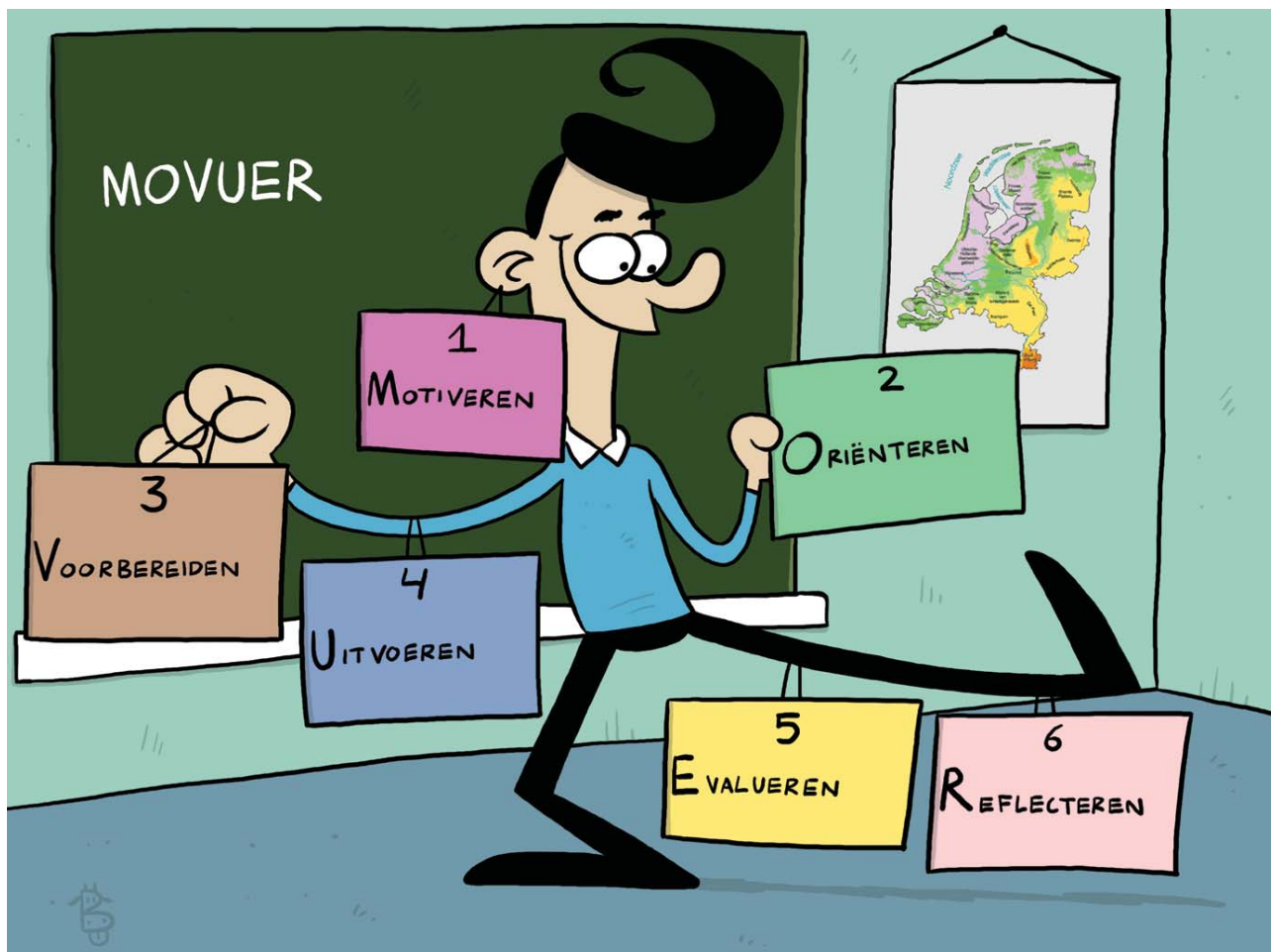


Adri
van den Brand

Het MOVUER-model



In het vorige deel van deze serie van twee artikelen over mondelinge communicatie, heeft de auteur een voorstel gedaan om 'praatsoorten' (mondelinge taalgebruikssituaties) als kapstok te gebruiken voor de inhoud van het onderwijs in mondelinge communicatie. Dergelijke praatsoorten lenen zich uitstekend voor strategische taalbeschouwing met als doel kinderen taalvaardiger én taalgevoeliger te maken. Maar hoe bouw je nu een les met praatsoorten op? In dit deel een handig instructiemodel: het MOVUER-model.

Je kunt op allerlei manieren werken met praatsoorten; daar heb je niet per se een instructiemodel voor nodig. Een handige leerkracht krijgt waarschijnlijk meteen ideeën en al die ideeën zijn in principe goed! Om (beginnende) leerkrachten op weg te helpen bij het geven van onderwijs in spreken en luisteren, kan echter het MOVUER-model waardevol zijn.

midden- en bovenbouw (deel 2)

Dit model is afgeleid van het bekendere OVUR-model, een model dat veel in de taaldidactiek van het voortgezet onderwijs gebruikt wordt.

STAPPENPLAN

Het MOVUER-model is een stappenplan voor de leerkracht om op gestructureerde wijze een taalles te geven rondom een praatsoort. Het is een instructiemodel om taaltaken uit te voeren. Taaltaken zijn concrete acties die kinderen in het leven van alledag tegen (kunnen) komen, zoals iemand de weg wijzen, een brief schrijven of een telefoongesprek voeren. Het MOVUER-model kent zes fasen:

1. Motiveren van de praatsoort;
2. Oriënteren op de praatsoort;
3. Voorbereiden van de praatsoort;
4. Uitvoeren van de praatsoort;
5. Evalueren van de praatsoort;
6. Reflecteren op de praatsoort.

Laten we deze zes fasen eens een voor een langs lopen aan de hand van het 'kooptelefoongesprek'. In de praktijkbijdrage in deze JSW staan enkele concrete materialen die leerkrachten kunnen gebruiken om deze les uit te voeren.

Fase 1: Motiveren van de praatsoort

Zorg ervoor dat kinderen zin krijgen in de taak én het nut ervan inzien. Dat is precies wat wij bedoelen met het motiveren van de praatsoort. Het gaat in deze eerste fase dus verder dan kinderen alleen maar betrokken maken door een leuke inleiding te geven. We vinden het belangrijk dat kinderen ook inzien waarom ze leren wat ze leren. Hoe doe je dat?

1. *Schets een levensechte situatie waarmee je de praatsoort (indirect) introduceert.*

Gebruik daarvoor bijvoorbeeld een:

- *Anekdote.* Mijn neefje van acht zeurt al weken om een Nintendo DS. Nou vind ik die dingen best duur in de winkel, dus ik zou wel een tweedehands willen kopen. Gisteren zat ik te surfen op internet en toen kwam ik een advertentie tegen van een tweedehands Nintendo. Ik dacht meteen: die zou ik wel willen hebben. Maar ja, hoe ga ik dat nu aanpakken? Mijn vrouw zei: 'Dan bel je toch gewoon!' Maar ja, hoe pak je dat aan? 'Nou', zei mijn vrouw, 'die vraag kun je mooi aan je klas stellen!'
- *Verrassende opening.* De telefoon gaat af. Je pakt als leerkracht de mobiele telefoon uit je broekzak en begint een telefoongesprek over iets wat jij te koop hebt aangeboden op Marktplaats.

Fase 2: Oriënteren op de praatsoort

Dit is misschien wel de belangrijkste stap bij het MOVUER-model. Het probleem is geïntroduceerd en nu gaat de klas aan een oplossing werken. In deze fase houd je als leerkracht de betrokkenheid van de kinderen vast terwijl je de praatsoort met ze beschouwt. Uit

deze fase moeten heldere richtlijnen komen die de kinderen later in de volgende drie fasen kunnen gebruiken. Hoe doe je dat?

2. *Activeer voorkennis bij de kinderen over de praatsoort.*

Dat kan op allerlei manieren. Populair is het klassengesprek aan de hand van een woordspin, waarbij in het midden 'telefoongesprek' komt te staan, waarna de leerkracht de associatieve bijdragen van de kinderen aan het kernwoord hangt. Dit is een krachtige visuele organizer, mits de leerkracht daadwerkelijk iets met deze bijdragen doet. Vaak zien we dat als de woordspin 'af' is, er tijdens de rest van de les niets meer mee gedaan wordt. Dat is een gemiste kans.

3. *Geef de praatsoort een naam.*

In het voorbeeld is er sprake van een telefoongesprek. Maar er zijn vele verschillende soorten telefoongesprekken. Laat de praatsoort zo precies mogelijk benoemen. Het gaat hierbij niet om de 'officiële' benaming; die is er vaak ook niet. Als de kinderen het er samen over eens zijn, is het een goede naam. In dit voorbeeld zouden we deze praatsoort een 'kooptelefoongesprek' kunnen noemen.

4. *Benoem de rollen in de taalgebruikssituatie.*

Bij een telefoongesprek zijn er eigenlijk twee rollen: iemand die belt (de beller) en iemand die gebeld wordt (de gebelde). Bij een kooptelefoongesprek zijn dat de koper en de verkoper. Je kunt de rollen ook benoemen aan de hand van de functie tijdens het gesprek. Dan heb je een opener (die het gesprek of nieuwe onderwerp opent), de inhaker (die ingaat op het voorgaande) en de afsluiter (die het gesprek of onderwerp afsluit).

5. *Onderzoek samen met de kinderen de stappen (structuur) van de praatsoort.*

Elke praatsoort kent een basisstructuur die uit een aantal stappen bestaat. Het is handig om deze stappen te kennen.

(Advertentie)

Dé muziek-totaal-site!!!  en meer....

De muziekboom.nl

T (0512) 354 698 F (0512) 546 037

Leverancier van o.a.:

- * Schoolinstrumenten
- * Cursussen/ workshops
- * Schoolbenodigdheden

Kijk voor meer op onze website:
www.demuziekboom.nl

Hoe verloopt zo'n kooptelefoongesprek meestal? Welke stappen komen erin voor? Hoe begin je? De koper (K) belt en de telefoon gaat over. De verkoper (V) neemt de telefoon op.

- V: (De verkoper noemt haar naam.) 'Hallo, met Bea van Swieten.'
- K: (De koper noemt haar naam.) 'O hallo, u spreekt met Janneke Swinkels.' (*Begroetingsfase*) 'Ik belde voor de Nintendo DS die ik op Marktplaats heb gezien. Zit ik dan goed?' (*Aanleiding*)
- V: de verkoper zegt: 'Ja, dat klopt, u zit goed.'
- K: 'Heeft u die nog of is 'ie al verkocht?'
- V: 'Nee hoor, ik heb hem nog niet verkocht. Ik heb hem nog.'
- K: 'Mooi. Hoe oud is de Nintendo?' (*Informatiefase*)
- V: 'Hij is net nieuw. Ik heb hem drie maanden geleden gekocht.'
- K: 'Is hij helemaal compleet?'
- V: 'Ja, alles zit erbij. De originele verpakking met boekjes, de oplader en twee spelletjes.'
- K: 'Is hij beschadigd?'
- V: 'Nee hoor, hij ziet er nog helemaal nieuw uit, zonder krassen ofzo.'
- K: 'En hoeveel vraagt u ervoor?' (*Onderhandelingsfase*)
- V: 'Ik wil er toch zeker 60 euro voor hebben.'
- K: 'O, ik heb eigenlijk maar 50 euro te besteden.'
- V: 'Nou, zullen we het verschil dan delen? Voor 55 euro mag u hem hebben.'
- K: 'Dan is hij verkocht.' (*Besluitfase*) 'Waar woont u?' (*Afspraakfase*)
- V: 'In Odilliapeel.'
- K: 'O, waar ligt dat ergens?'
- V: 'Dat is een dorpje vlak bij Uden. Waar komt u vandaan?'
- K: 'Wij wonen in Den Bosch, dus dat is wel te doen. Wanneer kan ik langskomen?'
- V: 'Ik ben vanavond thuis. De hele avond.'
- K: 'Dan kom ik vanavond langs. Wat is het adres?'
- V: 'Kerkstraat 3.'
- K: 'Is zeven uur een goede tijd?'
- V: 'Ja hoor. Uitstekend zelfs. Nou, dan zie ik u vanavond. Tot dan Doeg.' (*Afsluitingsfase*)
- K: 'Daag.'

Je kunt deze structuur klassikaal bespreken, bijvoorbeeld door het gesprek stap voor stap op te bouwen met de kinderen ('En wat doe je dan, hoe reageert de ander?') of door samen naar zo'n gesprek te luisteren en dan hier de stappen uit te halen. Een andere mogelijkheid is om de kinderen in groepjes of duo's een dergelijk gesprek te laten voeren om daarna gezamenlijk de structuur te bespreken.

De oriëntatiefase mag niet te lang duren. Schat zelf in wat jouw groep aan kan. Als regel geldt: volg de betrokkenheid van kinderen.

Fase 3: Voorbereiden van de praatsoort

Nu de kinderen een duidelijk beeld hebben van de basisstructuur van de praatsoort, wordt het tijd om zelf te gaan oefenen met de stappen in het kooptelefoongesprek. Een mooie werkvorm hierbij is om duo's te maken, waarbij de een de koper is en de ander de verkoper. Als kinderen voldoende ervaring hebben met telefoongesprekken, dan kunnen ze snel aan de slag: bereid je voor op het telefoongesprek en gebruik de stappen. Wil je kinderen meer hulp geven, dan kun je werkbladen gebruiken. Bekijk de praktijkbijdrage in deze JSW (p. 25-28) voor een voorbeeld.

6. Licht de opdracht (taaltaak) toe.

Zorg ervoor dat ieder kind een rol heeft. Zorg ook voor heldere richtlijnen die uit de oriëntatiefase gekomen zijn. Bijvoorbeeld: 'Zo meteen gaan jullie in tweetallen een telefoongesprek voeren. Een van jullie is de koper die een Nintendo wil kopen, de ander is de verkoper van de Nintendo. Waar gaan jullie op letten? We hebben net gezien dat een kooptelefoongesprek vaak volgens vaste stappen verloopt. Die stappen wil ik natuurlijk graag terugzien.'

7. Geef kinderen tijd om de taalkaak voor te bereiden.

Je kunt in deze stap individuele voorbereidingstijd geven (de koper en verkoper bereiden zich ieder apart voor, bijvoorbeeld met behulp van een werkblad) en oefentijd waarbij de koper en



verkoper samen het gesprek doornemen en oefenen.

Bij deze fase horen nog twee optionele stappen die je kunt zetten als de kinderen al vertrouwd zijn geraakt met de aanpak of als ze al voldoende kunnen reflecteren op strategieën.

8. Ga in op een aantal strategieën van de koper en de verkoper.

In strategisch taalonderwijs draait het om inzicht in én het wendbaar kunnen gebruiken van strategieën. Waar het eenvoudigweg om gaat:

- Hoe zorgt de koper ervoor dat hij zijn doel bereikt?
- Hoe zorgt de verkoper ervoor dat hij zijn doel bereikt?

Zie ook weer de praktijkbijdrage in dit nummer, waarin per fase een aantal strategieën wordt genoemd.

9. Ga in op enkele gespreksregels (conventies) die bij deze praatsoort horen.

Elk gesprek voldoet aan een aantal conventies. Conventies zijn min of meer ongeschreven regels: je kunt ze nergens vinden, maar iedereen houdt zich eraan.

Fase 4: Uitvoeren van de praatsoort

Na de voorbereiding gaan de kinderen de taalkaak uitvoeren. Hier zijn verschillende manieren voor. Je kunt ervoor kiezen om een vast duo (dat met elkaar geoefend heeft) of een nieuw duo (een koper en een verkoper die niet met elkaar geoefend hebben) voor de klas uit te nodigen. Zet ze met de ruggen tegen elkaar op een stoel, zodat ze elkaar niet kunnen zien (wat bij een echt telefoongesprek ook niet kan).

10. Spreek met de kinderen af aan welke criteria de taalkaak moet voldoen en waar de observanten op gaan letten.

Vat helder samen waar de taalkaak aan moet voldoen. Geef de rest van de klas een observatietask. Zelf houd ik van 'verdeelde' groepsobservaties.

Bijvoorbeeld: Jullie met zijn vieren zijn groep A. Jullie kijken of alle stappen in het gesprek zitten en in welke volgorde. Jullie drie zijn groep B en jullie letten op hoe de koper zijn doel bereikt. Jullie vier zijn groep C en jullie letten erop of de koper zich aan de vier gespreksregels houdt die we samen benoemd hebben.

11. Laat de kinderen de taak (in kleine groepen) uitvoeren.

De uitvoering moet altijd in een veilige situatie gebeuren. Benadruk respect en wijs erop dat er geen mislukking bestaat, enkel leermomenten en feedback.

De uitvoeringsfase moet vooral ook een heleboel plezier opleveren. Taal is leuk en het samen oefenen van praatsoorten kan de sfeer in de groep bevorderen.

Fase 5: Evalueren van de praatsoort

In deze fase staat het 'product' centraal (het kooptelefoongesprek) en geven kinderen zichzelf en elkaar feedback op de afgesproken punten.

12. Geef ruimte aan de uitvoerders.

Laat de kinderen die uitgevoerd hebben eerst reageren. Zijn ze tevreden over hun eigen bijdrage? Wat vinden ze leuk om te doen? Wat vonden ze sterk van zichzelf? Wat vonden ze sterk van hun gesprekspartner? Wat zouden ze een volgende keer anders doen?

13. Laat kinderen elkaar feedback geven aan de hand van de afgesproken punten.

Daarna komen de observanten aan de beurt. Persoonlijk houd ik ervan kinderen te leren om warme feedback aan elkaar te geven die de ander in staat stelt te groeien, bijvoorbeeld in de vorm van een *sandwich* (positief-negatief-positief).

Bijvoorbeeld: 'Wat ik goed vond, was dat je erg beleefd bleef, ook toen de koper een vervelende vraag stelde. Wat je volgende keer anders zou kunnen doen, is de ander meer uit laten praten. Als je de ander meer laat uitpraten en zo beleefd blijft als je nu al doet, is het gesprek de volgende keer helemaal top.'

Ook voor het evalueren zijn natuurlijk verschillende mogelijkheden. Probeer uit en merk wat bij jou en bij de klas past.

Fase 6: Reflecteren op de praatsoort

In deze fase staat het proces centraal, kijken de kinderen terug op de les en bedenken ze hoe ze het geleerde ook in andere situaties kunnen gebruiken (de *transfer*). Ten slotte kun je voor een schriftelijke verwerking zorgen.

14. Kijk met de kinderen terug op de taak.

Wat zijn de onderwerpen waarop je kunt reflecteren?

Bijvoorbeeld:

- 'Wat hebben we vandaag geleerd over het (koop)telefoongesprek?'
- 'Welke nieuwe dingen heb jij vandaag geleerd?'
- 'Wat heb je hieraan? Wat kun je hiermee?'
- 'Wat kun je hiervan gebruiken voor andere (telefoon)gesprekken?'
- 'Wat vond je van de manier waarop ik de les gegeven heb?'
- 'Wat vond je van de manier waarop we als klas gewerkt hebben?'
- 'Wat zou je een volgende keer willen leren (welke praatsoort, situatie)?'

Je kunt dus op allerlei manieren en inhouden reflecteren. Ook hier geldt: zoek een manier die bij jou, de kinderen én je lesdoelen past.

15. Laat kernervaringen schriftelijk vastleggen.

De (voorlopig) laatste stap van het MOVUER-model is kinderen de gelegenheid bieden hun ervaringen schriftelijk te verwerken. Kies daarvoor een concrete tekstsoort. Bijvoorbeeld:

- Een verslag, zoals een *logboek* met als onderwerp: 'Wat hebben we vandaag gedaan?'

- Een instructietekst, zoals een *handwijzer* over de vraag: 'Hoe voer je een kooptelefoongesprek?'
- Een samenvatting, zoals een *bureausticker* met daarop de zeven stappen uit een telefoongesprek.
- Een leertekst, zoals een muurflap met 'tips voor een telefoongesprek'.
- Een reflectietekst, zoals een *BGO* (bekend, geleerd, onthouden).
- Een beoordeling, zoals een *rapport* over het groepsproces.
- Een meningtekst, zoals een *column* over 'de zin van praatsoorten'.

Deze twee laatste stappen uit het MOVUER-model hangen nauw met elkaar samen: je kunt kinderen gemakkelijk schriftelijk laten reflecteren waarmee je tevens de kernervaringen verwerkt.

COMPLEX?

Misschien komt het MOVUER-model enigszins complex over. Dat is echter schijn. De stappen die je kunt zetten, zijn zo precies mogelijk opgeschreven. Als het dan op papier staat, lijkt het heel veel. Vergeet echter nooit dat je zelf altijd de baas blijft over je eigen les en dat het MOVUER-model niet meer dan een handreiking is. Misschien wil je als leerkracht alle stappen gaan hanteren, misschien maar een paar, omdat je vooral geïnspireerd geraakt bent door enkel de reflectiestappen.

Een goed idee voor de hogere groepen is het oprichten van een soort callcenter. In een callcenter werkt men met vaste bescipts waarin precies omschreven wordt welke stappen er in het gesprek zitten én wat je als beller kunt zeggen. Kinderen zijn vaak erg enthousiast over dit soort lessen. Zo werk je weer op een heel andere manier met praatsoorten, terwijl de kern hetzelfde blijft: strategische taalbeschouwing en onderwijs in mondelinge communicatie combineren in een concrete taak waardoor kinderen gericht hun eigen taalvaardigheid kunnen vergroten.

De auteur is docent taaldidactiek en communicatie aan Hogeschool De Kempel in Helmond en communicatietrainer voor www.nlpfreeyourmind.nl. Reacties op dit artikel kunt u mailen naar: a.brand@kempel.nl.

Literatuur

- Bonset, H., M. de Boer en T. Ekens (2005), *Nederlands in de onderbouw. Een praktische didactiek*. Bussum: Coutinho.



In deze JSW vindt u op pagina 25-28 een praktijkbijdrage die hoort bij dit artikel.