

Dit schooljaar heb ik leerlingen enquêtes laten afnemen bij willekeurige Fransen. Dat leverde in een aantal gevallen best aardige gesprekken op. Leerlingen kozen zelf een thema waarover ze de mensen wilden ondervragen. De enquêtes gingen bijvoorbeeld over vrijetijdsbesteding, favoriete vakantiebestemmingen en het Franse schoolleven. Het bleek wel erg moeilijk mensen te vinden die mee wilden doen aan een dergelijk interview. Sommige leerlingen hadden slechts één vrijwilliger per twintig telefoontjes.

Een laatste mogelijkheid die ik hier ook even wil aanstippen is een Franstalig iemand in Nederland of elders die het zelf prettig vindt om gebeld te worden. Dit kan bijvoorbeeld een familielid zijn van een leerling. Vooral voor docenten Frans met een groot Franstalig netwerk, of met veel leerlingen uit landen als Marokko is dit een leuke mogelijkheid. Natuurlijk moet u dan wel heel duidelijke afspraken maken met de persoon in kwestie en de leerling over het onderwerp van het telefoongesprek en of het een simulatie betreft of niet.

Leereffect en doelgroep

Het leereffect van deze telefoongesprekken is erg groot. Het motiveert leerlingen enorm omdat ze hun taalkennis in de praktijk kunnen brengen. Omdat ze er al bellend achter komen wat hun lacunes zijn, hebben ze zin om hun Frans te verbeteren. Dat doen we onder andere door middel van analyse. Ik laat alle gesprekken opnemen op een cassette. Meestal geef ik leerlingen de opdracht hun gesprek te transcriberen, zodat het ook op gebied van verstaanderigheid het nodige oplevert. Op wat lacunes na slagen ze hier heel aardig in. Na de transcriptie moeten de leerlingen van mij een lijst maken van de vragen die hun gesprekspartner heeft gesteld. Hierdoor beginnen ze weer beter aan een volgend gesprek.

Verder moeten ze iedere situatie die misverstanden oplevert analyseren door zich af te vragen wat er misging en hoe ze zich hadden kunnen redden. Vaak blijkt dat ze dat in hun hoofd allang gedaan hadden, maar het is goed het ook expliciet te laten opschrijven. Na enkele gesprekken en transcripties zijn de meeste leerlingen in staat om zelfstandig een telefoongesprek te voeren.

Wij beginnen met telefoongesprekken in 3-havo en 3-atheneum. Dan zijn de leerlingen in staat hun gesprekspartner redelijk te begrijpen. In een eerder stadium beginnen, lijkt mij bij Frans niet mogelijk. Wellicht dat het voor Engels wel kan. Ik ga door met de telefoongesprekken tot in 6-atheneum. Ook op dit niveau is het nog zeer leerzaam een camping of VVV te bellen. ■

MARIUS JASPERS

Dubbelfocus

Ik maak mezelf soms wijs dat ik me heb neergelegd bij de nederige maatschappelijke status van de leraar. In de loop der jaren heb ik een tamelijk stevig pantser ontwikkeld, waarop meewarige blikken en neerbuigende opmerkingen meestal afketsen. Toch word ik er af en toe op pijnlijke wijze aan herinnerd hoe de buitenwacht ons ziet.

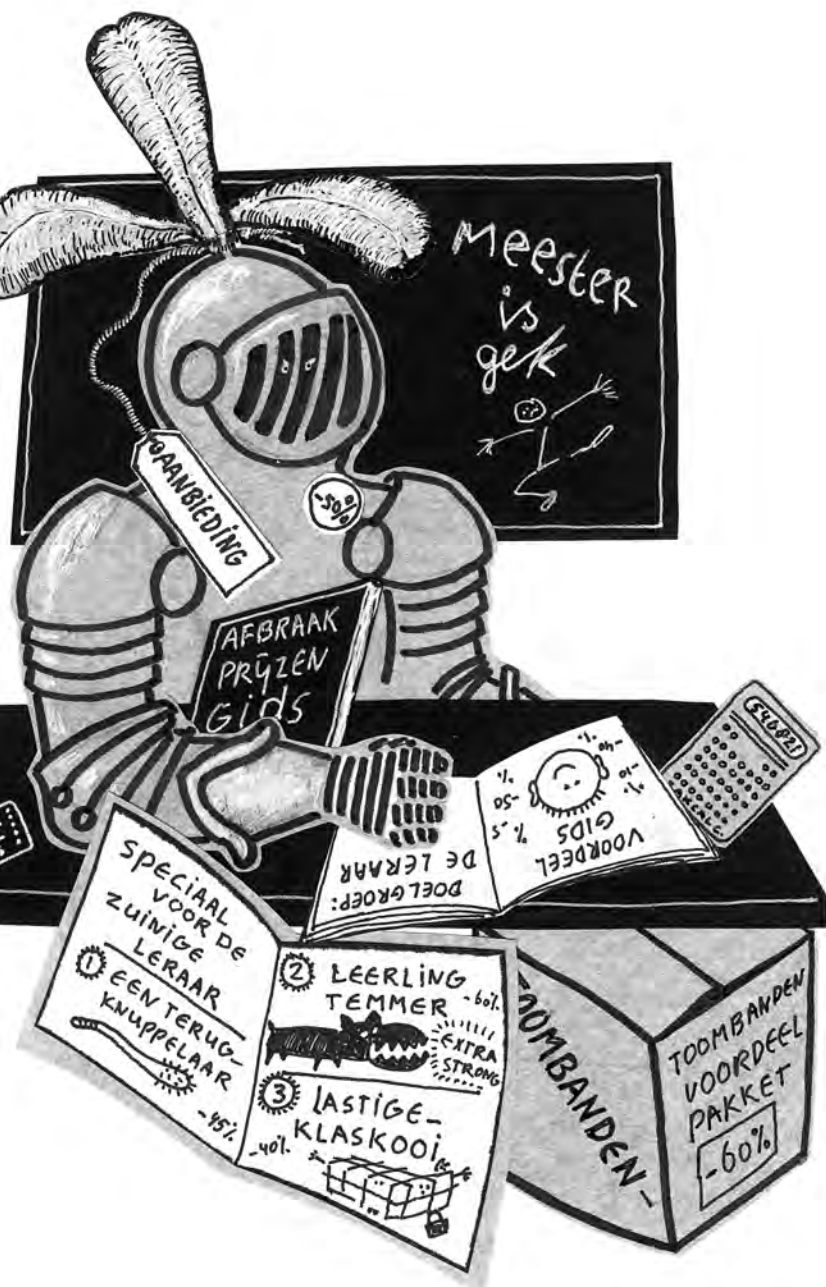
Zo vond ik in de docentenkamer de dertig pagina's tellende ONDERWIJS VOORDEELGIDS van PMA (najaar 2003). Dat 400.000 onderwijskrachten een interessante doelgroep vormen, ligt voor de hand en het bedrijfsleven speelt daar op in - dat is des bedrijfslevens. Om u een indruk te geven: opticien Pearle presenteert de onderwijsvoordeelcollectie (voor een pedagogisch verantwoord montuur?), we krijgen onze groene energie 1,5 eurocent per kWh goedkoper, de mini-cruise naar Newcastle kost €49 in plaats van €79 en Spaarbeleg ontfermt zich over iedereen die eerder wil stoppen met werken. Het noodlijdende V&D organiseert exclusieve onderwijs-koopavonden, evenals de Media Markt in Rotterdam ('Maximaal 1000 inschrijvingen. Koffie en een hapje staan voor u klaar.').

Op de laatste pagina van het Bespaar en Bewaar Exemplaar staat voor de onverzadigbaren nog een lijstje speciale tips: *Kosten aan kleine cadeautjes voor verjaardagen, kraamvisite of als bedankje kunnen aardig oplopen. Het kan handig zijn om wat cadeautjes 'op voorraad' te hebben. [...] Ooit gedacht aan een cadeauplaner? Dan kunt u profiteren van aanbiedingen en opruimingen. Laat gezinsleden zo lang mogelijk van tevoren verlanglijstjes maken. Vul die regelmatig aan.*

De uitsmijter is: *Doe meerdere aanvragen uit deze Onderwijsgids in één envelop, zo bespaart u enveloppen.* Je kunt smalen om deze sokkenmazende, negentiende-eeuwse schriepgerigheid, maar er is klaarblijkelijk behoefte aan: het voorwoord vermeldt dat al 200.000 collega's met een kleine beurs en een scherp prijsbewustzijn zich naar de bijbehorende site www.onderwijsstad.nl hebben laten lokken. Ik durf op school niet eens navraag te doen. Wat moet ik als ze links en rechts beginnen te wapperen met cadeauplaners, of me naar de Euroshop (voorheen Knakenwinkel) beginnen te dirigeren, waar de pannelikkers deze week 37 cent zijn afgeprijsd?

Ook andere bedrijven tonen aan over een fijne neus voor marktontwikkelingen te beschikken. Een uit december

Illustratie: Petra van Kalker.



2002 daterend pamflet van intermediair SEZ biedt een 'voordelige onderwijspolis met geweldsdekking'. Ze vinden er geen doekjes om: Niet alleen op straat, maar ook in het onderwijs zijn agressie en geweld aan de orde van de dag. Dit was voor SEZ aanleiding om een speciale ziektekostenverzekering voor het onderwijs te ontwikkelen, waarin – en dat is uniek! – schade door agressie en geweld zijn meeverzekerd.

De dekking omvat de gevolgschade aan kleding en persoonlijke bezittingen (alsmede misbruik van gestolen pinpassen, cheques, enz.) en wordt gecompleteerd door een uitkering bij invaliditeit of overlijden als gevolg van

geweldpleging. Ze werven onder meer met volledige vergoeding van orthodontie en brillenglazen (een jeugdbende maakt meer kapot dan je lief is!), preventiecurussen en lifestyletraining. Bij dat laatste kan ik me overigens weinig voorstellen. Op survival in de Bronx? Boefwerend borsthaar laten implanteren? *Serve and Protect*-hesjes dragen over het colbertje?

Hoewel uit de SEZ-advertentie een totaal ander beeld van de professie rijst dan uit de brave PMA Onderwijsgids, complementeren ze elkaar voor mijn gevoel uitstekend. Als je de plaatjes over elkaar heen schuift, krijg je Dunco de idealistische biogieleraar in een tijdloze V&D koopavond-trui, die met inzet van zijn gehele persoonlijkheid probeert zijn zymbbo-klas warm te maken voor het Citolespakket 'Zwerfvuil, kan ik er wat aan doen?' De leerlingen eten ondertussen paprikachips of jongleren verveeld met vlindermessen. Als Dunco al te hinderlijk aandacht vraagt voor zijn zwerfvuil, beginnen ze pesterig over te gooien met een geopende Croky familiezak.

De hierboven geschetste karikatuur is een uitvergrotting van een eigenschap die elke leraar moet bezitten: het vermogen stug door te gaan, vernederingen en tegenvallers te negeren omwille van het hogere doel en zich vast te klampen aan wat wél lukt. *Human kind cannot bear much reality*, schreef T. S. Eliot, maar voor onderwijsgeevenden geldt dat in sterkere mate. In de dagelijkse beroepspraktijk laten we veel meer over onze kant gaan dan we ooit in het openbaar toegeven. Ik noem maar een kleinigheid: in de bovenbouw van het voortgezet onderwijs is amper nog een leerling tot het maken van huiswerk te bewegen zonder de dreiging van een dodelijke onvoldoende.

We generen ons weliswaar kortstondig wanneer journalisten en documentairemakers incidenteel de school binnendringen en aan de buitenwereld rapporteren hoe weinig discipline er in de lessen heerst en hoe schaars werkelijke leergierigheid is, maar zodra we weer onder ons zijn verdringen we die schaamte en gaan we over tot de (wan)orde van de dag. Kenmerkend voor de gemiddelde leerkracht lijkt me de combinatie van een rudimentair eergevoel, een buitensporige vergevingsgezindheid, de levenslange bereidheid zichzelf weg te cijferen en – onontbeerlijk – een naïef optimisme. Als ik de commercie daarom een reclameslogan mag suggereren voor een volgende onderwijscatalogus: 'Bij aankoop van één camouflagepak twee oogkleppen gratis!'

marijas@planet.nl