

Hoge verwachtingengedrag in de klas

Verwachtingen... hoge verwachtingen?

Bijdragen aan kansengelijkheid vraagt van leerkrachten dat ze een benadering toepassen waarin ze zoveel mogelijk kansen creëren voor álle leerlingen. Dat kun je bijvoorbeeld doen door hoge verwachtingengedrag te laten zien in de klas. Hoe doe je dat?

TEKST JARISE KASKENS EN LIA VOERMAN

Hoge verwachtingen laten zien in je leerkrachtgedrag, heeft een positief effect op het leren en de motivatie van leerlingen (Rosenthal & Jacobson, 1968; Rubie-Davies, 2015; Wang et al., 2018). Wat zijn dat eigenlijk, verwachtingen?

Verwachtingen zijn de conclusies die leerkrachten trekken over de huidige en de toekomstige leerprestaties en het gedrag van hun leerlingen (Good & Brophy, 1997). Die verwachtingen vormen we op basis van onder andere de sociaal-economische status van de ouders, de achtergrond van leerlingen en hun eerdere prestaties. Dat gebeurt meestal onbewust, maar het heeft grote consequenties. Verwachtingen sturen je gedrag: als je lage verwachtingen laat zien, heeft dat een negatief effect op het leren van je leerlingen. Hoge verwachtingen hebben juist een positief effect.

'Mijn collega's worstelen wel eens met het begrip hoge verwachtingen. Het is belangrijk om daarover te blijven praten. Dus dat het gaat over hoge verwachtingen in het moment en niet dat iedereen alles moet kunnen. Het gaat om de overtuiging dat iedereen kan leren en dat ze vertrouwen hebben in leerlingen.'

Anders dan je zou denken, gaan verwachtingen niet over volgende week of volgend jaar, maar over het hier en nu. Over het gedrag dat je laat zien in bijna elk moment van interactie met je leerlingen. Het gaat erom dat je de verwachting hebt dat elke leerling kan leren en zich verder kan ontwikkelen. Dus om de vraag: hoe kan de leerling vanaf dat punt in zijn of haar ontwikkeling progressie boeken en wat kan ik daarin als leerkracht betekenen? Het is dus wat anders dan de lat hoog leggen, torenhoge verwachtingen uitspreken, elke leerling naar havo/vwo willen laten uitstromen.



Verwachtingen sturen je gedrag: hoge verwachtingen hebben een positief effect

Hoe werkt het hebben van hoge verwachtingen?

Je hebt een paar leerlingen in je klas waarvan je weet dat het slimme leerlingen zijn, die veel in hun mars hebben. Hierdoor ga je die leerlingen (on)bewust anders benaderen, je stelt moeilijker vragen, geeft ze vaker de beurt, en je geeft ze meer tijd om na te denken over een vraag. Die leerlingen hebben dan meer leeransen. Ze gaan beter presteren, zetten zich nog meer in... jouw verwachting wordt bevestigd. Voor lage verwachtingen werkt het net zo, maar dan in een negatieve beweging. Dit proces noemen we de *selffulfilling prophecy*.

Hoge verwachtingen realiseren, vraagt om het gebruiken van een didactiek van hoge verwachtingen. Die toon je in je interacties met leerlingen en bijvoorbeeld in je manier van differentiëren.

HOGE VERWACHTINGENGEDRAG IN MOMENTEN VAN INTERACTIE

Maar hoe doe je dat dan, hoge verwachtingen laten zien in de interactie met je leerlingen? Door steeds weer boodschappen van hoge

verwachtingen aan al je leerlingen te geven. Bijvoorbeeld door het geven van beurten met voldoende denktijd, door concrete feedback te geven over wat er goed of fout is aan een antwoord, door vragen te stellen die ze aan het denken zet, door vriendelijk te zijn en uiteraard gaat het dan om aandacht voor elke leerling. Met behulp van 'Didactisch coachen' kun je hoge verwachtingengedrag laten zien (Voerman & Faber, 2016). In deze aanpak gaat het over feedback geven, vragen stellen en beperkt aanwijzingen geven. Uit onderzoek blijkt namelijk dat dit de gedragingen zijn die leraren met hoge verwachtingen laten zien.

Hoge verwachtingen gedrag laat je zien door:

1. Feedback geven

Didactisch coachen is gericht op het geven van *leerbevooroderende feedback*, waarbij de leerling informatie krijgt over het leren, het begrip, de prestatie of het gedrag (Hattie & Timperley, 2007). Leerbevooroderende, verbale feedback heeft de volgende kenmerken: de feedback is specifiek, doel-gerelateerd, niet te lang en vaker positief dan negatief. Niet-specifieke feedback is bijvoorbeeld 'Goed' of 'Top'. Dat is zeker stimulerend en het bevordert een positieve relatie met je leerlingen. Specifiek betekent dat je zegt wat er goed of fout is aan



Bij progressiefeedback maak je een positieve vergelijking tussen waar de leerling eerst was en waar hij of zij nu staat

‘Het gaat om de overtuiging dat iedereen kan leren’

een antwoord, een strategie of een redenering van leerlingen. Bijvoorbeeld: ‘Erg goed dat je die extra opdracht hebt gemaakt over breuken gelijknamig maken’. Je hoeft natuurlijk niet altijd specifieke feedback te geven, dat zou heel gekunsteld worden. Maar als je wilt dat een leerling echt iets leert, is specifieke feedback belangrijk. Feedback geven wordt ook echt makkelijker als je helder hebt wat het leerdoel is. De feedback wordt dan ook effectiever. Het leerdoel kan dan cognitief-inhoudelijk, emotioneel of sociaal van aard zijn.

Bovendien kun je twee soorten doelgerelateerde feedback geven: progressie- en discrepantiefeedback (Voerman et al., 2014).

Bij *progressiefeedback* maakt de leerkracht een (positieve) vergelijking tussen waar de leerling eerst was en waar hij of zij nu staat

ten opzichte van het doel. Een voorbeeld van progressiefeedback: ‘Vorige week vond je het nog moeilijk om breuken gelijknamig te maken, maar je hebt ze nu allemaal goed gemaakt, super goed zeg! Wat heb je gedaan om voor elkaar te krijgen dat je deze allemaal goed hebt?’. Hiermee laat je zien dat je de vooruitgang van de leerling ziet, en je koppelt dat aan een vraag over de strategie van de leerling. Juist de koppeling van progressiefeedback aan de vraag hoe een leerling de vooruitgang voor elkaar heeft gekregen, draagt bij aan een groei-mindset van leerlingen. Leerlingen kunnen dan de overtuiging ontwikkelen dat inzet en inspanning hen helpen om te leren, en dat zij daar zelf invloed op hebben.

Discrepantiefeedback is gericht op wat leerlingen nog niet weten of kunnen en wordt sneller als negatief ervaren. Dat betekent niet dat je die niet kunt geven, maar zorg ervoor dat je deze feedback afwisselt met positieve feedback. Het is

namelijk van belang om meer positieve dan negatieve feedback te geven. Negatieve feedback heeft grote impact op het zelfvertrouwen en blijft veel langer hangen. Als richtlijn kun je de verhouding 3 positief : 1 negatief hanteren. Dat betekent niet dat je eerst drie leuke dingen moet zeggen en dan met je boodschap moet komen, maar het gaat om het klimaat in je klas. Als je meer positieve dan negatieve feedback geeft, creëer je een positief leerklimaat in je klas, waardoor leerlingen fouten durven te maken. En tot slot: maak je feedback niet te lang, want leerlingen kunnen korte feedback het best onthouden en er iets mee doen.

‘Wij merken dat leerlingen meer inzicht in zichzelf krijgen. Zo had ik pas een gesprek met een leerling die aangaf: “Ik wist niet dat het in mij zat en dat het zo bij mij werkte.”’

‘Eerst schreven we op het rapport alleen op wat er beter kan. Nu geven leerkrachten in het rapport ook feedback op de kwaliteiten van de leerling. Het leuke is ook dat ze in gesprekken met ouders en leerling, de ouders ook aanzetten om te verwoorden wat de persoonlijke kwaliteiten zijn van hun kind. Dat doet wat.’

‘Ik hoorde pas een kind dat buiten speelde tegen een ander kind zeggen: “Ik kan het nog niet, maar ik ga het oefenen.” Didactisch coachen bevordert de groei mindset van leerkrachten en van kinderen.’

2. Vragen stellen

Vragen stellen is ook een manier om hoge verwachtingengedrag te tonen. Bij didactisch coachen is de theorie over open en gesloten vragen en die van hogere en lagere orde vragen gecombineerd in drie soorten vragen: categorie 1-vragen, categorie 2-vragen en categorie 3-vragen (Voerman & Faber, 2016):

- Categorie 1-vragen zijn alle vragen die met ja of nee beantwoord kunnen worden, vragen die gaan over feiten en vragen over de gehanteerde regels in de klas. Retorische vragen horen hier ook bij. Bijvoorbeeld: ‘Willen jullie allemaal les 8 voor je nemen?’

Of: ‘Denk je ook niet?’

- Categorie 2-vragen leiden tot redeneringen ten aanzien van de inhoud, strategie en modus en is dus al een type vraag van een hogere orde: ‘Waar kun je informatie vinden over de wolf?’ Of: ‘Wat maakt dat je je verveelt?’ En: ‘Wanneer ben je tevreden over jezelf?’
- Categorie 3-vragen hebben betrekking op zelfregulering, zowel cognitief als wat betreft de modus van de leerlingen en vragen over persoonlijke kwaliteiten. Bijvoorbeeld: ‘Je hebt door dat je het even niet meer snapt. Wat ga je nu dan doen?’ Of: ‘Wat vind je een goede eigenschap van jezelf? En hoe kun je die gebruiken bij het leren?’

‘Het is wat anders dan elke leerling naar havo/vwo willen laten uitstromen’

3. Terughoudend zijn met het geven van aanwijzingen

Een *aanwijzing* is informatie over wat iemand zou kunnen of moeten doen, bijvoorbeeld ‘Je moet hier de regels toepassen.’ Of: ‘Opletten!’. Het verschil met feedback is dat feedback informatie bevat over wat iemand doet of gedaan heeft, gedrag, prestatie of begrip (Voerman & Faber, 2016). Op basis van onderzoek binnen didactisch coachen weten we dat leerkrachten de neiging hebben veel verbale aanwijzingen te geven. De uitdaging is dus niet te veel aanwijzingen te geven en denkstimulerende vragen te stellen.

4. Vriendelijkheid en aandacht

Je laat je verwachtingen ook zien door je vriendelijkheid en aandacht voor je leerlingen. Deze zijn essentieel voor je relatie met leerlingen. Je kunt door echte aandacht te hebben waarnemen wat er zich afspeelt en kiezen welke interventies je kunt inzetten. Ga je bijvoorbeeld een vraag stellen, feedback geven of toch een aanwijzing geven? En vervolgens ga je na hoe de leerlingen op de vraag, de feedback of de aanwijzing reageren.



Hoge verwachtingen gedrag kun je laten zien door flexibel te groeperen, de ene keer op basis van cognitieve vaardigheden en de andere keer op basis van interesse

Met dank aan Yolande de Jong voor het delen van haar ervaringen.

LIA VOERMAN EN JARISE KASKENS

zijn beide verbonden als lector aan het lectoraat Didactiek van Hoge Verwachtingen aan de Hogeschool Rotterdam

HOGE VERWACHTINGENGEDRAG LATEN ZIEN IN DIFFERENTIATIEWIJZE

Hoge verwachtingengedrag komt ook tot uiting in manieren van differentiëren. Als je bijvoorbeeld een indeling hebt in vaste niveaugroepen, zeg je daarmee iets over de verwachtingen van leerlingen (Rubie-Davies, 2015). Hoge verwachtingen gedrag kun je laten zien door flexibel te groeperen. Bijvoorbeeld de ene keer op basis van cognitieve vaardigheden, de andere keer op basis van interesse, favoriete serie, sport, leerhouding, etcetera. Zie ook het artikel *Omgaan met verschillen* van Noëlle Pameijer in het februari-nummer 2024 van JSW (Pameijer, 2024). Zij gaat in op het belang van flexibel groeperen en samenwerkend leren in relatie tot hoge verwachtingen.

'Ik hoor collega's vaak zeggen dat didactisch coachen ze ook zoveel brengt in de privé-sfeer, in opvoedingssituaties. Persoonlijk heeft het zowel in mijn werk als privé meer verdiepende gesprekken opgeleverd.'

NOG BETER!

We willen graag afsluiten met feedback en een aanwijzing. Wij zijn ervan overtuigd dat

'Minder
aanwijzingen geven,
meer vragen stellen'

Nederlandse leerkrachten al heel veel positiviteit in hun lessen brengen. Kinderen in Nederland zijn niet voor niets heel gelukkig! Als je je bewust bent van hoe je je verwachtingen aan leerlingen laat zien en daar ook bewuste keuzes in maakt, wordt ons onderwijs nog beter.



De literatuurlijst is te vinden op:
www.jsw.nl/artikelen

Neem nu een (schoolteam) abonnement op JSW

Ontvang
tijdelijk de 4 door
Martin Bootsma
getipte boeken
(t.w.v. €79,95)
cadeau!



De 'Lezen' special van JSW staat in het teken van het leesonderwijs op de basisschool (en in de opleiding) en belicht alle aspecten, van kennisopbouw, goed practises, leesplezier tot leesbegrip en literaire gesprekken. Gasthoofdredacteur van dit nummer is Martin Bootsma, teamleider op de Alan Turingschool in Amsterdam, auteur en meesterlezer. Neem nu meteen een abonnement op JSW, dan ontvang je daarbij een gratis boekenpakket met 4 prachtige kinderboeken, samengesteld door Martin.

Meer weten?

Ga naar jsw.nl of bel 088-2266692