



Contact maken in het primair onderwijs

Effectief communiceren met kinderen en hun ouders

Tom Boves & Marijke van Dijk

Contact maken in het primair onderwijs

Contact maken in het primair onderwijs

Effectief communiceren met kinderen en
hun ouders

Tom Boves
Marijke van Dijk

© 2008, Koninklijke Van Gorcum BV, Postbus 43, 9400 AA Assen.

Behoudens de in of krachtens de Auteurswet gestelde uitzonderingen mag niets uit deze uitgave worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of op enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever. Voor zover het maken van reprografische verveelvoudigingen uit deze uitgave is toegestaan op grond van artikel 16 h Auteurswet dient men de daarvoor wettelijk verschuldigde vergoedingen te voldoen aan de Stichting Reprorecht (Postbus 3060, 2130 KB Hoofddorp www.reprorecht.nl). Voor het overnemen van gedeelte(n) uit deze uitgave in bloemlezingen, readers en andere compilatiewerken (artikel 16 Auteurswet) kan men zich wenden tot Stichting PRO (Stichting Publicatie- en Reproductierechten Organisatie, Postbus 3060, 2130 KB Hoofddorp, www.stichting-pro.nl).

NUR 190, 840

ISBN folioboek 978 90 232 5218 4

ISBN ebook 978 90 232 5347 1

1e druk: 2008

2e druk: 2011

3e, geheel herziene druk: 2014

Grafische verzorging: Imago Mediabuilders, Amersfoort

Uitgave: Uitgeverij Koninklijke Van Gorcum, Assen

Omslagontwerp en druk: Drukkerij Van Gorcum, Assen

Foto omslag: Wilbert van Woensel / Human Touch Photo

Fotografie binnenwerk: Wilbert van Woensel / Human Touch Photo, Tom van Limpt, Shutterstock, Dierk Hendriks, Daphne Dumoulin

Inhoud

	Bij de derde druk	8
	Werken met deze methode	10
Hoofdstuk 1	Inleiding	13
1.1	Contact.....	16
1.2	Voorwaarden voor positief contact.....	18
1.3	Professionele houding.....	21
1.4	Succesvol contact.....	23
1.5	Model van co-actief communiceren.....	26
1.6	En nu verder!.....	29
Hoofdstuk 2	Je lichaam spreekt boekdelen	33
2.1	Wat is non-verbale communicatie?.....	35
2.2	LOOPGAAS ²	39
2.3	Lach.....	39
2.3.1	In de klas.....	42
2.3.2	Met volwassenen.....	44
2.4	Oogcontact.....	46
2.4.1	In de klas.....	49
2.4.2	Met volwassenen.....	53
	Leerkrachten en leerlingen over het maken van oogcontact.....	54
2.5	Ontspannen houding.....	54

2.5.1	In de klas	57
2.5.2	Met volwassenen	59
	Leerkrachten over houding	61
2.6	Positieve positie	62
2.6.1	In de klas	65
2.6.2	Met volwassenen	68
	Leerkrachten over de positie van henzelf of die van de kinderen	70
2.7	Gericht	71
2.7.1	In de klas	73
2.7.2	Met volwassenen	75
	Uitspraken van leerkrachten over gericht zijn	76
2.8	Aanraken	77
2.8.1	In de klas	80
	Over aanraken in de klas	82
2.8.2	Met volwassenen	83
	Leerkrachten over het aanraken van ouders en/of collega's	84
2.9	Aanmoedigende signalen	84
2.9.1	In de klas	86
	Leerkrachten over de klas aanmoedigen of ontmoedigen	88
2.9.2	Met volwassenen	89
	Leerkrachten over volwassenen aanmoedigen	91
2.10	Stem	91
2.10.1	In de klas	93
2.10.2	Met volwassenen	96
2.11	Spiegelen	97
2.11.1	In de klas	99
2.11.2	Met volwassenen	101
Hoofdstuk 3	Verbaal contact houden	105
3.1	Luisteren en De Wissel	108
3.1.1	In de klas	115
3.1.2	Met volwassenen	117
3.2	Open vragen stellen en De Hefboom	122
3.2.1	In de klas	127
3.2.2	Met volwassenen	135
3.3	Feedback en Het Spoor	137
3.3.1	In de klas	137
3.3.2	Met volwassenen	143
3.3.3	De taal van de co-actieve feedback	146

Hoofdstuk 4	De gezaghebbende leerkracht	155
4.1	Warme autoriteit	156
4.2	In de klas	159
4.3	Straffen of belonen: bekrachtigen van gedrag	163
	Leerkrachten over het voorkomen van ordeproblemen	168
4.4	Non-verbaal gezag	169
	Over gezag van leerkrachten in de klas	171
4.5	Gezaghebbend optreden met volwassenen	171
	Ouders over gesprekken met leerkrachten	175
4.6	Niveaus van verwerken	176
4.7	Blijven leren, blijven reflecteren	176
	Literatuur	180
	Register	184
	Contact met de auteurs	184
	Dankwoord	184

Bij de derde druk

De eerste druk van dit boek verscheen in 2008 onder de titel *Contact maken. Communicatievaardigheden voor leerkrachten* en werd in het werkveld vanaf dag één goed ontvangen.

Tussen 2007 en 2014 heeft de samenleving bepaald niet stilgestaan. Terwijl de samenleving enerzijds verder medicaliseerde, werd anderzijds een toegenomen vraag om structuur, meetbaarheid en strengheid gesignaleerd. Op de pabo's werden de touwtjes aangehaald en kwam er meer aandacht voor de basis: onderwijs in rekenen en taal. Tegelijkertijd gingen steeds mondiger ouders individueel nóg meer eisen en verwachten van de leerkrachten van hun kinderen.

In deze derde druk hebben de auteurs het oorspronkelijke materiaal van *Contact maken* aangepast aan de onderstroom van de boven aangestipte veranderingen. Allereerst werd de stem van de ouders beter hoorbaar gemaakt. Alle voorbeelden werden herzien en bij de behandeling van de stof hebben de auteurs meer de nadruk gelegd op structuur en op meer gezaghebbend optreden van de leerkracht – waarbij uiteraard luisteren en inleven op de voorgrond blijven staan. Co-actief communiceren blijft open, respectvol en veilig terwijl de leerkrachten daarbij meer zelfverzekerd mogen optreden.

Door de nieuwe hoofdstukindeling kan de brok informatie bij het bestuderen meer evenwichtig worden verdeeld. Het boek oogt evenwichtiger, hoewel het omvangrijke hoofdstuk over non-verbale communicatie zelfs is uitgebreid met een paragraaf over stem en stemgebruik. Ook de interculturele component krijgt iets meer aandacht dan voorheen.

Ten slotte werd het beeldmateriaal geheel herzien. De auteurs hebben geprobeerd het boek visueel nóg aantrekkelijker te maken. Omdat een beeld vaak meer uitdrukt dan honderd woorden, werden hier en daar in de tekst kleine tekeningen toegevoegd.

Het doel van dit alles was simpelweg om de leerkrachten optimaal voor te bereiden op de eisen van het werkveld. Daarvoor hebben de auteurs ook alle teksten herzien, onduidelijke passages herschreven, voorbeelden zo nodig aangepast, een aantal oefeningen gewijzigd en oefeningen toegevoegd. Ze vertrouwen erop dat de inhoud en de behandeling daardoor nóg beter aansluit bij de praktijk op de pabo's.

Marijke van Dijk
Tom Boves

Los Balates, Spanje, juli 2014

Werken met deze methode

Hieronder zie je een overzicht van de inhoudselementen van dit boek. Op de volgende bladzijde lees je hoe je daaruit het meeste rendement kunt halen.

Inhoudselementen van de hoofdstukken in dit boek	
Element	Toelichting
Achtergrondinformatie	De theorie en voorbeelden. De stof in hoofdstuk 2 en 3 is per paragraaf opgesplitst in drie domeinen (of situaties): algemeen (1), in de klas (2) en met volwassenen (3). Wat goed bevalt in een klas werkt immers niet altijd een-op-een, wat werkt met kinderen werkt soms niet goed met volwassenen.
Vaardigheden	Uitleg en tips. De vaardigheden zijn zo gekozen, dat je een compleet pakket krijgt waarmee je in veel situaties uit de voeten kunt – en dat pakket hebben we zo klein mogelijk gehouden. De combinatie van vaardigheden helpt je congruent te zijn of met andere woorden: je verbale en non-verbale gedrag op één lijn te zetten.
Do's en don'ts	In vrijwel elke paragraaf vind je aanwijzingen voor concreet gedrag. Die aanwijzingen zijn aan het einde van een passage nog eens samengevat: vetgedrukt in de tekst of compact in een tabel.
Oefeningen	Op verschillende plaatsen kom je oefeningen tegen. Die helpen je op weg om bewuster te gaan kijken naar je gedrag (en dat van anderen) en helpen je leren co-actief te communiceren.
Observaties, interviews, citaten, krantenberichten	Elk hoofdstuk bevat observaties van lessituaties en interviews met ervaren en minder ervaren leerkrachten. Ze sluiten aan bij de tekst; ze illustreren of onderstrepen de boodschap. De voorbeelden zijn niet altijd perfect, maar wel representatief voor de praktijk.
Foto's en illustraties	Het beeldmateriaal in de tekst is deels bedoeld om de inhoud te ondersteunen: soms zegt een plaatje meer dan duizend woorden. Een deel heeft vooral een esthetische functie: we vonden ze mooi en ze illustreren het leven op school.

Werken met deze inhoudselementen	
Element	Jouw actie
Achtergrondinformatie	Lezen en bestuderen. Bekijk allereerst de inhoudsopgave om een globaal beeld te krijgen van de inhoud van dit boek. Bestudeer dit boek onder het motto 'non credo'. Geloof niet wat je leest, maar oordeel ook niet voordat je de stof naar eer en geweten in de praktijk hebt gebracht. Je zult soms misschien in de verleiding komen om te denken: <i>Dat weet ik toch al lang?</i>, <i>Nee, daar geloof ik niet in!</i>, of <i>Nou, dat doe ik toch?</i> Misschien heb je gelijk, maar de kans is ook groot dat je het kind met het badwater weggooit.
Vaardigheden	In praktijk brengen. Je leert vaardigheden alleen door ze in praktijk te brengen. Non credo wil hier zeggen: ga niet met de tekst in discussie, maar geef jezelf al doende de kans om te observeren. Hou je ogen open en leer van je ervaringen. Stel jezelf bij het bestuderen van de vaardigheden vragen zoals: • Hoe en wanneer kan ik dit (idee / deze vaardigheid) toepassen? • Wat moet ik dan anders doen dan ik gewend ben? • Wie heb ik dit al eens zien doen? • Hoe kan ik er zelf aan werken me de stof eigen te maken?
Do's en don'ts	Oefenen met de <i>do's</i> totdat ze voor jou 'natuurlijk' aanvoelen. Je kunt <i>do's</i> en <i>don'ts</i> op twee manieren gebruiken bij het bestuderen van de tekst: • Als reminder achteraf. Je kunt paragrafen van voor naar achter lezen en markeren wat volgens jou de hoofdlijn is. De markering kun je vergelijken met de samenvatting en dan zie je of je de hoofdlijn te pakken hebt. • Als kapstok vooraf. Blader het hoofdstuk door en ga op zoek naar de vetgedrukte delen of tabellen. Bestudeer vervolgens met deze kennis de tekst van de paragraaf. Beide methoden werken en beide methoden zijn goed. De keuze is aan jou.
Oefening	Doen en observeren wat er gebeurt. Je haalt niet het optimale rendement uit dit boek als je de stof alleen maar bestudeert. We geloven niet dat dit je een betere professional zal maken. Je leert alleen als je het 'nieuwe' gedrag in praktijk brengt.
Observaties, interviews, citaten, krantenberichten	Op je laten inwerken. Elke leerkracht heeft in de loop der jaren een eigen stijl ontwikkeld, de een beter dan de ander. Ook jij zult uiteindelijk op je eigen manier gaan lesgeven. Probeer steeds antwoord te geven op vragen als: • Hoe sluit dit voorbeeld aan bij de tekst? • Welke andere elementen uit dit boek zie ik terugkomen? • In hoeverre vind ik dit voorbeeld in lijn met de stof in dit boek?
Foto's en illustraties	Bekijken en genieten (als je wilt).

Ga voor meer informatie over de digitale verrijking bij dit boek naar www.contactmaken.vangorcum.nl.



1 Inleiding

Leerdoelen

Aan het einde van dit hoofdstuk:

- weet je wat we verstaan onder contact;
- heb je kennisgemaakt met het model van co-actief communiceren;
- weet je wat reciprociteit betekent en welke plaats reciprociteit heeft in contact;
- Na het bestuderen van dit hoofdstuk kun je een mening vormen over facetten die een rol spelen bij het opvoeden van het kind in de samenleving.

Inleiding

Dit boek gaat over goed contact maken en goed communiceren. Dat is misschien wel de voornaamste vaardigheid waarover een leerkracht beschikt. Als leerkracht sta je vrijwel de hele dag op het toneel. Je wordt in elk geval de hele dag bekeken en gewogen: door de kinderen op school, hun ouders en je collega's.

14

Je kunt dat vast allang, contact maken en onderhouden. Je hebt vrienden en vriendinnen, hebt misschien zelfs een vaste partner, doet boodschappen en praat met je ouders. En in al die situaties kom je met anderen in contact. Maar hoe vaak heb je eigenlijk het gevoel dat er écht naar je geluisterd wordt? Dat jij je als persoon gezien, gehoord, gewaardeerd voelt? Als je oprecht kunt antwoorden 'Heel vaak', mag je jezelf gelukkig prijzen, want uit onderzoek blijkt dat maar liefst een derde van de jongeren in de leeftijd van 16 tot 30 jaar zich eenzaam voelt! Veel jongeren hebben de ervaring dat anderen meestal tégen hen praten of óver hen praten in plaats van mét hen. Dat niet wordt geluisterd. Dat hun eigenheid wordt ontkend. Dat de ander over hun ziel loopt. Het zijn ervaringen die stuk voor stuk op zichzelf misschien niet heel dramatisch zijn. Maar de veelheid ervan raakt mensen in hun kern, ze verliezen zelfvertrouwen, raken onzeker, en gaan minder presteren dan ze feitelijk kunnen.

Ouders, collega's en schoolbesturen hebben dan ook nog steeds de ervaring dat niet alle leerkrachten communicatief even sterk zijn. En dat is zonde. Want vaak gaat het om prima krachten, die in zekere zin ook uitstekend functioneren. Ze kunnen heerlijk vertellen en heel helder uitleg geven over de lastigste onderwerpen, maar ze zijn bijvoorbeeld slecht opgewassen tegen kritische ouders en proberen contact en ouderavonden te vermijden. Dat maakt soms dat hun werk hen onnodig veel energie kost. Of ze hebben een negatieve invloed op klimaat en samenwerking in het docententeam. We hopen dat deze leerkrachten met behulp van dit boek zelfstandig kunnen werken aan het verbeteren van hun vaardigheden.

In deze methode Contact Maken leer je luisteren, aandacht geven en stimuleren – ook al is je humeur niet altijd tiptop. Aan de hand van het materiaal in dit boek leer je zó te gaan praten, dat anderen naar je luisteren en je gaat zo luisteren, dat anderen met je praten. En dat je wordt gezien als competent, gezaghebbend en zelfverzekerd. Daarmee ga je vorm geven aan een professionele cultuur van openheid, respect en veiligheid.



Peter de Wit, in de Volkskrant, 20 maart 2007

Overal altijd!

Wat je ook doet en waar je ook bent: iedereen communiceert altijd. Als je in gezelschap bent, kun je niet niet communiceren. Wanneer je de klas binnenstapt, als je voor het bord staat, uitleg geeft, een oefening voordoet, koffie pakt in de pauze... Zelfs als je geen woorden gebruikt, spreekt je lichaam altijd boekdelen en meestal is je lichaamstaal de achtergrond waartegen je woorden worden afgewogen. Je lichaamstaal maakt dat je gezag uitstraalt, dat mensen je geloven, aardig vinden, competent vinden. Daarom neemt het hoofdstuk over non-verbaal contact maken een centrale plaats in in dit boek. Jij gaat leren om heel vanzelfsprekend non-verbaal contact te maken en contact te houden op het niveau van een competente professional. Daarvan zul je in de praktijk veel voordeel hebben. Kijk maar eens naar de volgende situaties.

Nr.	Situatie	Effect van goed contact
1	Voor de klas	De klas wordt rustiger en heeft meer aandacht. De productiviteit neemt toe.
2	Op de speelplaats	Je bent beter zichtbaar. Je hebt meer overwicht.
3	Met je leerlingen	Je komt betrouwbaar over. De leerling ervaart steun en vertrouwen. De leerlingen durven te experimenteren, ze leren sneller en méér.
4	Bij het oudergesprek en met de omgeving	Je straalt meer gezag uit en komt zelfverzekerd over. De ouders voelen zich gehoord en begrepen. Je zorgt voor een open en vriendelijk klimaat. Je krijgt meer ruimte en krediet.
5	Met je collega's	Je komt deskundig over en er wordt naar je geluisterd. Je bent een prettige collega en je collega's delen meer met je.

Het kind en contact

Het contact tussen leerkracht en kinderen heeft dan ook invloed op hoe kinderen de schooldag beleven. Als een kind van een lange schooldag thuiskomt, krijgt het vaak de vraag: "En? Hoe was het vandaag?" Opvallend is dat daarop meestal antwoorden volgen als: "Juf maakte héél veel grapjes!", of een sip: "Nou, de meester was niet in een goede bui". Veel kinderen laten zich bij de beoordeling van de

schooldag leiden door het humeur van de leerkracht. Is de leerkracht in een goede bui, lacht hij of zij veel? Dan is de dag veelal geslaagd. En andersom: zat de leerkracht er nors bij, dan vonden de leerlingen de dag op school minder aangenaam. Goed contact bevordert de sfeer.

16

Naast een goed humeur hebben ook vriendelijkheid, openheid en enthousiasme invloed op de sfeer in de klas. Ook die kwaliteiten komen via contact tot uiting. Ze geven de kinderen een gevoel van veiligheid en dat stimuleert vervolgens hun zelfvertrouwen. Dat komt de schoolprestaties ten goede! Contact met de kinderen in je klas heeft dus een positieve impact als het helpt het zelfvertrouwen van de kinderen te laten groeien. Een professional weet dat en heeft het vermogen om een positieve impact te hebben – ongeacht diens humeur.

PRAKTIJK

Zie ik dat een kind verdriet heeft, dan ga ik er naartoe en vraag of het erover wil vertellen. Regelmatig blijkt dat er net onenigheid is geweest met een ander kind. Ik hoor dan de verhalen van beide kinderen aan. Vaak geven ze elkaar de schuld en is het moeilijk te achterhalen wat er nou werkelijk is gebeurd. Soms werk ik dan met getuigen en laat ik de kinderen die erbij zijn geweest vertellen wat zij hebben gezien en gehoord, maar zelfs dan is het nog moeilijk om de waarheid te achterhalen. Dat zeg ik dan ook: “Ik heb jullie verhaal gehoord, maar ik weet niet hoe het precies gebeurd is.” Ik vertel ze dan, dat ik er niets mee kan en dat ik dat vervelend vind voor hen. Toch is de lucht hierna meestal geklaard. Dat ze hun verhaal hebben kunnen vertellen, dat ze daar aandacht voor gekregen hebben, lucht ze al op.

Marten (48), groep 6

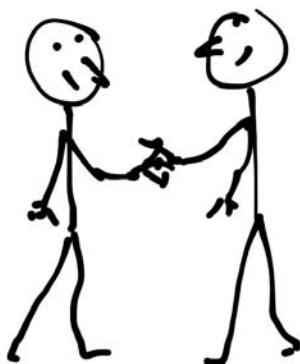
1.1 Contact

Het woord is al vaak gebruikt, maar wat is eigenlijk contact? Sta even stil bij deze vraag. Welke beelden roept dat woord op? Misschien zie je heel wat verschillende situaties voor je. Je belt een vriendin, die neemt op. Er werd via het mobiele netwerk een verbinding tot stand gebracht. Je loopt naast een vriend en pakt zijn hand vast. Jullie hebben een fysieke verbinding tot stand gebracht. Je steekt de sleutel in het startslot van je auto en sluit een elektrisch circuit. De auto start. Je ziet een kennis lopen aan de overkant van een drukke straat, je roept en de ander kijkt je aan en lacht. Je hebt oogcontact. Je ligt op je rug op de grond. Je voelt hoe je rug de grond raakt en hoe het oppervlak aanvoelt: warm, koud, hard, zacht, vochtig... In al

deze voorbeelden is een verbinding tot stand gebracht tussen onderdelen die los van elkaar (kunnen) bestaan.

Bij contact gaat het dus in elk geval om een tijdelijke verbinding, een verbinding die ook weer losgemaakt of verbroken kan worden. Dan vindt een uitwisseling plaats van gevoelens, gedachten, beelden of behoeften. En die uitwisseling brengt bij beide partijen iets teweeg. Met andere woorden: contact heeft een inhoud en een impact.

17



Het woord ‘uitwisseling’ laat al zien dat we contact zien als tweezijdig. Als er werkelijk contact is geweest, laat dat aan twee kanten sporen achter. Dat contact zien we in verschillende vormen van intensiteit. De bekendste zijn fysiek contact en mentaal/emotioneel contact. Fysiek contact zie je veelal tussen vrienden (stoeien), geliefden (vrijen) of vijanden (vechten). Maar ook in je klas zul je te maken krijgen met fysiek contact (knuffels, ruzie, spel) en zelfs met ouders of collega’s zul je letterlijk in aanraking komen (hand geven). Mentaal/emotioneel contact maakt in je rol van leerkracht natuurlijk het grootste deel uit.

Samengevat verstaan we in dit boek onder het woord contact:

- een tijdelijke verbinding tussen zelfstandige delen (mensen);
- waarbij een uitwisseling plaatsvindt;
- die op beide zelfstandige delen impact heeft.

Vier lagen van contact

Die uitwisseling in contact tussen jou en anderen, bijvoorbeeld leerlingen en hun ouders, vindt altijd plaats op vier lagen. Je ziet die lagen hieronder samengevat vanuit het perspectief van de zender. Natuurlijk kun je dezelfde beschrijving geven vanuit het perspectief van de ander. Altijd als je communiceert doe je dat op alle vier de lagen tegelijkertijd.

Elk contact heeft steeds vier onderscheiden lagen		
Nr.	Naam	Toelichting
1	Referentiële laag	De inhoud, de informatie die je deelt.
2	Relationele laag	Hoe je de ander ziet, hoe je de rolverhouding tussen jullie opvat. <i>"Ik zie jou als iemand die..."</i>
3	Expressieve laag	Het beeld dat jij van jezelf hebt en uitdraagt. <i>"Ik zie mezelf als iemand die..."</i>
4	Appellerende laag	Wat jij graag wilt dat de ontvanger doet of laat of voelt. <i>"Ik wil graag dat jij..."</i>

Een voorbeeld: je legt staartdelingen uit aan het bord (het rekenwerk vormt de referentiële laag) en zorgt tegelijkertijd dat je leerlingen luisteren en zij hun best doen je te volgen (appellerende laag). Je geeft hen het gevoel dat jij weet dat je leerlingen jou kunnen begrijpen en je laat ook zien dat jij de leider bent in de klas (relationele laag). Je maakt jezelf groter en beter zichtbaar en straalt uit dat je van de leerlingen houdt (expressieve laag). Contact maken wil jou de vaardigheden geven om bewust te kunnen spelen met deze vier lagen in contact. Zodat je helder, open, respectvol en zelfverzekerd naar buiten zult treden.

Elke vorm van contact is erop gericht een wens te vervullen of aan een behoefte te voldoen. Jij wilt bij de ander iets bereiken en/of de ander wil iets van jou. Dat kan variëren van de behoefte van een kind aan een knuffel tot de wens van jou om iets uit te leggen. Als leerkracht ben je de hele dag door bezig contact te maken. Met een kind op het schoolplein, met de groep tijdens de rekenles, met een ouder die bezorgd is en met een collega tijdens de pauze. Hoe vanzelfsprekender het je lukt om jouw behoeften te realiseren, hoe meer voldoening je uit je werk haalt. Het is dus uitermate belangrijk te werken aan je vaardigheden om contact te maken.

Samengevat:

- Contact heeft een referentiële, relationele, expressieve en appellerende laag.
- De bekendste vormen van contact zijn fysiek en emotioneel contact.
- Contact is erop gericht een wens te vervullen of een behoefte te bevredigen.
- Heel je leven op school staat in het teken van contact maken.
- Hoe effectiever je bent, hoe meer voldoening je beleeft op je werk.

1.2 Voorwaarden voor positief contact

Contact kan alleen tot stand komen als aan zekere voorwaarden is voldaan. De eerste is dat jij met de ander een stukje werkelijkheid deelt, dat je een gemeenschappelijke taal spreekt. Als jij geen Chinees spreekt en de ander alleen maar Chinees en jullie geen van beiden weet hebben van culturele verschillen tussen China en Nederland, is contact erg lastig. Je kunt daar op korte termijn ook zelf

weinig aan doen. Een tweede voorwaarde is dat de omgevingsvariabelen kloppen. Er moet bijvoorbeeld tijd en ruimte zijn voor contact. Maar ook dat heb je niet altijd in de hand. De belangrijkste voorwaarden die jij wél actief kunt beïnvloeden, zijn hieronder samengevat.

Voorwaarde	Jij	De ander
Openstaan	Hebt aandacht en voelt zin en energie om contact te maken (je 'staat open' voor contact).	Is niet per definitie afkerig van contact met jou en/of heeft niet bewust de intentie contact uit de weg te gaan.
Belangstelling/ nieuwsgierig- heid	Bent nieuwsgierig om te weten wie de ander is en wat hem/haar bezighoudt, om te leren van de ander.	Is bereid te onderzoeken wat jij voor hem/haar kunt betekenen.
Open vragen	Bent in staat vanuit je nieuwsgierigheid open en prikkelende vragen te stellen.	Is bereid over je vragen na te denken en er antwoord op te geven.
Waarnemen	Neemt de ander waar (ziet, hoort, ruikt, voelt en proeft). Je observeert zonder oordeel en zonder te hechten aan je observatie.	Heeft de zintuigen (ten minste) op een kiertje en is bereid ze te gebruiken.
Contact met jezelf	Houdt voeling met jezelf, je eigen emoties en behoeften. Je doet aan zelfmanagement.	Is enigszins in staat om te gaan met de eigen emoties en behoeften.

PRAKTIJK

Een nieuwe lesdag is aangebroken. Juf Monique van combinatiegroep 4/5 start de dag met een controle: hoeveel kinderen hebben hun werk van de vorige dag af? Streng kijkt ze de groep rond. Ai! Van de 31 kinderen blijken 21 kinderen het werk niet klaar te hebben. Dat moet vandaag af, vindt juf Monique. Op het bord schrijft ze groot het cijfer 21. Elke keer als een kind zijn of haar werkje af heeft, moet het op het bord het cijfer aanpassen, zodat te zien is hoeveel kinderen nog met het werk bezig zijn.

Halverwege de ochtend. Rust in de klas. Alle kinderen zijn zelfstandig aan het werk. Juf Monique loopt rond en helpt kinderen die instructie nodig hebben. Lisa, een mollig meisje met een guitig gezicht, legt demonstratief haar pen neer. Voldaan staat ze op. Ziezo, mijn opdracht is af! Ze kijkt naar het bord. Hoi, ze is de eerste! Met haar stoel loopt ze naar het bord. Ze klimt op de stoel en veegt met een bordenwisser de 1 van het cijfer 21 uit en verandert deze in een grote o. Trots kijkt ze in de richting van haar juf. Deze is zojuist bij Robbert aangeschoven en merkt niets op. Het meisje gaat terug naar haar plaats. Daar begint ze te fluisteren met buurjongetje Tim. Ze giechelen. Tim stoot haar aan en knikt naar het bord. Lisa staat op en pakt gniffelend haar stoel. Bij het bord klimt ze opnieuw op de stoel. Ze kijkt ondeugend de klas rond en wisselt een blik van verstandhouding met Tim. Dan tekent ze met een krijtje een lachend gezichtje in de o: ☺

Verlangend kijkt ze naar haar leerkracht: juf, zie alsjeblieft wat ik doe! Monique staat echter met de rug naar het bord en is met haar aandacht bij een ander kind. Wat nu? Lisa lacht even overdreven hard, daarbij haar juf in de gaten houdend. Zonder resultaat. Monique blijft onverstoorbaar uitleg geven aan Robbert.

De glimlach van het meisje verstart. Ze kijkt de klas rond: ziet dan niemand mijn grapje? Plots krijgt ze het glimlachende gezicht van de observator in de gaten. Met heel haar gezicht grijnst ze terug. Tevreden loopt ze naar haar plaats. Toch nog aandacht voor haar grapje!

Wat zou er gebeuren als jij niet voldoet aan een of meer van de in het schema genoemde voorwaarden voor contact? De voorbeelden laten zien dat je dan een negatieve reactie zult oproepen. Kijk maar.

Voorwaarde	Jij voldoet niet aan de voorwaarde, want:	De ander:
Openstaan	Je 'doet alsof' je openstaat.	Ervaat jou als niet congruent en vertrouwt je niet en houdt contact af.
Belangstelling/nieuwsgierigheid	De ander kan je niet echt boeien!	Vindt jou ook niet de moeite waard en gaat wegstijgen, lezen, kortom: haakt af.
Open vragen	Je stelt gesloten (controle)vragen of vragen met een ingebouwde mening/beoordeling (suggestieve vragen).	Denkt niet na, neemt geen verantwoordelijkheid voor het gesprek en de afspraken, gaat ontwijken, is niet betrokken.
Waarnemen	Jij hebt al een vast beeld in je hoofd, weet al hoe het zit.	Voelt zich niet gezien en gehoord, verliest respect voor je, gaat toneelspelen.
Contact met jezelf	Je bent geëmotioneerd, boos, verdrietig, met je hoofd ergens anders en raakt jezelf kwijt.	Raakt jou kwijt, weet niet wat je van hem/haar wilt, wordt onzeker, haakt af.

Aan de voorwaarden in de kolom 'jij' kun je zelf werken. Jij legt voldoende basis om tot contact te komen – of je laat dat achterwege. Realiseer je dat je op dit punt steeds een keuze hebt. Je kiest ervoor aandacht te hebben of je doet dat niet. Geen aandacht hebben, is niet iets wat je overkomt!

Je hebt hierboven gezien dat een uitwisseling altijd een impact heeft op jou en de ander. Deze impact kan positief of negatief uitpakken, afhankelijk van hoe het contact verloopt. Verloopt het contact naar wens, dan groeit je zelfvertrouwen. Dat geldt niet alleen voor jou, maar ook voor je gesprekspartner(s).

Samengevat:

- Contact komt alleen tot stand als je daarvoor openstaat, nieuwsgierig bent naar de ander en van het contact wilt leren, open vragen stelt, met aandacht waarneemt en contact houdt met jezelf.
- Positief contact geeft je zelfvertrouwen; negatief contact roept negatieve gevoelens op.

21

1.3 Professionele houding

Je kunt de kwaliteit van het contact dus beïnvloeden door zo goed mogelijk te voldoen aan de hierboven genoemde voorwaarden voor positief contact. Dat wordt op school trouwens ook gewoon van je verwacht. Dit is namelijk een verschil tussen een volwassen professional en een amateur: professionals nemen de verantwoordelijkheid voor een goed verloop van het gesprek. Als leerkracht ben je een professional. Je behoort je bewust te zijn van je houding en van je invloed op het contact. En je behoort in staat te zijn daarmee vaardig te spelen.

Professionals in communicatie kijken allereerst naar zichzelf als ze een probleem ervaren. Hun vraag is steeds: “Wat kan ik doen om het contact te verbeteren?” Amateurs wijzen altijd naar de ander en geven een negatief oordeel af: “Die is niet geïnteresseerd, niet gemotiveerd, dom...”

Een professional is zich ook bewust van diens vooronderstelling over de ander waarmee hij of zij in contact treedt. Want vooronderstellingen zijn heel bepalend voor de kwaliteit van het contact en het succes van de uitwisseling.

We hebben allemaal beelden van hoe mensen ‘zijn’. We geven wat algemene voorbeelden: Belgen zijn gezellig, Duitsers zijn pünktlich, Fransen houden van lekker eten en Finnen zijn zwijzaam. Dat soort beelden werken als vooronderstellingen in contactsituaties. Op vakantie zijn de clichés of stereotypen als die in de voorbeelden relatief ongevaarlijk. Je bent graag bereid om de persoon die je tegenkomt te beschouwen als een uitzondering. Je torst echter ook nog andere en meer dieper liggende beelden met je mee. Sommige mensen denken dingen als: anderen zijn niet te vertrouwen, je moet altijd op je hoede zijn, ik weet dingen beter dan anderen, ik weet alles van opvoeden, kinderen moet je streng aanpakken en onder de duim houden, en ga zo maar door. Je weet vaak niet eens dat je dit soort meningen en vooronderstellingen met je meedraagt... Je ziet ze als de werkelijkheid.

Je vooronderstellingen kiezen

Net als professionals in een gesprek een houding kunnen kiezen, kunnen ze ook hun vooronderstellingen kiezen. Hieronder vind je een reeks die in de praktijk zijn dienst bewezen heeft als het erom gaat een open, respectvol en veilig klimaat te handhaven.

Positieve vooronderstellingen over anderen en jezelf		
Nr.	Gebied	Vooronderstelling
1	Ander	• Mensen zijn van zichzelf creatief, vindingrijk en heel. • Ze maken keuzes en zijn zelf verantwoordelijk voor hun leven. • Ze zijn prima in staat hun behoeften te uiten en voor die behoeften uit te komen. • Ik geef anderen een 10. Ieder is als mens waardevol, ongeacht zijn/haar gedrag nu.
2	Samenwerking	• Mensen zijn erop uit samen te werken en tot oplossingen te komen waarvan alle partijen beter worden. • Soms hebben ze niet de vaardigheden om dat goed uit te drukken. • Hun handelen is erop gericht hun wensen te vervullen. • Zij komen op voor zichzelf, maar hun doel is <i>niet</i> om jou te pesten of dwars te zitten. • Ik hoef niet met de ander te vechten, maar kan ermee dansen.
3	Jij/jouw rol	• Mijn rol is om bij te dragen aan de wereld, anderen te helpen zijn/haar doelen te realiseren. • Ik geef mezelf ook een 10. • Ik uit mijn wensen en behoeften zodat anderen die kennen en er rekening mee kunnen houden. • Er is een overvloed aan respect in de wereld. Als ik daarvan zoveel neem als ik nodig heb, blijft er nog steeds oneindig veel over voor alle anderen.

Je mag er zeker van zijn dat jouw overtuigingen effect hebben op je uitstraling en dat verschillende overtuigingen een andere impact hebben. Je overtuigingen worden zichtbaar in je reacties, je lichaamshouding, je uitstraling, je emoties, je gedrag en in wat je daarmee teweegbrengt of scheidt. En welke overtuigingen jij aangaat, kun je bewust kiezen.

Samengevat:

- Professionals zoeken de oorzaken voor een slecht contact eerst in en bij zichzelf.
- Jouw visie op de ander, de samenwerking en jouw rol daarin is bepalend voor de kwaliteit van het contact.
- Als professional kies je een houding die een open, respectvol en veilig klimaat ondersteunt.

1.4 Succesvol contact

In de vorige paragraaf heb je gezien dat je jouw rol in contact kunt beïnvloeden. Er wordt zelfs van jou als (aankomend) leerkracht, een professional, verwacht dat je je uiterste best doet om van het contact een succes te maken. Voordat je nu begint na te denken over hoe je dat kunt aanpakken, is het belangrijk je eerst af te vragen wat succesvol contact is. Wanneer is er sprake van succesvol contact? Als je heel gedetailleerd kijkt, zou je kunnen zeggen dat contact op veel verschillende manieren succesvol kan zijn. Kijk maar eens naar het lijstje op de volgende pagina.

23

Contact op de:	Is succesvol als beide 'partijen':
Referentiële laag	• Hebben kunnen uitdrukken (zeggen) wat ze wilden. • Hun boodschap zonder misverstanden hebben uitgewisseld.
Relationele laag	• Plezier hebben beleefd aan de uitwisseling. • Een heldere en gedeelde kijk hebben op de onderlinge rolverhouding en deze rolverdeling accepteren. • Hun verantwoordelijkheden kennen en die verantwoordelijkheid nemen (wat moet jij doen – wat moet de ander doen).
Expressieve laag	• Hebben (kunnen) laten zien wie/wat ze zijn. • Er mochten zijn. • Werden gezien, gehoord en zich niet veroordeeld hebben gevoeld. • Een toegenomen zelfvertrouwen ervaren.
Appellerende laag	• Positieve ruimte hebben ervaren om te groeien. • Hebben geleerd (kunnen leren) van de uitwisseling. • Weten wat ze nu moeten doen (wat er is afgesproken te doen) ("Wat ga jij doen – hoe kan ik je helpen"). • Zin hebben om ook daadwerkelijk in actie te komen.

Meer algemeen gesteld vinden we dat succesvol contact zich kenmerkt door:

- een veilige, open en respectvolle uitwisseling,
- die een positieve impact heeft op jezelf en de ander(en),
- en die efficiënt en effectief is.

Dat laatste punt vraagt om meer toelichting.

Efficiënt en effectief contact: reciprociteit

Sommige leerkrachten komen aan het einde van de dag behoorlijk vermoeid thuis. Ze hebben meer energie gebruikt op het werk dan dat ze hebben teruggekregen. Goed contact vraagt energie maar zal onder de streep evenveel energie opleveren (of meer). Daarom noemen we goed contact efficiënt. En goed contact is effectief omdat je jouw doelen ermee bereikt.

PRAKTIJK

Soms hol ik mezelf voorbij. Dan eisen ouders me op in de pauze of wil ik nog iets bespreken met een collega en heb ik amper tijd gehad om een boterham te eten. Als de les dan weer begint, kan ik me soms enorm moe voelen. Dat zeg ik dan ook tegen de kinderen: "Sorry, het lukt even niet zo. Doe even een kwartiertje wat voor jezelf en dan gaan we door." In de tijd dat de kinderen aan het werk zijn, probeer ik mezelf te hervinden. Na een tijdje ga ik een praatje maken met een kind, dan wordt de stemming vanzelf beter. Uiteindelijk voel ik me weer fit genoeg om er als vanouds tegenaan te gaan.

Monique (47), groep 4/5

Het gaat dus opnieuw over de impact van het contact: de impact op jezelf en op de ander. Neem je daarvoor verantwoordelijkheid? Belangrijk zijn daarbij je houding en je aandacht. Hou jij jezelf in de gaten en let je op je eigen energie? En op die van de ander? Of ben je er met je aandacht niet bij? Als jij je doelen niet helder voor de geest hebt, zal de ander afdwalen. Als jij de ander helpt, zal de ander ook bereid zijn om jou te helpen.

Dit verschijnsel wordt reciprociteit genoemd, of ook wel wederkerigheid. Reciprociteit is zo diep verankerd in onze cultuur, dat we het verschijnsel zelden bewust zien. Maar het bewustzijn ervan ligt vast in tal van spreekwoorden. Een paar voorbeelden: wie goed doet – goed ontmoet, voor wat hoort wat, de pot verwijt de ketel, zoals de waard is..., enzovoort. Wederkerigheid is belangrijk in alle culturen van alle mensen op de hele wereld. Het is een heel algemene en diepgewortelde norm dat we moeten teruggeven wat we ontvangen: voor wat hoort wat. Dus als jij open bent, zal ook de ander zich verplicht voelen om open te zijn en ga zo maar door.



Peter de Wit, in de Volkskrant, 1 februari 2007

Reciprociteit maakt dat je de impact van je eigen gedrag terugziet in het handelen van de ander. Reciprociteit kun je daarom gebruiken als een soort van afstandsbe-

diening tussen jou en de ander. Verandering in je eigen gedrag leidt tot het veranderen van gedrag van anderen. In ieder geval, in de meeste situaties!

Werken met reciprociteit is een kunst van professionals en vereist eigen inzet, oefening en zelfbeheersing. Een voorbeeld: wil je op een collega kunnen bouwen, dan zul je hem vertrouwen moeten geven en zelf betrouwbaar moeten zijn. Onze verwachtingen van de ander geven sturing aan ons gedrag. Verwacht je weerstand? Je verwachting roept die weerstand op. Je krijgt wat je vreest.

25

PRAKTIJK

Ik word vrolijk van kinderen, krijg energie van ze! Ik vind het heerlijk om met ze te dollen, om lekker gek te doen. Dan maak ik veel gebruik van mijn stem. Ik ga bijvoorbeeld Engels praten of met een hoge stem praten (doet het voor, waarbij zijn ogen groot en rond worden en één wenkbrauw de lucht ingaat). Ook vind ik het leuk om liedjes te verdraaien. Normaal zing ik dan “doe je armen over elkaar”, maar deze keer zing ik “doe je billen over elkaar”. De kleuters liggen dan helemaal dubbel van het lachen. Dat is het leuke van kleuters: je brengt ze gauw aan het lachen. Soms ga ik daar te ver in door. Je hebt kinderen die er geen genoeg van kunnen krijgen, maar er zijn ook kinderen die het een beetje eng vinden als je te lang door blijft gaan met gek doen. “Meester, kun je nu weer gewoon doen?”, vragen ze dan. Het leidt soms ook tot verwarring, omdat enkele kinderen ook niet meer van ophouden weten. Ze gaan ook grapjes maken en zijn dan verbaasd of schrikken zelfs als ze merken dat jij dat niet kunt waarderen. Jij maakt toch ook almaar grapjes...

Wietse (28), groep 1/2

Motor van contact

Door bewust te werken met reciprociteit, leer je steeds beter contact te maken. Wat je geeft, krijg je terug, daarin ligt de basis voor je effectiviteit in je contact met anderen. Hoe beter jij erin slaagt openheid, respect en veiligheid in praktijk te brengen, hoe meer kinderen en volwassenen om je heen gaan groeien, hoe meer ze voor je gaan doen, hoe beter ze zich houden aan afspraken en hoe gemakkelijker je ze aan het werk zult krijgen. Reciprociteit is daarom de motor van een succesvol contact.

Die motor kun je ook in z'n achteruit laten draaien en dat is ook wat veel mensen doen. Veel te veel mensen hebben vooral contact met zichzelf, soms laten ze in hun gesprekken ook andere mensen meedoen. Ken je ze? Zij weten zo goed wat anderen willen zeggen, hoe anderen in elkaar zitten, wat goed voor de ander zou

zijn. En ze zijn vlug met hun goede raad. Ze luisteren naar zichzelf. En gaan steeds meer klagen. Want andere mensen doen zo stom! En denken nooit na. En zijn onvriendelijk, hebben voor bijna niemand respect en luisteren nauwelijks. Pas als het te laat is, gaan ze merken dat anderen allang zijn opgehouden naar hen te luisteren! Deze mensen gedragen zich helaas volgens onbewuste en ingeslepen patronen met een negatieve impact die niet passen bij een professional.

PRAKTIJK

Ik geef ouders altijd mijn telefoonnummer en e-mailadres van thuis en druk hen op het hart contact op te nemen als er wat is. Het gaat tenslotte om het welzijn van hun kind. Bovendien heeft de thuissituatie zijn weerslag op het kind in de schoolsituatie en andersom, dus het is goed om elkaar op de hoogte te houden. Ik merk dat ouders mijn toegankelijkheid erg waarderen. Ze maken er vrijwel nooit misbruik van. Integendeel zelfs! Ik denk dat ik juist minder 'last' heb van aandacht vragende ouders dan collega's.

Pamela (54), groep 1/2

Samengevat:

- Professionals proberen doelbewust van contact een succes te maken.
- Er is sprake van succesvol contact als dit gebeurt op een efficiënte, veilige, open en respectvolle manier, waarbij het zelfvertrouwen van alle deelnemers intact wordt gelaten of toeneemt.
- Reciprociteit helpt je om ook de ander in het contact te betrekken.

1.5 Model van co-actief communiceren

De vaardigheden in dit boek *Contact maken* geven invulling aan ons model van co-actief communiceren. In dat model staan openheid, respect en veiligheid centraal; begrippen die veel scholen op hun website meer dan eens gebruiken. Deze Grote Woorden duiden een klimaat aan waarin kinderen én volwassenen zich goed voelen, durven experimenteren, ontdekken, leren, kortom: kunnen groeien. Deze methode is gemaakt om je te leren hoe je dat doet, respect hebben, open zijn, veiligheid bieden, zelfs als het lastig wordt: een kind heel druk is, een ouder boos en de klas onrustig.



	Is niet...	Maar wel: voor de ander	En ook: voor jezelf
Respect	Zeggen: "Ik heb respect voor je", betuttelen, kleineren, tegenspreken, voor de ander invullen, weten wat goed is voor de ander.	"Wat jij niet wilt dat u geschiedt, doet dat ook een ander niet", grenzen stellen, de ander in zijn/haar waarde laten.	Zelfrespect: aandacht hebben voor je eigen behoeftes en je grenzen bewaken.
Openheid	Zeggen: "Ik ben open" en niet luisteren; denken dat je het weet en de ander alles moet leren; boven de ander gaan staan.	Luisteren zonder oordeel, open vragen stellen, contact maken.	Je laten zien, kwetsbaar durven zijn, durven reflecteren op jezelf, feedback durven ontvangen.
Veiligheid	Zeggen: "Je kunt mij alles vertellen", oordelen en beoordelen, behoeftes niet erkennen, beloftes doen die je niet nakomt.	Het gevoel dat je mag ontdekken, mag vragen, behoeftes mag uiten, kritisch mag zijn zonder sancties. Samen leren van elkaar.	Grenzen stellen en aangeven wanneer jij je niet veilig voelt. Naast de ander staan (in plaats van 'boven' of 'onder').
Zelfvertrouwen	Zeggen: "Ik ben geweldig" en daar tegelijk aan twijfelen, altijd de beste, snelste, grootste, enzovoort willen zijn.	Verantwoordelijkheid durven delen, ruimte durven maken, grenzen durven aangeven. Weten: er zijn geen fouten, alleen feedback.	Jouw verantwoordelijkheid kennen en nemen, voor je eigen mening staan, durven experimenteren en leren, fouten durven maken.

Zoals je begrijpt, gaan respect, openheid, veiligheid en zelfvertrouwen over je houding ten aanzien van de ander én van jezelf. Co-actief communiceren gaat over het in praktijk brengen van de Grote Woorden. Dat doe je nooit alleen met woorden; ook je lichaam communiceert. Co-actief communiceren gaat dan ook over verbale én non-verbale vaardigheden.



Hoe jij communiceert, vertelt aan anderen wie jij bent, hoe jij jullie relatie ervaart, en wat je van de ander wilt. Je non-verbale gedrag is daarbij zichtbaar als de beelden in een film. Je woorden onderstrepen de indruk die je maakt, voegen iets toe of zijn daarmee in tegenspraak. Je gesprekspartner zal het altijd merken als je woorden in tegenspraak zijn met je houding. Die ziet je dan als 'onecht', 'onzeker' of zelfs 'onbetrouwbaar'. Bijvoorbeeld als je dreigt dat je straf gaat geven, maar er zelf bij staat als een geslagen hond. Dat noemen we incongruent zijn: wat je zegt, komt niet overeen met wat je uitstraalt. Dat ben je ook als je in woorden zegt dat je naar iemand luisteren wilt, maar je lichaam vertelt dat je snel naar huis wilt... Als je de vaardigheden uit het blikje met het opschrift co-actief communiceren gebruikt, zullen je lichaamstaal en je woorden een congruent beeld oproepen.

PRAKTIJK

Bij het hoekenwerk (dan zijn de kinderen zelfstandig aan het werken) loop ik rond en hurk ik regelmatig bij een kind neer om even te kijken hoe het gaat en of het hulp nodig heeft. Soms geef ik een aai over een schouder of leg ik mijn hand kort op de hand van het kind. Het even door de knieën gaan en aanraken is voor mij een manier om contact te maken en een sfeer van veiligheid te creëren. Dat is voor mij altijd een grote uitdaging: hoe krijg ik de kinderen zover dat ze zich veiliger gaan voelen in de klas? Daar denk ik thuis veel over na. Ik heb er zelfs soms een onrustig hoofd van! Ik vraag me dan af hoe ik met hem of haar in contact kan komen. Meestal door een kind positieve aandacht te geven, zoals een complimentje; niet alleen verbaal, maar ook schriftelijk door iets aardigs in een werkschrift te schrijven of een lachend poppetje te tekenen bij bijvoorbeeld een goede som. Verder zal ik niet gauw boos worden op zo'n kind. Als me iets stoort aan het gedrag, dan blijf ik kalm en vertel ik met een ik-boodschap wat me dwarszit; altijd in een een-op-eensituatie!

Edith (46), groep 4

1.6 En nu verder!

Jouw overtuigingen over contact hebben dus direct invloed op hoe het contact verloopt. Maar dat is nog niet alles. Je overtuigingen over intelligentie en talent hebben direct invloed op de prestaties van je leerlingen. Denk jij dat een goed schoolresultaat tot stand komt door de aanleg en intelligentie van het kind? Met andere woorden, denk jij dat je leerling bij de geboorte bepaalde talenten en intelligentie heeft meegekregen en dat het kind het daarmee moet doen? Of is je overtuiging dat wat iemand bij de geboorte aan talent en intelligentie heeft meegekregen het startpunt is en dat iedereen zich door hard werken verder kan ontwikkelen?

29

In het eerste geval zitten niet alleen je leerlingen, maar ook jijzelf sneller aan de 'top' en is de kans groot dat je onder je kunnen presteert. In het laatste geval zul je mogelijk niet meteen fantastisch presteren, maar blijf je wel steeds doorgroeien. Dat bleek uit onderzoek, onder meer van de Amerikaanse psychologe Carol Dweck. Dweck spreekt dan ook van een growth mindset, waarbij je al dan niet bewust gelooft in de ontwikkelbaarheid van intelligentie, en een fixed mindset, waarbij je diep in je hart de overtuiging hebt dat intelligentie onveranderlijk vastligt.

Er zijn leerkrachten die de openheid meebrengen om te geloven dat alle kinderen kunnen groeien – de een misschien wat sneller en gemakkelijker dan de ander, maar dat iedereen het in zich heeft om vooruit te komen. Zij stralen (onbewust) uit dat hard werken loont en dat motiveert leerlingen om hun best te doen. Als ze feedback geven op werkjes richten ze zich dan ook niet op de prestaties maar op de inspanning (zie ook hoofdstuk 3). De vraag is dus niet: zie ik een goed werkje, maar wel: heeft de leerling er alles uitgehaald wat erin zit? Uit onderzoek blijkt bovendien dat leerkrachten met een growth mindset alle leerlingen gelijke aandacht geven, ook de leerlingen die minder presteren.

Leerkrachten die daarentegen geloven dat bepaalde leerlingen aan hun taks zitten, hebben de neiging alleen die leerlingen te stimuleren waar ze nog in geloven. De anderen zijn al opgegeven. Natuurlijk, voor de 'buitenwereld' doen ze voorkomen dat alle leerlingen gelijk zijn en aandacht verdienen, maar diep van binnen is de ene leerling al afgeschreven en de andere de moeite van het investeren waard. We weten ondertussen waar dat toe kan leiden.

Als je bereid bent jezelf en je manier van contact maken onder de loep te nemen en weet wat je doel is, dan ben je klaar voor de volgende stap: hoe pak je het aan? In de volgende hoofdstukken vind je informatie en adviezen over non-verbale en verbale aspecten van contact maken en over de overtuigingen daarbij. Kortom: je krijgt handvatten om van het contact met de kinderen in je klas, met hun ouders en je collega's een succes te maken.

OEFENINGEN

30

- 1 **Zoek zes mensen uit je omgeving die kinderen hebben op de basisschool. Kies drie vrouwen en drie mannen en voer met hen een kort gesprek. Stel onder meer de volgende vragen:**

- Wat zijn uw ervaringen met de school van uw kind?
- Kunt u een voorbeeld geven van een slecht oudergesprek?
- Kunt u een voorbeeld geven van een prettig gesprek met een leerkracht?
- Welke tips kunt u mij geven voor als ik laten gesprekken ga voeren met ouders?

- 2 **Kijk twee minuten naar een docent die voor de klas staat. Wat is diens referentiële boodschap? Wat draagt hij/zij uit in de relationele, expressieve en appellerende laag? Doe hetzelfde met: een leerling die jou iets vraagt, een presentator op tv, een interviewer op de radio, een collega op school.**

- 3 **Neem twee maal een pauze lang de tijd om de kinderen op je (stage)school buiten te observeren.**

Kijk de eerste pauze vanuit deze bril: "Voor je het weet doen ze elkaar wat aan!"

Kijk de tweede pauze vanuit deze bril: "Ze leven zich lekker uit en laten hun energie stromen!"

Noteer in de laatste vijf minuten van de pauze wat je hebt gezien. Vergelijk na de tweede pauze je aantekeningen. Hoe werd je beeld gekleurd door de bril die je had gekozen?

- 4 **Wat gebeurt er met jou als het moeilijk wordt? Ook de persoon met wie je in gesprek bent, kan niet altijd of hoeft niet te voldoen aan de voorwaarden voor contact. Dat kan je in een lastige situatie plaatsen. We zullen verderop zien hoe je daarmee om kunt gaan. Voor nu is de vraag: wat gebeurt er dan met jouw overtuigingen? Vul de volgende tabel in voor de denkbeeldige situatie dat je kennis maakt met een collega op school:**

Voorwaarde	Jouw overtuiging hierbij	Ander voldoet niet (helemaal) aan voorwaarde want:
Openstaan	Negeert je als je iets vraagt.	
Belangstelling/ nieuwsgierigheid	Zegt dat hij/zij niets met jou te maken heeft.	
Open vragen	Reageert niet op je vragen.	
Waarnemen	Luistert niet en kijkt niet.	
Contact met jezelf	Is witheet van woede.	



Werken de kinderen mee of tegen? Door welke bril kijk jij?

- 5 ***Ga eens na wat jij zelf verstaat onder elk van de Grote Woorden. Waar wijkt jouw beeld af van dat in de eerdergenoemde tabel? Hoe positief is de impact van jouw contact als het erom gaat anderen te laten groeien? Hoe open ben je (ten opzichte van je)zelf? Hoeveel respect heb je (voor jezelf)? Hoe veilig voel je jezelf? En hoeveel zelfvertrouwen voel je?***
- 6 ***Knoop een gesprek aan met drie mensen van flink uiteenlopende leeftijden (periodes van twintig jaar: een twintiger, een veertiger, een zestiger). Kies mensen die je kent. Noteer na afloop:***
 - wat je is opgevallen over respect, openheid en veiligheid;
 - wat je is opgevallen over je zelfvertrouwen;
 - hoeveel van de tijd jij aan het woord bent geweest en hoeveel de ander;
 - hoe je de verdeling van spreektijd hebt ervaren.
- 7 ***Knoop een paar dagen later opnieuw een gesprek aan met drie andere mensen uit dezelfde drie leeftijdsgroepen. Zoek mensen op die je niet kent. Zorg dat je uiteindelijk drie mannen gesproken hebt en drie vrouwen. Noteer na afloop:***
 - wat je dit keer is opgevallen over respect, openheid en veiligheid;
 - wat je is opgevallen over verschillen tussen mannen en vrouwen;
 - wat je hebt ervaren als verschillen tussen bekenden en onbekenden op het vlak van je eigen zelfvertrouwen.