

# De Klant is Koning

Wieke Karsten

Dwarsfluitles kun je vergelijken met het runnen van een winkel. Het aanbod in deze winkel is zo breed als het klantenbestand divers is. De leerlingen die bij ons binnenstappen, komen uit alle leeftijdsgroepen. We hebben leerlingen van acht, van veertien en van vierenzestig jaar. En zoals een winkel zijn assortiment aanpast aan de smaak en interesses van zijn klanten, roepen wij dat in de fluitles iedereen het altijd 'leuk' moet vinden. De klant is immers koning.

Leuk? Wat is dat eigenlijk? Ik vroeg het mijn methodiekstudenten. De vraag bleek niet zo makkelijk te beantwoorden. Uiteindelijk kwamen ze tot de volgende conclusie: een les is leuk als deze aansluit bij de interesses en de belevingswereld van de leerling, en het is leuk als het leerzaam is, want iedereen vindt leren leuk.

In 'Van jong tot oud' (in Fluit 2005-2) benoemde ik in grote lijn de verschillen tussen drie leeftijdsgroepen: jonge kinderen, pubers en volwassenen. Bij elke groep hoort een eigen leerstijl. Kinderen leren via hun zintuigen (luisteren, voelen, kijken oftewel sensorisch/motorisch), volwassenen via hun verstand (cognitief) en pubers verschuiven van de ene kant van de regenboog naar de andere, waarbij hun gevoelsleven een grote rol speelt (affectief).

Aansluiten bij iemands belevingswereld betekent aansluiten bij diens leerstijl.

Hoe sluit je aan bij jonge kinderen? Jonge kinderen laat je letterlijk spelen. De kinderen zijn nog onbevangen, vinden eigenlijk alles leuk en zijn voor alles in. Wat je ze wilt leren verstop je in een goede cadeauverpakking: je laat ze zingen, klappen, spelletjes doen, tekeningen maken, verhaaltjes en melodietjes verzinnen en onder-tussen loods je ze spelenderwijs door de stof heen, via een methode of zelf verzameld materiaal. Heerlijk – en een hoop voorbereiding.

Hoe sluit je aan bij pubers? Pubers moet je raken. Wat je ze wilt leren stop je in een breed pakket. Je laat ze spelen in ensembles en orkesten, met muziek die ze aanspreekt, vol emoties die ze herkennen. Je laat ze dingen opzoeken (internet!) over componisten en muziekstijlen, de samenhang onderzoeken tussen muziek en andere kunsten, tussen rap en opera. En je laat ze meedoen aan een concours voor extra inspiratie. Heerlijk – en een hoop voorbereiding.

Hoe sluit je aan bij volwassenen? Volwassenen moet je informeren. Wat je ze wilt leren zul je vooral met ze

bespreken, volwassenen leren door te begrijpen. Fluit-ambachtelijke onderwerpen, techniek, muziektheorie, muziekgeschiedenis, uitvoeringspraktijk, luisteren naar cd's en concerten, hun wereld rond de muziek vergroten. Heerlijk – en een hoop voorbereiding.

Een gevaar schuilt in het feit dat leerlingen in hun leerstijl blijven steken.

Bijvoorbeeld: een jong kind kan prima spelen, maar na een tijdje blijkt dat het geen noten kan lezen. Of het kan moeiteloos een ritme spelen, maar alleen als hij of zij het eerst gehoord heeft. De sensorische kant is goed ontwikkeld, maar de cognitieve nog te weinig.

Ander voorbeeld: een volwassene ervaart het verschil tussen 'kennen en kunnen'. Hij begrijpt het wel, maar de praktijk blijkt lastig. Meestal is de sensorisch/motorische kant onderontwikkeld, vooral als de leerling op latere leeftijd is begonnen. Lichaamsbewustzijn, soepelheid en goed luisteren zijn ergens in het verleden blijven steken.

Musiceren bestaat uit dezelfde factoren die zojuist als leerstijl zijn besproken. Muziek maken kent een sensorische/motorische kant, het kent een affectieve kant en het kent een cognitieve kant. Daardoor is musiceren iets unieks; in de neurologie wordt wel gesteld dat het een van de meest ingewikkelde bezigheden voor de hersenen is. Inmiddels is het bewezen: van musiceren word je slim<sup>1</sup>. Maar je wordt er niet alleen slim van, je wordt er ook soepeler van, in denken en doen, je wordt er creatiever van en socialer. De breedte en impact van musiceren is ongekend.

Tijdens het lesgeven moet die breedte van het musiceren aan bod komen, en dat betekent dat we de leerling af en toe uit het comfort van zijn eigen leerstijl laten stappen. De klant is wel koning, maar wij zijn zijn mentor. En daarover later meer.

<sup>1</sup> Zie [www.muzykmaaktslim.nl](http://www.muzykmaaktslim.nl)

