

Vragen stellen in Didactisch Coachen

Lia Voerman en Frans Faber

Uit onderzoek blijkt, dat leraren 300 tot 400 vragen per dag stellen. Maar de meeste daarvan gaan over procedures en feiten en zetten de leerling niet aan het denken. Hieronder eerst wat er in artikelen over vragen stellen naar voren komt. Daarna volgt er een vertaling naar hoe we die ideeën gebruiken in didactisch coachen.

Types vragen

Er zijn veel manieren om vragen te typeren. Hier volgen enkele, zoals gevonden in verschillende artikelen. Uiteraard overlappen de typeringingen elkaar zo hier en daar.

1. *Open en gesloten vragen*

Gesloten vragen zijn vaak verificatie vragen, het gaat dan vaak om ja of nee, juist of onjuist. Open vragen nodigen weer meer uit tot nadenken en juist/onjuist is niet aan de orde.

2. *Retorische vragen ten opzichte van "echte" vragen*

Echt: het antwoord op de vraag ligt niet besloten in de vraag

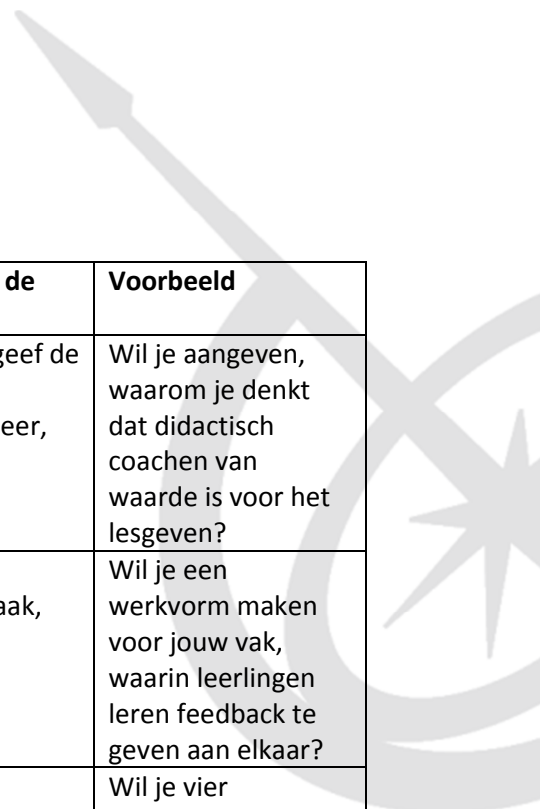
Retorisch: is het handig om de kopjes bij deze tekst zo neer te zetten?

3. *Meta-cognitieve vragen en meta-affectieve vragen*

Deze vragen gaan over hoe de leerling denkt over zijn eigen denken en leren, en over de manier waarop hij denkt over zijn eigen emoties. De vragen zijn bedoeld om zelfregulatie te bevorderen en een growth mindset (geloof in eigen kunnen, als je je maar inzet). Hoe beter je je bewust bent van hoe je leert of je eigen modus hanteert, hoe meer grip je krijgt op je eigen leerproces.

4. *Blooms'taxonomie*

Een veel gebruikte manier om vragen te categoriseren is aan de hand van de taxonomie van Bloom. Bloom onderscheidt "Lower order" en "higher order" vragen. "Lower order" vragen gaan meestal over feiten die onthouden zijn. "Higher order" vragen nodigen de leerling uit om verder na te denken en een meer uitgebreid antwoord te geven. Meestal zegt men, dat in de taxonomie van Bloom zijn de vragen vanaf het niveau toepassing de higher order vragen zijn. Vragen over kennis en begrip zijn dan lower order vragen. Ook is er enige discussie of higher order vragen wel altijd leiden tot higher order thinking. En vergelijkbaar, hoeven lower order vragen niet altijd te leiden tot lower level thinking. Echter in het algemeen kun je toch wel stellen, dat higher order vragen leiden tot higher order denken.



	Categorie	Definitie	Woorden in de vraag	Voorbeeld
	Evaluatie	Beoordelen, de waarde aangeven op basis van informatie	Beoordeel, geef de waarde aan, beargumenteer, verdedig	Wil je aangeven, waarom je denkt dat didactisch coachen van waarde is voor het lesgeven?
	Synthese	Ideeën combineren, een origineel product maken	Stel samen, ontwerp, maak, voorspel	Wil je een werkvorm maken voor jouw vak, waarin leerlingen leren feedback te geven aan elkaar?
	Analyse	Onderscheidingen kunnen maken, redenen kunnen ontdekken, conclusies kunnen trekken	Vergelijk, analyseer, trek conclusies, bedenk oorzaken,	Wil je vier verschillende definities van feedback vergelijken en bepalen wat de gemeenschappelijke elementen zijn?
	Toepassing	Probleem oplossen, kunnen laten zien hoe je iets toepast	Interpreteer, pas toe, laat zien, demonstreer, illustreer aan de hand van een voorbeeld	Wil je beelden laten zien, waarin in je aan je klas feedback geeft op modus?
	Begrip	Interpreteren, parafraseren; laten zien dat je de informatie begrijpt.	Zeg in eigen woorden, beschrijf, leg uit	Wil je de belangrijkste kenmerken van de positieve psychologie beschrijven in eigen woorden?
	Kennis	Herinneren van feitelijke informatie	Wie, wat, waar, wanneer, Definieer, noem op	Wat zijn de 4 dimensies van feedback?

Niveau van complexiteit ↑

Blooms' taxonomie

Vragen stellen in didactisch coachen

Didactisch coachen is gericht op het stimuleren van het leren en de motivatie. Met behulp van vragen stellen, kun je daar natuurlijk ook aan werken. Van belang is door middel van de dialoog van vragen stellen, de antwoorden van de leerling en de feedback van de leraar het leren en de motivatie te stimuleren. Een van de manieren om dat te doen is het stimuleren van een growth-mind-set: geloof in eigen kunnen, als je je maar inzet. Juist in de dialoog van vragen stellen, antwoord geven en feedback geven kan de growth mindset zeer gestimuleerd worden. Gebaseerd op bovenstaande theoretische onderleggers, komen we in didactisch coachen tot drie soorten vragen:

Categorie 1 vraag: alle(gesloten) vragen die met ja of nee beantwoord kunnen worden, of feiten vragen, en vragen over de gehanteerde regels in de klas. Retorische vragen horen hier ook bij.

- Wil je de deur even dicht doen?
- Welke landen heeft Karel de grote allemaal veroverd?
- Wat staat er op het bord?
- Welk licht staat aan? En wat moet je dus doen?
- Wat ben je aan het doen?
- Vind je ook niet dat Karel de Grote een groot vorst was?

Categorie 2 vragen: alle vragen die gaan over redeneringen ten aanzien van de inhoud, strategie en modus. Juist deze vragen geven de mogelijkheid aan de leraar om feedback te geven.

- Welke verbanden zie je tussen Karel de Grote en Lodewijk XIV?
- In hoeverre ben je het eens met wat hier staat?
- Hoe heb je het aangepakt?
- Welke stappen heb je gezet?
- Wat doe je eerst?
- Hoe zit je in je vel?
- Lukt het om bij de les te blijven?

Categorie 3 vragen: Deze vragen gaan over zelfregulatie. Dit zijn vragen die vaak gaan over hoe leerlingen hun eigen leren reguleren, maar ook hun eigen modus. Vragen over persoonlijke kwaliteiten horen hier ook bij.

- Op welke manier leer jij het best geschiedenis?
- En hoe leer jij het beste woordjes?
- Wat levert het je op om dat op die manier te doen?
- Op welke manier haal jij jezelf weer bij de les, als je afgeleid wordt?
- Hoe zorg je ervoor, dat je je niet laat afleiden door alles wat er om je heen gebeurt?
- Wat vind jij een hele goede eigenschap van je zelf? En hoe kun je dat gebruiken bij leren?
- Wat is nou iets, dat jij in huis hebt, dat je hier heel hard nodig hebt?

En dan nog een paar dingen:

1. De antwoorden op categorie 2 en 3 vragen, nodigen het meest uit tot het geven van feedback. En juist hier is het goed mogelijk om progressiefeedback te geven, waardoor de feedback een growth mindset kan stimuleren (dus geloof in eigen kunnen, als je je maar inzet). Met andere woorden, door categorie 2 en 3 vragen kun je het denken bij leerlingen uitlokken en vervolgens dat benadrukken wat je er als leraar belangrijk in vindt, door middel van je feedback. Op die manier kun je door vragen te stellen en feedback te geven een heel stuk instructie geven.
2. In didactisch coachen gebruiken we de vuistregel: geef na drie vragen feedback (3:1).
3. De wachttijd na het stellen van een vraag is van groot belang. De meeste vragen van leraren worden binnen een seconde beantwoord. Vaak ook nog door de leraar zelf. Als je de wachttijd voor categorie 1 vragen verhoogt naar 3 seconden, en die voor categorie 2 en 3 vragen naar 10 seconden biedt dit al een enorme winst in aantal en kwaliteit van de antwoorden.