



Norwegian School of Management

# Forventninger, flyt, feedback

## Hvordan få dialog (og kontroll) i klasserommet



Lærerseminar  
Bjerke videregående skole  
13 august 2009

Dr. Espen Andersen  
Associate Professor  
Norwegian School of Management

[www.espen.com](http://www.espen.com)  
[self@espen.com](mailto:self@espen.com)

...the students must  
integrate what the  
faculty cannot.

Source: Quelch, J. (2005). "A New Agenda for Business Schools." *Chronicle of Higher Education* (December 2).

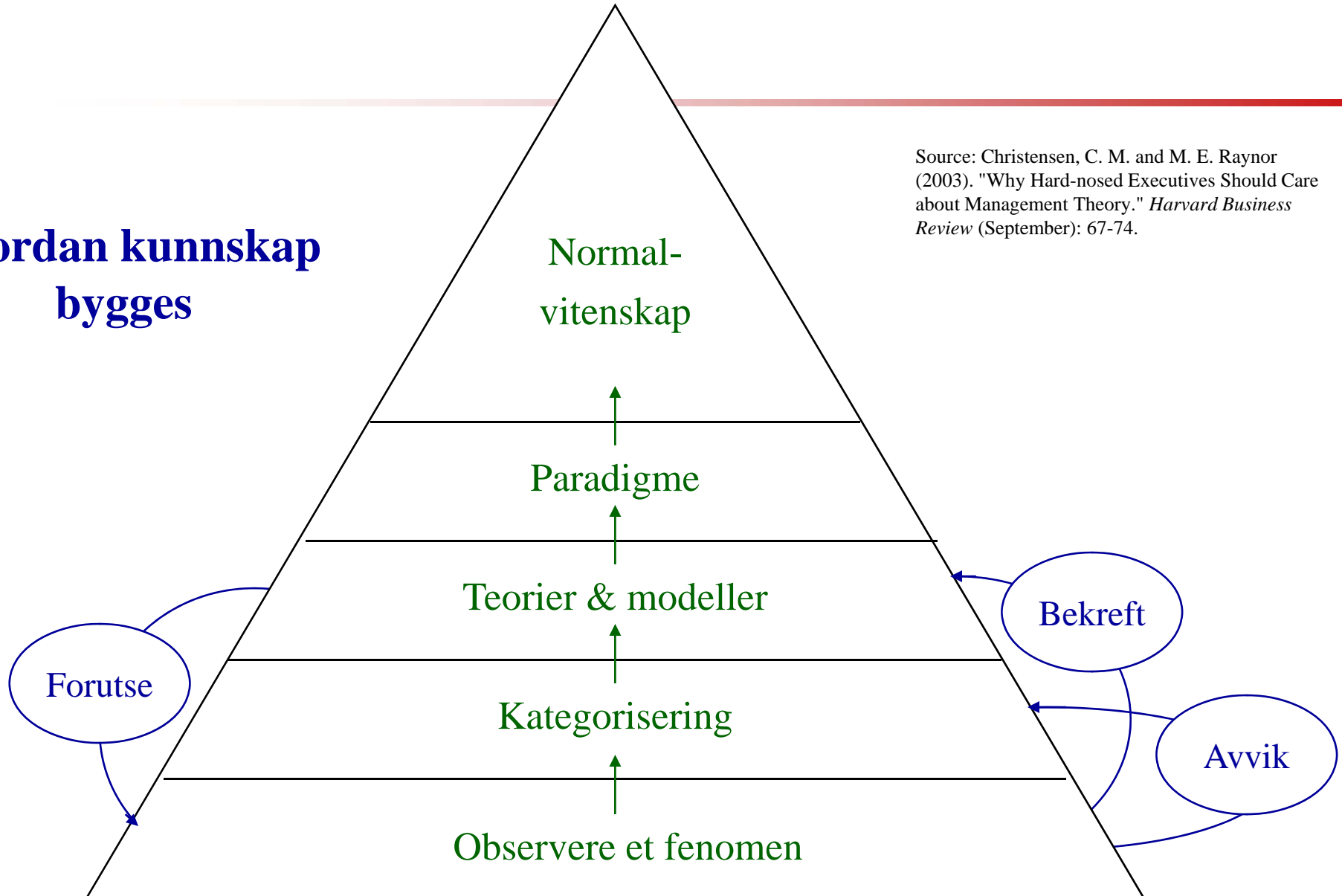


In case of case....

---



## Hvordan kunnskap bygges



Source: Christensen, C. M. and M. E. Raynor (2003). "Why Hard-nosed Executives Should Care about Management Theory." *Harvard Business Review* (September): 67-74.

## Forventninger, flow, and feedback

---

- *Forventninger:* Før kurset starter, planlegger jeg det detaljer, og bruker mye tid og energi på å etablere en kontrakt med studentene om hvordan kurset skal foreleses og studeres
- *Flyt:* Gjennom kurset bruker jeg endel tricks for å gjøre jobben lettere og mer systematisk, planlegger hver forelesning nøye, og bruker mye energi for å skape interaksjon i klasserommet.
- *Feedback:* Når kurset er over bruker jeg mye energi på feedback og evaluering, igjen med endel tricks for å gjøre jobben lettere.

**Enkelt.**

**Resten er detaljer, inspirasjon, og gjennomføring**

## Forventninger - å legge grunnlaget

---

- Det er ditt kurs
- Ta kontrollen over *hele* kurset, slik at studenten får en gjennomført opplevelse
- Start med en eksplisitt kontrakt med studentene
- Slutt med papir, ingen adgangskontroll
- High tempo, lots of work
- Korte innleveringer for hver forelesning
- Engelsk som forelesningspråk
- Få orden på infrastrukturen
- Deltakelse er ikke frivillig
- Vær klar for motforestillinger



## Flyt - selve gjennomføringen

---

- Dette er personlig
- Klær skaper folk (og selvtillit)
- Planlegg dagens diskusjon: Tavle, temaer, studenter
- Bestem deg for åpningen
  - Cold call, warm call, open call
- Engasjer *alle* studentene
- Bruk eksempler for å illustrere teori
- Bruk kroppsspråk og stillhet
- Stol på klassen
- Vær forberedt på vanskeligheter
  - "the cracked case"
  - Den aggressive studenten
- Begynt strengt, og slipp opp etterhvert (det er mye vanskeligere å gjøre det omvendt)

- Detaljert feedback til alle
- Studenter er ikke kunder. De er produkt
- Studenter kan sette sin egen karakter
- La studentene velge sine egne fagoppgaver
- Ikke bry deg for mye om studentevalueringer
- Du er ikke ferdig med studentene når de er uteksaminert
- Ikke sammenlign deg med de lokale heltene
- Gi av deg selv og du får stor avkastning

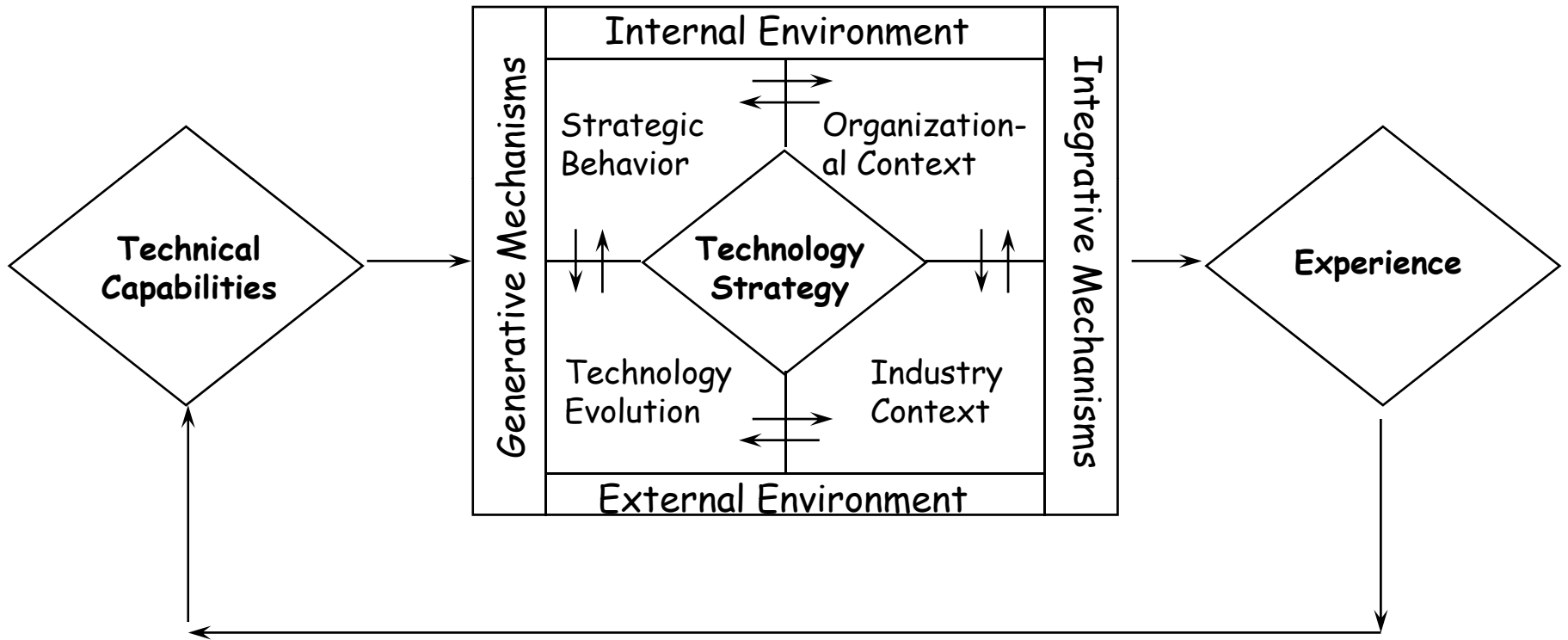


## Når virker det ikke?

---

- Når du ikke har tid til å forberede deg
- Når du ikke har tid til å forberede studentene
- Når du ikke har gode nok studenter
  - For lavt nivå (bachelor)
  - For lavt nivå (lederutdanning)
- Når du ikke har studenter som kan eller vil snakke (eller snakke engelsk)
- Når du foreleser et fag som har fasit

## Min favoritt-modell...



Source: Burgelman and Rosenbloom (1989)



Sigmund  
Valaker

Ghazaleh  
Amini

Hild-Elin  
Hjelømeland

Kathrin H.  
Lunden

ROXY  
Milas  
alina.milas@student.bi.no

Goran  
Pavlov

Maja Jensen  
Malnes

Tone  
Karlsen

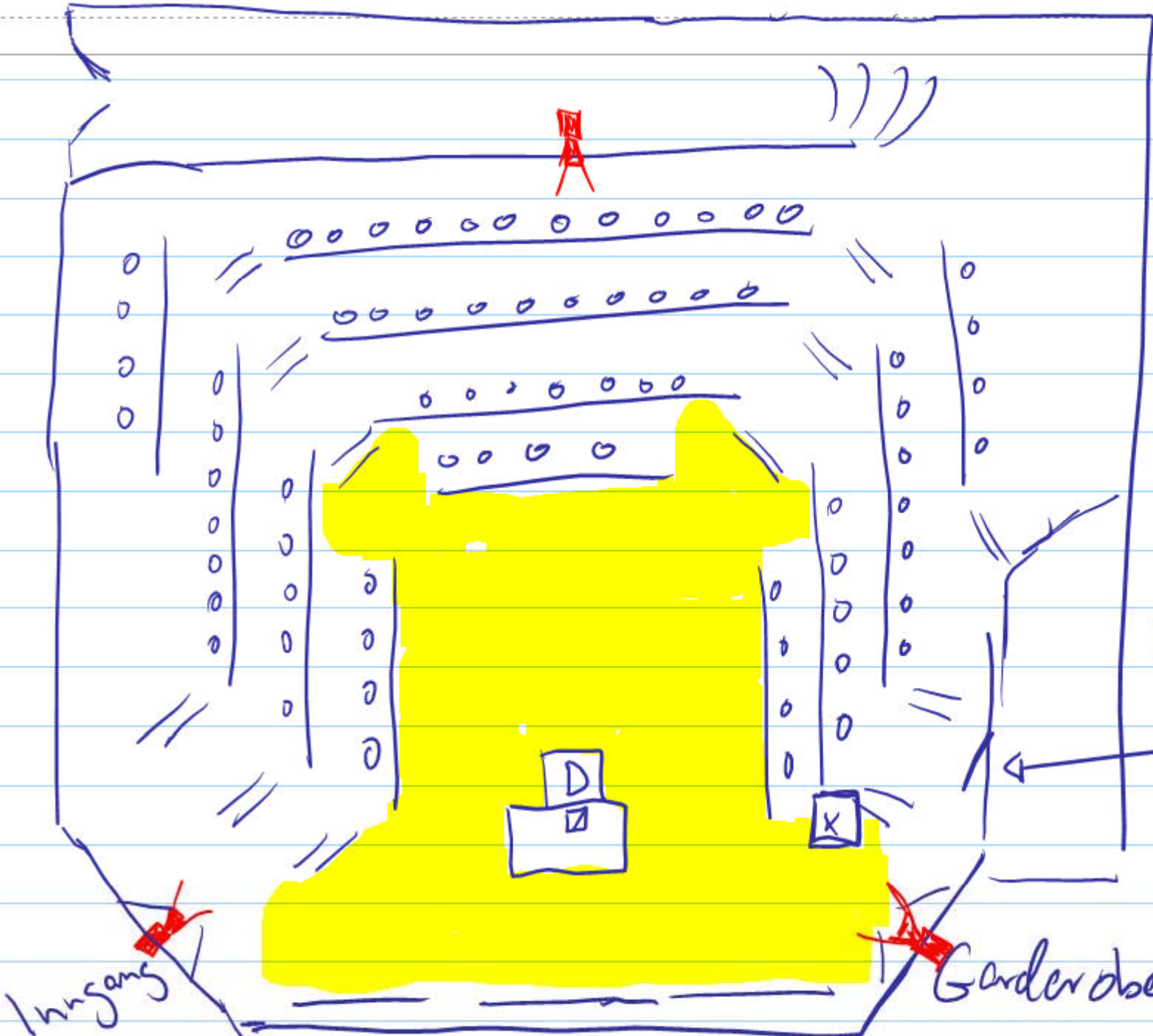
Christina Louise  
Kjelstad

Nicole  
Patrick


one Beate  
Lekke


SIREN

Heidi  
Engen




 Videokamera

 Forelesers Areal (samme gulv nivå)

 Teknologbord (tastatur/skjerm)

D Dokumentkamera

 Nedfelt skjerm

teknologi-skap

Inngang

Garderobe

# Et indisk klasserom...

