

Bijlage 8

Pilot 'Ondernemen kun je leren', gekoppeld aan Leren Loopbaan Burgerschap

De pilot 'Ondernemen kun je leren' is in september 2010 van start gegaan bij de opleiding Herkenbare Melkveehouderij. In de pilot staat de volgende vraag centraal: Hoe leer je studenten reflecteren? Het doel van reflectie is, dat studenten inzichten verkrijgen in de eigen kwaliteiten en leerpunten en kritisch leren kijken naar het eigen handelen. Reflecteren heeft alles te maken met inzicht in de eigen en andermans houding en aangezien de houding van studenten Veehouderij ondernemend moet zijn om succesvol in het beroep en leven te staan, is er gekozen om de reflectielijn de titel "Ondernemen kun je leren!" mee te geven.

Het doel van de pilot is om voor leerjaar 1 te kijken naar hoe de sociale communicatieve vaardigheden kunnen worden vergroot en hoe vanuit de beroepscontext de leerling kunnen worden uitgedaagd met behulp van prikkelende werkvormen zichzelf te leren kennen.

Als beginnend theaterdocent heeft Anke Boersma haar ervaringen en ideeën over actieve werkvormen vormgegeven in een lesprogramma, met als doel het reflecterend vermogen en de communicatieve vaardigheden te vergroten. Bij de pilot zijn verschillende mensen betrokken. De studiecoaches van de eerste klassen ondersteunen het project, door aanwezig te zijn in de lessen en fungeren als klankbord. Marjan van der Wel heeft als coach begeleiding gegeven bij het ontwikkelen van het meetinstrument.

Er zijn voor de training in overleg met de studiecoaches van leerjaar 1 een aantal onderwerpen gekozen waaraan gewerkt is binnen het lesprogramma. De thema's: contact maken, een gesprek voeren, gericht vragen stellen, gevoelens uiten, lichaamshouding en het bespreekbaar maken van knelpunten, staan in de lessen centraal.

Om inzicht te geven in de werkvormen, en reacties van de studenten op de lesinhoud, worden hier kort twee praktijkvoorbeelden geschetst. Er volgt een korte uitleg van de werkvorm en er wordt toegelicht hoe studenten hier in de praktijk op hebben gereageerd.

Contact maken (Rollenspel)

Doel: Studenten oefenen met contact maken. Studenten oefenen voor zichzelf op te komen.

Casus: Het is een mooie zomerdag, acht uur 's ochtends als jij naar school gaat. Als jij je auto nadert, zie je dat de oprit geblokkeerd wordt door een auto; misschien zou je er langs kunnen maar het risico op krassen is groot. De auto is van de nieuwe buurvrouw, die in haar voortuin zit krant te lezen. De buurvrouw woont hier sinds een week, je hebt elkaar wel gezien en naar elkaar geknikt, maar je hebt elkaar nog niet gesproken. Je gaat haar vragen om de auto aan de kant te zetten. Let wel; je hebt geen tijd om nu uitgebreid kennis te maken, want je hebt dadelijk een afspraak.

Carrousel, zes deelnemers komen kort achter elkaar aan bod. Kleine minuut per kandidaat.

Acteur: vriendelijk neutraal reageren, je bent bereid de auto aan de kant te zetten. Het enige wat hij

even probeert is een praatje te maken en zegt teksten als:

Sorry, hoe is je naam? De mijne is...

Ja, ik had je van de week al gezien, jij woont hiernaast he?

Jij zult wel denken, waarom komt ze zich niet even voorstellen. Nou ik was van plan om dit weekend langs te komen, woon je hier al lang? Verder gewoon reageren en spiegelen.

Nabespreken: Contact maken, versus de eigen lijn volgen.

Hoe maak je de overgang van contact maken naar ter zake komen?

De werkvorm is ervaringsgericht in biedt de studenten een situatie waarin ze kunnen oefenen met contact maken. Voor deze opdracht heb je een acteur nodig en een geschikte casus die aansluit bij de belevingswereld van de student. Bedenk van te voren goed wat het je met het rollenspel wilt bereiken, zodat je hier gericht op kunt coachen.

De studenten zijn in eerste instantie afwachtend en geven aan dat ze de oefening niet nodig hebben. Na de carrousel blijkt dat het lastiger is, dan van te voren werd verwacht. De studenten kunnen benoemen wat ze zien en kunnen aangeven wat er gebeurt in een gesprek. Je ziet dat studenten dit vervolgens als leerpunt meenemen als de oefening wordt herhaald. De opdracht wordt als spannend ervaren, dit wordt zichtbaar tijdens het rollenspel. De studenten lachen en trekken zich veel aan van commentaar vanaf de zijlijn. Opvallend is dat de studenten commentaar geven op de casus en deze af en toe in twijfel trekken. Zorg bij de doelgroep voor een heldere casus en laat deze eventueel maken door de student zelf, zodat de situatie persoonlijker en logisch wordt voor de student.

Vragen stellen

Doel: Studenten kunnen bewust open en gesloten vragen formuleren en inzetten in een gesprek.

Open / gesloten / suggestieve vragen

De docent zit op zijn/haar stoel, iedere leerling moet om de beurt een vraag stellen. Het doel is om zoveel mogelijk informatie te verzamelen over het gekozen onderwerp.

Bespreek kort na en leg de drie verschillende soorten vragen uit.

Open vragen worden beantwoord met een woord of zin.

Wie, welke – waar, waarheen – wanneer, hoe lang, hoe vaak – waarom, waardoor – Hoe

Een gesloten vraag begint met de persoonsvorm van het werkwoord en als antwoord kun je er ja of nee op antwoorden. Heb jij – Vertrekken zij – komt hij – Kan dit niet wachten?

Bij suggestieve vragen wordt een vermeend juist antwoord al in de vraag zelf gegeven, meestal omdat er sprake is van een oordeel. Je bent toch wel met me eens dat we vanavond heengaan? Je dacht zeker dat ik je zou vergeten?

Vragen bedenken voor de leverancier (In tweetallen)

Bedenk 5 vragen die je aan een leverancier zou kunnen stellen;

Formuleer de vragen zowel open als gesloten. Bedenk ook een aantal doorvragen voor het geval de leverancier weinig antwoord geeft.

De studenten merken tijdens de oefening hoe er op hun vraag wordt gereageerd en ervaren het effect van hun vraag op iemand anders. De studenten tonen aan door het oefenen, door te krijgen wat wel en niet werkt in een gesprek en krijgen inzicht in de eigen manier van communiceren. Voor

sommige studenten is het een eye opener. 'Daarom reageert hij zo als ik iets vraag'. Deze opdracht is geschikt als voorbereiding op een interview.