

Klassen er en forretning, der skal køre

Allan Thomsen tog springet fra butikschef i Aldi til lærer på Fredericia Friskole. Den tidligere købmand vil have læring og pædagogik, der rimer på praksis

Af journalist Peter Borberg

For få år tilbage arbejdede 33årige Allan Thomsen som butikschef i et Aldi supermarked. Et krævende 10-12 timers job med ansvar for en fast stab af medarbejdere og et dagligt vokabularium med ord som varesortering, leverandører, strekkode, moms, omsætning, lagerbeholdning og likviditet.

I dag er købmandshvervet skiftet ud med et arbejde som klasselærer for 9. klasse på Fredericia Friskole. Dagens ekspeditioner handler ikke om letmælk og rugbrød, men om undervisning i matematik, dansk, historie og samfundsfag.

En verden til forskel skulle man synes.

»Nej!« pointerer Allan Thomsen.

»Klassen er en forretning, der skal køre. At håndtere eleverne i et klasselokale svarer fuldstændig til at lede personalet i en butik. Inden for pædagogik tales der om klasserumsledelse, trivselsanalyse og andre fine ord. Mindre kan også gøre det. For mig handler det om at kombinere almindelig menneskelig respekt med et vågent øje for virkelighedens praksis.«

Allan Thomsen har taget plads i stolen bag skolelederens skrivebord. Kontoret er ledigt de næste tre kvarter. En oplagt ramme for en samtale med chefen, som pludselig skiftede spor og blev friskolelærer.

»Der går næppe en dag på Fredericia Friskole, uden at jeg trækker på mine erfaringer som butikschef. Dét, som jeg især tillægger ekstrem stor betydning, er den rent praktiske side af undervisningen. At teori og læring tager sigte mod den konkrete virkelighed, der venter de unge lige om hjørnet. Ellers flytter vi som skole ingenting. Som lærere skal vi hele tiden huske på, at vi uddanner unge til en praktisk virkelighed – ikke en teoretisk,« siger Allan Thomsen.

Han underkender ikke betydningen af, at eleverne efter friskolen hopper videre på ungdoms- og videregående uddannelser og styrker deres teoretiske korpus. Men i den sidste ende venter et job. Praksis.

Allan Thomsen husker tydeligt, hvordan undervisning og teori personligt hang ham langt ud af halsen, da han forlod handelsskolen i Herning i 1997. På nippet til at brænde samtlige sine skolebøger svor Allan Thomsen dengang, at han aldrig ville på skolebænken igen.

»Jeg hungrede efter at komme ud og lave noget i praksis. Mærke den virkelighed, jeg hidtil kun havde iagttaget på afstand,« siger han.

Butikken i klasselokalet

Efter halvandet år med aftenarbejde på en lagervirksom-



Allan Thomsen.

hed i Herning flyttede Allan Thomsen sammen med sin kone til Århus. Her søgte han ind hos Aldi som såkaldt filialaspirant – det, som i folkemunde kaldes butikschef. Han blev udlært og fik ansvaret for en Aldi-filial. Siden gik turen til konkurrenten Fakta, der lokkede med en større stilling som butikschef for en afdeling i Fredericia.

»Jeg følte mig overbevist om, at jeg hørte hjemme i butiksverdenen. At fylde varer på hylde, skabe overblik, dialogen med kunderne – selve det at få en forretning til at køre var for mig indbegrebet af et rigt arbejdsliv.«

Ikke desto mindre begyndte Allan Thomsen med tiden – han blev gift og fik to børn – at lade tankerne flirte med nogle af livets alternativer. Tankerne kredsedde om lærergerningen. Om muligheden for at påvirke unge med den ballast, Allan Thomsen havde med sig fra butiksverdenen. Han søgte ind på lærerseminariet i Jelling. Fire år med SU og medarbejdere skiftet ud med medstuderende.

»I den første tid overvejede jeg flere gange at droppe ud. Det var langt vanskeligere, end jeg havde regnet med at vende tilbage til skolebænken. Igen havde jeg svært ved at kapere den rendyrkede teori. Jeg havde en klar idé om, hvad jeg forbandt med livet, nemlig arbejdet udenfor i virkelighedens verden. Men det var samtidig denne indstilling, som bar mig igennem uddannelsen. Fordi jeg følte, at jeg havde noget at bidrage med i en skoleverden,« fortæller Allan Thomsen, der siden 2009 har været ansat på Fredericia Friskole.

Her har han fra dag ét kunnet se, at mange år med ansvar for ledelse og butikdrift har givet en række uvurderlige kompetencer, som har deres åbenlyse berettigelse i en skoleverden. Og som han ikke har tillært sig på et lærerseminarium.

»Jeg oplever ofte, at jeg ved at trække på min butiksbaggrund kan motivere elevernes indlæring på en anderledes vedkommende måde,« siger Allan Thomsen og slår straks ned på praksis:

»En elev spurgte mig om, hvad vi skal bruge statistik til. Jeg kunne straks hive eksempler frem fra butiksverdenen, hvor man blandt andet bruger statistik til at få en fornemmelse af, hvilke varer der sælger. Et konkret eksempel, som i min verden giver baghjul til lærebogens for-

klaringer.«

Frisør eller atomfysiker

Allan Thomsen lægger ikke skjul på, at han gerne ser, at et halvt års erhvervspraktik bliver gjort obligatorisk for danske skoleelever i overbygningen. Tilsvarende mener han, at det bør være et krav til samtlige nyuddannede lærere, at de kan dokumentere en vis form for erhvervs erfaring, inden de får ansættelse.

»Som lærere skal vi forholde os til, at vi på mange måder agerer i en lukket verden, hvor vi kunstigt beskæftiger os med virkeligheden. Vi skal give eleven noget med, som vedkommende kan bruge i praksis, hvad enten drømmen går på at blive frisør eller atomfysiker,« siger Allan Thomsen og opfordrer lærerkolleger til i langt højere grad at anerkende de elever, der har en drøm, der indeholder mere praksis end teori.

»Vi ved, at ikke alle elever skal være akademikere. For nogle går drømmen på – nøjagtig som det i sin tid var tilfældet for mig – at komme ud og arbejde i en butik. Her skal vi som lærere vise forståelse for den værdi og det livsindhold, som ligger i den drøm.«

Rabat på stillingsannoncer i Friskolebladet, Efterskolen og Frie Skoler

Bring stillingsannoncen i de tre fagblade, der tilsammen dækker friskolerne, de andre frie grundskoler og efterskolerne med et samlet oplag på 17.000. Du henvender dig kun ét sted og modtager kun én faktura. Prisen er 35 til 45% lavere, end hvis du valgte tre enkeltindrykninger.



Ved samtidig indrykning i alle tre blade er priserne:

1/4 side:	5.000 kr. excl. moms (normalpris: 7.735 kr.)
1/2 side:	8.300 kr. excl. moms (normalpris: 14.605 kr.)
1/1 side:	15.500 kr. excl. moms (normalpris: 28.260 kr.)