



# HET PROBLEEM

Hoe had ik die vervelende cursist beter kunnen sturen? Waarom raak ik de aandacht van mijn cursisten kwijt? Hoe gebruik ik een PowerPoint in mijn voordeel en wat is de reden dat sommige cursisten maar niet lijken te begrijpen wat ik bedoel? Herken je jezelf in één of meerdere van deze vragen? Misschien niet, maar ook als dat niet zo is dan kan dit e-book van grote waarde zijn.

Veel instructeurs kampen met een didactische achterstand. Hierdoor neemt de kwaliteit van het onderwijs in rap tempo af. In dit e-book kom ik met de 5 grootste didactische geheimen die elke instructeur zou moeten kennen. Het zal het lesgeven leuker en makkelijk maken. Dat zorgt uiteindelijk voor een hoger leerrendement bij de cursist. Ik hoop dat je met veel plezier dit e-book zult lezen en de tips in de praktijk zult gaan toepassen. Natuurlijk hoor ik ook graag de resultaten.

**PS dit boek staat vol geheimen en dient niet gedeeld te worden!**

Als docent instructeur geef ik zowel binnen als buiten defensie verschillende lessen. Het is mij opgevallen dat instructeurs vaak niet op de hoogte zijn van de meest basale vaardigheden die nodig zijn om goed les te kunnen geven. Als je ze vraagt waarom ze bepaalde keuzes maken is het antwoord vaak:

## “Dat doen we altijd al zo”

Een grote doodoener en tevens het bewijs dat instructeurs het moeilijk vinden om te veranderen. Als docent instructeur voor de Nederlandse Reanimatieraad geef ik met regelmaat cursussen aan instructeurs BLS en PBLs. Ik krijg veel complimenten over de wijze waarop ik mijn lessen vorm geef. Ik vind het namelijk belangrijk dat er veel aandacht gaat naar de didactische vaardigheden van de instructeur. De eventuele geneeskundige achtergrond van aanstaande instructeurs speelt hierin voor mij een onderschikte rol. Er kan nog zo veel medische kennis zijn, wanneer het niet overgebracht kan worden door een tekort aan didactische vaardigheden, dan is die kennis waardeloos.

Binnen het EHBO en Reanimatie onderwijs moet de theoretische kennis op geneeskundig gebied sowieso niet de boventoon voeren. Het gaat immers om het trainen van de vaardigheden.

Bij de huidige wijze van het opleiden van leken wordt de cursist vaak overspoeld met extra, theoretische informatie die niet bijdraagt aan de vaardigheden van de cursist. Dit is niet alleen een probleem binnen het EHBO onderwijs maar ook binnen andere instellingen waar vaardigheidsonderwijs gegeven wordt. De verhoudingen tussen theorie en praktijk zijn dan geheel uit balans. Het is tijd voor verandering en tijd voor verbetering.



## Geheim 1

De cursisten beslissen binnen een fractie van een seconde wat ze van je vinden.

Je kunt maar één keer een eerste indruk maken. De start van de cursus en het welkom heten van de cursisten kan de sfeer voor de rest van de cursus maken of breken. Onbewust nemen jouw hersenen maar ook die van de cursisten een beslissing en word je ingedeeld in een van de volgende drie categorieën:

1. Vriend
2. Vijand
3. Sekspartner

Dit proces is te beïnvloeden en het zal er voor zorgen dat er beter opgelet wordt tijdens de cursus.

Het begint met het uiterlijk. Welke kleding draag je en welke kleuren heeft die kleding? Vrolijke kleding trekt de aandacht, zakelijke kleding maakt indruk en zo zijn er meer voorbeelden. Een paar tips om in de categorie 'vriend' geplaatst te worden:

1. Dress to impress (draag gepaste kleding);
2. Lach tijdens de eerste ontmoeting met de cursisten (en gerust vaker dan dat);
3. Laat open handen zien aan de cursisten. Handpalmen op buikniveau. (Dit wordt onbewust waargenomen als de minst dreigende houding.);
4. Trek af en toe beide wenkbrauwen iets omhoog (lachen met je hele gezicht);
5. Scan de onderstaande link en bekijk het filmpje van Mark Bowden op Youtube, expert op het gebied van lichaamstaal en de inspiratiebron voor geheim 1.



Mark Bowden at TEDxToronto

[https://www.youtube.com/watch?v=1zpf8H\\_Dd40](https://www.youtube.com/watch?v=1zpf8H_Dd40)



## Geheim 2

Als de cursist het niet begrijpt dan is het **ALTIJD** jouw fout.

**Vertel dit geheim niet aan jouw cursisten, maar het is wel waar.**

“Als de cursist jou niet begrijpt dan is het altijd jouw fout”. Je bent namelijk niet in staat geweest om tegemoet te komen aan diens leerstijl en leerbehoeften. Iedere cursist heeft een voorkeursstijl. Het is dus belangrijk om voor alle leerstijlen tijd te nemen tijdens de cursus. Daarvoor moet je wel weten wat die leerstijlen zijn.

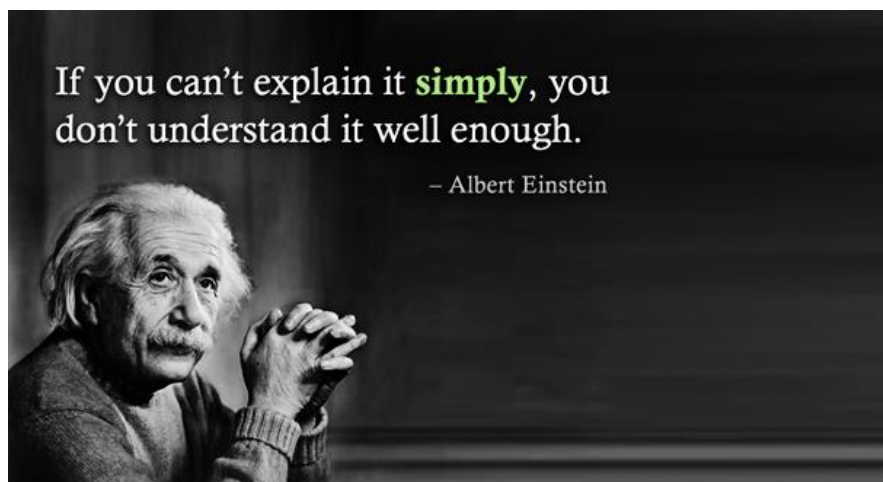
De leerstijlen zijn door Kolb ooit onderverdeeld in vier categorieën:

- Bezinner
- Denker
- Beslisser
- Doener

Waar sommige mensen tijd nodig hebben om na te denken over het antwoord, willen anderen er al doende achter komen wat het antwoord is. Niet iedereen leert op dezelfde manier en het is dus van belang om dat te onthouden wanneer een cursist aangeeft dat hij of zij iets niet begrijpt. In plaats van het op dezelfde manier uit te leggen, probeer eens iets anders want schijnbaar komt het niet goed over bij de cursist.

Het is de taak van een goede instructeur om zich aan te passen aan zijn cursisten. Zodat het antwoord op de eventuele vraag op verschillende manieren benaderd kan worden. Als je dit niet kunt dan weet je waarschijnlijk zelf niet genoeg van het desbetreffende onderwerp. Zorg dus dat je jouw leerstof van binnen en van buiten kent.

*TIP: op internet is veel informatie te vinden over de leerstijlen van Kolb. Het is leuke en leerzame stof om je eens in te verdiepen.*



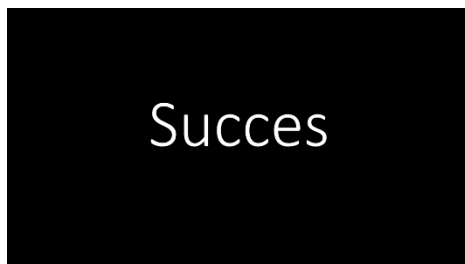
### Geheim 3

Als je niet weet hoe je een PowerPoint presentatie moet gebruiken,  
**GEBRUIK HET DAN NIET!**

Mijn grootste ergernis, en tevens het geheim wat ik het allerlieftst wil delen, is de wijze waarop er gebruik wordt gemaakt van PowerPoint. *Death by PowerPoint* krijgt een hele nieuwe betekenis door het misbruik hiervan bij zowel defensie als de NRR en verschillende EHBO instellingen.

Hier onder een aantal tips om jouw PowerPoint te optimaliseren:

- Jij bent de presentatie. Be the story. PowerPoint moet ondersteunen.
- Voeg NOOIT pagina nummers toe op deze wijze: 'slide 1/51'. Dit is de grootste doodoener die er bestaat.
- Laat de punten één voor één opkomen. Op die manier stuur je de cursisten naar de informatie waar je het over hebt. Wanneer alles in één keer op de slide staat dan ben je niet langer het verhaal.
- **Wissel om. We gebruiken nu vaak een witte achtergrond met zwarte letters terwijl het andersom rustiger is om te lezen.**
- Maak het belangrijkste van de slide het grootst. Dit is dus vaak niet de titel maar juist de tekst die volgt.
- Gebruik een afbeelding in plaats van woorden. Om een voorbeeld te geven staat hier onder het woord "succes" als tekst en als afbeelding. Ervaar zelf wat de meeste impact heeft.



of



## Geheim 4

### Feedback, laat de cursist zelf tot de conclusie komen.

Goed of fout, zwart of wit. Was het maar zo simpel. Als alles zwart of wit was dan hadden we ook geen advocaten en rechters nodig om uitspraak te doen over de grijze gebieden. Dit geldt ook op het moment dat we iemand willen voorzien van feedback. Bestudeer eens de toetsinglijsten die gebruikt worden bij jouw instelling. Competent, niet competent, goed of fout, + / - en zo zijn er nog meer voorbeelden te noemen van beoordelingen. Allemaal dwingen ze de instructeur om een beslissing te nemen over dat wat we zien zonder dat er een woord gesproken is met de cursist. We nemen de beslissing op basis van wat we zien terwijl het grootste deel van het gedrag zich afspeelt onder de waterspiegel, in het hoofd van de cursist.

Nu we weten dat het huidige beoordelingssysteem vaak niet voldoet is de vraag: wat kunnen we er aan doen? Het begint met de wijze van het geven van feedback. Reflecteer op concreet gedrag zonder er zelf een waardeoordeel aan te geven.

Bijvoorbeeld: de cursist legt tijdens het uitvoeren van de kin lift zijn duim op de kin van het slachtoffer. Hierdoor voert hij de kin lift dus niet volgens het protocol uit. In plaats van het benoemen van de fout in de handeling kun je het volgende vragen: 'Op welke wijze heb je de kin lift uitgevoerd?'

Wanneer de cursist zelf kan aangeven hoe hij dit gedaan heeft dan is een vervolgvraag: 'Waarom heb je hiervoor gekozen?'

Vervolgens kun je vragen: 'Wat is de manier waarop je het aangeleerd hebt gekregen?'. Jij bent immers de instructeur en je hebt het goede voorbeeld laten zien. De cursist krijgt hierdoor de ruimte om zelf na te denken over wat hij gedaan heeft, zonder direct beoordeeld te worden.

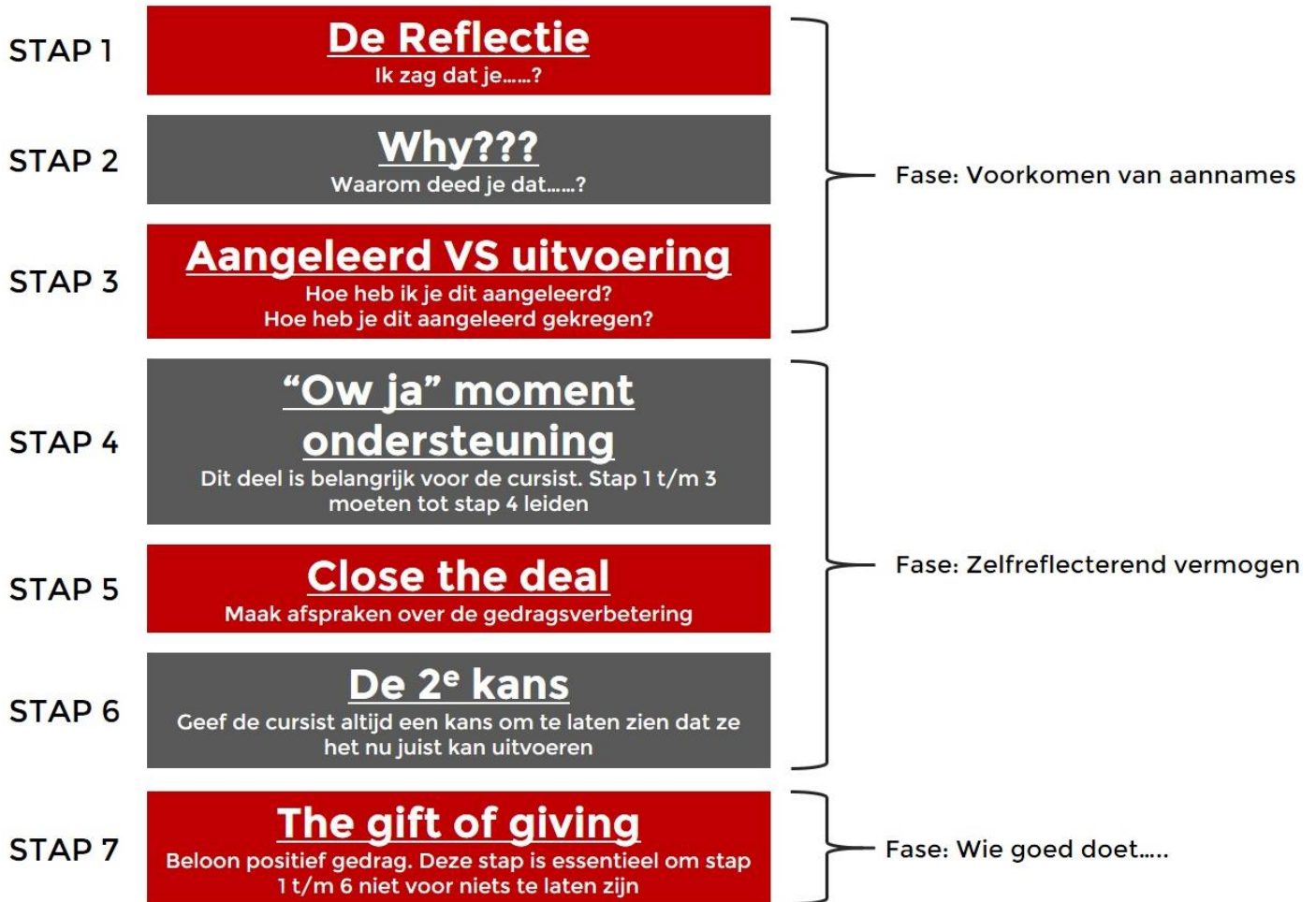
Het effect? De cursist zal denken dat de oplossing vanuit zichzelf is gekomen en zal dit dus ook sneller accepteren dan wanneer de instructeur direct aangeeft of iets goed of fout is.

*TIP: Voorkom woorden als "eigenlijk" en "misschien" tijdens de cursus. Dit wekt de indruk dat er ruimte is voor eigen interpretatie van de cursist terwijl dit niet zo is. Het kan ook betekenen dat je niet helemaal zeker bent over het onderwerp.*



## 7 stappenplan om een feedback wonder te worden.

Nu kan ik me voorstellen dat je niet meteen weet hoe je dit makkelijk toe kunt passen tijdens je les. Daarom heb ik een stroomschema toegevoegd. Met behulp van dit stroomschema kun je in 7 stappen een feedback wonder worden! Probeer hem gerust uit en laat me weten wat je er van vindt.



Meer tips over Feedback nodig of gewoon nieuwsgierig? Lees het boek *Feedback is een cadeautje*, geschreven door Douglas Stone en Sheila Heen.



## Geheim 5

### Verlaag je tot het level van de cursist

Jouw cursist doet geen auditie bij een talentenjacht dus haal hem van de stip af zodra hij klaar is met zijn handelingen. Te veel instructeurs geven feedback aan de cursist terwijl hij bijvoorbeeld nog geknield naast de reanimatiepop op de grond zit. De rest van de cursisten kijkt mee vanaf een afstand en de cursist voelt zich steeds kleiner en kleiner worden. Vaak kijkt de instructeur dan ook nog eens op de cursist neer, en jij vraagt je werkelijk af waarom er niets wordt gedaan met de feedback die je geeft?

Laat de cursist terugkeren naar de groep of verlaag jezelf tot hetzelfde level zodat je op gelijkwaardige hoogte zit. Wanneer de cursist zich weer bij de groep mag voegen dan verlaagt de druk en verhoogt het veiligheidsgevoel. Hierdoor wordt jouw feedback makkelijker geaccepteerd en wordt er eerder iets mee gedaan.

## Geheim 6 EXTRA

### “Be the story”

Wees het verhaal, of je nu verkoper bent of instructeur. Jij verkoopt jouw verhaal aan de cursisten en als zij het niet aan nemen dan kopen ze dus jouw product niet. Wat betekent dit voor jou als instructeur? Je bent niet geloofwaardig, ze twijfelen aan het verhaal en zullen niets doen met de feedback die je ze geeft. Hierdoor vervalt het leerproces van de cursist. Ze worden onzeker over hun eigen handelen en zullen minder snel een slachtoffer helpen in een noodsituatie. Dit resulteert bijvoorbeeld in het probleem dat 50% van de mensen met een reanimatiecertificaat, toch niet start met de reanimatie omdat ze de ademhaling niet goed kunnen controleren.

Waar jij als instructeur te kort schiet heeft dat voor de cursist echte gevolgen. Wees je bewust van je verantwoordelijkheden en blijf jezelf ontwikkelen.





# Blijf jezelf ontwikkelen

Wil jij jezelf blijven ontwikkelen? Wil jij het uiterste uit jezelf halen en bijdragen aan een kwalitatief hoogwaardig opleidingsstelsel? **Schrijf je dan in** voor een van onze instructeurs workshops of opleidingen en wordt nog beter in jouw vak! Samen met onze docenten hebben wij diverse cursussen samengesteld die jou de tools geven om te groeien, zeker voor de groep te staan en bijdragen in het beter overbrengen van jouw verhaal.

Stuur mij een mailtje voor meer informatie op [info@reanimerendoejezo.nl](mailto:info@reanimerendoejezo.nl).

*PS Heb je mijn e-book "6 stappen voor kwaliteit reanimatie onderwijs" al gelezen? Dit e-book bevat de 6 stappen om van gewoon reanimatie onderwijs naar kwaliteit reanimatie onderwijs te gaan. Het staat vol met praktische tips om een betere instructeur te worden.*

<http://www.reanimerendoejezo.nl/ebook/>



## Woord van dank

Wat sommige van jullie misschien nog niet weten is dat ik dyslectisch ben. Dit betekent dat het voor de mensen die dit E-book hebben nagekeken soms uren van verbeter werk heeft betekend. Ik wil al deze mensen bedanken voor hun inzet. Niet alleen voor het nakijken van mijn E-book. Het hele team om mij heen heeft ervoor gezorgd dat Reanimerendoejezo.nl ontzettend hard gegroeid is. Daar ben ik jullie enorm dankbaar voor. Daarom is deze laatste pagina voor iedereen die mij ondersteunt in het verwezenlijken van mijn droom. Ik geloof namelijk dat iedereen het recht heeft op kwalitatief hoogwaardig onderwijs en mijn team maakt dit elke dag weer mogelijk. Samen komen we elke dag weer een stuk dichterbij ons einddoel.

Ik hoop dat dit E-book iedereen wat nieuwe inzichten heeft gegeven. En dat de inhoud ervan zal bijdragen aan het verbeteren van de kwaliteit binnen het EHBO en Reanimatie onderwijs.

Niek Schenkeveld

