

# Vingers in de lucht? Misschien toch niet.

Hoe vaak geef jij de beurt aan studenten tijdens je les? En als je dat doet, kies je dan studenten die hun vinger opsteken of geef je zomaar iemand de beurt? Dat laatste heet cold calling én is op basis van onderzoek mogelijk een aanrader. **LOES VAN DRUTEN,**  
**JOSÉ MULDER, MARLOES BODEGOM**

## COLD CALLING

Cold calling is de term voor alle manieren waarop studenten de beurt krijgen zonder zich eerst vrijwillig te melden. Als je dit wilt inzetten zonder (te hoge) stress bij studenten te veroorzaken, moet je wel aan een paar randvoorwaarden voldoen. Zo is een veilig leerklimaat belangrijk. Een

MET 'COLD CALLING'  
NEMEN STUDENTEN  
ACTIEVER DEEL  
AAN DE LES

waarin studenten worden beloond als ze een risico nemen en zich niet schamen als ze een antwoord fout hebben of niet weten. Ook moet je cold calling regelmatig, willekeurig en niet als straf inzetten. Je kunt studenten bijvoorbeeld kiezen via beurtstokjes. Dat zijn stokjes met namen van alle studenten erop waarvan je er willekeurig eentje kiest. Of met

bijvoorbeeld een online namenwiel. Geef studenten sowieso bedenktijd voordat je iemand de beurt geeft. En de vraag moet passen bij het kennisniveau van de studenten.

## ACTIEVERE DEELNAME

Cold calling werkt beter dan studenten vrijwillig hun vinger laten opsteken. Als docenten alleen kiezen voor het ouderwetse vinger opsteken, neemt zo'n vijftig procent van de studenten niet actief deel, zo blijkt uit onderzoek. Vooral de studenten die al minder goed presteren haken af. Studenten ontwijken het krijgen van een beurt omdat ze bijvoorbeeld niet hebben opgelet of geleerd, onzeker of verlegen zijn, of onderpresteren.

Zet je naast vrijwillig vingers opsteken ook regelmatig cold calling in, dan kunnen studenten beurten minder makkelijk ontwijken en zijn ze meer betrokken bij de les. In klassen waar dit gebeurt zie je ook dat meer studenten vrijwillig hun vinger opsteken om vragen te beantwoorden. En ze überhaupt meer vragen beantwoorden dan in klassen waarin leraren geen cold calling gebruiken.

## EVENREDIGER VERDELING VAN BEURTEN

Een ander voordeel van cold calling is dat je niet per ongeluk sommige studenten eerder de beurt geeft dan anderen. Het is evenrediger. Wanneer studenten zich vrijwillig melden voor een beurt, blijken bepaalde groepen vaker de beurt te krijgen

dan anderen. Zo krijgen in de ene klas vooral de sterke studenten de beurt en in de andere studenten die meer moeite met de stof hebben. Ook stellen leraren eerder vragen aan mannelijke dan aan vrouwelijke studenten en krijgen studenten uit



minderheidsgroepen minder vaak de beurt en eenvoudigere vragen. Wanneer alle studenten even veel kans hebben om een beurt te krijgen, blijken ze betere cijfers te halen. Beurten beter spreiden zorgt voor betere prestaties, bij zowel mannelijke als vrouwelijke studenten en voor een gelijkwaardiger klasklimaat.

### STRESS? VALT WEL MEE

We horen je denken: maar zorgt het willekeurig kiezen van studenten niet voor constante extra stress? Je zou maar 'opeens' iets voor de hele groep moeten zeggen en het antwoord niet

weten of fout hebben. Gelukkig lijkt dat wel mee te vallen: het stressniveau bij studenten blijft stabiel wanneer je willekeurige beurten geeft mits je je aan de randvoorwaarden van cold calling houdt.

En een zekere mate van stress kan juist voordelen opleveren: door de spanning van onverwacht een beurt krijgen, nemen studenten actiever deel aan de les en bereiden ze zich beter voor. In een onderzoek onder 15- en 16-jarigen waren leerlingen zelfs teleurgesteld als ze niet willekeurig de beurt kregen, terwijl ze juist iets hadden willen bijdragen.

### Meer weten?

Lees het hele artikel inclusief de geraadpleegde bronnen op [Kennisrotonde.nl](https://kennisrotonde.nl).

Hier lees je ook antwoord op meer dan honderd andere mbo-onderwijsvragen. Heb je zelf een vraag maar staat het antwoord er niet tussen? Stel deze kosteloos via [Kennisrotonde.nl/stel-je-vraag](https://kennisrotonde.nl/stel-je-vraag)

LOES VAN DRUTEN EN JOSÉ MULDER  
ZIJN KENNISMAKELAARS BIJ DE KENNIS-  
ROTONDE, MARLOES BODEGOM IS  
COMMUNICATIEADVISEUR



FOTO: SHUTTERSTOCK / PEOPLE IMAGES