehrer sind nicht für die Leistung ihrer Schüler, sondern in erster Linie für ihre eigene Leistung verantwortlich. In der Lerngruppe sollte das Bewusstsein über die Eigenverantwortlichkeit - von Gruppe und Individuum - für die Lernerfolge entwickelt werden.

Lernen lernen ist ein allgemeines Bildungsziel, ein aktiver Aneignungsprozess von Kompetenzen und es ist Absicht aufgabenorientierten Unterrichts. Ob diese Prozesse erfolgreich sind, ist auch von gelungener Individualisierung der Aneignungsbedingungen abhängig. Heterogene Lernvoraussetzungen können durch Methodenvielfalt im Unterricht differenziert angeglichen bzw. verbessert werden. Lernen lernen bedeutet u.a. Aneignen von Methoden und Techniken geistiger Arbeit. Diese Absicht sollte um die Dimensionen sozialkommunikativen Verhaltens (besser Handelns) erweitert werden.

Der Lernprozess selbst wird zum Gegenstand des Lernens. In der Schule beginnt er mit den Kulturtechniken (lesen, schreiben und rechnen) und endet bei den Methoden wissenschaftlichen Forschens. Beim Lernen sollte mit allen Sinnen gehandelt werden; das heißt, dass konkrete Probleme bzw. Aufgaben gelöst und dabei materielle oder immaterielle Lern - Handlungsprodukte gefertigt werden. Wer das Lernen gelernt hat, soll: über Methoden und Techniken geistiger Arbeit verfügen, um für sich selbständig Fakten, Daten, Regeln, Inhalte, Verfahren, Vorgänge usw. - ganz allgemein Informationen - zielgerichtet (d.h. problembezogen) beschaffen, aufbereiten und verarbeiten zu können; mit Hilfe sozialer Interaktionen (Kommunikationsprozesse) zu anderen Menschen Beziehungen aufbauen und gemeinsam mit Anderen Aufgaben und Probleme lösen können; die psychischen Bedingungen, die den Vorgang der gedächtnismäßigen Aufnahme, Speicherung und Wiedergabe von Informationen fördern bzw. behindern, erkennen und bei der Organisation des eigenen Lernprozesses rationell und produktiv anwenden können.²⁵⁵

3.7 Zur Beurteilung von Lernerfolgen

Der Unterricht selbst verlangt konzentrierte Präsenz der Lehrerin, um die individuellen Lernprozesse angemessen begleiten und evaluieren zu können. Eine Beurteilung der Resultate bildet den vorläufigen Abschluss und gleichzeitig den Beginn des anschließenden Lernprozesses. Der

²⁵⁵ Rainer, W. : Lernen lernen, 1981 S. 128

Zyklus Orientierung, Planung, Durchführung, Beurteilung sollte für eine längere Unterrichtseinheit ebenso wie für einzelne Unterrichtsstunden angewendet werden.

Bei der Beurteilung des Lernerfolges sollten drei Ebenen berücksichtigt werden:

- Die Ebene des Lernzuwachses, der Grad der Veränderung auf dem Weg vom Ist- zum Sollzustand.
- Die Ebene der Unterrichtseinheit. Gemessen durch standardisierte Leistungskontrollen an gesetzten Lernabsichten bzw. Lernzielen dieser Unterrichtseinheit.
- Die Ebene der Ausbildungsabschnittsprüfung. (Zwischen- und Gesellenprüfung) Gemessen an vorher festgelegten Anforderungsprofilen.

In einer Zeugnisordnung heißt es über den Zweck von Zeugnissen: „Die Zeugnisse dienen der Unterrichtung der Schüler und ihrer Erziehungsberechtigten sowie bei Berufsschülern auch der Unterrichtung der Auszubildenden. Sie dienen weiterhin bei Übergängen auf andere Schulen der Unterrichtung der aufnehmenden Schule und beim Eintritt in eine Berufstätigkeit der Unterrichtung des Arbeitgebers.“²⁵⁶ Fehltriteile beeinflussen das Meinungsbild über die Leistungsfähigkeit und Zuverlässigkeit der schulischen Dienstleistung und können weitreichende rechtliche und imagebildende Folgen für die Schule haben. Für die beurteilte Schülerin sind sie wichtige Begleiter auf der Suche nach Lebenschancen.

Bei der Leistungsbeurteilung sollen nicht immer Zensuren gefunden werden, es geht zunächst darum, Einsichten über Bedingungen zu gewinnen, die Lehrer und Schüler im Lehr- bzw. Lernprozess unterstützen können. Dadurch soll es ermöglicht werden:

- individuelle Stärken und Schwächen festzustellen;
- Schülerinnen zu motivieren, schon durch kleine Erfolge ihre Leistungen zu verbessern;
- Informationen darüber zu gewinnen, wie Schülerinnen zu effektiven Lerngruppen zusammengestellt werden können;
- die Effektivität der Lehr- und Lernmethoden, der Medien und der Gesamtqualität des Bildungsangebots mit seinen Absichten und Inhalten zu bewerten.

Lernleistung oder Lernerfolge zu beurteilen gehört immer noch zu den unbeliebten Aufgaben von Lehrerinnen. Lernfortschrittskontrollen oder Leistungsnachweise werden oft auf das unbe-

²⁵⁶ Zeugnisordnung Teil I, § 2 (2) Bremen den 20.09.1984

dingt notwendige Mindestmaß reduziert. Sie werden oft als zusätzliche Belastung empfunden: nach getaner Arbeit werden nur noch Kenntnisse abfragt. Der Unterricht, soweit er von der Lehrerin zu verantworten ist, wird nicht mehr beurteilt. Fähigkeiten, Fertigkeiten oder gar Handlungsweisen werden mit den üblichen Klassenarbeiten oder formalisierten Tests nicht erfasst. Allgemeine Erziehungsziele wie Kooperationsbereitschaft, Toleranz, Kommunikationsfähigkeit, Sozialkompetenz oder gar die emotionale Intelligenz werden in den Werturteilen der Zeugnisse nicht gespiegelt. Entsprechende Lernerfolge werden nicht bescheinigt. Derartige Ziele zu erreichen erscheint den Schülerinnen nicht attraktiv, denn entsprechende Handlungsweisen werden weder nachhaltig belohnt noch sanktioniert.

So finden sich in den Zeugnissen oft lediglich in Zahlen gefasste Aussagen über die Resultate von zwei Klassenarbeiten auf der Basis eines individuellen Anspruchs. Darüber hinaus ist die Objektivität einer Leistungsbeurteilung nicht gesichert, weil die Lehrerin auch über ihre eigene Leistung befinden muss. Werden Defizite verschleiert, wird die Glaubwürdigkeit dieser Zeugnisse bei den Abnehmern gefährdet.

Obwohl gerade die über die Fachkompetenz hinausgehenden Persönlichkeitsmerkmale für die Erfolge auf dem Arbeitsmarkt ausschlaggebend sein können, werden sie in der Unterrichtspraxis weder ernsthaft zu beschreiben versucht, noch werden sie gezielt gefördert. Zensuren in den Zeugnissen geben selten ein zureichendes Urteil ab, sondern sind – und das ist das eigentlich Fatale – subjektiv und oft nicht an bekannten konsensfähigen Maßstäben entwickelt worden. Zeugnissen sollte aber ein hoher Informationswert unterstellt werden können. Zumal hier Fachleute ein Urteil abgeben, für das sie sich auf Daten aus manchmal langjährigen Beurteilungszeiträumen stützen können.

Für einen aufgabenorientierten Unterricht sollten Standards - keine Normen - entwickelt werden, die zumindest sehr gute Leistungen in einem Arbeitsfeld beschreiben. Das sollte, orientiert an weitgehend allgemeingültigen Ansprüchen (Berufspädagogik, Verfassungen, Schulgesetze) durch die Fachkollegen einer Schule erfolgen, um darüber in Fachbereichskonferenzen und Zeugniskonferenzen zu beraten. Wenn die Erziehungs- und Bildungsabsichten über die Vermittlung von Kenntnissen hinaus gehen sollen, erfordert das auch geeignete Bewertungs- und Nachweismethoden. Muss der erreichte Leistungsstand einer Schülerin auch weiterhin auf eine Zahl zwischen 1 und 6 reduziert werden, so sollte die dazu verwendete Datenbasis verbessert werden. In einem Auswertungsbericht zu Modellversuchen über Verfahren zur Leistungsbeur-

teilung und Lernerfolgskontrolle heißt es: „Die der Schülerbeurteilung zugrunde liegende Einstellung und der Stil bestimmen das Curriculum; die tatsächlichen Werte eines Bildungssystems sind aus seinen Methoden der Schülerbeurteilung ersichtlich“.²⁵⁷

Durch einen derartigen Ansatz können nicht alle Bedenken hinsichtlich gerechter oder auch nur transparenter Beurteilung beseitigt werden. Ein unzulängliches Verfahren könnte aber verbessert werden. Zu diesem Zweck sollte bei den Betroffenen Einverständnis über das Anforderungsprofil im Berufsfeld Körperpflege und über die Ansprüche an „Jungfriseurinnen“, Meisterinnen und „Junglehrerinnen“ eingeholt werden.

Das Anforderungsprofil des Berufsfeldes Körperpflege beschreibt Kompetenzen und Handlungsweisen, die eine erfolgreiche Berufstätigkeit wahrscheinlich erscheinen lassen. Es nennt Beiträge von Berufsausbildung und Berufserziehung an der Persönlichkeitsbildung in diesem Berufsfeld. Ansprüche an die Leistungen der „Auszubildenden“ sollten aufeinander bezogen sein, weil sie sich in einer gemeinsamen Dienstleistungskette mit den Gliedern: Hochschule, Studienseminar, Berufsschule, Friseurunternehmen und Kunden befinden. In den Bildungsgängen unterscheiden sie sich im Niveau, wenig in der Sache. Differenzierungen ergeben sich aus der beruflichen Stellung innerhalb des Berufsfeldes Körperpflege.

Das Anforderungsprofil für das Berufsfeld Körperpflege sollte folgende Elemente enthalten: Haut- und Haarpflegekompetenz, Gestaltungskompetenz, Kommunikationskompetenz, Beratungskompetenz, kaufmännische und betriebswirtschaftliche Kompetenz, pädagogische Kompetenz, Lernkompetenz, administrative Kompetenz, Innovationskompetenz, Selbstkompetenz, Sozialkompetenz, Humankompetenz.

Beurteilungsarbeit in der Ausbildung muss so ernst genommen werden, wie sie während einer vollständigen Handlung bei einer friseurkosmetischen Dienstleistung gefordert wird. Durch Beurteilungen können Dienstleistungen in ihrem Wert erhalten oder verbessert werden. Ein neues, umfassenderes Verständnis von Lernleistung verlangt nach einem größeren Repertoire an Beurteilungsmethoden (siehe dazu auch Methoden der Bedingungsanalyse). Fortbildungen über neue Beurteilungsinstrumentarien sind – versteht man Unterricht auch als vollständige Handlung - ebenso wichtig wie jene Fortbildungsangebote, mit denen die inhaltlichen und un-

²⁵⁷ Modellversuch Nr. 26 – Vereinigtes Königreich – Schottland, Clydebank. Titel: Übergang von der Schule ins Berufsleben für leistungsschwache Schüler. In: European community Action programme Doc: 22WD84De, Brüssel, Sept. 1984

terrichtsmethodischen Kompetenzen auf den neuesten Stand gebracht werden sollen. Der aufgabenorientierte Unterricht bietet durch die Vielfalt und Vielzahl der von den Schülerinnen angefertigten Lernnachweise das Material für die Datenbasis einer zutreffenderen Beurteilung definierter Erwartungen. Resultate von Klassenarbeiten und von formalisierten Tests könnten durch die Arbeit an Schülerprofilen qualitativ verbessert werden.

Auf Lernfelder bezogene Schülerprofile haben im Zusammenwirken mit einem einfachen System individualbezogener Leistungsbeschreibungen eine ganze Reihe von Vorteilen:

- Sie ermöglichen es den Lehrerinnen, die verschiedenen Persönlichkeitsmerkmale der Schülerinnen zu beurteilen, die diese in einzelnen Arbeitsaufgaben innerhalb eines Lernfeldes während der Dauer des Bildungsganges erlernt und angewandt hatten, und die schon jeweils für diese Aufgaben beurteilt worden waren.
- Sie lassen sowohl Schülerinnen als auch Lehrerinnen erkennen, welche Aspekte eines jeden Arbeits- oder Lernaufgabenschrittes besonders wichtig sind. Darüber hinaus regen sie die Schülerinnen und Lehrerinnen an, über den Nutzen von über die einzelne Arbeitsaufgabe hinausreichenden allgemeinen Fähigkeiten nachzudenken.
- Sie entwickeln die Wahrnehmungsfähigkeit von Lehrerinnen für Lernprozesse weiter und regen dazu an, logische wie auch praktische Verknüpfungen zwischen den verschiedenen Aspekten des Bildungsprozesses herzustellen, so etwa für:
 - die Planung eines Bildungsangebots (Lehrplan, Projekt, Modul, UE)
 - die Art, wie die Lernende einen Bildungsgang erlebt
 - die Aufzeichnung von Lernergebnissen und ihre Bewertung
 - die Herstellung einer Leistungsübersicht zur Vorbereitung von Zeugniskonferenzen.
- Sie tragen zur „Automatisierung“ von schulinterner Fortbildung und zur Kooperation innerhalb des Kollegiums bei. Sie verringern die Gefahr, dass Urteile unreflektiert gefällt werden.

Fachkollegien werden in Anlehnung an allgemeine und ihre besonderen institutionellen Rahmenbedingungen eigene Profile entwickeln, die letztlich die Leistungsfähigkeit der Kollegien

kennzeichnen. Zur Verbesserung wird für das Lernfeld 7. „Kommunikation“²⁵⁸ folgendes Beispiel entwickelt. Es fordert die beteiligten Fachlehrer auf, Urteile über einvernehmlich formulierte Erwartungen zu finden und in Zeugniskonferenzen zu vertreten. Das mag dazu beitragen, den individuellen subjektiven Faktor bei Beurteilungen zu relativieren.

Schülerin: -----

Datum: -----

Lernfeld: Kommunikation

Kompetenzen	G	S	K	F	P	M	Sp	Gesamt
1. Zuhören								
2. Sprechen								
3. Lesen								
4. Schreiben								
5. Toleranz								
6. Einfühlungsvermögen								
7. Methoden								
8. Kenntnisse des nonverbalen Zeichensystems								
9. Anwendung des nonverbalen Zeichensystems								
10. Zusammenarbeit								
11. Selbstständigkeit								
12. Zuverlässigkeit								
Gesamtnote								

Legende: G = Gestalten; S = Sprachen, K = Kommunikation, F = Fachtheorie, P = Politik, M = Mathematik, Sp = Sport (Fächer der geltenden Stundentafel in Bremen)

Abbildung 32 Beurteilungsraster Kommunikationskompetenz

Über die Anzahl, die Art und die Merkmale der Kompetenzen muss in dem Kollegium Einverständnis erzielt werden. Sieht sich eine Fachlehrerin aus überzeugenden inhaltlichen Gründen außerstande, zu einzelnen Kompetenzen Urteile abzugeben, gelten nur die eingegangenen Bewertungen. Sollen einzelne Kompetenzen eine besondere Gewichtung im Gesamturteil erhalten, können Multiplikatoren eingesetzt werden.

Der Inhalt der individuellen Schülerprofile variiert von Lernfeld zu Lernfeld, aber im allgemeinen halten sie folgendes fest:

²⁵⁸ Siehe Kapitel 4

- fächerbezogene Leistungen der Schülerinnen
- kognitive Fähigkeiten, etwa in den Kulturtechniken lesen, schreiben, rechnen und kommunizieren
- praktische Fertigkeiten, z. B. die für den Umgang mit Werkzeugen und Geräten erforderlichen physischen Leistungen oder die für die Planung, Durchführung und Bewertung von gelösten Aufgaben notwendigen praktischen Fertigkeiten
- persönliche Qualitäten und soziale Fähigkeiten, wie beispielsweise regelmäßige Teilnahme und Pünktlichkeit, Zuverlässigkeit, angemessene Umgangsformen, die Fähigkeit zur Gruppenarbeit, Initiative, Kreativität, Führungsqualitäten und Selbstvertrauen.

Die Merkmale für die Bestnote der o.a. Kompetenzen könnten beispielsweise so lauten:

Kompetenzen	Merkmale
1. Zuhören	Kann aufmerksam zuhören und auf das Gehörte sachgerecht reagieren.
2. Sprechen	Kann Sachverhalte flüssig, verständlich und überzeugend darlegen.
3. Lesen	Kann die vorgelegten Texte verstehen, wenn die zugrunde liegenden Gedanken konkret formuliert werden.
4. Schreiben	Kann einen klar verständlichen, formgerechten Text (Aufsatz, Bericht, Brief) fehlerfrei schreiben.
5. Toleranz	Kann auf Bewertungen, die sie nicht teilt, reagieren, ohne andere Menschen zu verletzen.
6. Einfühlungsvermögen	Ist bereit und in der Lage, auf besondere Probleme anderer Menschen helfend einzugehen. Verhält sich taktvoll im Umgang mit Menschen.
7. Methoden	Beherrscht Methoden zur Gewinnung, Aufbereitung und Sicherung von Informationen.
8. Kenntnisse des nonverbalen Zeichensystems	Kennt wesentliche Teile des von Menschen verwendeten nichtsprachlichen Zeichensystems mit seinen denkbaren Interpretationsmöglichkeiten.
9. Anwendung des nonverbalen Zeichensystems	Ist bereit und in der Lage, nichtsprachliche Zeichensysteme bewusst und erfolgreich im Hinblick auf weitgehend akzeptierte Absichten einzusetzen.
10. Zusammenarbeit	Ist bereit und in der Lage, mit Anderen zusammenzuarbeiten um ein gemeinsames Ziel so erfolgreich wie möglich zu erreichen. Dabei stellt sie ihre Möglichkeiten in den Dienst der gemeinsamen Sache.
11. Selbständigkeit	Ist bereit und in der Lage, die gegebenen Lernaufgaben selbständig, konzentriert und in angemessener Zeit erfolgreich zu lösen.
12. Zuverlässigkeit	Hält Absprachen, Regeln und Umgangsformen ein.

Abbildung 33 Merkmale für die Bestnote zur Kommunikationskompetenz

Obwohl die Arbeit an den Kriterien für die schuleigenen Schülerprofile zunächst erheblichen Zeitaufwand erfordern, verspricht die Arbeit einen deutlichen Qualitätssprung bei der beruf-

spädagogischen Dienstleistung. Je vertrauter die Lehrerinnen damit werden, desto mehr tritt das Zeitproblem in den Hintergrund.

Die Beurteilung könnte in einer Klassenliste nach folgendem Muster erfasst werden.

Klasse:

Datum:

Name	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7	K8	K9	K10	K11	K12	Ø

K = Kompetenz

Mit der Beurteilung von Lernerfolgen werden Lernveranstaltungen beendet. Die Resultate gehen als Bestandteil von Bedingungsanalysen erneut in die Vorbereitungen zu Folgemaßnahmen ein. In dem Regelsystem vollständiger Handlungen stellt die Beurteilung zugleich ein Ende und einen Anfang dar. Fehlrteile haben unterschiedliche Tragweite. Sie können zu kleinen Konflikten zwischen Lehrer und Schüler oder zu Fehlentwicklungen ganzer Bildungsgänge führen.

Personen, die wegen ihrer beruflichen Qualifikationen auf dem Arbeitsmarkt nachgefragt werden, können ihr Selbstwertgefühl und ihre Einkommen steigern. Sie sind in der Lage, den Unterhalt für sich und eventuell auch für andere Personen aufzubringen. Probleme der sozialen Akzeptanz und Konflikte am Arbeitsplatz könnten verringert werden. Eine Berufsdidaktik, die sich ansatzweise der Aufgabenorientierung verschreibt, könnte dazu beitragen, einen Teil der Probleme zu verringern, die zur Zeit in diesem Berufsfeld zu lösen sind. Aufgabenorientierung bringt Vorteile für Lehrerinnen und Schülerinnen und eröffnet günstige Perspektiven für die künftige Ausbildungspraxis. Die Hauptvorteile sind:

- Weniger Motivationsprobleme im Unterricht wegen persönlicher Betroffenheit der Schüler
- Geringere Beharrungstendenzen bei institutionalisierten Aus-Bildungsabsichten
- Innovationsdruck
- Gezielte Berufseinstiegsvorbereitung
- Förderung der Erwerbsfähigkeit
- Gesundheitsprophylaxe für Lehrerinnen wegen angenehmerem Lernklima in der Klasse
- Verbessert das Urteilsvermögen.

An die Berufspädagogik für das Berufsfeld Körperpflege gehen dazu folgende Forderungen:

- Die Ausbildungsabsichten an den Aufgaben der Erwerbstätigen orientieren.

- Standpunkte beziehen und Orientierungen anbieten.
- Die Sozialwissenschaften im Berufsfeld Körperpflege stärker gewichten.
- Lernprozessorientierung geht vor Lehrprozessorientierung.

In dem folgenden Kapitel wird auf der Grundlage o.a. Ausführungen ein Lehrplanentwurf für den Berufsschulunterricht in Friseurklassen vorgelegt. Damit wird ein Versuch unternommen, berufsdidaktische Ansätze auch für allgemeinbildende Fächer fruchtbar zu machen.

4. Lehrplanentwurf für einen aufgabenorientierten Berufsschulunterricht im Berufsfeld Körperpflege (Friseurin / Friseur)

Der Lehrplanentwurf stützt sich auf breiten Konsens des Fachkollegiums an den bremischen Berufsschulen mit Friseurklassen. Alle drei Fachkollegien des Berufsfeldes Körperpflege waren durch je einen Vertreter an der Diskussion der Vorlagen beteiligt. Auch die jeweiligen Fachkonferenzen waren vor Beschlussfassung des Entwurfes in die Diskussion einbezogen.

Die Vorgaben des KMK- Rahmenlehrplanes sind ohne Abstriche in den vorliegenden Lehrplanentwurf eingegangen. Der Lehrplanausschuss hat jedoch von ihm identifizierte Defizite bearbeitet und einige, durch bremische Gesetze und Verordnungen vorgegebene Ergänzungen vorgenommen. Der KMK - Rahmenlehrplan gibt die Anzahl der Unterrichtsstunden in den Lehrjahren an. Dabei erfolgt eine berufspädagogisch fragwürdige Aufteilung der Lerngebiete und Themen auf zum Teil drei Lehrjahre. Abgesehen davon, dass der bundeseinheitliche Ausbildungsrahmenplan in der betrieblichen Ausbildungspraxis so gut wie keine Bedeutung hat, ist eine inhaltliche und zeitliche Abstimmung mit dem Berufsschulunterricht auch erst unter Berücksichtigung der jeweiligen Bedingungen an den betroffenen Berufsschulen sinnvoll möglich.

Wir haben die - in den von uns ausgemachten Lernfeldern - empfohlenen Themen den berufsbezogenen Fächern (Fachtheorie, Gestaltung, Fachmathematik) der von den Schulkonferenzen beschlossenen Stundentafel zugeordnet. Die Lernfelder des Friseurgewerbes haben wir daraufhin untersucht, wie den Forderungen des § 25 Abs. 1(Schulgesetz)²⁵⁹ nach beruflichem Bezug in den allgemeinbildenden Fächern entsprochen werden kann. Kolleginnen und Kollegen mit geringerer Affinität zum Friseurgewerbe, die im berufsübergreifenden Lernbereich (Kommunikation, Sprachen Politik, Sport) unterrichten, haben dadurch eine berufsdidaktisch begründete (und bisher vermisste) Orientierungsmöglichkeit für ihre Unterrichtsgestaltung.

Nachdem wir uns gegen die unkritische Übernahme der KMK- Vorgaben entschieden haben, sahen wir uns aufgefordert, für den bremischen Lehrplan einvernehmlich als sinnvoll angesehene Änderungen vorzunehmen. So ist es zwischen den bremischen Fachkollegien unstrittig, dass die Themenbereiche „Haarschneiden“, „Farbverändernde Haarbehandlungen“ und „Formverän-

²⁵⁹ Diese Forderungen wurden auch im KMK - Rahmenlehrplan unter Ziffer II, Abs.2, zweiter Satz ausdrücklich formuliert.

dernde Haarbehandlungen“ keine eigenständigen Lerngebiete darstellen, sondern eng aufeinander bezogen im Lernfeld Frisurengestaltung aufgehen. Auch die Zeitrichtwerte des KMK – Rahmenlehrplans haben wir aus berufspädagogischen Erwägungen heraus nicht akzeptiert.

Durch den berufsdidaktischen Ansatz wird der Versuch unternommen, die Vorstellungen des KMK - Rahmenlehrplans zu realisieren ohne deren Schwächen zu übernehmen. Unter Teil II wird die Vermittlung von Berufsfähigkeit gefordert. Fachkompetenz ist dabei nur eine von vielen notwendigen Kompetenzen beruflicher Qualifikation. Zudem ist der Friseurberuf nicht auf ein Fach und damit auf eine Fachdidaktik zu reduzieren. Auch unter Teil III heißt es im KMK - Rahmenlehrplan: „Lernen in der Berufsschule vollzieht sich grundsätzlich in Beziehung auf konkretes, berufliches Handeln“

Die 13 Wochenstunden der Stundentafel gelten - gemäß „Richtlinie über die Rahmenstundentafel für die Bildungsgänge der Berufsschule im Lande Bremen, vom 03.01.1996“ - als Maximalwert, der im Berufsfeld Körperpflege an keiner Schule des Landes Bremen erreicht wird. (Z.Z in: Bremerhaven 9 Std., Huchting 10 Std., Blumenthal 10 Std.) Eine Planung mit 13 Stunden ist deshalb exemplarisch und wird an die Bedingungen der jeweiligen Schule angepasst. In den berufsbezogenen Fächern und in dem Wahlpflichtbereich haben wir den Stundenrahmen voll ausgeschöpft. Die Fächer des berufsübergreifenden Lernbereichs müssen durch die jeweiligen Fachdidaktiker noch aufgefüllt werden.

Die Zeitrichtwerte für die fünf Lerngebiete des KMK- Rahmenlehrplans sind von dem gesamten Fachkollegium einhellig abgelehnt worden. Für unseren Lehrplanentwurf haben wir von einer zeitlichen Zuordnung der Absichten auf Ausbildungshalbjahre abgesehen, weil die tatsächliche Stoffverteilung in den jeweiligen Fachberatungen erfolgt, nachdem die personellen Ressourcen und die realen Stundenkontingente der Schulen bekannt sind, das Programm der überbetrieblichen Ausbildungsgänge verabredet und die Prüfungsaufgaben mit den autonomen Prüfungskommissionen der Handwerkskammer abgestimmt worden sind. Im Lehrplan hat eine zeitliche Zuordnung der Absichten auf Schulhalbjahre deshalb erfahrungsgemäß keinen praktischen Wert.

Hauptaufgabe und Dienstleistung des Friseurgewerbes ist es, durch pflegende und gestalterische Maßnahmen das Erscheinungsbild von Menschen im Hinblick auf deren Absichten zu gestalten. Durch pflegende und gestalterische Maßnahmen werden Signale zur visuellen Kommu-

nikation gesetzt. Den Kunden von Friseurinnen geht es nicht in erster Linie um die handwerkliche Leistung der Frisurengestaltung und der dekorativen Hautkosmetik. In ihren jeweiligen sozialen Bezügen steht der kommunikative Nutzen des äußeren Erscheinungsbildes im Mittelpunkt ihres Interesses. In den berufsbezogenen Fächern Fachtheorie und Gestalten stehen die Kundenmotive Verschönerung und Beratung im Vordergrund der didaktischen Absichten im Unterricht. Das Dienstleistungsinteresse von Friseurinnen verlangt ein hohes Maß an verbaler und nonverbaler Kommunikationskompetenz. Die Entwicklung von Beratungskompetenz zieht sich deshalb wie ein roter Faden durch alle berufsbezogenen Themenbereiche des von uns vorgelegten Lehrplanentwurfes. Kommunikationskompetenz im Wahlpflichtbereich weiterzuentwickeln bietet für ausgebildete Friseurinnen, die Chance auch in anderen, berufsnahen Erwerbstätigkeiten ihren Lebensunterhalt zu verdienen. Damit könnte die – z. Z. noch geringe und in Berufsbildungsberichten der Bundesregierung beklagten - Verwertbarkeit der beruflichen Qualifikation außerhalb des Friseurgewerbes gesteigert werden.

Wir haben uns nicht von traditionellen Fächern, sondern von den wesentlichen Aufgabenstellungen für die Erwerbstätigen im Berufsfeld Körperpflege leiten lassen. Wir haben die Lernfelder mit ihren Themenbereichen, Themen und Ausbildungsabsichten beschrieben und dann erst eine Themenzuweisung für die in der geltenden Stundentafel vorgesehenen Fächer vorgenommen. Wir weisen darauf hin, dass die Schulen auch andere Möglichkeiten der kollegialen Aufgabenteilung in fächerübergreifenden Projekten und Modulen haben. Ein aufgabenbezogenes und fächerübergreifendes Lernen ist in vielen Fällen direkt ausgewiesen. Projektorientiertes Arbeiten ist durch unsere Vorgehensweise deutlich begünstigt, weil die von den verschiedenen Fachkollegen beizutragenden Themen aufgeführt sind.

In die Entwicklung der Lernfelder für den Berufsschulunterricht sind die Lerngebiete der friseurberuflichen Praxis, die Handlungsfelder des Lehrerinnenberufes, Forderungen der Berufspädagogik und die Vorgaben der Ordnungsmittel eingeflossen. Dadurch wurde der Versuch unternommen, der funktionalistischen Verengung auf die Berufspraxis zu begegnen. Berufsausbildung wird hier exemplarisch zur Förderung von Erwerbsfähigkeit gesehen.

**Lernfelder in der beruflichen Bildung
am Beispiel
Berufsfeld (11) Körperpflege**

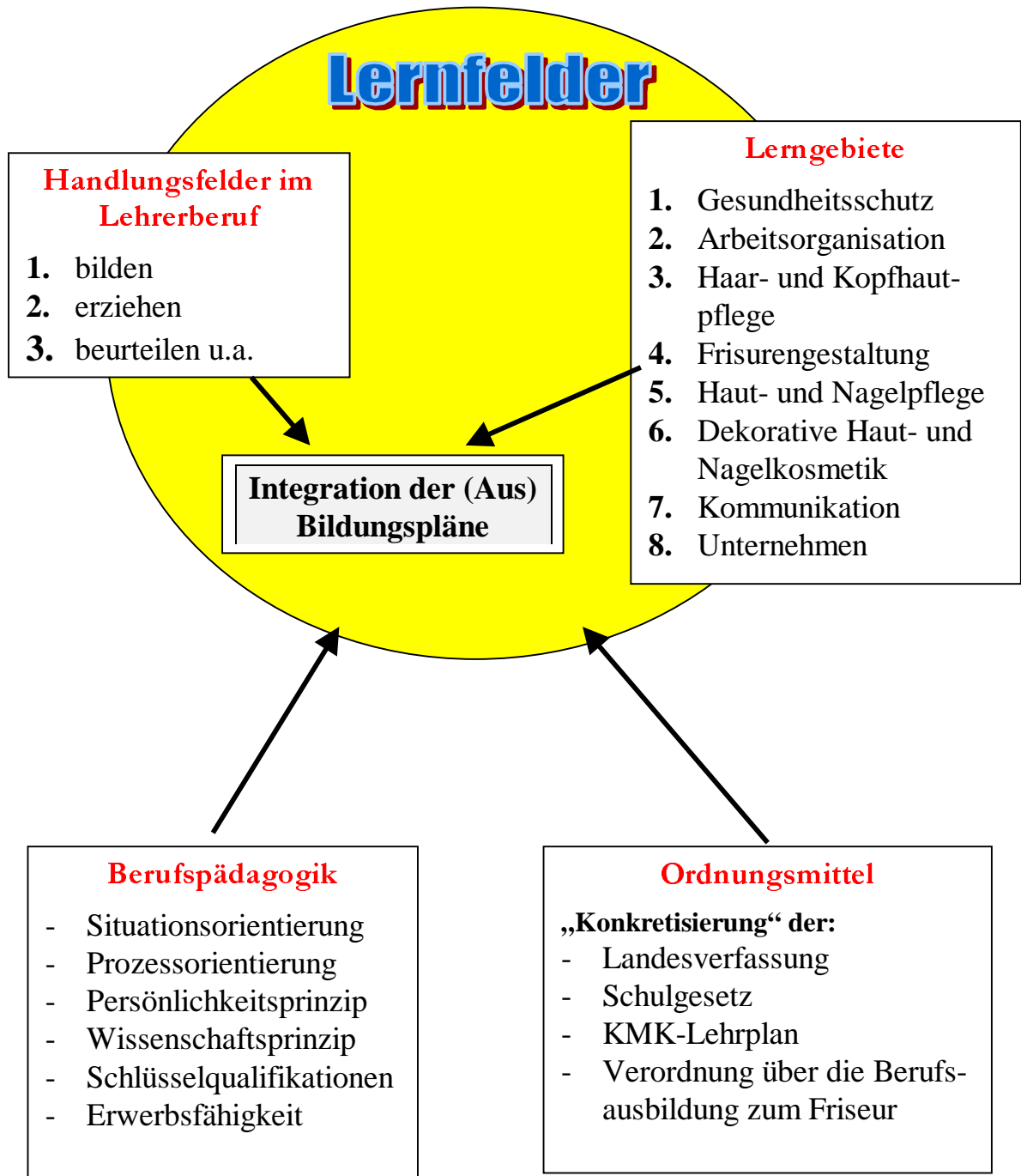


Abbildung 34 Lernfeldentwicklung für den Berufsschulunterricht im Berufsfeld Körperpflege.

4.1 Allgemeine und didaktische Vorbemerkungen²⁶⁰ Teil I bis III

„Der Rahmenlehrplan für den berufsbezogenen Unterricht der Berufsschule ist durch die ständige Konferenz der Kultusminister und -senatoren der Länder (KMK) beschlossen worden. Der Rahmenlehrplan ist mit der entsprechenden Ausbildungsordnung des Bundes (erlassen vom Bundesministerium für Wirtschaft oder dem sonst zuständigen Fachministerium im Einvernehmen mit dem Bundesministerium für Bildung, Wissenschaft, Forschung und Technologie) abgestimmt. Das Abstimmungsverfahren ist durch das "Gemeinsame Ergebnisprotokoll vom 30. Mai 1972" geregelt.

Der Rahmenlehrplan baut grundsätzlich auf dem Hauptschulabschluss auf und beschreibt Mindestanforderungen.

Der Rahmenlehrplan ist bei zugeordneten Berufen in eine berufsfeldbreite Grundbildung und eine darauf aufbauende Fachbildung gegliedert.

Auf der Grundlage der Ausbildungsordnung und des Rahmenlehrplans, die Ziele und Inhalte der Berufsausbildung regeln, werden die Abschlussqualifikationen in einem anerkannten Ausbildungsberuf sowie - in Verbindung mit Unterricht in weiteren Fächern - der Abschluss der Berufsschule vermittelt. Damit werden wesentliche Voraussetzungen für eine qualifizierte Beschäftigung sowie für den Eintritt in schulische und berufliche Fort- und Weiterbildungsgänge geschaffen.

Der Rahmenlehrplan enthält keine methodischen Vorgaben für den Unterricht. Selbständiges und verantwortungsbewusstes Denken und Handeln wird vorzugsweise in solchen Unterrichtsformen vermittelt, in denen es Teil des methodischen Gesamtkonzeptes ist. Dabei kann grundsätzlich jedes methodische Vorgehen zur Erreichung dieses Zieles beitragen; Methoden, welche die Handlungskompetenz unmittelbar fördern, sind besonders geeignet und sollten deshalb in der Unterrichtsgestaltung angemessen berücksichtigt werden.

Die Länder übernehmen den Rahmenlehrplan unmittelbar oder setzen ihn in eigene Lehrpläne um. Im zweiten Fall achten sie darauf, dass das im Rahmenlehrplan berücksichtigte Ergebnis

der fachlichen und zeitlichen Abstimmung mit der jeweiligen Ausbildungsordnung erhalten bleibt.

Teil II: Bildungsauftrag der Berufsschule

Die Berufsschule und die Ausbildungsbetriebe erfüllen in der dualen Berufsausbildung einen gemeinsamen Bildungsauftrag.

Die Berufsschule ist dabei ein eigenständiger Lernort. Sie arbeitet als gleichberechtigter Partner mit den anderen an der Berufsausbildung Beteiligten zusammen. Sie hat die Aufgabe, den Schülerinnen und Schülern berufliche und allgemeine Lerninhalte unter besonderer Berücksichtigung der Anforderungen der Berufsausbildung zu vermitteln.

Die Berufsschule hat eine berufliche Grund- und Fachbildung zum Ziel und erweitert die vorher erworbene allgemeine Bildung. Damit will sie zur Erfüllung der Aufgaben im Beruf sowie zur Mitgestaltung der Arbeitswelt und Gesellschaft in sozialer und ökologischer Verantwortung befähigen. Sie richtet sich dabei nach den für diese Schulart geltenden Regelungen der Schulgesetze der Länder. Insbesondere der berufsbezogene Unterricht orientiert sich außerdem an den für jeden einzelnen staatlich anerkannten Ausbildungsberuf bundeseinheitlich erlassenen Berufsordnungsmitteln:

Rahmenlehrplan der Ständigen Konferenz der Kultusminister und -senatoren der Länder (KMK). Ausbildungsordnungen des Bundes für die betriebliche Ausbildung.

Nach der Rahmenvereinbarung über die Berufsschule (Beschluss der Kultusministerkonferenz vom 15. März 1991) hat die Berufsschule zum Ziel, eine Berufsfähigkeit zu vermitteln, die Fachkompetenz mit allgemeinen Fähigkeiten humaner und sozialer Art verbindet, berufliche Flexibilität zur Bewältigung der sich wandelnden Anforderungen in Arbeitswelt und Gesellschaft auch im Hinblick auf das Zusammenwachsen Europas zu entwickeln; die Bereitschaft zur beruflichen Fort- und Weiterbildung zu wecken; die Fähigkeit und Bereitschaft zu fördern, bei der individuellen Lebensgestaltung und im öffentlichen Leben verantwortungsbewusst zu handeln.

²⁶⁰ Die Teile I bis III sind wörtlich dem KMK-Rahmenlehrplan für den Ausbildungsberuf Friseur/Friseurin vom 21.11.96 entnommen. Dieser Text ist hier wegen besserer Lesbarkeit der Arbeit eingefügt worden, obwohl der KMK-Rahmenlehrplan zu den Anlagen gehört.

Zum Erreichen dieses Zieles muss die Berufsschule den Unterricht an einer für ihre Aufgabe spezifischen Pädagogik ausrichten, die Handlungsorientierung betont; unter Berücksichtigung notwendiger beruflicher Spezialisierung berufs- und berufsfeldübergreifende Qualifikationen vermitteln; ein differenziertes und flexibles Bildungsangebot gewährleisten, um unterschiedlichen Fähigkeiten und Begabungen sowie den jeweiligen Erfordernissen der Arbeitswelt und Gesellschaft gerecht zu werden; im Rahmen ihrer Möglichkeiten Behinderte und Benachteiligte umfassend stützen und fördern; auf die mit der Berufsausübung und privater Lebensführung verbundenen Umweltbedrohungen und Unfallgefahren hinweisen und Möglichkeiten zu ihrer Vermeidung bzw. Verminderung aufzeigen.

Die Berufsschule soll darüber hinaus im allgemeinen Unterricht und soweit es im Rahmen des berufsbezogenen Unterrichts möglich ist, auf Kernprobleme unserer Zeit wie z. B. Arbeit und Arbeitslosigkeit, friedliches Zusammenleben von Menschen, Völkern und Kulturen in einer Welt unter Wahrung kultureller Identität, Erhaltung der natürlichen Lebensgrundlagen, sowie Gewährleistung der Menschenrechte eingehen.

Die aufgeführten Ziele sind auf die Entwicklung von Handlungskompetenz gerichtet. Diese wird hier verstanden als die Bereitschaft und Fähigkeit des einzelnen, sich in gesellschaftlichen, beruflichen und privaten Situationen sachgerecht, durchdacht sowie individuell und sozial verantwortlich zu verhalten.

Handlungskompetenz entfaltet sich in Dimensionen von Fachkompetenz, Humankompetenz (Personalkompetenz) und Sozialkompetenz.

Fachkompetenz bezeichnet die Bereitschaft und Fähigkeit, auf der Grundlage fachlichen Wissens und Könnens Aufgaben und Probleme zielorientiert, sachgerecht, methodengeleitet und selbständig zu lösen sowie das Ergebnis zu beurteilen.

Humankompetenz (Personalkompetenz) bezeichnet die Bereitschaft und Fähigkeit, als individuelle Persönlichkeit die Entwicklungschancen, Anforderungen und Einschränkungen in Familie, Beruf und öffentlichem Leben zu klären, zu durchdenken und zu beurteilen, eigene Begabungen zu entfalten sowie Lebenspläne zu fassen und fortzuentwickeln. Sie umfasst personale Eigenschaften wie Selbständigkeit, Kritikfähigkeit, Selbstvertrauen, Zuverlässigkeit, Verant-

wortungs- und Pflichtbewusstsein. Zu ihr gehören insbesondere auch das Entwickeln durchdachter Wertvorstellungen und die selbstbestimmte Bindung an Werte.

Sozialkompetenz bezeichnet die Bereitschaft und Fähigkeit, soziale Beziehungen zu leben und zu gestalten, Zuwendungen und Spannungen zu erfassen, zu verstehen sowie sich mit anderen rational und verantwortungsbewusst auseinander zusetzen und zu verständigen. Hierzu gehört insbesondere auch das Entwickeln sozialer Verantwortung und Solidarität.

Methoden- und Lernkompetenz erwächst aus einer ausgewogenen Entwicklung dieser drei Dimensionen.

Kompetenz bezeichnet den Lernerfolg in bezug auf den einzelnen Lernenden und seine Befähigung zu eigenem Handeln in privaten, beruflichen und gesellschaftlichen Situationen. Demgegenüber wird unter **Qualifikation** der Lernerfolg in bezug auf die Verwertbarkeit, d. h. aus der Sicht der Nachfrage in privaten, beruflichen und gesellschaftlichen Situationen, verstanden (vgl. Deutscher Bildungsrat, Empfehlungen der Bildungskommission zur Neuordnung der Sekundarstufe II).

Teil III: Didaktische Grundsätze

Die Zielsetzung der Berufsausbildung erfordert es, den Unterricht an einer auf die Aufgaben der Berufsschule zugeschnittenen Pädagogik auszurichten, die Handlungsorientierung betont und junge Menschen zu selbständigem Planen, Durchführen und Beurteilen von Arbeitsaufgaben im Rahmen ihrer Berufstätigkeit befähigt.

Lernen in der Berufsschule vollzieht sich grundsätzlich in Beziehung auf konkretes, berufliches Handeln sowie in vielfältigen gedanklichen Operationen, auch gedanklichem Nachvollziehen von Handlungen anderer. Dieses Lernen ist vor allem an die Reflexion der Vollzüge des Handelns (des Handlungsplans, des Ablaufs, der Ergebnisse) gebunden. Mit dieser gedanklichen Durchdringung beruflicher Arbeit werden die Voraussetzungen geschaffen für das Lernen in und aus der Arbeit. Dieses bedeutet für den Rahmenlehrplan, dass die Beschreibung der Lernziele und die Auswahl der Lerninhalte berufsbezogen erfolgt.

Auf der Grundlage lerntheoretischer und didaktischer Erkenntnisse werden in einem pragmatischen Ansatz für die Gestaltung handlungsorientierten Unterrichts folgende Orientierungs-

punkte genannt: Didaktische Bezugspunkte sind Situationen, die für die Berufsausübung bedeutsam sind (Lernen für Handeln): den Ausgangspunkt des Lernens bilden Handlungen, möglichst selbst ausgeführt oder aber gedanklich nachvollzogen (Lernen durch Handeln).

Handlungen müssen von den Lernenden möglichst selbständig geplant, durchgeführt, überprüft, ggf. korrigiert und schließlich bewertet werden. Handlungen sollten ein ganzheitliches Erfassen der beruflichen Wirklichkeit fördern, z. B. technische, sicherheitstechnische, ökonomische, rechtliche, ökologische, soziale Aspekte einbeziehen. Handlungen müssen in die Erfahrungen der Lernenden integriert und in bezug auf ihre gesellschaftlichen Auswirkungen reflektiert werden. Handlungen sollen auch soziale Prozesse, z. B. der Interessenerklärung oder der Konfliktbewältigung, einbeziehen.

Handlungsorientierter Unterricht ist ein didaktisches Konzept, das fach- und handlungssystematische Strukturen miteinander verschränkt. Es lässt sich durch unterschiedliche Methoden verwirklichen.

Das Unterrichtsangebot der Berufsschule richtet sich an Jugendliche und Erwachsene, die sich nach Vorbildung, kulturellem Hintergrund und Erfahrungen aus den Ausbildungsbetrieben unterscheiden. Die Berufsschule kann ihren Bildungsauftrag nur erfüllen, wenn sie diese Unterschiede beachtet und Schülerinnen und Schüler - auch benachteiligte oder besonders begabte - ihren individuellen Möglichkeiten entsprechend fördert.“

4.2 Berufsbezogene Vorbemerkungen (Teil IV)

Der Lehrplan orientiert sich an der Berufspraxis des Friseurgewerbes und an den Bildungs- und Erziehungszielen in:

- Grundgesetz der Bundesrepublik Deutschland
- Bremer Landesverfassung
- Bremischen Schulgesetz, Stand 20.12.1994
- der Verordnung über die Berufsausbildung zum Friseur / zur Friseurin, vom 21.01.1997, BGBl. Nr.4
- dem Rahmenlehrplan für den Ausbildungsberuf Friseur / Friseurin. KMK vom 21.11.1996
- dem Ausbildungsplan (gem.§6 der Verordnung über die Berufsausbildung zum Friseur /zur Friseurin vom 21.01.1997)

- dem Beschluss der KMK vom 18.05.1984 über die „Elemente für den Unterricht der Berufsschule im Bereich Wirtschafts- und Sozialkunde gewerblich - technischer Ausbildungsberufe“
- der Verordnung über die Ausbildung in den Bildungsgängen der Berufsschule (Brem.GBl. Nr. 33 vom 29.07.1997)
- der Stundentafel für den Ausbildungsberuf Friseur/in des Landes Bremen, vom 01.08.1996.

Friseurinnen und Friseure bieten Dienstleistungen zur Steigerung des individuellen Wohlbefindens ihrer Kunden auf den Gebieten Schönheit, Beratung und Kontakt an. Ihre Qualifikation muss zur Dienstleistung am Menschen und zur Vermarktung der Angebote im Rahmen eines Wirtschaftsunternehmens befähigen. Dies erfordert umfassende Handlungskompetenzen (vgl. KMK-Rahmenlehrplan I u. II), bei deren Erwerb die Elemente einer vollständigen Handlung, das sind Orientierung, Planung, Durchführung und Beurteilung, nicht schematisch in strenger Reihenfolge angewendet werden, sondern in jeder Phase der Handlung neu überdacht werden müssen, um hohe Qualitätsstandards der Dienstleistung zu gewährleisten..

Ausdrucksmöglichkeiten der visuellen Kommunikation stehen unter dem Einfluss des sozialen Wandels, der unterschiedlichen Szenen und modischen Trends. Zum Erscheinungsbild einer Person wird mit Hilfe friseurkosmetischer Dienstleistung so beizutragen versucht, dass die kommunikative Absicht des Individuums unterstützt wird. Die Arbeit von Friseurinnen und Friseuren wird von den Kunden nach ihrem Ergebniswert und ihrem Erlebniswert beurteilt. Um die gewünschten Dienste leisten zu können, sind neben handwerklichen Fertigkeiten verbale und nonverbale kommunikative Kompetenzen zu entwickeln und den jeweils aktuellen Gegebenheiten - auch kreativ - anzupassen.

Die für das Friseurgewerbe wichtigen natur- und sozialwissenschaftlichen Einsichten unterliegen, wie das auch in anderen Berufen der Fall ist, immer kürzeren Halbwertzeiten. Was heute noch Stand der Wissenschaft ist, kann morgen schon weiterentwickelt sein. Um fachlich glaubwürdig zu bleiben, sind häufig Anpassungsleistungen der Fachkräfte erforderlich. Bei der Definition beruflicher Grundbildung erhält die Entwicklung von Lernfähigkeit und die Erziehung zur Lernbereitschaft deshalb eine zunehmend größere Bedeutung. Die Absichten der beruflichen Grundbildung sollten darüber hinaus so gewählt werden, dass die gewünschten Resultate nicht nur zur unmittelbaren Verwertung im Beruf, sondern auch zur Entwicklung von Erwerbsfähigkeit in angrenzenden Berufsfeldern beitragen. Berufsbildung im Berufsfeld Kör-

perpflege orientiert sich besonders an Persönlichkeitsmerkmalen und positiven Tugenden²⁶¹ von erfolgreichen Friseurinnen und Frisuren, um die Aussichten auf beruflichen Erfolg zu begünstigen. Neben der aufgabengerechten Fachkompetenz und den weiteren, unter Teil II genannten Kompetenzen ist die Entwicklung folgender Persönlichkeitsmerkmale zu unterstützen:

- Die Fähigkeit, Eignung und Bereitschaft zur eigenen berufsbegleitenden Fortbildung und zur Aus- und Fortbildung von Berufseinsteigern.
- Die Fähigkeit und Bereitschaft zur Zusammenarbeit im Team und zur Übernahme von Selbst- und Mitverantwortung bei der Lösung von Aufgaben.
- Die Fähigkeit und Bereitschaft zur hochwertigen Dienstleistung im Rahmen des Berufsbildes.
- Die Fähigkeit und Bereitschaft zur verständnisvollen Kommunikation auf der Grundlage möglichst unvoreingenommener Wahrnehmung eigener und fremder Gefühle.
- Die Fähigkeit und Bereitschaft zur Entwicklung eines eigenen selbstbewussten und berufsgerechten Erscheinungsbildes.

Darüber hinaus sollte die Bereitschaft entwickelt werden, die Vorschriften und Empfehlungen zu Gesundheitsschutz, Unfallverhütung, Umweltschonung und zur rationellen Verwendung der Ressourcen einzuhalten.

4.3 Lernfelder im Überblick

Der vorliegende Lehrplan nennt Lernfelder und Ausbildungsabsichten für den Friseurberuf. Es werden grundlegende Kompetenzen beschrieben, die von Facharbeiterinnen nach bestandener Prüfung, also am Beginn ihrer Facharbeitertätigkeit, erwartet werden. Eine weitere Differenzierung der unterrichtlichen Absichten wird von den Kollegien nach Analyse der personellen und sachlichen Bedingungen vorgenommen. Maßnahmen der Fort- und Weiterbildung knüpfen an diesen Ausbildungsstand an und entwickeln ihn weiter. Dabei kann es sich dann um Spezialisierungen in einzelnen Tätigkeitsfeldern oder um den Erwerb des Meisterbriefes handeln. Dieser Lehrplan erfasst die wesentlichen Aufgabenstellungen für die Erwerbstätigen des Berufsfeldes Körperpflege, um den Berufsanfängern grundlegende Einsichten in das gesamte Aufgabenspektrum des Friseurgewerbes zur Orientierung für das spätere Erwerbsleben zu ermöglichen.

²⁶¹ Siehe Bildungs- und Erziehungsziele in Grundgesetz, Landesverfassung und Schulgesetz.

Die Lernfelder ergeben sich aus komplexen Aufgaben, die von den Fachkräften während der Berufstätigkeit im Friseurgewerbe zu lösen sind. Dabei handelt es sich um berufliche Handlungsfelder, die nicht immer mit den traditionellen Unterrichtsfächern der Berufsschule identisch sind. Die jeweiligen Kollegien ordnen die Themenbereiche mit ihren Ausbildungsabsichten und Themen durch Konferenzbeschlüsse den Unterrichtsfächern, Modulen oder Projekten zu. Dadurch ist eine individuelle Aufgabenverteilung nach Maßgabe der personellen, sachlichen und konzeptionellen Möglichkeiten der betroffenen Schule gegeben. Besonders die allgemeinbildenden Fächer erhalten damit eine Orientierung, um der Forderung nach Berufsbezug²⁶² des Unterrichts eher entsprechen zu können. Die allgemeinbildenden Fächer ergänzen ihre Bildungsabsichten nach Maßgabe geltender allgemeiner Lehrpläne für den Berufsschulunterricht. Die Angaben zu den Kategorien: Halbjahr, Unterrichtsart und Stunden sind vorläufig und werden nach der - den Unterricht begleitenden - Bedingungsanalyse und der verbindlichen Stundentafel von den Kollegien modifiziert. Dabei sollte eine bestmögliche Abstimmung mit der überbetrieblichen Ausbildung und den in der betrieblichen Praxis gebräuchlichen Ausbildungsplänen²⁶³ angestrebt werden.

Das Lernfeld Gesundheitsschutz ist im Berufsfeld Körperpflege zugleich eigenständiges Lernfeld und Unterrichtsprinzip in allen Aufgabenbereichen. Gesundheitsfürsorge im persönlichen, betrieblichen und öffentlichen Bereich befasst sich mit Empfehlungen und Vorschriften zur Ökologie, Arbeitssicherheit, Sauberkeit und der Lebensführung in Bezug auf Ernährung, Sport und Freizeitgestaltung. Wegen der üblichen Pflege- und Wartungsaufgaben an Betriebsmitteln sowie der Assistenz bei Dienstleistungen sind die Berufsanfänger spezifischen Gefährdungen ausgesetzt. Deshalb ist gleich zu Ausbildungsbeginn über die Arten und den sachgerechten Umgang mit Werkzeugen und Arbeitsverfahren zu informieren. Eine gründliche Einführung in die Betriebsschutz- und Hygienevorschriften ist aus dieser Sicht erforderlich.

Das Lernfeld Arbeitsorganisation wird in der Mehrzahl der kleineren Betriebe von der Betriebsleitung z. T. delegiert und arbeitsteilig gelöst. In größeren Betrieben ist es hauptsächlich Managementaufgabe der Receptionistin. Dabei geht es um Führung und Wohlbefinden von Mitarbeitern und Kunden. Die Receptionistin befasst sich unter Verwendung moderner Organisationsmittel (z. B. Karteien, EDV, Kasse, Telefon, Termin- und Personalpläne) mit Arbeits-

²⁶² Siehe BremSchulG vom 20.12.94, Teil 2, Kap. 1, §25

²⁶³ Siehe Ausbildungsrahmenplan gem. § 6 der Verordnung über die Berufsausbildung zum Friseur/zur Friseurin vom 21.01.1997 und Erläuterungen.

ablaufplanung sowie Kundenbetreuung innerhalb und außerhalb des Betriebes. Sie sorgt durch Service, Pflege und Ordnung der Einrichtung, Beschaffung und Verwaltung von Waren, Hilfsmitteln und Werkzeugen für die Gestaltung von Ambiente und Atmosphäre im Betrieb. Neben grundlegenden Fähigkeiten im Wareneinkauf, in der Preisgestaltung und im Verkauf benötigt sie Kenntnisse über Verbraucher-, Arbeits- und Tarifrecht.

Das Lernfeld Haar- und Kopfhautpflege ist Bestandteil gestalterischer Dienstleistungen. Dazu sind Kenntnisse über die Funktionen, den Aufbau und die Eigenschaften von Haaren und Kopfhaut zu erwerben. Friseurkosmetische Pflege von Haaren und Kopfhaut betrifft Maßnahmen zur Reinigung, Prävention und Regeneration. Auch bei der Entscheidung für die Art gestalterischer Haarbehandlungen steht die Pflege im Vordergrund des fachlichen Interesses. Beratungskompetenz ist Bestandteil dieser Dienstleistung. Sie setzt Marktübersicht, Diagnosefähigkeit und Einsichten über die Möglichkeiten und Grenzen der Präparate voraus. Haar- und Kopfhautpflege ist ein zentrales Anliegen der Friseurkosmetik, ihr Gewinn ergibt sich aus dem Erlebnis- und Ergebniswert für die Kunden.

Das Lernfeld Frisurengestaltung umfasst [in kommunikativer Absicht] Haarschnitte, Formveränderungen der Haare, farbverändernde Haarbehandlungen und Verwendung von Haarerersatzteilen und Accessoires. Die Art der Frisur als Teil einer individuellen Gesamterscheinung ist mit der betreffenden Person auf deren Wünsche und Absichten abzustimmen. Frisurengestaltung ist deshalb weit mehr als die fachgerechte und kreative Anwendung physikalischer und chemischer Vorgänge. Sie ist eine komplexe Aufgabe, deren Arbeitsgänge eng aufeinander bezogen sind und als Gesamtleistung bewertet werden. Nicht die Frisur an sich ist es, auf die es ankommt, sondern der Nutzen, den sie für die Person darstellt, macht die Qualität friseurkosmetischer Dienstleistung in diesem Aufgabenfeld aus.

Das Lernfeld Haut- und Nagelpflege in der Salonpraxis der Friseure beschränkt sich vorwiegend auf die Behandlung von Gesicht, Hals, Dekolleté und Händen. Die Fachtheorie im Berufsfeld Körperpflege muss jedoch einem ganzheitlichen Ansatz folgen. Denn Haut- und Nagelpflege ist ohne Einsichten über Genetik, Anatomie, Physiologie, Psychologie und die Biochemie der Stoffwechselfvorgänge nicht sinnvoll zu leisten. Beratung über Präparate, Behandlungen und Verhaltensweisen ist im wesentlichen auf Verbesserung des Hautbildes, Erhalt der Hautfunktionen und nicht auf Heilung von Erkrankungen gerichtet.

Das Lernfeld Dekorative Haut- und Nagelkosmetik ergänzt die durch Frisurengestaltung vorgesehene kommunikative Absicht. Durch geeignete deckende und farbige Präparate oder speziellen Haut- und Nagelschmuck kann das visuelle Erscheinungsbild von Personen verändert werden. Besondere Aufmerksamkeit verdienen die Entwicklungen im Bereich der Nagelmodellage. Von den Fachkräften der dekorativen Kosmetik werden handwerkliches Geschick, Kreativität und Phantasie gefordert. Die dekorative Haut- und Nagelkosmetik befasst sich in besonderem Maße mit den sozialpsychologischen Bedingungen visueller Kommunikation von Zielgruppen. Dabei spielt die Individualität von "Schönheit" eine besonders wichtige Rolle.

Das Lernfeld Kommunikation ist mit dem Themenbereich Ästhetik ein zentrales Aufgabenfeld für das Friseurgewerbe. Kommunikation betrifft die Dienstleistungen in den Bereichen Schönheit, Beratung und Kontakt, aber auch die Umgangsformen zwischen den Mitarbeitern eines Betriebes. Friseure sind Fachkräfte für personenbezogene Werbung mit den Mitteln visueller Kommunikation. Sie benötigen Kenntnisse und Fähigkeiten zum Gebrauch verbaler und nonverbaler Signale, um sich zielgruppengerecht unterhalten, um betreuen, beraten und verkaufen zu können.

Das Lernfeld Unternehmen bezeichnet einerseits die organisatorisch - rechtliche Einheit, die mit friseurkosmetischen Dienstleistungen wirtschaftliche Zwecke verfolgt. Andererseits weist der Begriff auf ein Aufgabenfeld hin, das aktiv - unternehmerisch - bearbeitet werden muss. Zu den Aufgaben der Unternehmer gehören insbesondere: Unternehmensgründung, Dienstleistungsmarketing, Personalmanagement, Betriebswirtschaft, Betriebsorganisation. Teile dieser Aufgaben können bzw. müssen auf Mitarbeiter delegiert werden, da sie unmittelbaren Kundenkontakt haben, sofern sie durch ihre berufliche Grundbildung zur Übernahme der damit verbundenen Verantwortung geeignet sind.

4.4 Zuordnung von didaktischen Absichten zu Lernfeldern

Lernfeld: (1) Gesundheitsschutz

Themenbereich: (1.1) Infektionsverhütung und Schutz der Hände

Richtung der Behandlung / Absichten	Themen / Lerninhalte	Unter-richt ²⁶⁴	Richtzeit Stunden
Die Schülerinnen und Schüler sollen sich über Möglichkeiten zur Infektionsverhütung und Handpflege informieren. Sie sollen ihre persönliche Betroffenheit begründen und die geltenden Verordnungen einhalten.	a) Persönliche, betriebliche und öffentliche Aufgaben und Möglichkeiten zur Infektionsverhütung	Fth.	2
	b) Verordnung zur Verhütung übertragbarer Krankheiten, (Infektionshygiene - Verordnung) Bremen den 07.11.1988	Fth.	2
	c) Technische Regeln für Gefahrstoffe - Friseurhandwerk (TRGS 530 / Handschutzplan und Betriebsanweisung.)	Fth.	4
	d) Berechnung von Mischungen, Verdünnungen und Kosten von Reinigungs- und Desinfektionsmitteln	Mat.	16

Themenbereich: (1.2) Unfallverhütung und Erste Hilfe

Richtung der Behandlung / Absichten	Themen / Lerninhalte	Unter-richt	Richtzeit Stunden
Die Schülerinnen und Schüler sollen über Unfallgefahren im Friseurbetrieb informiert sein. Sie sollen sich so verhalten, dass unfallbedingte Schäden an menschlichen Körpern und an Sachen verhindert werden. Schülerinnen und Schüler sollen im Bedarfsfall Erste Hilfe leisten.	a) Unfallverhütungsvorschrift VBG 1	Pol.	2
	b) Unfallverhütungsvorschrift VBG 109 (Erste Hilfe)	Pol.	2
	c) Merkblätter der Berufsgenossenschaft für Gesundheitsdienst und Wohlfahrtspflege	Pol.	4
	d) Berechnung unfallbedingter Kosten	Mat.	6

²⁶⁴ Hier ist das Fach oder die Unterrichtsform (Projekt, Modul) einzutragen, die von der Fachbereichskonferenz der betreffenden Schule zur Realisierung vorstehender Absichten beschlossen wird.

Themenbereich: (1.3) Ergonomie			
Richtung der Behandlung / Absichten	Themen / Lerninhalte	Unterricht	Richtzeit Stunden
Die Schülerinnen und Schüler sollen über Elemente der Arbeitsplatzgestaltung informiert werden, um Ursachen gesundheitlicher Gefährdungen zu kennen. Sie sollen ihre Bereitschaft entwickeln, zur Minimierung dieser potentiellen Gefahren beizutragen und einsehen, dass die Arbeitsbedingungen an die Bedürfnisse der Menschen angepasst werden sollen, nicht umgekehrt.	a) Die Wirkungen von Formen und Farben in der Saloneinrichtung. Bedeutung von Licht, Luft, Geräuschen und Temperatur des Salons	Fth.	4
	b) Funktionalität von Werkzeugen und Einrichtung aus technischer und medizinischer Sicht. Lastenverteilung durch Arbeitsablaufgestaltung	Fth.	4
	c) Sozialpsychologische Aspekte der Kommunikation (Mobbing u.a.)	Pol.	4
	d) Berufsbedingte Belastungen von Skelett, Gelenken, Muskeln, Bändern und Venen	Sport	24

Themenbereich: (1.4) Präparate / Werkzeuge			
Richtung der Behandlung / Absichten	Themen / Lerninhalte	Unterricht	Richtzeit Stunden
Die Schülerinnen und Schüler sollen über Risiken im Umgang mit elektromechanischen und mechanischen Werkzeugen sowie mit friseurkosmetischen Präparaten informiert werden. Sie sollen zu verantwortungsbewusstem Umgang mit elektrischem Strom und Chemikalien erzogen werden.	a) Umgang mit und Pflege von Werkzeugen im Friseursalon	Fth.	4
	b) Risiken bei der Anwendung von friseurkosmetischen Präparaten und von Putzmitteln	Fth.	2

Themenbereich: (1.5) Lebensführung / Körperpflege			
Richtung der Behandlung / Absichten	Themen / Lerninhalte	Unterricht	Richtzeit Stunden
Die Schülerinnen und Schüler sollen über die Bedeutung (Vorteile und Gefahren) individueller Lebensführung informiert werden. Sie sollen ein Bewusstsein von Chancen und Risiken selbstverantwortlicher Lebensführung entwickeln.	a) Ernährung und Genussmittel	Fth.	4
	b) Freizeitgestaltung	Pol.	4
	c) Sport als Methode zur Körperpflege und Gesundheitsvorsorge.	Sport	30
	d) Berechnung von Lebenshaltungskosten	Mat.	8
	e) Mund- und Zahnpflege	Fth.	1
	f) Persönliche Sauberkeit	Fth.	1

Lernfeld: (2) Arbeitsorganisation
--

Themenbereich: (2.1) Arbeitsumgebung / Ambiente			
Richtung der Behandlung / Absichten	Themen / Lerninhalte	Unterricht	Richtzeit Stunden
Die Schülerinnen und Schüler sollen erfahren, dass die Bedingungen unter denen ihre Dienstleistung erbracht wird für den Erfolg des Betriebes von großer Bedeutung sind. Sie sollen einsehen, dass jede Mitarbeiterin und jeder Mitarbeiter eines Betriebes für das Betriebsklima mitverantwortlich ist und einen sinnvollen Beitrag für das Wohlbefinden von Personal und Kunden zu leisten hat. Schülerinnen und Schüler sollen davon überzeugt sein, dass ihr Erscheinungsbild zur Imagebildung des Betriebes beiträgt.	a) Möglichkeiten der Salongestaltung für das Wohlbefinden von Kunden und Mitarbeitern	Ges.	4
	b) Erscheinungsbild von Mitarbeitern und Salonausstattung aus Kundensicht	Fth.	2
	c) Bedeutung von Musik-, Sprech- und Klimaanlage im Salon	Kom.	2
	d) Entwicklung von Standards für die Arbeit an und mit den Kunden	Kom.	6

Themenbereich: (2.2) Kundenbetreuung			
Richtung der Behandlung / Absichten	Themen / Lerninhalte	Unterricht	Richtzeit Stunden
Die Schülerinnen und Schüler sollen Kunden zielgruppengerecht und individuell betreuen, um Stammkunden zu halten und Neukunden zu gewinnen. Sie sollen ihre Kunden durch ihre Handlungsweise davon überzeugen, dass sie zur Dienstleistung bereit und in der Lage sind.	a) Bevölkerungsstruktur und Merkmale von Zielgruppen und Szenen	Pol.	12
	b) Empfang und Kundenbetreuung neben der friseurkosmetischen Dienstleistung	Kom.	6
	c) Abrechnung von Dienstleistungen und Warenverkauf	Mat.	4
	d) Verabschiedung	Kom.	4
	e) Reklamationen	Fth.	4
	f) Verbraucherrecht	Pol.	10

Themenbereich: (2.3) Mitarbeiterführung			
Richtung der Behandlung / Absichten	Themen / Lerninhalte	Unterricht	Richtzeit Stunden
Die Schülerinnen und Schüler sollen verstehen, dass die betriebliche Leistung in der Regel das Resultat von planvollem Handeln, Leistungsbereitschaft und Kooperationsfähigkeit ist. Sie sollen Informationen sammeln und nach Notwendigkeit zur Verfügung stellen. Schülerinnen und Schüler sollen einsehen, dass sie Pflichten und Rechte gegenüber Kollegen und Betriebsleitung haben.	a) Arbeits-, Ausbildungs- und Tarifrecht	Pol.	12
	b) Leistungsgerechte Planung von Arbeitseinsatz und Urlaub unter Berücksichtigung betrieblicher und persönlicher Interessen	Fth.	4
	c) Aus- und Fortbildung von Mitarbeitern	Fth.	2
	d) Lohnsysteme (Grundlohn, Leistungslohn, Prämien)	Mat.	8
	e) Beurteilungsgespräch (Anerkennung, Kritik und Perspektiven)	Spra	6
	f) Daten erheben und aufbereiten (Kundengespräche, Mitarbeitergespräche, Fachzeitschriften, Messen, Seminare, Publikumszeitschriften)	Spr.	16

Themenbereich: (2.4) Arbeitsvorbereitung			
Richtung der Behandlung / Absichten	Themen / Lerninhalte	Unterricht	Richtzeit Stunden
Die Schülerinnen und Schüler sollen erfahren, dass friseurkosmetische Dienstleistungen sorgfältig vorbereitet und die Aufgaben im Team leistungsgerecht verteilt werden müssen. Sie sollen Bedürfnisse potentieller Kunden erkennen und nützliche Angebote entwickeln. Sie sollen auch erkennen, dass Leerlauf und Doppelarbeit den betriebswirtschaftlichen Erfolg eines Friseurunternehmens gefährden und dass sie dafür in jeder Funktion mitverantwortlich sind.	a) Terminvergabe und Arbeitsverteilung unter Verwendung moderner Organisationsmittel (Telefon, Terminplan, Kartei, Personalplan, EDV, Kundenlaufkarten, Kasse)	Kom.	11
	b) Beratungsunterstützung (z. B. durch Frisurenvorlagen, Farbkarten, Videos, Poster, Produktinformationen, Kundenkartei)	Ges.	2
	c) Angebotsplanung (Waren, Dienstleistungen)	Fth.	4
	d) Beschaffung, Pflege und Ordnung von Werkzeugen und Hilfsmitteln	Fth.	2
	e) Arbeitsablaufplanung für Dienstleistungen	Fth.	8

Themenbereich: (2.5) Warenbewirtschaftung			
Richtung der Behandlung / Absichten	Themen / Lerninhalte	Unterricht	Richtzeit Stunden
Die Schülerinnen und Schüler sollen verstehen, dass Handels- und Kabinettwaren bedarfsgerecht eingekauft, gelagert und bevorratet werden müssen um Gewinne erwirtschaften zu können. Sie sollen Handelswaren sinnvoll präsentieren und Werbemaßnahmen kritisch reflektieren.	a) Der Lieferantenaußendienst	Fth.	1
	b) Lagerung und Bestandsüberwachung	Fth.	2
	c) Warenpräsentation	Pol.	2
	d) Werbung	Pol.	10

Lernfeld: (3) Haar- und Kopfhautpflege

Themenbereich: (3.1) Reinigung von Haar und Kopfhaut

Richtung der Behandlung / Absichten	Themen / Lerninhalte	Unter-richt	Richtzeit Stunden
Die Schülerinnen und Schüler sollen Verfahren und Präparate zur Haar- und Kopfhautreinigung einschließlich der für Haarerersatzteile fachgerecht und verantwortungsbewusst anwenden. Dabei sollen sie ein Bewusstsein für die Empfindungen der Kunden bei der Behandlung entwickeln und mit den Ressourcen wirtschaftlich und umweltgerecht umgehen.	a) Arbeitsplanung mit Vorbereitungen, Durchführung und Abschlussbehandlung	Fth.	3
	b) Dosierung von Präparaten	Fth.	1
	c) Reinigungsmethoden	Fth.	2
	d) Bedeutung der Reinigung für die Qualität der Gesamtdienstleistung	Fth.	2
	e) Haarerersatzteile materialgerecht reinigen, pflegen und farblich auffrischen.	Fth.	2

Themenbereich: (3.2) Regeneration und Repair

Richtung der Behandlung / Absichten	Themen / Lerninhalte	Unter-richt	Richtzeit Stunden
Die Schülerinnen und Schüler sollen empfehlenswerte Präparate und Methoden zur Prävention und Regeneration bei Haar- und Kopfhautproblemen fachgerecht und für die Kunden angenehm anwenden.	a) Spülungen anwenden	Fth.	1
	b) Packungen auftragen und Wirkbedingungen überwachen	Fth.	2
	c) Haarwässer fachgerecht anwenden	Fth.	1
	d) Kopfhautwässer mit verschiedenen anregenden oder beruhigenden Massagetechniken anwenden.	Fth.	3

Themenbereich: (3.3) Die Kopfhaut			
Richtung der Behandlung / Absichten	Themen / Lerninhalte	Unter-richt	Richtzeit Stunden
Die Schülerinnen und Schüler sollen erfahren, wie die Kopfhaut aufgebaut ist und über welche Funktionen sie verfügt. Sie sollen den Normalzustand beschreiben und Abweichungen davon erkennen. Sie sollen einsehen, dass die Kopfhaut Teil eines großen Sinnesorgans ist.	a) Die Schichten der Haut mit ihren Einlagerungen	Fth.	4
	b) Ausscheidungsfunktionen der Kopfhaut (Fett, Schweiß)	Fth.	2
	c) Wahrnehmungsfunktionen (Schmerz und Wohlbefinden)	Fth.	2
	d) Abweichende Kopfhautzustände (fettig, trocken, Schuppen, Erkrankungen)	Fth.	8

Themenbereich: (3.4) Das Haar			
Richtung der Behandlung / Absichten	Themen / Lerninhalte	Unter-richt	Richtzeit Stunden
Die Schülerinnen und Schüler sollen den Aufbau, die Struktur, die technologischen Eigenschaften und die Wachstumsbedingungen der Haare kennenlernen um die derzeitigen Möglichkeiten und Grenzen von Behandlungsmaßnahmen bei Pflege, Gestaltung und Beratung im Interesse der Dienstleistung für die Kunden zuverlässig zu berücksichtigen. Die Schülerinnen und Schüler sollen das Haar von der Wurzel bis zur Spitze beschreiben und über Ursachen von Haarverlust berichten. Darüber hinaus sollen sie über Möglichkeiten und Grenzen haarwuchsfördernder Maßnahmen und über Haarersatz informieren.	a) Das Haar in der Haut, Bedingungen des Haarwachstums	Fth.	6
	b) Aufbau, Struktur und chemische Elemente des Haares	Fth.	5
	c) Rasse- und anlagebedingte Unterschiede im Haaraufbau	Fth.	1
	d) Haararten (Primär-, Sekundär- und Altersbehaarung, Lanugo-, Vellus- und Terminalhaare)	Fth.	2
	e) Funktionen der Haare (Schmuck, Schutz)	Fth.	2
	f) Temporärer und permanenter Haarverlust (Wachstumszyklen)	Fth.	2
	g) Möglichkeiten und Grenzen haarwuchsfördernder Maßnahmen	Fth.	2
	h) Möglichkeiten des Haarersatzes	Fth.	4
	i) Haaranomalien und Haarbeschädigungen	Fth.	11
	j) Technologische Eigenschaften der Haare	Fth.	

Themenbereich: (3.5) Präparate zur Haar- und Kopfhautpflege			
Richtung der Behandlung / Absichten	Themen / Lerninhalte	Unter-richt	Richtzeit Stunden
Die Schülerinnen und Schüler sollen fundierte Einsichten über die Leistungsfähigkeit von zur Zeit auf dem Markt befindlichen Pflegepräparaten gewinnen. Sie sollen begründete Empfehlungen unter Berücksichtigung des Preis- Leistungsverhältnisses abgeben um auch von Kunden als vertrauenswürdige Fachkraft anerkannt zu werden.	a) Spezialshampoos zur Haar- und Kopfhautreinigung (Z.B. Haarkonditionierung, Antischuppenzusätze, Rückfetter)	Fth.	6
	b) Spülungen und Packungen zur Behandlung von Haar- und Kopfhautproblemen	Fth.	4
	c) Lotionen für Haar und Kopfhaut	Fth.	2
	d) Haar- und Kopfhautwässer	Fth.	4
	e) Frisiermittel (Festiger, Gel, Spray)	Fth.	6

Themenbereich: (3.6) Fälle zur Haar- und Kopfhautpflege			
Richtung der Behandlung / Absichten	Themen / Lerninhalte	Unter-richt	Richtzeit Stunden
Die Schülerinnen und Schüler sollen Beratungen durchführen und Behandlungspläne aufstellen, die an den objektiven Interessen der Kunden und an Qualitätsstandards orientiert sind um qualifizierte Dienstleistungen zu erbringen. Dabei müssen sie sich kritisch mit Werbeaussagen auseinandersetzen.	a) Anamnese zur Haar- und Kopfhautpflege und ihrer subjektiven Probleme	Fth.	4
	b) Diagnose der Haare und der Kopfhaut	Fth.	4
	c) Psychosoziale Konflikte bei Haar- und Kopfhautproblemen	Fth.	2
	d) Übungen zu Fallstudien und Beratungsgesprächen in Normal- und Konfliktsituationen	Fth.	4
	e) Problemgerechte Behandlungspläne aufstellen.	Fth.	4

Lernfeld: (4) Frisurengestaltung

Themenbereich: (4.1) Grundlagen zur friseurkosmetischen Gestaltung

Richtung der Behandlung / Absichten	Themen / Lerninhalte	Unter-richt	Richtzeit Stunden
Die Schülerinnen und Schüler sollen sich von den Vorzügen attraktiver äußerer Erscheinungsbilder überzeugen und den potentiellen Wert ihre Dienstleistungen im Interesse ihres eigenen Selbstwertgefühls einschätzen. Die Schülerinnen und Schüler sollen ihre gestalterischen Aufgaben als kreative Akte auffassen, die keinen dauerhaften Regeln unterworfen sind. Sie sollen verstehen, dass Schönheitsideale und Proportionsnormen als Wertmaßstäbe nur begrenzte Gültigkeit haben, weil sie sich im Laufe der Zeit ändern und von individuellen Lebensstilen abhängig sind.	a) Die Frisur als Teilaspekt einer ganzheitlichen gestalterischen Aufgabe	Ges.	4
	b) Schönheit und Proportionalität in Stilkunde und Mode	Ges.	8
	c) Das Problem von Individualität und Typus in der Friseurkosmetik	Ges.	4
	d) Frisurenurrisse und Frisurelemente	Ges.	12
	e) Frisurenbeschreibungen	Kom.	8
	f) Orientierung über die individuellen Gegebenheiten von Haarbeschaffenheit, Aussehen und Absichten der Kunden	Ges.	6
	g) Beratung zur Frisurengestaltung	Ges. Ges.	6 6
	h) Planung der Frisurengestaltung	Ges.	5
	i) Standards der Behandlung und Qualitätssicherung		

Themenbereich: (4.2) Stilkunde

Richtung der Behandlung / Absichten	Themen / Lerninhalte	Unter-richt	Richtzeit Stunden
Die Schülerinnen und Schüler sollen Stilmerkmale historischer und gegenwärtiger Frisuren- und Bekleidungs-mode kennen, um den gesammelten Ideenreichtum in eigene Kreativität umsetzen zu können. Sie sollen von der Vielfalt der Gestaltungsmöglichkeiten erfahren und die relative Kurzlebigkeit der Mode erkennen.	a) Aus der Geschichte der Körperpflege, Frisurengestaltung und Bekleidungs-mode	Ges.	14
	b) Stilmerkmale gegenwärtiger Stiltypen, Zielgruppen und deren Veränderungstendenzen (Trends)	Ges.	6

Themenbereich: (4.3) Haarschnitt			
Richtung der Behandlung / Absichten	Themen / Lerninhalte	Unterricht	Richtzeit Stunden
Die Schülerinnen und Schüler sollen verstehen, dass Haarschneidetechniken im Hinblick auf ein dreidimensionales Frisurenziel systematisch und überlegt anzuwenden sind. Sie sollen die Fachterminologie des Haarschneidens kennen, verstehen und sachgerecht anwenden.	a) Arten und Handhabung von Haarschneidewerkzeugen	Ges.	3
	b) Die Bedeutung der Fachbegriffe bei der Frisurengestaltung durch Haarschnitte	Ges.	8
	c) Grundsätze von Haarschneidetechniken und Haarschneidesystematiken bei der Frisurengestaltung	Ges.	34
	d) Verfahren zur Qualitätskontrolle	Ges.	6

Themenbereich: (4.4) Formveränderungen			
Richtung der Behandlung / Absichten	Themen / Lerninhalte	Unterricht	Richtzeit Stunden
Die Schülerinnen und Schüler sollen die Bedingungen für die Umformung der Haare kennen und die Auswirkungen der Behandlungen auf die Haarqualität begründen. Die Schülerinnen und Schüler sollen auf Haarschonung bedacht sein und Umformungstechniken zur Frisurengestaltung erproben.	a) Physikalische und chemische Vorgänge zur dauerhaften und vorübergehenden Formveränderung von Haaren	Fth.	14
	b) Verfahrensweisen zur Qualitätssicherung bei der Dauerwelle (Präparatewahl, Prozessüberwachung)	Fth.	4
	c) Fälle/Problemfälle der Dauerwelle	Fth.	10
	d) Wickeltechniken und Wickelsysteme zur dauerhaften Haarumformung	Ges.	8
	e) Einlege- und Frisieretechniken zur vorübergehenden Haarumformung	Ges.	18
	f) Frisurengestaltung durch Flecht- und Aufstecktechniken sowie Verwendung von Haarsersatz und Accessoires	Ges.	4

Themenbereich: (4.5) Farbveränderungen			
Richtung der Behandlung / Absichten	Themen / Lerninhalte	Unter-richt	Richtzeit Stunden
Die Schülerinnen und Schüler sollen vor farbverändernden Haarbehandlungen fachkompetent und im Interesse der Kunden beraten. Sie sollen die Wirkung der Präparate auf Haut und Haare kennen, die farbverändernde Haarbehandlung verantwortungsbewusst durchführen und bei der Farbwahl Entscheidungshilfen geben.	a) Grundlagen der Farbenlehre (Objektivität und Subjektivität der Farbwahrnehmung)	Ges.	6
	b) Farbberatung als Interaktion	Ges.	6
	c) Nuancierung und Tönung ohne nennenswerte Strukturschädigung der Haare	Fth.	8
	d) Farbveränderung mit leichter bis mittlerer Strukturschädigung der Haare	Fth.	12
	e) Farbveränderungen mit starker Strukturschädigung der Haare	Fth.	12
	f) Arbeitstechniken und Prozessüberwachung bei Farbveränderungen	Fth.	8
	g) Fälle/Problemfälle bei der Farbveränderung von Haaren	Fth.	12
	h) Mischungsrechnung	Mat.	16

Lernfeld: (5) Haut- und Nagelpflege
--

Themenbereich: (5.1) Das Hautorgan			
Richtung der Behandlung / Absichten	Themen / Lerninhalte	Unter-richt	Richtzeit Stunden
Die Schülerinnen und Schüler sollen den Aufbau und Funktionsweise des Hautorgans beschreiben und die Bedeutung der Hautpflege für Gesundheit und Wohlbefinden begründen.	a) Der Stoffwechsel der Haut und Störungen der Hautversorgung (Blut, Lymphe, Ernährung)	Fth.	6
	b) Aufbau der Haut (Schichten, Hydrolipidfilm)	Fth.	6
	c) Der Alterungsprozess (Falten-genesis)	Fth.	3
	d) Die Elektrobiologie der Haut	Fth.	2
	e) Das Nervensystem der Haut	Fth.	4
	f) Bedeutung von Knochen und Muskeln in der Hautpflege	Fth.	4
	g) Hautfunktionen (Schmuck, Schutz, Immunabwehr)	Fth.	6

Themenbereich: (5.2) Erscheinungsbilder der Haut			
Richtung der Behandlung / Absichten	Themen / Lerninhalte	Unter-richt	Richtzeit Stunden
Die Schülerinnen und Schüler sollen die Wahrnehmungen bei der Hautbe- trachtung und die Informationen aus der Kundenbefragung fachkompetent deuten um sie zur Beratung und Be- handlung zu nutzen.	a) Erscheinungsbilder von gesun- der Haut (Farbe, Relief, Tonus, Turgor, Fett- und Feuchtig- keitszustand)	Fth.	5
	b) Überempfindlichkeit (Allergie)	Fth.	4
	c) Hautveränderungen mit Beein- trächtigung des Erscheinungs- bildes (nicht krankhaft)	Fth.	4
	d) Erscheinungsbilder der Haut als Folge von Stoffwechselstörun- gen und Organkrankheiten	Fth.	4
	e) Erscheinungsbilder von Hau- terkrankungen (Entzündungen, Seborrhöe, Akne, Psoriasis, Infektionen durch Viren, Bak- terien, Pilze)	Fth.	4

Themenbereich: (5.3) Maßnahmen zur Hautpflege			
Richtung der Behandlung / Absichten	Themen / Lerninhalte	Unter-richt	Richtzeit Stunden
Die Schülerinnen und Schüler sollen Verfahrensweisen und Präparate zur Hautpflege und zur Verzögerung der Hautalterung anwenden. Sie sollen die Möglichkeiten und Grenzen prophylaktischer und therapeutischer Haut- pflegeempfehlungen kritisch beurteilen um den Kunden auch unter Kosten - Nutzen - Erwägungen zuverlässige Dienste zu leisten. Die Schülerinnen und Schüler sollen die Hautpflege zu einem entspannen- den Erlebnis für die Kunden werden lassen.	a) Kosmetikverordnung	Fth.	2
	b) Maßnahmen und Präparate zur Hautreinigung und Desodorie- rung	Fth.	6
	c) Maßnahmen und Präparate zum Hautschutz (UV-Strahlung, Kälte, Chemikalien, Schmutz, mechanische Reibung, Insek- ten)	Fth.	6
	d) Maßnahmen und Präparate zur Wiederherstellung eines ge- pflegten Hautbildes (Massagen, Ernährung, Fettcreme, W/Ö - und Ö/W -Emulsionen, Pak- kungen, Masken, Ampullen, Peeling, Aknepräparate)	Fth.	10

Themenbereich: (5.4) Hände und Nägel			
Richtung der Behandlung / Absichten	Themen / Lerninhalte	Unter-richt	Richtzeit Stunden
Die Schülerinnen und Schüler sollen Hand- und Nagelpflege durchführen. Sie sollen die Bedeutung der Hände als "Visitenkarte" und Werkzeug erkennen und Probleme der Hand- und Nagelpflege lösen.	a) Anatomie und Funktion der Hand	Fth.	4
	b) Aufbau und Wachstum der Nägel	Fth.	4
	c) Nagelanomalien und Nagelerkrankungen	Fth.	2
	d) Handmassage	Fth.	3
	e) Maßnahmen und Mittel zur vorbeugenden Hand- und Nagelpflege	Fth.	4
	f) Maßnahmen zur Wiederherstellung.	Fth.	4

Themenbereich: (5.5) Behandlungsfälle der Haut- und Nagelpflege			
Richtung der Behandlung / Absichten	Themen / Lerninhalte	Unter-richt	Richtzeit Stunden
Die Schülerinnen und Schüler sollen Haut- und Nagelpflegebehandlungen exemplarisch durchführen. Sie sollen dabei zielgruppen- und problembezogen vorgehen und diese Dienstleistung als vollständige Handlung verstehen.	a) Orientierung durch Betrachten und Befragen	Fth.	6
	b) Beratung als Dialog und Kundenwünsche ermitteln	Fth.	6
	c) Behandlungspläne erstellen	Fth.	6
	d) Behandlungen durchführen	Fth.	18
	e) Behandlungsergebnisse beurteilen	Fth.	4

Lernfeld: (6) Dekorative Haut- und Nagelkosmetik

Themenbereich: (6.1) Make-up Grundlagen

Richtung der Behandlung / Absichten	Themen / Lerninhalte	Unter-richt	Richtzeit Stunden
Die Schülerinnen und Schüler sollen die Möglichkeiten der dekorativen Hautkosmetik so einsetzen, dass die positiven Aspekte von Gesichtern betont und die negativen zurückgedrängt werden. Sie sollen das Individuelle der Persönlichkeit nach den Wünschen der Kunden unterstützen.	a) Nutzen der dekorativen Hautkosmetik für die Kunden (Schönheitsmotiv, Schutz, Pflege	Ges.	2
	b) Gesichtsanalyse (Formen, Farben, Proportionen, Hautzustand, besondere Erscheinungen)	Ges.	2
	c) Beratung, Zielformulierung, Behandlungsplanung	Ges.	4
	d) Haare entfernen	Ges.	1
	e) Grundieren (abdecken, aufhellen)	Ges.	2
	f) Fixieren und Modulieren mit Puder und Rouge	Ges.	2
	g) Rund um das Auge (Augenbrauen, Wimpern, Lider)	Ges.	4
	h) Den Mund gestalten	Ges.	2
	i) Das Werkzeug pflegen	Ges.	2

Themenbereich: (6.2) Fallstudien und Behandlungsfälle

Richtung der Behandlung / Absichten	Themen / Lerninhalte	Unter-richt	Richtzeit Stunden
Die Schülerinnen und Schüler sollen die aktuell empfehlenswerten Werkzeuge, Präparate und Methoden dekorativer Hautkosmetik unter verschiedenen Bedingungen anwenden. Sie sollen sich exemplarisch auf unterschiedliche Voraussetzungen und Anlässe einstellen.	a) Das natürliche Make-up	Ges.	2
	b) Das Brillen-Make-up	Ges.	2
	c) Das Abend-Make-up	Ges.	2
	d) Das Senioren-Make-up	Ges.	2
	e) Das Braut-Make-up	Ges.	2
	f) Das Faschings-Make-up	Ges.	2
	g) Das Foto-Make-up	Ges.	2
	h) Camouflage	Ges.	2

Themenbereich: (6.3) Nagelmodellage			
Richtung der Behandlung / Absichten	Themen / Lerninhalte	Unter-richt	Richtzeit Stunden
Die Schülerinnen und Schüler sollen Fingernägel mit herkömmlichen und modernen Mitteln so gestalten, dass Probleme des Erscheinungsbildes verringert bzw. behoben werden. Nagelgestaltung soll auf die Kleidung, das Make-up und den sozialen Handlungsraum der Träger abgestimmt werden.	a) Probleme der Nagelgestaltung (Nagelkauer, Wachstumsstörungen, Nagelbruch, Nagelkrankheit, Nagelform)	Ges.	3
	b) Die Maniküre und Lackierung	Ges.	6
	c) Tipptechnik und Kunststoffzubereitungen (Gel, Pulver-Flüssigkeit)	Ges.	3
	d) Schablonentechnik und Kunststoffzubereitungen (Gel, Pulver-Flüssigkeit)	Ges.	3
	e) Fiberglas mit Tipptechnik	Ges.	2
	f) Nail - Art für besondere Anlässe	Ges.	4

Lernfeld: (7) Kommunikation

Themenbereich: (7.1) Umgangsformen			
Richtung der Behandlung / Absichten	Themen / Lerninhalte	Unter-richt	Richtzeit Stunden
Die Schülerinnen und Schüler sollen Handlungsweisen praktizieren, die geeignet sind, zwischenmenschliche Beziehungen günstig zu beeinflussen. Sie sollen Kontakte erfolgreich knüpfen und pflegen um die Voraussetzung für gute Zusammenarbeit zu schaffen. Schülerinnen und Schüler sollen verstehen, dass Ansichten und Haltungen, die von den eigenen abweichen richtig sein können. Sie sollen sich mit Sichtweisen fremder Kulturen vertraut machen.	a) Kontaktaufnahme und Umgang mit Kunden (Erster Eindruck, Begrüßung, Freundlichkeit, Service, Konfliktregelung, Verabschiedung)	Kom.	6
	b) Bewerbung und Vorstellungsgespräch	Spr.	4
	c) Mitarbeiterverhalten	Kom.	4
	d) Interkulturelle Aspekte der Kommunikation	Kom.	4

Themenbereich: (7.2) Reden und Gespräche führen			
Richtung der Behandlung / Absichten	Themen / Lerninhalte	Unterricht	Richtzeit Stunden
Schülerinnen und Schüler sollen frei reden um ihre Dienstleistung überzeugend zu vermitteln. Sie sollen verstehen, dass Gespräche auf einer inhaltlichen und einer Beziehungsebene geführt werden. Schülerinnen und Schüler sollen sich über ihre eigenen Gefühle im Klaren sein und die Gefühle ihrer Gesprächspartner respektieren.	a) Rhetorik / Dialektik und die Kunst des Fragens	Kom.	14
	b) Transaktionsanalyse	Kom.	10
	c) Aktives Zuhören	Kom.	8
	d) Das Interview	Kom.	8
	e) Telefonieren	Kom.	6
	f) Beschreibungen (Personen, Vorgänge, Gegenstände)	Spr.	14
	g) Konversation (Komplimente, Themenwahl, Verhaltensweisen, berichten, erzählen)	Kom.	8

Themenbereich: (7.3) Schriftlich kommunizieren			
Richtung der Behandlung / Absichten	Themen / Lerninhalte	Unterricht	Richtzeit Stunden
Schülerinnen und Schüler sollen beruflichen Schriftverkehr mit herkömmlichen und modernen Kommunikationsmitteln selbständig führen und das dazu erforderliche Selbstvertrauen entwickeln. Sie sollen ihre Interessen gegenüber Kunden, Lieferanten und Behörden schriftlich ausdrücken.	a) Rechtschreibung und Grammatik	Spr.	25
	b) Tastaturschreiben	Spr.	25
	c) Formalien für Briefe, Faxe, E-Mail	Spr.	4
	d) Textbausteine für Anfrage, Bestellung, Nachricht, Reklamation, Gesuch, Gratulation, Kondolenz	Spr.	20
	e) Werbebrief (Serienbriefe)	Spr.	10

Themenbereich: (7.4) Informationen aufbereiten und sichern			
Richtung der Behandlung / Absichten	Themen / Lerninhalte	Unterricht	Richtzeit Stunden
Die Schülerinnen und Schüler sollen Methodenkompetenz erwerben, die zur Entwicklung von Lernfähigkeit beiträgt. Sie sollen Informationen wahrnehmen, aufzeichnen, aufbereiten und sichern um sich den wechselnden Anforderungen des Erwerbslebens anpassen zu können.	a) Texte auswerten (Zeitschriften, Bücher, Prospekte, Gebrauchsanweisungen, Werbung)	Spr.	20
	b) Protokoll und Notizen bei Seminaren	Spr.	10
	c) Kartei und Archiv (Kunden, Fachthemen)	Spr.	12
	d) "Mind map"	Spr.	10

Themenbereich: (7.5) Nonverbale Kommunikation			
Richtung der Behandlung / Absichten	Themen / Lerninhalte	Unter-richt	Richtzeit Stunden
<p>Die Schülerinnen und Schüler sollen Möglichkeiten des nichtsprachlichen Informationsaustausches kennen und anwenden um Kunden pflegende und dekorative friseurkosmetische Dienstleistungen bieten zu können. Sie sollen ein Bewusstsein für die Mehrdeutigkeit der nichtsprachlichen Signale entwickeln und den Zusammenhang von Worten und nichtsprachlichen Signalen kritisch herstellen.</p> <p>Schülerinnen und Schüler sollen von dem hohen Nutzen attraktiver Erscheinung überzeugt sein und ihr Selbstwertgefühl als Fachkräfte für Friseurkosmetik entwickeln.</p>	a) Bedeutung des äußeren Erscheinungsbildes für den Erfolg zwischenmenschlicher Interaktion	Kom.	10
	b) Inszenierung und Interpretation von visuell wahrnehmbaren Körpersignalen (Frisur, Haut, Kleidung)	Ges.	8
	c) Körperliche Nähe (die Rolle von Distanzzonen, Berührung, Duft)	Kom.	6
	d) Mimik, Gestik und Körperhaltung in der visuellen Kommunikation	Kom.	10
	e) Farbwirkungen und Farbwirklichkeit in der Stilberatung	Ges.	4

Lernfeld: (8) Unternehmen

Themenbereich: (8.1) Gründung des Unternehmens			
Richtung der Behandlung / Absichten	Themen / Lerninhalte	Unter-richt	Richtzeit Stunden
<p>Die Schülerinnen und Schüler sollen erfahren, welche persönlichen und finanziellen Voraussetzungen zu erfüllen sind, um ein eigenes Unternehmen gründen zu können. Unternehmen selbständig werden zu können. Sie sollen mit Möglichkeiten öffentlicher Förderung vertraut sein sowie Risiken und Chancen selbstverantwortlicher Unternehmertätigkeit einschätzen.</p>	a) Entwicklung des Unternehmenskonzeptes	Pol.	6
	b) Unterstützungssysteme (Kreditinstitute, Zulieferer, Kammern, freie Berater, Bund, Länder, EG)	Pol.	2
	c) Ermittlung des Kapitalbedarfs und Finanzierung	Mat.	8
	d) Rentabilitätsprognose	Mat.	4
	e) Standortqualität	Pol.	6

Themenbereich: (8.2) Dienstleistungsmarketing			
Richtung der Behandlung / Absichten	Themen / Lerninhalte	Unter-richt	Richtzeit Stunden
Die Schülerinnen und Schüler sollen sich die Bereitschaft und Fähigkeit aneignen, die Wünsche ihrer potentiellen Kunden zu erkennen, Bedürfnisse auszulösen und diese mit einem überzeugenden Angebot bedarfsgerecht befriedigen. Sie sollen Möglichkeiten der elektronischen Datenverarbeitung nutzen.	a) Den Markt der Kunden und Mitbewerber erkunden (Daten erheben, aufbereiten und sichern)	Pol.	20
	b) Produkt- und Dienstleistungs-Pol.	Fth.	4
	c) KommunikationsPol. (Werbung, Verkaufsförderung)	Kom.	3
	d) Konditionenpolitik (Preisgestaltung, Rabatte, Absatzfinanzierung, ServicePol.	Mat.	6

Themenbereich: (8.3) Personalmanagement			
Richtung der Behandlung / Absichten	Themen / Lerninhalte	Unter-richt	Richtzeit Stunden
Die Schülerinnen und Schüler sollen die Bedeutung des Faktors Arbeit beurteilen, sie sollen Aufgaben der Personalführung kennen und Methoden der Qualifikationssicherung anwenden.	a) Personalbeschaffung (extern, intern)	Pol.	4
	b) Aus- und Fortbildungskonzepte	Fth.	6
	c) Leistungsbeurteilung (schriftlich, mündlich, Statistik)	Spr.	6
	d) Motivation der Mitarbeiter	Kom.	6

Themenbereich: (8.4) Betriebsorganisation

Richtung der Behandlung / Absichten	Themen / Lerninhalte	Unter-richt	Richtzeit Stunden
Die Schülerinnen und Schüler sollen erkennen, dass auch Friseurunternehmen planvoll geführt werden müssen um wirtschaftliche Ziele zu erreichen. Sie sollen Verfahren des Qualitätsmanagements von Dienstleistungen und Warenhandel erproben.	a) Kassenführung (Preisliste, Bedienungszettel)	Mat.	6
	b) Versicherungswesen (Sozial-, Haftpflicht-, Unfall-, Rechtsschutzversicherungen)	Pol.	12
	c) Zahlungsverkehr (Scheck, Überweisung, Kreditkarten, Daueraufträge und Einzugsermächtigung)	Pol.	6
	d) Stellenbeschreibungen (Aufgabenzuweisung)	Spr.	4
	e) Kartei- und Archivpflege (Kunden, Personal, Waren, Lieferanten, Fachinformationen)	Spr.	6
	f) Entwicklung und Evaluation von Leistungsstandards	Fth.	6

Themenbereich: (8.5) Kostenrechnung und Kalkulation			
Richtung der Behandlung / Absichten	Themen / Lerninhalte	Unter-richt	Richtzeit Stunden
Die Schülerinnen und Schüler sollen grundlegende Einsichten über Kostenarten und Kostenträger eines Friseurunternehmens gewinnen um sorgfältig mit Personal, Energie, Werkzeugen und Hilfsmitteln umzugehen. Sie sollen die mathematischen und unternehmerischen Kriterien der Preisbildung in der Handels- und Dienstleistungskalkulation anwenden.	a) Gemeinkostenrechnung (fixe und variable Kosten)	Mat.	10
	b) Einkaufskalkulation (Rabatt, Bonus, Skonto, Bezugskosten, Verzugs- und Überziehungszinsen)	Mat.	20
	c) Verkaufskalkulation (Zinskosten, Gemeinkosten, Gewinn, Aufschlagfaktor, Mehrwertsteuer)	Mat.	16
	d) Löhne und Lohnnebenkosten	Mat.	14
	e) Aus- und Fortbildungskosten	Mat.	6
	f) Dienstleistungskalkulation in der Friseurkosmetik	Mat.	24

Stundentafel für den Ausbildungsberuf Friseur/in im Lande Bremen. (ab 01.08.1996)

	Jahresunterrichtsstunden			
	Jahr	1	2	3
Berufsübergreifender Lernbereich				
<i>Pflichtbereich</i>				
Sprachen	80	60	60	60
Politik	60	80	80	80
Sport	40	40	40	40
<i>Wahlpflichtbereich</i>				
Kommunikation	20	60	60	60
Summe	200	240	240	240
Berufsbezogener Lernbereich				
Fachtheorie	160	120	120	120
Fachmathematik	80	80	80	80
Gestaltung	80	80	80	80
Summe	320	280	280	280
Jahresunterrichtsstunden /Gesamt	520	520	520	520
Lehrerjahresstunden	560	560	560	560

5. Schlussfolgerungen und Aufgaben der Berufsdidaktik zur Verbesserung von Berufsausbildung im Berufsfeld Körperpflege.

Die Leistungsfähigkeit des Friseurgewerbes ist auch von der Qualität der Berufsausbildung abhängig. Durch gemeinsame Bemühungen aller Verantwortlichen ist das Erreichen eines hohen Ausbildungsniveaus möglich. Instrumente der beruflichen Bildungsforschung sollten genutzt und die Fortbildung von Ausbildern und Lehrern sollte gefordert und gefördert werden. Die Berufsdidaktik sollte sich dieser Verantwortung stellen und ihr gewachsen sein.

Berufliche Ausbildungs- und Lehrpläne, die über zwanzig Jahre lang unverändert bleiben, sollten in keinem modernen Beruf verantwortet werden. Die wissenschaftliche Beratungsleistung muss wirksamer werden, um die geltenden Lehrpläne und die Unterrichtspraxis von Ballast zu befreien und die berufliche Bildung den geänderten Anforderungen der Berufswirklichkeit anzupassen. So wie ein Curriculum in seiner stark operationalisierten Form den Lehrer in seiner pädagogischen Fachkompetenz und Verantwortung subjektiv entmündigen würde, weil eine dauerhafte Allgemeingültigkeit einmal festgelegter Rahmenbedingungen für diesen Unterricht unterstellt würde, so fühlten sich Lehrer gleichzeitig aus ihrer Verpflichtung zur Innovation entlassen. Kompetenzen, die keinen deutlichen Beitrag zur Entwicklung von Berufsqualifikation leisten, sollten in einem zeitgemäßen Berufsschullehrplan nicht zu finden sein. Das verlangt berufspädagogische Kreativität und fordert zur kritischen Reflexion berufsdidaktischer Absichten auf. Anpassungen erfolgen insbesondere wegen personalbedingter Beharrungstendenzen in der Regel sehr langsam. Ganz anders verhält es sich im Bereich der von Friseurkooperationen und von der Industrie angebotenen Fortbildungsmaßnahmen. Diese Fortbildungsangebote sind in der Regel sehr praxisorientiert und ausschließlich auf unmittelbare Verwertbarkeit abgestellt. Eine wünschenswerte ganzheitliche Persönlichkeitsbildung ist hierbei eher nicht beabsichtigt. Diesen Defiziten kann die Berufsschule auch im berufsfeldübergreifenden Bereich der Ausbildung begegnen, indem sie konsensfähige Anforderungsprofile für leistungsfähige Friseurinnen entwickelt und deren Realisierung zum Kernanliegen ihrer didaktischen Absichten macht.

Die berufliche Grundbildung sollte für die Adressaten in erster Linie eine Persönlichkeitsbildung beabsichtigen, die es ihnen erlaubt, auch mit den künftigen Anforderungen im Erwerbsle-

ben Schritt zu halten. Diese Absicht sollte in Ausbildungs- und Lehrplänen ausgedrückt werden. Ein attraktiver Ausbildungsgang ist nach Ansicht der Verfasser: sinnvoll strukturiert, weitgehend frei von Ballast und an den Bedürfnissen der Betroffenen orientiert. Die Berufsdidaktik sollte Beiträge zur Verbesserung der Ausbildung leisten, um die Probleme in den folgenden Bereichen verringern zu helfen.

5.1 Arbeitsplatz und Personalproblem

Die Arbeits- und Ausbildungsplätze im Friseurgewerbe sind sozialpolitisch und volkswirtschaftlich von erheblicher Bedeutung. In den knapp 64.000 überwiegend kleinen Betrieben wurden im Jahr 1998 10,5 Milliarden DM Umsatz versteuert. Umsatz, Einkommen und Ausbildung des Friseurgewerbes ist in hohem Maße disloziert und landesweit von Bedeutung.

Zur Zeit finden überwiegend Frauen in diesem Beruf Arbeits- und Ausbildungsplätze. Der Friseurberuf erscheint darüber hinaus besonders Ausländerinnen und Aussiedlerinnen sowie benachteiligten Jugendlichen attraktiv. In den Ausbildungskonzepten wird den damit verbundenen besonderen Anforderungen kaum entsprochen. Lernschwächen in Bezug auf Kulturtechniken und Lernmethodik sollten mit den Ausbildungsabsichten versucht werden zu kompensieren, um mit Lernerfolgen zu Lernfreude und Lernbereitschaft zu kommen. Von den in der Zeit von 1978 bis 1998 abgeschlossenen rd. 459.865 Ausbildungsverträgen wurden rd. 322.000 mit dem Gesellenbrief erfolgreich abgeschlossen. Auf relativ geringem Anforderungsniveau wurde ein 70%-iger Ausbildungserfolg erzielt und die Voraussetzung geschaffen, quantitativ schon nach zehn Jahren den gesamten Facharbeiterbestand der angestellten Friseurinnen auszutauschen. Trotz quantitativer Überausbildung bestehen erhebliche qualitative Engpässe auf dem Arbeitsmarkt für Friseurinnen. Aufgabenorientierte Berufsausbildung erscheint geeignet, tradierten Ausbildungsballast abzuwerfen. Das würde Raum für eine qualitativ bessere und vielseitig verwertbarere Ausbildung schaffen. Damit könnten die Chancen der Friseurinnen auf dem Arbeitsmarkt verbessert werden.

In den letzten 45 Jahren erhielten ca. 724.500 Friseurinnen und Friseure den Gesellenbrief. Davon wechselten etwa 80% in andere, nach erfolgreicher Umschulung oder Einarbeitung, oft in besser bezahlte Erwerbstätigkeiten oder gaben die Erwerbstätigkeit auf. Die erforderliche Mobilität wurde durch die auf unmittelbare Verwertungsinteressen gerichtete Qualifikation von Friseurinnen eher nicht gefördert. Hinzu kommt das vergleichsweise schlechte Ansehen des Berufes in der Öffentlichkeit und auf dem Arbeitsmarkt.

5.2 Attraktivität und Image des Friseurberufs

Viele Ausbildungsplatzsuchende und Berufsberater sehen den Friseurberuf als Chance für alle diejenigen, die in andere Berufsausbildungen nicht vermittelbar sind. Friseurinnen und Friseure werden oft nicht ernstgenommen, sie gelten häufig als oberflächlich und geschwätzig, verfügen angeblich nur über ein geringes geistiges Niveau und benötigen nach Ansicht Außenstehender wohl auch keine höhere Qualifikation. Aufstiegschancen gibt es nur in der Selbstständigkeit und die Einkommen sind zu gering, um davon leben zu können. Eine wirkliche Leistung wird von Friseurinnen eher nicht erwartet. In dieser Arbeit wurde nachgewiesen, dass die Ansprüche der Kundinnen an die Friseurinnen in Bezug auf Pflege-, Gestaltungs- und Beratungsleistungen hoch sind. Friseurinnen können an Glaubwürdigkeit und Vertrauen gewinnen, wenn die Ausbildungsabsichten dem Wissenschafts-, dem Situations- und dem Persönlichkeitsprinzip entsprechen.

Wenn es Einigkeit in der Zielsetzung gibt, die berufliche Bildung im Friseurgewerbe attraktiver zu gestalten, dann sollten Hochschulen, Berufs- und Berufsfachschulen, Kammern, Berufsverbände, Gewerkschaften und Schulbehörden eng zusammenarbeiten: damit es in einer konzentrierten Weise gelingt, neben den materiellen Mitteln die fachliche Kompetenz berufspädagogisch sinnvoll auf dieses Ziel hin zu bündeln. Das Friseurgewerbe könnte dann auch unter den zunehmend schärferen Wettbewerbsbedingungen auf dem Ausbildungsstellenmarkt und dem Arbeitskräftemarkt in eine erfolgreiche Zukunft blicken.

Die Attraktivität eines Ausbildungsganges ist, wie die Berufswahlentscheidungen der Jugend belegen, in hohem Maße auch von seiner Durchlässigkeit hin zu weiterführenden Bildungsabschlüssen abhängig. In ihrer Mehrzahl sind es z. Z. noch staatliche oder staatlich anerkannte Schulen, die derartige Abschlüsse ermöglichen. Unabhängig jedoch von dem jeweiligen Bildungsträger sind als Zugangsvoraussetzung Mindeststandards zu erfüllen. Problematisch wird es zuweilen dort, wo nichtstaatliche Abschlüsse die Zugangsberechtigung für staatliche Fachschulen oder Hochschulen erteilen sollen. Wenn die Meisterprüfung im Friseurhandwerk beispielsweise die Möglichkeit für ein staatlich anerkanntes Hochschulstudium der Betriebswirtschaft, Kunst oder Berufspädagogik eröffnen soll, werden die Meisterbildungsgänge erst noch dementsprechend entwickelt werden müssen. Hier sollte sich das Handwerk mit der Idee anfreunden, dem Staat bei der Meisterausbildung und den Meisterprüfungen ein Mitwirkungsrecht einzuräumen, die das Mitwirkungsrecht in den Berufsbildungsausschüssen und Ausbil-

dungsbeiräten der beruflichen Grundbildung übertrifft. Eine Meisterprüfung im Friseurhandwerk, die auch das Prädikat fachgebundene Hochschulreife verdient, dürfte die Ausbildung zur Friseurin wesentlich attraktiver erscheinen lassen und die damit verbundene meisterliche Qualifikation aufwerten.

Die Berufsausbildung im Friseurgewerbe sollte sich auf die Bedingungen eines zusammenwachsenden europäischen Marktes einstellen. Der zunehmende internationale Wettbewerb um Kunden und Facharbeiter sowie die Möglichkeiten voneinander zu lernen, fordern dazu auf, die Fremdsprachenkenntnisse und Kommunikationsfähigkeit der Facharbeiterinnen zu entwickeln. Die Europäische Gemeinschaft fördert mit diversen Programmen Ausbildungsaufenthalte und Arbeitspraktika in anderen Ländern der EG. Dadurch kann ein wesentlicher Beitrag zur Berufsausbildung der Jugendlichen geleistet werden. Fremdsprachenförderung und Auslandsaufenthalte als zusätzliches Angebot im Rahmen der Facharbeiteraus- und Facharbeiterfortbildung im Friseurhandwerk dürften weitere zugkräftige Argumente zur Nachwuchswerbung sein.

Der Berufsnachwuchs wird von den Unternehmen eingestellt, sie wählen unter den Bewerberinnen aus und werben für die Ausbildung in diesem Beruf. Unter - im Sinne dieser Arbeit - geänderten berufspädagogischen Bedingungen könnten folgende Argumente bei der Nachwuchswerbung helfen:

- Die vorgesehene Ausbildung stützt sich auf die in dem Berufsausbildungsvertrag vereinbarten Rechte und Pflichten. Damit erwarten wir von Ihnen viel, sind aber auch bereit viel zu bieten.
- Sie erhalten bei uns eine planvolle und gründliche, an den Anforderungen gegenwärtiger und soweit vorhersehbar künftiger Berufspraxis orientierte Ausbildung.
- Sie werden in ein Team aufgenommen, das partnerschaftliche Umgangsformen pflegt und seine Mitglieder mit ihren Stärken und Schwächen akzeptiert.
- Wir werden um Ihr körperliches und seelisches Wohlergehen besorgt sein und soweit wie möglich berufsbedingte Gefährdungen vermeiden helfen.
- Bei ausbildungsbedingten Problemen werden wir Ihnen behilflich sein, diese selbständig zu lösen.
- Freiwillige, von Ihnen gewünschte berufsnahe Ausbildungsmaßnahmen außerhalb des Betriebes und der regulären Ausbildungszeit, werden wir wohlwollend begleiten und in Einzelfällen auch materiell unterstützen.

- Wenn Sie den Hauptschulabschluss nicht haben, werden wir Sie auch in den allgemein bildenden Fächern der Berufsschule unterstützen. Bei entsprechenden Leistungen erhalten Sie nach Abschluss der Ausbildung den Hauptschulabschluss zuerkannt sowie den Facharbeiterbrief.
- Wenn Sie über einen guten Hauptschulabschluss verfügen, bieten wir Ihnen mit der Berufsschule die Möglichkeit der Doppelqualifikation. Nach Abschluss der Ausbildungszeit können Sie den Facharbeiterbrief und die Fachoberschulreife erworben haben.
- Wenn Sie bereits über die Fachoberschulreife verfügen, können sie die Ausbildung mit der Doppelqualifikation Friseurin / Fachhochschulreife abschließen.
- Wenn Sie über die Hochschulreife (Abitur) verfügen, bieten wir Ihnen eine auf zwei Jahre verkürzte Ausbildung zur Friseurin an.
- Bei Interesse bieten wir Ihnen zusätzlich zu Ihrer Ausbildung aber im Rahmen der vereinbarten Gesamtausbildungszeit einen dreiwöchigen Auslandsaufenthalt in unserem Partnerbetrieb in an. Beim Erwerb der notwendigen Fremdsprachenkenntnisse ist aufgrund besonderer Vereinbarungen die Berufsschule behilflich.
- Nach Abschluss Ihrer Ausbildungszeit unterstützen wir Sie auf Wunsch bei einem dreimonatigen Auslandsaufenthalt im Rahmen eines Programms der Europäischen Gemeinschaft.
- Mit dem Ausbildungsabschluss wird Ihnen entweder in unserem Salon oder in einem unserer Partnerbetriebe im Inland ein Vollarbeitsplatz angeboten.
- Um die berufliche Fortbildung sicherzustellen, haben wir mit der Berufsschule und der überbetrieblichen Ausbildungsstätte Vereinbarungen über Seminare und Übungsveranstaltungen getroffen. Die Kosten für Ihre Teilnahme an zwei Veranstaltungen pro Jahr übernehmen wir zu 50%.
- Falls Sie uns nach der Facharbeiterprüfung noch weitere drei Jahre treu bleiben, werden wir Sie bei dem Besuch der Meisterschule unterstützen. Die Bedingungen sind dann zu vereinbaren. Die von uns unterstützte Meisterschule bietet bei erfolgreichem Abschluss neben einer berufsbezogenen Weiterbildung auch die Berechtigung und Befähigung zum Besuch einer Hochschule.
- Sie sehen, die Ausbildung im Friseurhandwerk eröffnet Ihnen viele Möglichkeiten. Sie können u.a. selbständig eine Filiale leiten, einen eigenen Betrieb eröffnen und damit selbständige Unternehmerin werden oder nach Abschluss eines Hochschulstudiums den Doktorhut anstreben.

5.3 Wettbewerbsprobleme

Friseurkosmetikerinnen sind gehalten, ihre Dienstleistungen quantitativ zu erweitern und qualitativ zu verbessern, um im Wettbewerb bestehen und angemessene Erwerbseinkommen erzielen zu können. Schönheitsdienstleistungen, die traditionell von Friseurinnen angeboten wurden, werden zunehmend in den ca. 50.000 Kosmetikstudios, von Stilberaterinnen und in Nagelstudios besser vermarktet. Friseurkosmetikerinnen sollten sich auf eine ganzheitliche Sichtweise der vor ihnen gestalteten Erscheinungsbilder von Personen einstellen, weil selbst kleine Einzelheiten das Gesamtbild prägen können. Die zu gestaltenden Grundmuster: Haut/Nägel, Haare und Bekleidung sollten in ihren Wirkungen aufeinander bezogen sein und die kommunikative Absicht der Person unterstützen. Die Leistungen des Friseurgewerbes in Gestaltung, Körperpflege und Kommunikation sollten deutlich besser sein, als die Resultate, die durch Selbst- und Nachbarschaftshilfe erreichbar sind. Um die erforderliche Qualifikation zu erreichen müssten die Studiengänge der Hochschulen neu konzipiert werden.

Im Wettbewerb mit dem Handel von Körperpflegemitteln haben die Friseurinnen bereits verloren. Sie werden von der Industrie für Beratungsleistungen missbraucht und partizipieren an dem Gesamtumsatz des Körperpflegemittelmarktes nur mit ca. 1,4%. Die auf Präparate bezogenen umfangreichen Ausbildungsleistungen der beruflichen Grundbildung dienen den Interessen der Friseurinnen kaum. Modische Trends und „Schönheitsideale“ werden von der Körperpflegemittel – Industrie mit großem finanziellem Aufwand so gesteuert, dass deren Präparate abgesetzt werden können. Gestalterisch aufwändige, haltbare Frisuren gelten in der Werbung und in der Folge bei Verbrauchern und Friseuren wenig. Dadurch hat die handwerkliche Leistung der Friseurinnen - die den Kern der beruflichen Qualifikation ausgemacht hat - an Wert eingebüßt und die Einkommen gering gehalten.

Durch fehlende betriebswirtschaftliche und kaufmännische Kompetenzen sehen sich Friseurmeisterinnen in zunehmendem Maße Abhängigkeiten und externer Einflussnahme ausgesetzt. Für Banken und Zulieferer ist es relativ leicht, eigene Interessen durchzusetzen. Betriebsberater und Steuerberater haben nur selten den Ehrgeiz, ihre Klienten in die Unabhängigkeit zu entlassen. Von qualifizierten Kaufleuten geführte Kettenunternehmen, Filealisten und Franchising - Geber gewinnen größere Marktanteile der Friseurkosmetik. Dadurch wird aus der attraktiven Selbstständigkeit mit Kleinunternehmen in vielen Fällen eine Abhängigkeit von unternehmensfremder kaufmännischer Qualifikation. Betriebswirtschaftliches Missmanagement und unprofessionelle kaufmännische Handlungsweisen der angestellten Friseurinnen sind Gründe für ge-

ringe wirtschaftliche Unternehmenserfolge und für die relativ häufigen Insolvenzen in der Gründungsphase von Friseurunternehmen.

5.4 Fehl Ausbildung als Hochschulproblem

Die akademische Lehrerausbildung im Berufsfeld Körperpflege wurde ohne eine im Ansatz wissenschaftlich begründete Berufsbildungstheorie für den Friseurinnenberuf organisiert. Lehrerinnen im Berufsfeld Körperpflege erwerben einerseits Kompetenzen, die sie in ihrem Beruf kaum benötigen und andererseits fehlen ihnen Antworten auf Fragen essentieller beruflicher Problemlagen. Um die Interessen der Berufstätigen dieses Berufsfeldes durchsetzen zu können, sollte die Berufspädagogik die Federführung bei der Planung der Hochschulstudiengänge erhalten. Berufspädagogen und Berufsdidaktiker wären gehalten, einen wissenschaftlichen Studiengang für die Lehrerinnen im Berufsfeld Körperpflege zu entwickeln, der die Lehrerinnen befähigt, ihre beruflichen Aufgaben qualifiziert wahrzunehmen. Die folgende Übersicht vermittelt einen ersten Eindruck von der Komplexität der zu lösenden Aufgabe.

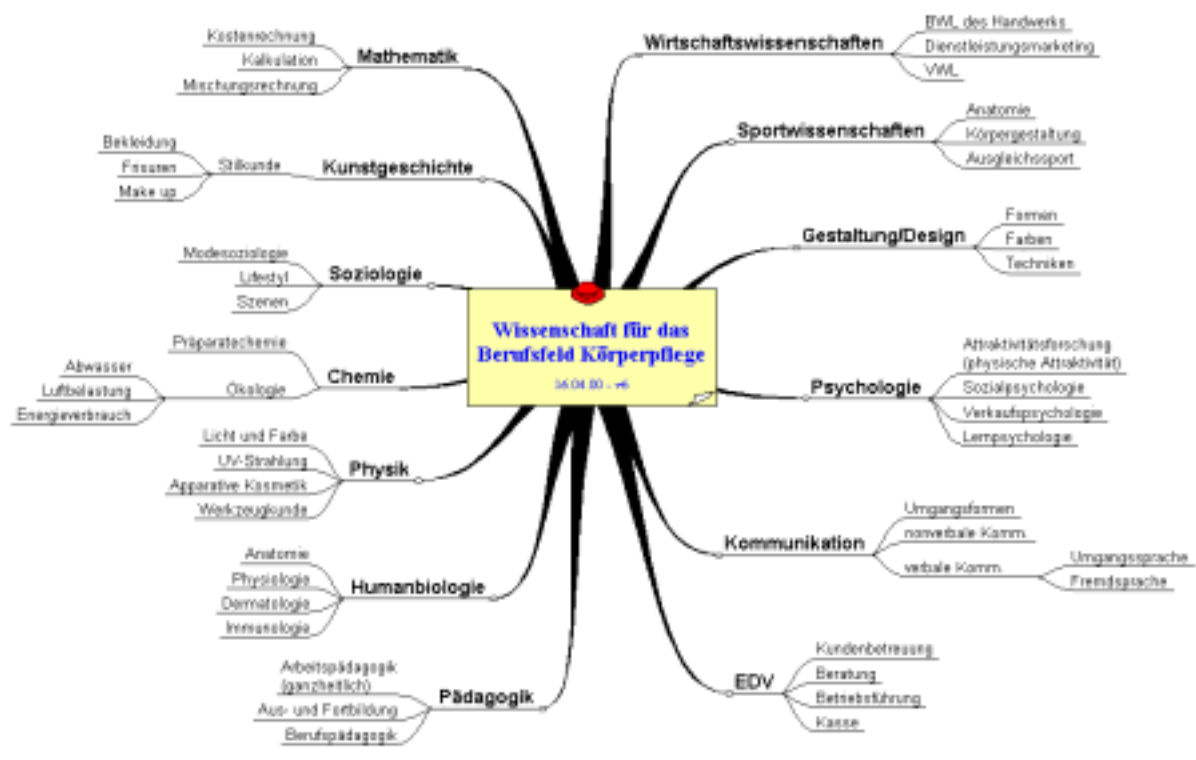


Abbildung 35 Bestandteile einer Wissenschaft für das Berufsfeld Körperpflege

Friseurinnen bemühen sich um das Wohlbefinden von Menschen in ihren sozialen Beziehungen, soweit es von visuellen Erscheinungsbildern beeinflusst wird. Sie werden als Dienst-

leisterinnen für Persönlichkeitswerbung in Anspruch genommen und qualifizieren sich für ihren Beruf hauptsächlich durch Einsichten aus der Humanbiologie (Anatomie, Physiologie, Dermatologie), der Soziologie, den Wirtschaftswissenschaften, der Sozialpsychologie, den Kommunikationswissenschaften, der Attraktionsforschung, der Kunst und der Gestaltung durch Formen und Farben. Hinzu kommen grundlegende naturwissenschaftliche Einsichten, um die Möglichkeiten, Gefahren und Grenzen friseurkosmetischer Behandlungsverfahren zu kennen. Präparate der Körperpflegeindustrie haben für Friseurinnen ähnliche Bedeutung wie elektrotechnische und mechanische Hilfsmittel. Dabei handelt es sich um Werkzeuge, die fachgerecht angewandt werden, deren Wirkungen kompetent beurteilt, nicht jedoch in ihren Wirkungsweisen verstanden werden müssen. Die Bedeutung der Chemie und der Medizin wird in der Ausbildung von Lehrern im Berufsfeld Körperpflege überschätzt und sollte zugunsten der o. a. Wissenschaften deutlich zurückgenommen werden.

Es wird dringend empfohlen, die Struktur der Lehrerausbildung im Berufsfeld Körperpflege von Berufsdidaktikern überarbeiten zu lassen, um die durch Fehlusbildung verursachten Probleme dieses Berufsfeldes zu verringern und die Arbeits- und Lebensbedingungen für die in diesen Berufen (Lehrer, Friseure) Tätigen zu verbessern.

Anhang

Glossar

Ästhetik = Befasst sich mit der subjektiven Wahrnehmung von Schönem. Sie interessiert sich für die Bedingungen des ästhetischen Verhaltens oder psychologisch den ästhetischen Erlebnisvorgang während und nach friseurkosmetischen Behandlungen.

Berufsdidaktik = Didaktik ist die „Theorie und Praxis des Lehrens und Lernens.“²⁶⁵ In dieser Arbeit wird Berufsdidaktik im wesentlichen unter folgenden Fragestellungen gesehen: 1. Was wird zu verändern beabsichtigt und welche Inhalte sind dazu erforderlich? 2. Wie soll methodisch verfahren werden und welche Lehr- u. Lernmethoden werden angewandt? 3. Womit (Medien) soll unterrichtet und gelernt werden? Das Persönlichkeitsprinzip wird mit der Frage nach dem „Wozu“ (soll die Persönlichkeit entwickelt werden), das Situationsprinzip mit der Frage nach dem „Weshalb“ (sind diese Veränderungen für das künftige Berufs- und Erwerbsleben sinnvoll) und das Wissenschaftsprinzip mit der Frage nach dem „Warum“ (sind diese wissenschaftlichen Einsichten zur Entwicklung des definierten Anforderungsprofils sinnvoll) berücksichtigt.

Demographie = Erfasst und beschreibt die wirtschaftlichen und sozialen Determinanten von Gruppenzugehörigkeit. - Lifestyle - Forschung -

Friseurkosmetik = stellt sich der Aufgabe, menschliche Erscheinungsbilder durch Pflege und Gestaltung von Haut, Haaren und Nägeln so zu inszenieren, dass die auf Ziele gerichtete Kommunikation in den jeweiligen sozialen Interaktionszusammenhängen unterstützt wird. Sie versteht diese spezifische Dienstleistung als Teil eines Konzeptes ganzheitlicher Form- und Farbgestaltung von menschlichen Erscheinungsbildern.

Handlungsweise = Handlungen setzen Fähigkeiten und / oder Fertigkeiten voraus. Die Handlungsweise schließt Verhaltensdispositionen ein, durch die die Handlung qualitativ entscheidend geprägt wird. (Z.B. sorgfältig, verantwortlich)

Harmonie = In der Ästhetik gilt Harmonie als intuitiv (nicht wissenschaftlich, gesetzmäßig) erfassbare Wohlgeordnetheit und Übereinstimmung aller Teile eines Erscheinungsbildes, deren

²⁶⁵ Jank, W./Meyer, H.: Didaktische Modelle, S. 16

keiner über Gebühr hervortritt. Farbenharmonie wird subjektiv als „nebeneinander angenehm wirkende Farben“ verstanden.

Kompetenz = Unter Kompetenz wird ein begrenzter Teil beruflicher Qualifikation verstanden. (Z. B. Frisurengestaltung, Unterrichtsvorbereitung) Kompetenz bezeichnet die Befähigung selbständig und erfolgreich einzelne Aufgaben aus dem beruflichen Gesamtkomplex nach den Prinzipien der vollständigen Handlung zu lösen. Kompetenzen sind im Zusammenhang mit den zu lösenden Aufgaben zu beschreiben, denn Beratungskompetenz von Lehrerinnen schließt andere Teilkompetenzen ein als die einer Friseurin. Dadurch ergeben sich unterschiedliche Bezüge zu Inhalten und Methoden der Ausbildung

Kreativität = angewandter Ideenreichtum

Psychographie = Erfasst und beschreibt die seelischen Einzeldaten (Stimmungslage, Trieblieben²⁶⁶) von Personen.

Qualifikation = Als Qualifikation wird in dieser Arbeit die Summe der Kenntnisse und Handlungsweisen bezeichnet, die eine Person benötigt, um die an sie gestellten Anforderungen im Zusammenhang mit beruflichen Aufgabenstellungen zu erfüllen. Sie ist jedoch nicht auf Funktionalität in einer definierten Rolle beschränkt, sondern fordert Selbstorganisation der Berufstätigen in ihrem Handlungsraum. Eine Friseurmeisterin gilt als qualifiziert, wenn sie ihren Beruf selbständig ausübt und alle dabei anfallenden Aufgaben lösen kann. In dieser Funktion hat sie über eine Fülle von Kenntnissen, Fähigkeiten und Handlungsweisen zu verfügen, die in zu definierender Kombination zu berufsrelevanten Kompetenzen entwickelt werden.

Schlüsselqualifikationen = Schlüsselqualifikationen sind Persönlichkeitsmerkmale und als solche Bestandteile der beruflichen Qualifikation. Sie sind wesentlich für die Berufsausübung, aber gleichzeitig sind sie berufsfeldübergreifend für die Entwicklung und Sicherung von Erwerbsfähigkeit der Person von Bedeutung.

Schönheit = ist subjektiv und abhängig von Kultur, Zeitgeist und Szene. Schön ist etwas, das gefällt, das bewundert wird oder anziehend ist.

²⁶⁶ Geltungstrieb, Machttrieb, Geborgenheitstrieb, Anerkennungstrieb, Sexualtrieb

Selbstständig = Wenn eine Aufgabe selbstständig gelöst werden soll, müssen die erforderlichen Kenntnisse und Handlungsweisen nach den Prinzipien der vollständigen Handlung unter Einhaltung geltender Qualitätsmaßstäbe angewendet werden können.

Standards = Als Standards werden Vereinbarungen von Betroffenen über die Qualität z. B. der Ausbildung in definierten Teilkompetenzen verstanden. Sie gelten, bis sie durch neue Vereinbarungen der Betroffenen abgelöst werden. Insofern sind Standards nicht als Normen zu verstehen, weil Normen von außen gesetzt werden.

Teilkompetenz = Die Befähigung, einen wesentlichen Teil einer beruflichen Aufgabe selbstständig zu lösen. (Z. B. Haarschnitt, Planung von Unterricht)

Vollständige Handlung = Als vollständige Handlung wird hier ein Vorgang verstanden, der die Interdependenz von Orientierung, Planung, Ausführung, Beurteilung beachtet und bei der Realisierung dauernd berücksichtigt.

Literaturverzeichnis

1. Altrichter, Herbert u. Posch, Peter: Lehrer erforschen ihren Unterricht. Eine Einführung in die Methoden der Aktionsforschung, Klinkhardt, Bad Heilbrunn 1994
2. Arnold, Rolf: Berufspädagogik - Lehren und Lernen in der beruflichen Bildung, Sauerländer und Diesterweg, Frankfurt a. M. 1990
3. Arnold, Walter: Bader und Barbieri - Vorläufer moderner Haarpfleger. In: junges friseurhandwerk -fh Nr.18- München (Magazinpresse Verlag) 1978
4. Aschenberger, Vera (Hrsg.): Mode im Friseurhandwerk. Hannover (Landesverband der Lehrer im Berufsfeld Körperpflege Niedersachsen-Bremen) 1988
5. Aschenberger, Vera: Deckungsanalyse von Ausbildungsordnung und Lehrplänen - Berufsfeld Körperpflege - (Universität Hannover) 1981
6. Attenberger, A./ Würfl, O.: Fachkunde für Friseure. 8. Auflage, Neusäß (Paul Kieser) 1989
7. Attenberger: Fachkunde für Friseure, Kieser Verlag, Neusäß 1992
8. Attenberger: Fachkunde für Friseure, Kieser Verlag, Neusäß 1998
9. Baer, Ulrich: 666 Spiele für jede Gruppe für alle Situationen, Kallmeyersche Verlagsbuchhandlung, Seelze 1994
10. Ballauff, Th.: Funktionen der Schule. Historisch-systematische Analyse zur Sclarisation. (Beltz) Weinheim und Basel 1982
11. Bartels, Renate: Umgangsformen im Berufsleben, Falken TB, Niedernhausen/Ts. 1994
12. Bast, Christa: Weibliche Autonomie und Identität, Untersuchungen über die Probleme von Mädchenerziehung heute (Fernuniversität - Gesamthochschule - in Hagen) 1988
13. Beck, Ulrich: Politik in der Risikogesellschaft, Frankfurt a. M. 1991
14. Becker, M./Pleiß, U. (Hrsg.): Wirtschaftspädagogik im Spektrum ihrer Problemstellung. Burgbücherei Schneider, Göppingen 1988
15. Behrens, K. Chr.: Allgemeine Standortbestimmungslehre, UTB, Opladen 1971
16. Bierhoff, Hans Werner: Personenwahrnehmung - Vom ersten Eindruck zur sozialen Interaktion, Springer Verlag, Berlin 1986
17. Bindlingmaier, Johannes: Marketing Band 1 und 2, Rowohlt, Reinbek 1973
18. Birkenbihl, Vera F. u. a.: Einstieg in die Neuro-Linguistische Programmierung, GABAL, Speyer 1990
19. Birkenbihl, Vera F.: Signale des Körpers, mvg, München/Landsberg am Lech 1992
20. Blankertz, H.: Bildungsbegriff, In: Dahmer, I./Klafki, W. (Hrsg.): Geisteswissenschaftliche Pädagogik am Ausgang ihrer Epoche - Erich Weniger, Weinheim/Berlin 1968.
21. Blankertz, H.: Kollegstufe NW, Ratingen/Kastellaun 1972.
22. Blankertz, Herwig: Theorien und Modelle der Didaktik, Juventa, München/1973
23. Bliss, Kurt: Erfolgskonzepte deutscher Friseure, Marktücke Verlag, Darmstadt 1980
24. Bolte, Karl Martin: Deutsche Gesellschaft im Wandel, Leske Verlag, Opladen 1967
25. Bonz, Bernhard (Hrsg.): Didaktik der Berufsbildung, Holland + Josenhans, Stuttgart 1996
26. Bonz, Bernhard u. Czycholl, Reinhard (Hrsg.): Lehrerbildung für berufliche Schulen, Oldenburg 1994
27. Bonz, Bernhard, Czycholl, Reinhard (Hrsg.): Zweiphasige Lehrerbildung für berufliche Schulen, Hochschultage Berufliche Bildung – München, Kieser Verlag, Neusäß 1994

Anhang

28. Bovet, Gislinde/ Huvendiek, Volker (Hrsg.): Leitfaden Schulpraxis - Pädagogik und Psychologie für den Lehrberuf, Cornelsen, Berlin 1994
29. Brandt, Friedemann / Krappen, Rolf: Verständigungen, Klett Verlag, Stuttgart 1987
30. Bremisches Schulgesetz: Gesetz zur Novellierung des Bremischen Schulgesetzes und des Bremischen Schulverwaltungsgesetzes, vom 20.12.1994.
31. Brezinka, W.: Erziehungsziele, Erziehungsmittel, Erziehungserfolg, München/Basel 1976.
32. Brezinka, W.: Grundbegriffe der Erziehungswissenschaft, München/Basel 1974.
33. Brezinka, W.: Metatheorie der Erziehung, München/Basel 1978
34. Bundesfachgruppe für Ökonomische Bildung - Aufgabe für die Zukunft, Thomas Hobein, Bergisch Gladbach/1988
35. Bundesminister für Bildung und Wissenschaft (Hrsg.): Bericht der Bundesregierung zur Sicherung der Zukunftschancen der Jugend in Ausbildung und Beruf, Bad Honnef 1984
36. Bundesminister für Bildung und Wissenschaft (Hrsg.): Berufsbildungsbericht, Bonn 1981
37. Bundesminister für Bildung und Wissenschaft (Hrsg.): Berufsbildungsbericht, Bonn 1990
38. Bundesminister für Bildung und Wissenschaft (Hrsg.): Berufsbildungsbericht, Bonn 1991
39. Bundesminister für Bildung und Wissenschaft (Hrsg.): Berufsbildungsbericht, Bonn 1987
40. Bundeszentrale für politische Bildung (Hrsg.): Schule und Arbeitswelt, Bonn 1976
41. Büsser, Rolf: Der Friseur in Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft. (Wella AG) Darmstadt 1978
42. CEDEFOP - Europäisches Zentrum für die Förderung der Berufsbildung (Hrsg.) Zusammenfassender Bericht über Maßnahmen der Berufsbildung für Frauen in den Europäischen Gemeinschaften“ Berlin 1980
43. Chapkis, Wendy: Schönheitsgeheimnisse - Schönheitspolitik, Orlanda Frauenverlag, Berlin 1986
44. Charlton, Michael/ Dauber, Heinrich/ Preuß, Otmar/ Scheilke, Christoph Th.: Innovation im Schulalltag, Rowohlt Taschenbuch Verlag, Reinbek 1975
45. Coenenberg, Adolf G.: Jahresabschluss und Jahresabschlussanalyse, Verlag moderne industrie, München 1974
46. Combe, Arno: Kritik der Lehrerrolle, List Verlag, München 1971
47. Correll, Werner: Verstehen und lernen, mvg, München 1991
48. Czycholl, Reinhard (Hrsg.) Informationstechnische Bildung an Kaufmännischen Schulen, Uni-Oldenburg, Oldenburg 1987
49. Czycholl, Reinhard u. Ebner, Herrmann (Hrsg.): Zur Kritik handlungsorientierter Ansätze in der Didaktik der Wirtschaftslehre, Beiträge zur Berufs- und Wirtschaftspädagogik, Oldenburg 1989
50. Czycholl, Reinhard: Aktuelle Probleme der Lehrerbildung für berufliche Schulen. In: B. Bonz, R. Czycholl (Hrsg.) Lehrerbildung für berufliche Schulen, Beiträge zur Berufs- und Wirtschaftspädagogik, Oldenburg 1994
51. Czycholl, Reinhard: Handlungsorientierung in der beruflichen Bildung. In: B. Bonz (Hrsg.) Didaktik der Berufsbildung, Hooand + Josenhans, Stuttgart 1996
52. Czycholl, Reinhard: Neue Lehr-/ Lernverfahren im Dualen System – bildungspolitische und pädagogische Implikationen. In: M. Twardy (Hrsg.) Duales System zwischen Tradition und Innovation, Müller Botermann Verlag, Köln 1991
53. Czycholl, Reinhard: Wirtschaftsdidaktik. Spee Verlag, Trier 1974
54. Czycholl, Reinhard: Zur Problematik von Leitzielen, Organisationsformen und Abstimmungsfragen in der zweiphasigen Lehrerbildung für berufliche Schulen. In: B. Bonz, R. Czycholl (Hrsg.) Zweiphasige Lehrerbildung für berufliche Schulen, Hochschultage Berufliche Bildung , Kieser, Neusäß 1994

Anhang

55. D. Lenzen / H. L. Meyer: Das didaktische Strukturgitter. In: D.Lenzen (Hrsg.) Curriculumentwicklung für die Kollegschule Fischer Athenäum, Frankfurt a.M./1975
56. Damm-Rüger, Sigrid (Hrsg.): Frauen - Ausbildung - Beruf, Realität und Perspektiven der Berufsausbildung von Frauen, Bundesinstitut für Berufsbildung, Berlin 1992
57. Dauenhauer, Erich: Didaktik der Wirtschaftslehre, Paderborn 1978
58. Der Bundesminister für Arbeit und Sozialordnung (Hrsg.): Sozialbericht, Bonn 1990
59. Der Spiegel: Und ewig lockt der Leib, Nr. 32/1992
60. Deutscher Bildungsrat: Empfehlungen der Bildungskommission. Zur Neuordnung der Sekundarstufe II, Bonn 1974
61. Dichter, Ernest: Studie „Der Friseur in den Augen seiner Kundin.“ Darmstadt 1985
62. Dichter, Ernest: Bericht zu einer Motivstudie in den Bereichen Frisur, Haarbehandlung und Einstellung zum Coiffeur. Zürich 1971
63. Dickopp, K.H.: Lehrbuch der systematischen Pädagogik, Düsseldorf 1983
64. Dienstanweisung für Lehrer der Stadtgemeinde Bremen und für Referendare, vom 15.03.1977.
65. Dilthey, Wilhelm: Gesammelte Schriften, Teubner, Stuttgart 1959ff
66. Dollase, Rainer: Grenzen der Erziehung, Schwann Verlag, Düsseldorf 1984
67. Dr. Gablers Wirtschaftslexikon, Band 6, Fischer Taschenbuch Verlag, Wiesbaden 1972
68. Drechsel, Reiner u.a. (Hrsg.) Didaktik beruflichen Lernens, Frankfurt/New York/1981
69. Drolshagen, Ebba D.: Des Körpers neue Kleider – Die Herstellung weiblicher Schönheit, W. Krüger Verlag, Frankfurt a. M. 1995
70. Eccles, John C.: Die Psyche des Menschen. Ernst Reinhardt Verlag, München – Basel 1985
71. Erdtmann, Johanna E.: Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance, mvj verlag, Landsberg am Lech 1988
72. Erhard Friedrich Verlag (Hrsg.): Berufsbildung, Zeitschrift für Theorie und Praxis in Schule und Betrieb, Beurteilen, Seelze 1993
73. Erhard Friedrich Verlag (Hrsg.): Prüfen und beurteilen – Zwischen Fördern und Zensieren, Friedrich Jahresheft XIV, Seelze 1996
74. Europäische Gemeinschaft (Hrsg.) Neue Entwicklungen in der Leistungsbeurteilung und Lernerfolgskontrolle, Brüssel 1984
75. Europäische Gemeinschaft (Hrsg.): Leistungsbewertung und Leistungsnachweise, Brüssel 1986
76. Europäische Kommission (Hrsg.): Bericht – Europa verwirklichen durch die allgemeine und berufliche Bildung, Luxemburg 1997
77. Fend, H.: Theorie der Schule, Urban & Schwarzenberg, München 1980
78. Fischer, W.: Transzendental-kritische Pädagogik. In: Schaller, K. (Hrsg.): Erziehungswissenschaft der Gegenwart, Bochum 1979.
79. Flitner Wilhelm: Die vier Quellen des Volksschulgedankens, Klett, Stuttgart 1966
80. Flitner, Wilhelm: Das Selbstverständnis der Erziehungswissenschaft in der Gegenwart. 4.Aufl., Heidelberg 1966
81. Franke, Gerhard/Tölke, Arnim: Lehrbuch für Friseure, 6.Auflage Leipzig (VEB Fachbuchverlag) 1985,
82. Franke, Guido / Fischer, Marlies: Individualisierung und Differenzierung in der Berufsausbildung, Schriften zur Berufsbildungsforschung Band 62, Bundesinstitut für Berufsbildung, Berlin 1982
83. Freizeit: Materialien der Lehrerfortbildung in NRW, 1987
84. Fürstenberg, F.: die Sozialstruktur der Bundesrepublik Deutschland, Westdeutscher Verlag, Opladen 1972

Anhang

85. Geisbüsch, Hans-Georg u.a. (Hrsg.): Marketing – Grundlagen, Instrumente und praktische Anwendungen, Verlag moderne industrie, Landsberg /Lech 1991
86. Geißler, Karlheinz, A.: Kommunikation und Konflikt im Lehr-/Lernprozess. In: Berufsbildung, Heft 24, Kallmeyer'sche Verlagsbuchhandlung, Seelze 1994
87. Giesecke, H.: Einführung in die Pädagogik, 8. neubearbeitete Auflage, München 1978.
88. Giesecke, Hermann: Didaktik der politischen Bildung, München 1971
89. Göbel, R.F.: Das didaktische Raster, Bock & Herchen, Bad Honnef/1980
90. Goleman, Daniel: Emotionale Intelligenz, München 1997
91. Gottschalch, W. /Karrenberg, F. / Stegmann, F. J.: Geschichte der sozialen Ideen in Deutschland. Olzog Verlag, München – Wien 1969
92. Gramse-Ahrens, Monika: Brigitte Fragebogen-Aktion: Sind Sie mit Ihrem Haar und Ihrer Frisur zufrieden? Gruner +Jahr, Hamburg 1982
93. Gramse-Ahrens, Monika: Brigitte Heft 23/82, Gruner + Jahr, Hamburg 1982
94. Greß, Peter/Lehmberg, Hans: Körperpflege - Theorie und Praxis. Band 1 (1987) und 2, (1984) 45.-49., durchgesehene und verbesserte Auflage, Dümmler, Bonn 1984/1987
95. Grüner, Gustav (Hrsg.): Curriculumproblematik der Berufsschule. Holland & Josenhans, Stuttgart 1975
96. Grüner, Gustav: Bausteine zur Berufsschuldidaktik. Trier 1978
97. Guske/Henschel: Die Arbeit des Friseurs. Fachbuchverlag, Leipzig 1959
98. Haarmann, D.: Bildung - zur Geschichte eines emanzipatorischen Begriffs. In: Westermanns Pädagogische Beiträge 22, 1970.
99. Harris, Thomas A.: Ich bin o.k. Du bist o.k., rororo, Reinbek bei Hamburg 1992
100. Hebel, Franz: Didaktik und Methodik des Deutschunterrichts an berufsbildenden Schulen, Hirschgraben Verlag, Frankfurt a. M. 1983
101. Hegelheimer, Armin: Berufsanalyse und Ausbildungsordnung. Eine Problemstudie über die Bedeutung von Arbeits- und Berufsanalysen für die Entwicklung von Ausbildungsberufen. Bundesinstitut für Berufsbildung (Hrsg.), Schroedel, Hannover 1977
102. Hegelheimer, Armin: Berufsanalyse und Ausbildungsordnung. Schriften zur Berufsbildungsforschung, Band 49, Hermann Schroedel, Hannover 1977.
103. Henss, Ronald: „Spieglein, Spieglein an der Wand“ Geschlecht, Alter und physische Attraktivität, Psychologie Verlags Union, Weinheim 1992
104. Hentke, Reinhard Situationsprinzip versus Wissenschaftsprinzip - eine Scheinalternative, Oder: Wider den Pendelkurs in der Wirtschaftsdidaktik. In: ZBW 1986/ S.109 f
105. Herrmann, L.: Rekultivierung - eine neue bildungspolitische Aufgabe. In: Baier, H. (Hrsg.): Freiheit und Sachzwang - Beiträge zu Ehren Helmut Schelskys, Opladen 1977.
106. Holzheu, Harry: Aktiv zuhören- besser verkaufen, verlag moderne industrie, Landsberg am Lech 1982
107. Hüttner, Manfred: Grundzüge der Marktforschung, Gabler, Wiesbaden 1974
108. Imas - Meinungsforschungsinstitut: Die Situation des Friseurs in Österreich, Graz (Österreich) 1986. In: Top hair, Heft 19/86
109. Ingarden, R.: Über die Verantwortung. Stuttgart 1980
110. Ingenkamp, Karlheinz (Hrsg.): Handbuch der Unterrichtsforschung Teil I und II, Belz Verlag, Weinheim und Basel 1973
111. Initiative Coiffeur-Cooperation e.V. (Hrsg.) Der Markt in dem wir leben wollen, Marktlücke Verlag, Darmstadt 1988

Anhang

112. Jeddig-Gesterling, Maria (Hrsg.): Die Frisur - Eine Kulturgeschichte der Haarmode von der Antike bis zur Gegenwart. Hans Schwarzkopf GmbH, Hamburg 1990
113. Kaiser, Franz-Josef und Pätzold, Günter (Hrsg.): Wörterbuch Berufs- und Wirtschaftspädagogik, Klinkhardt, Handwerk und Technik, Bad Heilbrunn und Hamburg 1999
114. Keck, Rudolf W. / Köhnlein, Walter / Sandfuchs, Uwe (Hrsg.): Fachdidaktik zwischen Allgemeiner Didaktik und Fachwissenschaft, Klinkhardt, Bad Heilbrunn/Obb. 1990
115. Kellermann, P.: Das kognitiv-ideologische Dilemma. In: GEW (Hrsg.): Lehrer - Beruf, Belastung, Verantwortung, Kinder, Wissenschaftliches Symposium der Max-Träger-Stiftung, Frankfurt 1981
116. Klippert, Heinz: Kommunikations-Training / Übungsbausteine für den Unterricht II, Beltz Verlag, Weinheim und Basel 1996
117. Klippert, Heinz: Methoden-Training / Übungsbausteine für den Unterricht, Beltz, Weinheim und Basel 1994
118. Kloos, Werner: Die Sammlung Schwarzkopf im Herrenhaus Steinhorst, Karl Wachholtz Verlag, Neumünster 1985, 2. Auflage
119. Knöss, Conrad/Etter, Jakob: Fachkunde für das Friseurhandwerk. Ernst Klett Verlag, Stuttgart 1981
120. Knöss, Conrad: Der Friseur, Fachbuchverlag Dr.Pfanneberg & Co., Gießen 1965
121. Koch, Christiane u. Hensge, Kathrin: Muss ein Mensch denn alles können? Schlüsselqualifikationen. Eine Bestandsaufnahme von (berufspädagogischer) Theorie und (betrieblicher) Praxis mit Perspektiven für die Ausbildung benachteiligter Jugendlicher in neugeordneten Metallberufen. Bundesinstitut für Berufsbildung (Hrsg.), Berlin Bonn 1992
122. König, Eckard/Zedler, Peter: Einführung in die Wissenschaftstheorie der Erziehungswissenschaft, Schwann, Düsseldorf 1983
123. König, René: Menschheit auf dem Laufsteg – Die Mode im Zivilisationsprozess, Frankfurt a. M. 1988
124. Kupffer, H.: Erziehung - Angriff auf die Freiheit, Essays gegen Pädagogik, die den Lebensweg des Menschen mit Hinweisschildern umstellt, Weinheim/Basel 1980
125. Küppers, Harald: Harmonielehre der Farben. Theoretische Grundlagen der Farbgestaltung. DuMont Buchverlag, Köln 1989
126. Kuratorium der Deutschen Wirtschaft für Berufsbildung (Hrsg.): Hilfen zum Beurteilen und Bewerten in der betrieblichen Ausbildung, Köln 1985
127. Kutscha, Günter (Hrsg.): Bildung unter dem Anspruch von Aufklärung. Zur Pädagogik von Herwig Blankertz, Beltz, Weinheim und Basel 1989
128. Lakaschus, Carmen: Mitarbeiter im Friseurhandwerk - eine qualitative Studie im Auftrag der Wella AG - Darmstadt 1990
129. Lakaschus, Carmen: Neue Verbraucher - neue Zielgruppen. In: Schneider, Dieter: Der Markt in dem wir leben (wollen), Marktlicke Verlag, Darmstadt 1988
130. Landesverfassung der Freien Hansestadt Bremen, vom 21. 10.1947, Fassung der Gesetze vom 13.03.1973 (Brem. GBL. S.17).
131. Lehmberg, Hans: Berufliche Grundbildung in ihrer Auswirkung auf den Friseurberuf. Eine Studie über Motive und Möglichkeiten für eine realistische Reform der beruflichen Bildung im Friseurhandwerk. Erstellt im Auftrage des Zentralverbandes des Deutschen Friseurhandwerks, Köln 1974
132. Lenzen, Dieter (Hrsg.) Pädagogische Grundbegriffe, Band 1 u. 2, Rowohlt Taschenbuch Verlag, Reinbek bei Hamburg 1989
133. Lenzen, Dieter (Hrsg.): Erziehungswissenschaft – Ein Grundkurs, Rowohlt's Enzyklopädie Band 1 – 3, Reinbek 1994
134. Lichtenstein, E.: Zur Metaphysik der pädagogischen Verantwortung. In: Pädagogische Rundschau 7 (1952/53)

Anhang

135. Löwisch, D. J.: Sinn und Grenzen einer transzendental-kritischen Pädagogik. In: Stein, G. (Hrsg.) Kritische Pädagogik. Positionen und Kontroversen, Hamburg 1979.
136. Lutz, Burkart und Winterhager, W. D.: Zur Situation der Lehrlingsausbildung. Prognosen der Berufsstruktur – Methoden und Resultate. Klett Verlag, Stuttgart 1970
137. Maier, Manfred / Mezger, Uli u.a.: Alltagsszenen, Klett Verlag, Stuttgart 1979
138. Maifor, B. / Paulini, H.: Analyse beruflicher Bildungsinhalte und Anforderungsstrukturen bei ausgewählten nichtärztlichen Gesundheitsberufen. In: Bericht zur beruflichen Bildung, Heft 76, Bundesinstitut für Berufsbildung (Hrsg.) Berlin 1984
139. Mayring, Philipp: Einführung in die qualitative Sozialforschung, Psychologie Verlagsunion, München 1990
140. McCracken, Grant: Big Hair – Der Kult um die Frisur, dtv, München 1997
141. Meehan, Eugene J.: Praxis des wissenschaftlichen Denkens, Rowohlt, Reinbek bei Hamburg 1992
142. Meumann, E.: Abriss der experimentellen Pädagogik, 2. Auflage, Leipzig 1920
143. Meyer, Hilbert Leitfaden zur Unterrichtsvorbereitung, Scriptor, Königstein/1980
144. Meyer, Hilbert u. Jank, Werner: Didaktische Modelle, Cornelsen Scriptor, Frankfurt a. M. 1991
145. Meyer, Hilbert: Schulpädagogik Band 1 und 2, Berlin 1997
146. Meyer, Hilbert: Trainingsprogramm zur Lernzielanalyse. Fischer Athenäum, Frankfurt a. M. 1975
147. Meyer, Hilbert: Unterrichtsmethoden, I: Theorieband, II: Praxisband, Scriptor, Frankfurt a. M 1987
148. Mezger, Uli / Nill, Christian u.a.: Deutsch vor Ort, Klett Verlag, Stuttgart 1993
149. Mikula, Gerold u. Stroebe, Wolfgang (Hrsg.): Sympathie, Freundschaft und Ehe – Psychologische Grundlagen zwischenmenschlicher Beziehungen, Hans Huber Verlag, Stuttgart 1977
150. Miller, Reinhold: Sich in der Schule wohlfühlen, Beltz, Weinheim und Basel 1992
151. Mollenhauer, K.: Erziehung und Emanzipation, 6. Aufl. München 1973.
152. Möller, Heinz/ Domnick, Walter: Stilkunde, Frisurenkunde - Berufsgeschichte -. Handwerk und Technik, Hamburg 1986, 9. Auflage
153. Möller, Heinz/ Schoeneberg, Hans (Hrsg.): Das Friseurbuch - Kenntnisse und Fertigkeiten. Handwerk und Technik, Hamburg 1990
154. Molnar, Alex/ Lindquist, Barbara: Verhaltensprobleme in der Schule, Borgmann publishing, 3. Auflage, Dortmund 1993
155. Morris, Desmond: Körpersignale: Vom Dekolleté zum Zeh, Heyne Verlag, München 1993
156. Morris, Desmond: Körpersignale: Vom Scheitel bis zum Kinn, Heyne Verlag, München 1993
157. Mühlhausen, Ulf: Überraschungen im Unterricht, Beltz, Weinheim und Basel 1994
158. Müller, Else: Auf der Silberlichtstraße des Mondes, Fischer TB, Frankfurt a. M. 1985
159. Münch, Joachim: Das berufliche Bildungswesen in der Bundesrepublik Deutschland, Europäisches Zentrum für die Förderung der Berufsbildung - CEDEFOP - (Hrsg.) 3. Auflage, Berlin 1987
160. Murphy, John A.: Dienstleistungs – Qualität in der Praxis, München 1994
161. Nohl, H.: Jugendwohlfahrt, Leipzig 1927.
162. Nohl, H.: Die Theorie der Bildung. In Nohl, H./Pallat, L. (Hrsg.): Handbuch der Pädagogik, Bd.1, Langensalza 1933 (unveränderter Nachdruck, Weinheim 1966)
163. Peters, Christine: Vortrag „Verkaufstechnische Aspekte des Marketing“, Kürten
164. Peters, Imke Barbara (Hrsg.): Fachtagung Körperpflege, Hochschultage Berufliche Bildung, München 1994

Anhang

165. Peters, Imke Barbara (Hrsg.): Fachtagung Körperpflege, Hochschultage Berufliche Bildung, Hannover 1996
166. Peters, Imke Barbara (Hrsg.): Kosmetik – Das Buch zum Beruf, Köln 1998
167. Peters, Imke Barbara: (Dissertation) Zur Wissensvermittlung durch Unterrichtsmedien, Essen 1994
168. Pleiß, U.: Wirtschaftspädagogik, Bildungsforschung, Arbeitslehre. Esprint, Heidelberg/1982
169. Plickat, Hans Heinrich: Training Diktat, Klett Verlag, Stuttgart 1980
170. Polzer, Peter: Marketing und Lifestyle-Gruppen. In: Aschenberner, Vera (Hrsg.) 1988, S.17-25
171. Puin, F. E. (Hrsg.): Verwissenschaftlichung in der Gewerbelehrausbildung am Beispiel des Studiengangs Biotechnik – Kosmetik, Internationalismus Verlagsgesellschaft, Hannover 1982
172. Rahmenlehrplan für den Ausbildungsberuf Friseur (Beschluss der Kultusministerkonferenz vom 24. Juni 1977) zu der nicht abgestimmten Verordnung über die Berufsausbildung zum Friseur vom 12. November 1973
173. Rainer, Wilhelm: Lernen lernen, Schöningh, Paderborn 1980
174. Reetz, Lothar / Reitmann, Thomas (Hrsg.): Schlüsselqualifikationen - Fachwissen in der Krise?, Feldhaus Verlag, Hamburg 1990
175. Reetz, Lothar: Curriculumentwicklung im Rahmen der wirtschaftsberuflichen Erziehung, Fernuniversität Hagen, Hagen/1981
Reetz, Lothar: Curriculumentwicklung im Rahmen der wirtschaftsberuflichen Erziehung. Fernuniversität Hagen, Hagen/1981
176. Richter, Ingo: Öffentliche Verantwortung für berufliche Bildung. Deutscher Bildungsrat – Gutachten und Studien der Bildungskommission 14, Klett, Stuttgart 1970
177. Rischar, Klaus / Titze, Christa / Mück, Hermann: Objektives Beurteilen von Auszubildenden, Feldhaus Verlag, Hamburg 1994
178. Robinsohn, Saul B.: Bildungsreform als Revision des Curriculum. Luchterhand, Neuwied u. Berlin 1967
179. Rössner, L.: Rationalistische Pädagogik, Stuttgart/Berlin/Köln/Mainz 1975.
180. Roth Leo (Hrsg.): Handlexikon zur Erziehungswissenschaft, Band 1 u.2, Reinbek bei Hamburg (Rowohlt) 1980
181. Roth, Heinrich (Hrsg.): Begabung und Lernen, Klett Verlag, Stuttgart 1974
182. Ruhloff, J.: Das ungelöste Normproblem der Pädagogik, Heidelberg 1980.
183. Sanborn, Mark: Team-Arbeit, Heyne Verlag, München 1994
184. Sanborn, Mark: Team-Arbeit: Heyne, München 1994
185. Schäfer, K.H.: Verantwortung - erziehungswissenschaftlicher Aspekt. In: Lexikon der Pädagogik, Band 4, Freiburg 1971
186. Schall, Franz Albrecht: Erwiderung auf ZBW Heft 8/86 Prof. Dr. Schurer: Grundlagen einer In: Zeitschrift für Berufs- und Wirtschaftspädagogik/1987, S.451 ff
187. Schaller, K.: Einführung in die kritische Erziehungswissenschaft, Darmstadt 1974
188. Schaller, K.: Pädagogik der Kommunikation, Bochum 1979. In: Schaller, K. (Hrsg.): Erziehungswissenschaft der Gegenwart, Bochum 1979.
189. Scheitzer, M. Hettich, G. O., Küpper, H.-U.: Systeme der Kostenrechnung, verlag moderne industrie, München 1975
190. Scheller, Ingo: Erfahrungsbezogener Unterricht, Scriptor, Frankfurt a. M. 1987
191. Schelten, Andreas: Einführung in die Berufspädagogik, Franz Steiner Verlag, Stuttgart 1991
192. Schlee, Jörg: Wie forschen, wenn sich Subjekt und Objekt der Erkenntnis prinzipiell gleichen? In: Einblicke Nr. 14, Carl von Ossietzky Universität Oldenburg 1991
193. Schmidt, Alois: Der Erdkundeunterricht. Klinkhardt, Bad Heilbrunn/1972

Anhang

194. Schmidt, Wolfgang u.a. (Hrsg.): Friseurfachkunde beraten -pflegen - gestalten. Schroedel, Hannover 1991
195. Schmiel, Martin / Sommer, Karl-Heinz: Lehrbuch Berufs- und Wirtschaftspädagogik, Ehrenwirth Verlag, München 1985
196. Schneider, Dieter (Hrsg.): Der Markt in dem wir leben (wollen) Marktücke Verlag, Darmstadt 1988
197. Schneider, Dieter: Menschenführung und Unternehmensleitung, Georg Kohl Verlag, Brackenheim 1987
198. Schneider, Jürgen: Ästhetische Erziehung im Berufsfeld Körperpflege. In: Lehrer im Berufsfeld Körperpflege, Heft 1/92, Terra Verlag, Konstanz 1992, S.14-17
199. Schneider, Jürgen: Situation der universitären Lehrerbildung im Berufsfeld Körperpflege. In: Lehrer im Berufsfeld Körperpflege, Heft 6, Terra-Verlag, Konstanz 1990
200. Schober, Otto: Körpersprache - Schlüssel zum Verhalten, Heyne Verlag, München 1992
201. Schoeneberg, Hans/ Kästner, Jochem: Befragung zur Berufsentscheidung und zur Ausbildung im Friseurhandwerk. In: Lehrer im Berufsfeld Körperpflege, Heft 2, Terra Verlag, Konstanz 1991
202. Schoenke, Eva: Didaktik sprachlichen Handelns, WIS – Arbeitsberichte, Bremen 1988
203. Schönfeldt, Sybil Gräfin: Gutes Benehmen gefragt, Goldmann, München 1997
204. Schopenhauer, Arthur: Farbenlehre: Über das Sehn und die Farben. 2. Auflage, Philipp reclam jun., Leipzig 1854
205. Schröder-Naef, Regula D.: Rationeller Lernen lernen, Beltz, Weinheim und Basel 1990
206. Schulz von Thun, Friedemann: Miteinander Reden Band 1 u. 2, Rowohlt, Reinbek 1997
207. Schulze, Gerhard: Die Erlebnisgesellschaft – Kultursoziologie der Gegenwart, Frankfurt a. M. 1995
208. Schurer, Bruno: Grundlagen einer subjektorientierten Didaktik beruflichen Lernens und Lehrens in Unterricht und Unterweisung. In: Zeitschrift für Berufs- und Wirtschaftspädagogik/1986, S.675 ff,
209. Schuster, Wilhelm: Jungbrunnen oder Höllenpfuhl? Badesitten im Wandel der Zeiten. In: Delmenhorster Kreisblatt, Delmenhorst 19.07.1991
210. Sellien, R./Sellien, H. (Hrsg.): Dr. Gablers Wirtschaftslexikon, Kurzausgabe des Originalwerkes in 6 Bänden. Fischer, Frankfurt a. M. 1973
211. Seyd, Wolfgang: Berufsbildung: handelnd lernen - lernend handeln, Feldhaus Verlag, Hamburg 1994
212. Smith, Manuel J.: Sage nein ohne Skrupel. Techniken zur Stärkung der Selbstsicherheit, Rowohlt, Reinbek 1979
213. Sozialbericht 1986: Der Bundesminister für Arbeit und Sozialordnung (Hrsg.) Bonn 1986
214. Sperling, Jan Bodo u. Wasseveld, Jacqueline: Führungsaufgabe Moderation – Besprechungen, Teams, Projekte kompetent managen, Planegg 1997
215. Stanford, Gene: Gruppenentwicklung im Klassenraum und anderswo, Hahner Verlagsgesellschaft, Aachen-Hahn 1993
216. Stolz, Susanna: Die Handwerke des Körpers, Jonas Verlag, Marburg 1992
217. Streidl, Wolfgang: Berufsschule Heute - Ein Versuch. In: TOP HAIR 2/93, München 1993
218. Studiengruppe Allgemeine und berufliche Bildung: Bericht – Europa verwirklichen durch die allgemeine und berufliche Bildung. Europäische Kommission (Hrsg.), Luxemburg 1997
219. Tannen, Deborah: Du kannst mich einfach nicht verstehen. Warum Männer und Frauen aneinander vorbeireden. Goldmann Verlag, Hamburg 1991
220. Top Hair Special: Haarfarben, Magazinpresse Verlag, München 1992
221. Top hair, Branchen Ticker 21/90: Die Zahlen sprechen für sich, Magazinpresse Verlag, München 1990
222. Top hair, Branchen Ticker 4/90: Innungen, Verbände, Clubs, Magazinpresse Verlag, München 1990

Anhang

223. Twardy, Martin (Hrsg.). Duales System zwischen Tradition und Innovation. Wirtschafts-, berufs- und sozialpädagogische Texte: Sonderband; 4, Müller Botermann, Köln 1991
224. Twellmann, W.: Gemeinschaft - Staat- Nation- Volk, zur Entideologisierung alternativer Begriffsbildung. In: Winkmann, H. (Hrsg.): Wissenschaft in der Lehrerbildung, Düsseldorf 1968
225. v. Engelhardt, Michael: Die pädagogische Arbeit des Lehrers, Ferdinand Schöningh, Paderborn 1982
226. Wallraven, K. / Dietrich, E.: Verantwortung. In: ders.: Politische Pädagogik - Aus dem Vokabular der Anpassung, 2.Aufl. München 1971
227. Wardetzki, Bärbel: weiblicher Narzissmus – der Hunger nach Anerkennung, Kösel, München 1991
228. Watzlawick, Paul u.a.: Menschliche Kommunikation; Formen, Störungen, Paradoxien, Verlag Hans Huber, Bern/Stuttgart/Wien 1974
229. Watzlawick, Paul: Anleitung zum unglücklich sein, Piper, München Zürich 1983
230. Weber, Max: Wirtschaft und Gesellschaft, 5., revidierte Auflage, J.C.B. Mohr - Paul Siebeck, Tübingen 1972
231. Webster, M./Driskell, J.: Beauty as Status. In: American Journal of Sociology, Nr.1, Juli 1983,
232. Weidling, Elke: Generelle Motive, Erfahrungen und Erwartungen zum Friseurbesuch aus der Sicht der Kundin, Wella Studie der Gesellschaft für innovative Marktforschung, Heidelberg 1993
233. Wella AG, (Hrsg.): Friseurmarkt 93/94 mit Wella Betriebsvergleich, Darmstadt 1993
234. Wella AG, (Hrsg.): Hair Qualitätsmanagement. Mehr Erfolg durch Qualität, Darmstadt 1997
235. Werner, Cornelia: Auszubildende berichten über ihre Erfahrungen. In: Lehrer im Berufsfeld Körperpflege, Heft 12, Terra Verlag, Konstanz 1983
236. West, Stephen G./Wicklund, Robert A.: Einführung in sozialpsychologisches Denken, (Aus dem Amerikanischen übersetzt von Jutta Schust), Beltz, Weinheim und Basel 1985
237. Wöhe, Günter: Einführung in die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, 11., 1974 neubearbeitete und erweiterte Auflage, Franz Vahlen GmbH, München 1974
238. Zapf, Wolfgang (Hrsg.): Theorien des sozialen Wandels. Kiepenheuer & Witsch, Köln – Berlin 1971
239. Zeitschrift „Brigitte“ Fragebogenaktion: „Sind Sie mit Ihrem Haar und Ihrer Frisur zufrieden?“, Gruner & Jahr, Hamburg 1982
240. Zeitschrift „Brigitte“ Heft 21, Gruner & Jahr, Hamburg 1983
241. Zentralverband des Deutschen Friseurhandwerks (Hrsg.): Jahresbericht, Köln 1980
242. Zentralverband des Deutschen Friseurhandwerks (Hrsg.): Jahresbericht, Köln 1991
243. Zentralverband des Deutschen Friseurhandwerks (Hrsg.): Jahresbericht, Köln 1998/99
244. Zielke, Wolfgang: Handbuch der Lern-, Denk- und Arbeitstechniken, mvg, München/Landsberg am Lech 1991
245. Zielke, Wolfgang: sprechen ohne Worte – Körpersprache verstehen und einsetzen, Gondrom Verlag, Bindlach 1994
246. Zimmermann, Werner u.a.: Von der Curriculumtheorie zur Unterrichtsplanung, Schöningh, Paderborn 1977

Literaturverzeichnis (graue Literatur)

Verfasser/ Interviewpartner	Thema	Fundstelle
1. Achhammer, Ria	➤ Testsalon: Zwei Wege, Ein Ziel: Gepflegtsein und Wohlbefinden.	Top hair ²⁶⁷
2. Acht, Martina und Eltern (Friseurunternehmer)	➤ Synonym für Erfolg: No.8. Testsalon	Top hair 11/90
3. Alcina - Kosmetik-Gespräch (Nümbrecht)	➤ Kosmetik im Friseursalon - Eine Herausforderung.	Top hair 15/93
4. Alcina - Schulungskonzept.	➤ Mehr Praxis, bitte!	Top hair 3/91
5. Backhaus, Günter - L'oreal - Direktion Ost	➤ Interview:"Kein Produktverkauf ohne Schulung"	Top hair 10/92
6. Bauer, Horst (Friseurunternehmer)	➤ Ein Friseur, Createur, Weltbürger und Wahlberliner! Salonkonzept.	Top hair 18/91
7. Birner, Günther (Friseurunternehmer)	➤ Top hair - Portrait	Top hair 16/85
8. Bliss, Kurt (Friseurunternehmer)	➤ Was macht eigentlich Kurt Bliss? ➤ Bessere Ausbilder, bessere Ausbildung, bessere Mitarbeiter. Friseur-Netzwerk- Ausbildung	clips 3/87 ²⁶⁸ Top hair 6/91
9. Braune, Wolfgang (Friseurunternehmer)	➤ Salonalltag bei "Coiffeur 33" - Metropole Berlin. Teil 1 u. 2.	Top hair 14/91 und 16/91
10. Bresciani, Walter und Annelies (Friseurunternehmer)	➤ Salonkonzept: Mit Liebe zum Detail.	Top hair 14/92
11. Buergi, Pia (Friseurunternehmer)	➤ Friseursalon mit Nail-Service	Top hair 19/93
12. Burger, Kajo (Friseurunternehmer)	➤ Der Friseur und sein Service. Kajo Burger im Gespräch mit Christine Peters.	Top hair 20/85
13. Burkhardt, Herbert (ICD-Präsident)	➤ Interview: Solidarität und Freundschaft bleiben das Leitmotiv der ICD.	Top hair 9/92
14. Bussmeier, Leo (Friseurunternehmer)	➤ Interview: Biosthetiker im Clinch. Erfolg kann nur haben, wer ein Ziel hat.	
15. Büttner, Rolf (Friseurunternehmer)	➤ Salonkonzept: Persönlichkeit auf dem Land.	Top hair 20/92
16. Claßen, Franz (Friseurunternehmer)	➤ Klein, aber mein. Salonkonzept	Top hair 2/91
17. Degenhardt, Karl (Friseurunternehmer)	➤ Mein Leben - mein Beruf - mein Hobby Es hat sich gelohnt, Friseur zu sein.	Top hair 12/85 Top hair 22/87
18. Dobler, Hans (Friseurunternehmer)	➤ Ein großer Salon sagt noch lange nichts über das Können aus. Das liegt an jedem Einzelnen.	Top hair 9/86

²⁶⁷Magazinpresse Verlag, München²⁶⁸Clips-Verlag, Köln

- | | | |
|--|--|---|
| 19. Dollase, Rainer (Professor an der Universität Bielefeld) | ➤ Der Friseur und Verkäufer - Eine psycho- logische Analyse. | Top hair 5/93 |
| 20. Dotter, Hans Erich (Geschäftsführer und alleiniger Inhaber der Goldwell GmbH) | ➤ Interview: "Auf einen Partner konzentrieren...." | Top hair 19/88 |
| 21. Empl, Georg (Friseurunternehmer) | ➤ Erfolgskonzept: Mit den Augen des Kunden sehen.
➤ Auf der grünen Wiese: Tradition und Trends. Testsalon | geld + betrieb ²⁶⁹
22/93
Top hair 2/90 |
| 22. Erfle, Adolf und Rose (Friseurunternehmer) | ➤ Salonkonzept: Die Nase im Wind haben. | Top hair 23/92 |
| 23. Föhr, Jürgen (Geschäftsführer der Phytanco GmbH) | ➤ Interview: "Kreative Friseure brauchen innovative Produkte." | Top hair 18/93 |
| 24. Fuhs, Hans und Ute (Friseurunternehmer) | ➤ Aus Tradition gewachsen - Zwei first-class- Salons. | Top hair 6/86 |
| 25. Grecht, Werner und Frieda (Friseurunternehmer) | ➤ Heißes Thema Trend
➤ Salonkonzept: Ein Konzept ohnegleichen. | Top hair 17/93
Top hair 16/92 |
| 26. Greß, Peter Florian (Friseurunternehmer) | ➤ Top hair - Portrait | Top hair 22/85 |
| 27. Hartley, Tim (Friseurunternehmer) Creative Director für Sassoon. | ➤ Interview: Heisses Thema Trend. | Top hair 17/93 |
| 28. Helfrecht, Manfred | ➤ Erfolgsfaktor Teamarbeit - Wie Sie auch größere Arbeitsprojekte in den Griff bekommen. | Top hair 4/91 |
| 29. Hemker, Dieter (Geschäftsführer der Alcina Cosmetic) | ➤ Interview: Kosmetik ist kein "Frauenhobby." | Top hair 1.9.92 |
| 30. Hof, Berthold (Unternehmensberater für das Friseurhandwerk) | ➤ Wertewandel und seine Auswirkungen auf die Arbeitswelt des Friseurs. | Top hair 1/87 |
| 31. Hörrmann, Ralph Dieter (Friseurunternehmer) | ➤ Ein Haus der Schönheit mit L`Oréal-Studio | |
| 32. Hübler, Lothar (Verkaufsdirektor der Friseurdivision Deutschland von Schwarzkopf) | ➤ Interview: Man muss emotional sein, um erfolgreich zu werden. | Top hair 5/87 |
| 33. Hünnecke, Detlef (Friseurunternehmer) | ➤ Friseure mit neuen Ideen. | Journal für die Frau |
| 34. Hußnätter, Leo (Präsident der Société Francaise de Biosthétique) | ➤ Interview: Präsidentenwechsel bei der Société Francaise de Biosthétique Deutschland. | Top hair 20/89 |
| 35. Hüther, Karl-Heinz (Leiter des Geschäftsbereichs Friseure der Wella AG) | ➤ Interview: Keine Angst vor Europa. | Top hair 22/91 |

²⁶⁹Zeitungsbilge von TOP HAIR, Magazinpresse Verlag, München

- | | | |
|--|---|----------------------------------|
| 36. Kaiser, Klaus-Dieter (Friseurunternehmer) | ➤ Salonkonzept: Immer ein Ziel vor Augen | Top hair 5/91 |
| 37. Kéralogie Chef-Forum (L'Oréal) | ➤ In Zukunft spielt der Preis keine Rolle mehr. | Top hair 13/93 |
| 38. Kerpen, Peter (Direktor der Geschäftsleitung Welonda - Wella AG) | ➤ Interview: Partner für den Friseur. | Top hair 11/92 |
| 39. Ketelhut, Hans (Friseurunternehmer) | ➤ Breitfeld-Ketelhut: Ein Salon sucht seinesgleichen.
➤ Reportage: Zwei Fliegen mit einer Klappe | Top hair 20/87
Top hair 18/90 |
| 40. Klever, Bernd (Friseurunternehmer) | ➤ Ich bringe den Männer-Markt in Bewegung. Interview. | Top hair 24/91 |
| 41. Klingspor, Renate und Dieter (Friseurunternehmer) | ➤ Umweltschutz hilft die Zukunft sichern. Testsalon. | Top hair 4/89 |
| 42. Klinzmann, Dieter (Friseurunternehmer) | ➤ Ein Standort und ein gewachsenes Konzept. | Top hair 22/85 |
| 43. Köhler, Horst (Friseurunternehmer) | ➤ Salonkonzept: Über Generationskonflikte zum High - Touch - Salon. | Top hair 1.11.93 |
| 44. Kopischke, Klaus (Moderessortleiter bei MADAME) | ➤ Interview: Heisses Thema Trend. | Top hair 17/93 |
| 45. Kramer, Charly (Friseurunternehmer) | ➤ Konzept mit Stil. Salonkonzept. | Top hair 24/91 |
| 46. Kramer, Klaus (Friseurunternehmer) | ➤ Billigsalons - Filialkette. Wie schaffen sie es? Eine Reportage von Brigitte Wulff. | fh 6/83 ²⁷⁰ |
| 47. Kroupa, Roman und Klug, Thorsten (Friseurunternehmer) | ➤ Salonkonzept: Der Weg zu zweit im Zug der Zeit. | Top hair 4/92 |
| 48. Kubat, Herbert (Friseurunternehmer) | ➤ Interview: "Es zählt nur das Ergebnis!" | Top hair 6/92 |
| 49. Kubat, Herbert / Port, Simone | ➤ Guillaume - Die Modeschöpfung ist Begabung, Eingebung + die Intuition dessen, was morgen sein wird. | Top hair 17/85 |
| 50. Kuhn, Fritz (Wella AG und Vorsitzender des Industrieverbandes Friseurbedarf e.V.) | ➤ Interview: Dem Friseur den Rücken stärken. | Top hair 8/91 |
| 51. Lakaschus, Carmen | ➤ Der Kunde im Mittelpunkt. | Top hair 5/93 |
| 52. Lefèvre, Hilde | ➤ Friseur-Karrieren über drei Jahrhunderte | Top hair 19/85 |
| 53. Lehnert, Peter | ➤ Leidenschaft - Ein Stimmungsbericht von den Keralogie Ungernehmertagen in Bad Dürkheim. | Top hair 15/91 |
| 54. Leinung, Hans-Jürgen (Friseurunternehmer) | ➤ Salonkonzept: Philosophie des Verwöhnens. | Top hair
15.09.92 |

²⁷⁰Magazinpresse Verlag, München

Anhang

- | | | |
|---|---|--|
| 55. Loth, Peter (Friseurunternehmer) | ➤ Salonkonzept: Partnerschaftlich führen: Peter Loths Weg zum Erfolg. | Top hair 22/90 |
| 56. Louis, Jean-Pierre (JPL International Inc.) | ➤ Interview: "Mit Imageprodukten Marktanteile der Drogerie schmälern." | Top hair 10/91 |
| 57. McLean, Brian (Friseurunternehmer und Leiter eines Schulungszentrums für Friseure) | ➤ Top hair - Portrait
➤ Ein Portrait und ein System | Top hair 17/85
Top hair 2/92 |
| 58. Moll, Reiner (Inhaber von "Moll-Design") | ➤ Interview: Designerarbeit: von der Idee bis zum Verkauf. | Top hair 19/93 |
| 59. Möller, Marlies (Friseurunternehmerin) | ➤ Die Erfolgsstory der Marlies Möller
➤ Heisses Thema Trend | Top hair
Top hair 17/93 |
| 60. Müller, Klaus (Geschäftsführender Gesellschafter der Firma Bergmann GmbH & Co. KG) | ➤ Interview: "Spezialisten für Haarvolumen haben Zukunft." | Top hair 20/93 |
| 61. Müller, Wolfgang (Friseurunternehmer) | ➤ Salonkonzept: Design ist keine Frage. | Top hair 11/92 |
| 62. Mützel, Rainer (Unternehmensberater für das Friseurhandwerk) | ➤ Quo vadis Friseurhandwerk.
➤ Friseurhandwerk am Scheideweg. Teil 1 u. 2 | Top hair 21/86
fh 12/80 - 1/81 |
| 63. Niesner, Rudolf (Friseurunternehmer) | ➤ "Wechsel der Frisur = Wechsel des Lebensgefühls." Individualität ist Trumpf. | Top hair 19/86 |
| 64. Nordsieck, W. (Friseurunternehmer) | ➤ Die Zeit in den Griff bekommen. | Top hair 1/87 |
| 65. Nothdurft, Ulla und Eltern (Friseurunternehmer) | ➤ Beratung und Bedienung: ganz einmalig. Testsalon | Top hair 8/90 |
| 66. Nuzzi, Rita und Maurer, Sandra (Friseurunternehmer) | ➤ Salonkonzept: Haarschnitt im Fünf-Minuten-Takt. | Top hair 6/93 |
| 67. Ochs, Günter und Helma (Friseurunternehmer) | ➤ Testsalon: Betriebsorganisation Grundvoraussetzung für den Erfolg.
➤ Salonkonzept: Filets statt Hamburger
➤ Interview: Heisses Thema Trend | fh - Der Kompass
Top hair 16/91
Top hair 17/93 |
| 68. Oelke, Bernd und Christine (Friseurunternehmer) | ➤ Wir haben unser Hobby zum Beruf gemacht. | Top hair 9/86 |
| 69. Opaschowski, Horst (Wissenschaftlicher Leiter des B.A.T. Freizeit-Forschungsinstituts) | ➤ Interview: Freizeit im fast-food-Stil. | Top hair 7/92 |

Anhang

- | | | |
|--|--|---------------------------|
| 70. Osinski, Ralf (Unternehmensberater für das Friseurhandwerk) | ➤ Lohnt sich der Handel? | Top hair 19/91 |
| | ➤ Die geborenen Führer. Teil 1 u. 2 | Top hair 2/91
und 3/91 |
| | ➤ Mit Öko-Produkten in neues Vertriebskonzept? | Top hair 20/90 |
| | ➤ Mehr Erfolg mit Service-Aktionen. | Top hair 18/90 |
| | ➤ Produktivitätslöcher | Top hair 6/90 |
| | ➤ Führung by EDV oder Zettel? | Top hair 4/90 |
| | ➤ Ade! | Top hair 23/88 |
| | ➤ Verschenkaktion. | Top hair 23/88 |
| | ➤ Interview: Unternehmensberatung heißt: Friseure unabhängig machen. | Top hair 9/88 |
| | ➤ Ein Rollenbild im Wandel | Top hair 19/87 |
| 71. Pataut, Veronique ("Stil"-Direktorin von Peclers, Paris) | ➤ Trendpropheten: Die Vordenker der Modebranche. | Top hair 17/93 |
| 72. Paternot, Thierry und Schilling, Balduin (Geschäftsführung L'Oréal) | ➤ Interview: "Für Friseure nur das Beste!" | Top hair
15.08.92 |
| 73. Pietsch, Karl-Heinz (Geschäftsführer der Firma Kadus) | ➤ Interview: Menschen machen Märkte. | Top hair
01.09.92 |
| 74. Pietschmann, Marita (Friseurunternehmerin) | ➤ Reportage: Salon Pietschmann - der grüne Weg. | Top hair 1/92 |
| 75. Plainer, Dietmar (Begründer der Härologie, Stockholm) | ➤ Interview: Ganzeitsmethode: Haar, Haut und Ernährung | Top hair 2/93 |
| 76. Plaschke, Erhard (Friseurunternehmer) | ➤ Interview: Preisfrisieren als Hobby. | Top hair 5/92 |

Anhang

- | | | |
|---|--|--|
| 77. Polzer, Peter (Friseurunternehmer) | <ul style="list-style-type: none"> ➤ 27 Prozent weniger Kunden in fünf-zehn Jahren. Teil 1 bis 4. ➤ Peter Polzer Marketing Seminar/Teil 1 - 3 ➤ Sprachfloskeln im Salon ➤ Blabla auf der Show-Bühne ➤ Steuer-Penults ➤ Wer ist wichtiger: Kunde oder Fri-seur? Teil 1 und 2. ➤ 1995 werden Mitarbeiter knapp, et-was tun oder den Kopf in den Sand stecken.? Antworten auf Peter Pol-zers Thesen. ➤ Das Sonnenstudio beim Friseur - Gewinn aus der Steckdose? ➤ Der Frisuren-Kitsch bleibt uns. ➤ Top hair guckt hinter die Bühne der Peter Polzer Power Tour. ➤ Interview: Einfaches ist edel. ➤ Haarsignale - eine Sprache ohne Worte. ➤ Coiffeur 2000 - Das Seminar für Zu-kunftsinformationen. ➤ Die Mitte verliert! ➤ Jetzt weiß ich endlich, wie Marke-ting geht! ➤ Warum ich jetzt gern freie Stirn fri-siere. ➤ Heile Frisuren kaputte Frisuren | <p>geld + betrieb
18/93; 9/93;
20/93; 1/93.</p> <p>Top hair
15.11.92
und
01.12.92
und 3/92</p> <p>Top hair 14/91
Top hair 13/91
Top hair 14/90
Top hair 14/89
und 16/89
Top hair 8/88;
10/88;11/88
.</p> <p>Top hair 23/87</p> <p>Top hair 1/87
Top hair 21/86</p> <p>Top hair 11/86
Top hair 6/86</p> <p>Top hair 4/86</p> <p>Top hair 22/85
Top hair 16/85</p> <p>Top hair 12/85</p> <p>fh 19/84</p> |
| 78. Pöschl, Sabina | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Führungskräfte-mangel im Friseur-handwerk / Ursachen, Auswirkun-gen, Lösungen | <p>Top hair 3/90</p> |

Anhang

- | | | |
|---|---|--|
| 79. Preußner, Alfred (Friseurunternehmer und Präsident des ZdDF) | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Individualität gegen Leistungsverfall ➤ Interview: Wir bringen ihren Typ zur Geltung. ➤ Interview: Die neue Gesellenprüfung "Unterschiedliche Vorstellungen" ➤ Gast Kommentar ➤ Jahresrückblick 1988 ➤ Interview: Wir bleiben auf Reformkurs ➤ "... denn die Reifen sind unsere Zukunft!" | <p>Meinung-Markt-Zukunft
Top hair 5/92
Top hair 13/91
Top hair 1/90
Top hair 1/90
Top hair 13/89
Alcina Echo
77/88</p> |
| | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Der Präsident geht an ... ➤ Panel Treff '87 ➤ Mit mehr Mut in die Zukunft! ➤ Grundsatzerklärung des Präsidenten Alfred Preußner bei der Mitgliederversammlung des Zentralverbandes des Deutschen Friseurhandwerks am 15.Juni 1987 in Deggendorf / Teil 1 und 2. ➤ Interview: Ein heißes Eisen - Vom Lehrling zum Schwarzarbeiter. ➤ Dienstleistungen von Kopf bis Fuß. Testsalon. Zu Gast beim Präsidenten | <p>Top hair 5/88
Top hair 2/88
Top hair 1/88
Top hair 15/87;
16/87
Top hair 20/85
Top hair 15/87
Top hair 9/85</p> |
| 80. Reichle, Hans-Walter (Friseurunternehmer) | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Top hair - Portrait | <p>Top hair 9/85</p> |
| 81. Rosendahl, Wolfgang (Friseurunternehmer) | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Testsalon: Up to date mit neuen Ideen. | <p>Top hair</p> |
| 82. Rückle, Horst (Kommunikationstrainer) | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Verkaufen und Körpersprache. | <p>Top hair 5/93</p> |
| 83. Sälzer, Bruno (Leiter der Friseur Division bei Schwarzkopf) | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Interview: Neue Mannschaft neuer Kurs | <p>Top hair 14/92</p> |
| 84. Sassoon, Vidal (Friseurunternehmer) | <ul style="list-style-type: none"> ➤ 50jähriges Arbeitsjubiläum - Vidal Sassoon | <p>Top hair 20/92</p> |
| 85. Schlenkrich, Jochen (Friseurunternehmer) | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Paten für Neuankömmlinge. | <p>Top hair 16/91</p> |
| 86. Schmidt, Josef (Geschäftsführender Gesellschafter Josef Schmidt Colleg GmbH) | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Strategisches Management für Unternehmer. | <p>Top hair 23/93</p> |
| 87. Schmidt, Oliver (Friseurunternehmer) | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Testsalon: Ein junger Aufsteiger. | <p>Top hair</p> |
| 88. Schmidt, Reno (Unternehmensberater) | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Interview: Ziele und Lösungen 2000 | <p>Top hair 12/90</p> |
| 89. Schmitz, Walter und Gudel, Herbert (Friseurunternehmer) | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Salonkonzepte: Der gemeinsame Nenner heißt Erfolg. | <p>Top hair 19/90</p> |

Anhang

- | | | |
|---|--|---|
| 90. Schneider, Dieter (Unternehmensberater und Herausgeber der "Marktlücke") | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Interview: "Die positiven Kräfte bündeln." ➤ Zukunftsforschung | <ul style="list-style-type: none"> Top hair 15/91 Marktlücke 2/89 |
| | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Der Friseurmarkt - Probleme, Strukturen, Lösungen (Vortrag) | <ul style="list-style-type: none"> ALCINA - Fortbildungsseminar |
| 91. Schula, Willi (Österreichs Bundesinnungs-Meister) | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Interview: Die Zukunft offensiv gestalten. | <ul style="list-style-type: none"> Top hair 19/86 |
| 92. Schumann, Ursula (Friseurunternehmerin) | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Salonkonzept: Ein Haus der Schönheit. | <ul style="list-style-type: none"> Top hair 10/93 |
| 93. Schwaar, Otto | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Interview: Neu gestalten und dabei aus Altem schöpfen. | <ul style="list-style-type: none"> Top hair 15/90 |
| 94. Siemon, Jürgen (Leiter des Wella Friseur-Service) | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Interview: Leben für und von den Kunden. | <ul style="list-style-type: none"> Top hair 17/86 |
| 95. Spazier, Reinfried (Geschäftsführer, L'Oréal Deutschland) | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Interview: Neues Konzept. | <ul style="list-style-type: none"> Top hair 9/87 |
| 96. Speer, Sigrid (Redakteurin) | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Berühmte Friseure. Wie sie wurden, was sie sind. Alexandre: König der Friseure - Friseur der Könige. | <ul style="list-style-type: none"> fh 1/85 |
| 97. Splinter, Egon (Friseurunternehmer) | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Interview: Man muss einen geraden Weg gehen. | <ul style="list-style-type: none"> Top hair 15/86 |
| 98. Steffl, Wolfgang Rummel, Barbara Herneck, Peter (Friseurunternehmer) | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Testsalon: Immer und Allem voran: die Beratung. | <ul style="list-style-type: none"> Top hair |
| 99. Stemmer, Wernfried (Friseurunternehmer und Vizepräsident im Zddf) | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Interview: "Nicht wir bestimmen, sondern die Zeit und die Jugend." | <ul style="list-style-type: none"> Top hair 23/90 |
| 100. Stenger, Günther (Friseurunternehmer) | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Die Zeichen der Zeit erkannt. Testsalon | <ul style="list-style-type: none"> Top hair 9/89 |
| 101. Strauss, Andreas (Friseurunternehmer) | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Salonkonzept: Visitenkarte Schau-fenster. | <ul style="list-style-type: none"> Top hair 3/93 |
| 102. Stumhofer, Reinhard (Friseurunternehmer) | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Top hair - Portrait | <ul style="list-style-type: none"> Top hair |
| 103. Szeili, Josef (Friseurunternehmer) | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Salonkonzept: Schönheitsberater aus Leidenschaft. | <ul style="list-style-type: none"> Top hair 7/92 |
| 104. Szilagy, Alfred und Monika (Friseurunternehmer) | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Szilagy & Company, Salonkonzept | <ul style="list-style-type: none"> Top hair 8/91 |
| 105. Top hair Montagsrunde | <ul style="list-style-type: none"> ➤ "Friseure müssen lernen, ihre Hausaufgaben zu machen!" | <ul style="list-style-type: none"> Top hair 2/88 |
| 106. Tröndle, Jürgen (Friseurunternehmer) | <ul style="list-style-type: none"> ➤ "Erlebnis - Friseur" - erlebbare Realität? | <ul style="list-style-type: none"> Alcina Report |
| 107. Tümmler, Wolf (Vorstand Marketing & Vertrieb der Goldwell AG / Geschäftsführender Gesellschafter der Firma Efalock) | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Interview: Hallo, Herr Tümmler! ➤ Interview: Innovativ in die Vollen gehen. ➤ Interview: Methodische Dienstleistung "Selbstbewusstsein aus Überzeugung." | <ul style="list-style-type: none"> Top hair 22/93 Top hair 2/92 Top hair 10/90 |

- | | | |
|---|---|---|
| 108. Uhlmann, Gerd (Chef des Wella-Stammhauses in Rothenkirchen) | ➤ Interview: Wir wollen eine Alternative sein! | Top hair 8/92 |
| 109. Vogelgesang, Marianne und Tochter Pia (Friseurunternehmer) | ➤ Schönheitsfarm im Hotel. Schlemmen und sich verwöhnen. | Top hair 17/91 |
| 110. Volk, Hartmut | ➤ Glück hat auf die Dauer nur der Tüchtige. | fh 3/81 |
| 111. . Weck, Edgar (Friseurunternehmer) | ➤ "Wichtig für den wirtschaftlichen Erfolg ist freundliches und gut geschultes Personal!" Modisches hat Tradition. | Top hair 4/87 |
| 112. Weiser, Siegfried (Geschäftsführer der Labothène Academy und Biosthétique) | ➤ Interview: Ein Traum wurde wahr: Ein Schulungszentrum par Excellence. | Top hair 22/92 |
| 113. Weiss, Axel (Friseurunternehmer) | ➤ Franchise-Konzepte. Shampoo by Axel Weiss. | Top hair 9/87 |
| 114. Wendig, Edda (Geschäftsführerin bei René Garraud) | ➤ Interview: Kosmetik - Das ideale Zusatzangebot für den Salon. | Top hair 7/93 |
| 115. Werner, Dieter und Gruber Hans-Jörg (Friseurunternehmer) | ➤ Salonkonzept: Miro - Das Konzept zum Staunen. | Top hair 17/91 |
| 116. Werner, Thomas E. (Geschäftsleiter Vertrieb der BHC GmbH.) | ➤ Interview: Ruhige Töne auf dem Ökomarkt. | Top hair 12/92 |
| 117. Wild, Reinhold (Goldwell - Vorstand und Vorsitzender des Industrieverbandes Friseurbedarf e.V.) | ➤ Interview: Dem Friseur zuhören und Neues wagen.
➤ Interview: Den "schlafenden Riesen" wecken.
➤ Meinung: Einkaufs- Erlebnis beim Friseur?
➤ Interview: Ausbildungswege der Industrie / Partnerschaft mit dem Friseur | Top hair 15/92
Top hair
Top hair 17/91
Top hair 2/87 |
| 118. Winkens, Carl Leonhard (Geschäftsführer der INDOLA GmbH) | ➤ Interview: "35000 gesunde Friseurunternehmen bleiben." | Top hair 20/91 |
| 119. Wolf, Rudi (Area Director Continental Europe, Redken) | ➤ Interview: "Wir wollen nicht die Größten, sondern die Besten sein!" | Top hair 8/93 |
| 120. Worthingtons, Charles (Friseurunternehmer) | ➤ Interview mit Thea Ries und Claudia Raacke | Top hair |

Anlagen:

Bundesgesetzblatt Jahrgang 1997 Teil 1 Nr. 4, ausgegeben zu Bonn am 29. Januar 1997

Anlage 1: Verordnung über die Berufsausbildung zum Friseur/zur Friseurin* Vom 21. Januar 1997

Auf Grund des § 25 der Handwerksordnung in der Fassung der Bekanntmachung vom 28. Dezember 1965 (BGBl. 1966 I S. 1), der zuletzt durch Artikel 1 Nr. 63 des Gesetzes vom 20. Dezember 1993 (BGBl. I S. 2256) geändert worden ist, in Verbindung mit Artikel 56 des Zuständigkeitsanpassungs-Gesetzes vom 18. März 1975 (BGBl. I S. 705) und dem Ordianisationserlaß vom 17. November 1994 (BGBl. I S. 3667) verordnet das Bundesministerium für Wirtschaft im Einvernehmen mit dem Bundesministerium für Bildung, Wissenschaft, Forschung und Technologie.

§ 1

Anwendungsbereich

Diese Verordnung gilt für die Berufsausbildung in dem Ausbildungsberuf Friseur/Friseurin nach der Handwerksordnung.

§ 2

Ausbildungsdauer

(1) Die Ausbildung dauert 3 Jahre.

(2) Auszubildende, denen der Besuch eines nach landesrechtlichen Vorschriften eingeführten schulischen Berufsgrundbildungsjahres nach einer Rechtsverordnung gemäß § 27a Abs. 1 der Handwerksordnung als erstes Jahr der Berufsausbildung anzurechnen ist, beginnen die betriebliche Ausbildung im zweiten Ausbildungsjahr.

§ 3

Berufsfeldbreite Grundbildung und Zielsetzung der Berufsausbildung

(1) Die Ausbildung im ersten Ausbildungsjahr vermittelt eine berufsfeldbreite Grundbildung, wenn die betriebliche Ausbildung nach dieser Verordnung und die Ausbildung in der Berufsschule nach den landesrechtlichen Vorschriften über das Berufsgrundbildungsjahr erfolgen.

(2) Die in dieser Rechtsverordnung genannten Fertigkeiten und Kenntnisse sollen so vermittelt werden, dass der Auszubildende zur Ausübung einer qualifizierten beruflichen Tätigkeit im Sinne des § 1 Abs. 2 des Berufsbildungsgesetzes befähigt wird, die insbesondere selbständiges Planen, Durchführen und Kontrollieren einschließt. Diese Befähigung ist auch in den Prüfungen nach den § 8 und 9 nachzuweisen.

*) Diese Rechtsverordnung ist eine Ausbildungsordnung im Sinne des § 25 der Handwerksordnung. Die Ausbildungsordnung und der damit abgestimmte, von der Ständigen Konferenz der Kultusminister der Länder in der Bundesrepublik Deutschland beschlossene Rahmenlehrplan für die Berufsschule werden demnächst als Beilage zum Bundesanzeiger veröffentlicht.

§ 4

Ausbildungsberufsbild

Gegenstand der Berufsausbildung sind mindestens die folgenden Fertigkeiten und Kenntnisse:

1. Berufsbildung,
2. Aufbau und Organisation des Ausbildungsbetriebes,
3. Arbeits- und Tarifrecht, Arbeitsschutz,
4. Arbeitssicherheit, Umweltschutz und rationelle Energieverwendung,
5. Gesundheitsschutz,
6. Bedienen von Maschinen, Geräten und Werkzeugen,
7. Kundenberatung und -betreuung,
8. Beurteilen, Reinigen und Pflegen des Haares und der Kopfhaut,
9. Haarschneiden,
10. Gestalten von Frisuren,
11. Ausführen von Dauerwellen,
12. Ausführen farbverändernder Haarbehandlungen,
13. pflegende und dekorative Kosmetik der Haut,
14. Maniküre.

§ 5

Ausbildungsrahmenplan

Die Fertigkeiten und Kenntnisse nach § 4 sollen nach der in der Anlage für die berufliche Grundbildung und für die berufliche Fachbildung enthaltenen Anleitung zur sachlichen und zeitlichen Gliederung der Berufsausbildung (Ausbildungsrahmenplan) vermittelt werden. Eine von dem Ausbildungsrahmenplan innerhalb der beruflichen Grundbildung und innerhalb der beruflichen Fachbildung abweichende sachliche und zeitliche Gliederung des Ausbildungsinhaltes ist insbesondere zulässig, soweit betriebspraktische Besonderheiten die Abweichung erfordern.

§ 6

Ausbildungsplan

Der Auszubildende hat unter Zugrundelegung des Ausbildungsrahmenplanes für den Auszubildenden einen Ausbildungsplan zu erstellen.

§ 7

Berichtsheft

Der Auszubildende hat ein Berichtsheft in Form eines Ausbildungsnachweises zu führen. Ihm ist Gelegenheit zu geben, das Berichtsheft während der Ausbildungszeit zu führen. Der Auszubildende hat das Berichtsheft regelmäßig durchzusehen.

§ 8

Zwischenprüfung

Anhang

- (1) Zur Ermittlung des Ausbildungsstandes ist eine Zwischenprüfung durchzuführen. Sie soll vor dem Ende des zweiten Ausbildungsjahres stattfinden.
- (2) Die Zwischenprüfung erstreckt sich auf die in der Anlage für das erste Ausbildungsjahr und die unter laufender Nummer 3 Buchstabe c und d, laufender Nummer 4 Buchstabe d und e, laufender Nummer 6 Buchstabe a, laufender Nummer 7 Buchstabe i sowie laufender Nummer 8 Buchstabe a und b für das zweite Ausbildungsjahr aufgeführten Fertigkeiten und Kenntnisse sowie auf den im Berufsschulunterricht entsprechend dem Rahmenlehrplan zu vermittelnden Lehrstoff, soweit er für die Berufsausbildung wesentlich ist.
- (3) Zum Nachweis der Fertigkeiten soll der Prüfling in insgesamt höchstens sechs Stunden sechs Arbeitsproben durchführen und ein Prüfungsstück anfertigen. Als Arbeitsproben kommen insbesondere in Betracht:
1. Ermitteln der Kundenwünsche, Durchführen einer Haar- und Kopfhautbeurteilung sowie Führen eines Beratungsgespräches im Hinblick auf Haarpflegemaßnahmen,
 2. Ausführen eines Damenhaarschnittes,
 3. Formen und Lacken der Nägel sowie Durchführen einer Handmassage,
 4. Schneiden und Fönen einer Herrenfrisur unter Berücksichtigung modischer Tendenzen sowie Durchführen einer Massage der Kopfhaut,
 5. Ausführen einer handgelegten Wasserwelle am Medium
 6. Wickeln einer Dauerwelle am Medium.

Als Prüfungsstück kommt insbesondere in Betracht:
Gestalten einer Frisur nach einer vom Prüfling mitzubringenden Vorlage sowie eines Tages-Make-up.

- (4) Zum Nachweis der Kenntnisse soll der Prüfling in insgesamt höchstens 180 Minuten Aufgaben, die sich auf praxisbezogene Fälle beziehen sollen, aus folgenden Gebieten schriftlich lösen:
1. Berufsbildung, Aufbau und Organisation des Ausbildungsbetriebes, Arbeits- und Tarifrecht,
 2. Arbeitsschutz, Arbeitssicherheit, Gesundheitsschutz, Umweltschutz und rationelle Energieverwendung,
 3. Beurteilen des Haares, der Haut und der Nägel sowie Auswählen von Pflegemethoden und -präparaten,
 4. Werkzeuge und Grundtechniken des Haarschneidens und der Frisurengestaltung,
 5. Gestalten eines Tages-Make-up und Maniküre,
 6. Kundenbetreuung.
- (5) Die in Absatz 4 genannte Prüfungsdauer kann insbesondere unterschritten werden, soweit die schriftliche Prüfung in programmierter Form durchgeführt wird.

§9

Gesellenprüfung

- (1) Die Gesellenprüfung erstreckt sich auf die in der Anlage aufgeführten Fertigkeiten und Kenntnisse sowie auf den im Berufsschulunterricht vermittelten Lehrstoff, Soweit er für die Berufsausbildung wesentlich ist.
- (2) Zum Nachweis der Fertigkeiten soll der Prüfling in insgesamt höchstens zehn Stunden sechs Arbeitsproben durchführen und ein

Prüfungsstück anfertigen. Als Arbeitsproben kommen insbesondere in Betracht:

1. Ausführen eines Herrenhaarschnittes mit verschiedenen Schneidetechniken, insbesondere Übergangsschneiden sowie Gestalten einer Frisur,
2. Ausführen eines Damenhaarschnittes nach Vorlage;
3. Ausführen einer Dauerwelle am Damenkopf, sowie Gestalten einer Frisur,
4. Gestalten einer Frisur am Medium, unter Berücksichtigung verschiedener Einlegetechniken sowie Einarbeiten von Haarersatz,
5. Durchführen einer pflegenden kosmetischen Behandlung einschließlich Hautbeurteilung und Gesichtsmassage sowie Aufstellen eines Behandlungsplanes und
6. Führen eines kundenorientierten Beratungsgespräches zu einer der unter Nummer eins, zwei, drei oder fünf aufgeführten Arbeitsproben.

Dabei sind Arbeitsschutz, Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz, Umweltschutz und rationelle Energieverwendung sowie die Planung der Arbeitsabläufe zu berücksichtigen. Als Prüfungsstück kommt insbesondere in Betracht:

Gestalten einer Damenfrisur unter Berücksichtigung der Kopf- und Gesichtsform, der Haarqualität und -quantität einschließlich einer Haarfärbung sowie eines Make-up zu besonderen Anlässen mit dekorativer Gestaltung der Nägel.

Dem Prüfungsausschuss ist vor Anfertigung des Prüfungsstückes das zu realisierende Konzept einschließlich der Arbeitsplanung vorzulegen. Die Arbeitsproben sollen zusammen mit 70 vom Hundert und das Prüfungsstück soll mit 30 vom Hundert gewichtet werden.

(3) Zum Nachweis der Kenntnisse soll der Prüfling in den Prüfungsfächern Technologie, Gestaltung, Kundenberatung und betriebliche Arbeitsgestaltung sowie Wirtschafts- und Sozialkunde schriftlich geprüft werden. Es kommen Aufgaben, die sich auf praxisbezogene Fälle beziehen sollen, insbesondere aus folgenden Gebieten in Betracht:

1. im Prüfungsfach Technologie:
 - a) Arbeitsschutz, Arbeitssicherheit, Gesundheitsschutz, Umweltschutz und rationelle Energieverwendung,
 - b) Haarschneidetechniken nach System,
 - c) Verfahren der farbverändernden Haarbehandlungen einschließlich Berechnung von Mischungsverhältnissen,
 - d) Dauerwellverfahren und -präparate einschließlich Kostenberechnung,
 - e) Hautbeurteilung und Verfahren der pflegenden Kosmetik;
2. im Prüfungsfach Gestaltung:
 - a) Grundsätze der Gestaltung bei Frisuren, farbverändernden Haarbehandlungen und der dekorativen Kosmetik,
 - b) Einflüsse von kulturellen und modischen Strömungen,
 - c) Frisurengestaltung mit Haarersatz und Schmuck;
3. im Prüfungsfach Kundenberatung und betriebliche Arbeitsgestaltung:
 - a) Regeln und Techniken der Gesprächsführung,
 - b) betriebliche Arbeits- und Organisationsmittel,
 - c) Aufstellen von Behandlungsplänen,

Anhang

d) Grundlagen der Preisgestaltung;

4. im Prüfungsfach Wirtschafts- und Sozialkunde:

allgemeine wirtschaftliche und gesellschaftliche Zusammenhänge der Berufs- und Arbeitswelt.

(4) Für die schriftliche Kenntnisprüfung ist von folgenden zeitlichen Höchstwerten auszugehen:

- | | |
|---|--------------|
| 1. im Prüfungsfach Technologie | 120 Minuten, |
| 2. im Prüfungsfach Gestaltung | 90 Minuten, |
| 3. im Prüfungsfach Kundenberatung
und betriebliche Arbeitsgestaltung | 90 Minuten, |
| 4. im Prüfungsfach Wirtschafts-
und Sozialkunde | 60 Minuten. |

(5) Die in Absatz 4 genannte Prüfungsdauer kann insbesondere unterschritten werden, soweit die schriftliche Prüfung in programmierter Form durchgeführt wird.

(6) Die schriftliche Prüfung ist auf Antrag des Prüflings oder nach Ermessen des Prüfungsausschusses in einzelnen Fächern durch eine mündliche Prüfung zu ergänzen, wenn diese für das Bestehen der Prüfung den Ausschlag geben kann. Die schriftliche Prüfung hat gegenüber der mündlichen das doppelte Gewicht.

(7) Innerhalb der Kenntnisprüfung hat das Prüfungsfach Technologie gegenüber jedem der übrigen Prüfungsfächer das doppelte Gewicht.

(8) Die Prüfung ist bestanden, wenn jeweils in der Fertigungs- und Kenntnisprüfung sowie innerhalb der Fertigungsprüfung beim Prüfungsstück und innerhalb der Kenntnisprüfung in den Prüfungsfächern Technologie sowie Kundenberatung und betriebliche Arbeitsgestaltung mindestens ausreichende Leistungen erbracht sind.

§ 10

Übergangsregelung

Auf Berufsausbildungsverhältnisse, die bei Inkrafttreten dieser Verordnung bestehen, sind die bisherigen Vorschriften weiter anzuwenden, es sei denn, die Vertragsparteien vereinbaren die Anwendung der Vorschriften dieser Verordnung.

§ 11

Inkrafttreten, Außerkrafttreten

Diese Verordnung tritt am 1. August 1997 in Kraft. Gleichzeitig tritt die Verordnung über die Berufsausbildung zum Friseur vom 12. November 1973 (BGBl. I S. 1647) außer Kraft.

Bonn, den 21. Januar 1997

Der Bundesminister für Wirtschaft
In Vertretung
J. Ludwig

Bundesgesetzblatt Jahrgang 1997 Teil 1 Nr. 4, ausgegeben zu Bonn am 29. Januar 1997*Anlage 2: Ausbildungsrahmenplan für die Berufsausbildung zum Friseur/zur Friseurin***I. Berufliche Grundbildung**

Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungsberufsbildes	Fertigkeiten und Kenntnisse, die unter Einbeziehung selbständigen Planens, Durchführens und Kontrollierens zu vermitteln sind	Zeitliche Richtwerte in Wochen im Ausbildungsjahr		
			1	2	3
	2		4		
1	Berufsbildung (§ 4 Nr. 1)	a) Bedeutung des Ausbildungsvertrages, insbesondere Abschluss, Dauer und Beendigung, erklären b) gegenseitige Rechte und Pflichten aus dem Aus- bildungsvertrag nennen c) Möglichkeiten der beruflichen Fortbildung nennen			
2	Aufbau und Organisation des Ausbildungsbetriebes 4 Nr. 2)	a) Aufbau und Aufgaben des ausbildenden Betriebes erläutern b) Grundfunktionen des ausbildenden Betriebes wie Einkauf, Dienstleistung und Verkauf erklären c) Beziehungen des ausbildenden Betriebes und seiner Belegschaft zu Wirtschaftsorganisationen, Berufsver- tretungen und Gewerkschaften nennen d) Grundlagen, Aufgaben und Arbeitsweise der be- triebsverfassungsrechtlichen Organe des ausbilden- den Betriebes beschreiben			
3	Arbeits- und Tarifrecht, Arbeitsschutz (§ 4 Nr. 3)	a) wesentliche Teile des Arbeitsvertrages nennen b) wesentliche Bestimmungen der für den ausbildenden Betrieb geltenden Tarifverträge nennen c) Aufgaben des betrieblichen Arbeitsschutzes sowie der zuständigen Berufsgenossenschaft und der Gewerbeaufsicht erläutern d) wesentliche Bestimmungen der für den ausbildenden Betrieb geltenden Arbeitsschutzgesetze nennen			während der gesamten Ausbildung zu vermitteln
4	Arbeitssicherheit, Umwelt- schutz und rationelle Ener- gieverwendung (§ 4 Nr. 4)	a) berufsbezogene Arbeitsschutzvorschriften bei den Arbeitsabläufen anwenden b) unfallverursachendes Verhalten sowie berufstypische Unfallquellen und -situationen beschreiben c) zur Vermeidung von chemischen, thermischen und mechanischen Schädigungen beitragen d) Gefahren des elektrischen Stroms beschreiben e) wesentliche Vorschriften über die Feuerverhütung und die Brandschutzeinrichtungen nennen f) Gefahren, die von Gasen und leicht entzündlichen Stoffen ausgehen, nennen g). Verhalten bei Unfällen beschreiben und Maßnahmen zur Ersten Hilfe einleiten h) zur Vermeidung betriebsbedingter Umweltbelastun- gen im beruflichen Einwirkungsbereich beitragen i) zur rationellen und umweltschonenden Energie- und Materialverwendung im beruflichen Einwirkungsbe- reich beitragen k) Arbeitsmittel umweltgerecht einsetzen und ent- sorgen			

Bundesgesetzblatt Jahrgang 1997 Teil 1 Nr. 4, ausgegeben zu Bonn am 29. Januar 1997

Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungsberufsbildes	Fertigkeiten und Kenntnisse, die unter Einbeziehung selbständigen Planens, Durchführens und Kontrollierens zu vermitteln sind	Zeitliche Richtwerte in Wochen im Ausbildungsjahr		
			1	2	3
	2		4		
5	Gesundheitsschutz 4 Nr. 5)	a) persönliche Gesundheitsschutzmaßnahmen, insbesondere Hautschutz unter Berücksichtigung technischer Regeln und gesetzlicher Vorschriften, durchführen b) kundenbezogene Gesundheitsschutzmaßnahmen anwenden c) Anforderungen in bezug auf die persönliche Hygiene und die Arbeitskleidung beachten d) ergonomische Gesichtspunkte beim Arbeitsablauf berücksichtigen	4		
6	Bedienen von Maschinen, Geräten und Werkzeugen 4 Nr. 6)	a) Werkzeug auswählen und handhaben b) Geräte und Maschinen unter Beachtung der Sicherheitsvorschriften und der Bedienungsanleitung einsetzen c) Reinigungs-, Desinfektions- und Pflegemittel, insbesondere unter Berücksichtigung hygienischer Anforderungen und Belangen des Umweltschutzes, auswählen d) Maschinen, Geräte und Werkzeuge reinigen, desinfizieren und pflegen e) Arbeitsplatz unter Berücksichtigung hygienischer Anforderungen einrichten und sauberhalten	6		
7	Kundenberatung und -betreuung (§ 4 Nr. 7)	a) Aufgaben, Befugnisse und Verantwortungen im Rahmen der Ablauforganisation bei der Kundenberatung und -behandlung berücksichtigen b) Kunden empfangen und unter, Berücksichtigung betrieblicher Serviceleistungen und Organisationsformen betreuen c) Erwartungen der Kunden hinsichtlich Beratung, Betreuung und Behandlung ermitteln und betriebliche Dienstleistungen anbieten d) Mitteilungen und Aufträge entgegennehmen und weiterleiten	8		
8	Beurteilen, Reinigen und Pflegen des Haares und der Kopfhaut (§,4 Nr. 8)	a) Zustand und Beschaffenheit der Kopfhaut und des Haares prüfen und beurteilen sowie Maßnahmen für die Behandlung vorschlagen b) Haarreinigungs- und -pflegemittel auswählen, nach Behandlungsplan dosieren und ansetzen c) Haar und Kopfhaut mit verschiedenen Methoden reinigen d) Pflegemittel für Haar und Kopfhaut anwenden e) Kopfhaut in verschiedenen Techniken massieren	8		
9	Haarschneiden 4 Nr. 9)	a) Schneidetechniken auswählen und anwenden b) geplante Frisur unter Berücksichtigung von Haaransatz, Wuchsrichtung und Fall des Haares vorformen c) Haarlängen unter Berücksichtigung der geplanten Frisur bestimmen und abteilen	7		

Bundesgesetzblatt Jahrgang 1997 Teil 1 Nr. 4, ausgegeben zu Bonn am 29. Januar 1997

Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungsberufsbildes	Fertigkeiten und Kenntnisse, die unter Einbeziehung selbständigen Planens, Durchführens und Kontrollierens zu vermitteln sind	Zeitliche Richtwerte, in Wochen im Ausbildungsjahr		
			1	2	3
			4		
10	Gestalten von Frisuren 4 Nr. 10)	a) Präparate zur Unterstützung der Frisurengestaltung auswählen und anwenden b) Frisuren, insbesondere durch Wickeln, Wellen und Papillotiertechniken, gestalten	8		
11	Ausführen von Dauerwellen 4 Nr. 11)	a) unter Berücksichtigung der geplanten Frisur Wickeltechnik und Wickler bestimmen b) Haare abteilen und wickeln	6		
12	pflegende und dekorative Kosmetik der Haut 4 Nr. 13)	a) Haut reinigen und Kompressen legen b) Augenbrauen und Wimpern` gestalten und färben	2		
13	Maniküre 4 Nr. 14)	a) Zustand der Nägel beurteilen b) Nagelhaut und Nägel behandeln sowie Nägel formen c) Hände mit ausgewählten Präparaten massieren'	3		

II. Berufliche Fachbildung

Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungsberufsbildes	Fertigkeiten und Kenntnisse, die unter Einbeziehung selbständigen Planens, Durchführens und Kontrollierens zu vermitteln sind	Zeitliche Richtwerte in Wochen im Ausbildungsjahr		
			1	2	3
1	2	3	4		
1	Kundenberatung und -betreuung (§ 4 Nr. 7)	a) kundenorientierte Gespräche unter Berücksichtigung situationsgerechten Verhaltens bei Behandlung, Beratung und Verkauf planen, führen und nachbereiten b) Kunden über Maßnahmen und Präparate zur Heimbehandlung beraten c) Produkte präsentieren und anbieten d) betriebliche Arbeits- und Organisationsmittel, insbesondere Bedienungszettel, Kasse, Kundenkartei und Terminplan, handhaben e) Grundlagen der Preisgestaltung erklären f) beim Wareneingang und -ausgang, insbesondere bei Bestellungen und der Bestandspflege, mitwirken g) bei der Inventur mitwirken			8
				4	
2	Beurteilen, Reinigen und Pflegen des Haares und der Kopfhaut 4 Nr. 8)	a) Kunden über Reinigungs- * und Pflegemittel beraten sowie Behandlungspläne aufstellen b) Haarersatz reinigen und pflegen		4	

Bundesgesetzblatt Jahrgang 1997 Teil 1 Nr. 4, ausgegeben zu Bonn am 29. Januar 1997

Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungsberufsbildes	Fertigkeiten und Kenntnisse, die unter Einbeziehung selbständigen Planens, Durchführens und Kontrollierens zu vermitteln sind	Zeitliche Richtwerte in Wochen im Ausbildungsjahr		
			1	2	3
1	2	3	4		
3	Haarschneiden (§ 4 Nr. 9)	a) Haarschnitt als Grundlage für die Frisur unter Berücksichtigung der Kopf- und Gesichtsform, der Gesamterscheinung, der Haarqualität und -quantität sowie der Modetendenz planen und vorschlagen b) Kunden über Schnittformen beraten			9
		c) Haarschnitt mit unterschiedlichen Werkzeugen und Geräten durchführen, insbesondere Stumpfschneiden, Effilieren, Übergangsschneiden d) Haarschnitt überprüfen		8	
		e) Bart schneiden und formen f) Haut für Rasuren vor- und nachbehandeln g) Rasuren mit verschiedenen Werkzeugen durchführen			2
4	Gestalten von Frisuren (4 Nr. 10)	a) Kunden unter Berücksichtigung des Kundenwunsches, der Kopf- und Gesichtsform, der Gesamterscheinung, der Haarqualität und -quantität sowie der Modetendenz beraten und Frisuren vorschlagen b) Haarersatz für die Frisurengestaltung vorbereiten c) Frisuren mit Haarteilen, -verlängerungen und Schmuck gestalten			10
		d) Frisuren mit thermischen Geräten, insbesondere Föhnen, gestalten e) eingelegte Frisuren in verschiedenen Techniken ausfrisieren		8	
		a) Beschaffenheit des Haares beurteilen, Präparate auswählen und ansetzen b) Dauerwellverfahren durchführen und überwachen c) Dauerwellen nachbehandeln			4
5	Ausführen von Dauerwellen (4 Nr. 11)	d) Kunden über Dauerwellverfahren beraten und Behandlungspläne aufstellen e) Dauerwellpräparate zum Entkrausen einsetzen f) Arbeitsschritte überprüfen und Ergebnis beurteilen			6
		a) Beschaffenheit des Haares beurteilen und Ausgangsfarbe feststellen		4	
6	Ausführen farbverändernder Haarbehandlungen (4 Nr. 12)	b) Kunden unter Berücksichtigung der Haarqualität, des Pflegezustandes, der Hautverträglichkeit, der Gesamterscheinung und der Modetendenz beraten c) Methoden der Farbbehandlungen und Arbeitstechniken unterscheiden und in die Kundenberatung einbeziehen d) Zielfarbe unter Berücksichtigung des Kundenwunsches empfehlen und Behandlungsverfahren festlegen e) Behandlungspläne aufstellen			9
		f) Färbe-, Tönungs- und Blondierungspräparate nach Behandlungsplan dosieren und in verschiedenen Techniken auftragen g) Einwirkzeit und Farbveränderung überwachen h) Maßnahmen der Nachbehandlung durchführen i) Ergebnis beurteilen k) Farbkorrekturen durchführen			8

Anhang

7	Pflegende und dekorative Kosmetik der Haut (§ 4 Nr. 13)	a) Zustand und Beschaffenheit der Haut prüfen und beurteilen				
		b) kosmetisch zu behandelnde Hautveränderungen bestimmen				
		c) Kunden über Anwendungen der pflegenden Kosmetik beraten und Behandlungspläne aufstellen				
		d) Präparate der pflegenden Kosmetik unter Berücksichtigung des Hautzustandes und des Behandlungszieles auswählen				
		e) Hautunreinheiten behandeln Haarentfernungsmethoden anwenden				
		g) Haut unter Berücksichtigung unterschiedlicher Massagetechniken massieren			4	
		h) Packungen, Masken und Dampfbäder anwenden, Haut nachbehandeln				
		i) Tages-Make-up gestalten		3		
		k) Kunden unter Berücksichtigung des Kundenwunsches, der Gesichtsform, der Gesamterscheinung und der Modetendenz beraten und dekorative kosmetische Behandlungen vorschlagen				
		l) künstliche Wimpern anbringen				4
		m) Make-up für besondere Anlässe gestalten				
8	Maniküre (§ 4 Nr. 14)	a) Nägel polieren und dekorativ gestalten				
		b) künstliche Nägel anbringen und formen		3		

Anlage 3: KMK – Rahmenlehrplan für den Ausbildungsberuf Friseurin

(Beschluss der Kultusministerkonferenz vom 21. November 1996)

Teil 1: Vorbemerkungen

Dieser Rahmenlehrplan für den berufsbezogenen Unterricht der Berufsschule ist durch die Ständige Konferenz der Kultusminister und -senatoren der Länder (KMK) beschlossen worden. Der Rahmenlehrplan ist mit der entsprechenden Ausbildungsordnung des Bundes (erlassen vom Bundesministerium für Wirtschaft oder dem sonst zuständigen Fachministerium im Einvernehmen mit dem Bundesministerium für Bildung Wissenschaft, Forschung und Technologie) abgestimmt. Das Abstimmungsverfahren ist durch das Gemeinsame Ergebnisprotokoll vom 30. Mai 1972 geregelt

Der Rahmenlehrplan baut grundsätzlich auf dem Hauptschulabschluss auf und beschreibt Mindestanforderungen.

Der Rahmenlehrplan ist bei zugeordneten Berufen in eine berufsfeldbreite Grundbildung und eine darauf aufbauende Fachbildung gegliedert.

Auf der Grundlage der Ausbildungsordnung und des Rahmenlehrplans, die Ziele und Inhalte der Berufsausbildung regeln, werden die Abschlussqualifikationen in einem anerkannten Ausbildungsberuf sowie - in Verbindung mit Unterricht in weiteren Fächern - der Abschluss der Berufsschule vermittelt. Damit werden wesentliche Voraussetzungen für eine qualifizierte Beschäftigung sowie für den Eintritt in schulische und berufliche Fort- und Weiterbildungslehrgänge geschaffen.

Der Rahmenlehrplan enthält keine methodischen Vorgaben für den Unterricht. selbständiges und Verantwortungsbewusstes Denken und Handeln wird vorzugsweise in solchen Unterrichtsformen vermittelt, in denen es Teil des methodischen Gesamtkonzeptes ist. Dabei kann grundsätzlich jedes methodische Vorgehen zur Erreichung dieses Zieles beitragen; Methoden, welche die Handlungskompetenz unmittelbar fördern, sind besonders geeignet und sollten deshalb in der Unterrichtsgestaltung angemessen berücksichtigt werden.

Die Länder übernehmen den Rahmenlehrplan unmittelbar oder setzen ihn in eigene Lehrpläne um. Im zweiten Fall achten sie darauf, dass das im Rahmenlehrplan berücksichtigte Ergebnis der fachlichen und zeitlichen Abstimmung mit der jeweiligen Ausbildungsordnung erhalten bleibt.

Teil II: Bildungsauftrag der Berufsschule

Die Berufsschule und die Ausbildungsbetriebe erfüllen in der dualen Berufsausbildung einen gemeinsamen Bildungsauftrag.

Die Berufsschule ist dabei ein eigenständiger Lernort. Sie arbeitet als gleichberechtigter Partner mit den anderen an der Berufsausbildung Beteiligten zusammen. Sie hat die Aufgabe, den Schülerinnen und Schülern berufliche und allgemeine Lerninhalte unter besonderer Berücksichtigung der Anforderungen der Berufsausbildung zu vermitteln.

Die Berufsschule hat eine berufliche Grund- und Fachbildung zum Ziel und erweitert die vorher erworbene allgemeine Bildung. Damit will sie zur Erfüllung der Aufgaben im Beruf sowie zur Mitgestaltung der Arbeitswelt und Gesellschaft in sozialer und ökologischer Verantwortung befähigen, Sie richtet sich dabei nach den für diese Schulen geltenden Regelungen der Schulgesetze der Länder. Insbesondere der berufsbezogene Unterricht orientiert sich außerdem an den für jeden einzelnen staatlich anerkannten Ausbildungsberuf bundeseinheitlich erlassenen Berufsordnungsmitteln:

- Rahmenlehrplan der Ständigen Konferenz der Kultusminister und -senatoren der Länder (KMK)
- Ausbildungsordnungen des Bundes für die betriebliche Ausbildung.

Nach der Rahmenvereinbarung über die Berufsschule (Beschluss der Kultusministerkonferenz vom 15. März 1991) hat die Berufsschule zum Ziel,

- „eine Berufsfähigkeit zu vermitteln, die Fachkompetenz mit allgemeinen Fähigkeiten humaner und sozialer Art verbindet;

- berufliche Flexibilität zur Bewältigung der sich wandelnden Anforderungen in Arbeitswelt und Gesellschaft auch im Hinblick auf das Zusammenwachsen Europas zu entwickeln;
- die Bereitschaft zur beruflichen Fort- und Weiterbildung zu wecken;
- die Fähigkeit und Bereitschaft zu fördern, bei der individuellen Lebensgestaltung und im öffentlichen Leben verantwortungsbewusst zu handeln."

Zum Erreichen dieses Zieles muss die Berufsschule

- ◆ den Unterricht an einer für ihre Aufgabe spezifischen Pädagogik ausrichten, die Handlungsorientierung betont;
- ◆ unter Berücksichtigung notwendiger beruflicher Spezialisierung berufs- und berufsfeldübergreifende Qualifikationen vermitteln;
- ◆ ein differenziertes und flexibles Bildungsangebot gewährleisten, um unterschiedlichen Fähigkeiten und Begabungen sowie den jeweiligen Erfordernissen der Arbeitswelt und Gesellschaft gerecht zu werden;
- ◆ im Rahmen ihrer Möglichkeiten Behinderte und Benachteiligte umfassend stützen und fördern;
- ◆ auf die mit der Berufsausbildung und privater Lebensführung verbundenen Umweltbedrohungen und Unfallgefahren hinweisen und Möglichkeiten zu ihrer Vermeidung bzw. Verminderung aufzeigen.

Die Berufsschule soll darüber hinaus im allgemeinen Unterricht und soweit es im Rahmen des berufsbezogenen Unterrichts möglich ist, auf Kernprobleme unserer Zeit wie z. B.

- ◆ Arbeit und Arbeitslosigkeit;
- ◆ friedliches Zusammenleben von Menschen, Völkern und Kulturen in einer Welt unter Wahrung kultureller Identität,
- ◆ Erhaltung der natürlichen Lebensgrundlagen sowie
- ◆ Gewährleistung der Menschenrechte

eingehen.

Die aufgeführten Ziele sind auf die Entwicklung von Handlungskompetenz gerichtet. Diese wird hier verstanden als die Bereitschaft und Fähigkeit des einzelnen, sich in gesellschaftlichen, beruflichen und privaten Situationen sachgerecht, durchdacht sowie individuell und sozial verantwortlich zu verhalten.

H a n d l u n g s k o m p e t e n z entfaltet sich in Dimensionen von Fachkompetenz, Humankompetenz (Personalkompetenz) und Sozialkompetenz.

F a c h k o m p e t e n z bezeichnet die Bereitschaft und Fähigkeit, auf der Grundlage fachlichen Wissens und Könnens Aufgaben und Probleme zielorientiert, sachgerecht, methodengeleitet und selbständig zu lösen sowie das Ergebnis zu beurteilen.

H u m a n k o m p e t e n z (Personalkompetenz) bezeichnet die Bereitschaft und Fähigkeit, als individuelle Persönlichkeit die Entwicklungschancen, Anforderungen und Einschränkungen in Familie, Beruf und öffentlichem Leben zu klären, zu durchdenken und zu beurteilen, eigene Begabungen zu entfalten sowie Lebenspläne zu fassen und fortzuentwickeln. Sie umfasst personale Eigenschaften wie Selbständigkeit, Kritikfähigkeit, Selbstvertrauen, Zuverlässigkeit, Verantwortungs- und Pflichtbewusstsein. Zu ihr gehören insbesondere auch das Entwickeln durchdachter Wertvorstellungen und die selbstbestimmte, Bindung an Werte.

S o z i a l k o m p e t e n z bezeichnet die Bereitschaft und Fähigkeit, soziale Beziehungen zu leben und zu gestehen, Zuwendungen und Spannungen zu erfassen, zu verstehen sowie sich mit anderen rational und verantwortungsbewusst auseinanderzusetzen und zu verständigen. Hierzu gehört insbesondere auch das Entwickeln sozialer Verantwortung und Solidarität.

M e t h o d e n - u n d L e r n k o m p e t e n z erwächst aus einer ausgewogenen Entwicklung dieser drei Dimensionen.

K o m p e t e n z bezeichnet den Lernerfolg in bezug auf den einzelnen Lernenden und seine Befähigung zu eigenem Handeln in privaten, beruflichen und gesellschaftlichen Situationen. Demgegenüber wird unter **Q u a l i f i k a t i o n** der Lernerfolg in bezug auf die Verwertbarkeit, d. h., aus der Sicht der Nachfrage in privaten,

gesellschaftlichen Situationen, verstanden (vgl. Deutscher Bildungsrat, Empfehlungen der Bildungskommission zur Neuordnung der Sekundarstufe II).

Teil III: Didaktische Grundsätze

Die Zielsetzung der Berufsausbildung erfordert es, den Unterricht an einer auf die Aufgaben der Berufsschule zugeschnittenen Pädagogik auszurichten, die Handlungsorientierung betont und junge Menschen zu selbständigem Planen, Durchführen und Beurteilen von Arbeitsaufgaben im Rahmen ihrer Berufstätigkeit befähigt

Lernen in der Berufsschule vollzieht sich grundsätzlich in Beziehung auf konkretes, berufliches Handeln sowie in vielfältigen gedanklichen Operationen, auch gedanklichem Nachvollziehen von Handlungen anderer. Dieses Lernen ist vor allem an die Reflexion der Vollzüge des Handelns (des Handlungsplans, des Ablaufs, der Ergebnisse) gebunden. Mit dieser gedanklichen Durchdringung beruflicher Arbeit werden die Voraussetzungen geschaffen für das Lernen in und aus der Arbeit. Dieses bedeutet für den Rahmenlehrplan, dass die Beschreibung der Lernziele und die Auswahl der Lerninhalte berufsbezogen erfolgt.

Auf der Grundlage lerntheoretischer und didaktischer Erkenntnisse werden in einem pragmatischen Ansatz für die Gestaltung handlungsorientierten Unterrichts folgende Orientierungspunkte genannt:

- ◆ Didaktische Bezugspunkte sind Situationen, die für die Berufsausbildung bedeutsam sind (Lernen für Handeln).
- ◆ Den Ausgangspunkt des Lernens bilden Handlungen, möglichst selbst ausgeführt oder aber gedanklich nachvollzogen (Lernen durch Handeln).
- ◆ Handlungen müssen von den Lernenden möglichst selbständig geplant, durchgeführt, überprüft, ggf. korrigiert und schließlich bewertet werden.
- ◆ Handlungen sollten ein ganzheitliches Erfassen der beruflichen Wirklichkeit fördern, z. B. technische, sicherheitstechnische, ökonomische, rechtliche, ökologische, soziale Aspekte einbeziehen.
- ◆ Handlungen müssen in die Erfahrungen der Lernenden integriert und in bezug auf ihre gesellschaftlichen Auswirkungen reflektiert werden.
- ◆ Handlungen sollen auch soziale Prozesse, z. B. der Interessenerklärung oder der Konfliktbewältigung, einbeziehen.

Handlungsorientierter Unterricht ist ein didaktisches Konzept, das fach- und handlungssystematische Strukturen miteinander verschränkt. Es lässt sich durch unterschiedliche Methoden verwirklichen.

Das Unterrichtsangebot der Berufsschulen richtet sich an Jugendliche und Erwachsene, die sich nach Vorbildung, kulturellem Hintergrund und Erfahrungen aus den Ausbildungsbetrieben unterscheiden. Die Berufsschule kann ihren Bildungsauftrag nur erfüllen, wenn sie diese Unterschiede beachtet und Schülerinnen und Schüler - auch benachteiligte oder besonders begabte - ihren individuellen Möglichkeiten entsprechend fördert.

Teil IV: Berufsbezogene Vorbemerkungen

Der vorliegende Rahmenlehrplan für die Berufsausbildung zum Friseur / zur Friseurin ist mit der Verordnung über die Berufsausbildung vom 21. Januar 1997 (BGBl. I S. 36) abgestimmt.

Der Ausbildungsberuf ist nach der Berufsgrundbildungs - Anrechnungsverordnung des Bundesministeriums für Wirtschaft dem Berufsfeld Körperpflege zugeordnet.

Der Rahmenlehrplan stimmt hinsichtlich des 1. Ausbildungsjahres mit dem berufsfeldbezogenen fachtheoretischen Bereich des Rahmenlehrplans für das schulische Berufsgrundbildungsjahr überein.

Soweit die Ausbildung im 1. Jahr in einem schulischen Berufsgrundbildungsjahr erfolgt, gilt der Rahmenlehrplan für den berufsfeldbezogenen Lernbereich im Berufsgrundbildungsjahr für das Berufsfeld Körperpflege.

Der Rahmenlehrplan für den Ausbildungsberuf Friseur (Beschluss der Kultusministerkonferenz vom 24. Juni 1977) wird durch den vorliegenden Rahmenlehrplan aufgehoben.

Für das Prüfungsfach Wirtschafts- und Sozialkunde wesentlicher Lehrstoff der Berufsschule wird auf der Grundlage der "Elemente für den Unterricht der Berufsschule im Bereich Wirtschafts- und Sozialkunde gewerblich - technischer Ausbildungsberufe" (Beschluss der Kultusministerkonferenz vom 18. Mai 1984) vermittelt.

Der vorliegende Rahmenlehrplan geht von folgenden Zielen aus:

Der Friseurberuf gehört zu den Berufen, denen umfassende Dienstleistungen erbracht werden, die hohe Kompetenzen in den Bereichen Beratung, Verkauf, Behandlung und Beurteilung verlangen. Seine besondere Prägung erhält er dadurch, dass die Leistungen direkt an Kundinnen und Kunden vollzogen werden. Die Erwartungen und Anforderungen der Kundinnen und Kunden einerseits sowie die technologischen Gegebenheiten und Möglichkeiten andererseits legen die zu erwerbenden Kompetenzen fest.

Neben der handwerklichen Leistung hat die Beratung einen hohen Stellenwert. Die Friseurinnen und Friseure sollen in der Lage sein, in Kommunikation mit Kundinnen und Kunden zu treten, dabei deren Wünsche zu ermitteln, diese mit den biologischen Vorgaben und dem friseurtechnisch Machbaren zu vergleichen und unter Berücksichtigung der Modetendenz einen individuellen Behandlungsvorschlag zu machen und geeignete Produkte anzubieten. Deshalb wird von Friseurinnen und Friseuren neben dem soliden fachlichen Wissen ein hohes Maß an Einfühlungsvermögen, Menschenkenntnis, kommunikativer Fähigkeit, Kreativität und Flexibilität verlangt.

Durch die anschließende Behandlung soll der in der Beratung entwickelte Lösungsvorschlag umgesetzt werden. Dazu sind nach wie vor handwerkliche Fertigkeiten und entsprechende Kenntnisse nötig.

Bei der abschließenden Beurteilung müssen die Friseurinnen und Friseure in der Lage sein, das Behandlungsergebnis mit dem in der Beratung entwickelten Konzept zu vergleichen, zu analysieren und bei mangelnder Übereinstimmung entsprechend zu korrigieren. Sie müssen die Fähigkeit entwickeln, die dabei gewonnenen Erkenntnisse auf zukünftige Handlungssituationen zu übertragen.

Die beschriebenen Anforderungen verlangen weitere Fähigkeiten wie die zur Arbeit im Team, zur Arbeitsorganisation, zur Berücksichtigung von rechtlichen Vorschriften, ökonomischen Faktoren sowie zur Fortbildungsbereitschaft. Darüber hinaus ist Problembewusstsein für Fragen der Arbeitssicherheit und des Umweltschutzes zu entwickeln, insbesondere sind

- ◆ Grundsätze und Maßnahmen der Unfallverhütung und des Arbeitsschutzes zur Vermeidung von Gesundheitsschäden und Vorbeugung gegen Berufskrankheiten sowie Maßnahmen zur Gesundheitsförderung zu beachten,
- ◆ Notwendigkeiten und Möglichkeiten einer von humanen und ergonomischen Gesichtspunkten bestimmten Arbeitsgestaltung zu berücksichtigen,
- ◆ berufsbezogene Umweltbelastungen und Maßnahmen zu ihrer Vermeidung bzw. Verminderung zu beachten,
- ◆ die Wiederverwertung bzw. sachgerechte Entsorgung von Werk- und Hilfsstoffen durchzuführen,
- ◆ Grundsätze und Maßnahmen zum rationellen Einsatz der bei der Arbeit verwendeten Energie und Materialien zu berücksichtigen.

Teil V: Lerngebiete

Der Rahmenlehrplan ist nach Ausbildungsjahren gegliedert. Er umfasst Lerngebiete, Lernziele, Lerninhalte und Zeitrichtwerte. Dabei gilt:

Lerngebiete sind thematische Einheiten, die unter fachlichen und didaktischen Gesichtspunkten gebildet werden; sie können in Abschnitte gegliedert sein.

Lernziele beschreiben das angestrebte Ergebnis (z. B. Kenntnisse, Fertigkeiten, Verhaltensweisen über das Schülerinnen und Schüler am Ende des Lernprozesses verfügen sollen.

Lerninhalte bezeichnen die fachlichen Inhalte, durch deren unterrichtliche Behandlung die Lernziele erreicht werden sollen.

Zeitrictwerte geben an, wie viele Unterrichtsstunden zum Erreichen der Lernziele einschließlich der Leistungsfeststellung vorgesehen sind.

Der Rahmenlehrplan orientiert sich vorrangig an den charakteristischen Situationen des beruflichen Alltags. Daraus ergeben sich folgende Lerngebiete, Richtlernziele und Zeitrictwerte:

- 1. Haar- und Kopfhautpflege:** Haar- und Kopfhautpflegepräparate sowie Haar- und Kopfhautpflegeverfahren kundenorientiert auswählen, einsetzen und bewerten. Verantwortungsbewusstsein für wirtschaftlichen, ökologischen und gesundheitsverträglichen Einsatz von Produkten und Verfahren entwickeln. (180 Stunden)
- 2. Haarschneiden:** Geeignete Werkzeuge und Haarschneidetechniken auswählen, einsetzen und bewerten. Kundinnen und Kunden unter Berücksichtigung von Gestaltungsprinzipien und Modetendenzen beraten. (80 Stunden)
- 3. Farbverändernde Haarbehandlungen:** Farbverändernde Verfahren und die dazugehörigen Präparate kundenorientiert auswählen, einsetzen und bewerten. Kundinnen und Kunden unter Berücksichtigung von Gestaltungsprinzipien und Modetendenzen beraten, (220 Stunden)
- 4. Formverändernde Haarbehandlungen:** Verfahren und Präparate der Formgestaltung kundenorientiert auswählen, einsetzen und bewerten. Kundinnen und Kunden unter Berücksichtigung von Gestaltungsprinzipien und Modetendenzen beraten. (220 Stunden)
- 5. Kosmetik:** Verfahren und Präparate der kosmetischen Behandlungen aus gesundheitlicher, pflegerischer und ästhetischer Sicht kundenorientiert auswählen, einsetzen und bewerten. Kundinnen und Kunden unter Berücksichtigung von Gestaltungsprinzipien und Modetendenzen beraten. (180 Stunden)

Diese fünf Lerngebiete stellen Handlungsfelder dar, die mathematische, naturwissenschaftliche, und EDV-Kenntnisse nicht losgelöst, sondern integriert und berufsbezogen ausweisen. Schutzmaßnahmen und kundenorientierte Beratungsgespräche sind für den Ausbildungsberuf Friseur und Friseurin von so großer Bedeutung, dass dafür in allen fünf Lerngebieten Lernziele mit entsprechenden Lerninhalten explizit ausgewiesen sind.

Die notwendige Zuordnung von Lernzielen zu Ausbildungsjahren hat zu einer Differenzierung von grundlegenden und aufbauenden Lernzielen geführt, das heißt Themengebiete werden in den drei Ausbildungsjahren mit unterschiedlichem Schwierigkeitsgrad ausgewiesen.

Wird bei den Lerninhalten die Formulierung z. B. " verwendet, werden Freiräume für fachliche Entwicklungen eröffnet.

Der Einsatz des Computers in den Bereichen Kreativität und Gestaltung ist wünschenswert, für verwaltungstechnische Belange ist er zwingend notwendig.

Ausbildungsprofil

- 1. Berufsbezeichnung**
Friseur/Friseurin
- 2. Ausbildungsdauer**
3 Jahre
Die Ausbildung erfolgt an den Lernorten Betrieb und Berufsschule.
- 3. Arbeitsgebiet**
Friseure und Friseurinnen gestalten Frisuren und führen pflegende und dekorative kosmetische Behandlungen der Haut einschließlich Maniküre aus. Ein wesentliches Element ihrer Berufstätigkeit besteht darin, Kunden typgerecht zu beraten
- 4. Berufliche Fähigkeiten Friseure und Friseurinnen**
 - ◆ beurteilen, reinigen und pflegen Haar und Kopfhaut,
 - ◆ beherrschen verschiedene Haarschneidetechniken,
 - ◆ formen Frisuren durch Wickel- Wellen-, Fön- und Frisier-techniken,
 - ◆ führen Dauerwellen und farbverändernde Haarbehandlungen aus,
 - ◆ beurteilen, reinigen und pflegen Haut und Fingernägel,

- ◆ gestalten Make-up.

Übersicht über die Lerngebiete, Ausbildungsjahre und Zeitrichtwerte

Lerngebiete	Zeitrichtwerte in den Ausbildungsjahren		
	1	2.	3.
1. Haar- und Kopfhautpflege	120	60	
2. Haarschneiden	40	40	
3. Farbverändernde Haarbehandlungen	40	40	140
4. Formverändernde Haarbehandlungen	80	80	60
6, Kosmetik	40	60	80
Insgesamt	320	280	280

1. Ausbildungsjahr

Lernziele	Lerninhalte
1.1 Haar- und Kopfhautpflege 120 Stunden	
Schutzmaßnahmen in bezug auf Haar- und Kopfhautreinigung als notwendig erkennen und begründen	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Arbeits- und Gesundheitsschutz ◆ Hygiene ◆ Umweltschutz ◆ Rechtliche Grundlagen
Haar und Kopfhaut In bezug auf Pflegemaßnahmen erläutern	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Bau und Leben von Haar und Kopfhaut ◆ Haar- und Kopfhautanomalien ◆ Beurteilungsmethoden
Haar- und Kopfhautreinigung beschreiben und Regeln für die Anwendung ableiten	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Wasser ◆ Haarreinigungsmittel ◆ Arbeitsverfahren ◆ Mischungsrechnen ◆ Verbrauchsberechnung
Beratungsgespräche unter Berücksichtigung eines angemessenen Verhaltens gegenüber Kundinnen und Kunden erläutern	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Kundenbetreuung ◆ Umgangsformen ◆ Kommunikation
1.2 Haarschneiden- 40 Stunden	
Berufsbezogene Schutzmaßnahmen als notwendig erkennen und begründen	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Arbeits- und Gesundheitsschutz ◆ Hygiene ◆ Umweltschutz ◆ Rechtliche Grundlagen
Werkzeuge und Grundtechniken des Haarschneidens beschreiben	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Werkzeugarten ◆ Reinigung und Pflege von Werkzeugen ◆ Effilieren ◆ Stumpfschneiden
Merkmale für die Formgebung beschreiben	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Haarqualität ◆ Haarwuchsrichtung ◆ Konturform ◆ Geometrische Strukturen als Gestaltungselemente
Beratungsgespräche unter Berücksichtigung eines angemessenen Verhaltens gegenüber Kundinnen und	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Kundenbetreuung ◆ Umgangsformen

Anhang

Kunden erläutern	◆ Kommunikation
1.3 Farbverändernde Haarbehandlungen - 40 Stunden	
Grundlagen farblicher Gestaltung erklären Haare vor einer farbverändernden Behandlung beurteilen	◆ Farblehre
Haare vor einer farbverändernden Behandlung beurteilen	◆ Haarzustand ◆ Haarfarbe
Beratungsgespräche unter Berücksichtigung eines angemessenen Verhaltens gegenüber Kundinnen und Kunden erläutern	◆ Kundenbetreuung ◆ Umgangsform ◆ Kommunikation
1.4 Formverändernde Haarbehandlungen - 80 Stunden	
Schutzmaßnahmen in bezug auf nichtdauerhafte Formveränderungen als notwendig erkennen und begründen	◆ Arbeits- und Gesundheitsschutz ◆ Hygiene ◆ Umweltschutz ◆ Rechtliche Grundlagen
Grundlage der Formgestaltung erklären	◆ Gestaltungselemente (z.B. Linien, Wellen)
Haare in bezug auf formverändernde Behandlungen beurteilen	◆ Eigenschaften des Haares ◆ Haarzustand
Frisierhilfsmittel unterscheiden und auswählen	◆ Präparate ◆ Werkzeuge
Grundlegende Arbeitsverfahren der nichtdauerhaften Haarumformung beschreiben und auswählen	◆ Arbeitsplanung ◆ Einlegetechniken ◆ Frisiertechniken
Beratungsgespräche unter Berücksichtigung eines angemessenen Verhaltens gegenüber Kundinnen und Kunden erläutern	◆ Kundenbetreuung ◆ Umgangsformen ◆ Kommunikation
1.5 Kosmetik - 40 Stunden	
Schutzmaßnahmen in bezug auf Hand- und Nagelpflege als notwendig erkennen und begründen	◆ Arbeits- und Gesundheitsschutz ◆ Hygiene ◆ Umweltschutz ◆ Rechtliche Grundlagen
Nägel in bezug auf Pflegemaßnahmen beschreiben	◆ Hand- und Nagelaufbau ◆ Nagelformen ◆ Nagelanomalien
Hand- und Nagelpflege beschreiben und Regeln für die Anwendung ableiten	◆ Werkzeuge ◆ Präparate ◆ Arbeitsplanung ◆ Formen und Gestalten ◆ Handmassage ◆ Preisberechnung
Beratungsgespräche unter Berücksichtigung eines angemessenen Verhaltens gegenüber Kundinnen und Kunden erläutern	◆ Kundenbetreuung ◆ Umgangsformen ◆ Kommunikation

2. Ausbildungsjahr

Lernziele	Lerninhalte
2.1 Haar- und Kopfhautpflege 60 Stunden	
Schutzmaßnahmen in bezug auf Haar- und Kopfhautpflege als notwendig erkennen und begründen	◆ Arbeits- und Gesundheitsschutz ◆ Hygiene

	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Umweltschutz ◆ Rechtliche Grundlagen
Haar- und Kopfhautpflege beschreiben und Regeln für die Anwendung ableiten	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Pflegepräparate ◆ Auftragechniken ◆ Kopfmassage
Reinigung und Pflege von Haarsersatz beschreiben	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Präparate ◆ Arbeitsverfahren ◆ Materialien für den Haarsersatz ◆ Preisberechnung
Beratungsgespräche unter Berücksichtigung eines angemessenen Verhaltens gegenüber Kundinnen und Kunden erläutern	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Regeln ◆ Techniken ◆ Kundenkartei (EDV) ◆ Behandlungspläne
2.2 Haarschneiden - 40 Stunden	
Gestalterische Elemente für die Formgebung erläutern	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Schönheitsideale und Mode ◆ Proportionen von Körper, Kopf und Gesicht
Regeln für das Haarschneiden nach System erläutern	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Einteilung der Kopfhaarflächen und Begrenzungslinien ◆ Arbeitsplanung ◆ Modebedingte Schneidetechniken ◆ Beurteilungskriterien für Schneidetechniken ◆ Bartformung und Rasur
Beratungsgespräche unter Berücksichtigung eines angemessenen Verhaltens gegenüber Kundinnen und Kunden erläutern	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Regeln ◆ Techniken ◆ Schnittberatung ◆ Kundenkartei (EDV) ◆ Preisgestaltung
2.3 Farbverändernde Haarbehandlungen 40 Stunden	
Gestalterische Elemente der Farbgebung erläutern	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Mode (historische Entwicklung) ◆ Farbtypenlehre
Beratungsgespräche unter Berücksichtigung eines angemessenen Verhaltens gegenüber Kundinnen und Kunden erläutern	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Regeln ◆ Techniken ◆ Kundenkartei (EDV)
2.4 Formverändernde Haarbehandlungen - 80 Stunden	
Gestaltungbestimmende Faktoren der Formgebung erläutern	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Gestaltungselemente (z. B. Proportionen) ◆ Mode (historische Entwicklung)
Aufbauende Arbeitsverfahren der nichtdauerhaften Haarumformung beschreiben und auswählen	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Arbeitsplanung ◆ Einlegetechniken ◆ Frisieretechniken ◆ Vor- und Nachbehandlung ◆ Haarteile und Haarschmuck ◆ Preisberechnung
Schutzmaßnahmen in bezug auf dauerhafte Formveränderungen als notwendig erkennen und begründen	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Arbeits- und Gesundheitsschutz ◆ Hygiene ◆ Umweltschutz ◆ Rechtliche Grundlagen
Präparate und Werkzeuge zur dauerhaften Umformung unterscheiden und auswählen	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Inhaltstoffe ◆ Wirkungsweise ◆ Werkzeugarten
Grundlegende Arbeitsverfahren der dauerhaften Haarumformung beschreiben und auswählen	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Wickeltechnik ◆ Vor- und Nachbehandlung ◆ Mischungsrechnen

Anhang

	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Verbrauchsberechnungen
Beratungsgespräche unter Berücksichtigung eines angemessenen Verhaltens gegenüber Kundinnen und Kunden	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Regeln ◆ Techniken ◆ Kundenkartei (EDV)
2.5 Kosmetik- 60 Stunden	
Schutzmaßnahmen in bezug auf Hautpflege als notwendig erkennen und begründen	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Arbeits- und Gesundheitsschutz ◆ Hygiene ◆ Umweltschutz ◆ Rechtliche Grundlagen
Haut in bezug auf Pflegemaßnahmen beschreiben	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Aufbau und Funktionen der Haut ◆ Gesichtsmuskulatur ◆ Hautveränderungen und Hautkrankheiten ◆ Hautbeurteilung
Grundlagen der dekorativen Kosmetik beschreiben	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Farbenlehre ◆ Gestaltungsprinzipien ◆ Arbeitsplanung ◆ Augenbrauen, Wimpern ◆ Make - up
Beratungsgespräche unter Berücksichtigung eines angemessenen Verhaltens gegenüber Kundinnen und Kunden erläutern	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Regeln ◆ Techniken ◆ Kundenkartei (EDV)

3. Ausbildungsjahr

Lernziele	Lerninhalte
3.3 Farverändernde Haarbehandlungen - 140 Stunden	
Berufsbezogene Schutzmaßnahmen als notwendig erkennen und begründen	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Arbeits- und Gesundheitsschutz ◆ Hygiene ◆ Umweltschutz ◆ Rechtliche Grundlagen
Farbberatung darstellen	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Beratung Frisur/Farbe (z. B. PC-gestützt)
Farbbehandlungen unterscheiden und auswählen	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Tönungen ◆ Färbungen ◆ Blondierungen
Arbeitsverfahren beschreiben und auswählen	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Arbeitsplanung ◆ Techniken ◆ Einflussfaktoren ◆ Vor- und Nachbehandlung ◆ Mischungsrechnen ◆ Preisberechnung
Ergebnis der Farbbehandlung beurteilen und bewerten	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Zielfarbe/Kundenwunsch ◆ Farbkorrektur ◆ Reklamation
Beratungsgespräche unter Berücksichtigung eines angemessenen Verhaltens gegenüber Kundinnen und Kunden erläutern	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Regeln ◆ Techniken ◆ Kundenkartei (EDV) ◆ Produkte zur Pflege und Farbauffrischung ◆ Behandlungspläne
3.4 Formverändernde Haarbehandlungen - 60 Stunden	
Schutzmaßnahmen in bezug auf Formveränderungen als notwendig erkennen und begründen	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Arbeits- und Gesundheitsschutz ◆ Hygiene ◆ Umweltschutz

Anhang

	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Rechtliche Grundlagen
Aufbauende Arbeitsverfahren der dauerhaften Haarumformung beschreiben und Regeln für die Anwendung ableiten	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Arbeitsplanung ◆ Wickeltechniken ◆ Auftragechniken ◆ Einflussfaktoren ◆ Preisberechnung
Formberatung darstellen	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Beratung (z. B. PC-gestützt)
Ergebnisse der Formveränderung beurteilen und bewerten	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Haar- und Kopfhautschäden ◆ Arbeitsfehler ◆ Ergebnis/Kundenwunsch ◆ Reklamation ◆ Korrektur
Beratungsgespräche unter Berücksichtigung eines angemessenen Verhaltens gegenüber Kundinnen und Kunden erläutern	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Regeln ◆ Techniken ◆ Kundenkartei (EDV) ◆ Behandlungspläne

Anhang

3.5 Kosmetik - 80 Stunden	
Schutzmaßnahmen In bezug auf kosmetische Behandlungen als notwendig erkennen und begründen	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Arbeits- und Gesundheitsschutz ◆ Hygiene ◆ Umweltschutz ◆ Rechtliche Grundlagen
Pflegende Kosmetik beschreiben und Regeln für die Anwendung ableiten	<ul style="list-style-type: none"> ◆ historische Entwicklung ◆ Präparate ◆ Arbeitsplanung ◆ Hautreinigung ◆ Massage ◆ Preisberechnung
Aufbauende Arbeitsverfahren der dekorativen Kosmetik beschreiben und Regeln für die Anwendung ableiten	<ul style="list-style-type: none"> ◆ historische Entwicklung ◆ Gestaltungsprinzipien ◆ Arbeitsplanung ◆ Make-up für besondere Anlässe ◆ Haarentfernung ◆ Preisberechnung
Beratungsgespräche unter Berücksichtigung eines angemessenen Verhaltens gegenüber Kundinnen und Kunden erläutern	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Regeln ◆ Techniken ◆ Kundenkartei (EDV) ◆ Behandlungspläne ◆ Pflegeempfehlungen

Anlage 4: Prüfungsanforderungen in den Teilen 1 und 2 der Meisterprüfung im Friseurhandwerk²⁷¹

MEISTERPRÜFUNGSARBEIT

Als Meisterprüfungsarbeit ist eine der nachstehenden beiden Arbeiten anzufertigen:

1. Eine festliche Frisur unter Verwendung eines selbstangefertigten Haarteils; hierbei sind auszuführen:
 - a) die Anfertigung eines Haarteils mit einer Mindestgrundfläche von 100 qcm und einer Mindesthaarlänge von 20 cm
 - b) eine Haarfärbung mit deutlicher Veränderung der Ausgangsfarbe,
 - c) eine Einlegearbeit mit mindestens 2 Einlegetechniken;
2. Eine Frisur unter Verwendung eines selbstgefertigten Toupets zur Abdeckung einer Kahlstelle; hierbei sind auszuführen:
 - a) die Anfertigung eines Toupets mit Stirnansatz,
 - b) ein Haarschnitt zur Formgebung der Frisur und mit harmonischem Übergang zwischen dem Haar des Modells und dem Haar des Toupets,
 - c) die Formgebung im Fönwellenverfahren.

ARBEITSPROBE

Als Arbeitsprobe sind 3 der nachstehenden Arbeiten auszuführen, und zwar bei Anfertigung der Meisterprüfungsarbeit Nummer 1 Arbeiten der Nummern 1 bis 3, bei Anfertigung der Meisterprüfungsarbeit Nummer 2 Arbeitsprobe der Nr. 1, 2 und 4:

1. Anfertigen einer modischen Tagesfrisur für Damen mit Haarschnitt und Dauerwelle;
2. pflegendes *und* dekoratives kosmetisches Behandeln der Haut und der Nägel;
3. modisches Herrenhaarschneiden und Anfertigen einer Fönfrisur,
4. Haarfärben mit deutlicher Veränderung der Ausgangsfarbe und Frisieren.

FACHTHEORIE

Nachweis von Kenntnissen in den folgenden 4 Prüfungsfächern:

1. Gestaltung:
 - a) die wichtigsten historischen und modischen Frisuren,
 - b) dekorative Kosmetik,
 - c) Bilden von Masken;
2. Fachtechnologie:
 - a) Biologie, Chemie und Physik
 - b) Aufbau und Eigenschaften sowie Erkrankungen des Haares, der Haut und der Nägel,
 - c) Arbeitsverfahren der Haar- und kosmetischen Hautbehandlung,
 - d) Schäden bei unsachgemäßer Haar- **und** Hautbehandlung,
 - e) Wirkungsweise von kosmetischen Behandlungsmethoden, von Reinigungs- und Pflegepräparaten sowie von angewandten Chemikalien auf Haar, Haut und Nägel,
 - f) Mittel und Verfahren zur Reinigung, Desinfektion und Pflege der Maschinen, Geräte und Werkzeuge,
 - g) einschlägige Vorschriften der Unfallverhütung, des Arbeitsschutzes und der Arbeitssicherheit,
 - h) die gesetzlichen Hygienebestimmungen,
3. Arten, Eigenschaften, Zusammensetzung, Wirkung, Verwendung und Lagerung der Werkstoffe und der gewerbeüblichen Waren;
4. Kalkulation mit den für die Preisbildung wesentlichen Faktoren.

²⁷¹ Bundesminister für Wirtschaft 12.02.1975

**Bundeseinheitlicher Rahmenlehrplan für Lehrgänge zur Vorbereitung auf Teil I und II
der Meisterprüfung im Friseurhandwerk**

Studentafel	Teil I	Teil II
1. Gestalterische Grundlagen für das Friseurhandwerk		25 Ustd
1.1. Formenlehre und ihre Anwendung auf die Arbeit des Friseurs		5 Ustd
1.2. Farbenlehre und ihre Anwendung auf die Arbeit des Friseurs		5 Ustd
1.3. Dekorative Kosmetik des Gesichts und der Nägel		5 Ustd
1.4. Geschichte der Kosmetik		5 Ustd
1.5. Geschichte der Frisur, Modetrends und Modeempfehlungen		5 Ustd
2. Naturwissenschaftliche Grundlagen		100 Ustd
2.1. Biologische Grundlagen		50 Ustd
2.2. Chemische und physikalische Grundlagen		25 Ustd
2.3. Chemische Vorgänge in der Friseurpraxis		25 Ustd
3. Inhaltsstoffe, Produkte und Werkzeuge		50 Ustd
3.1. Inhaltsstoffe		20 Ustd
3.2. Produkte zur Haar- und Kopfhautpflege		10 Ustd
3.3. Produkte zur Hautpflege und dekorativen Gestaltung		5 Ustd
3.4. Produkte zur Nagelpflege		5 Ustd
3.5. Werkstoffe für Haarbeiten		5 Ustd
3.6. Werkzeuge		5 Ustd
4. Fachtechnologie einschließlich Hautschutz, Unfallschutz und Arbeitsschutz		100 Ustd
4.1. Schutz der Haut und der Atemwege		10 Ustd
4.2. Haarkosmetische Behandlungen	75 Ustd	45 Ustd
4.3. Hautkosmetische Behandlungen	35 Ustd	30 Ustd
4.4. Hand- und Nagelpflege	5 Ustd	10 Ustd
4.5. Haarbeiten	25 Ustd	5 Ustd
5. Salonmanagement		115 Ustd
5.1. Ausstattung		5 Ustd
5.2. Friseurhandwerksbezogene Kostenrechnung		45 Ustd
5.3. Friseurhandwerkliches Personalmanagement		20 Ustd
5.4. Friseurhandwerkliche Kommunikation		15 Ustd
5.5. Friseurhandwerkliches Marketing		20 Ustd
5.6. Ökologische Aspekte im Friseurhandwerk		10 Ustd
	140 Ustd	390 Ustd
Gesamtstunden für Teile I und II		530 Ustd

Stoffverteilungsplan

1. Gestalterische Grundlagen für das Friseurhandwerk

1.1. Formenlehre und ihre Anwendung auf die Arbeit des Friseurs

- ästhetische Grundgesetze
- Proportionen zwischen Körperform, Kopf und Frisur
- innere und äußere Silhouette einer Frisur
- Formelemente in der Praxis
- Beeinflussung der Gesichts- und Kopfform durch Haarstruktur, Haarfülle und Haaransatz Formenstrukturen
- Formgebung und natürliche Gegebenheiten

1.2. Farbenlehre und ihre Anwendung auf die Arbeit des Friseurs

- Wirkungen von Farben auf die Psyche
- Farbigkeit von Körpern
- Farben, Farbkreis, Farbkarten
- Wechselbeziehungen zwischen Frisurform und Haarfarbe
- Gesichtsformen und Einsatz von Farben
- Farbtiefe und Farbrichtung
- Farbberatung

1.3. Dekorative Kosmetik des Gesichts und der Nägel

- Farbharmonie
- Mund und Augenformen
- Make – up - Arten
- optische Beeinflussung der Nägel

1.4. Geschichte der Kosmetik

- Kosmetik als gesellschaftliches und kulturelles Abbild
- historische Entwicklung der Kosmetik
- Ziele, Möglichkeiten und Grenzen der kosmetischen Behandlung

1.5. Geschichte der Frisur, Modetrends und Modeempfehlungen

- Mode und Trends
- klassische Frisurenformen
- Frisurenstile des.20. Jahrhunderts

- aktuelle Modeströmungen
- Stellenwert der Frisurenmode und Salonmarketing
- Mode und Frisurenberatung

2. Naturwissenschaftliche Grundlagen

2.1. Biologische Grundlagen

- Hygiene im Friseurhandwerk
- Präventivmaßnahmen zum Schutz des Kunden und des Friseurs
- Transportsysteme im Körper
- Funktion des Atemapparates
- Funktionen der Verdauungsorgane
- Bau und Funktionen der Schädel-, Hand- und Fußknochen
- Ursachen für Haltungs- und Fußschäden
- Aufbau und Wirkungsweise der Muskeln und Zusammenwirken von Muskulatur und Knochengestüt
- motorische und sensible Nerven
- Biokatalysatoren
- Aufbau und Funktion der Zelle
- Aufbau der Haut und ihre physiologischen Veränderungen
- Funktion der Schweiß- und Talgdrüsen und Anwendung von
- Behandlungsmitteln
- Hauttypen, Störungen, Verhornung, Pigmentierung und Gefäßveränderungen der Haut
- Beeinflussung der Haut durch UV-Strahlen
- Aufbau und Eigenschaften des Haares
- Wachstum des Haares, Haarwechsel, Naturfarben und Ergrauung
- verschiedene Arten des Haarausfalls
- Veränderungen des Haarschaftes

2.2. Chemische und physikalische Grundlagen

- chemische Begriffe und Gesetzmäßigkeiten
- chemische Verbindungen und einfache Reaktionsgleichungen

- Stoffgemische und chemische Verbindungen
- Verwendungsmöglichkeiten von Wasser
- Einsatzmöglichkeiten von Tensiden
- Bauelemente organischer Verbindungen
- Alkohole
- organische Säuren und Lipide
- Grundbegriffe der Elektrizitätslehre
- Einsatz von Hochfrequenzströmen
- Rot-, Blau- und UV-Licht

2.3. Chemische Vorgänge in der Friseurpraxis

- Arbeitsverfahren des Friseurs und chemische Vorgänge
- Abhängigkeiten chemischer Reaktionen
- Oxidation
- Wirkungsprinzip der Oxidationsmittel
- Reduktion und Wirkungsprinzip der Reduktionsmittel
- Redoxvorgänge'
- Entstehung und Bedeutung von Laugen und Säuren
- Bedeutung des pH-Wertes
- Neutralisation, Salzbildung und Pufferung

3. Inhaltsstoffe, Produkte und Werkzeuge

3.1. Inhaltsstoffe und Zusatzstoffe

- Reinigungsmittel, sowie festigende, pflegende, farbverändernde und dauerhaft umformende Haarmittel
- pflegende und dekorative Kosmetik
- Eigenschaften von Wasch-, Well-, Fixier- und Färbemittel

3.2. Produkte zur Haar- und Kopfhautbehandlung

- Funktion und Wirkungsweise von Reinigungs-, Nachbehandlungs- und Pflegemitteln sowie von festigenden, farbverändernden und dauerhaft umformenden Haarmitteln
- Einsatz der Produkte zur Haar- und Kopfhautbehandlung

3.3. Produkte zur Hautpflege und dekorativen Gestaltung

- Auswahl der Produkte entsprechend der Hauttypen
- Produktzusammenstellung für ein Make-up
- Produktauswahl und Farbharmonie

3.4. Produkte zur Nagelpflege

3.5. Werkstoffe für Haarbeiten

- Haarsorten
- Werkzeuge, Materialien und Hilfsstoffe

3.6. Werkzeuge und Hilfsmittel

- haarordnende, haarformende, schneidende Werkzeuge und Hilfsmittel
- Werkzeuge und Hilfsmittel für Haut- und Nagelpflege
- Sicherheitsvorschriften
- Reinigung, Desinfizierung und Pflege

4. Fachtechnologie einschließlich Hautschutz, Unfallschutz und Arbeitsschutz

4.1. Schutz der Haut und der Atemwege

- Schutzfunktionen der Haut
- Schädigungen der Haut und der Atemwege
- Präventivmaßnahmen

4.2. Haarkosmetische Behandlungen

- Beschaffenheit von Kopfhaut und Haar
- Diagnoseblatt, Behandlungsziel, Arbeitsplanung und Präparateauswahl
- Schutzmaßnahmen für die Kunden
- Haarschneidetechniken und Rasuren
- bedingt dauerhafte Formung und dauerhafte Umformung
- Wickeltechniken für die Dauerwelle
- Auftragechniken von Wellmitteln und Fixierung
- Temperatur, Einwirkzeit, Konzentration und Menge der Well- und Fixiermittel
- Tönungs- und Colorationsverfahren, oxidative Färbung sowie Strähnchentechnik
- Hellerfärben -und Blondieren
- Wimpern- und Augenbrauenfärben
- Entfärbungsverfahren

- Wechselwirkungen zwischen Färben, Blondieren und dauerhafter Umformung
- Nachbehandlungen
- Ursachen möglicher Fehlergebnisse
- festigende Mittel und Finish-Produkte in der Anwendung
- Kopfhautmassagen mit Haarwässern
- Pflegemaßnahmen für die Heimbehandlung

4.3. Hautkosmetische Behandlungen

- Hauttypen und Hautzustand
- Hautdiagnose
- Auswahl der Produkte
- Massagearten
- Anwendung von Packungen und Masken
- Anwendungsmöglichkeiten der apparativen Kosmetik
- Hygiene bei der hautkosmetischen Behandlung

4.4. Hand- und Nagelpflege

- Arbeitsschritte einer Maniküre
- Manikürwerkzeuge
- Auftragechnik für Nagellack
- Hand- und Armmassage

4.5. Haararbeiten

- Einsatzmöglichkeiten und Stellenwert
- Schablone und Maße
- Arbeitsschritte zur Herstellung eines Haarteils

5. Salonmanagement

5.1. Ausstattung

- Standortfaktor
- Salonausstattung und -gestaltung
- Einrichtungsfinanzierung

5.2. Friseurhandwerksbezogene Kostenrechnung

- Besonderheiten der Kostenrechnung im Friseurhandwerk
- friseurhandwerksspezifische Kalkulationsmethoden

- Handelskalkulation für Verkaufsprodukte
- Preisfindung
- Einkaufsarten
- Friseurhandwerksspezifische Auslastungsberechnung
- Dienstleistungskalkulation
- Betriebsvergleich als Analyse-, Planungs- und Kontrollinstrument

5.3. Friseurhandwerkliches Personalmanagement

- Personalbeschaffung
- Auswahlkriterien der Arbeitsvergütung und -bedingungen
- Bewerbungsunterlagen und Vorstellungsgespräche
- Zeugnisse
- Personalführung und -motivation im Friseurhandwerk
- Entlohnungssysteme
- Arbeitszeitmodelle in der Salonpraxis
- Personalbedarfsplanung

5.4. Friseurhandwerkliche Kommunikation

- Rezeption und Kundenbetreuung
- Service im Salon
- Kundenberatung
- Beratungs- und Verkaufsgespräch
- Verkaufsförderungsmaßnahmen
- Kundenverwaltung

5.5. Friseurhandwerkliches Marketing

- Markt- und Konkurrenzanalyse
- Besonderheiten des Friseurhandwerks im Dienstleistungssektor
- Salonphilosophie

5.6. ökologische Aspekte im Friseurhandwerk

- Umweltbelastungen und umweltgerechte Gestaltung der Arbeitsumgebung
- Materialien und Produkte
- Umweltverträglichkeit bei neuen Arbeitsverfahren
- Energie und Wasser
- Trennen, Sortieren und Entsorgung
- umweltrelevante Vorschriften

Anlage 5: Studienordnung für den Studiengang Körperpflege für das Lehramt an beruflichen Schulen an der Technischen Hochschule Darmstadt vom 11. Juli 1997

Aufgrund des § 22 Abs. 5 des Hessischen Universitätsgesetzes hat der Fachbereich Chemie der Technischen Hochschule Darmstadt die nachstehende Studienordnung erlassen.

Sie wird hiermit bekanntgemacht.

Wiesbaden, 7. Januar 1998

Hessisches Ministerium für Wissenschaft und Kunst H I 2.4 - 424/704 (1) - 23 StAnz.

8/1998 S. 608

1. ALLGEMEINES

Der Studiengang "Körperpflege" ist auf eine umfassende Ausbildung im Hinblick auf die spätere Tätigkeit an Berufsschulen im Berufsfeld "Körperpflege" gerichtet.

Basis ist eine Grundausbildung in Anorganischer Chemie und Organischer Chemie, zu der eine Ausbildung in folgenden Bereichen parallel bzw. nachfolgend durchgeführt wird: Biologie/Dermatologie, Kosmetik, künstlerische Aspekte, berufsbezogene Aspekte sowie Wahlpflichtbereich. Der Studiengang ist - chemieorientiert.

2. RAHMENBEDINGUNGEN

Der Studiengang orientiert sich am bisherigen Studiengang Chemisch-technisches Gewerbe - Sonderzweig Körperpflege/Kosmetikchemie (H I 1.1 - 424/703 (1) - 1 -) und an der Verordnung über die Ersten Staatsprüfungen für die Lehrämter vom 3. April 1995 (GVBl. II S. 322 ff.)

3. STUDIENZIELE

Das Studium "**Körperpflege**" soll die Studierenden auf ihre Berufstätigkeit in Friseurklassen an Berufsschulen vorbereiten und zur Berufsfähigkeit hinführen.

Das Studium muss die dafür erforderlichen Kenntnisse, Fähigkeiten und Fertigkeiten vermitteln und die Studierenden zum selbständigen Denken und verantwortlichen Handeln erziehen. Die Absolventen müssen in der Lage sein, selbständig einen wissenschaftlich fundierten Unterricht abzuhalten, moderne Entwicklungen aufzugreifen und für ihren Unterricht umzusetzen.

Die Studienziele dürfen sich nicht nur an gegenwärtigen beruflichen Bedürfnissen orientieren, sondern müssen stets den methodischen Fortschritt der an der Ausbildung beteiligten Wissenschaften berücksichtigen. In dieser Hinsicht sind die Studienziele ständig anzupassen. Moderne Entwicklungen müssen von den an der Ausbildung beteiligten Fachgebieten sach- und zeitgerecht sowie in angemessenem Umfang in die Lehrveranstaltungen eingebracht werden.

Für die Berufsfähigkeit und Berufstätigkeit sind vor allem folgende fachbezogenen und allgemeine Ziele wichtig:

- ◆ die Kenntnis der Grundlagen und Prinzipien der Chemie und die Fähigkeit, die Kenntnisse zur Lösung fachlicher Probleme einzusetzen,
- ◆ die Kenntnis der wichtigsten experimentellen chemischen Methoden und deren Anwendungen,
- ◆ die Kenntnis des menschlichen Körpers, insbesondere die Kenntnis des Aufbaus von Haut und Haaren sowie deren Wechselwirkung mit den in der Kosmetik eingesetzten Substanzen,
- ◆ die Fähigkeit, Experimente selbständig zu planen, sicher auszuführen, folgerichtig auszuwerten und die Ergebnisse angemessen darzustellen,
- ◆ die Kenntnis der Synthese, Anwendung und Funktion der Tenside,

- ◆ die Kenntnis der Grundlagen der Farbenlehre, Mode, Ästhetik und Gestaltungslehre sowie die Fähigkeit, diese Kenntnisse gestalterisch umzusetzen,
- ◆ die Kenntnis der wichtigsten chemischen Prozesse in der Kosmetikchemie sowie deren ökonomische und ökologische Bedeutung,
- ◆ die Fähigkeit, die eigenen Kenntnisse und Fähigkeiten' in dem praxisbezogenen Unterricht umzusetzen und den Schülern zu vermitteln sowie diese zu intensiver Beschäftigung mit fachlichen Fragen ihres Berufes. anzuregen.

Neben diesen fachspezifischen Zielen soll

- ◆ das Verständnis für wissenschaftliche, gesellschaftliche und historische Bezüge des Fachs,
- ◆ das Verständnis für berufsbezogene Fragestellungen und für gesellschaftliche Zusammenhänge in der Arbeitswelt

erworben werden.

Durch die Fächer "Anorganische Chemie" und Organische Chemie" werden die chemischen Grundlagen und Prinzipien vermittelt, auf denen die Veranstaltungen Kosmetik I und II« aufbauen. Durch die Veranstaltungen "Anatomie und Physiologie des Menschen", "Dermatologie" ",Einführung in die Mikrobiologie" und "Hygiene und Mikrobiologie der Infektionskrankheiten" werden biologische Grundlagen vermittelt, die für die Veranstaltungen "Kosmetik I und II" notwendig sind. Durch die Fächer „Farben- und Gestaltungslehre" ",Kunst und Stilgeschichte" sowie "Geschichte und Soziologie der Mode" sollen die Grundlagen für die praktische Anwendung der Kosmetik erworben werden. Durch die Veranstaltungen "Übungen im Experimentalunterricht in Organischer Chemie" und "Schulpraktische Studien II" wird die Umsetzung des Wissens in den Unterricht vermittelt (fachdidaktischer Bereich).

4. STUDIENDAUER

Die Studienordnung sieht eine Studiendauer von acht Semestern vor und daran anschließend die wissenschaftliche Hausarbeit und die weiteren' Prüfungen für die Erste Staatsprüfung. Das Studium gliedert sich in Grund und Hauptstudium von jeweils vier Semestern sowie ein Semester für die Erste Staatsprüfung.

5. STUDIENORGANISATION

5.1 GRUNDSTUDIUM

Das Grundstudium umfasst die Fächer "Anorganische und Analytische Chemie", "Organische. Chemie", Biologie", „Mikrobiologie" und Dermatologie" sowie „Farben- und Gestaltungslehre". Damit sollen die Grundlagen für das weitere Studium geschaffen werden. Das Grundstudium ist auf vier Semester angelegt und wird mit den Zwischenprüfungen in Anorganischer und Analytischer Chemie, Biologie und Hygiene, Dermatologie sowie Farben- und Gestaltungslehre abgeschlossen.

Um die Inhalte der Lehrveranstaltungen zu vermitteln und die Studienziele zu erreichen, sind 42 SWS erforderlich; davon 24 SWS Vorlesungen, 7 SWS Übungen und 12 SWS Praktikumveranstaltungen

Das Studium beginnt mit einem Orientierungsbereich und daran anschließend mit der Einführung in die Chemie, der Anatomie und Physiologie des Menschen, der Dermatologie, der Farben- und Gestaltungslehre sowie der Organischen Chemie. Der Studiengang "Körperpflege" enthält im Grundstudium keine Wahlmöglichkeit. Die Reihenfolge der Lehrveranstaltungen wird durch den Studiengang im ersten bis zum vierten Semester vorgegeben und basiert auf einer ' systematischen Studiengestaltung.

Im ersten Semester liegt der Schwerpunkt bei der Allgemeinen und Anorganischen Chemie.

Im zweiten Semester wird schwerpunktmäßig das Anorganisch-chemische Grundpraktikum durchgeführt.

Im dritten Semester werden vor allem die Dermatologie und Mikrobiologie sowie Grundkenntnisse in Organischer Chemie vermittelt.

Im vierten Semester wird in die Hygiene und Mikrobiologie der Infektionskrankheiten sowie die Farben- und Gestaltungslehre eingeführt.

Die erfolgreiche Teilnahme an den Klausuren bzw. mündlichen Prüfungsgesprächen und Kolloquien zu den **Lehrveranstaltungen "Einführung in die Chemie" und "Chemisches Rechnen"** im ersten Seme-

ster ist Voraussetzung für die Teilnahme am Anorganisch-chemischen Grundpraktikum. In den aufgeführten Lehrveranstaltungen werden sowohl theoretische als auch praktische Grundlagen vermittelt.

5.2. HAUPTSTUDIUM

Das Hauptstudium vermittelt Kenntnisse in Organischer Chemie, Kosmetik, Kunst- und Stilgeschichte/Ästhetik sowie Geschichte und Soziologie der Mode. Daneben wird die Umsetzung des Gelernten in der Praxis durch die Veranstaltung „Übungen im Experimentalvortrag in Organischer Chemie“ sowie die „Schulpraktischen Studien II“ vermittelt. Dieser Pflichtanteil des Hauptstudiums umfasst 41 SWS, davon 11 SWS Vorlesungen, 28 SWS Praktika und 2 SWS Seminare. Dazu kommen 6 bis 8 SWS für den Wahlpflichtbereich.

Das bestandene Praktikum in Organischer Chemie ist Voraussetzung für die Teilnahme an den Veranstaltungen „Kosmetik I und II“.

5.3. FACHSPEZIFISCHER WAHLPFLICHTBEREICH

Im fachspezifischen Wahlpflichtbereich werden Veranstaltungen aus dem Bereich der **Biochemie**, der **Gestaltungslehre** oder der **Fachdidaktik** angeboten. Er umfasst jeweils 6 bis 8 SWS. Der/Die Studierende hat sich für einen Wahlpflichtbereich zu entscheiden, dieser ist Bestandteil der Ersten Staatsprüfung.

6. LEISTUNGSANFORDERUNGEN:

6.1. Im Grundstudium sollen die Lernkontrollen darauf angelegt werden, die Eignung des/der Studierenden für das an der TH Darmstadt angebotene Studium „Körperpflege“ zu überprüfen und den erzielten Fortschritt festzustellen. Dabei soll die Fähigkeit zur Selbstkontrolle und zur gezielten Vorbereitung gefördert werden. Die Leistungsnachweise bestätigen dem/der Studierenden die erworbenen Kenntnisse und Fähigkeiten und sind Grundlagen und zum Teil Voraussetzung für die Teilnahme an nachfolgenden Veranstaltungen.

6.1.1 Zu den Einführungsvorlesungen und Kursen im Grundstudium gehörenden Leistungsnachweise in Form von Klausuren oder Kolloquien, die zum Beginn der Veranstaltungen angekündigt werden.

6.1.2 Das Anorganisch-chemische Grundpraktikum wird von den Zwischenprüfungen und einem Abschlusskolloquium begleitet, um in Teilbereichen den aktuellen Leistungsstand festzustellen. Im Abschlusskolloquium wird vor allem die Fähigkeit getestet, Zusammenhänge und Parallelen zu erkennen.

6.1.3 Die Vorprüfung umfasst Prüfungen in Anorganischer und Analytischer Chemie, Biologie und Hygiene, Dermatologie sowie Farben- und Gestaltungslehre. Die Prüfungsinhalte werden durch die Lehrveranstaltungen begrenzt und im Sinne der Studienziele geprüft.

Die Vorprüfung ist kein berufsqualifizierender Abschluss, sondern eröffnet den Zugang zum Hauptstudium.

Für die Zulassung zur Vorprüfung sind folgende Leistungsnachweise vorzulegen:

Je ein Schein in:

1. Anorganischer Chemie
2. Biologie
3. Dermatologie
4. Farben- und Gestaltungslehre

6.2 Im Hauptstudium werden die Veranstaltungen durch eine abschließende Klausur beendet. Im Organisch-chemischen Praktikum wird der Fortschritt durch regelmäßige Klausuren überprüft.

6.2.1 Die Abschlussprüfung zur Ersten Staatsprüfung für das Lehramt an beruflichen Schulen, Studiengang Körperpflege, besteht aus je einer Klausur in Mode, Kunst- und Stilgeschichte sowie dem Wahlpflichtbereich, und je einer mündlichen Prüfung in den Fächern Organische Chemie sowie Kosmetik/Tensidchemie. Die Prüfungsinhalte werden durch die Lehrveranstaltungen vorgegeben und im Sinne der Studienziele festgestellt.

Für die Zulassung zur Ersten Staatsprüfung sind folgende Leistungsnachweise vorzulegen:

- Je ein Schein in:
1. Organischer Chemie
 2. Kosmetik
 3. Schulpraktische Studien
 4. Kunst- und Stilgeschichte (Ästhetik)
 5. Geschichte und Soziologie der Mode
 6. Wahlpflichtbereich

7. WISSENSCHAFTLICHE HAUSARBEIT:

Die Wissenschaftliche Hausarbeit dient der Einführung in das selbständige wissenschaftliche Arbeiten. Wenn sie im Studiengang "Körperpflege" angefertigt wird, soll unter Anleitung eines Hochschullehrers/einer Hochschullehrerin der Chemie ein anorganisches, organisches oder kosmetisches Problem mit wissenschaftlichen Methoden bearbeitet werden. Die erzielten Resultate sollen kritisch ausgewertet und folgerichtig dargestellt werden. Die Dauer der Wissenschaftlichen Hausarbeit beträgt 16 Wochen.

8. LEHR- UND LERNFORMEN

8.1. VORLESUNGEN

Einführende Vorlesungen sind systematisch aufgebaut und vermitteln eine Übersicht über grundlegende Fakten und Methoden. Besonders wichtig sind in diesem Zusammenhang chemische Experimentalvorlesungen, die durch ausgewählte Versuche Stoff- und Methodenkenntnisse vermitteln. Weiterführende Vorlesungen informieren über wichtige größere Teilgebiete einer Fachrichtung und über interessante Entwicklungen. Spezielle Vorlesungen führen in der Regel an den aktuellen Stand der Forschung in einem begrenzten Teil des Fachgebietes heran.

8.2. PRAKTIKA

Die Praktika leiten zum chemischen Experimentieren an und üben praktische Fähigkeiten und Fertigkeiten ein. Die experimentellen Aufgaben stehen in einem thematischen Zusammenhang mit vorbereitenden Veranstaltungen und vermitteln eine Stoff- und Methodenkenntnis. Die im anorganischen und organischen Grundpraktikum erworbenen Kenntnisse werden in den selbständigen Veranstaltungen "Kosmetik I und II" angewandt.

8.3. SEMINARE

Seminare - praktikumbegleitende Veranstaltungen - stehen im direkten Zusammenhang mit dem Praktikumprogramm und dienen der Erarbeitung der Grundlagen und der Auswertung der Ergebnisse sowie dem Erfahrungsaustausch und der Vorbereitung der Lernkontrollen.

8.4. ÜBUNGEN

Übungen - vorlesungsbegleitende Veranstaltungen - stehen im direkten Zusammenhang mit den Vorlesungen und dienen der Vertiefung des Vorlesungsstoffes sowie die Vorbereitung auf Lernkontrollen.

8.5. EXKURSIONEN

Bei den Exkursionen werden in Industriebetrieben die technischen Darstellungen von Kosmetika und die dabei auftretenden Probleme vorgestellt. Den Studierenden wird ein Einblick in die Praxis der kosmetischen Industrie vermittelt und die Möglichkeit zum Gespräch mit den dort Arbeitenden geboten.

9. LEHRANGEBOT

Der Fachbereich Chemie sichert und koordiniert das erforderliche Lehrangebot, wobei ca. 25 SWS über Lehraufträge abgedeckt werden müssen.

10. INKRAFTTRETEN

Die Studienordnung tritt am Tage nach der Veröffentlichung im Staatsanzeiger für das Land Hessen in Kraft.

Darmstadt, 12. Januar 1998

Prof. Dr. G a s s e n, Dekan Fachbereich Chemie

STUDIENPLAN für den Studiengang Körperpflege**Anlage zur Studienordnung****1. Pflichtbereich****1.1. Grundstudium****1.1.1. 1. Semester**

- | | |
|--|-----|
| a) Orientierungsbereich | 0+1 |
| b) Einführung in die Chemie | 2+0 |
| c) Chemisches Rechnen | 1+1 |
| d) Anatomie und Physiologie des Menschen | 2+0 |

1.1.2. 2. Semester

- | | |
|--|------|
| a) Anorganische Chemie 1 (oder II) | 2+0 |
| b) Anorganisch-chemisches Grundpraktikum | 0+12 |
| c) Anorganische Chemie für das Lehramt | 2+0 |

1.1.3. 3. Semester

- | | |
|------------------------------------|-----|
| a) Dermatologie | 3+0 |
| b) Lichtmikroskopie | 0+1 |
| c) Einführung in die Mikrobiologie | 2+0 |
| d) Anorganische Chemie II (oder I) | 2+0 |
| e) Organische Experimental Chemie | 4+1 |

1.1.4. 4. Semester

- | | |
|--|-----|
| a) Hygiene und Mikrobiologie der Infektionskrankheiten | 2+0 |
| b) Farben- und Gestaltungslehre | 2+3 |

1.1.5. Vorprüfung

1. Anorganische und Analytische Chemie (1- b; 1 c, 2 a; 2 b; .2 c; 3 d)
2. Biologie und Hygiene (1 d; 3 b; 3 c; 4 a)
3. Dermatologie (3 a; 3 b)
4. Farben- und Gestaltungslehre, (4 b)

1.2. Hauptstudium**1.2.1. 5. Semester**

- | | |
|--|------|
| a) Organisch-chemisches Grundpraktikum | 0+18 |
| Organische Chemie für das Lehramt | 2+0 |

1.2.2. 6. Semester

- | | |
|--|-----|
| a) Kosmetik I (mit Tensidchemie) | 3+2 |
| b) Übungen im Experimentalunterricht in Organischer Chemie | 0+3 |
| c) Kunst- und Stilgeschichte/Ästhetik | 2+0 |

1.2.3 7. Semester

- | | |
|--|-----|
| a) Kosmetik II | 2+3 |
| b) Geschichte und Soziologie der Mode | 2+0 |
| c) Schulpraktische Studien II – Vorbereitung | 0+2 |
| d) Chemie im Unterricht | 1+0 |

1.2.4 8. Semester

- | | |
|---|-------|
| a) Schulpraktische Studien II – Nachbereitung | 0+2 |
| b) Fachspezifischer Wahlpflichtbereich | 8 SWS |

2. Wahlpflichtbereich

- | | |
|---|-----|
| a) Biochemie | |
| Biochemie I | 2+0 |
| Biochemie II | 2+0 |
| Biochemisches Praktikum | 0+6 |
| b) Gestaltungslehre | |
| Schön-Sein: Grundzüge und Grundprobleme der Ästhetik | 0+2 |
| Sich Kleiden: Modetheorien | 0+2 |
| Geschichte des Körpers (Körperbild, Körperkultur, Körperpflege) | 0+2 |
| c) Fachdidaktik | |

3. Prüfungen für die Erste Staatsprüfung**3.1. schriftlich**

- a) Mode, Kunst- und Stilgeschichte (6 c, 7 b)
- b) Fachspezifischer Wahlpflichtbereich (2.1. a oder 2.1. b)

3.2. mündlich

- a) Organische Chemie (3 a, 5 a, 6 b)
- b) Kosmetik, Tensidchemie (6 a, 7 a)

3.3. Wissenschaftliche Hausarbeit

Anlage 6: Prüfungs- und Studienordnung – Universität Hamburg - Fachrichtung Körperpflege (Auszug)

1.) Geschichte des Studienganges

Seit 1982 wird an der Universität Hamburg die Fachrichtung Körperpflege für das "Lehramt an der Oberstufe - Berufliche Schulen -" angeboten. 1992 wurde die Fachrichtung Körperpflege zusammen mit anderen beruflichen Fachrichtungen am Institut für Gewerblich - Technische Wissenschaften dem Fachbereich Chemie der Hamburger Universität angegliedert. Seit 1996 ist Frau Prof. Dr. Mühlhauser verantwortliche Koordinatorin für diesen Studiengang.

2.) Studienziele

Der Studiengang schließt wie die anderen gewerblichen Fachrichtungen mit dem ersten Staatsexamen ab. Die Möglichkeit, alternativ einen Diplomabschluss zu erlangen, besteht leider noch nicht. In der Regel folgt nach dieser ersten Phase der Lehrerausbildung das 24monatige Referendariat an den Studienseminaren, das mit dem zweiten Staatsexamen endet. Nach dieser zweiten Phase der Lehrerausbildung haben der Absolvent/die Absolventin die Lehrbefähigung, die ihnen erlaubt an beruflichen Schulen (Sekundarstufe II) zu unterrichten. Bei Einstellung in den öffentlichen Dienst erfolgt die Vergütung je nach Vertrag (Angestellten- oder Beamtenstatus) nach entsprechender Eingruppierung in BAT II oder A 13 Tarif.

3.) Studienvoraussetzungen

Wer in Hamburg Körperpflege studieren möchte, sollte neben der allgemeinen Hochschulreife eine abgeschlossene Ausbildung im Berufsfeld "Körperpflege" nachweisen können. Alternativ kann ein einjähriges gelenktes Praktikum anerkannt werden. Genauere Informationen darüber erteilt das Lehrerprüfungsamt. Zugelassen werden Studenten und Studentinnen zum Wintersemester eines jeden Jahres. Bewerbungen sind bis zum 15. Juli einzureichen.

4.) Studienaufbau

Das Studium wird in einer Regelstudienzeit von 9,5 Semestern mit dem ersten Staatsexamen abgeschlossen. Studiert werden drei Fächer:

- Fachwissenschaft Körperpflege (80 SWS)
- zweites Unterrichtsfach (40 SWS)
- Erziehungswissenschaft (40 SWS)

Als weiteres Unterrichtsfach können Biologie, Chemie, Deutsch, Englisch, Evangelische Religion, Geschichte, Mathematik, Physik, Sozialwissenschaften oder Sport gewählt werden. In der Erziehungswissenschaft werden Veranstaltungen zur Berufspädagogik, Didaktik, allgemeinen Erziehungswissenschaft und pädagogischer Psychologie besucht.

Die Seminare und Vorlesungen werden im Pflicht-, Wahlpflicht- und reinem Wahlbereich angeboten. Dabei gelten für die Anerkennung der Studienleistungen unterschiedliche Teilnahme- und Testatbedingungen.

5.) Studieninhalte

Die Veranstaltungen können, grob schematisiert, drei Lehrgebieten zugeordnet werden dem naturwissenschaftlichen Bereich mit dem Schwerpunkt Chemie, dem medizinischen Bereich mit dem Schwerpunkt Dermatologie und dem gestalterischen soziokulturellen Bereich mit den Schwerpunkten Gestaltung und Modesoziologie.

Durch fächerübergreifende Arbeit im Vertiefungsstudium werden die Lehrgebiete im Rahmen von Projekten (Kosmetologie, Gestaltung von Haut und Haar) zusammengeführt. Ziel jeder

Veranstaltung ist die Entwicklung der Fähigkeit zur kritisch inhaltlichen Auseinandersetzung mit Themen der Körperpflege. Die Veranstaltungen werden didaktisch methodisch so aufbereitet, dass eine optimale, auch kritische Auseinandersetzung mit Aspekten der Körperpflege möglich ist. Durch den Einsatz audiovisueller Medien, Literaturanalyse auf der Grundlage neuester wissenschaftlicher Untersuchungen und durch aktive studentische Mitarbeit sind die Veranstaltungen interessant und immer aktuell.

6.) Lehrveranstaltungen

- Naturwissenschaftliche Grundlagen,
- Hygiene, Chemie
- Dermatologie, Arbeitsmedizin,
- Allergologie - Immunologie, Haar- und Hautbehandlungsverfahren,
- Gestaltung, Modesoziologie,
- Kosmetologie,
- Projektstudium zu ausgewählten Themen.

7.) Schulischer Einsatzbereich

Die klassische berufsbildende Schule wird als Einsatzfeld der Lehrer und Lehrerinnen im Bereich Körperpflege verstanden. Die Unterrichtstätigkeit bezieht sich auf alle Unterrichtsfächer mit Bezug zur Körperpflege. Die Fächer beinhalten dabei dermatologische, chemische, biologische, technische und gestalterische Aspekte in Theorie und Praxis.

Sonderdruck aus dem Hamburgischen Gesetz- und Verordnungsblatt Nr. 26 vom 28. Mai 1982

Verordnung über die Erste Staatsprüfung für Lehrämter an Hamburger Schulen

Vom 18. Mai 1982

Lehramt an der Oberstufe

- Berufliche Schulen –

Körperpflege

Diese Fachrichtung darf nicht mit den Fächern Erdkunde, Französisch oder Spanisch verbunden werden.

I. Zulassungsvoraussetzungen

1. Teilnahme an je einer Einführung in die naturwissenschaftlichen Grundlagen der Körperpflege.
2. Erfolgreiche Teilnahme an je einer Veranstaltung in fachbezogener Hygiene, in Dermatologie und in fachbezogener Chemie.
3. Erfolgreiche Teilnahme an einem Hauptseminar in Kosmetik, in Haartechnik oder in fachbezogener Chemie mit Präparatekunde sowie an einem Hauptseminar in fachspezifischer Gestaltung von Haut und Haar.
4. Erfolgreiche Teilnahme an einem Projektseminar zu ausgewählten Problemen.

II. Prüfungsanforderungen

1. Kenntnis der naturwissenschaftlichen Grundlagen der Körperpflege.
2. Kenntnis der fachwissenschaftlichen Grundlagen der Körperpflege.
3. Vertiefte Kenntnis in einem der unter I. 3 genannten Bereiche.
4. Einsicht in die physische, psychische und gesellschaftliche Bedeutung der Körperpflege.

III. Arbeit unter Aufsicht

Untersuchung eines komplexen fachspezifischen Problems.

Nds. GVBl. Nr. 14/1998, ausgegeben am 22. 4. 1998

Anlage 7: Studien- und Prüfungsordnung für das Lehramt an berufsbildenden Schulen – Kosmetologie - der Universität Osnabrück (Auszug)

Kosmetologie

1. Zulassungsvoraussetzungen

a) Nachweis der erfolgreichen Teilnahme an je einer Lehrveranstaltung zu Grundlagen der

- Organischen Chemie,
- Dermatologie,
- fachrichtungsbezogenen Technologie,
- Didaktik der beruflichen Fachrichtung,

zugleich jeweils als Zulassungsvoraussetzung zur Zwischenprüfung:

b) Nachweis der bestandenen Zwischenprüfung in Grundlagen der

- Organischen Chemie und Biochemie,
- Dermatologie

sowie in Didaktik der beruflichen Fachrichtung;

c) Nachweis der erfolgreichen Teilnahme an je einer Lehrveranstaltung zur

- Biochemie der Haut und ihrer Anhangsgebilde,
- Chemie der Körperpflegemittel,
- fachrichtungsbezogenen Prävention und Gesundheitspädagogik,
- Berufsdermatologie/Allergologie oder Toxikologie oder Mikrobiologie,
- Verfahrenstechnik oder fachrichtungsbezogenen Ästhetik oder zu fachrichtungsbezogenen Kulturwissenschaften;

eine der Lehrveranstaltungen muss die Didaktik der beruflichen Fachrichtung als Schwerpunkt haben.

Einer der Nachweise, soll im Zusammenhang mit einem Projekt erworben werden.

2. Inhaltliche Prüfungsanforderungen

a) Fachrichtungsbezogene Naturwissenschaften

Kenntnisse über fachspezifische Organische Chemie und Biochemie der Haut und des Haares, insbesondere über

- den chemischen Aufbau und Wirkung von Körperpflegemitteln,
- chemische Struktur von Haut und Haar,
- biochemische Wirkung von Kosmetika auf Haut und Haar,
- Wirkung von Strahlen und Umweltgiften auf Haut und Haar,

- gesetzliche Bestimmungen für kosmetische Präparate;

b) Fachrichtungsbezogene Medizin

Kenntnisse über

- Anatomie und Physiologie der Haut und ihrer Anhangsgebilde,
- Anomalien und Krankheiten der Haut und ihrer Anhangsgebilde,
- fachrichtungsbezogene Prävention und Gesundheitspädagogik".
- Allergien und fachrichtungsbezogene Berufskrankheiten
- hautphysiologischen und kosmetologischen Geräteinsatz;

c) Fachrichtungsbezogene Technologie und Betriebswirtschaftslehre

Kenntnisse über

- Theorie und Praxis fachrichtungsbezogener Ästhetik (Farben- und Formenlehre, Stilkunde),
- fachrichtungsbezogene Kulturwissenschaften,
- kosmetologische Techniken,
- arbeits- und anwendungstechnologische Verfahren unter Berücksichtigung von Arbeitssicherheit und Ökologie,
- fachrichtungsbezogene Betriebswirtschaftslehre;

d) Didaktik der beruflichen Fachrichtung

Kenntnisse und Fähigkeiten in der Didaktik der beruflichen Fachrichtung nach Nummer 2 der Allgemeinen Bestimmungen des Ersten Teils.

Studienplan Lehramt an berufsbildenden Schulen der Universität Osnabrück

Fächer der beruflichen Fachrichtung Kosmetologie

Semester	Fachrichtungsbezogene Naturwissenschaften	Fachrichtungsbezogene Medizin	Fachrichtungsbezogene Technologie und Betriebswirtschaftslehre	Didaktik der beruflichen Fachrichtung
1.	Zellbiologie 1 SWS/W Allgemeine Chemie 3 SWS/P	Medizinisch-pharmazeutische Terminologie 1 SWS/W Gesundheitstheorie I 2 SWS/W	Im Laufe des Grundstudiums: Einführung in die dekorative und Pflegenden Hautkosmetik	
2.	Physiologische Chemie I 2 SWS/P Übungen zu Grundlagen zur phys. Chemie I 1 SWS/WP	Grundlagen der Kosmetologie Einschl. gesetzl. Regelungen 2 SWS/WP	Grundlagen des Frisierens	
3.	Physiologische Chemie II 2 SWS/P Übungen zu Grundlagen zur phys. Chemie II 1 SWS/WP	Dermatologie I 2 SWS/P	Kunst- und Kulturgeschichte im Bereich der Mode, Bekleidung, Haartracht und Körperpflege sowie des Friseurhandwerks	Theoretische Grundlagen der Fachdidaktik 2 SWS//P
4.		Dermatologie II 2 SWS/P	Grundlagen der Gestaltung	Prakt. Übungen Physiol. Chemie/org. Chemie 5 SWS/P Fachdidaktik I 2 SWS/P
Grundstudium	SWS: P7 WP 2 W 10	SWS: P 4 WP 2 W 9	SWS: 8 P	SWS: P 9

Zwischenprüfung

5.	Biochemie der Haut I 1 SWS/P Chem. Grundlagen der Konsistenz von Stoffgemischen 1 SWS/P Licht, Farbe und dekorative Kosmetik 1 SWS/P	Einführung in die Hautphysiologie und apparative Kosmetik 4 SWS/P Grundlagen der Epidemologie 1 SWS/W Grundlagen der Immunologie und Umweltmedizin 2 SWS/WP	Im Laufe des Hauptstudiums Ästhetik und Gestaltungslehre 2 SWS/P Einführung in das Arbeits- und Sozialrecht 2 SWS/P Fachrichtungsbezogene Betriebswirtschaftslehre 2 SWS/P	Vorbereitung auf die spez. schulpraktischen Studien 2 SWS/P
6.	Biochemie der Haut II 1 SWS/P Chemie der pflegenden Kosmetika und Riechstoffe 1 SWS/P	Allgemeine Toxikologie und Arbeitsmedizin 2 SWS/WP Naturstoffe in kosmetischen Mitteln 1 SWS/W Dermatologie III (Trichologie) 2 SWS/P Prävention und Gesundheits-		Nachbereitung der spez. Schulpraktischen Studien 2 SWS/P Fachdidaktik II 2 SWS/P

Anhang

		pädagogik Mikrobiologie	2 SWS/P 2 SWS/WP		
7.		Spezielle Toxikologie unter besonderer Berücksichtigung kosmetischer Mittel Berufsdermatologie	1 SWS/WP 1 SWS/WP		Prakt. Übungen Chemie der Haut und Kosmetika Fachdidaktik III
8.		Dermatologisches Oberseminar	1 SWS/W		
Hauptstudium	SWS: P 5	SWS: P 8 WP 8 W 19		SWS: P 6	SWS: P 13
Insgesamt	SWS: P 12 WP 1 W 15	SWS: P 12 WP 10 W 6		SWS: P 14	SWS: P 22
9.	Prüfungssemester (Erste Staatsprüfung)				

SWS – Semesterwochenstunden

P - Pflichtfach

WP - Wahlpflichtfach

W - Wahlfach

Anlage 8: Studienordnung für die berufliche Fachrichtung Biotechnik mit dem Abschluss Erste Staatsprüfung für das Lehramt für die Sekundarstufe II an der Universität - Gesamthochschule Essen vom . .1997

Aufgrund der §§ 2 Abs. 4 und 85 Abs. 1 des Gesetzes über die Universitäten des Landes Nordrhein - Westfalen (Universitätsgesetz - UG) in der Fassung der Bekanntmachung vom 3. August 1993 (GV.NW. S. 532) zuletzt geändert durch Gesetz vom 1. Juli 1997 (GV.NW. S. 213) hat die Universität-GH Essen die folgende Studienordnung erlassen:

Inhaltsübersicht

§ 1	Geltungsbereich
§ 2	Qualifikation
§ 3	Dringend erwünschte Kenntnisse und Fertigkeiten
§ 4	Studienbeginn
§ 5	Regelstudienzeit, Regelstudierendauer und Umfang des Studiums
§ 6	Studienziele
§ 7	Studieninhalte
§ 8	Aufbau des Studiums
§ 9	Grundstudium
§ 10	Abschluss des Grundstudiums
§ 11	Hauptstudium
§ 12	Lehrveranstaltungsarten und Vermittlungsformen
§ 13	Leistungsnachweise, qualifizierte Studiennachweise und Erbringungsformen
§ 14	Erste Staatsprüfung
§ 15	Freiversuch
§ 16	Studienplan
§ 17	Studienberatung
§ 18	Anrechnung von Studien, Anerkennung von Prüfungen und Prüfungsleistungen
§ 19	Übergangsbestimmungen
§ 20	Inkrafttreten, Veröffentlichung

Anhang: Studienplan

**§ 1
Geltungsbereich**

Diese Studienordnung regelt auf der Grundlage

- des Gesetzes über die Ausbildung für Lehrämter an öffentlichen Schulen (Lehrerausbildungsgesetz LABG) in der Fassung der Bekanntmachung vom 23. Juni 1989 (GV.NW. S. 421) geändert durch Gesetz vom 3. Mai 1994 (GV. NW. S. 220)
- der Ordnung der Ersten Staatsprüfungen für Lehrämter an Schulen (Lehramtsprüfungsordnung LPO) in der Fassung der Bekanntmachung vom 23., August 1994 (GV. NW. S. 754, berichtigt GV. NW. 1995 S. 166), geändert durch Verordnung vom 19. November 1996 (GV.NW. S. 524)

das Studium der beruflichen Fachrichtung Biotechnik an der Universität - GH Essen mit dem Abschluss Erste Staatsprüfung für das Lehramt für die Sekundarstufe II an der Universität-GH Essen. Dies bezieht sich auf alle Schulformen, in denen Biotechnik als Unterrichtsfach angeboten wird.

**§ 2
Qualifikation**

(1) Die Qualifikation für das Studium wird durch ein Zeugnis der Hochschulreife (allgemeine oder einschlägig fachgebundene Hochschulreife) nachgewiesen.

(2) Zum Studium berechtigt auch das Abschlusszeugnis des Oberstufenkollegs des Landes Nordrhein - Westfalen an der Universität Bielefeld. Hinsichtlich der möglichen Anrechnung von Leistungen auf das Grundstudium gilt § 15 Abs. 5.

(3) Studienbewerberinnen und Studienbewerber, die nicht Deutsche im Sinne des Artikels 116 GG sind, haben vor Aufnahme des Studiums den Nachweis ausreichender Kenntnisse der deutschen Sprache zu erbringen.

**§ 3
Dringend erwünschte Kenntnisse und Fertigkeiten**

(1) Im Studium der beruflichen Fachrichtung Biotechnik sind für die Lektüre von wissenschaftlicher Literatur Kenntnisse im Englischen als der am meisten verbreiteten Sprache wissenschaftlicher Kommunikation dringend erforderlich,

(2) Für das Studium der beruflichen Fachrichtung Biotechnik sind außerdem Kenntnisse in den Grundlagen der Mathematik und der Physik erforderlich.

(3) Zu Beginn des Hauptstudiums sollen die Studierenden mit der grundlegenden Anwendung der Informations- und Kommunikationstechnologie vertraut sein. Es wird daher dringend empfohlen, entsprechende Vermittlungsangebote der Universität noch im Grundstudium wahrzunehmen.

**§4
Studienbeginn**

(1) Das Studium kann sowohl im Sommersemester als auch im Wintersemester aufgenommen werden.

(2) Wegen der Organisation des Lehrbetriebs werden bestimmte Veranstaltungen nur im Jahresturnus angeboten. Bei einer Zulassung zum Studium im Sommersemester können die für bestimmte Fachsemester ausgewiesenen Veranstaltungen auch später (auch in einem anderen Fachsemester) nachgeholt werden.

§ 5

**Regelstudienzeit, Regelstudiendauer
und Umfang des Studiums**

(1) Nach § 41 Abs. 6 LPO umfasst die Regelstudienzeit im Sinne von § 91 Abs. 2 Nr. 2 in Verbindung mit Abs. 6 UG die Regelstudiendauer von acht Semestern und die Prüfungszeit von einem Semester.

(2) Der Studienumfang der beruflichen Fachrichtung Biotechnik mit dem Abschluss Erste Staatsprüfung für das Lehramt für die Sekundarstufe H beträgt 80 Semesterwochenstunden (SWS); davon entfallen auf den Pflichtbereich 67 SWS und auf den Wahlpflichtbereich 13 SWS. Die Studieninhalte sind so auszuwählen und zu begrenzen, dass das Studium in der Regelstudienzeit abgeschlossen werden kann. Dabei ist zu gewährleisten, dass die Studierenden im Rahmen der Prüfungsordnung nach eigener Wahl Schwerpunkte setzen können und dass Pflicht und Wahlpflichtveranstaltungen in einem ausgeglichenen Verhältnis zur selbständigen Vorbereitung und Vertiefung des Stoffes und zur Teilnahme an freigelegten zusätzlichen Lehrveranstaltungen stehen. (Bei einem Verhältnis von ca. 5 : 1 kann von einem ausgeglichenen Verhältnis sicherlich nicht mehr die Rede sein!)

§ 6

Studienziele

Ziel der Ausbildung ist die Befähigung, das Lehramt der beruflichen Fachrichtung Biotechnik in der Sekundarstufe II an öffentlichen Schulen selbständig auszuüben. Das Studium umfasst am Ausbildungsziel orientierte erziehungswissenschaftliche und fachwissenschaftliche Studien. In das erziehungswissenschaftliche Studium sind gesellschaftswissenschaftliche Studien, in das fachwissenschaftliche und erziehungswissenschaftliche Studium sind fachdidaktische und schulpraktische Studien einbezogen.

§ 7

Studieninhalte

Das Studium der beruflichen Fachrichtung Biotechnik erstreckt sich auf folgende Bereiche und Teilgebiete:

Grundstudium

- Einführung in die Chemie
- Einführung in die Biologie und Medizin
- Einführung in die Didaktik der Biotechnik
- Gestaltungslehre
- Technologie

Hauptstudium

Bereich	Teilgebiet
A Biologischer Bereich	1. Spezielle Humanbiologie 2. Dermatologie

3. Parasitologie und Bakteriologie
Chemie
4. weiteres Teilgebiet

B. Chemischer Bereich

1. Spezielle Organische Chemie
2. Chemie der Kosmetika
3. weiteres Teilgebiet

C. Gestaltungslehre

1. Freie Gestaltung
2. Spezielle Gestaltungslehre

D. Technologischer Bereich

1. Arbeitsanalyse und Arbeitsverfahren (einschließlich Gerätekunde)
2. weiteres Teilgebiet

E. Didaktik der Biotechnik

1. Allgemeine Didaktik der Biotechnik
2. Didaktische Analyse ausgewählter Gegenstände des Unterrichts (einschl. schulorientierten Experimentierens)

§ 8

Aufbau des Studiums

(1) Das Studium gliedert sich in ein Grundstudium von vier Semestern und ein Hauptstudium von vier Semestern.

(2) Auf das Grundstudium entfallen nach näherer Bestimmung des § 9 einschließlich Praktika 40 SWS und auf das Hauptstudium nach näherer Bestimmung des § 11 einschließlich Praktika 40 SWS.

§ 9

Grundstudium

(1) Das Grundstudium soll die grundlegenden Inhalte und Methoden der beruflichen Fachrichtung Biotechnik vermitteln.

(2) Im Grundstudium entfallen alle der im § 8 Abs. 2 aufgeführten SWS auf Pflichtveranstaltungen.

(3) Zum Grundstudium gehören

1. Einführung in die Biologie und Medizin 10 SWS
2. Einführung in die Chemie 20 SWS
3. Einführung in die Didaktik der Biotechnik 2 SWS
4. Gestaltungslehre 4 SWS
5. Technologie des Berufsfeldes Biotechnik/ Körperpflege 4 SWS

Anhang

- (4) Im Grundstudium sind folgende Praktika zu absolvieren: Ein Praktikum in Biologie:
- Zoologische Mikroskopierübungen

Zwei Praktika in Chemie:

- Grundpraktikum "Allgemeine und Anorganische Chemie"
- Grundpraktikum "Organische Chemie".

§ 10

Abschluss des Grundstudiums

- (1) Die bestandene Zwischenprüfung bildet den erfolgreichen Abschluss des Grundstudiums und ist Voraussetzung für die Aufnahme des Hauptstudiums.
- (2) Die Zwischenprüfung findet in der Regel nach dem vierten Fachsemester statt.
- (3) Mit dem Antrag auf Zulassung zur Zwischenprüfung sind drei Leistungsnachweise vorzulegen:
- Allgemeine und Anorganische Chemie
 - Gestaltungslehre für Biotechniker
 - Technologische Übungen

§11

Hauptstudium

- (1) Das Hauptstudium dient zum vertieften und erweiterten Studium der in § 7 genannten Teilgebiete. Hier sollten die Studierenden die Möglichkeit nutzen, ihren besonderen Interessensgebieten entsprechend einen Studienschwerpunkt zu bilden.
- (2) Im Hauptstudium der beruflichen Fachrichtung Biotechnik mit dem Abschluss Sekundarstufe II ist das Studium von fünf Teilgebieten nachzuweisen, von denen eins vertieft zu studieren und eins dem Bereich der Fachdidaktik zu entnehmen ist. Im Teilgebiet der Vertiefung und in zwei anderen Teilgebieten ist ein Leistungsnachweis zu erbringen, in den beiden übrigen Teilgebieten je ein qualifizierter Studiennachweis.
- (3) Die Lehrveranstaltungen in den Bereichen C und D werden im Grundstudium angeboten, um etwa gleich lange Studienzeiten in Grund- und Hauptstudium zu gewährleisten.
- (4) Im Hauptstudium entfallen 27 SWS von den in § 8 Abs. 3 genannten 40 SWS auf Pflichtveranstaltungen und 13 SWS, auf Wahlpflichtveranstaltungen.

Zum Hauptstudium gehören:

1. Pflichtveranstaltungen

- 1.1 Chemie der Kosmetika 5 SWS
1.2 Humanbiologie 5 SWS

- 1.3 Dermatologie und Parasitologie 5 SWS
1.4 Didaktik der Biotechnik 7 SWS
1.5 Schulpraktische Studien 5 SWS

2. Wahlpflichtveranstaltungen

Zu den Wahlpflichtveranstaltungen gehören "Spezielle Organische Chemie" im Umfang von 5 SWS und ein Vertiefungsgebiet von 8 SWS. Eine Vertiefung ist möglich in den Teilgebieten "Humanbiologie", „Spezielle Organische Chemie" und "Didaktik der Biotechnik".

3. Exkursionen

Eine ganztägige oder zwei halbtägige Exkursionen nach Maßgabe vorhandener Haushaltsmittel.

§ 12

Lehrveranstaltungsarten und Vermittlungsformen

- (1) Lehrveranstaltungsarten im Sinne dieser Studienordnung sind:
- a) Vorlesungen (V)
 - b) Übungen (Ü)
 - c) Seminare (S)
 - d) schulpraktische Studien (spSt)
 - e) Praktika (P)
 - f) Exkursionen (Ex)

(2) Vorlesungen (V) dienen der Einführung in das Studium eines Bereiches bzw. Teilgebietes und eröffnen den Weg zur Vertiefung der Erkenntnisse durch ein ergänzendes Selbststudium. Sie vermitteln die theoretischen Grundlagen (Prinzipien) für das Verständnis von Vorgängen und Eigenschaften und die erforderlichen Stoffkenntnisse und geben Hinweise auf spezielle Techniken sowie weiterführende Literatur. Sie werden als Einzelveranstaltungen oder Vorlesungszyklen in Form ein bis zweistündiger Referate, ggf. mit Skripten, Begleitmaterial und experimentellen Hilfsmitteln abgehalten.

(3) Übungen (Ü) dienen der Ergänzung von Vorlesungen. Sie sollen den Studierenden durch Bearbeitung exemplarischer Probleme die Gelegenheit zur Anwendung und Vertiefung des erarbeiteten Stoffes sowie zur Selbstkontrolle des Wissensstandes geben.

(4) Seminare (S) dienen der Vertiefung der Ausbildung in einem Fachgebiet sowie der Anleitung zur kritischen Diskussion von Forschungsergebnissen. In Seminaren tragen die Studierenden in Referaten Probleme vor, die von dem Seminarleiter mit den Teilnehmern diskutiert werden. Die Ausarbeitung des Referates ist an die Leiterin bzw. den Leiter des Seminars abzugeben.

(5) Schulpraktische Studien (spSt) verbinden wissenschaftliche Lehre und Schulpraxis und ermöglichen es, Erziehungsmaßnahmen und Unterricht zu beobachten, zu analysieren, zu reflektieren, zu planen und durchzuführen.

ren. Schulpraktische Studien sollen den Studierenden Einblicke in das Berufsfeld Schule und eine Selbstprüfung ihrer Eignung für den Beruf der oder des Lehrenden allgemein und speziell der oder des Lehrenden der beruflichen Fachrichtung Biotechnik ermöglichen.

(6) Praktika (P) dienen der experimentellen und theoretischen Vertiefung.

(7) Exkursionen (Ex) sollen Gelegenheit geben, durch unmittelbaren Kontakt die praktische Anwendung kennenzulernen.

§ 13

Leistungsnachweise, und Erbringungsformen, ordnungsgemäßes Studium

(1) Die Bescheinigungen über die regelmäßige und erfolgreiche Teilnahme an einer Veranstaltung sind:

1. Leistungsnachweise und
2. qualifizierte Studiennachweise

(2) Die Anzahl der im Grundstudium zu erwerbenden Leistungsnachweise regelt § 10 Abs. 3.

(3) Für die Zulassung zur Ersten Staatsprüfung sind gem. § 41 Abs. 4 LPO drei Leistungsnachweise und zwei qualifizierte Studiennachweise des Hauptstudiums vorzulegen. Näheres ist in § 14 Abs. 3 und Abs. 5 geregelt.

(4) Gemäß § 8 Abs. 2 Buchst. a) LPO sind die Anforderungen an einen Leistungsnachweis des Hauptstudiums durch die selbständige Auseinandersetzung mit dem in den jeweiligen Veranstaltungen des Hauptstudiums behandelten Stoff bestimmt. Die diesen Anforderungen entsprechenden Leistungen können im Studiengang der beruflichen Fachrichtung Biotechnik erbracht werden in Form:

- einer Arbeit unter Aufsicht (Klausur von zweistündiger Dauer),
oder
- eines Seminarvortrags aufgrund einer umfangreichen schriftlichen Ausarbeitung (Referat)
oder
- einer umfangreichen schriftlichen Hausarbeit
oder
- einer mündlichen Prüfung von 20 Minuten Dauer.

(5) Qualifizierte Studiennachweise sollen sich gemäß § 8 Abs. 2 Buchst. b) LPO in ihren Anforderungen auf die Feststellung beschränken, dass die Studierenden sich jeweils den in den Lehrveranstaltungen des Hauptstudiums behandelten Stoff angeeignet haben. Die den Anforderungen entsprechenden Leistungen werden im Zusammenhang mit den Praktika erworben. Nach der

regelmäßigen Teilnahme sind die sinnvolle Durchführung der vorgeschriebenen Praktikumversuche sowie die entsprechenden Versuchsprotokolle erforderlich.

(6) Leistungsnachweisen und qualifizierte Studiennachweisen müssen in jedem Fall individuell feststellbare Leistungen zu Grunde liegen. Die Erbringungsform wird jeweils zu Beginn der Veranstaltung vom Lehrenden bekanntgegeben. Die Leistungen müssen individuell zurechenbar sein.

(7) Ein Leistungsnachweis des Grundstudiums wird ausgestellt, wenn die oder der Studierende zeigt, dass sie oder er sich in die Inhalte der entsprechenden Veranstaltungen erfolgreich eingearbeitet hat.

(8) Ein Leistungsnachweis des Hauptstudiums wird ausgestellt, wenn die oder der Studierende zeigt, dass sie oder er zu selbständiger wissenschaftlicher Auseinandersetzung mit den Inhalten der Lehrveranstaltungen fähig ist.

(9) Der Nachweis des ordnungsgemäßen Studiums wird durch das Studienbuch geführt.

§ 14

Erste Staatsprüfung

(1) Das Studium schließt ab mit der Ersten Staatsprüfung für das Lehramt für die Sekundarstufe II.

(2) Die Erste Staatsprüfung besteht aus:

1. einer schriftlichen Hausarbeit in einem der beiden Unterrichtsfächer,
2. schriftlichen und mündlichen Prüfungen in Erziehungswissenschaft und in den beiden Unterrichtsfächern.

(3) Die Zulassung zur Ersten Staatsprüfung, d. h. zur Anfertigung der schriftlichen Hausarbeit soll frühestens im siebten Semester beantragt werden. Sie setzt den erfolgreichen Abschluss des Grundstudiums in beiden Unterrichtsfächern und in Erziehungswissenschaften voraus. Das Prüfungsamt kann auf Antrag gemäß § 18 Abs. 3 LABG vorzeitig zur Prüfung zulassen. Aus dem Fach, in dem die schriftliche Hausarbeit angefertigt werden soll, sind ein Leistungsnachweis aus dem Teilgebiet der vertieften Studien und ein qualifizierter Studiennachweis aus einem anderen Teilgebiet vorzulegen.

(4) Die schriftliche Hausarbeit soll in der Regel in dem Teilgebiet der vertieften Studien angefertigt werden und auf den vertieften Studien in diesem Teilgebiet aufbauen. Sie ist binnen drei Monaten nach Mitteilung des Themas abzuliefern.

(5) Zur Fortsetzung der Prüfung soll der Zulassungsantrag zu Beginn des vorletzten Monats der Vorlesungszeit des achten Semesters ergänzt werden. Dabei sind schulpraktische Studien nachzuweisen und die erforderlichen Leistungsnachweise und qualifizierten Studiennachweise vorzulegen.

(6) In der beruflichen Fachrichtung Biotechnik ist eine Klausurarbeit (Arbeit unter Aufsicht) anzufertigen. Die Bearbeitungszeit für die Klausurarbeit beträgt vier Stunden.

(7) In der beruflichen Fachrichtung Biotechnik ist ferner eine mündliche Prüfung von 60 Minuten Dauer abzulegen. Wurde die schriftliche Hausarbeit nicht in der beruflichen Fachrichtung Biotechnik angefertigt, ist eine zusätzliche Arbeit unter Aufsicht (Klausurarbeit) anzufertigen. Die mündliche Prüfung wird als Einzelprüfung durchgeführt.

(8) Die Prüfungen beziehen sich auf Inhalte und Methoden der gewählten Teilgebiete des Hauptstudiums und können Zusammenhänge des Fachs und Überblickswissen in wesentlichen Bereichen des Fachs berücksichtigen.

§ 15 Freiversuch

(1) Erfolgt die Ergänzung des Zulassungsantrages innerhalb der in § 14 Abs. 5 genannten Frist, dann

- gilt eine nicht bestandene Prüfung als nicht unternommen,
- kann bei bestandener Erster Staatsprüfung zur Verbesserung der Gesamtnote die Prüfung in der beruflichen Fachrichtung Biotechnik einmal zum nächstmöglichen Prüfungstermin wiederholt werden.

(2) Näheres regelt § 28 LPO.

§ 16 Studienplan

Auf der Grundlage dieser Studienordnung ist ein Studienplan aufgestellt und als Anhang zu dieser Studienordnung beigefügt. Er bezeichnet die Lehrveranstaltungen und gibt deren Anzahl an Semesterwochenstunden an. Der Studienplan dient den Studierenden als Empfehlung für einen sachgerechten Aufbau des Studiums.

§ 17 Studienberatung

(1) Die allgemeine Studienberatung erfolgt durch die Zentralstelle für die allgemeine Studienberatung (ZaS) der Universität-GH Essen. Sie erstreckt sich auf Fragen der Studieneignung sowie insbesondere auf die Unterrichtung über die Studienmöglichkeiten, Studieninhalte,

Studienaufbau und Studienanforderungen; sie umfasst bei studienbedingten persönlichen Schwierigkeiten auch eine psychologische Beratung (§ 82 Abs. 1 und 2 UG).

(2) Die studienbegleitende Studienberatung in der beruflichen Fachrichtung Biotechnik ist Aufgabe der beteiligten Fachbereiche. Sie erfolgt durch die Lehrenden - insbesondere durch diejenigen im Bereich der Didaktik der Biotechnik - in ihren Sprechstunden. Die studienbegleitende Fachberatung unterstützt die Studierenden insbesondere in Fragen der Studiengestaltung, der Studientechniken und der Wahl der Schwerpunkte des Studiengangs.

(3) Die Inanspruchnahme der allgemeinen und fachlichen Studienberatung wird in folgenden Fällen empfohlen:

- bei Studienbeginn
- bei der Planung und Organisation des Studiums
- bei Schwierigkeiten im Studium
- vor Wahlentscheidungen im Studiengang
- vor und nach längerer Unterbrechung des Studiums
- bei Nichtbestehen der Prüfung
- vor Abbruch des Studiums

(4) Rechtsverbindliche Auskünfte in Fragen der Ersten Staatsprüfung erteilt das Staatliche Prüfungsamt für Lehrämter an Schulen in Essen.

§ 18 Anrechnung von Studien, Anerkennung von Prüfungen und Prüfungsleistungen

(1) Studienzeiten, die an wissenschaftlichen Hochschulen im Geltungsbereich des Hochschulrahmengesetzes erbracht worden sind, jedoch nicht auf ein Lehramt ausgerichtet waren, können bei der Zulassung angerechnet werden (vgl. § 18 Abs. 1 LABG i. V. m. § 13 Abs. 4 LPO).

(2) Studien, die an anderen als den in § 2 LABG genannten Hochschulen erbracht worden sind, und die den in der LPO festgelegten Anforderungen entsprechen, können bei der Zulassung angerechnet werden, jedoch nur bis zur Hälfte der im Studium der beruflichen Fachrichtung Biotechnik zu erbringenden Studienleistungen (vgl. § 18 Abs. 2 LABG in Verbindung mit § 13 Abs. 2 LPO).

(3) Mindestens die Hälfte des Studiums muss an deutschsprachigen Hochschulen erbracht worden sein. Darüber hinausgehende Studienzeiten im nicht deutschsprachigen Ausland werden nicht angerechnet werden.

(4) Als Erste Staatsprüfung oder als Prüfung in der beruflichen Fachrichtung Biotechnik können nur bestandene Hochschulprüfungen oder Staatsprüfungen nach einem Studium in einem wissenschaftlichen Studiengang oder Prüfungsleistungen aus solchen Prüfungen anerkannt werden (§ 56 LPO).

(5) Kenntnisse und Fähigkeiten, die durch eine erfolgreich abgeschlossene vierjährige Ausbildung im Wahlfach Biotechnik an dem Versuch Oberstufenkolleg Bielefeld erbracht worden sind, werden auf das Grundstudium angerechnet soweit Gleichwertigkeit nachgewiesen wird. (§ 13 7 Abs. 1 UG).

(6) Entscheidungen über die Anrechnung von Studien und über die Anerkennung von Prüfungen und Prüfungsleistungen im Rahmen des Abschlusses des Grundstudiums trifft die Universität entsprechend der Anwendung des § 90 Abs. 5 UG.

(7) Entscheidungen über die Anrechnung von Studienzeiten und die Anerkennung von Prüfungen und Prüfungsleistungen im Rahmen der Ersten Staatsprüfung trifft das für die Universität-Gesamthochschule Essen zuständige Staatliche Prüfungsamt für Erste Staatsprüfungen für Lehrämter an Schulen in Essen.

(8) Die Anerkennung von Prüfungsleistungen aus Ersten Staatsprüfungen für Lehrämter sowie die Anerkennung von Lehramtsbefähigungen sind in den §§ 57 ff. LPO geregelt.

§ 19 Übergangsbestimmungen

(1) Diese Studienordnung gilt für alle Studierenden, die erstmalig im Wintersemester 1997/98 oder später im Studiengang der beruflichen Fachrichtung Biotechnik mit dem Abschluss erste Staatsprüfung für das Lehramt für die Sekundarstufe II an der Universität - Gesamthochschule Essen eingeschrieben worden sind.

(2) Für das Hauptstudium findet sie ferner Anwendung auf alle Studierenden, die ihr Studium ab dem Wintersemester 1994/95 aufgenommen und das Grundstudium in der beruflichen Fachrichtung Biotechnik mit dem Abschluss Erste Staatsprüfung für das Lehramt für die Sekundarstufe II zu Beginn des Wintersemesters 1997/98 noch nicht abgeschlossen haben oder die beim Staatlichen Prüfungsamt für Lehrämter an Schulen in Essen die Anwendung dieser Studienordnung beantragen. Für Studierende, die ihr Studium vor dem Wintersemester 1994/95 aufgenommen haben und die sich zu Beginn des Wintersemesters 1997/98 bereits im Hauptstudium befinden, gilt die Studienordnung für die berufliche Fachrichtung Biotechnik mit dem Abschluss Erste Staatsprüfung für das Lehramt für die Sekundarstufe II an der Universität - Gesamthochschule Essen vom 16. Januar 1990 (Amtliche Bekanntmachungen S. 1), geändert durch Ordnung vom 27. Mai 1991 (Amtliche Bekanntmachungen S. 68) fort.

(3) Im übrigen wird verwiesen auf die Übergangsvorschriften des § 62 und Artikel I der Achten Verordnung zur Änderung der Ordnung der Ersten Staatsprüfungen für Lehrämter an Schulen vom 19. November 1996 (GV. NW. S.524).

§ 20

Inkrafttreten, Veröffentlichung

(1) Diese Studienordnung tritt mit Wirkung vom 1. Oktober 1997 in Kraft. Sie wird in den Amtlichen Bekanntmachungen der Universität-Gesamthochschule Essen veröffentlicht.

(2) Gleichzeitig tritt die in Studienordnung für die berufliche Fachrichtung Biotechnik mit dem Abschluss Erste Staatsprüfung für das Lehramt für die Sekundarstufe II an der Universität - Gesamthochschule Essen vom 16. Januar 1990 (Arntl. Bekanntm., S. 1), geändert durch Ordnung vom 27. Mai 1991 (Amtl. Bekanntm. S. 68) außer Kraft. § 19 bleibt unberührt.

Ausgefertigt aufgrund des Beschlusses des Fachbereichsrates des Fachbereichs Chemie vom . . . 1997 und des Senates der Universität-GH Essen vom 1997.

Essen, den . . . 1997
Der Rektor

(Univ.-Prof Dr. Dr. h.c. Karl Rohe)

Studienverlaufsplan Biotechnik**Grundstudium - 40 SWS****1. Einführung in die Biologie und Medizin (FB 9):**

Humanbiologie	V 2	2 SWS (Wintersemester)
Seminar zur Humanbiologie	Ü 2	2 SWS (Sommersemester)
Einführung in die Zoologie	V 3	3 SWS (Wintersemester)
Zoologischer Mikroskopierkurs	Ü 3	3 SWS (Sommersemester)

2. Einführung in die Chemie (FB 8):

Chemie für Mediziner	V 4	4SWS (Wintersemester)
Chemie für Biotechniker	Ü 2	2 SWS (Wintersemester)
Allgemeine und Anorganische Chemie	S2/P4	6 SWS (Sommersemester)
Organische Chemie	V 2	2 SWS (Sommersemester)
Organische Chemie	S 2/P4	6 SWS (Wintersemester)

3. Einführung in die Didaktik (FB 8):

Didaktik der Biotechnik	V 2	2 SWS (Wintersemester)
-------------------------	-----	------------------------

4. Gestaltungslehre (FB 4):

Gestaltungslehre für Biotechnik	S 2/Ü2	4 SWS (Wintersemester/ Sommersemester: 2 SWS)
---------------------------------	--------	--

5. Technologie des Berufsfelds (FB 8):

Technologische Übungen	S 2/P2	4 SWS (Wintersemester)
------------------------	--------	------------------------

Zwischenprüfung**Hauptstudium - 40 SWS**

Im Hauptstudium müssen fünf Teilgebiete studiert werden, von denen eines vertieft zu studieren ist. Eines der Teilgebiete muss die Fachdidaktik sein. Die Lehrveranstaltungen des Hauptstudiums können in ihrer Reihenfolge frei gewählt werden, wobei im Hinblick auf ein zügiges Studium darauf zu achten ist, dass das Studium im Vertiefungsfach vor der Anmeldung zur Hausarbeit abgeschlossen sein muss. Dies bedeutet, dass das entsprechende Teilgebiet zu Beginn des Hauptstudiums gewählt werden muss. Eine Vertiefung ist möglich in den Teilgebieten *Humanbiologie*, *Spezielle Organische Chemie*, und *Didaktik der Biotechnik*. Einige Teilgebiete können nicht in einem einzigen Semester absolviert werden. Hinzu kommen die schulpraktischen Studien, die in der Regel im 7. Semester absolviert werden sollten.

Teilbereich A: Biologisch-Medizinischer Bereich (FB 9 u. FB 14)

Humanbiologie (FB 9)	S2/P3	5 SWS (Wintersemester)
Dermatologie (FB 14)	V2/S3	5 SWS (Wintersemester)

Teilbereich B: Chemischer Bereich (FB 8)

Spezielle Organische Chemie	V2/P3	5 SWS (Wintersemester)
<u>alternativ:</u> Biochemie	V2/S3	5 SWS (Winter-/Sommersemester)
Chemie der Kosmetika	V2/P3	5 SWS (Sommer-/Wintersemester)

Teilbereich C: Didaktik der Biotechnik (FB 8)

Probleme des Technologieunterrichts	V2	2 SWS (Sommersemester)
Fachdidaktische Experimentierübungen	S2/P3	5 SWS (Wintersemester)

Schulpraktische Studien (FB 8):

Vorbereitung	S2	2 SWS (Sommersemester)
Schulpraktische Studien	S1/P2	3 SWS (Wintersemester)
		insgesamt zwei Semester
Vertiefungsfach	8 SWS	(Sommersemester)

Anhang

Anlage 9: Struktur der Studiengänge für das Lehramt an beruflichen Schulen im Berufsfeld Körperpflege an deutschen Hochschulen²⁷²

Hochschule	Fächer/Studienbereiche									
	Chemie	Medizin	Biologie	Physik	Gestalten	Technologie	BWL	Didaktik	Vertiefungsfach	Schulpr. Studien
Darmstadt²⁷³										
Grundstudium	22	6	4		5					
Hauptstudium	33				4			1	8 ²⁷⁴	4
Gesamt	55	6	4		9			1	8	4
Essen²⁷⁵										
Grundstudium	20		10		4	4		2		
Hauptstudium	15 ²⁷⁶	5	5					7	8 ²⁷⁷	5
Gesamt	35	5	15		4	4		9	8	5
Osnabrück²⁷⁸										
Grundstudium	9	9	1		8			9 ²⁷⁹		
Hauptstudium	5 ²⁸⁰	19			2		4 ²⁸¹	9 ²⁸²		4
Gesamt	15	28			10		4	18		4
Hamburg²⁸³										
Grundstudium	4	4	6	2	2	4				
Hauptstudium	8	8	3		10	6	* ²⁸⁴		10 ²⁸⁵	
Gesamt	12	12	9	2	12	10			10	

²⁷² Die Zuordnungen erfolgten nach den vorliegenden Veröffentlichungen der Länder und Hochschulen. Die tatsächlichen Bedingungen können wegen Interpretationsproblemen des Verfassers und den Veränderungen an den Hochschulen geringfügig abweichen.

²⁷³ Studienordnung für den Studiengang Körperpflege vom 11. Juli 1997

²⁷⁴ Der Wahlpflichtbereich mit Teilen aus der: Biochemie, Gestaltungslehre, Fachdidaktik

²⁷⁵ Studienordnung für die berufliche Fachrichtung Biotechnik vom 1997

²⁷⁶ Davon alternativ 5 SWS Biochemie

²⁷⁷ Vertiefungsalternativen: Humanbiologie, spezielle organische Chemie, Didaktik der Biotechnik

²⁷⁸ Studienplan gem. Nds. GVBl. Nr. 14/1998, am 22.04.1998

²⁷⁹ Davon 5 SWS Praktische Übungen Physiol. Chemie / org. Chemie

²⁸⁰ Davon 2 SWS Biochemie der Haut

²⁸¹ Davon 2 SWS Arbeits- und Sozialrecht

²⁸² Davon 5 SWS Praktische Übungen Chemie der Haut und Kosmetika

²⁸³ Angaben gemäß Studienplan von September 1985

²⁸⁴ 2 SWS empfohlene Wahlveranstaltung – BWL im Friseurgewerbe

²⁸⁵ Vertiefungsalternativen: Gestaltung von Haut und Haaren, Fachchemie incl. Präparatekunde, Kosmetologie, Technologie der Haut- und Haarbehandlung,

E r k l ä r u n g

Hiermit erkläre ich, dass ich die Arbeit selbstständig verfasst, keine anderen Hilfsmittel als die angegebenen verwendet, sämtliche Stellen der Arbeit, die anderen benutzten Werken im Wortlaut oder dem Sinne nach entnommen sind, in jedem einzelnen Falle unter Angabe der Quelle als Entlehnung kenntlich gemacht habe.

(Wolfgang Schweig)

Wolfgang Schweig
Wacholderstr. 10
27777 Ganderkesee

Oldenburg, den 26. April 2000

Lebenslauf und beruflicher Werdegang

- 13.08.1943 Geboren in Elbing / Westpreußen.
Staatsangehörigkeit: deutsch
- 01.04.58 – 09.10.61 Ausbildung zum Friseur.
Gesellenprüfung am 09.10.61
- 30.09.64 – 23.06.65 Elektronikmechanikermeister,
Ausbildung in El Paso, USA
- 28.02.66 – 30.09.67 Ausbildung zum Radio- und Fernsichttechniker.
Gesellenprüfung am 30.09.67
- 01.10.72 – 20.04.77 Studium an der Universität Bremen in den Fächern:
- Wirtschaftslehre (Examensarbeit)
- Erdkunde
- Erziehungswissenschaften
Abschluss:
Erste Staatsprüfung für das Lehramt an
öffentlichen Schulen mit dem
Schwerpunkt Sekundarstufe II
- 01.05.78 – 31.10.79 Referendariat am Studienseminar I in Kassel.
Abschluss:
Zweite Staatsprüfung für das Lehramt an
Gymnasien.
- Seit dem 01.11.79 Lehrer in Friseurinnenklassen an den „Beruflichen
Schulen für Gestaltung“ – Bremen Huchting.
- 01.02.80 – 24.07.82 Berufspädagogische und fachdidaktische Fortbildung am
Wissenschaftlichen Institut für Schulpraxis in Bremen.
- SS 1983 – WS 1984/85 Kontaktstudium – Berufspädagogik an der Universität
Bremen.
- Studienjahr 1987/88 Fernstudium der Berufs- und Wirtschaftspädagogik an
der Universität Hagen.
- Seit dem 01.04.85 Fachleiter mit Lehrauftrag am Wissenschaftlichen
Institut für Schulpraxis in Bremen, für die
Lehrerausbildung in der berufsbildenden Fachrichtung
Biotechnik / Körperpflege

(W. Schweig)