

Workshop: In de Arena

Impact op relatie deelnemer – opleider tijdens de opleiding	Advies
Het ritme van je stem	Elke opleider heeft zijn eigen ritme, praat sneller of trager. Deelnemers zijn ook gevoelig aan een bepaald ritme (je kan bijvoorbeeld allergisch zijn aan iemand die te traag praat of een opleider die te snel is). Probeer te variëren met je ritme om de aandacht van de deelnemers vast te houden. Door trager te praten kan je nadruk leggen op iets belangrijk.
Bewegen met je lichaam	Let op voor storende of zenuwachtige bewegingen. Een deelnemer die maar één boodschap tegelijk kan registreren, onthoudt enkel de visuele boodschap die wordt verzonden door je verwarrende bewegingen. De cursist hoort dus niet wat je zegt. De bewegingen die je maakt tijdens je les moeten een betekenis hebben en ondersteunen wat je zegt.
Het gebruik van de ruimte in het lokaal	Door je te verplaatsen in de klas (die in een u-opstelling staat bijvoorbeeld), maak je de ruimte eigen en ben er samen met de deelnemer niet 'tegenover hen' of 'tegen hen'. Als opleider ben je 'in de arena'.
	Door naar een deelnemer toe te gaan, geef je hem extra aandacht of zorg je ervoor dat hij of zij extra aandachtig is.
Naar de deelnemers kijken	Je moet proberen om regelmatig naar iedereen te kijken. Een deelnemer die nooit wordt aangekeken, zal gemakkelijker zijn aandacht verliezen omdat de opleider geen rekening met hem houdt. Kijken is de eerste connectie die je maakt met de deelnemers. Probeer aan de hele groep mee te hebben.
Gebruik stiltes	Af en toe stiltes inlassen wanneer je spreekt is essentieel. Dit laat het volgende toe : - De aandacht van de deelnemers trekken - Het geeft jou tijd om na te denken - Het zorgt ervoor dat de deelnemers de boodschap opnemen en de inhoud beter

SAMEN GROEIEN

	kunnen memoriseren.
Stemvolume	Het is belangrijk om gehoord te worden door de deelnemers. Je moet voldoende luid spreken zodat iedereen je kan verstaan. Maar je moet ook variëren met je volume, om de aandacht te trekken en de verstrooide deelnemers wakker te maken. Als je even stiller spreekt moeten ze een inspanning leveren om je te horen. Door luider te spreken, stimuleer je hun aandacht.
De toonaard (laag- hoog)	Monotoon spreken kan je publiek doen indommelen. Spelen met de toonaard, afwisselen tussen spreken met een lagere of hogere stem, kan efficiënt zijn. Bepaalde deelnemers zijn gevoeliger voor hoge tonen, andere voor lage. Het is goed om af te wisselen. Je kan, bijvoorbeeld een zware stem gebruiken voor belangrijke boodschappen en een hoge stem om een oefening te beginnen of richtlijnen te geven.
Vragen stellen	Door vragen te stellen vanaf het begin van de opleiding, zet je een participatieve dynamiek in gang. Je geeft een signaal aan de deelnemer: je bent een 'actor' in deze opleiding. Het is trouwens ook toegelaten om zelf ook vragen te stellen.
Personaliseren	Geef persoonlijke voorbeelden vanuit je eigen ervaring. Hiermee plaats je je op het zelfde niveau als de deelnemers en niet 'boven' hen. Dit maakt je menselijk en meer geloofwaardig. Een deelnemer voelt zich meer aangesproken wanneer de trainer zijn betrokkenheid ook toont.
Zitten of recht staan	De hele tijd blijven zitten achter je bureau, raden we niet aan. Je plaatst een barrière tussen jou en je publiek. Als je graag wil zitten, is het beter om de stoel voor de bureau te zetten. Je recht zetten, is een autoritaire actie. Je doet dit best wanneer je iets belangrijk te zeggen hebt, een boodschap waarvan je vindt dat die echt goed moet doordringen. Blijf zitten wanneer je bijvoorbeeld naar je deelnemers wil luisteren.