Zeitschrift: Animato
Herausgeber: Verband Musikschulen Schweiz
Band: 19 (1995)
Heft: 6

Artikel: Mit Pauken und Trompeten die Werbetrommel rühren!
Autor: Eckert, Linda
DOI: https://doi.org/10.5169/seals-958841

Nutzungsbedingungen
Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use
The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 17.07.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

Mit Pauken und Trompeten die Werbetrommel rühren!

Die Musikschulen stecken in einer Sackgasse, heisst es. Ein «full-turn» gelingt nur mit gemeinsamer, verstärkter Anstrengung der Musiklehrkräfte und der Schulleitungen. Linda Eckert hielt das nachstehende Referat am 20. September anlässlich eines Lehrerkonvents der Musikschule Illnau-Effretikon.

Stecken die Musikschulen wirklich in der Sackgasse? An Alarmglocken fehlt es jedenfalls nicht: Die Schulgelder steigen. Die Schülerzahlen nehmen ab. Als Leitmotiv erklingt im ganzen Land: «sparen, sparen, sparen!» Die subventionierten Unterrichtszeiten werden gekürzt, Gruppenunterricht vorgeschrieben, Musiklehrerlöhne gekürzt. Schulleiter schafft man entweder ab oder ersetzt sie durch reine (billigere) Bürotiger. Fieberhaft werden billigere Unterrichtskonzepte gesucht (bis jetzt ohne befriedigendes Ergebnis). Der allerletzte Tiefschlag erfolgte im Kanton Zürich: Der Regierungsrat empfiehlt die von der *Vereinigung der Jugendmusikschulen des Kantons Zürich* VJMZ lancierte Initiative, welche die kantonalen Subventionen gesetzlich verankern soll, zur Ablehnung.

Kürzlich meinte ein Vater, dessen Buben an einer Musikschule Klavierstunden nehmen: «Es tät's doch längst, wenn meine Bürschchen um die Ecke bei der Hobby-Pianistin XY zur Klavierstunde gingen. Sie verlangt nur die Hälfte vom Schulgeld. Wozu brauchen wir denn überhaupt Musikschulen?»

Das Rezept heisst: handeln

Die Musikschulen stecken verschiedenenorts tatsächlich in einer Sackgasse. Sie finden nachfolgend ein Rezept, wie aus dieser Sackgasse herauszukommen oder wie sie zu verhindern ist. Bequem ist es nicht. Es heisst: handeln! Auswirkungen sind nämlich nie eine Frage des Hoffens, sondern immer nur eine Frage des Handelns! Das Rezept für jeden einzelnen Musiklehrer heisst: aktive Öffentlichkeitsarbeit (und nicht: finde uns)!

Wo liegt punkto Werbung der Unterschied zwischen Eiern, Heizöl, Kaffeepulver, Opernhaus und Musikunterricht? Doch nirgends. Alles verlangt, soll die Nachfrage gross sein, vorab allerbeste Qualität, das ist klar. Anderseits muss diese Top-Qualität dem Kunden «verkauft» werden. Nicht nur die Qualität, sondern auch die Serviceleistung zählt. An einer Musikschule sind die «Kunden» Eltern und Schüler. Es genügt nicht, wenn zum Semesterwechsel im Lokalblatt ein Inserat mit den An- und Abmeldeterminen erscheint. Jeder einzele Musiklehrer muss aktiv mithelfen und mit vermehrten Aktionen gegen aussen zeigen und beweisen, dass guter Musikunterricht für junge Menschen unendlich wertvoll ist und dass man Musikschulen unbedingt braucht.

Diese «Werbung für Musikschulen» steht - immer beste Unterrichtsqualität vorausgesetzt - auf zwei Beinen. Es braucht die «klingende Öffentlichkeitsarbeit» und dazu besondere «Serviceleistungen» (welche eben nur eine Musikschule bieten kann). In den Bereich Öffentlichkeitsarbeit fallen Konzerte und Veranstaltungen aller Art, angefangen bei den kleinen Musizierstunden über Strassenmusik, Auftritte in Altersheimen, im Shopping-Center, an Dorffesten und bei Vernissagen bis hin zu Schulhaus- und Lehrerkonzerten, Instrumentenvorführungen und grossen Jubiläumsveranstaltungen.

Dienstleistungen

Ebenso wichtig wie öffentliche Veranstaltungen sind die internen Dienstleistungen. Statt den umstrittenen Gruppen- anstelle des Einzelunterrichts durchzusetzen - wie dies gewisse Sparprofis verlangen - ist es sinnvoller, zusätzlich zum Einzelunterricht das Gemeinschaftsmusizieren zu fördern:

- Klassenstunden als Ergänzung zum Einzelunterricht
- Kammermusikgruppen verschiedenster Zusammensetzung
- Bands
- gemischtes Orchester, Streichorchester, Baby-Orchester für die kleinsten Schüler
- Querflötenchor, Blockflötenchor, Gitarrenchor

Musiklehrer, seid initiativ und gründet solche Zusammenspielgruppen! Es sei schwierig, Kinder zu einem Termin zusammenzubringen, wenden Sie ein? Die Erfahrung hat gezeigt: Wenn auf ein attraktives Projekt, auf einen wichtigen öffentlichen Auftritt hingearbeitet und dadurch die zielgerichteten Proben zum spannenden Erlebnis werden, sind Schüler begeisterungsfähig. Mögliche weitere «Dienstleistungen» sind:

- Musiklehre und Gehörbildung als zusätzliches freiwilliges Klassenfach einführen, wie dies einige Musikschulen bereits anbieten.
- Zeitgemässe attraktive Fächer einführen, beispielsweise «Notenlernen am Computer».
- Musiklehrer sollten sich vermehrt mit «Kinderinstrumenten» (Kinderhörnern, Kinderfagotten etc.) auseinandersetzen und bereits kleine Schüler zum Musikunterricht aufnehmen. Bestimmt würden so auch für die selteneren Instrumente mehr Anmeldungen eingehen.
- Zeigen Sie viel Flexibilität im Musikunterricht. Lassen Sie die Stunden nicht ausfallen, wenn ein Schüler die Hand verstaucht hat. Spielen Sie zum Beispiel ein Stück vor und erklären Form und Harmonik. Hören Sie gemeinsam eine Kassette an und besprechen Sie das Werk. Machen Sie zusammen ein musikalisches Würfel- oder Kartenspiel.
- Jeder Musiklehrer erlebt zeitweise ein «burnout», eine berufliche Unlust. Die Schüler spüren es und reagieren darauf meist sensibel und zeigen ebenfalls Unlust. Dagegen muss etwas unternommen werden. Warum nicht ein kurzfristiger Schüleraustausch mit einem Kollegen? Das bringt frischen Wind für Schüler und Lehrer.
- Auch wenn keinerlei Grund vorliegt: Die Eltern schätzen einen kurzen Telefonanruf des Musiklehrers, zum Beispiel mit der Frage, was das Kind über seinen Musikunterricht zu Hause erzählt.
- Eltern sehen, respektive hören, für ihr Geld auch sehr gerne einen konkreten Leistungsausweis. Ideale Mittel, Fortschritte und erreichtes Leistungsniveau der Schüler vorzuzeigen, sind schulinterne Stufentests und Musikwettbewerbe. Falls Sie jetzt protestieren: «Was, noch mehr Leistungsdruck?», werfen Sie einen Blick auf Ihren schärfsten, oft beschimpften Kontrahenten, den Sport. Ob Schwimmen, Tennis oder Eislaufen: überall werden Tests und Meisterschaften durchgeführt. Und die Kinder stürzen sich darauf! Warum? Es liegt nun einmal in der Natur des jungen Menschen, dass er intensiv leben, etwas erleben möchte. Kinder sind nicht nur abenteuerlustig, sondern auch ehrgeizig. Im Sport haben sie die Möglichkeit, sich mit andern zu messen. Und so lange Tests und Wettbewerbe wohl seriös, aber spielerisch und freiwillig durchgeführt werden, kann von Leistungsdruck keine Rede sein.

Noch etwas, das zur «Serviceleistung» eines guten Musikunterrichts gehört: Haben Sie Mut zur Autorität! Allein durch das Lustprinzip erlernt niemand Tonarten oder eine gute Technik auf dem Instrument. Viele Musiklehrer weichen bei schwierigen Schülern der Einfachheit halber aufs «Improvisieren» aus. Solche Schüler werden früher oder später unbefriedigt und missmutig aussteigen. Das ist keine gute Reklame für Musikschulen. Lieber autoritär ein Minimum an Leistung verlangen oder nach einer offenen Aussprache den Eltern ein Abbrechen des Musikunterrichts empfehlen. Autorität heisst nicht, mit dem Lineal auf die Finger schlagen, wenn der Schüler ein Kreuz übersieht. Autorität ist liebevolles, aber konsequentes Führen. Autorität umfasst auch das Motivieren für ein bestimmtes Ziel, ist Stütze beim Durchhalten.

Linda Eckert war zuerst in der Privatwirtschaft für PR und Werbung verantwortlich, dann tätig als Journalistin, Pressefotografin und Musiklehrerin (Klavier und Horn). Während sechs Jahren leitete sie die Jugendmusikschule Pfannenstiel (Gemeinden Herrliberg, Meilen, Uetikon, Egg). Seit einem Jahr arbeitet sie selbständig mit einem eigenen PR-Beratungsbüro.

Ideen und Taten

Wer soll all die Aktivitäten (Konzerte, neue Projekte, Zusammenspielgruppen und Tests) organisieren? Vor jeder Tat steht die Idee. Unterbreiten Sie Ihre Idee Ihrer Schulleitung. Sie ist dankbar für jegliche «Inputs» der Musiklehrer und wird die Organisation und Durchführung von neuen, guten Projekten gerne unterstützen. Doch die Schulleitungen sind ihrerseits wieder auf die Mitarbeit der Musiklehrer angewiesen. Ohne sie ist jedes Projekt zum Scheitern verurteilt. Es gibt sie, die ideenreichen, initiativen und einsatzbereiten Musiklehrer. Aber leider machen sie erfahrungsgemäss weniger als zehn Prozent des gesamten Lehrkörpers einer Schule aus. Dieses Engagement ist noch viel zu mager.

Wie denn diese Zusatzleistung honoriert sei, fragen Sie jetzt. In Franken und Rappen wohl selten, das ist angesichts der Budgets an den meisten Musikschulen einfach nicht möglich. Das Honorar ist trotzdem beachtlich: Es ist die Gewissheit, dass die eigene Musikschule floriert und ihre Bedeutung behält und so den gesicherten Arbeitsplatz der Lehrer garantiert. Enttäuscht? Bedenken Sie, dass jeder Architekt, der ein Projekt erarbeitet, jede Werbeagentur, die eine Werbekampagne vorschlägt, die gesamte Arbeit auf eigene Rechnung ausführt, auch wenn ein entsprechender Auftrag nachher der Konkurrenz zufällt. In der Wirtschaft fällt keinem Firmeninhaber die Arbeit in den Schoss. Dasselbe gilt für Musiklehrer. Jeder Musiklehrer ist schliesslich selbständiger Filialleiter einer Musikschule.

Unbezahlte Projektarbeit bringt vielleicht kein bares Geld, dafür aber viele andere Vorteile und grossen Gewinn. Etwas Neues auf die Beine stellen und auf ein Ziel hin arbeiten

- fordert die Kreativität heraus
- erhält die Unterrichtslebendigkeit, das «feu sacré»
- bringt Schwung in den Unterrichtsalltag
- verhindert Langeweile und «burn-out»
- steigert die Lebensqualität des Lehrers und gleichzeitig seine Unterrichtsqualität.

Die Befreiung der Musikschulen aus der Sackgasse ist also nicht eine Frage des vermehrten Gruppenunterrichts, sonstiger Alternativ-Unterrichtsmethoden oder des Hoffens auf irgendein Wunder. Eine Wende zur Vollblüte der Musikschulen ist eine reine Frage der Taten, eine pausenlose Demo, die signalisiert:

- An den Musikschulen lernen Kinder ganz Wesentliches für ihr Leben.
- An den Musikschulen wird sorgfältiger, seriöser, fachlich ausgezeichneter Unterricht geboten.
- An den Musikschulen laufen Super-Aktivitäten (welche die Hobby-Klavierlehrerin um die Ecke eben nicht bieten kann).

Wenn diese Vorteile ganz klar ins Auge springen, respektive ins Ohr fallen, bezahlen die Eltern gerne etwas mehr Schulgeld, und die Behörden sind entgegenkommend, wenn es um die Ausrichtung von Subventionen oder um Lehrersaläre geht. Nur wenn alle Musiklehrer initiativ und aktiv werden und mit Pauken und Trompeten Öffentlichkeitsarbeit betreiben, nur dann ist die «Institution Musikschule» und die Existenzgrundlage der Musikpädagogen für die Zukunft gesichert.

Linda Eckert

Kurse / Veranstaltungen

Klavierspielen heute – Zeitgemässer Klavierunterricht

Ein künstlerisch-pädagogischer Kurs für Lehrer und Studenten.

Leitung: **Leonore Katsch**

Vom 13.–20. April 1996,
Hotel Laudinella, 7500 St. Moritz
Telefon 082/2 21 31

FELDENKRAIS Bewusstheit durch Bewegung

Bauen Sie Stress, Schmerzen und unnötige Spannungen ab! Durch spielerische, mühelose Bewegungen entdecken Sie neue Möglichkeiten, mit sich selbst umzugehen. Alter und körperliche Verfassung spielen keine Rolle.

Gelegenheit zum Schnuppern oder Vertiefen:
Samstag, 27. Januar 1996 (13.30–18.00 Uhr, Fr. 90.–).
Neue Gruppenkurse ab Januar/Februar 1996:
Montag 17.30–18.30, Dienstag 9.45–10.45, Freitag 9.00–10.00 Uhr.
Einzelstunden nach Vereinbarung.

Leitung und Info: Annemarie Reimann, dipl. Feldenkrais-Lehrerin SFV und Musikerin, Kirchplatz 1, 8400 Winterthur, Tel. + Fax 052/212 55 52

Inserate bitte frühzeitig aufgeben!

Kurskalender 1996: Für Fr. 30.– sind Sie dabei.

Den Kurskalender, herausgegeben vom Schweizer Musikinstitut, gibt es in seiner bisherigen Form nicht mehr. Grund dafür ist die Auflösung des Vereins SMI.
Doch es geht weiter. Das Musikhaus Jecklin, Zürich, hat sich bereit erklärt, in Zusammenarbeit mit dem VMS und dem SMPV die Redaktion und Abwicklung des für viele Musikerinnen und Musiker und natürlich auch Kursanbieterinnen und Kursanbieter nützlichen Instruments zu übernehmen. Für diesen Neuanfang wurde auch eine neue Publikationsform gesucht und gefunden: Ab sofort wird der neue Kurskalender im Februar, Juni und Oktober in «Animato» publiziert, dazu kann das Inserat als separates Faltblatt bezogen werden.

Die Kosten pro Eintrag betragen Fr. 30.–. Die separaten Faltblätter werden Ihnen aufgrund Ihrer Anfrage offeriert.

Sichern Sie sich Ihren Eintrag und senden Sie diesen Coupon an folgende Adresse:

Jecklin Musikhaus, Rämistrasse 30 + 42, 8024 Zürich

Einsendeschluss für die Februar-Ausgabe: 12. Januar 1996

Name: _____

Strasse: _____

PLZ/Ort: _____

Telefon: _____

Unterschrift: _____

Offerte für _____ Ex. Faltblätter (Inseratengrösse)

Muster

Musikalische Elementarerziehung, Rhythmik, Orff-Schulwerk

Afrikanische Djemberhythmen
9.–15.10.94, Lenk. Franz Köstler. Einzelkurs Fr. 220.–, Doppelkurs Fr. 390.–. Katrin Hartmann, Tel. 030 340 30, Fax 030 340 52

Eintrag Februar 1996

Kursname: _____

Kursdatum/Ort: _____

Kursleitung: _____

Kursgeld: _____

Organisation/Info: _____

Bitte gewünschte Rubrik ankreuzen

- ☐ Musikalische Elementarerziehung, Rhythmik, Orff-Schulwerk
- ☐ Tasteninstrumente
- ☐ Streichinstrumente
- ☐ Zupfinstrumente
- ☐ Blasinstrumente
- ☐ Percussion
- ☐ Gesang, Stimmbildung, Chor
- ☐ Ensembleleitung, Orchester
- ☐ Jazz, Pop, Rock
- ☐ Sonderpädagogik, Musiktherapie

Jecklin