

88 inzichten

om nog beter les te geven

Tim Bowman

voorwoord van **John Hattie**



bazalt



88 inzichten om nog beter les te geven

Tim Bowman

Colofon

Vertaling: Frans Collignon
Projectleiding/eindredactie: Nicole Hendriks
Vormgeving: Studio Karmel, Middelburg
Correctie: Taalbaken, Enschede
Drukwerk: PrintSupport4U

Oorspronkelijke titel: 88 Ideas to Teach More Effectively: Forget Being the Favourite!
Auteur: Tim Bowman
Oorspronkelijke uitgever: Routledge, a member of the Taylor & Francis Group

© 2017 Tim Bowman
The right of Tim Bowman to be identified as author of this work has been asserted by him in accordance with sections 77 and 78 of the Copyright, Designs and Patents Act 1988.

All rights reserved. No part of this book may be reprinted or reproduced or utilised in any form or by any electronic, mechanical, or other means, now known or hereafter invented, including photocopying and recording, or in any information storage or retrieval system, without permission in writing from the publishers.

Authorised translation from the English language edition published by Routledge, a member of the Taylor & Francis Group.

ISBN: 978-94-6118-241-8

Bazalt Educatieve Uitgaven
1e druk 2017

© Bazalt Educatieve Uitgaven 2017
Niets uit deze uitgave mag worden gereproduceerd of doorgegeven in welke vorm dan ook zonder schriftelijke toestemming van Bazalt. Voor informatie over workshops, trainingen en coaching aansluitend bij deze uitgave, kun je terecht bij onderstaande organisaties.

Bazalt	HCO	RPCZ
Postbus 21778	Postbus 53509	Postbus 351
3001 AT Rotterdam	2505 AM Den Haag	4380 AJ Vlissingen
T Educatieve uitgeverij: {088-5570500}	T {070} 4482828	T {0118} 480880
Training/coaching: {088} 5570570	www.hco.nl	www.rpcz.nl
www.bazalt.nl		

Bazalt maakt deel uit van de Bazalt Groep en werkt daarin samen met partners HCO en RPCZ.

Inleiding

Dit is géén boek over dingen die ik goed doe.

Dit is géén boek over dingen die ik heb ‘ontdekt’.

Dit boek is géén diepgravende zoektocht op pedagogisch gebied.

Dit boek is toegankelijk gemaakt voor de drukke leraar.

Ik hoop dat dit boek aan de goede kant staat van de scheidslijn tussen precies en vaag.

Het boek gaat over zaken die ik heb geleerd van de vele goede leraren met wie ik heb mogen samenwerken.

Het staat vol met tegenstellingen, die misschien wel duidelijk maken dat lesgeven niet alleen vaardigheid is, maar ook wetenschap.

Ik hoop dat je er plezier aan beleeft en – het belangrijkste – er iets aan hebt.

Vriendelijke groet,

Tim Bowman

Leraar, auteur, inleider, oprichter van Class Creator (www.classcreator.io), echtgenoot en vader

www.facebook.com/88ideasteaching

PS Ik kom graag in contact met schrijvers van boeken die ik heb gelezen. Als dat bij jou ook het geval is, mail dan naar

tim@classcreator.io.

Voorwoord door professor John Hattie

Voorzitter van de raad van bestuur van het Australian Institute for Teaching and School Leadership
Partner van de ARC-SRI: Science of Learning Research Centre
Auteur van *Leren zichtbaar maken* en andere boeken

Het is spannend om een boek te schrijven, nog spannender als het gelezen wordt en je bent helemaal verrukt als iemand je vertelt dat hij of zij ervan genoten heeft. Het toppunt wordt echter bereikt als je boek op een innovatieve manier wordt gebruikt. Dit boek van Tim Bowman zegt veel over mijn Leren zichtbaar maken-verhaal in beelden en commentaar, en op een scherpzinnige, uitdagende manier. Het voegt veel toe en de vakbekwaamheid van Tim straalt ervanaf.

Ik schrijf in academisch jargon, Tim schrijft met flair. Kijk maar eens naar de titels die uitnodigen tot lezen: ‘Zeg dat je het niet weet’, ‘Geef sticky les’, ‘Pas op met je krachten’, ‘De bankrekening’, ‘Sta aan hun kant’, ‘Niet alle herrie is hetzelfde’. Het is een boek om te lezen, om dieper in te duiken en om te herlezen. Ik kan me goed voorstellen dat het bij iedere leerling of leraar in de boekenkast staat ter inspiratie, om over na te denken of om mee te werken.

De onderliggende boodschap is het bestuderen waard en ik nodig u uit de illustraties en tekst tot u door te laten dringen. Het gaat over geïnspireerd, gepassioneerd en impactvol lesgeven. Het vraagt ons na te denken over onze invloed op een leerling en het herinnert ons eraan dat het leren van leerlingen de reden is waarom we allemaal dit werk doen. Onze invloed door het lesgeven zal toenemen als we zelf ook leren, interpreteren en onze invloed onderzoeken. Socrates zei het al: “Een leven dat niet kritisch naar zichzelf kijkt, is het niet waard om geleefd te worden.” Tim vraagt wat de moeite waard is op onze scholen en zegt dat als we als leraren niet onze invloed onderzoeken, we onze krachtige en invloedrijke positie misschien niet eens verdienen. Geniet ervan.

Getting Better

Een school waarmee ik nauw samenwerkte wilde een filmpje maken. Een filmpje over wat ze belangrijk vonden op school. Hoe ze met leerlingen omgingen, hoe ze een tolerante sfeer creëerden, hoe ze rekening hielden met verschillen tussen leerlingen, hoe kinderen hun eigen interesse konden ontwikkelen en meer van die mooie dingen.

Omdat ik behalve van de onderwijskunde ook van de muziek ben, vroegen ze of ik achtergrondmuziek kon uitzoeken. Een thema dat steeds terugkwam. Ik zocht eerst naar wat instrumentaals, maar dat zei zo weinig. Plotseling dacht ik aan een oude Beatles-song: Getting Better. Ik zocht de tekst op, en ja hoor:

I used to get mad at my school (No I can't complain)
The teachers who taught me weren't cool (No I can't complain)
You're holding me down (Oh), turning me round (Oh)
Filling me up with your rules (Foolish rules)

I've got to admit it's getting better (Better)
A little better all the time (It can't get more worse)

Daar gaat het immers om: een leraar moet ‘cool’ zijn. En onder cool versta ik dan: goed in z'n vak, iemand die kinderen wil bereiken en ze wat wil meegeven, iemand die elk kind ziet als een eigen persoon en de kinderen ook zo behandelt.

Daar gaat het Tim Bowman, de auteur van dit ideeënboekje, ook om. En daarom is dit inspirerende boekje er nu ook in het Nederlands.

Dook Kopmels
Manager Bazalt Educatieve Uitgaven



WEES NIET DE FAVORIETE LERAAR

Het is niet moeilijk om leerlingen van je te laten houden.

Geef hun iets lekkers en veel vrije tijd, en je bent meteen hun favoriete leraar.

Ga voor meer.

Ga ervoor om de beste leraar ooit van de leerling te worden.

Word de leraar die iets in een leerling ziet wat de leerling misschien zelf nog niet ziet.

Wees de leraar die leerlingen aanmoedigt om groots te dromen, iets te proberen, misschien te mislukken, maar dan wel te leren van de ervaring en het opnieuw te wagen.

Gerespecteerd worden is beter dan aardig worden gevonden.



JE BENT EEN VERKOPER

De hele dag ben je aan het verkopen.

Je hebt een machtspositie; de leerlingen kunnen niet weg uit de klas, maar ze hóéven niet te kopen.

Jij verkoopt lessen en de leerlingen betalen met hun aandacht.

Veel leerlingen zijn snuggere kopers die een instantbeloning eisen.

Sommigen hebben al eens lessen gekocht en zijn toen teleurgesteld. Waarom zouden ze het nog eens doen?

Of je wilt of niet, je bent een verkoper.

Als de leerlingen niets kopen, dan moet je een ander verkooppraatje houden.

Leraren mogen niet meer verwachten dat leerlingen 'aan het werk gaan en doorzetten'.

'Samen uit, samen thuis' geldt al lang niet meer.

Goede verkopers zoeken uit wat de klanten willen en dan laten ze zien hoe hun product het leven van de klant kan verbeteren.

Goede leraren verkopen iets aan hun leerlingen door die erbij te betrekken en de waarde van de lessen te tonen.



WAT LEVERT HET MIJ OP?

“Wat houd ik eraan over?”

Dit hoort bij je rol als verkoper.

Als je wilt dat leerlingen aandacht voor je hebben, moet je laten zien wat ze er zelf aan hebben. Wij leraren mogen er niet van uitgaan dat leerlingen weten wat ze eraan hebben. Ze kunnen per slot van rekening niet weten wat ze niet weten.

Ik vertel de leerlingen dat ze leren om overtuigend te schrijven zodat ze dan hun ouders zover kunnen krijgen een smartphone voor hen te kopen als ze jarig zijn, of ze kunnen iemand waar ze een oogje op hebben zover krijgen dat die mee uitgaat.

De twee slechtste argumenten om toch vooral op te letten die leerlingen altijd krijgen, zijn:

1. Het komt terug bij de toets (toetsen zijn niet voor alle leerlingen een motivatie, zelfs niet voor de meeste).
2. Je hebt het later voor je werk nodig (veel te ver weg).

Zorg ervoor dat ‘wat ze eraan hebben’ iets is wat ze nu willen en niet over twintig jaar.

Ben je zelf echt geïnteresseerd in je pensioenfonds? Nee, natuurlijk niet, want dat is van veel latere zorg.

Zorg ervoor dat de beloning meteen komt en dat het iets is waar ze in geïnteresseerd zijn.



GEEF STICKY LES

Ik had mijn klas het concept van voedselketens in groep 6 geleerd.

Twee jaar later had ik dezelfde klas in groep 8.

Ze waren alles vergeten wat ik hun had geleerd. En het waren geen domme kinderen.

Ik had niet op een sticky manier lesgegeven.

‘Sticky’ gebruik ik om aan te geven dat iets bij iemand blijft plakken.

Het wordt toegepast in marketing en het zou ook bij het onderwijs moeten worden gebruikt.

Leraren moeten als doel hebben dat ze zo lesgeven dat bij de leerlingen de stof voor de rest van hun leven beklijft – net als kauwgum onder het tafelblad in een restaurant.

Om sticky te zijn, moet de lesstof interessant en betekenisvol zijn voor leerlingen.

Zo kan leren een emotionele ervaring worden.



TWEE KEER R, TWEE KEER V

Resoluut

Resoluut betekent niet dat je lelijk doet of een bullebak bent.

Het is vertellen wat je verwacht dat er gebeurt, met positieve en negatieve gevolgen, en dat ook uitvoeren.

Rechtvaardig

Kinderen verwachten rechtvaardigheid in de klas.

Het is van belang om uit te leggen dat rechtvaardigheid niet betekent dat iedereen hetzelfde krijgt.

Rechtvaardigheid is iedereen geven wat hij nodig heeft en wat hij verdient.

Vriendelijk

Je hoeft niet de beste vriend van de kinderen te zijn, maar toon wel respect en wees aardig voor hen.

Vraag hun hoe het gaat.

Geef hun een compliment voor hoe ze zijn.

Probeer te ontdekken wat ze vinden dat ze zijn (golfspeler, danser, studiebol, kok enzovoort) en voed dat zelfbeeld.

Vraag feedback

Vraag de leerlingen iedere keer met respect om feedback.

“Was die les wel boeiend?”

“Hoe had ik het beter kunnen doen?”

“Volgens mij kunnen we het doen op manier 1 of manier 2. Welke manier is volgens jou de beste?”

“Is dit wel eerlijk?”



JE MAAKT FOUTEN

Ik heb stomme dingen gedaan ...

Ik ben grof geweest.

Ik ben ongevoelig geweest.

Ik ben dom geweest.

Ik ben een pestkop geweest.

Ik ben te luidruchtig geweest.

Ik ben te stil geweest.

Ik heb te veel gezegd.

Ik heb te weinig gezegd.

Ik heb... bijna van alles gedaan.

Ik heb zelfs geslagen (maar dat was een ongelukje).

Ik wilde dat allemaal niet, maar ik deed het wel.

Straf jezelf niet al te erg voor de fouten die je maakt, want het zullen er heel wat zijn. Of je bent net zo saai als gras dat groeit.

Leer van je fouten en probeer ze te vermijden. Hoewel... als je net zo bent als ik, maak je ze vast nog weleens.



VERMIJD 'NEE' EN 'FOUT'

Als een leerling een verkeerd antwoord geeft, gebruik dan nooit een hard 'nee' of 'fout'.

Die antwoorden slaan de leerling uit het veld en hij zal waarschijnlijk in het vervolg minder snel met een antwoord komen.

Zoek daarom iets positiefs in zijn antwoord of help hem het goede antwoord te geven.

"Ik begrijp waarom je dat denkt, maar..."

"Dat is een interessante gedachte. Ik was er zelf niet op gekomen..."

"Niet helemaal, maar ik merk dat je op het juiste spoor zit..."

"Weet je, je zit met je antwoord niet helemaal goed, maar ik vind het wel oké zoals jij dit soort vragen behandelt."

"Dat is een goed idee, maar wat gebeurt er als je ook dit erbij betreft of hieraan denkt?"

"Ja. Dat is een goed idee en je zit in de buurt, maar het is niet helemaal wat ik zoek. Maar goed nagedacht."

Het boek bestellen?

[88 inzichten](#) is te bestellen
via onze webwinkel.

Bestellen



Workshop of studiedag hierover? Dat is zo geregeld.

Neem contact met ons op via dienstverlening@bazalt.nl.

Wil je meer previews ontvangen meld je dan aan voor de 2 wekelijkse e-mailing.
[aanmelden](#)