

Som kursusleder kan du styrke dine kursisters læring og deres chancer for at omsætte det lærte i deres egen hverdag i klinikken ganske betydeligt med nogle få greb før kurserne.

Disse greb drejer sig alle om forskellige former for kommunikation med dine kursister, hvorigenem du dels kan "tænde for læringslampen" nogle uger før kursusstart, dels kan anspore deltagerne til at finde frem til deres særlige intention – hvad vil de gerne bruge kurset til? Og her siger forskning og talrige erfaringer, at det styrker læring og transfer. Og så kan du bruge før-kontakten til at få deltagerne til gå i dialog med deres kolleger og ledere i klinikken, så de er forberedt på, at der måske skal ændres i arbejdsgange og opgavefordelinger. Og det vil gøre det nemmere at fastholde den slags intentioner, når kursisten kommer hjem efter kurset.

Også her kan du få sparring hos vores uddannelseskonsulenter, hos en af dine kursusleder-kolleger eller i PLO-E's sekretariat. Du skal endelig ikke holde dig tilbage.

Hvis du vil kommunikere med dine kursister før kurset, er det oplagt at bruge enten velkomstbrev/mail, en selfie-video eller et lille virtuelt møde (webinar) af max. ½-1 times varighed. Disse tre kommunikationsformer bliver gennemgået nedenfor – og der er naturligvis andre, såsom opringer til kursisten, elektroniske fora osv. Men først lidt om det indhold, som du skal kommunikere med kursisterne om

a. Målgruppen og styring af deltageres forventninger

Hvis kursusbeskrivelsen er præcis, styrer den deltageres forventninger, fordi der foregår en selvscreening. Og så er dine deltagerne i den målgruppe, du har forestillet dig. Hvis de har læst kursusbeskrivelsen og forstået den. Det kan man desværre ikke satse på, ofte læser folk det indhold ind i beskrivelserne, som de helst vil høre.

Hvis du er upræcis i din målgruppebeskrivelse eller har brugt for brede generaliserende vendinger om f.eks. niveau, eller hvad kurset skal sætte deltagerne i stand til at gøre, så styrer din kursusbeskrivelse heller ikke ret meget. Der kan derfor være grund til at øge præcisionen i kommunikationen med deltagerne før kurset. Så folk ikke går galt i byen, og du skal ikke bruge tid på at arbejde med deres frustration på selve kurset. Det er ikke nogen stor hjælp blot at gentage kursusbeskrivelsens målgruppe- og niveauformuleringer i en mail. Så hellere sætte nogle andre ord på i en video eller ved et virtuelt møde.

b. Start opbygningen af relationen til dine kursister før kurset

Relationen til kursusleder/underviser har betydning for deltageres læring. Gennem relationen bliver din afsenderposition som kursusleder/underviser tydelig og får krop på en måde, som titler

og eksamensbeviser ikke i sig selv giver. Kursisten oplever din troværdighed og kompetence og læser ikke bare om den. Og du træder tydeligere frem som menneske, hvilket gør det nemmere for kursisten at engagere sig. Måske endda kursisten bliver smittet af din begejstring eller din fornuf-tige tilgang til stoffet og patienterne.

Når kursisterne og kursusledere/undervisere "clicker" med hinanden, afmonterer man noget af den usikkerhed eller angst, som nogle kursister kan føle ift. stoffet. Og humor hjælper altid. Det relationelle medvirker til at skabe de emotionelle forudsætninger for læring. (Herom senere – un-der AGES-modellen)

Der er i kursussammenhæng grænser for, hvor "personligt" forholdet mellem kursusleder og kursis-ter kan og skal blive. Men det helt upersonlige er ikke produktivt ift. læring. Vi er alle forskellige og trækker vores grænser forskellige steder. Og du afgør naturligvis suverænt, hvad du skønner er hensigtsmæssigt på dit kursus. Men generelt er erfaringen, at før-kommunikation med kursisterne i form af en lille selfie-video eller en personligt udformet mail nedbryder nogle barrierer og viser nogle flere facetter af kursuslederen/underviseren end de rent faglige.

c. Spørgsmål til dine kursister

Der er to typer spørgsmål til kursisterne før kurset: Dem du vil have svar på. Og dem, som kursis-terne blot skal reflektere over som en del af deres forberedelse.

Du vil blive klogere på dine deltagere

Du kan naturligvis blive klogere på dine konkrete deltagere, hvis du kan få dem til at svare dig. Og hvis du har tid til at læse deres svar – og kvittere for dem. Du kan f.eks. spørge ind til deres erfaring-er og "niveau" ift. de funktioner og arbejdsopgaver, som kurset lægger op til. Og du kan have glæde af at høre om særlige udfordringer, cases, patienterfaringer ift. kursets emne.

Hvis du til gengæld spørger om, "hvorfors har du tilmeldt dig – og hvad forventer du at få ud af det?", er der en tendens til, at deltagerne reproducerer kursusbeskrivelsens formuleringer, og det bliver ingen klogere af.

Så er opringninger bedre, hvis man da kan få kursisterne i tale. Men det tager tid! Det er også mu-ligt at bruge en elektronisk platform (f.eks. padlet) til afstemninger af forventninger før kurset.

Du vil styrke deltagernes intention gennem refleksion over, hvad de skal bruge kurset og det lærte til

Dine spørgsmål kan også lægge op til refleksion, selvom du ikke får svar. Og så er det en god ide, at du adresserer eller direkte kobler til refleksionen, når du møder kursisterne i starten af kursusfor-løbet. Denne "kvittering" virker som en anerkendelse – og giver lejlighed til et genbesøg af egne intentioner.

Det handler om at få deltagerne til at tænke over, hvad de selv gerne vil bruge kurset til. Du har i kursusbeskrivelsen formentlig beskrevet, hvad man kan/skal have med hjem til praksis – f.eks. nye behandlinger, nye kriterier, forslag til nye arbejdsgange. Men det er vigtigt for transfer, at

deltagerne tager et eller flere af forslagene til sig og gør dem til deres egne. Eller finder og satser på helt andre anvendelsesmuligheder.

Få derfor deltagerne til at overveje nogle refleksions-spørgsmål 7-14 dage før kursus a la "Hvad vil du helt konkret gerne bruge det til hjemme i din praksis?", "Har du talt med kolleger eller ledere om det?" eller hvis din deltager er praksispersonale: "Er der opgaver, som du og lægen på nuværende tidspunkt forestiller jer, at du kan overtage efter endt kursus?" etc.

d. Begynd at arbejde med kursisternes kontekst hjemme

Konteksten hjemme – kolleger, ledere, vilkår osv. – har stor betydning for, om der sker transfer. For konteksten kan i større eller mindre grad tage godt imod nye ideer eller efterspørge og anerkende nye tanker om behandling, kriterier, arbejds gange osv. Som kursusleder er du ikke til stede og kan ikke hjælpe kursisten hjemme i klinikken, men du kan godt "arbejde med konteksten" på afstand i dit læringsforløb.

Få især praksispersonale til at tale med lægen eller lederen hjemme

En samtale før kurset mellem kursist og den relevante læge/leder er ekstremt vigtigt ifm. kurser for praksispersonale. Men det er også nyttigt og virksomt ifm. lægekurser. Lederen eller den relevante læge har stor betydning for, om kursisterne på personalekurserne får omsat deres nye læring i praksis i klinikken. For konteksten – som udover lægen også omfatter kolleger – kan i større eller mindre grad tage godt imod nye ideer eller efterspørge og anerkende nye tanker om behandling, kriterier, arbejds gange osv.

Derfor er det en god ide, hvis kursisten taler med lægen og måske kolleger om, hvad man gerne skal have med hjem fra kurset. Og hvad der egentlig skal ske, når man kommer hjem med ny viden. Lægen skal nemlig gerne være bevidst om det, når kursisten kommer hjem. Og lægen skal hjælpe med at efterspørge "det nye" efter kurset. Ethvert element af forpligtelse – herunder samtaler med ledere og kolleger om hvad der skal ske - styrker sandsynligheden for transfer. Hvis aftaler på den baggrund er skrevet ned, virker de endnu mere forpligtende.

Buddy-ordninger

Det er svært at ændre sin egen – og andres – praksis, hvis man er helt alene om det. Vaner er stærke, og det kan kræve hjælp at bryde dem, selvom man har de bedste intentioner. Hvis man bruger en kollega som "buddy", får man støtte til at fastholde det, som man gerne vil ændre på. Du kan derfor overveje allerede før kurset at bede dine kursister om at finde sig en "buddy" blandt deres kolleger.

Buddyen skal ikke nødvendigvis være en del af praksisændringen og behøver ikke at lave det samme som kursisten. Men buddyens opmærksomhed på kursistens projekt skaber en stærkere forpligtelse for kursisten til at tage sine egne intentioner alvorligt. Og det kan der være behov for. Det ved de fleste af vores kursister og undervisere i øvrigt godt i forvejen, for det oplever de som sundhedspersoner mange gange, når patienter f.eks. skal lægge livsstilen om.

En instruktion kan se sådan ud:

”Tal med en kollega om, hvad du gerne vil opnå i praksis i dagligdagen, når du har gennemført kurset. Så bliver hun et ”vidne” på dine gode intentioner, og det hjælper dig faktisk med selv at fastholde dem – hvad der ellers kan være svært. Lav evt. nogle aftaler med hende om, at hun spørger ind til nye tanker og ideer, når du er kommet tilbage fra kurset. Hvis du ikke har en kollega i klinikken, kan det også være en, du kender fra en anden klinik, eller en du møder på kurset.”

e. Selfie-videoen – en måde at kommunikere med kursisterne før kurset

For tiden er rutinen, at PLO-E-sekretariatet efter tilmelding sender en kvittering og nogle mails med praktiske oplysninger, materiale etc. i tiden op mod kurset. De er ret standardiserede og upersonlige. Og det kan derfor være en god ide at sende en mere personlig mail, hvor du som kursusleder sætter scenen for, hvad der skal ske og stiller kursisterne nogle spørgsmål, som de enten skal tænke over eller svare på. Eller måske tale med en kollega/leder om. Hvis du beder om svar, skal du opgive en mailadresse, som kursisterne kan bruge.

Send kursisterne en velkomst-video (før-video, selfie-video) før kurset

Men du kan også gøre noget meget stærkere: Optag en lille 2-3 minutters video af dig selv og send den til kursisterne før kurset! Selfie-videoen (før-videoen, den personlige video, videoen før kurset...) er en rigtig god ide, fordi relationen til kursusleder/underviser har betydning for deltagerens læring. Og video – ift. f.eks. tekst – vækker følelser, skaber nærhed og inspirerer til engagement. Der er i kursussammenhæng naturligvis grænser for, hvor ”personligt” forholdet kan og skal blive, men det helt upersonlige er ikke produktivt. En lille selfie-video nedbryder nogle barrierer – ligesom en personligt udformet mail – og viser nogle flere facetter af dig som kursuslederen/underviseren end det rent faglige.

Selfie-videoen er også en mulighed for ”at tænde deltagerens læringslampe” en-to uger før kurset (derfor kaldes det også en ”før-video”) ved at minde dem om, at de skal på kursus. Den personlige video er en stærkere kommunikation end den upersonlige kursusbekræftelse – but why not both?

Og så er selfie-videoen en mulighed for at styrke transfer fra kurset ved dels at bearbejde deltageren, dels – gennem deltageren - at involvere deltagerens kontekst - primært chef/leder, men også kolleger:

Selfie-videoen kan ramme de 5 faktorer ifm. deltageren, som har betydning for transfer:

- (1) **Forventninger:** Før-videoen kan hjælpe med at afstemme forventninger. Folk har læst kursusbeskrivelsen, da de tilmeldte sig, men det er måske længe siden.
- (2) **Motivation:** Folk bliver mere motiverede og glæder sig mere, hvis de kan se en entusiastisk og glad kursusleder/underviser, der brænder for sit stof og selv glæder sig.

- (3) Intention: Det er fint, at folk er forventningsafstemt og motiverede, men det er vigtigere, at de har en intention om at bruge det, de har lært. Hvis de ikke har deres intention present, kan en før-video hjælpe dem med at finde den. Intention handler om, hvad du helt konkret gerne vil gøre, gøre anderledes eller gøre mere/mindre af, hvad vil du opnå, og hvem skal hjælpe dig? Har man sin intention med i baghovedet, når man er på kursus, tager man ejerskab og får meget mere effekt.
- (4) Forpligtelse: Det hjælper, hvis man er forpligtet på at anvende det lærte, f.eks. fordi nye arbejdsopgaver, ledelsen eller kolleger kræver det. Derfor er det en rigtig god ide at bruge før-videoen til at anbefale kursisterne at tage en samtale med ledere eller kolleger om netop, hvad man skal gøre i praksis efter kurset, jvnf. ens intention. Ledere og kolleger kan også hjælpe én med at fastholde de gode intentioner i det seje træk.
- (5) Tiltro til egne evner: Videoen kan afmystificere og skabe lidt tryghed omkring, at "det her, det kan man godt"

Hvordan gør du?

Princippet er, at du bruger din egen mobiltelefon til at tage en lille 2-3 minutters video af dig selv (derfor kaldes det en "selfie-video"). Derefter uploader du videoen til et angivet sted (f.eks. Vimeo eller Youtube), hvorefter PLO-E sender linket ud til dine kursister. Teknikken er ganske overkommelig, dine børn ved hvordan man gør, og hvis du ikke vil blande dem ind i det, henviser vi til den tekniske vejledning, som du kan finde [her].

Hvad skal du så sige?

1. Sig lidt om dig selv
2. Sig lidt om kurset – selvom kursisterne har tilmeldt sig, skal du alligevel "gøre reklame" i den forstand, at du kan tænde læringslysten og det positive engagement. Så lad være med at gentage kursusteksten med de samme ord.
3. Stil spørgsmål til refleksion eller besvarelse. Styrk gerne deltagerens intention - spørg f.eks. ind til, hvad deltageren gerne vil bruge det lærte til.
4. Og foreslå deltagerne, at de ser videoen sammen med og taler med leder og kolleger om, hvad du og de kan bruge kurset til bagefter. Så her kan du komme med budskaber til kursisternes kontekster.

Hold det hele på 2-3 minutter – det kræver lidt øvelse, så skyd evt. videoen et par gange, indtil du er tilfreds. Mange filmer 3-8-10 gange, over tid bliver det nemmere!

Hvordan skal du tale?

- Det er en fordel, hvis du har lært teksten udenad og kan tale uden at kigge i noter eller (og det er lidt værre) læse op af et manuskript undervejs. Det er bedst, hvis du kan "tale teksten". Tal dig varm, før du filmer.
- Vær konkret, præcis, imødekommende og jordnær – ikke for abstrakt, ikke sludre
- Vær dig selv, vær gerne levende, smil er altid godt.

Blikretning: Tal og dvs. kig ind i kameraet på din telefon, ikke på billedet af dig selv. Du skal have øjenkontakt med dine seere = deltagerne, ikke med dit eget billede. Det er supersvært for ikke-øvede. Selvfølgelig må du kigge ned i manus eller slides, hvis du ikke kan lade være, men på alle andre tidspunkter skal du kigge ind i kameraet, ikke på billedet af dig selv. Ellers kommunikerer du desværre, at du er lidt "off".

Baggrund: Du skal ikke være i modlys – f.eks. foran et vindue modlys eller noget andet, der blænder, eller bare er bedre belyst end taleren. Undgå gerne klinikken og den hvide væg. Vælg gerne en mere personlig location – måske haven, hvis det er godt vejr? Vi ser mange bogreoler som baggrunde ☺, og man spørger sig selv, om det ikke kunne være noget andet? Gerne roligt og ikke for tæt på, så føler dine deltagere sig trykkede og klaustrofobiske på dine vegne.

Billeder og lys: Lav din selfie-video i vandret format – de fleste ser den på en computerskærm. Gå lidt på afstand af kameraet, så man får lidt kropssprog med, dvs. ser lidt af din overkrop, eventuelle armbevægelser osv. Få kameraet/iphonen klodset op i øjenhøjde, så dit kæbeparti bliver normalt, og man ikke kigger dig op i næsten. Billedet skal "se fornuftigt ud", men det skal også være skarpt og klart, så puds lige linsen. Sørg for, at der er lys (nok) på dig, brug evt. nogle flere arkitektlamper, hvis du ikke er udendørs. Placer lamperne, så der ikke kommer irriterende meget genskin i briller, heller ikke, når de sidder i panden. Det vigtigste er, at man kan se dine øjne tydeligt.

Lyd: Brug evt. headsettet fra din telefon, så går din tale bedre igennem. Hvis du kan finde et sted uden for megen baggrundsstøj, er det selvfølgelig bedst.

Der er mange muligheder for at gøre meget ud af det og blive rigtig god. Men usikkerheden på, "om du nu kan gøre det godt nok" skal ikke spærre for, at du kaster dig ud i selfie-videoen. Din selfievideo behøver ikke at være i Danmarks Radio-kvalitet, og du skal heller ikke regne med at være en professionel speaker i din første selfievideo. Faktisk må det godt være håndholdt og lidt uprofessionelt, hvis du selv tager det med et smil. Det skaber en personlig forbindelse til dine deltagere. Lav evt. en lille prøvefilm, vis den til en kollega, få feedback – og brug den til at prøve igen! Du bliver under alle omstændigheder mere tryk og med garanti bedre i din næste selfie-video!

Du kan læse den tekniske vejledning til, hvordan man laver selfie-videoer [her]. Og du kan læse lidt flere gode råd under afsnittet om virtuelle kurser [her]

OBS: I praksis laver du en aftale med din kursuskoordinator i PLO-E's sekretariat og sender et link eller en lille filmstump (eller teksten til en mail) til kursuskoordinatoren, som derefter sender den ud til alle kursisterne via Conference Manager (= det system, der håndterer tilmeldinger, kommunikation og materiale etc. ifm. vores kurser.). Så slipper du også for at have med kursisternes emailadresser at gøre, og kursuskoordinatoren kan sikre, at alle sent tilmeldte (f.eks. venteliste-deltagere ved afbud) kan få alt det udsende materiale.

f. Lav et virtuelt 1-times-møde for dine kursister en uges tid før kurset

Coronakrisen har givet rigtig mange af vores kursusledere, undervisere og kursister erfaringer med videokonsultationer og virtuelle møder via webcam og nettet. Og vi har fundet ud af, at man faktisk godt kan samle folk i 45-60 minutter til virtuelle (før-)møder. Det giver helt nye muligheder for "at samle" dine kursister til et lille møde en uges tid eller halvanden før kurset, hvis det er annonceret i forvejen. Og det er netop, fordi det er virtuelt og ikke kræver kørsel, transporttid med mere...

Sådan et møde giver dig mulighed for at arbejde med

- forventningsafstemning
- præsentationsrunder
- opbygning af dine og kursisternes relationer
- opbygning af eller fokus på kursisternes intentioner
- materiale gennemgang og reklame for evt. prioriteret forberedelse
- organisering af buddyordninger mellem kursisterne
- styrkelse af hensigten om kursisternes dialog med ledere/kolleger om hvad kurset kan eller skal føre med sig.

Et virtuelt præ-møde giver også – i beskedent tidsmæssigt omfang 😊 – mulighed for at starte kursisternes faglige læring. Ikke nødvendigvis – og helst slet ikke - ved at læsse introducerende viden på kursisterne, men ved at lytte og gå i dialog med dem. F.eks. om f.eks. spørgsmål, udfordringer og cases, som ønskes behandlet på kurset.

Den slags styrker naturligvis kursisternes fagligt, fordi det at stille spørgsmålene og overveje udfordringerne udgør starten på læring og ofte halvdelen af løsningen. Men det forpligter jo også i et vist omfang kursusleder/underviser til at ændre kurset eller i det mindste inddrage de eksempler og cases, som ikke "er blevet skudt ned i dialogen", fordi de hørte hjemme på et andet kursus.

Underviserne kan med fordel og praktisk ret nemt deltage i virtuelle før-møder, netop fordi det er virtuelt og ikke tager længere end de 45-60 minutter, som er afsat.

PLO-E bruger Zoom, men du kan også bruge Teams eller Skype. Du finder tid og sted for mødet og "opretter" mødet i det system, du vil bruge – eller får din kursuskoordinator til at gøre det – og sender et link, som PLO-E derefter udsender til kursisterne.

Du kan læse mere om teknik [her] og om pædagogikken i virtuelle møder og kurser [her]

g. Lidt om deltagernes forberedelse – tør man satse på den?

Det er læringsmæssigt godt at starte "den faglige refleksion" før det første fysiske fremmøde på kurset, f.eks. ved at prime deltagerne gennem spørgsmål til overvejelse osv.

Men der er generelt ret dårlige erfaringer med lysten til forberedelse, når det drejer sig om voksne i arbejde, der skal på efteruddannelse. Mange har en hektisk hverdag, de mangler tid og er ikke i træning med hverken at sætte sig ned og lade patienter være patienter eller fordybe sig i større mængder fagligt stof, når de endelig gør det.

Den klassiske måde at starte den faglige læring "før" kurset (eller udstrække kurset i tid) er at sende et link til nogle artikler. Mange får dem dog ikke læst, og det giver nye problemer med niveauforskelle under selve kurset.

Du kan tillade dig at "forlange" forberedelse, hvis det er deklareret i kursusbeskrivelsen. Skriv i så fald præcis, hvor lang tid folk skal sætte af, skriv ikke bare "nogen forberedelse må påregnes".

Men det er ikke klogt at forvente for meget. Deltagerne har de bedste intentioner, men får først kigget på sagerne dagen før - når arbejdsdagen er slut, ungerne er lagt i seng, og transporten til kursusstedet er regnet ud. Så er der måske ½-1 time til rådighed.

Vi får af og til henvendelser fra kursister, som har svært ved at nå den forberedelse, som kursuslederen ønsker – hvad enten det er et krav eller en option for de interesserede. Nogle af dem siger, at de netop tilmelder sig et kursus, fordi de i dagligdagen ikke har tid til at læse eller høre podcasts. Og de anfører, at de ikke får refusion for forberedelse.

Følgende er derfor vores tommelfinger-regler:

- Hvis det ikke er særligt fremhævet allerede i kursusbeskrivelsen, kan det ikke forventes, at kursisterne forbereder sig mere end ½ times tid inden fremmødet. F.eks. læser en case på et par sider, tænker over 3 spørgsmål, ser en lille video, svarer på en survey, taler med deres læge, tovholder eller kollega eller lignende.
- Hvis man forventer større forberedelse, skal det klart fremhæves i kursusbeskrivelsen, så folk ved, hvad de går ind til inden tilmelding. F.eks. at de formodes at høre 1-2-3-4 podcasts á ½ time, læse et par af DSAMs vejledninger eller et par bogkapitler.

Pædagogisk kan vi godt lide forberedelse, og vi kan også godt lide "flipped classroom". Men for tiden er det kun e-læringsmoduler før fysiske kurser, som kan give refusion, ikke læsning af materialer eller podcasts. Fonden følger området og tænker over sagen.

Hvis du er i tvivl om, hvorvidt dine kursister får gjort det, de skal, så lad være med at lægge op til omfattende forberedelse eller forberedelse overhovedet.

En mulighed er "at sælge" forberedelsen bedre i vores før-kommunikation i form af mails, selfie-videoer eller virtuelle møder. Vi skal være meget tydelige og gode til at sælge til deltagerne, at deres glæde og effekt af kurset afhænger af deres forberedelse, hvis det vitterlig forholder sig sådan.

Og så skal du være konsekvent på kurset og antage, at folk har gjort og læst, som de skal. Et hurtigt genbesøg af nogle pointer skader aldrig, og det kan naturligvis fungere som et fagligt

”opsamlings-heat” for dem, som ikke har fået forberedt sig. Men pas på med at gentage kendt stof. Du spilder tiden på kurset med lange gentagelser. Og du spilder nogle af deltagernes tid. Og det bliver de sure over.

En anden mulighed er at gøre forberedelsen mere spiselig og nemmere, f.eks. ved at sende pointer og highlights på videospots eller lidt længere YouTube-videoer. Eller ved at bruge andre formater, som ikke er så teksttunge, f.eks. powerpoint (designet og udvalgt specielt til forberedelsen) eller podcasts, der dog nok heller ikke skal være for lange.

Præ-test/post-test kan for nogle målgrupper skærpe interessen, især hvis man kan lide selv-konkurrence-elementet (som kan dyrkes mere eller mindre). Nemme forberedelsesspørgsmål via quiz, survey og den slags (f.eks. Shakespeak) kan øge lysten til forberedelse.

Dialog mellem kursister og kursusleder/underviser gennem virtuelle møder (webinarer), chatrooms, Padlet, Shakespeak eller en Facebook-gruppe kan bruges til at starte den faglige læring. Og det kan være godt at huske på netop disse mediemuligheder, fordi det er en praktisk uoverkommelig opgave at ringe rundt og tale med alle kursisterne!