

# Aandachtspunten voor zelfbeoordeling Praktijkonderzoek – Handelingscomponent

© Dr. Niels Brouwer 2005

## 1. *Vorbereiding*

### 1.1 *Projectdoel*

- Zijn het doel en de beoogde opbrengst van je praktijkonderzoek duidelijk geformuleerd?
- Heb je hierover afspraken met de school gemaakt en vastgelegd?
- Zijn deze afspraken gemotiveerd met het oog op (verbeteringen in) de uitoefening van vakleraarschap binnen de school?

### 1.2 *Oriëntatie*

- Steunt de ontwikkeling van je product op een oriëntatie in literatuur, documentatie en/of een verkenning in de school?
- Zo ja, hoe omvangrijk, relevant, en genuanceerd is deze oriëntatie?

## 2. *Plan van aanpak*

### 2.1 *Product*

- Beschrijf je je beoogde product?
- Geef je aan hoe je de gebruikswaarde ervan beproeft?

### 2.2 *Planning*

- Heb je een tijdpad opgesteld?
- Hebben je collega's ingestemd met je plan van aanpak?

## 3. *Uitvoering*

### 3.1 *Proces*

- Maak je opeenvolgende versies van je product?
- Hoe ontwikkel je dit verder op grond van opgedane ervaringen?

### 3.2 *Logboek*

- Houd je je praktijkervaringen bij in een logboek?
- Welke van deze ervaringen zijn doorslaggevend voor de ontwikkeling van je product?

## 4. *Bijstelling*

### 4.1 *Feedback*

- Win je feedback in t.b.v. bijstelling van je product?
- Bij wie?
- Waaruit bestaat die feedback?

### 4.2 *Verwerking*

- Welke veranderingen breng je aan in je product op grond van praktijkervaringen, onderzoek en feedback?
- Tot welk(e) verbetering(en) leidt dit?

## **5. Overdracht**

### **5.1 Opbrengst**

Ga je na

- in hoeverre de feitelijke met de beoogde opbrengst overeenstemt,
- in welk(e) opzicht(en) dit zo is en
- waarom?

### **5.2 Aanbevelingen**

- Doe je aanbevelingen voor vervolgactiviteiten?
- In hoeverre zijn je aanbevelingen in principe uitvoerbaar en
- in de gegeven omstandigheden haalbaar?
- In welk(e) opzicht(en) wel of niet?
- Waarom?

### **5.3 Vormgeving**

- Heeft je product een adequate vorm?
- Vindt de overdracht van je product op een adequate manier plaats?