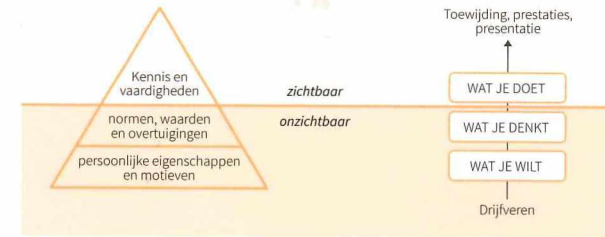


30

de aandacht

## Ijsberg van de ander



De ijsberg laat zien hoe zichtbaar gedrag wordt beïnvloed door persoonlijke kenmerken die niet direct zichtbaar zijn. Vlak onder het oppervlak liggen de overtuigingen van de leerling. Als het gesprek stukt op het zichtbare gedrag, kun je op zoek gaan naar de overtuigingen van de leerling die een rol spelen bij het uitvoeren van de leertaak op weg naar het leerdoel. Houd de focus op het leerdoel, zeker als je vragen nog dieper gaan, richting normen en waarden of persoonlijke eigenschappen van de leerling. Het coachgesprek vindt immers plaats in het kader van jouw begeleiding van de leerling richting zijn leerdoelen en niet breder dan dat.

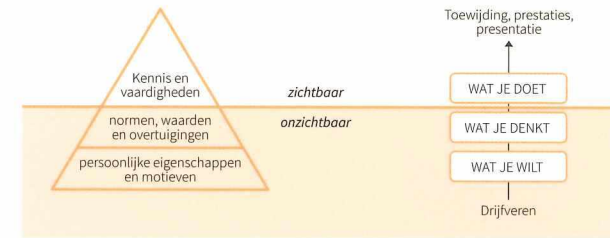


(McLelland, 1988)

5

MINUTEN  
DIDACTISCH COACHEN

# Ijsberg van jezelf



In het coachgesprek draait alles om de ontwikkeling en reflectie van de leerling. Tegelijkertijd breng jij als gesprekspartner ook je eigen ijsberg mee: jouw gedrag wordt mede bepaald door wat jij denkt en wilt, jouw drijfveren. Je kunt deze niet uitzetten. Probeer je wel bewust te zijn van je eigen ijsberg. Maak deze ondergeschikt aan de ijsberg van de leerling. Het gaat er niet om wat jij wilt dat de leerling bereikt, maar om wat de leerling zelf wil bereiken.



32

de aandacht



## Opstelling en deurknopgesprek

Hoe ga je zitten voor het gesprek met de coachee: ga je aan een tafel zitten of juist niet? Ga je tegenover de leerling zitten of liever in een hoek van 90 graden met de leerling? Een tafel kan zorgen voor een meer gesloten houding maar kan ook een gevoel van veiligheid geven. Het zitten in een hoek van 90 graden aan een tafel wordt minder confronterend en meer als 'samen' ervaren. Durf te variëren in de opstelling en onderzoek het effect ervan op het verloop en de toon van het gesprek. Durf de ervaringen met de opstelling ook te bespreken en te evalueren met de leerling.

Je weet en merkt dat jongeren niet altijd openstaan voor een gesprek met hun coach of docent. Met name jongens en/of jongere pubers kunnen zich daarin ongemakkelijk voelen en dus niet tot spreken komen. Wat kan helpen is de vorm en plaats van het gesprek te wijzigen tot een deurknopgesprek: menig onderzoeker stelt in de een detective de belangrijkste vragen terloops bij het verlaten van de ruimte met de deurknop in de hand. Kun jij het getreuzel bij de deur van een leerling herkennen of kun je de leerling een letterlijk houvast in de handen bieden waardoor het gesprek prettiger verloopt?

*(Delfos, 2015)*

5

MINUTEN  
DIDACTISCH COACHEN

33

de aandacht



## Coachen op inhoud

*In het coachgesprek kun je de aandacht richten op vier gebieden:*

- inhoud
- strategie
- modus
- persoonlijke kwaliteiten

Spreek je met de leerling over de INHOUD, dan gaat het gesprek over de leeractiviteiten van de leerling op weg naar het leerdoel: is het duidelijk wat het leerdoel is, wanneer het leerdoel is bereikt en hoe de leerling daar kan komen?

*(Voerman & Faber, 2016)*

5

MINUTEN  
DIDACTISCH COACHEN

## Coachen op strategie

In het coachgesprek kun je de aandacht richten op vier gebieden:

- inhoud
- strategie
- modus
- persoonlijke kwaliteiten

Spreek je met de leerling over de STRATEGIE, dan laat je de leerling reflecteren op de effectiviteit van de toegepaste strategieën bij het uitvoeren van leeractiviteiten. Vanuit die reflectie kun je de leerling op zoek laten gaan naar andere, effectievere strategieën. Dit doe je mede door de leerling voor te lichten over andere leerstrategieën en hun effectiviteit.

*(Voerman & Faber, 2016)*



35

de aandacht

## Coachen op modus

*In het coachgesprek kun je de aandacht richten op vier gebieden:*

- inhoud
- strategie
- modus
- persoonlijke kwaliteiten

Besteed aandacht aan de modus van de leerling: hoe verhoudt de leerling zich tot de leeractiviteiten die horen bij het leerdoel? Heeft de leerling er zin in of juist niet? En wat betekent dat voor het uitvoeren van die leeractiviteiten? Op weg naar eigenaarschap is dit een belangrijk item. Vraag door op de modus van de leerling: 'Als je er geen zin in hebt, onderzoek dan hoe je het aan kunt pakken, zodat het je toch gaat lukken.'

*(Voerman & Faber, 2016)*



5

MINUTEN  
DIDACTISCH COACHEN

36

de aandacht

## Coachen op persoonlijke kwaliteiten

In het coachgesprek kun je de aandacht richten op vier gebieden:

- inhoud
- strategie
- modus
- persoonlijke kwaliteiten

In het coachgesprek kun je gebruikmaken van de **PERSOONLIJKE KWALITEITEN** van de leerling. Richt de aandacht enerzijds op de kwaliteiten die de leerling kan inzetten tijdens het uitvoeren van de leeractiviteiten. Laat zo het zelfvertrouwen van de leerling groeien. Anderzijds kun je een persoonlijke kwaliteit van de leerling als doel nemen: groeien op een gebied waar de leerling al in straalt of werken aan een punt dat de leerling persoonlijk lastig vindt.

*(Voerman & Faber, 2016)*



5

MINUTEN  
DIDACTISCH COACHEN



## Paradigma-onderzoek

Bij het coachen van leerlingen kun je ook een adviserende rol innemen door de leerling zijn eigen leervraag te laten onderzoeken op weg naar zijn leerdoel.

Binnen het MONO-PARADIGMATISCHE NIVEAU blijf je met je wedervragen binnen het denkkader en de interpretatie van de leerling. (De werkelijkheid van de leerling is in dit geval de 'waarheid' of een gegeven.) In een adviesrol geef je praktische tips of adviezen.

Op het POLY-PARADIGMATISCHE NIVEAU onderzoek je de interpretatie van de werkelijkheid door de leerling. Hoe kijkt de leerling tegen de casus aan en wat zegt dat over de

oplossingsmogelijkheden? Kunnen we ook vanuit een andere invalshoek naar de casus kijken en zien we dan meer oplossingsmogelijkheden?

Op het META-PARADIGMATISCHE NIVEAU bespreek je verschillende interpretaties van de casus met de leerling. Start dan bij de denkstijl van de leerling. Het denken van de leerling is het startpunt op zoek naar verschillende interpretaties en hun oplossingsmogelijkheden.

In de laatste twee opties zit de hulpvraag van de leerling verpakt in taal en gedrag. Het is dan aan jou om de vraag helder te krijgen bij de leerling

*(Feltmann, 2010)*





## Spiegelneuronen

In onze menselijke communicatie spelen spiegelneuronen een belangrijke rol: als je gesprekspartner emotioneel wordt, raak je in de verleiding om daar automatisch aan mee te doen door onze spiegelneuronen. De kunst is je hiervan bewust te zijn en uit deze emotie te blijven. Meegaan in de emotie belemmert namelijk een gesprek met open aandacht voor de leerling.

Onze spiegelneuronen worden verleid in taal en via non-verbale communicatie. In de taal zijn typerende woorden te herkennen die ons verleiden mee te gaan in de denkstappen van de leerling:

- dus, want: 'Ik snap het toch niet, dus laat ik dat maar zitten.'
- natuurlijk: 'Zoals je natuurlijk begrijpt, is het zo dat ...'

Non-verbaal kan een indringende blik worden geïnterpreteerd als een aanleiding om het voorgaande echt als heel ernstig te beschouwen. Een stemverheffing in het gesprek kan gaan over wie er gelijk zou hebben. Deze voorbeelden laten zien dat ook jij als coach kunt verleiden en de spiegelneuronen van de leerling kunt activeren. Wees je daar bewust van.

*(Keyers, 2012)*

## Stilte

Als er een stilte valt in het gesprek, kan dat komen doordat je een vraag hebt gesteld waar de leerling echt even over na moet denken. Laat die stilte dan ook bestaan. Deze stilte markeert een punt van rust en bezinning en geeft de intensiteit van het gesprek aan. De stilte verlegt de aandacht van het talige naar het intense.

Stiltes kunnen ook ongemakkelijk zijn, bijvoorbeeld als een leerling met zijn gedrag laat merken niet open te staan voor het gesprek. Je vragen worden met korte antwoorden of gebaren beantwoord. Stiltes verhogen in zo'n gesprek het ongemak. De uitdaging ligt er dan in om het willen en denken van de leerling bespreekbaar te maken: 'Ik merk dat je weinig zin hebt in dit gesprek. Zie ik dat goed? En wat maakt dat je er geen zin in hebt?'

Stiltes zijn belangrijke graadmeters voor de intensiteit van het gesprek, maar kunnen wel vanuit verschillende gedachten ontstaan. Houd je zintuigen hier goed voor open.

*(Goedhart & Van der Steen, 2016)*





## Intrinsieke motivatie

Stevens (2004) spreekt zich in verband met de intrinsieke motivatie van de leerling uit voor drie psychologische basisbehoeften van de leerling te weten.

- Autonomie van de leerling – ik kan het zelf
- De competenties van de leerling – ik kan het
- De relatie tussen de leerling, de leraar en de andere leerlingen – ik hoor erbij

Bedenk vooraf op welke gebied er ruimte ligt voor autonomie van de leerling en waar je jouw sturing als leraar wilt geven. Zorg dat de leerling ook werkelijke keuzevrijheid ervaart binnen de gestelde kaders. Laat de leerling benoemen of hij zich competent voelt voor het behalen van de gestelde doelen. Bevorder de openheid in het gesprek zodat de leerling zich kwetsbaar op durft te stellen en het gevoel krijgt werkelijk gezien te worden.



Psychologische basisbehoeften.  
Uit: *Zin in school* (Stevens, 2004).