

CURSUS GEVEN VAN VORMINGEN
ANTWERPEN & GENT - VOORJAAR 2007
METHODIEK VAN HET GEVEN VAN VORMINGEN



I. Inleiding	2
II. Lesboom	3
III. Lesgever	4
IV. Omgeving	9
V. Doelgroepen	10
VI. Doelstellingen	19
VII.	
Inhoud	21
VIII. Werkvormen	24
IX. Lesgeven	28
Bronnen	35
Bijlagen	36

I. Inleiding

Voor jou ligt de syllabus die hoort bij de cursus 'methodiek van het geven van vorming'. Deze cursus is speciaal bedoeld voor milieulesgevers die zich binnen het sociaal-cultureel volwassenenwerk willen begeven of reeds die stap gezet hebben. Het sociaal-cultureel volwassenenwerk is sterk uitgebouwd in Vlaanderen en dagelijks goed voor een hele reeks cursussen, uitstappen, lezingen, bijeenkomsten, tentoonstellingen, vaardigheidsoefeningen, sensibiliseringsacties, debatten, ... Meer info over deze sector vind je in een bijlage bij deze syllabus.

De cursus wil deze groep zoveel mogelijk methodisch ondersteunen. De syllabus dient hierbij als achtergrond en ondersteuning. Deze syllabus kwam tot stand dankzij de inbreng van het Centrum Voor Natuur- en milieueducatie (CVN), Vereniging voor Ecologische Leef- en Teeltwijze (VELT), Ecolife en Greenpeace. De tekst kadert in een project met financiële steun van de Vlaamse Gemeenschap waar ook het Netwerk Bewust Verbruiken, het Vlaams Instituut voor Bio-Ecologisch Bouwen en Wonen (VIBE) en WWF bij betrokken zijn.

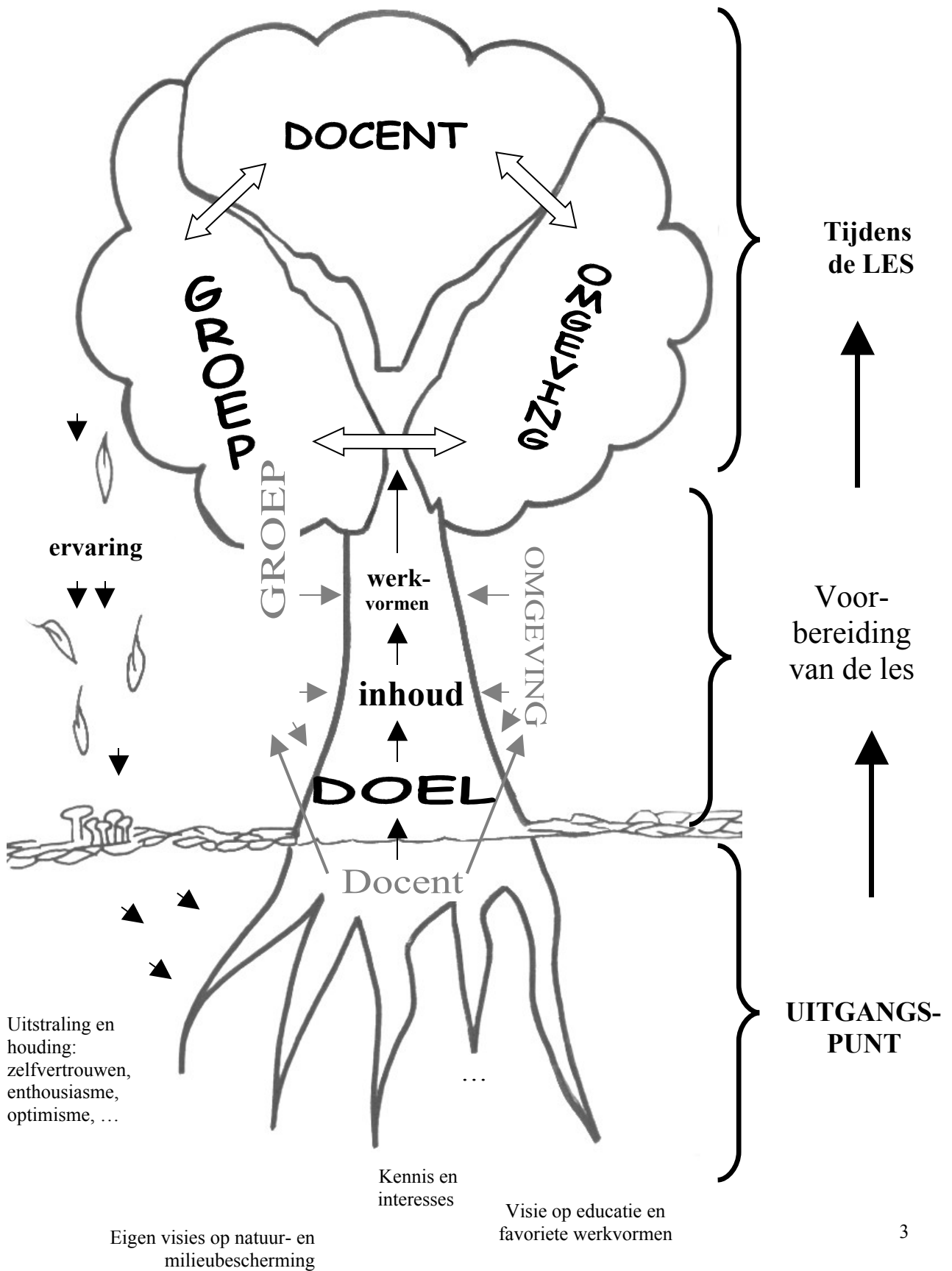
Het overkoepelende kader van deze syllabus is de lesboom (zie figuur op pag. 3 van deze syllabus). In de lesboom komen alle aspecten van het lesgeven beknopt en overzichtelijk aan bod. Dat maakt van deze boom een handig instrument om gericht naar het lesgeven te kijken.

We beginnen met de wortels: de fundamenten van de les of met andere woorden de positie die een lesgever zelf inneemt. Geen twee lesgevers zijn dezelfde. In een eerste deel gaan we dieper in op de kernkwaliteiten van een goede lesgever en hoe je deze bij jezelf kunt ontdekken.

Als je je bewust bent van de wortels kun je beginnen met de voorbereiding van de les. Een goede les wordt gedragen door een stevige stam: steunend op goed doordachte doelstellingen, een aangepaste inhoud en goed gekozen werkvormen. Uiteraard moet je als lesgever bij dit alles rekening houden met wat de omgeving biedt en niet in het minst met de doelgroep zelf. In een tweede, derde, vierde en vijfde deel gaan we respectievelijk in op doelgroepen, de omgeving, doelstellingen, inhouden en werkvormen.

En dan, na alle voorbereiding, komt de kruin in vol ornaat: de les zelf. Tijdens de les is er een voortdurend samenspel tussen de drie hoofdrolspelers: de omgeving, de doelgroep en de lesgever. In een zesde deel gaan we dieper in op het lesgeven zelf en geven we je een boel praktische tips over het begeleiden van en spreken voor een groep en we wapenen je tevens tegen 'onvoorziene' gebeurtenissen.

II. Lesboom



III. Lesgever

3.1. Jouw visies, uitstraling en ervaringen

Geen twee lesgevers zijn dezelfde en dat is maar goed ook! Jouw persoonlijkheid, visies en ervaringen bepalen in heel grote mate hoe je een les zult voorbereiden en hoe ze er op het moment zelf zal uitzien. Veel lesgevers zijn zich te weinig bewust van hun eigen wortels. Door naar je eigen uitgangspunten te kijken, word je je bewust van dingen die je - vaak onbewust - in de praktijk toepast. Want onbekend is onbemind. Als je je wortels kent, kun je er doelgericht mee experimenteren en jezelf op die manier verrijken.

In de lesboom benoemen we enkele belangrijke wortels:

Uitstraling en houding: de uitstraling en de houding van de lesgever zijn erg belangrijk. Denk even terug aan je eigen schooltijd: welke leerkrachten vond je het boeiendst? Diegenen die heel veel wisten of diegenen die erin slaagden hun leerstof op een boeiende manier aan te brengen? Veel beginnende lesgevers denken dat ze niet zo goed zijn omdat ze nog niet zoveel kennis hebben. Je publiek merkt dit vaak niet eens op. De meeste deelnemers vinden het helemaal niet erg dat de lesgever iets niet weet. Wat ze wel opmerken is of de lesgever sympathiek en enthousiast is of hij met zelfvertrouwen voor de groep staat, of het daarentegen lijkt alsof de lesgever liever zou willen dat de les zo snel mogelijk voorbij is, ... Sleutelwoorden zijn: vertrouwen, enthousiasme, optimisme, engagement, betrokkenheid, openheid, objectiviteit, ...

Eigen visies op mens en milieu: hoe iemand kijkt naar mens en milieu, wordt sterk bepaald door het natuurbeeld dat iemand heeft, de bril waardoor men de natuur bekijkt. Een bioboer die lesgever is, zal waarschijnlijk andere aspecten benadrukken dan een lesgever die een gangbaar landbouwbedrijf runt. Wie gelooft in de kracht van de consument om de wereld te veranderen, zal een ander verhaal ophangen dan iemand die meent dat we de klimaatsverandering en andere problemen toch niet kunnen tegenhouden.

Kennis en interesses: dat datgene wat je tijdens je les wilt overbrengen wordt beïnvloed door je eigen kennis en interesses zul je wel logisch vinden. Maar ben je je er ook van bewust dat je bijvoorbeeld als plantenliefhebber soms te diep op details ingaat of dat je als biofreak misschien vergeet af en toe ook iets over het belang van voedselkilometers voor een ecologisch verantwoorde voeding te vertellen?

Visie op educatie en favoriete werkvormen: de ene lesgever voelt zich goed als hij zelf aan het woord is. Hij denkt dat zijn toehoorders daar het meest van opsteken. Een andere tracht zijn deelnemers vooral de schoonheid van dingen te laten zien en beleven. Nog een andere heeft liefst heel veel materiaal bij en wil de deelnemers van alles laten doen. Ieder heeft zo zijn eigen favoriete manier van lesgeven. Vaak heeft dit vooral met ervaring te maken. Wie op de ene manier succes heeft ervaren, experimenteert liever niet met iets waarin hij denkt minder goed te zijn. Bedenk dat verschillende doelgroepen gebaat zijn met verschillende werkvormen en durf te experimenteren! In *de educatieculturen* verder in deze tekst diepen we de verschillende visies op educatie verder uit.

3.2. Jouw persoonlijkheid

We zouden de lesgever onrecht aandoen door te stellen dat bovengenoemde factoren zijn enige wortels zijn. Ook wie je als persoon bent, bepaalt in grote mate hoe je lesgeeft, hoe je overkomt en vooral hoe je met welk publiek omgaat.

Vorming geven betekent immers steeds in zekere mate een relatie met je publiek aangaan. En in een relatie komt jouw persoonlijkheid tegenover die van anderen te staan. Je zult merken dat de karakters en eigenschappen van je deelnemers (vaak) een invloed hebben op je aanpak of je zelfvertrouwen. Zo is het best mogelijk dat je redelijk van slag raakt door een scherpe opmerking of door een negatieve houding van één van je cursisten. Waarom je voor bepaalde opmerkingen of houdingen (super)gevoelig bent en hoe je hiermee kunt leren omgaan, kun je ontdekken door je eigen kernkwadranten te leren kennen.

Met behulp van kernkwadranten breng je je eigen (kern)kwaliteiten en uitdagingen, maar ook je valkuilen en je allergieën in beeld. Het is als het ware een persoonlijke SWOT¹-analyse waarmee je een kritisch zelfbeeld krijgt. Je kunt er ook je persoonlijke waarden en visies mee in kaart brengen.

3.2.1. Je eigen kernkwadrant in beeld

In je eigen kernkwadranten wordt het verband zichtbaar gemaakt tussen je kernkwaliteiten, valkuilen, uitdagingen en allergieën. Deze vier elementen zijn het logische gevolg van elkaar en vormen samen een kwadrant.

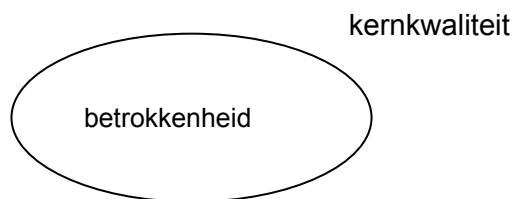
Een lesgever die zijn kernkwadranten in beeld heeft, zal zich beter in zijn vel voelen en zich sterker voelen tijdens het lesgeven.

Wat is een kernkwaliteit?

Kernkwaliteiten zijn kwaliteiten die tot het wezen of de kern van een persoon behoren. De kernkwaliteit 'kleurt' de persoon. Het is de specifieke sterkte waar we bij hem of haar direct aan denken. Een kernkwaliteit is te herkennen aan iemands bijzondere vaardigheid waarover hijzelf zegt: "Dat kan toch iedereen."

Het onderscheid tussen kwaliteiten en vaardigheden zit vooral in het feit dat kwaliteiten van binnenuit komen en vaardigheden van buitenaf aangeleerd zijn. Vaardigheden zijn dus aan te leren, kwaliteiten kun je ontwikkelen. Voorbeelden van kernkwaliteiten zijn daadkracht, zorgzaamheid, zorgvuldigheid, moed, ontvankelijkheid, ordelijkheid, invoelingsvermogen, flexibiliteit, ...

Een kernkwaliteit is altijd potentieel aanwezig omdat het tot de kern hoort van de betreffende persoon.

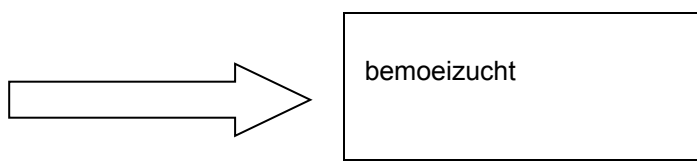


Kernkwaliteiten en valkuilen

Soms kun je doorschieten in je kernkwaliteit zodat deze zich vervormt. Zo kan een kernkwaliteit 'zelfstandigheid' doorschieten in 'afstandelijkheid' of in 'egoïsme'. Dan wordt de kracht van iemand zijn zwakte. Deze vervorming van de kernkwaliteit noemt men zijn valkuil. De valkuil wordt je vaak als verwijt naar je hoofd geslingerd. Maar kernkwaliteit en valkuil horen nu eenmaal samen.

Als je kernkwaliteit 'betrokkenheid' is, dan zul je soms in de val trappen anderen te veel te willen sturen. Best mogelijk dat anderen zich hierbij te benauwd voelen.

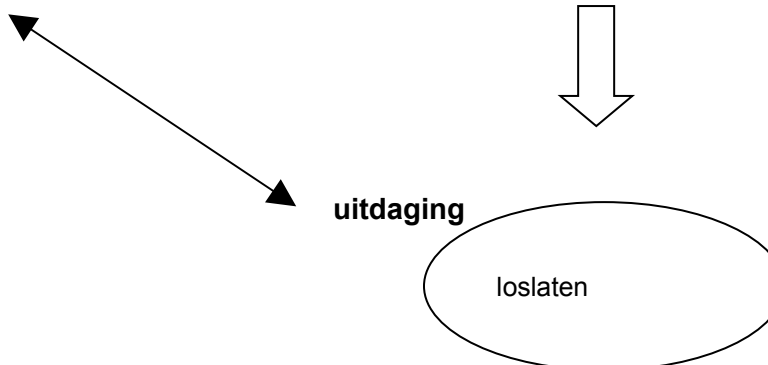
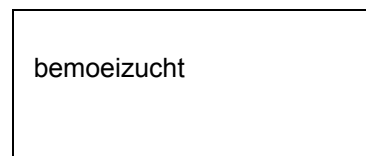
¹ SWOT staat voor sterkten (strengths), zwaktes (weaknesses), kansen (opportunities) en bedreigingen (threats)

kernkwaliteit**valkuil*****Kernkwaliteiten en uitdagingen***

Met de bijhorende valkuil krijgt de persoon bij de kernkwaliteit ook zijn uitdaging, wat hij nog (verder) te ontwikkelen heeft. De uitdaging is die kwaliteit die zijn kernkwaliteit in evenwicht houdt; de andere zijde van de medaille als het ware. Het gaat er dus om de balans te vinden tussen de kernkwaliteit en de uitdaging.

Helt de balans te sterk door naar de kernkwaliteit dan is het risico reëel dat deze kwaliteit doorschiet in de valkuil. Het betekent dus concreet dat zowel je kernkwaliteit als je uitdaging belangrijk zijn én dat je moet denken in termen van 'en-en' en niet 'of-of'.

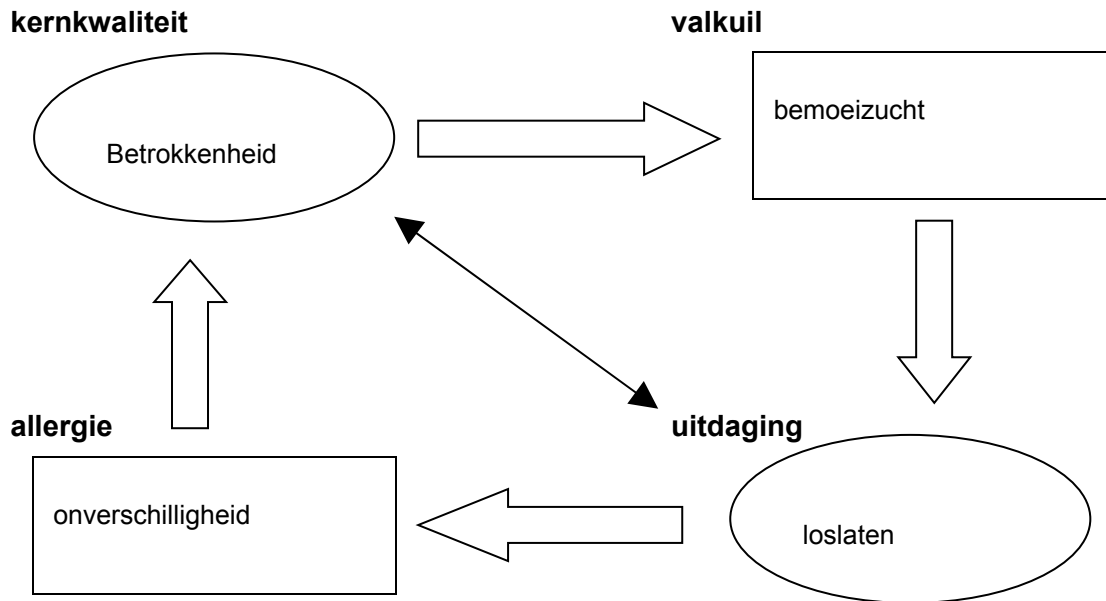
Een erg betrokken persoon kan anderen te dicht op hun vel zitten. De persoon in kwestie moet leren mensen of zaken los te laten en te beseffen dat hij niet alles kan of hoeft te sturen, te veranderen of wat dan ook. Door een goed evenwicht te vinden tussen het zich betrokken voelen en afstand te kunnen nemen en te vertrouwen op anderen zal deze persoon minder beklemmend overkomen en niet zo snel in zijn valkuil schieten.

kernkwaliteit**valkuil*****Kernkwaliteiten en allergieën***

Om het plaatje af te maken is een vierde element, je allergie belangrijk. Uit je kernkwaliteit leid je vaak af waar je potentiële conflicten met de omgeving te verwachten zijn. Je kijkt daarvoor naar de negatief tegenovergestelde eigenschap van je kernkwaliteit. Een zelfstandig iemand zal zich zeer snel ergeren aan een persoon die zich afhankelijk opstelt. Het is erg frappant dat je snel in je valkuil trapt als je geconfronteerd wordt met je allergie. De zelfstandige persoon zal de neiging hebben zich egocentrisch of afstandelijk op te stellen t.o.v. de persoon die zich afhankelijk opstelt.

Een persoon die zich heel erg betrokken voelt met zijn omgeving (mensen, projecten, engagementen) zal zich wellicht snel storen aan een onverschillige houding van mensen om hem heen. Pas als de betrokkenheid in evenwicht is met het loslaten, zal deze persoon leren

om op een goeie manier te kunnen omgaan met deze allergie (en er niet of minder mee in conflict treden).



Het vinden van je kernkwaliteiten, valkuilen, uitdagingen en allergieën is niet altijd makkelijk. Een aantal houvasten:

Wat zijn jouw kernkwaliteiten? (bv. wilskracht)

- wat anderen in je waarderen
- wat je zelf in andere aanmoedigt of eist
- wat je in jezelf 'gewoon' vindt

Wat zijn je valkuilen? (bv. autoriteit)

- wat je in anderen bereid bent door de vingers te zien
- wat anderen je verwijten
- wat je in jezelf geneigd bent te rechtvaardigen

Wat zijn je uitdagingen?

- wat je in jezelf mist
- wat je in anderen bewondert
- wat anderen je toewensen

Wat zijn je allergieën?

- wat je in jezelf zou verafschuwen
- wat anderen je aanraden te relativeren
- wat je in anderen minacht



IV. Omgeving

Voor je begint met de voorbereiding van je les, stel je zeker even de volgende vragen:

Wanneer?

- Wanneer is de les gepland?
- Hoeveel tijd is er voor de les?
- Is er een pauze gepland?

Waar?

- Waar vindt de les plaats en hoe kom ik daar?
- Hoe ziet de ruimte eruit waar de les plaatsvindt?
- Zijn de benodigde middelen en materiaal aanwezig (diaprojector, dvd-speler, beamer, tekenpapier, ...)?

Wie?

- Zijn er verschillende sprekers? Hoe staan ze t.o.v. elkaar gepland?
- Wat zijn de inhouden van de andere sprekers? Zijn er mogelijke overlappingsen?

Voor wie?

- Zie vragenlijst doelgroepen (bijlage 2)

V. Doelgroepen

5.1. Inleiding

Als lesgever werk je altijd met een doelgroep (bv. een afdeling van de Gezinsbond, een groep scholieren, vakbondsmilitanten, ...). Hoe meer je aansluit bij het niveau, de interesses en de visies op mens en milieu of de natuurbeelden van je doelgroep, hoe beter je les zal aanslaan en hoe langer ze zal bijblijven.

Het spreekt voor zich dat de aard van je groep sterk de keuze van het lesverloop en het onderwerp bepaalt. Iedere groep is anders en zul je op een andere manier moeten benaderen. Daarom is het belangrijk dat je weet hoe de groep er ongeveer uitziet: wie zijn ze, wat weten ze al of nog niet, wat verwachten ze van de les, welke zijn hun gevoeligheden, welke standpunten of tegenargumenten kun je verwachten, ...

De leeftijd van de deelnemers speelt een bepalende rol bij het verloop van je les. Gaat het om een jong, ouder of gemengd publiek? Voor kinderen is een les van één tot anderhalf uur ruim voldoende. Aan volwassenen wordt maximaal tweeënhalf uur intens lesgegeven (met voldoende variatie in werkvormen, ondersteuning van didactisch materiaal, ... want anders is tweeënhalfuur ook voor volwassenen veel te lang).

Informeer je over de belangstellingsfeer van de deelnemers en de reden van de samenkomst. Als je bijvoorbeeld weet dat een groep samenkomt omwille van de gezelligheid, dan kun je inhoudelijk niet zoveel informatie kwijt als bij een groep die samenkomt om wat te leren. Nauw verwant is het inschatten van de interesse en voorkennis van je groep. Stel jezelf de vraag wat de groepsleden al weten over jouw onderwerp. Aangezien dit vaak moeilijk is, speel je best op veilig. Dat betekent dat het verstandig is uit te gaan van weinig voorkennis.

Ook de omvang van de groep ken je best op voorhand. Zij zal een bepalende invloed hebben op de werkvorm die je kiest. Of omgekeerd, een bepaalde werkvorm vraagt een bepaalde ideale groepsgrootte. Klassieke voordrachten kun je in principe voor zoveel mensen geven als je wilt. Als je echter interactief wilt werken, zijn zo'n 25 deelnemers toch het maximum. Bij grotere groepen schakel je best een collega in, zodat je de groep kunt opsplitsen.

Een handig instrument om je een beeld te vormen van je doelgroep, is de checklist die je in bijlage 2 bij deze syllabus vindt.

We belichten hieronder alvast een aantal verschillen tussen en binnen doelgroepen die je als lesgever kunt tegenkomen.

5.2. Verschillen tussen doelgroepen

5.2.1. Jongeren

De puberteit brengt veel onzekerheden met zich mee. Kinderen worden jonge mensen die ook zo behandeld willen worden. In deze periode neemt de interesse voor school, hobby's en de grote buitenwereld - en dus ook voor het milieu - vaak af. De tiener kiest voor een bepaalde rust om met zichzelf bezig te zijn. Tieners worden kritischer en gaan meer eisen stellen. Zij zoeken naar antwoorden op vragen als *wie ben ik, wat ga ik doen, hoe zal ik mijn leven gaan inrichten*. Tieners zoeken naar hun eigen identiteit en identificatiefiguren. Idolen zijn voor hen erg belangrijk. Naast leidinggevende leeftijdsgenoten en popsterren kunnen bijvoorbeeld mensen van Greenpeace of Artsen Zonder Grenzen sterk tot hun verbeelding spreken.

Daar waar kinderen de natuur vooral zien als iets om in te spelen en spannende dingen te ontdekken, wordt voor jongeren de schoonheid van het landschap belangrijk. Natuur wordt vaak synoniem voor het ongerepte, het romantische. Toch gaat het niet op alle jongeren over dezelfde kam te scheren. Sommigen zien de natuur vooral als achtergrond voor recreatieve activiteiten (joggen, crossen, survivaltochten, ...), anderen zoeken er vooral rust (verliefde paartjes, om na te denken na een ruzie, ...). Voor nog andere jongeren speelt de natuur dan weer een marginale rol: activiteiten zoeken ze in de stad en in conflictsituaties trekken ze zich terug in hun kamer.

Jongeren worden zich bewust van hun plaats in de maatschappij en de milieuproblemen. Problemen als onrecht, oorlog, honger en milieurampen roepen oprechte verontwaardiging op. Tieners stellen zich - terecht - veel vragen bij het gedrag van volwassenen en de manier waarop de maatschappij functioneert. Deze kritiek is soms heel scherp. Door zich tegen bepaalde zaken af te zetten, verkent de tiener de maatschappij en de plaats die hij daarin wil innemen. Jongeren reageren vaak tegen volwassenen die hen proberen op te leggen hoe het beter kan. Discussies over milieuproblemen, bijvoorbeeld met een lesgever en de hele klas, vinden de meesten echter wel heel boeiend.

Ook in de houding van jongeren tegenover milieuproblemen bestaan er verschillen. Margadant Van Arcken toont in een Nederlands onderzoek (1994) aan dat de beleving van milieuproblemen in vijf categorieën kan worden ondergebracht: onverschillig, pluk de dag, vermijden, bezorgd en hoopvol. Veruit de meeste jongeren vallen onder de groepen vermijden en bezorgd. Slechts een kleine groep is onverschillig of hoopvol. Hierbij moet vermeld dat hoopvol wil zeggen dat men meent dat de techniek de problemen wel zal oplossen. Jongeren die er zelf iets aan (willen) doen, werden gerangschikt in de categorie bezorgd. Wie voor vermijden kiest, erkent de problemen maar denkt er liefst niet te veel over na.

Milieueducatie mag niet stoppen bij het einde van de lagere school. Vanaf nu begint de jongere zijn leven meer en meer zelf in handen te nemen. Hij neemt deel aan de consumptiemaatschappij en maakt hierin zelf keuzes. Daarom is het zeker in het middelbaar onderwijs (de zogenaamd moeilijkere doelgroep) van belang jongeren te blijven confronteren met natuur én milieubewust verbruiken! Niet door hen te zeggen hoe het wel moet, maar door het gedrag van mensen in onze maatschappij ter discussie te stellen en alternatieven aan te reiken.

Tips:

- De manier waarop je met jongeren omgaat is heel belangrijk om hun aandacht te krijgen. Behandel jongeren niet kinderachtig, praat tegen hen zoals je tegen volwassenen praat.
- Kweek geen schuldgevoelens bij de jongeren. De fout ligt niet bij hen. Een fundamentele oplossing kunnen zij (in hun eentje) ook niet bieden. Wees niet moraliserend, maar stel dingen ter discussie en geef aan welke acties ze zelf kunnen ondernemen.
- Probeer een gesprek op gang te brengen. Bij het leren over milieu laten jongeren weten dat ze verzadigd zijn met informatie over milieuproblemen, dat ze een hekel hebben aan morele lesjes of het nadrukkelijk aansturen op gedragsverandering. Jongeren reageren vaak heftig of juist zeer lauw, op iemand die het allemaal beter meent te weten dan zij.
- Ga discussies met jongeren niet uit de weg.
- Respect voor de natuur en een milieuvriendelijk consumptiepatroon bijbrengen doe je in de eerste plaats door zelf het goede voorbeeld te geven en door vertrouwen en enthousiasme uit te stralen.
- Er zijn altijd jongeren die ongeïnteresseerd lijken/zijn. Laat hen links liggen als je er niet in slaagt hen erbij te betrekken en maak je als lesgever vooral niet kwaad.
- Een gemotiveerde inleiding en een evaluerende nabespreking maken vaak de helft van een geslaagde samenkomst.
- Hou rekening met de voorkennis die de jongeren al bezitten. Als je jongeren onderschat verlies je snel hun aandacht. Informeer vooraf bij de verantwoordelijke naar de voorkennis en de thema's waarrond recent op school werd gewerkt.

5.2.2. Volwassenen

Volwassenen verschillen enorm van elkaar. Binnen het sociaal-cultureel volwassenenwerk zijn er verschillende doelgroepen. Zo zijn er organisaties die zich specifiek richten tot allochtonen, tot senioren, tot personen met een handicap, tot kansarmen, ... Deze doelgroepen hebben elk hun eigen kenmerken. Het spreekt voor zich dat je personen met een handicap anders dient te benaderen dan kansarme groepen. Geef je vorming aan deze doelgroepen dan informeer je best op voorhand bij de aanvrager hoe je je les afstemt op deze doelgroep. Als voorbeeld van een eigen aanpak voor specifieke doelgroepen lichten we verder in deze paragraaf senioren en kansarmen toe.

Ondanks de verschillen, zijn er binnen de groep van de volwassenen enkele algemene lijnen te trekken. De persoonlijke identiteit (zelfbeeld) speelt bij volwassenen een centrale rol. Elke volwassene streeft ernaar zichzelf te zien als iemand die competent is en iemand die goed (in iets) is. Als men aan dit subjectieve beeld denkt te voldoen, is men tevreden en voelt men zich goed in zijn vel. Wordt het eigen zelfbeeld door anderen in twijfel getrokken, dan zal angst of afwijzing een mogelijke reactie zijn. Het gevoel gerespecteerd te worden, is voor volwassenen erg belangrijk. Probeer rekening te houden met hun opmerkingen en wensen. De meeste volwassenen leven behoorlijk gestructureerd en verwachten duidelijkheid over wat hen te wachten staat. Concreet wil dit zeggen dat je volwassenen de activiteit bezorgt die hen in de aankondiging is beloofd. Indien je hiervan afwijkt of wegens omstandigheden bepaalde verwachtingen niet kunt inlossen, leg hen dat dan duidelijk uit. Respecteer ook zo goed mogelijk de tijdsplanning uit de aankondiging, zowel wat begin- als einduur betreft! Ook belangrijk i.v.m. het respecteren van de volwassen persoon is de omkadering van je activiteit. Bij een binnenactiviteit is het belangrijk dat er genoeg stoelen en materiaal zijn, dat er koffie is tijdens de pauze, ... Als volwassenen tevreden zijn over de omkadering en zien dat er daadwerkelijk moeite is gedaan om iets goed te organiseren en voor te bereiden, kun je bij hen op veel krediet rekenen!

Tips:

- Volwassenen die je op aanvraag lesgeeft, maken meestal deel uit van een bepaalde vereniging en delen bijgevolg een gezamenlijke interesse. Probeer hierop in te spelen (bv. Lokale KAV-afdeling, landelijke gilde, wandelclub, ...). Ga voor jezelf eens na welke natuurbeelden deze mensen erop na zouden kunnen houden. Lesgevers dienen zich te kunnen inleven in de ervaringswereld van de groep volwassenen en aanvoelen waar hun interesses liggen.
- Vraag indien mogelijk op voorhand aan de groepsverantwoordelijke wat de organisatie van de vorming verwacht.
- Ook bij de deelnemers kun je bij het begin van de les nog peilen naar hun voorkennis en verwachtingen.
 - Verwachtingen: peil bij het begin van de les naar de verwachtingen van de deelnemers. Schrijf deze verwachtingen op een bord of op een stuk een papier en bekijk op het einde van de les samen met de deelnemers in hoeverre deze verwachtingen vervuld zijn.
 - Voorkennis: peil naar de voorkennis en het huidige consumptiegedrag van de deelnemers met betrekking tot je onderwerp door middel van een stellingenspel, een voorstellingsronde, ...
- Leg het doel van je vorming duidelijk vast.
- Veel lesgevers ervaren volwassenen als een gemakkelijke doelgroep, aangezien er zich geen motivatieprobleem stelt. De meeste volwassenen zullen niet laten merken dat het hen niet zo erg interesseert en zwijgen beleefd.
- Differentieer. Als je ziet dat heel wat deelnemers al veel weten over een onderwerp, kun je het verder uitdiepen. Als je merkt dat je te gespecialiseerd of gedetailleerd bezig bent, zoom je weer uit. Wees flexibel.

- Geef een klare en duidelijke uitleg en wees zuinig met geleerde namen of technische termen.
- Motiveer ook volwassenen om te zien, horen, ruiken, voelen en proeven.
- Spreek niet op een moraliserende manier over milieuproblemen. Toon hen de gevolgen en laat hen zelf oordelen. Ga in dialoog, maar hou discussies in de hand.
- Voorzie voldoende tijd voor interactie en vragen.
- Zie ook de tips die gelden voor een gemengd publiek.

5.2.2.1. Voorbeeld 1: aanpak naar senioren

Op pensioen gaan is een belangrijke overgang in het leven van volwassenen. Het impliceert vaak verlies op tal van vlakken: verlies van arbeidsactiviteit, verlies van inkomen, van structurering, van sociale contacten, ... Aan deze overgang hangt een noodzakelijke identiteitsverandering vast. Men moet het ouder worden onderkennen en er zin aan trachten te geven. Dat velen daarin slagen, blijkt uit de vele gepensioneerdenvbonden en vrijwilligerswerkingsen waarin heel wat senioren actief zijn.

Gepensioneerd zijn staat in deze tijden van brugpensioen en goede gezondheidszorg hoe langer hoe minder synoniem voor hulpbehoevend. De derde leeftijd bestaat uit veel actieve mensen met heel wat levenservaring die zich nog voor heel wat willen inzetten. Veel gepensioneerdenv nemen deel aan vormingen omdat zij hun dagen op een sociale manier willen vullen, omdat ze als consument hun steentje willen bijdragen aan een beter milieu of gewoon omdat ze zich willen ontspannen.

Tips:

- Oudere mensen dragen zeer vele en zeer verschillende ervaringen met zich mee. Het komt er als lesgever op aan te polsen wat de achtergrond van deze mensen is. Onderschat het kennisniveau van mensen niet omdat ze al wat ouder zijn.
- Ouderen hebben in de loop van hun leven maatschappij en milieu in Vlaanderen drastisch zien veranderen en vertellen graag over hoe het vroeger was. Zie dit als een rijkdom en speel hierop in. Peil naar hun mening en praat erover.
- Senioren sluiten dikwijls aan voor het sociaal contact: gesprek en dialoog zijn dus van groot belang. Geef de mensen ook de gelegenheid om met elkaar te praten.
- Ook bij senioren is het belangrijk te vertrekken vanuit concrete aangrijpingspunten. Geef informatie over de kleine dingen die direct toepasbaar zijn in het dagelijks leven, liever dan over grote ecologische systemen.
- Het verdient aanbeveling bij het werken met senioren uitleg te geven op een erg rustige manier. Let op je stemvolume en articuleer goed. Maar overdrijf hierin niet als daar vanuit de groep geen behoefte aan is. Vraag bij het begin van de les of iedereen je verstaat.
- Zie ook de tips die gelden voor volwassenen.

5.2.2.1. Voorbeeld 2: aanpak naar kansarmen

Kansarmoede is een uitsluitingsmechanisme. Je hebt geen fiets, je gaat niet op reis, ... Je hebt het gevoel dat je er niet bij hoort én ... je hoort er ook niet bij. Onze maatschappij bouwt immers verder op kansen, ervaringen en materiële zaken die vaak de evidentie zelf lijken; zoals het hebben van een fiets. Als je moet rondkomen met 800 euro per maand, dan is praten over milieu vaak een héél erg ver van mijn bedshow. Als mijn grootste kopzorg is 'het betalen van mijn ziekenhuisfactuur of achterstallige schulden', dan is het nogal duidelijk dat het ecologisch probleem daar mijlenver vandaan staat.

Als vormingswerker is het ontzettend belangrijk te beseffen dat er heel veel brillen zijn om naar het leven te kijken en die zijn allemaal evenwaardig. Bekijk de zaken niet alleen vanuit je eigen bril!

Vormingen rond milieubewust verbruiken zijn niet evident voor deze doelgroep. Het is vooral een uitdaging om je vorming praktisch, concreet, laagdrempelig en helder in elkaar te steken, mét voldoende aandacht voor de financiële besparingen die gerealiseerd worden door het uitvoeren van tips of kleine investeringen. De portemonnee is de belangrijkste inrijpoort om het milieuplaatje te introduceren.

De gouden regel om mensen zelf te laten vertellen en hen de kans te geven van elkaar te leren, geldt voor mensen in kansarmoede in zeer sterke mate. Meer dan elders is het van belang hen het gevoel te geven dat ze er mogen zijn en dat ze gewaardeerd worden voor hun keuzes.

Tip:

Begin niet in het luchtledige aan een vormingsprogramma voor deze doelgroep, maar zoek samenwerking met deskundige organisaties op dit vlak. Zo ging Ecolife bijvoorbeeld aan de slag met het uitwerken van workshops voor mensen in kansarmoede. Deze workshops werden samengesteld en uitgetest in zeer nauwe samenwerking met de doelgroep zelf: deze samenwerking zorgde voor de vereiste know how voor het ontwikkelen van vormingen op hun maat.

Het is belangrijk om te beseffen dat het opdelen van mensen in vakjes zeer snel stigmatiserend werkt. Het is dus logisch dat mensen in kansarmoede zich dan ook gestigmatiseerd voelen.

5.2.3. Gemengd publiek

Een gemengd publiek is een verzameling van volwassenen, kinderen en ouderen die aan een activiteit wensen deel te nemen. Vaak komen deze mensen in gezinsverband. Het gezinspubliek kiest, in tegenstelling met bijvoorbeeld een schoolklas, vrijwillig om deel te nemen. Enerzijds garandeert dit je een behoorlijk geïnteresseerde groep, anderzijds hebben deze mensen de keuze om, als het hen niet bevalt, volgende keer niet meer deel te nemen aan een activiteit. Veel mensen kiezen voor een activiteit als ontspanning. Zorg ervoor dat je je publiek de kans geeft zich te ontspannen en te genieten! Voorzie een goede afwisseling. Spits je niet toe op één aspect van milieubewust verbruiken, een gevarieerd publiek vraagt veel variatie.

Dat je publiek zich wil ontspannen, hoeft echter zeker niet te betekenen dat je hen niet mag wijzen op de bedreigingen waaronder ons milieu te lijden heeft. Ons milieu is kwetsbaar en moet beschermd en gerespecteerd worden. Overlaad de deelnemers niet met de hele mondiale milieuproblematiek en moraliseer niet, maar ga deze kwesties ook niet uit de weg! Belangrijk is ook dat je hen waar mogelijk concrete en haalbare alternatieven biedt om via hun eigen gedrag verandering teweeg te brengen.

Tips:

Richt je geregeld tot de kinderen. Vertel voor heel de groep iets over een voorwerp dat het kind heeft vastgenomen, geef hen op hun niveau antwoord als ze je iets vragen, ... Je hebt ze voor de hele verdere activiteit gewonnen, en hun (groot)ouders erbij!

Maar, richt je ook niet steeds alleen tot de kinderen of tot de dezelfde doelgroep (bv. de meest geïnteresseerden). Probeer alle subgroepen afwisselend in de kijker te stellen. Wees flexibel!

Bij een activiteit mag je ervan uitgaan dat de kennis van de deelnemers omtrent de effecten van ons consumptiegedrag op het milieu niet heel groot is. Met het kennisniveau van het 5de - 6de leerjaar bereik je doorgaans alle aanwezigen. Als je merkt dat sommigen toch wel veel weten, kun je meer gespecialiseerde informatie geven of hen duidelijk maken dat je over dat onderwerp zelf niet zo heel veel weet.

- ☑ Ga in op de vragen die het publiek je stelt, doe ze niet af als iets dat niet in je vooraf vastgelegde schema past. Wel kun je, als je dat verkiest, vragen enkel op bepaalde momenten toelaten. Laat dan op voorhand duidelijk weten wanneer er ruimte voor vragen is.
- ☑ Een eenvoudige vraag vraagt een eenvoudig antwoord, een diepgaande vraag een diepgaand antwoord. Tracht je aan te passen aan het niveau van de vraagsteller. Herhaal een interessante vraag die iemand je stelt voor de hele groep, alvorens ze te beantwoorden aan één persoon.

5.3 Verschillen binnen doelgroepen

5.3.1. Verschillende natuurbeelden/visies op mens en milieu

Hoe iemand kijkt naar de invloed van de mens op het milieu (en van het milieu op de mens), wordt sterk bepaald door het achterliggende natuurbeeld of visie op milieubewustzijn dat iemand heeft. Het is dan ook belangrijk rekening te houden met deze verschillen in natuur- en milieubeelden.

Zo denkt de één bij natuur spontaan aan ongerepte natuur met rotsen en rivieren, de ander aan zijn eigen tuin met coniferen en nog iemand anders denkt misschien aan zijn duiventil of aan de braambessen die hij gaat plukken om confituur te maken of aan een aangename zondagwandeling met de kinderen in het park. Iedere deelgroep in de samenleving (kinderen, landbouwers, stedelingen, biologen, ...), maar ook ieder mens op zich, houdt er zo zijn eigen natuur- en milieubeelden op na.

Voor de lesgever is het belangrijk rekening te houden met deze achterliggende natuurbeelden. Probeer eens de natuur te bekijken door de ogen van je deelnemers. Zo zal je activiteit hen meer aanspreken en zul je beter kunnen inspelen op hun vragen en (mis)opvattingen. Vertrekkend vanuit het natuur- en milieubeeld van je deelnemers, kun je hen er natuurlijk ook toe aanzetten de natuur en ons milieu op een andere manier te bekijken.

Als de lesgever er een ander achterliggend natuur- en milieubeeld op nahoudt dan de deelnemers, dan kunnen deze botsende natuurbeelden leiden tot miscommunicatie: tot naast elkaar praten en denken en tot onbegrepen boodschappen van *die rare groene jongens met hun wereldvreemde ideeën*.

Voorbeeld:

- ☑ Als je de deelnemers wijst op het probleem van vermessing, wees je er dan van bewust dat heel wat mensen mest zien als iets dat goed is voor planten. Wie niet veel van ecologie afweet, legt niet automatisch de link: mest → groei van sterke plantensoorten → verdwijnen van kleine plantjes die op weinig voedselrijke bodems toch kunnen overleven.
- ☑ Als je een gesprek op gang brengt over het verwijderen van eenden op een parkvijver of over het elektrisch bevissen van een poel, hou er dan rekening mee dat veel mensen eenden en (goud)vissen zien als puur natuur. Bij een gesprek hierover is de vraag *wat is natuur*, zeker aan de orde. Ga deze vraag dan ook niet uit de weg.

Een overzicht van natuurbeelden en aansluitend visies op het milieu

Inzicht hebben in je eigen achterliggende visie op natuur en milieu en in de relatieve positie daarvan tegenover het natuur- en milieubeeld van je deelnemers, is belangrijk. Je kunt er rekening mee houden tijdens de lesvoorbereiding en -uitvoering. Respect en openheid voor de visies van anderen zijn noodzakelijke voorwaarden tot dialoog. Elke indeling van natuur- en milieubeelden is kunstmatig. Dit is een van de mogelijke indelingen. Let wel, de volgorde

waarin onderstaande natuur- en milieubeelden zijn weergegeven, houdt geen waardeoordeel in.

- Esthetische natuur
Natuur als decor om in te wandelen en van te genieten, als plaats van ontspanning (stilte) en als bron voor inspiratie (schoonheid), herfstkleuren, ...
- Wilde natuur
Oernatuur, wilde fauna en flora, natuur zonder mens, woeste bergen, ...
- Gebruiksnatuur
Speelgelegenheid voor kinderen, jacht, visserij, bramen, honing, water en wind voor de zeiler, bergen voor de klimmer, een parcours voor de motorcrosser, ...
- Intrigerende natuur
Bron van verwondering en natuurstudie, mysterieuze natuur.
- Uitdagende natuur
Natuur als uitdaging voor activiteiten.
- Kostbare natuur
Natuur als indicatorfunctie voor het milieu: korstmossen, macro-invertebraten, aanwezigheid van zeldzame planten- of diersoorten, ...
- Vermenselijkte natuur / gemodificeerde natuur
Gefokte dieren, huisdieren, tuinplanten, bonsaibomen, duivensport, genetisch gemodificeerde organismen, ...
- Productienatuur
Grondstoffen, energie, cultuurgewassen, bodemvruchtbaarheid, productiebos, ...
- Volgende natuur / natuur dicht bij de mens
Halfnatuurlijk, parken, agrarisch landschap, weidevogels, huiszwaluwen, heide, ...
- Levensnoodzakelijke natuur
Stabilisering klimaat, bodem, water, zuivering lucht, kringlopen, ...
- Heilzame natuur
Bron van gezondheid, lekker uitwaaien, geneeskrachtige kruiden, gezonde lucht, ...
- Bedreigende of hinderlijke natuur
Overstromingen, vieze en schadelijke dieren, bedreiging en wanorde, onweer, ...

Om even bij stil te staan:

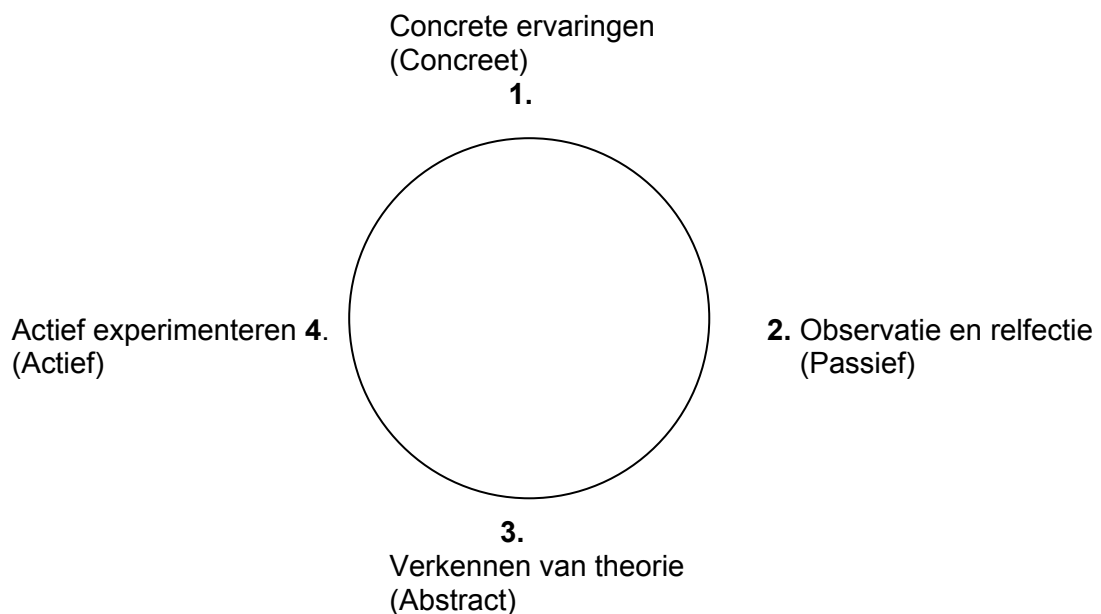
- Hoe tracht je een scoutsgroep zonder belerend te zijn duidelijk te maken dat zij op bepaalde plaatsen beter niet zomaar in kwetsbare gebieden spelen? Je kunt hen bijvoorbeeld op alternatieve natuur wijzen waar spelen minder kwaad kan. Je kunt hen leren waarop ze moeten letten om kwetsbare van minder kwetsbare plaatsen te onderscheiden, ...
- Hoe leg je een tuinliefhebber uit waarom de rododendrons in een bepaald gebied verwijderd worden?

5.3.2. Verschillende leerstijlen

Er is veel onderzoek gedaan naar de manier waarop mensen leren. Daaruit blijkt dat er grote verschillen bestaan in de verwerking van nieuwe (leer)ervaringen: ieder leert op zijn eigen wijze. In de jaren zeventig kwam de Amerikaan Kolb tot de conclusie, dat het leren van een volwassene zich als een cyclisch proces voltrekt. Binnen deze cyclus worden vier stadia onderscheiden:

- a. Concrete ervaringen
- b. Observatie en reflectie
- c. Vorming van abstracte begrippen en generalisaties
- d. Toetsing van begrippen in nieuwe situaties/experimenten

Kolb heeft vervolgens een soort model in de vorm van een leercirkel geconstrueerd, waarin deze stadia zijn afgebeeld. Dit model ziet er als volgt uit:



Tegengesteld in dit model zijn 1 en 3 (van concreet naar abstract) en 2 en 4 (van passief naar actief).

Al naargelang de persoonlijkheid begint een individu te leren in een van deze vier stadia. Er is volgens Kolb echter pas sprake van een adequaat leerproces, wanneer alle vier stadia doorlopen zijn.

Men kan bijvoorbeeld beginnen met concrete ervaringen (stadium 1). Dit kunnen ervaringen zijn die men reeds heeft opgedaan, maar ook tijdens de les zelf kan men deelnemers concrete ervaringen laten opdoen. In het laatste geval gebruikt men ervaringsleren als een didactische werkvorm. In het eerste geval is de ervaring een aspect van de beginsituatie, waar men optimaal dient bij aan te sluiten. Kortom, concrete ervaringen worden als uitgangspunt genomen. Met de deelnemers worden deze ervaringen als onderwerp voor reflectie en observatie gebruikt (stadium 2). De volgende stap is dan de theorie aan deze ervaringen te koppelen en de ervaringen hiermee op een hoger plan te brengen. Dit vindt plaats door de vorming van abstracte begrippen en te komen tot generalisaties (stadium 3). In een breder kader geplaatst en gekoppeld aan de theorie geeft dit de cursist nieuwe mogelijkheden om mee te experimenteren. Dat wil zeggen de (nieuw) gevormde begrippen worden in nieuwe situaties getoetst (stadium 4). Dit experiment wordt dan weer de basis van nieuwe ervaringen in een volgende cyclus, zodat een spiraalvormig proces doorlopen wordt.

Het blijkt dat cursisten een voorkeur hebben om op een bepaald punt van de cirkel te beginnen. De één wil beginnen met concrete ervaringen, terwijl een ander er de voorkeur aan geeft eerst een theoretische inleiding te horen. Deze voorkeuren van cursisten voor een bepaalde aanpak, zijn in feite leerstijlen van de cursisten. Het komt tot vier leerstijlen die we hieronder karakteriseren:

1. De doener

Hij wil direct zien wat de praktische bruikbaarheid van de aangereikte kennis is. De doener wil actief uitproberen en moet ruimte hebben om te oefenen.

2. De dromer

Deze heeft het liefst een open leersituatie, waarin hij zijn eigen mening naar voren kan brengen. Hij wil graag nieuwe ervaringen opdoen en die vanuit verschillende invalshoeken bekijken.

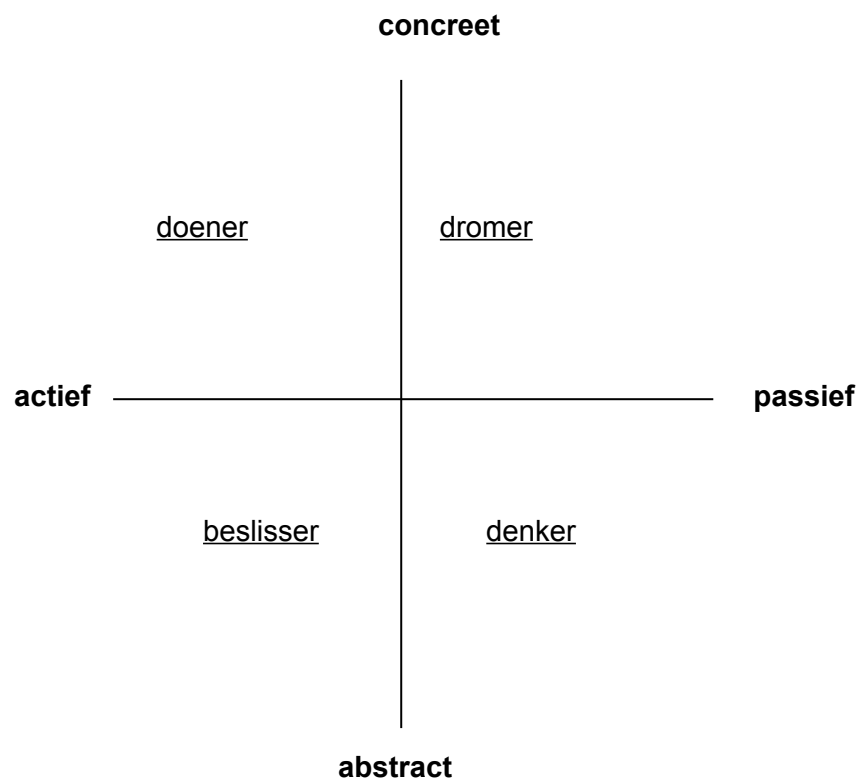
3. De denker

Denkers hebben het meest aan werkwijzen waarin problemen worden besproken waarvan ze de achtergronden kunnen uitzoeken. Er wordt gestreefd naar het vormen en overdenken van nieuwe ideeën.

4. De beslisser

Dit type geeft de voorkeur aan een gestructureerd programma met een informatief karakter. Hij begint het liefst met het vormen van begrippen, die daarna toegepast worden in een oefensituatie.

Zo heeft iedereen zijn eigen leerstijl. Elk type past in een bepaald deel van de cirkel, zoals Kolb laat zien.



Bij het geven van vorming dienen we daar rekening mee te houden. Afwisselend een beroep doen op één van de vier mogelijke aanpakken, door variatie in werkvormen, is dan de beste keuze. Zo kun je bijvoorbeeld de ene keer met een stukje theorie beginnen, om de volgende keer met een oefening en daarna met een reflectie op concrete ervaringen van start te gaan. Ook is het mogelijk dat een bepaalde les in het bijzonder de aandacht op één van de vier leerstijlen richt. Zo vertrekt bijvoorbeeld de *praktijkcursus ecologisch moestuinieren* steeds van een aantal concrete ervaringen in de tuin, om daar vervolgens wat meer theorie aan te

koppelen. Mensen die voor deze cursus inschrijven, doen dat vaak juist omdat ze deze leerstijl boven een andere leerstijl verkiezen.
Zorg er wel voor dat je steeds de hele cirkel afwerkt, zodat elke fase doorlopen wordt!

VI. Doelstellingen

6.1. Algemeen doel

Als je lesgeeft, dan doe je dat nooit zomaar. Je wilt een bepaald doel bereiken. Vraag je dan ook af: wat is mijn boodschap, wat wil ik bereiken, wat is mijn doel. Een handige tip is om in één zin, het mag een lange samengestelde zin zijn, je algemeen doel te formuleren. Zorg bij het begin van je les dat dit doel ook duidelijk is voor je cursisten. Tijdens je voorbereiding bepaal je dan wat je concreet wilt bereiken: verandering in kennis, houding en/of gedrag. Dit zijn dan de lesdoelen die bij je algemeen doel passen.

6.2. Lesdoelen

6.2.1. Voordelen van goede lesdoelen

Wanneer je je lesdoelen gaat bepalen, kun je al snel abstracte, globale of vage doelen omschrijven. Maar je kunt hiermee niet makkelijk uit de voeten. Ze helpen je niet je les goed te kunnen uitvoeren. Een goed geformuleerd lesdoel voldoet aan de SMART-principes (Specifiek, Meetbaar, Acceptabel, Realistisch, Tijdsgebonden). Kortom: duidelijke, concrete doelen maken je les inzichtelijker en beter uitvoerbaar. In concrete doelen omschrijf je nauwgezet welk effect (welk resultaat) je bij de doelgroep wilt bereiken. Het formuleren van doelen heeft veel voordelen:

Het is een hulpmiddel voor jezelf.

Je weet precies waar je naartoe moet werken.

Bijvoorbeeld: Ik wil bereiken dat de doelgroep na afloop van mijn vorming tenminste vijf voordelen van hernieuwbare energie kan opnoemen. Dan ga je in je vorming in op de voordelen van hernieuwbare energie.

Concrete doelen zijn een verantwoording.

Je kunt je aanpak en het resultaat dat je wilt bereiken, verantwoorden bij de aanvrager van de vorming, de doelgroep en de organisatie die je vertegenwoordigt.

Concrete doelen geven inzicht in de haalbaarheid van je programma.

Bijvoorbeeld: het liefste wil je dat de doelgroep na afloop van je vorming overschakelt naar een groenestroomleverancier. Als je dat als doel opschrijft, realiseer je je dat dit niet haalbaar is als de groep nog niet weet wat de voordelen hiervan zijn, geen kennis heeft van het broeikas-effect en nooit bij het probleem heeft stilgestaan. In dit geval is je doel te hoog gegrepen.

Concrete doelen zijn een criterium bij de evaluatie.

Je gebruikt je doelen als toetsstenen van wat er van de vorming is terecht gekomen.

Bijvoorbeeld: kent de doelgroep de voordelen van hernieuwbare energie, kunnen ze die opnoemen?

6.2.2 Soorten lesdoelen

Men kan onderscheid maken tussen verschillende soorten lesdoelen.

Kennisdoelen willen bereiken dat de doelgroep iets weet of kent.

Houdingsdoelen willen bereiken dat de doelgroep een bepaalde houding of attitude heeft.

Vaardigheidsdoelen willen bereiken dat de doelgroep iets kan.

Met concrete, duidelijk omschreven doelen geef je altijd aan welke verandering je bij de doelgroep wilt bereiken: een verandering in kennis, houding en/of gedrag. Ik wil weten of na afloop van de vorming de doelgroep dit weet (kennisvermeerdering), dat wil (houdingsverandering) en/of zo doet (gedragsverandering). Begin bij het formuleren van je doelen dan ook met de zin *ik wil bereiken dat ...*

6.2.3. Tips bij het formuleren van lesdoelen

Bij het formuleren van lesdoelstellingen gaan we concreter in op het inhouds- en gedragsniveau:

- a. De lesdoelstellingen worden geformuleerd vanuit het perspectief van de cursisten (de cursisten kunnen ...).
- b. We kiezen een werkwoord dat een observeerbaar gedrag beschrijft (kennisdoelen: aanduiden, opnoemen, opsommen, voorbeelden geven; vaardigheidsdoelen: produceren, vaardig gebruiken, appreciëren; houdingsdoelen: een voorbeeld zijn van, spontaan, ...).
- c. De inhoud wordt concreet aangegeven: het gekozen gedragsniveau stellen we in functie van een feit, een begrip, een relatie, een structuur, een oplossingsmethode of een attitude. Dus niet: inzien wat een ruit is, maar wel: kunnen aantonen dat een ruit een vierhoek is met vier gelijke zijden.
- d. Men streeft doelen na die evalueerbaar zijn. Men spreekt in dit verband over operationele doelstellingen: er is een afgebakende, concrete inhoud, observeerbaar gedrag (aanduiden, opsommen, een stelling kunnen bewijzen, een verband aangeven, ...). Op de lesdoelstellingen zal immers de evaluatie steunen.
- e. De lesdoelstellingen zijn enkelvoudig, d.w.z. ze bevatten één handeling per doelstelling.

Het is wenselijk om het aantal lesdoelstellingen te beperken: het gaat erom op te tekenen wat de deelnemers in die bepaalde les willen bereiken.

VII. Inhoud

Als je doel bepaald is en je lesdoelen omschreven zijn, kun je de inhoud van je vorming gaan bepalen. Daarvoor zet je best drie stappen: inhoud sprokkelen, inhoud selecteren en inhoud ordenen.

7.1. Inhoud sprokkelen (wat kan ik allemaal vertellen?)

Stel jezelf de vraag wat je allemaal kunt bespreken over je thema. Verzamel zoveel mogelijk facetten die met je thema te maken kunnen hebben. Dit noemt men de brainstormfase.

7.2. Inhoud selecteren (wat ga ik allemaal vertellen?)

Nu heb je een pak materiaal ter beschikking. Hieruit selecteer je de belangrijkste, leukste, interessantste ideeën. Datgene waarvan je denkt dat het echt de moeite is om in je vorming op in te zoomen.

Welke inhoud je ook aan je vorming geeft, het is steeds nodig om een keuze te maken. Niet al jouw kennis komt in aanmerking om aan je toehoorders mee te delen. Pogingen om op elke vorming alles te vertellen wat je weet, zijn tot mislukken gedoemd. *Liever drie topics in tien minuten dan tien topics in drie minuten. In de beperking kent men de meester.*

Denk er ook aan dat voor het opsommen van namen bij de meeste deelnemers geldt: *langs het ene oor erin, langs het andere er weer uit!*

Hou tijdens deze selectiefase ook steeds je doel goed voor ogen. Deze doelstelling vermeld je ook best bij de inleiding van je les. In ieder geval moet je bij de selectie rekening houden met zowel je eigen interesse en kennis, als met de kennis van de groep.

7.3. Inhoud ordenen (wanneer ga ik wat vertellen?)

Eenmaal uitgemaakt is welke onderwerpen aan bod zullen komen, ga je op zoek naar een goede structuur. Denk goed na hoe je de info zult onderverdelen in stappen. Toehoorders zullen immers beter kunnen volgen als je vorming een zekere samenhang vertoont.

De les bestaat alvast uit drie onderdelen: de start, het middengedeelte en het slot. Start en slot zijn essentieel. Met een krachtige opening en een kernachtige slotboodschap verhoog je de impact van je presentatie met 100%. Geef daarom veel aandacht aan start en slot bij je voorbereiding en oefen ze op voorhand.

7.3.1. Start

De start van de les bestaat uit verschillende onderdelen. Hiervoor bestaat een ezelsbruggetje I.N.T.R.O. De letters staan voor:

Interest

Trek in het begin de aandacht van je publiek met:

- een grap (let op de stemming van het publiek);
- een bekende foto;
- een leuke anekdote, een persoonlijke ervaring;
- een indringende vraag;
- een verwijzing naar een plaats: “in deze plaats gebeurde ...”;
- een verwijzing naar een tijd: “het is nu een jaar geleden dat ...”;
- een verwijzing naar een vorige spreker: “zoals mevrouw Meylemans al zei ...”;
- een verwijzing naar een concrete gebeurtenis;

- een verwijzing naar de actualiteit: “u hebt in de krant kunnen lezen ...”;
- citaten van bekende wetenschappers, geleerden, ...;
- het publiek te complimenteren (bv. voor gedane acties).

Need

Je vertelt wat het belang is van het thema waarover ze informatie krijgen. Het publiek wil graag weten wat ze aan de informatie hebben.

Time

Vertel ook wat je gaat doen en hoe lang dat gaat duren. Bijvoorbeeld: “Om te beginnen ga ik jullie wat meer vertellen over de energieklassen van elektrische huishoudtoestellen. Dat duurt ongeveer een half uurtje. Daarna is er gedurende 10 minuutjes de gelegenheid om vragen te stellen. Tot slot wil ik eindigen met een stellingenspel, om dan tegen 12 uur te pauzeren.”

Respons

Wat verwacht je van je publiek? Kunnen ze vragen stellen, tussendoor of aan het einde, is het handig als ze aantekeningen maken, ...

Objective

Wat wil je bereiken met je verhaal? Wat is je doel? Soms is het handig je doel niet van tevoren weg te geven. Zeg bijvoorbeeld niet: “ik wil dat jullie positiever gaan denken over Greenpeace.”

Tips:

- Begin nooit met verontschuldigen.
- Begin niet met prominenten te begroeten.
- Zeg nooit hoe moeilijk je het onderwerp vindt.
- Vermijd dat er in de opening reeds herhalingen zitten.

7.3.2. Middengedeelte

Het middengedeelte is de kern van de les en de basis ervan is het doel. Hierbij is opbouw en structuur belangrijk. Opdat het publiek goed kan volgen geef je best de structuur van tevoren aan.

Geef geen overdaad aan informatie, enkel die zaken die rechtstreeks verband houden met de hoofdpunten. Onderbouw je beweringen goed met feiten, citaten, referenties en wetenschappelijke verwijzingen.

Voorbeelden en (persoonlijke) verhalen maken je betoog dan weer wat luchtiger en aangeneramer om naar te luisteren.

Bouw voldoende evaluatiemomenten in om na te gaan of je deelnemers de inhoud van je les daadwerkelijk begrijpen en kunnen toepassen. Dit kan door het maken van oefeningen, door het stellen van vragen aan deelnemers (eventueel met een quiz), ...

Regelmatige samenvattingen helpen het publiek en benadrukken de hoofdpunten. Samenvattingen zijn ook ideaal als overgangen.

7.3.3. Slot

Om je verhaal succesvol af te sluiten, bestaan er verschillende manieren. Vraag je af met welke boodschap je de mensen naar huis wilt sturen. Wat wil je dat er in hun hoofd blijft hangen? Zo kun je de kern van het verhaal samenvatten, een levendig voorbeeld vertellen of een blik op de toekomst werpen. Ook kun je terugkoppelen naar de start van je verhaal of oproepen tot een handeling.

Valkuilen die het slot van je verhaal kunnen bederven:

- abrupt eindigen;
- doen alsof je eindigt en dan weer beginnen met nog één opmerking;
- eindigen met: mijn tijd is om, ik stop nu maar, dit was het dan.

De conclusie aan het slot van een les kun je beter zelf doen dan dit over te laten aan de deelnemers. Ook als je verhaal wordt afgebroken door anderen (je moet de zaal uit of de beschikbare tijd is om), is het verstandig de regie in handen te houden. Eindig dan je verhaal kort maar krachtig.

Maak bij het afsluiten van je les ook nog tijd om te evalueren. Maak hierbij een onderscheid tussen evalueren van je lesinhoud en evalueren van je vorming. Bij de eerste vorm van evaluatie ga je in principe na of je lesdoelstellingen bereikt zijn. In het schoolse onderwijs gebeurt dit vaak aan de hand van een toets. In sociaal-cultureel volwassenenwerk kun je dit ook doen aan de hand van een quiz, een groepsopdracht, ... Bij de tweede vorm van evaluatie vraag je aan de deelnemers hoe ze de les vonden. Dit kan door een evaluatieformulier te laten invullen of door een groepsgesprek.

VIII. Werkvormen

8.1. Werkvormen kiezen

Werkvormen zijn in feite de puzzelstukken waarmee je een les in elkaar steekt. Elke persoon heeft zijn eigen favoriete werkvormen. Denk eens na over welke jouw favoriete werkvormen zijn om zelf iets bij te leren? Door te variëren in werkvormen hou je je activiteit boeiend en zorg je ervoor dat deelnemers met verschillende leerstijlen aan bod komen.

Welke werkvormen je kiest, wordt in eerste instantie ingegeven door het doel van je vorming. Daarnaast moet je ze afstemmen op de inhoud, de doelgroep en de situatie. Bepalend voor de werkvorm zijn ten slotte ook de eigen voorkeuren en vaardigheden. Laat dit je echter niet weerhouden eens met een nieuwe werkvorm te experimenteren!

Kortom, hou bij de keuze voor een werkvorm rekening met:

- doel: draagt de werkvorm bij tot je doel?
- doelgroep: past de werkvorm bij je publiek?
- situatie: denk aan omgeving, tijd, grootte van de groep, sfeer, ...
- lesgever: zie je de werkvorm zelf zitten?

8.2. Werkvormen: een overzicht

MONOLOOG

Je vertelt iets en de groep luistert. Een monoloog laat toe om veel in korte tijd te vertellen aan een flink aantal mensen tegelijk. Bovendien kun je in een monoloog iets van je eigen enthousiasme, bezorgdheid, ervaringen of gedachten uitdragen. Een goed verteller doet meer dan een tekst op papier! Alleen een bezielde, begrijpelijke en verstaanbare lesgever houdt de mensen aandachtig bij de les.

De groep blijft passief bij een monoloog. Het vergt veel van de deelnemers er de aandacht bij te houden. Door het gebrek aan interactie loop je als lesgever het risico de bal mis te slaan als je verhaal bijvoorbeeld te moeilijk is.

Een monoloog is geschikt om informatie - zoals die van tevoren verzameld en voorbereid is volgens een bepaalde opbouw - als een gestructureerd verhaal over te brengen. Ook om inleidingen of samenvattingen te geven van de vorming als geheel of van een bepaald onderdeel, is deze werkvorm erg geschikt.

DIALOOG

In een dialoog stel je vragen die tot doel hebben om de mensen goed te laten waarnemen, zelf verder te denken, conclusies te trekken, ... De deelnemers worden ook uitgenodigd vragen te stellen en dingen aan elkaar te vertellen. Zowel een dialoog tussen deelnemers en lesgever als tussen deelnemers onderling biedt veel interactie en houdt de aandacht vast.

Veel lesgevers maken, in min of meerdere mate, gebruik van deze werkvorm. Enkele vragen als voorbeeld: wie kent de naam van deze vergeten groente, zou het veel of weinig energie kosten om ze te telen, waarom zou dat zijn.

Een dialoog is geschikt om de inhoud van je verhaal af te stemmen op de deelnemers. Hun antwoorden leren je wat ze al weten en waar de belangstelling naar uitgaat. Dialoog laat je toe mensen meer bij de les te betrekken, doordat hun inbreng wordt gevraagd. Het stellen van vragen is een erg stimulerende methode.

Aan de vragen die je als lesgever stelt, worden hoge eisen gesteld, zowel wat de inhoud als de formulering betreft. Hou er rekening mee dat niet iedereen het vragen stellen door de lesgever prettig vindt. Men komt voor een les en niet voor een verhoor.

Er bestaan verschillende soorten vragen:

- Kennisvragen: deze vragen zijn enkel zinvol als het verkregen antwoord een aanknopingspunt is voor verdere informatie. Een les is geen quiz! Bijvoorbeeld: wat bedoelt men met voedselkilometers?
- Denkvragen: deze vragen kunnen erg nuttig zijn om een discussie op gang te brengen tussen de deelnemers. Bijvoorbeeld: waarom zouden deze planten hier zo goed groeien?
- Waarnemingsvragen: deze vragen bevorderen de zelfactiviteit bij de deelnemers en prikkelen hun aandacht. Bijvoorbeeld: hoeveel poten heeft het insect in het potje?

Dialogoel doet echter niet enkel op een lesgever die vragen aan zijn publiek stelt, maar ook omgekeerd. In een dialoog participeert het publiek actief door het zelf stellen van vragen. Vaak bestaat er bij de deelnemers echter wat vrees om vragen te stellen. Spontaan worden er zelden vragen gesteld. Het is aan jou om vraagstelling te bevorderen en te activeren.

Om vraagstelling te bevorderen is het stellen van open vragen een must. Gesloten vragen smeken om een nietszeggend of beknopt antwoord. Vergelijk: *ik hoop dat jullie de vorming ook goed vonden?* (gesloten vraag) met *wat vonden jullie van de vorming?* (open vraag) Vergelijk: *ik denk dat dit voor iedereen duidelijk is?* (gesloten vraag) met *jullie hebben hier vast vragen bij te stellen?* (open vraag).

GROEPSGESPREK

Je probeert een gedachtewisseling tot stand te brengen in de groep. Dit kan ook aan de hand van iets concreets: zoals het samen zoeken naar een naam, een verklaring, ...

Een groepsgesprek is geschikt om de vorming tot een gebeuren van lesgever en deelnemers samen te maken; meer nog dan bij een dialoog wordt de inbreng van de deelnemers gevraagd. Ook kunnen verschillende ervaringen en zienswijzen over milieu naast elkaar worden gezet, niet om er conclusies aan te verbinden of een oplossing te geven, maar om een onderwerp of een probleem van diverse kanten te kunnen zien.

Sommige mensen vinden het praten in een groep onprettig, sommigen horen liever zichzelf dan anderen. Het stelt hoge eisen aan de lesgever een groepsgesprek goed te begeleiden. Verlies bij discussies de rode draad noch het tijdschema uit het oog.

DEMONSTRATIE

Je laat aan de hand van materiaal zien hoe iets in elkaar zit of werkt. Iets duidelijk maken aan de hand van een demonstratie wordt beter en in het algemeen sneller begrepen dan in een verhaal alleen. 'Voorbeelden strekken, leringen trekken' luidt een onderwijskundige zegswijze uit de vorige eeuw. Wat gezien is, blijft beter bewaard. De groep zelf blijft passief, tenzij je bijvoorbeeld dingen doorgeeft. Zorg ervoor dat iedereen goed kan zien, anders neemt de aandacht snel af.

Behalve een bepaalde handigheid die de lesgever moet hebben, worden dus ook eisen gesteld aan het zichtbaar maken voor de hele groep en het ondersteunen van de demonstratie met een goed verhaal.

Voorbeelden: een assortiment bioproducten laten circuleren als je over biologische landbouw vertelt, tonen hoe je een perzikenboom snoeit, wat aarde in je hand nemen bij het praten over de structuur van de bodem, niet vertellen hoe aangenaam het water voelt maar zelf voelen en laten voelen, ...

OPDRACHT EN GROEPSWERK

Bij een opdracht of groepswerk zet je de deelnemers zelfstandig, met het aangeboden materiaal, aan de slag. Je kunt opdrachten alleen laten uitvoeren, in kleine groepjes of met de grote groep samen. Er zijn een oneindig aantal opdrachten te verzinnen. Als je weinig inspiratie hebt, kun je boeken met doe-opdrachten, werkbladen, ... raadplegen.

De specifieke waarde van deze actieve werkvorm is dat men echt zelf met dingen bezig is. Elk groepje volgens zijn eigen tempo en werkwijze. Al doende neemt men veel op: men leert het aangeboden materiaal bevragen, kritisch bekijken, toepassen, ... Bovendien heeft groepswork heel wat sociale functies: elkaar leren kennen, het in een groep samenwerken, ... Zo maakt men de vorming tot een gebeuren van de deelnemers zelf; de lesgever is de begeleider van dit gebeuren.

Indien je met resultaatsgerichte opdrachten werkt (bijvoorbeeld bloemschikken met afvalmateriaal uit de tuin) doe je er goed aan de resultaten tot hun recht te laten komen. Als je opdracht meer tot doelstelling heeft iets uit te proberen (bijvoorbeeld het snoeien van een fruitboom) dan is dat minder van belang en komt het misschien zelfs over als op de vingers kijken. Altijd moet je na een opdracht het geheel afsluiten, eventueel met wat aanvullende informatie of conclusies.

Opdrachten vereisen meer improvisatie dan andere werkvormen. Er zijn meestal ook deelnemers bij die extra begeleiding nodig hebben omdat ze niet zelfstandig aan de slag (willen) gaan. Lesgever en deelnemers moeten bovendien loskomen van het klassiek beeld van de vertellende lesgever die voor de groep staat.

Voorbeelden: bereken je eigen ecologische voetafdruk, zoek 5 verschillende kruiden.

BELEVINGSMOMENT

Belevingsmomenten zijn een bijzondere vorm van opdrachten. Met beleving bedoelen we het laten inwerken van de omgeving op de deelnemers zelf, zonder te veel bemiddeling van anderen. Belevingsmomenten kunnen spontaan ontstaan of gepland worden. Ook op een spontaan moment kun je de beleving, door bijvoorbeeld een opdracht, intensiveren.

Voorbeelden: een gerichte waarnemingsopdracht waarin één bepaald zintuig centraal staat; een stilteoefening, al of niet met gesloten ogen; open opdrachten zoals: zoek iets dat u heel mooi vindt.

SPEL

Het begrip spel is ruim. Er kan even een spelelement ingebouwd worden in een les: iets raden of iets naspelen bijvoorbeeld, of de hele les kan uit een groot spel bestaan. Vaak gaat het dan om een klassiek spel met een milieueducatieve inhoud.

Spel spreekt kinderen aan, maar hen niet alleen. Ook volwassenen spelen graag. Een spel zorgt voor variatie, verrassing, een prettige sfeer en een actieve deelname. Dit levert in het algemeen belangstelling op voor het achterliggende gegeven, de inhoud van het spel. Een spel kan gebruikt worden als een verwerking, een inleiding of als een volwaardige activiteit. Maar, in een groep waarin men elkaar niet vertrouwt, zal niet iedereen zomaar mee willen spelen! Zorg dus voor voldoende psychologische veiligheid.

Voorbeeld: een quiz over de klimaatverandering.

STERKE EN ZWAKKE KANTEN VAN DE VERSCHILLENDE WERKVORMEN

Elke lesgever heeft zijn eigen favoriete werkvormen vanuit zijn eigen kunde, kennis en ervaring. Zo kan men een bekwaam lesgever zijn zonder een briljant spreker te zijn. Werkvormen die je niet eigen zijn vragen meer werk in de voorbereiding en meer aandacht tijdens de les. Toch kan het de moeite zijn eens te experimenteren met nieuwe werkvormen. Misschien ontdek je wel een nieuwe kant van jezelf, boei je je toeschouwers door je variatie of vind je een manier om aan te sluiten bij wat voor jou ooit moeilijke doelgroepen waren.

Ook deelnemers hebben zo hun voorkeuren. Geen enkele werkvorm is voor iedereen ideaal. Probeer je werkvorm af te stemmen op je doelgroep, maar weet ook dat je moeilijk voor iederéén goed kan doen.

Werkvorm	Sterkte	Nadeel
Monoloog	<ul style="list-style-type: none"> • Inleiding/samenvatting • veel en gestructureerde informatie • geschikt voor grote groepen 	<ul style="list-style-type: none"> • groep blijft passief • moeilijker om aandacht bij te houden • geen doorleefd leren
Dialogoog	<ul style="list-style-type: none"> • inhoud afstemmen op deelnemers • deelnemers actief betrekken 	<ul style="list-style-type: none"> • hoge eisen aan de vragen
Groepsgesprek	<ul style="list-style-type: none"> • grote inbreng van deelnemers • ervaringen en opinies uitwisselen 	<ul style="list-style-type: none"> • sommige deelnemers krijg je moeilijk aan het woord • anderen horen zichzelf te graag praten
Demonstratie	<ul style="list-style-type: none"> • voorbeelden strekken, leringen trekken • visueel blijft bij 	<ul style="list-style-type: none"> • groep blijft passief (tenzij bij bv. doorgeven) • probleem van zichtbaarheid
Groepswerk en opdracht	<ul style="list-style-type: none"> • zelfstandig met materiaal aan de slag • volgens eigen tempo en eigen werkwijze • sociale aspecten 	<ul style="list-style-type: none"> • niet iedereen kan/wil zelfstandig werken • meer improvisatie vereist
Belevingsmoment	<ul style="list-style-type: none"> • blijft bij • maakt indruk 	<ul style="list-style-type: none"> • ongebruikelijk: soms weerstand
Spel	<ul style="list-style-type: none"> • kinderen (maar ook volwassenen) • prettige sfeer • actieve deelname 	<ul style="list-style-type: none"> • ongebruikelijk: soms weerstand

IX. Lesgeven

9.1. Spreken voor groepen

Welke methodieken je als lesgever ook gebruikt, spreken zul je doen. Dat dreigt de eerste keren wel eens fout te gaan. Je haar begint te jeuken, benen zwaaien alle kanten uit en *eah's* nemen de overhand. Bovendien raak je je rode draad kwijt. Het 'spreekt' voor zich dat een goede taalbeheersing, een duidelijke uitspraak en een gematigd spreektempo bepalend zijn voor een goede voordracht of excursie: stemmen kunnen boeien, imponeren of vervelen. Voor spreken geldt het bekende 'oefening baart kunst', maar ook niet geoefende sprekers kunnen met enkele eenvoudige tips al aardig aan de slag.

9.1.1. Verbale aandachtspunten

De inhoud van je les is het verbale aandachtspunt. Wat je zegt, is afhankelijk van je voorbereiding, je doelstelling, de deelnemers, de omgeving en alle andere elementen van de lesboom.

9.1.2 Non-verbale aandachtspunten

Houding en uiterlijk

OOGCONTACT

Werkelijk contact tussen jou en je publiek versterkt je verhaal. Kijk eerst eens goed de zaal rond en maak oogcontact zelfs voordat je begint te spreken. Dat straalt zelfvertrouwen uit. Met oogcontact laat je zien dat je tot het publiek spreekt, hierdoor raken de deelnemers meer betrokken.

TIMING EN TEMPO

Luisteren vraagt veel energie. Reeds na twintig minuten onafgebroken luisteren verslapt de aandacht. Hou het dus kort. Ondersteun en onderbreek je betoog met diverse hulpmiddelen. Respecteer altijd de vooropgezette timing.

Sprek niet te snel. Gebruik de eenvoudige regel dat, als je zelf vindt dat je té traag spreekt, je spreektempo wellicht goed zit. Praat niet continu, maar benut stiltes. Korte pauzes, een onverwachte stop, wekken nieuwsgierigheid op, scherpener de aandacht weer aan, verhogen het dramatisch effect.

TERRITORIUMGEDRAG EN TICS

Territoriumgedrag is eigen aan mens en dier. Het is een natuurlijk gegeven, waarmee je jezelf beschermt door het creëren van een zekere afstand. Lichaamstaal (de armen voor de borst gevouwen), mechanische middelen (een tafel voor een spreker) en bezitterige taal (dit is *mijn* gebied) zijn uitingen van territoriumgedrag. Wees alert voor deze uitingen. Enige afstand is je gegund als je je daarbij comfortabeler voelt, maar zorg dat je niet téveel afstand tussen jezelf en je publiek schept.

Spanning, plankenkoorts en stress uiten zich meer dan eens in 'tics': storende niet-functionele gebaren en handelingen waarvan de spreker zich meestal niet van bewust is. Je kent talloze voorbeelden: spelen met een jasknoop, een sleutelbos of kleingeld laten rinkelen in een broekzak, een hand houden voor de mond, ... Meestal komen tics negatief over op de groep en worden ze als signalen van onzekerheid gezien.

BEWEEG (ZUINIG)

Vaak is je onderwerp statisch. Zorg ervoor dat je hierop zelf een uitzondering vormt. Wat beweging in de statische omgeving houdt de ogen en de aandacht gaande. Beheerste lichaamsbewegingen en mimiek kunnen je verhaal kracht bijzetten. Voorbeelden zijn

krachtige gebaren met de arm en het af en toe van plaats veranderen (bv. eerst links en vervolgens rechts van een tafel gaan staan). Gebaren moeten vaak wat uitvergroet worden om het gewenste effect te bereiken.

Overdrijf echter niet! Met handen wordt gezwaaid of gewrongen, met voeten geschuifeld en gewiebel. Probeer jezelf toe te leggen op het aannemen van een neutrale houding. Stop je handen niet in je zakken en vouw je armen niet voor de borst. Hou armen en handen gewoon langs je lichaam. Plant de voeten stevig op de grond, vermijd op en neer wiebelen of ijsberen.

ONDERSTEUN JE VERHAAL

In de meeste gevallen wil je je toehoorders toeschouwer maken van iets: je wilt hen iets bijzonders laten zien of iets op een bijzondere manier laten bekijken. Praat dus niet zonder meer. Wijs de specifieke elementen aan die je toeschouwers moeten bekijken of duid met woorden precies aan in welke richting men moet kijken (om bv. een 'verborgen' detail te ontdekken). Terwijl je iets aanwijst, blijf je de groep aankijken.

Spreektechniek

ADEMHALING EN TAALGEBRUIK

Dat je bij het spreken duidelijk dient te articuleren, daarover lijkt iedereen het eens. Verzorg dan ook je uitspraak. Het gebruik van dialect is meer omstrede. In bepaalde bijzondere omstandigheden kun je in eigen streek overwegen om dialect te spreken, maar over het algemeen is algemeen Nederlands de beste optie.

Regel de ademhaling (ademen vanuit het middenrif) en gebruik tijdens het spreken adempauzes om na te denken en alles op een rijtje te zetten.

STEMVOLUME

Vraag aan het begin of iedereen je kan verstaan. Je verhaal moet voor iedereen duidelijk hoorbaar zijn. Met een stevige en ontspannen houding ondersteun je de kracht van je geluid.

Het is duidelijk dat je het volume van je stem dient aan te passen aan de omstandigheden en ook aan de groepsgrootte. Met volumewisselingen kun je een verhaal boeiender maken en het publiek aandachtig laten luisteren.

Je stemvolume moet zoveel mogelijk vanuit de buik komen. Wees je daarvan bewust tijdens het praten, zo voorkom je stemproblemen.

Met een microfoon wordt je stem duidelijker. Maar een microfoon heeft ook nadelen. Je stem komt onpersoonlijker en afstandelijker over. Ook hoor je je eigen stem, je ademhaling, ... via de luidsprekers en dat kan je afleiden. Je bent minder bewegelijk en een draagbare microfoon is vaak lastig door losliggende draden. Kortom, gebruik enkel een microfoon als het moet.

KLARE TAAL EN STOPWOORDEN

Pas je taal aan aan je doelgroep. Zorg ervoor dat deze begrijpt wat je vertelt. Gebruik heldere begrippen en licht moeilijke begrippen onmiddellijk toe. Gebruik korte zinnen en maak je zinnen steeds af. Hanteer een actieve stijl. Vergelijk het passieve *er werd lang gewerkt aan het gebouw* met *tientallen arbeiders hebben jarenlang gewerkt*.

Vermijd 'ruis'. Veel woorden dragen nauwelijks betekenis en zijn alleen maar ballast. Zeg wat je te zeggen hebt, kort, duidelijk en krachtig.

Stopwoorden zijn een voorbeeld van ruis. Ze ontstaan door stress en worden gebruikt als denkmoment om het vervolg van je verhaal op te halen.

Veel sprekers gebruiken stopwoorden. Zoals met tics is de spreker zich vaak van geen kwaad bewust. Het veelvuldig gebruik van euh, enfin, dus, nietwaar, inderdaad, jawel en dergelijke kan echter zeer storend zijn.

Laat deze stopwoorden weg en neem de ontstane stilte om even na te denken hoe je verder wilt met je verhaal.

INTONATIE EN DRAMATIEK

Intonatie is een erg belangrijk dramatisch hulpmiddel. Je stem is een fantastisch instrument. Een boeiend verhaal wordt gedragen door een afwisseling van intonaties, die het verhaal accentueren en daardoor maken dat men geboeid gaat luisteren. De variatie van klanken lokt luistergraagte uit. Ook hier is dosering troef. Overacting doet je verhaal aan geloofwaardigheid verliezen. Zorg dat vorm en inhoud van je verhaal met elkaar overeenstemmen. Zo vermijd je misverstanden en dubbele boodschappen. Mits een goede beheersing en dosering in acht worden genomen, kun je een beroep doen op je dramatisch talent om je betoog te verlevendigen. Maak je deelgenoot van je publiek. Kijk de groep aan, maar zorg dat je niet steeds dezelfde persoon in de ogen kijkt. Je boodschap aflezen staat haaks op een verhaal brengen op een boeiende wijze. Wanneer je toch gebruik wenst te maken van een spiekbriefje, bijvoorbeeld omdat je schrik hebt je draad kwijt te geraken, dan kan dat. De beste speeches verlopen alleen maar *schijnbaar* geïmproviseerd. Lees echter niet af. Op een spiekbriefje dienen enkel structuur en kernwoorden te staan. Een spiekbriefje dient enkel als geheugensteuntje!

9.2. Tips bij het geven van vorming

OEFENEN

Oefen in ieder geval je les hardop voor jezelf. Dat geeft een goed beeld van de lastige passages in je verhaal en hoe lang de les gaat duren. Je les een paar keer oefenen voor een gekend publiek, zoals voor familie of vrienden, helpt. Vergeet ook niet te oefenen met audiovisuele middelen.

INRICHTING VAN DE RUIMTE

De manier waarop de ruimte ingericht is, heeft een grote invloed op hoe deelnemers de les ervaren. Vergelijk een groep die in een kring zit, met de lesgever als één van hen, met rijen schoolbanken en de lesgever vooraan. Als je ruim op tijd komt, kun je de inrichting naar je eigen hand zetten. Besteed bij de inrichting aandacht aan de plaats van de deelnemers, de plaats van de lesgever en de audiovisuele middelen. Dit is van invloed op de interactie en het contact met de deelnemers.

DE PLAATS VAN HET PUBLIEK

De plaats van het publiek is afhankelijk van de zaalgrootte, het beschikbare meubilair, het aantal personen, de vorm van de presentatie, de voorkeur van de groep en van jezelf. De opstelling van de zaal kan invloed hebben op het contact dat je hebt met het publiek. Een kleine groep en een presentatie met discussie heeft meer baat bij een U-vorm dan rijen met zitplaatsen. Deelnemers kunnen elkaar dan direct aankijken en de interactie is gemakkelijker.

DE PLAATS VAN DE SPREKER

Hou de afstand tussen jou en het publiek klein als je wilt dat de deelnemers kunnen reageren en zich betrokken voelen. Wees goed zichtbaar voor de deelnemers. Denk ook aan de lichtinval. Als je met je rug naar het licht staat, ben je voor het publiek niet goed zichtbaar. Ook bewegingsruimte is van tel. Sta je vastgenageld achter een microfoon, een lessenaar of een projector? Of heb je juist veel bewegingsruimte?

GEbruik actieve en appelerende taal

Gebruik werkwoorden. Spreek in de tegenwoordige tijd. Stel vragen en spreek je publiek rechtstreeks aan.

ILLUSTREER JE VERHAAL

Illustreer je verhaal met voorbeelden, vergelijkingen, een gevalstudie, concrete voorstellingen, anekdotes en verhalen, metaforen, beeldspraak, cijfers die het geheel aanschouwelijk maken, spreekwoorden en gezegden. Zo maak je je vorming verteerbaar en boeiend voor je publiek.

IJSBREKERS EN LICHTPUNTJES

Ijsbrekers en lichtpuntjes zijn verrassende elementen waarmee je jouw verhaal op een evenwichtige manier doorspekt. Het zijn kleine aandachtstrekkers omdat ze inhoudelijk of qua vorm even uit de band springen. Inhoudelijk door een concreter niveau, illustratief element, anekdote, humor, metafoor, ... Qua vorm door vergelijkingen, understatement, spreekwoorden, variaties in tempo/volume/timbre van de stem. Zorg dat in ieder onderdeel van je structuur aandacht is voor ijsbrekers (in het begin) en lichtpuntjes terwijl je jouw redenering uitwerkt. Als je merkt dat de aandacht verslapt kunnen lichtpuntjes de spanning terug opbouwen.

AUDIOVISUELE MIDDELEN

Gebruik hulpmiddelen (PowerPointpresentatie, transparanten, bord, flap-over, video, dia, ...) maar ga steeds na of deze hulpmiddelen echt een meerwaarde hebben om je verhaal te ondersteunen. Hulpmiddelen mogen in geen geval overheersen.

Je wint veel tijd tijdens je presentatie als je flappen en sheets op voorhand maakt. Test de overheadprojector, video, microfoon, diaprojector, beamer, ... en stel ze zo in dat je ze onmiddellijk kunt gebruiken.

HOUDING

Als je je zeker voelt over je voorbereiding, je keuzes en de inhoud dan zal dat ook zichtbaar en voelbaar zijn in je houding. Zo is het ook te zien als je afgeleid bent, bezig bent met wat de groep van jou zal vinden of niet goed thuis bent in het onderwerp. Een stevige, rustige houding is voor jezelf het prettigst en laat zien dat je de groep iets te vertellen hebt.

MOEILIJKE SITUATIES

Geef altijd bij het begin van de les aan wanneer er ruimte is voor vragen. Als je dan op een ongewenst moment vragen krijgt, kun je terugverwijzen naar die afspraak.

Mocht je vragen of opmerkingen krijgen waar je niet verder op wilt ingaan, omdat je ze niet relevant vindt voor je les, omdat ze te drammerig een andere mening verkondigen of omdat ze je afleiden van het verhaal dat je wilt brengen, kun je als volgt reageren:

- Je kunt de vraag of opmerking negeren. Maar dit helpt niet. De vraagsteller voelt zich op zijn beurt genegeerd en kan geïrriteerd raken.
- Je kunt tegen de vraag of opmerking ingaan. Dat betekent dat je je gaat verdedigen en dat kan een welles-nietes discussie opleveren. Dan gaat het over het onderwerp dat de vraagsteller heeft ingebracht en niet over het onderwerp dat jij wilt brengen. Zo'n discussie werkt zelden in je voordeel.
- Je kunt met de vraag 'meegaan'. Door de persoon te laten uitpraten en belangstelling te tonen. Respecteer je de vraagsteller en zijn vraag. Bovendien laat je zien dat je het prima vindt om geconfronteerd te worden met een afwijkende vraag of mening. Als de vraagsteller klaar is, neem je het woord terug.
Je hoeft dan geen (uitgebreid) antwoord op de vraag te geven, maar je vertelt dat je begrip hebt voor het probleem en waarom je er nu niet verder op ingaat. Je kunt eventueel aangeven wanneer er wel ruimte is voor deze opmerking of vraag (bijvoorbeeld na de les, individueel of in groep) of waar deze persoon met de vraag of

opmerking terecht kan. Door aandacht te geven is de vraagsteller gerustgesteld, maar je houdt de regie in handen.

STANDPUNTEN EN ARGUMENTEN

Een goede voorbereiding is belangrijk. Als je vorming geeft over actuele milieuthema's is het belangrijk op de hoogte te zijn van wat hierover recent in de media is verschenen. Zo kun je je voorbereiden op eventuele vragen. Mocht er tijdens een les discussie ontstaan, is het handig dat je de argumenten kent.

Je kunt echter moeilijk alles weten. Als je iets niet weet of kent, kun je dat gerust zeggen. Een lesgever die durft toegeven dat hij zelf niet alles weet, krijgt veel meer sympathie, dan een lesgever die om de pot draait of niet wil ingaan op de vraag. Verzin NOOIT iets. Vertel hoe je deelnemers aan de informatie kunnen komen, bijvoorbeeld door door te verwijzen naar gespecialiseerde organisaties.

Als je les geeft over milieubewust verbruiken, zul je je ook moeten voorbereiden op kritische vragen over je eigen consumptiegedrag en de keuzes die je daarbij maakt. Als je bijvoorbeeld met de auto naar een les komt, zorg ervoor dat je een geschikt antwoord hebt op eventuele vragen.

Hou steeds voor ogen, dat op de momenten dat jij les geeft, jij het gezicht bent van je organisatie!

9.3. Tips bij het geven van vormingen rond milieubewust verbruiken

Vormingen hebben als doel dat de cursisten iets bijleren, nieuwe inzichten verwerven, uitwisselen van gedachten rond een thema, enz. Vormingen rond milieubewust verbruiken gaan vaak nog een stap verder, en willen werken aan bewustmaking en/of gedragsverandering. Bv. dat mensen zich bewust zijn van de gevaren van kernenergie, dat mensen bij een volgende aankoop FSC-gelabeld hout kopen, of dat ze meer seizoensgebonden groenten en fruit consumeren, ...

Om dit te bereiken is het belangrijk volgende tips in achtung te nemen:

VERMIJD 'VIJF VOOR TWAALF BOODSCHAPPEN'

Binnen de milieubewegingen bestaat nogal eens de neiging om de doelgroep te overladen met 'vijf voor twaalf boodschappen'. Dit kun je beter vermijden want onderzoek heeft uitgewezen dat dit leidt tot machteloosheid en pessimisme. Vertrek in je eigen lessen vanuit een positieve relatie met natuur en milieu en leg de nadruk op wat men in het eigen leven kan doen om een steentje bij te dragen.

GA UIT VAN DE KRACHT VAN JE DOELGROEP

Empowerment kun je omschrijven als het proces dat kracht mobiliseert (in jezelf of in anderen). Via dit proces worden mensen aangemoedigd op eigen kracht hindernissen te nemen (kleine stappen te zetten) met het oog op het realiseren van hun visie. Centraal in het empowermentmodel staat de verschuiving van 'probleemgericht' denken (wat kan ik hieraan veranderen? Maakt mijn bijdrage enig verschil?) naar 'visiegericht' denken (wat wil ik bereiken? In welke richting wil ik met mijn huishouden evolueren?).

In onze westerse samenleving zijn we steeds geneigd om te analyseren waarom dingen verkeerd gaan, waardoor we ons richten op de problemen en op wat niet werkt. Hierdoor blijft een deel van onze feitelijke kracht onaangeboord. Richt je je daarentegen op wat wenselijk is, los van de problemen, dan komt een pak energie vrij. Deze energie kun je aanwenden om te evolueren naar je gewenste situatie.

Of zoals Einstein het formuleerde: "Het is onmogelijk een probleem op te lossen vanuit de materie die dit probleem gecreëerd heeft."

Het is daarbij erg belangrijk te vertrekken vanuit de visie of eigenheid van de deelnemers. De manier waarop hij naar het leven kijkt, of naar een milieuprobleem, is voor hem een realiteit.

Het werkt dus helemaal averechts als je hem probeert te overtuigen van je eigen kijk op de zaak. Je kunt de persoon in kwestie wel andere denkpistes aanreiken! Bv. door hem te vragen: 'heb je het ook zo al bekeken'? Of 'als je dat product eens éénmaal uitprobeert en dan pas je conclusies trekt' ... Probeer zoveel mogelijk in je dialoog de andere te ondersteunen bij het zoeken naar oplossingen. En dat hoeft niet persé de oplossing te zijn die voor jou het beste past. Jij bekijkt je lesinhoud immers vanuit jouw 'natuur- en milieubeeld'!

Vier verschillende stappen:

- De verschuiving van probleemgericht naar visiegericht denken.

Vaak blijven mensen lang stilstaan bij de dingen die misgaan. En raken ze gefrustreerd omdat ze zich hier niet goed of machteloos bij voelen.

Belangrijk is de aandacht te richten op de kansen die er wel zijn. Een eerste stap hierin is het formuleren van je eigen doel of je eigen wensen.

Het uitspreken van een doel of visie is op zich reeds stimulerend en leidt de aandacht af van de problemen en obstakels die het realiseren van dit doel kunnen bemoeilijken.

Voorbeeld 1: je probeert mensen duidelijk te maken dat vleesconsumptie in flinke mate bijdraagt tot je Ecologische Voetafdruk, maar je merkt een sterke weerstand bij een deelnemer, de broer van een varkenskweker. Je kunt dan nog tien goeie argumenten opwerpen, die persoon blijft wellicht bij zijn standpunt. Wat je dan veel beter doet, is vragen naar zijn visie en zijn eigen doelstelling rond het verminderen van zijn Ecologische Voetafdruk. Het geeft niets dat hij niet zover wil gaan als het gewenste streefdoel.

Voorbeeld 2: je kunt rond het mobiliteitsprobleem de deelnemers laten nadenken over welke haalbare stappen ze voor zichzelf zien: bv. ik wil mijn fiets meer gebruiken voor uitstappen minder dan tien km. (boodschappen doen, kinderen naar school brengen en naar mijn werk gaan).

- Bewust worden van eigen handelen.

Als je weet in welke richting je wilt evolueren of wat je doel is, is het uiteraard zinvol om je bewust te worden van je huidige situatie of je eigen handelen.

Voorbeeld 1: ik neem nu steeds de auto als het regent of als ik het gevoel heb dat ik te laat zal komen.

Voorbeeld 2: ik eet nu elke dag vlees, want dat betekent voor mij het minste werk (of dat vind ik het lekkerst).

- Achterlaten van belemmerende overtuigingen.

Mensen hebben vaak allerlei redenen om bepaalde dingen niet te doen: de zogenaamde uitvluchten. "Ja, maar het is te koud of te nat om te fietsen." "Ik ben nu al te laat" Of: "Ja, maar als kinderen geen (of weinig) vlees eten zijn ze sneller ziek of minder sterk." "Het kost zoveel moeite om alternatieven voor vlees te vinden of te maken...".

Probeer je deelnemers erop te wijzen dat het gaat om overtuigingen die belemmeren dat ze hun gewoonten of gedrag gaan veranderen.

- Realiseren van haalbare en concrete stappen in de richting van het einddoel

De toren van Pisa is niet op een dag gebouwd. Het is vaak onmogelijk om je einddoel in een beweging te halen. Omdat het einddoel vaak ver weg en niet eenvoudig te bereiken is, is het essentieel tussenstappen in te bouwen.

Voorbeeld: “Ik neem me voor om dinsdag en donderdag de kinderen met de fiets weg te brengen en daarna door te fietsen naar mijn werk of het station.” Of: “Ik neem me voor om te beginnen met 2 x per week een vleesmaaltijd te vervangen door een eenvoudig vegetarisch alternatief.”

De kunst is om kleine tussenstappen te formuleren die je met succes kunt uitvoeren. Lukt het na een aantal weken om systematisch twee keer per week te fietsen, dan kun je die uitbreiden naar drie of vier keer per week. Of je kunt je wakker tien minuten vroeger laten aflopen zodat je de stresserende ochtendspits iets rustiger kunt afsluiten...

Elke succeservaring brengt je een stapje dichterbij je doel.

Als we onze vormingen zo willen opbouwen dat de cursisten zin krijgen hun gedrag te veranderen in de milieuvriendelijke richting, is het dus interessant te beginnen om even stil te staan bij hun eigen visie. Hoe kijken ze naar het thema, wat willen ze bereiken? Vervolgens is het nuttig om stil te staan bij hun huidige gedragspatroon op dat vlak, zodat ze zich bewust zijn van hun huidige keuzes en gewoontes.

Tenslotte is het fijn dat je als lesgever kunt aantonen je op een andere en wellicht op een meer positieve manier naar het thema of ‘probleem’ kunt kijken. Hiervoor is het zinvol om de ‘ja maars’ m.b.t. je thema te kennen. En tenslotte probeer je in je lessen haalbare en kleine stappen aan te geven. Mensen moeten niet meteen hun hele huis in FSC-hout bouwen of moeten niet van de ene op de andere dag biologisch eten. Er zijn tientallen tussenstappen mogelijk. Belangrijk om deze te onderstrepen!

Bronnen

Aelterman, A. (2003). Cursus algemene didactiek. Gent: Universiteit Gent.

Azier, S. & Rijn (Van), E. (1997). Educatieprincipes van volwassenen. Opleiden met meer rendement. Opleiding en ontwikkeling. 1997 (3), p. 13-17.

De Block, A. & Heene, J. (1997). Inleiding tot de algemene didactiek. Gent: Standaard educatieve uitgeverij.

De Galan, K. (2003). Trainen. Een praktijkgids. Haarlem: Person Education Benelux.

De Laet, E. (2006). Geef eens een groene speech want spreken is zilver, speechen is goud!. Brussel: niet gepubliceerd.

De Munter, F. (2006). Professioneel presenteren. Merchtem: niet gepubliceerd.

Frijters, S. (n.g.) Van idee tot NME, Stappen in het programmeren van natuur- en milieueducatie. Amsterdam: IVN.

Huitzing, D. (1989). Een schepje er boven op! Over natuur- en milieueducatie en pedagogiek. Op weg naar pedagogisch verantwoorde doelen, inhouden en methoden van een natuurbijde educatie. 's-Gravenhage: SDU-uitgeverij.

Larock, Y. (2006). Vorming opzetten en begeleiden. Gent: Lodewijk de Raet.

Lindebom, M. & Peters, J.J. (1986). Didactiek voor opleiders in organisaties. Houtem/Diegem: Bohn Stafleu Van Loghum.

Ofman, D. (2004). Bezieling en kwaliteit in organisaties. Kopenhagen: Ofman.

Standaert, R. & Troch, F. (1998). Leren en onderwijzen: inleiding tot de algemene didactiek. Leuven: Acco.

Stryckers, P. (eindred.) (1997). Cursus Natuurgids. Antwerpen: Centrum Voor Natuur- en milieueducatie.

Vanderbiest, I. (2005). Spreken voor groepen. Kessel-Lo: Vormingplus Oost-Brabant.

Vanhecke, E. (2006). Effectieve presentatie en spreken voor een groep. Gent: Lodewijk de Raet.

Bijlage 1: Info over sociaal-cultureel werk

Overgenomen: www.socius.be

Het sociaal-cultureel volwassenenwerk is sterk uitgebouwd in Vlaanderen en dagelijks goed voor een hele resem aan cursussen, uitstappen, lezingen, bijeenkomsten, tentoonstellingen, vaardigheidsoefeningen, sensibiliseringsacties, debatten, ... Hoe divers al deze activiteiten ook zijn, de vele organisaties in de sector hebben allemaal twee zaken gemeen. Het uitgesproken engagement voor een bepaalde doelgroep en/of thema én de sterke vrijwillige betrokkenheid van medewerk(st)ers, leden en deelnemers.

1. Functies

De 129 organisaties die de sector rijk is, bieden een brede waaier van activiteiten aan die zowel (re)creatief, educatief als maatschappelijk georiënteerd kunnen zijn. In het decreet van 4 april 2003 betreffende het sociaal-cultureel volwassenenwerk zijn de vier verschillende functies van sociaal-culturele organisaties opgenomen.

- De gemeenschapsvormende functie is gericht op de versterking en vernieuwing van het sociale weefsel van deze samenleving en op groepsvorming met als doel een democratische, solidaire en open samenleving.
- De culturele functie is gericht op het verhogen van de participatiekansen van iedereen aan de cultuurgoederen van de samenleving.
- De maatschappelijke activeringsfunctie staat in voor de vorming van verantwoordelijke en actieve burgers die deelnemers en vormgevers zijn van maatschappelijk engagement en sociale actie.
- De educatieve functie wil lerende mensen en groepen ondersteunen met een educatief aanbod op plaatselijk en bovenlokaal vlak.

Het sociaal-cultureel volwassenenwerk herleiden tot initiatieven die netjes behoren tot één van deze domeinen zou echter verkeerd zijn. Net de integratie van animatie, cultuur, sociale actie en vorming is immers een specifiek kenmerk van het sociaal-cultureel volwassenenwerk.

1. Werksoorten

De sociaal-culturele organisaties die in Vlaanderen op een subsidiëring van de overheid mogen rekenen, worden ingedeeld in vier werksoorten: verenigingen, Vormingplus-centra, landelijke vormingsinstellingen en bewegingen.

Verenigingen

Sociaal-culturele verenigingen zijn netwerken van plaatselijke afdelingen of groepen. Meestal zorgen vrijwilligers voor de goede gang van zaken. Zij programmeren en organiseren activiteiten voor leden en andere geïnteresseerden. Afhankelijk van de vereniging zijn deze activiteiten algemeen van opzet of toegespitst op een bepaalde doelgroep (allochtonen, senioren, mensen met een handicap, ...) of een bepaald thema (sociaal toerisme, leefmilieu, cultuurbeleving, ...). De 57 sociaal-culturele verenigingen die Vlaanderen rijk is, bestaan in alle maten en gewichten. Samen tellen ze bijna 13.000 lokale afdelingen en groepen, en twee miljoen leden!

Vormingplus-centra

De Vormingplus-centra of volkshogescholen zijn pluralistische organisaties die elk in een eigen regio werken. De centra organiseren onder meer korte of langere cursussen voor volwassenen. Cursussen die niet leiden tot diploma's. Vaak betreft het sociale en culturele vorming. Het aanbod dat achter deze benaming schuilgaat is uitgebreid en zeer divers. De volkshogescholen bieden dan ook voor elk wat wils. Daarnaast vervullen de Vormingplus-centra in hun regio een belangrijke coördinerende rol op het vlak van de niet-formele educatie. Van West-Vlaanderen tot Limburg telt Vlaanderen 13 Vormingplus-centra

Landelijke vormingsinstellingen

Ook de landelijke vormingsinstellingen beschikken over een ruim educatief aanbod voor volwassenen. Zij bieden dit aanbod over heel Vlaanderen aan en onderscheiden zich door hun specialisatie in een bepaalde doelgroep (personen met een handicap, werklozen, gedetineerden, ...) of een bepaald thema (kunst, natuur en milieu, persoonlijkheid en relaties, ...). Vlaanderen telt 26 erkende vormingsinstellingen en 1 federatie van vormingsdiensten voor personen met een handicap.

Bewegingen

Bewegingen zijn organisaties die gespecialiseerd zijn in een thema. Zij organiseren activiteiten op het vlak van sensibilisatie, educatie en sociale actie met het oog op maatschappelijke verandering. Bewegingen willen mensen 'in beweging' brengen rond een hele waaier van thema's: mobiliteit, actief burgerschap, vrede, armoedebestrijding, ... Momenteel zijn er 32 bewegingen actief in Vlaanderen.

2. Sociaal-culturele methodiek

Naast het feit dat men bij het begrip 'sociaal-cultureel werk' kan denken aan een geheel van organisaties of van activiteiten, kan het ook beschouwd worden als een manier van werken. Meer nog, volgens het decreet van 4 april 2003 dient elke erkende sociaal-culturele volwassenenorganisatie een sociaal-culturele methodiek te hanteren.

In artikel 2.2 van het decreet werd een definitie van het begrip 'sociaal-culturele methodiek' opgenomen. Deze definitie is het werk van prof. Baert van de KULeuven en kwam in 2002 tot stand na veel onderzoek en overleg met beroepsbeoefenaars. De beroepsbeoefenaars die deze wijze van werken gebruiken worden sociaal-culturele werk(st)ers genoemd; in een aantal gevallen spreekt men ook over vormingswerk(st)ers.

"Een sociaal-culturele methodiek is een wijze van denken en handelen die gesteund is op reflectie, ervaringsdeskundigheid en wetenschappelijke inzichten. Die methodiek wordt door diverse organisaties en hun vrijwillige en professionele medewerkers gebruikt om individuen en groepen aan te spreken en te activeren in één of meerdere bestaansdimensies en in hun diverse leefsituaties. Deze bestaansdimensies kenmerken de mens als zin- en waardenzoeker, als kennisverwerker, als vaardige actor of creatieve explorator, als cultuurschepper en sociaal wezen. Als doelstellingen staan het ontwikkelen van een eigen identiteit, het bevorderen van sociale integratie en maatschappelijke participatie en de opbouw van een democratische, duurzame en inclusieve samenleving voorop. Daartoe worden op bewuste en doordachte wijze open kansen geschapen die uitnodigen tot ontmoeting en informeel leren. Er worden processen van kritische bewustwording, reflexieve verantwoording en persoonlijke bekwaming gestimuleerd. Er wordt aangezet tot de ontwikkeling van sociale, culturele en communicatieve competenties en de vorming van sociale netwerken en culturele symbolen. In het scheppen en benutten van deze kansen zijn de betrokken personen en groepen actieve 'deelnemers' met wie de medewerkers in dialoog treden over de concrete doelen en de aanpak."

In 2004 publiceerde SoCiuS het boekje 'Wat is een sociaal-culturele methodiek?', waarin het begrip onder meer in al zijn componenten wordt ontrafeld en met voorbeelden geïllustreerd.

3. Meer info?

Neem gerust een kijkje op de website van SoCiuS (www.socius.be). Op deze website vind je een schat aan informatie over het sociaal-cultureel volwassenenwerk. Tevens vind je op deze website verscheidene links naar interessante websites en suggesties voor te lezen publicaties.

Bijlage 2: Checklist doelgroepen

Aan de hand van onderstaande checklist kun je voor jezelf en in overleg met de aanvrager van de vorming nagaan met wat voor een groep je te maken hebt.

1. Algemeen

- Uit hoeveel personen bestaat de groep?
- Hoe is de leeftijdsopbouw van de groep?
- Is de groep homogeen of heterogeen samengesteld (leeftijd, sekse, etniciteit, ...)?

2. Achtergrond

- Wat is het (gemiddelde) school- of opleidingsniveau?
- Bij welke werkzaamheden of beroepen is men betrokken?
- Uit welk sociaal milieu/klasse komt de doelgroep?

3. Groep

- Kun je iets vertellen over de groep? Wat is de reden van de samenkomst? Kennen de deelnemers elkaar goed? Hoe is de sfeer in de groep? Wat voor activiteiten onderneemt de groep?
- Speciaal voor personen met een handicap: zijn er personen in de groep die speciale aandacht nodig hebben?

4. Ervaringen en kennis

- Welke thema's zijn in de groep aan de orde geweest?
- Wat weten de groepsleden over milieuthema's?
- Wat weten ze over jouw organisatie?
- Over welke onderwerp wil de groep informatie?
- Wat weten ze al over dit onderwerp?
- Waarom wil de groep een vorming van jouw organisatie?
- Valt de vorming binnen een project?
- Met welke middelen en werkvormen heeft de groep ervaring?

5. Diversen

- Hoe kijkt de groep tegen uw organisatie aan?
- Zijn er onderwerpen of opvattingen die gevoelig liggen in de groep?
- Wat is de politieke overtuiging?

Bijlage 3: Interessant om...

te lezen

Sociaal cultureel volwassenenwerk

- Baert, H. (2003). Wat is een sociaal-culturele methodiek?. Brussel: SoCiuS.

Didactiek (inhoud, doelen, werkvormen)

- Bijkerk, L. en Van der Heide, W. (2006). Het gaat steeds beter: activerende werkvormen voor de opleidingspraktijk. Houtem: Bonh Stafleu Van Loghum.
- De Block, A. & Heene, J. (1997). Inleiding tot de algemene didactiek. Gent: Standaard educatieve uitgeverij.
- De Galan, K. (2003) Trainen. Een praktijkgids. Haarlem: Person Education Benelux.
- Huitzing, D. (1989) Een schepje er boven op! Over natuur- en milieueducatie en pedagogiek. Op weg naar pedagogisch verantwoorde doelen, inhoud en methoden van een natuurbijeducatie. 's-Gravenhage: SDU-uitgeverij.
- Jans, M. & Wildemeersch, D. (1998) Natuur- en milieueducatie: van overtuigen naar overleggen. Brussel: Koning Boudewijnstichting.

naar te surfen

Sociaal-cultureel volwassenenwerk

- www.socius.be
- www.bijleren.be

Vormingen rond milieu en milieubewust verbruiken

- www.milieueducatie.be
- www.verlicht.be

Websites van organisaties actief rond (milieu)bewust verbruiken

- www.bewustverbruiken.be
- www.c-v-n.be
- www.ecolife.be
- www.greenpeace.be
- www.velt.be
- www.vibe.be
- www.wwf.be

te volgen

Lodewijk De Raet

- Cursus 'spreken voor groepen' bij Lodewijk De Raet
- Cursus 'vorming opzetten en begeleiden' bij Lodewijk De Raet
- Cursus 'vragend werken met groepen' bij Lodewijk De Raet

Centrum Voor Natuur- en milieueducatie

- Cursus 'methodiek'
- Cursus 'gidsen voor personen met een handicap'

Vormingplus en andere

- zie www.prettiggeleerd.be
- zie <http://nme.milieuintfo.be>