

# GERICHTE BEGELEIDING IN DE ZONE VAN NAASTE ONTWIKKELING

## TRAINERSHANDLEIDING VOOR ICALT 3, GESPREKSVOERING

### VOORAF, vier trainingen als vervolg op ICALT-1 en 2

De projectgroep Frisse Start heeft in 2016-2017 vier nieuwe trainingen ontwikkeld. De trainingen zijn een vervolg op de trainingen waarin deelnemers leren werken met het ICALT-observatie instrument (ICALT-1) en waarin ze de Zone van naaste Ontwikkeling leren bepalen (ICALT-2).

De trainingen zijn gericht op de onderwerpen 'gespreksvoering, activerend leren, differentiëren en leerstrategieën' en op:

- het voeren van een gesprek met de starter over de ICALT-zone van naaste ontwikkeling
- het zetten van de vijf stappen in het begeleidingsgesprek 'van contact naar contract'
- het bevorderen van eigenaarschap bij de starter voor de eigen professionele groei
- het verkennen van het betreffende onderwerp om daarmee de inhoudelijke basis aan te reiken/op te frissen

### DOELGROEP

De trainingen zijn ontwikkeld voor begeleiders voor (startende) leraren die ICALT-1 en 2 gevolgd hebben.

De training gespreksvoering is ontwikkeld voor begeleiders die geen coachopleiding gevolgd hebben en/of coaches die nog moeite hebben met de ZvNO 'op te leggen'.

### DOEL

Gesprekstechnieken zo kunnen hanteren dat:

1. Helder wordt wat de zone van naaste ontwikkeling is.
2. Eigenaarschap wordt gecreëerd bij de gecoachte leraar.
3. De gecoachte leraar zich gaat ontwikkelen in zijn ZvNO.

### PRAKTISCHE INFORMATIE

Duur van de training	4 uur
Aanmeldingen	Via een aanmeldingsformulier Het aanmeldingsformulier is te vinden op de website
Voorwaarde voor deelname	Deelname Icalt-1 en 2
Aantal deelnemers	Minimaal 9 en maximaal 15
Besluit over wel/niet doorgaan	7 werkdagen voor de datum
Communicatie over wel/niet doorgaan	Via mail en website; dag voor training mailt een van de trainers de deelnemers nogmaals
Vorbereiding op de training	Geoefend hebben met een gesprek n.a.v. ICALT observatie en nagedacht hebben over wat lastig is bij het voeren van gesprekken gericht op de ZvNO
Gebruikte literatuur	Zie handreiking <i>gespreksvoering</i> en <i>reader gesprekstechnieken</i>

## BENODIGDHEDEN

Mappen met:	Naambordje, 2 lege vellen, 1 ICALT-formulier, formulier Raschscore, het evaluatieformulier
Apart printen <i>Deze documenten worden tijdens de training uitgedeeld.</i>	Spiekbrief met daarop de 5 stappen 'contact naar contract' Spiekbrief met de uitleg van gesprekstechnieken met de afkortingen: oen, nivea anna, dik, oma, lsd, kdhd Reader met gespreksvaardigheden Blad met voorbeeldvragen bij de 5 stappen 'contact naar contract' Blad met voorbeeld contracten. De PPT
Filmpje	filmpje van de docent scheikunde uit ICALT-1 (link) en een YouTube filmpje: Effectief communiceren met OEN, OMA, ANNA, LSD, NIVEAU en DIK <a href="https://www.youtube.com/watch?v=xhxuxYZKhqA">https://www.youtube.com/watch?v=xhxuxYZKhqA</a>
Overig	4 of 5 setjes geplastificeerd gekleurd A4 met daarop het nummer en naam van de stap 4 of 5 setjes met kaartjes met daarop verschillende vragen en een vijftal lege kaartjes (die in een oefening bij de juiste stap gelegd moeten worden).
	stapeltje geeltjes (3 per deelnemer) potloden

## PROGRAMMA, FASEN, TIJDSPLANNING

TIJD	FASE	SHEET PPT	ACTIVITEITEN
12.00	VOORAF		Lokaal inrichten Mappen op de tafels, naambordjes en potloden Apparatuur testen
12.30			Inloop Koffie, thee, water, koekjes
	VOORWAARDE		Wees als trainer bewust dat je tijdens de hele training het eigenaarschap van de coach bevordert (lastig als opleider), de stappen van het gesprek komen ook terug in de opbouw van de training. Benoem ze expliciet. Mocht het in de training niet gaan om coaches die gesprekken met starters voeren, maar gaat het om collegiaal lesbezoek. Pas je termen dan aan. Spreek steeds over collega en maak contract niet te zwaar. Gebruik bijvoorbeeld de term 'stok achter de deur'.
13.00	OPENING	1	Welkom
	CONTACT MAKEN	2 3	Trainers voorstellen Voorstelrondje: Terugblik ICALT-1 en ICALT-2 – wat zijn je ervaringen tot nu toe?
		4-5	Opzet en doelen van het programma toelichten
		6-11	Context training; snelle samenvatting ICALT-1, ICALT-2 en doel BSL. Afhankelijk van de groep kan hier meer of minder tijd aan besteed worden.
		12	Herhaal nogmaals de doelen van de training, met als doel de overgang naar de volgende opdracht:
		13	Tweede rondje: wat wil hier vandaag leren?
		13	Geeltjes uitdelen, 3 per persoon, op elk geeltje wordt een leervraag geschreven, trainer inventariseert en rubriceert geeltjes zodat hier bij de rest van de training rekening mee gehouden kan worden bijv. rolverdeling (coach of starter)
		14	We hebben nu contact gemaakt, laten we eens naar de andere stappen kijken. We koppelen de stappen aan het programma. Alle stappen die geweest zijn, worden wit op de sheet van het programma.
13.30	OBSERVATIES DELEN	15	Hernieuwde kennismaking met de 5 stappen – alleen de namen van de stappen noemen. Refereer aan ICALT-2.
		16	Bij elke stap horen verschillende vragen – groepjes deelnemers krijgen een setje vragen en 5 gekleurde vellen.
		16	Deel je groep in 4 of 5 subgroepen van 3 of 4 personen. Er zijn maximaal vijf setjes kaarten, dus maximaal 5 groepen.

		16	In groepjes worden de verschillende vragen op de gekleurde vellen gelegd. Het gaat hierbij om het gesprek, het gaat niet over goed of fout. Sommige vragen kunnen ook meer stappen gesteld worden.
		16	Elk groepje heeft 5 lege kaartjes. Op deze kaartjes kunnen vragen genoteerd worden die ook nog passen bij een bepaalde stap. Dit om eigenaarschap te creëren bij de deelnemers.
		17	Oefening kort nabespreken. Antwoord kan op sheet getoond worden (sheet 17 kun je ook weglaten) en uitgedeeld worden. (Blad met voorbeeldvragen bij de 5 stappen 'contact naar contract')
		18	We hebben met elkaar gekeken naar welke vragen we wanneer stellen (onze observaties hebben we gedeeld). Laten we nu eens kijken naar de 5 stappen in de praktijk.
14.00	DOMEIN VERKENNEN	19	De 5 stappen in de praktijk Kijken naar filmpje docent scheikunde uit ICALT-1 – scoren ICALT – Rasch score bepalen starter en coach onafhankelijk. Helft van de cursisten kijkt als docent (zij identificeren zich met de starter) en helft kijkt als coach (zij identificeren zich met de coach die deze les observeert). Als het bij de deelnemers gaat om collegiale consultatie, dan kun je de rollen verdelen: wie geeft de les en wie komt op bezoek?
		20	Voor de start van het filmpje wordt het volgende verteld: Achtergrond docent loopt al langere tijd op school rond, toen hij startte was er nog geen inductieprogramma op school en heeft hij het lesgeven zelf ontdekt. Op een studiedag heeft hij een workshop over het ICALT instrument gevolgd, waardoor hij nieuwsgierig is geworden naar wat ICALT voor hem kan betekenen. Hij vraagt een coach/collega zijn les te observeren omdat hij zich wil ontwikkelen.
		21	Tijdens het filmpje wordt het ICALT formulier ingevuld (individueel). Daarna wordt het raschscoreformulier individueel ingevuld.
14.30		22	Er worden drietallen gevormd. Houd rekening met de leervragen van de deelnemers. In elke groep is in elk geval iemand die als starter en iemand die als coach heeft geobserveerd. Het eerste deel van het gesprek wordt geoefend met als basis het ingevulde ICALT formulier en het raschscoreformulier. Stap 1, 2 en 3 worden doorlopen in een gesprek van 20 minuten. Er wordt nog geen theorie gegeven Het ingevulde ICALT formulier dient als basis. 20 minuten Voor de cursusleiders is het van belang te observeren: trekt de coach gelijk conclusies of wordt het gesprek verkennend en ontwikkelingsgericht aangepakt? Wordt er gebruik gemaakt van de voorbeeldvragen per fase? Spreek af hoe laat jullie weer centraal verder gaan.
15.00	PAUZE		
15.15		23	Blik op programma.
		24	Terugkoppeling wat ging goed? Wat kan beter? Wat heb je nodig? Filmpje gesprekstechnieken laten zien van youtube (werkt alleen als er internetverbinding is). Theorie: vragen in de ijsberg gedrag is waarneembaar, wat zijn de overtuigingen, nivea, oma, gesprekje is meer. Laten reflecteren op het filmpje en het gevoerde gesprek. Waar heb jij je mening gegeven (dus niet in de hulpmodus en tips gaan geven)?
		25	In de stappen 1 t/m 3 gaat het om contact maken, observaties delen en domein verkennen. We gaan nu over naar de laatste twee stappen. In dit deel ligt de focus op eigenaarschap.
	EIGENAARSCH AP	26	Theorie over eigenaarschap. Theorie eigenaarschap DRIESLAG Noodzaak - Bereidheid - Vermogen Bron: gebaseerd op: Model voor verandering (Cozijnsen & Vrakking, 1992)

			Kanttkening: het model komt uit de veranderingsmanagement-literatuur. Geschreven voor veranderkundige managers en onderzoekers Van toepassing op organisaties. Echter, velen hebben dit ook toegepast op individueel leren, bijv. Jaap Boonstra.
		27	De verschillende voorwaarden worden m.b.v. vragen verduidelijkt.
15.40		28	Gesprek afmaken (stap 4 en 5) in 20 minuten. Benadruk dat de focus op eigenaarschap ligt.
16.00		29	Nabespreking: Inventariseren hoe je het eigenaarschap in jullie gesprek gestimuleerd hebt. Afhankelijk van het gesprek kunnen andere modellen benoemd worden, verwijst dan naar de reader. Denk bijvoorbeeld aan dramadriehoek niet als redder opstellen (verwijst naar reader)
		29	Waar loop je tegen aan bij dit gesprek, wat bij andere gesprekken (kijken naar de leervragen van de start) Deze ronde ook eigenaarschap bevorderen, wat heb je gedaan om dit op te lossen? Vertel uit eigen ervaring wat jij gedaan hebt in een soortgelijke situatie? Misschien kan er ook nog een casus uitgespeeld worden.
		30	Welk contract heb je gesloten? Coach, starter en observator schrijven individueel op wat zij afgesproken hebben.
		31	Blik op programma. Maak ook hier de overstap van eigenaarschap naar contract.
16.30	CONTRACT	32	Even terugkijken naar de contracten die in deel 4 gesloten zijn. Komt het overeen? Passen de gemaakte afspraken bij de vastgestelde ZvNO? Zelf 3 voorbeelden van een contract geven en vragen welke vind je goed? welke minder goed? En waarom? Deel het blad met voorbeeld contracten uit en laat ze tops en tips noteren. Het gaat ook hier niet om het beste voorbeeld contract, wel om de bewustwording van wat er in een contract moet staan. Bij collega's spreek je niet van contract maar bijvoorbeeld van 'stok achter de deur'.
		33	Inventariseren waaraan een goed contract moet voldoen. (hopelijk kom je uit op SMART)
		34	We zijn bijna klaar. Zijn de doelen behaald?
		35	Afsluiten door deelnemers te laten noteren hoe zij met de kennis die zij vandaag hebben opgedaan verder gaan. Maak expliciet dat zij met zichzelf een contract afsluiten. Dit kan genoteerd worden op het blad van de handreiking. Op dit moment kan de handreiking ook kort toegelicht worden.
	TERUGBLIKKEN		Controleren of aan de leervragen is voldaan.
16.55		36	Maak reclame voor de andere ICALT-3 trainingen. Geef aan dat in alle trainingen het voeren van het gesprek centraal staan.
			Korte terugblik, mondelinge evaluatie, afronding
	AFRONDEN	37	Evaluatieformulieren laten invullen

## NA AFLOOP

Lokaal opruimen

Evaluatieformulieren inleveren bij Marijke

Korte impressie mailen naar Marijke, Els, Marcelle en Jorien. Zo nodig ook aangeven wat er niet goed liep, wat daarvan de oorzaak was en wat eventuele verbetervoorstellen zijn