



# splintt

## Whitepaper

eLearning maken: hoe moeilijk kan het zijn?

8 tips voor het starten met eLearning ontwikkeling

Philip van der Eijk



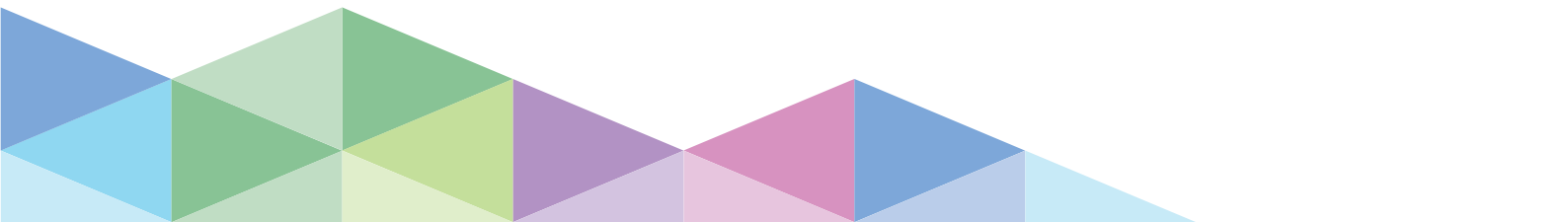


## eLearning maken: hoe moeilijk kan het zijn?

Eén van mijn grootste persoonlijke frustraties is, dat als ik mensen spreek over eLearning, deze mensen meestal hun mening al klaar hebben (en in het merendeel van de gevallen is deze niet speciaal positief).

Nu laat ik me niet snel uit het veld slaan en probeer ik mijn steentje bij te dragen aan een wereld waarin eLearning omarmd wordt. Soms is dat best lastig, want tja, niet alle eLearning-ontwikkelaars zijn gelijk geschapen. De tendens lijkt af en toe: *hoe moeilijk kan het zijn? Cursusje van een dag of twee; lekker actief aan de slag met een auteurstool en een kind kan de was doen toch? Is iedereen gewoon zelf in staat zijn eLearning-modules te bouwen. Scheelt weer in de kosten...*

Nu kan ik hierover klagen, maar als je ze niet kan verslaan, kun je je beter bij ze aansluiten en als je niet bijdraagt aan de oplossing, dan ben je onderdeel van het probleem. Daarom heb ik [acht tips](#) voor je voor het schrijven van goede eLearning modules.





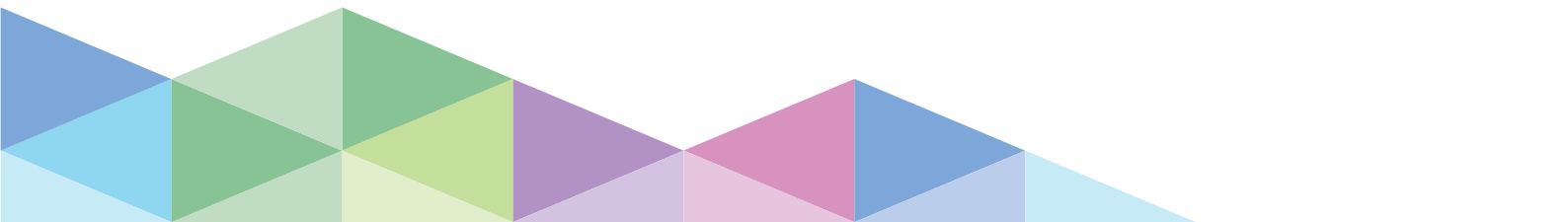
## Tip 1: een goede opbouw

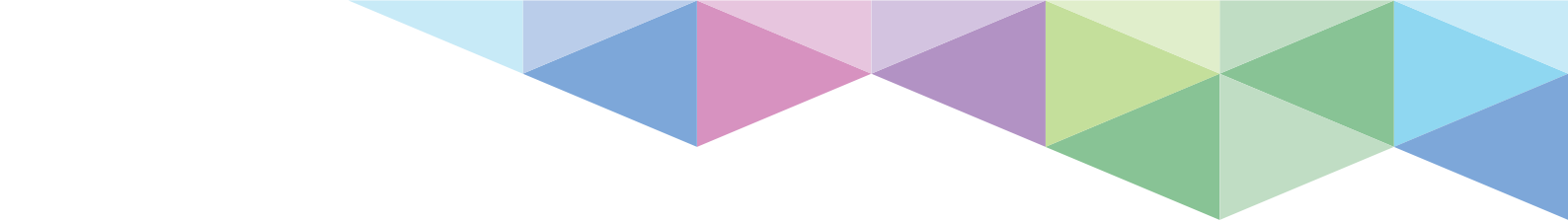
Mijn eerste tip gaat over het verhaal dat je wilt vertellen. Zomaar alle informatie in wat slides stoppen, levert meestal precies dat op: zomaar wat slides met informatie. Toch wil je iets bereiken met je eLearning; een verbreding van kennis, bewustwording, een verandering in gedrag, noem het maar op. Om dat voor elkaar te krijgen, wil je de deelnemer meenemen in een logisch verhaal. Eerst creëer je relevantie en motivatie, daarna geef je uitleg en als laatste maak je het concreet en praktisch.

Laat ik dit eens illustreren aan de hand van een van mijn favoriete programma's: Temptation Island. Ik ben zo dankbaar dat deze guilty pleasure bestaat. De titel van dit programma is al veelzeggend, maar aan het begin van iedere aflevering wordt kort en bondig uit de doeken gedaan wat je kunt verwachten. En dit korte verhaaltje heeft precies de goede opbouw. Het begint met het waarom: *"Vier koppels wagen zich op een paradijselijk eiland"* och, wat vervelend voor ze, maar waarom dan? *"voor de ultieme relatietest."* Aha!

Ok, mijn interesse is gewekt, maar wat gaat er dan gebeuren? *"15 dagen lang leven ze gescheiden van hun partner in een resort vol bloedmooie vrijgezellen."* Duidelijk, maar wordt eens concreet, hoe gaan ze dat doen, en wat wordt er van ze verwacht? *"Ze hebben één doel: bewijzen dat ze iedere verleiding kunnen weerstaan."* Top, even op pauze terwijl ik de pizza uit de oven haal, want hier wil ik niks van missen.

Of het programma nu bij jou nu net zo in de smaak valt of niet, je kunt hier wel een lering uit trekken. Ze beantwoorden met deze intro de vragen: *Waarom? Wat? Hoe?* en het is best een goed idee om deze opbouw over te nemen als je begint aan een nieuwe eLearning.

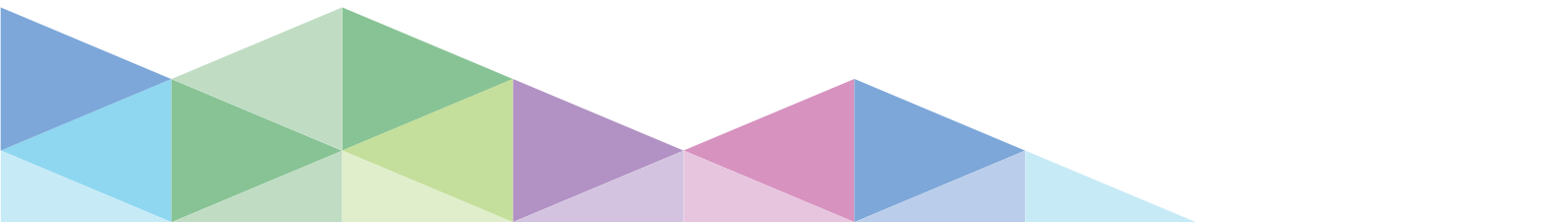




Ik zal het eens toespitsen op een eLearning waarin je de deelnemers op de hoogte wilt stellen van nieuwe regelgeving. De opbouw is dan als volgt:

- Er gaat iets veranderen, omdat er een nieuwe wet van kracht wordt
- Dit is wat er gaat veranderen
- Dit is hoe jij hier mee uit de voeten kan

Je beantwoordt hiermee weer de vragen: Waarom? Wat? Hoe? En dit doe je het liefst in deze volgorde. Als je niet begint met het waarom, hebben de deelnemers in eerste instantie misschien helemaal niet goed opgelet, en aan het einde komen ze erachter dat het eigenlijk best belangrijk is. Kunnen ze weer opnieuw beginnen. Start je al met de hoe, zonder eerst context te scheppen, dan is de kans ook groot dat je de plank mislaat. Dus neem een voorbeeld aan Temptation Island en bouw je verhaal goed op. De deelnemers zullen je dankbaar zijn.





## Tip 2: eLearning teksten schrijven

### *Internet teksten*

Als je schrijft voor het internet is het belangrijk dat je je stijl aanpast. Vergelijk maar eens een willekeurig nieuwsbericht op nu.nl met een stukje in een papieren krant. Een aantal dingen zal je opvallen bij de internet-variant:

- Relatief korte paragrafen
- Relatief korte zinnen
- Veel gebruik van (sub)koppen

### *eLearning toepassingen*

Een eLearning is in feite ook online content. Benader je doelgroep daarom op dezelfde manier. Je wilt de aandacht pakken en vasthouden. Je wilt je eLearning aantrekkelijk maken, en zorgen dat deze niet afschrikt. En je wilt je informatie snel en effectief overbrengen.

### *Conclusie*

Houd het kort en kom snel to-the-point. Zorg dat de opmaak van de tekst uitnodigt tot lezen; niemand houdt van lappen tekst. En deel de informatie op door structuur aan te brengen. Dit kan met subkoppen, maar ook door verschillende slides of hoofdstukken te gebruiken. Dit nodigt uit tot lezen en interactie, doordat de informatie gestructureerd is en in kleine stukjes wordt aangeboden.





### Tip 3: Maak de content behapbaar

Hiervoor benoemde ik al het belang van gestructureerde informatie. Mijn derde tip gaat dieper in op het opdelen van informatie in kleinere *chunks*.

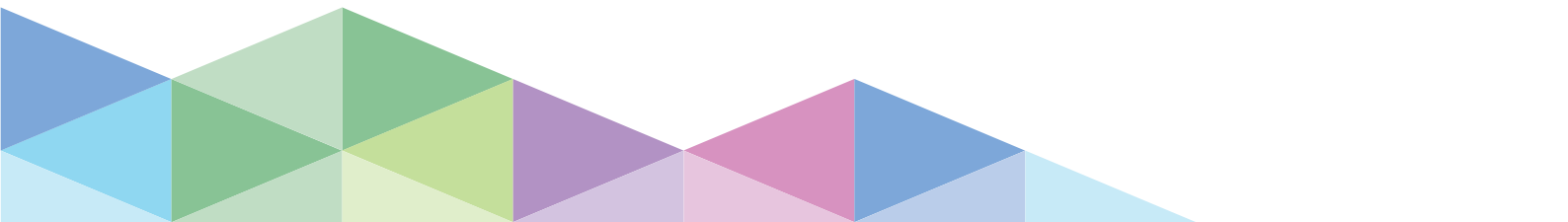
#### *Een superrobot is onverslaanbaar*

In mijn jeugd had je tekenfilmseries als Transformers, Mask, maar ook de Care Bears. Een van de wijze lessen die deze series bij mij hebben ingeprint is dat je samen sterker staat. Eén op één waren de transformerende auto's best uit te schakelen, maar oh wee als ze hun krachten bundelden. Dan waren ze niet te stoppen. En dit werd helemaal duidelijk als meerdere van de robots opeens samen één superrobot gingen vormen. Een Robot met de hoofdletter R; onverslaanbaar.

#### *Bied content aan in kleine stukjes*

Zo is het ook met informatie. Als je alle informatie bij elkaar op één hoop gooit en dan tegelijk aanbiedt aan een deelnemer. Dan is dat Informatie met een hoofdletter I, niet te verslaan. Bied je diezelfde informatie aan in kleinere stukjes op een gestructureerde manier, dan is dit behapbaar voor de deelnemer. Dan wordt de informatie verslaanbaar. Ik vind het altijd leuk als ik pizza's kan aandragen in mijn uitleg en ook hier past dit perfect. Het is voor iedereen lastig om zo'n ronde kaasfrisbee in zijn mond te passen, maar als je hem in stukjes snijdt is het prima te doen. Lekker ook. Zelfs kinderen kunnen dit treffend uitleggen met een grapje. Want hoe eet je een olifant? Juist, in stukjes.

Hoe behapbaarder het stukje informatie, hoe beter. Een natuurlijke opdeling die je hiervoor kunt gebruiken in een eLearningmodule is per slide. Een eLearningmodule is niet hetzelfde als een boek; als je naar een volgende slide gaat, is dit niet hetzelfde als verder lezen op de volgende bladzijde. Je moet het eerder zien als doorgaan naar een volgend hoofdstuk. Iedere slide vertelt een apart verhaal. Zorg dat je steeds afgebakende content per slide behandelt. Gaat een verhaal verder op een nieuwe slide, dan kan dat, maar maak dit dan duidelijk aan de deelnemer.





*Maak content verslaanbaar*

De wijze les die ik probeer in te prenten: maak jouw informatie verslaanbaar. Deel deze op en houd je doelgroep in gedachten. Hoeveel informatie denk je dat deze doelgroep tegelijk aankan?





## Tip 4: Hou het bij de essentie

Mijn vierde tip gaat verder in op de hoeveelheid informatie en hoe je deze het beste kunt beperken.

### *Het succes van de turtles*

Misschien ben je door mijn eerste tip al bekend met mijn immense liefde voor pizza's. Deze liefde deel ik met de TMNT, ofwel de Teenage Mutant Ninja Turtles voor de minder ingewijden onder ons (jawel, daar gaan we weer). Deze gemuteerde schildpadden schitterden voor het eerst in een tekenfilmserie in de jaren '80, maar inmiddels zijn er talloze remakes gemaakt en hebben ze zelfs al verschillende uitstapjes gemaakt naar het witte doek. Waarom ze zo succesvol zijn geworden als de pizza's die ze zo graag eten, kan ik zelf niet een-twee-drie verklaren.

Het is op zijn minst een vreemd gegeven te noemen: 4 bevriende schildpadden met gekleurde boevenmaskers op, werden getraind door een antropomorfe rat in de mysterieuze vechtkunst Ninjitsu. Ze leven in het riool van New York en zetten zich in voor het gevecht tegen het kwaad. Dan verschillen de 4 Turtles ook nog enorm van elkaar. Niet alleen is hun misplaatste haarband respectievelijk blauw, paars, rood dan wel oranje, ook hebben ze ieder de voorkeur voor andere obscure Japanse wapens. Namelijk katana's, nunchaku's, sai's of een bo-staf. Als je wilt weten wat dat allemaal precies zijn, voel je vrij om eens te googlen. Hun persoonlijkheden zijn al net zo uiteenlopend; een is de leider, de andere is goed met machines, dan heb je de cynische en de party-schildpad. Oh ja, en ze dragen allemaal een naam van een Italiaanse renaissancekunstenaar: Leonardo, Donatello, Raphael en Michelangelo. Ik weet het allemaal nog goed.





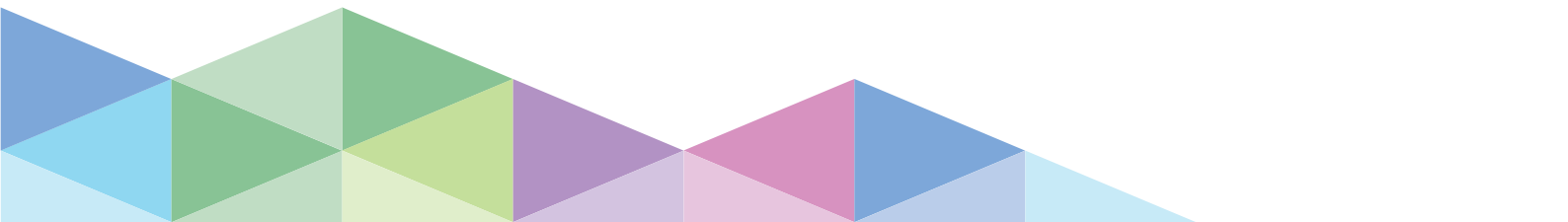


### *Het punt dat ik wilde maken*

Nou mooi verhaal, lekker kort. Wat is nu precies je punt, hoor ik je denken. En gelijk heb je. Ik had ook gewoon kunnen zeggen dat ik goede herinneringen heb aan die ene serie met die ninjaschildpadden. En zo is het met het schrijven van eLearning ook. Een te grote hoeveelheid aan informatie kan ervoor zorgen dat de deelnemer de kernboodschap niet meeneemt. Schrap daarom alles wat overbodig is zodat je de kernboodschap steeds centraal stelt.

### *Hou het bij de essentie*

De vierde tip is dus: breng de stof terug naar de essentie. Hierdoor houd je de eLearning module korter en vlotter en is de kans een stuk groter dat je overbrengt, wat je wilt overbrengen. Praktisch gezien kun je jezelf steeds de vraag stellen: heeft de deelnemer deze informatie nodig voor de beoogde verandering?





## Tip 5: verplaats je in de deelnemer

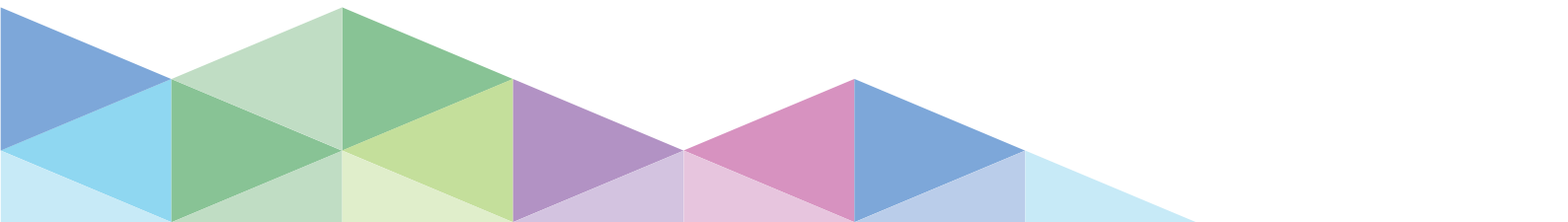
In mijn vijfde tip wil ik nog even voortborduren op de essentie van de stof. Je komt namelijk tot die essentie als je jezelf afvraagt wat het minimum aan informatie is dat een deelnemer nodig heeft. Om die vraag te kunnen beantwoorden moet je natuurlijk de leerdoelen in je achterhoofd hebben, maar je moet je ook verplaatsen in de deelnemer. En dat is nu precies die vijfde tip.

### *Vertellen versus schrijven naar de leerdoelen*

Specialisten en inhoudsdeskundigen zijn vaak geneigd om te veel te vertellen. Zij weten namelijk veel over het onderwerp en ze willen graag delen. Maar we willen deelnemers niet per sé opleiden tot specialist met onze eLearning. Denk maar eens aan een rijopleiding. Is het belangrijk dat je weet hoeveel zitplaatsen een bus moet hebben, voordat je het een autobus mag noemen? (Het antwoord is meer dan 8 mocht je het je afvragen). Ik denk dat je prima kunt functioneren in het verkeer zonder je druk te maken om dit soort details, maar een verkeersdeskundige zal hier wellicht anders over denken. Daarom is het belangrijk om je af te vragen wat de deelnemer moet weten/kunnen voor het beoogde doel en de module hiernaar te schrijven.

### *Spreek de deelnemer aan*

Maar redeneren vanuit een deelnemer doe je niet alleen als het gaat om het bepalen van de lesstof. Je wilt de deelnemer ook op de juiste manier benaderen. Spreek de deelnemer aan, pak zijn of haar aandacht, maak de module actief, laat de deelnemer zelf aan de gang gaan met de stof. Geef de ruimte om fouten te maken, maar geef ook antwoorden en feedback zodat er geen frustratie optreedt. Verplaats je in die deelnemer en bedenk wat jij prettig zou vinden. In veel gevallen vindt de deelnemer dat ook. En vind je jezelf heel speciaal en niet te vergelijken met de deelnemers. Ga dan eens met ze in gesprek!





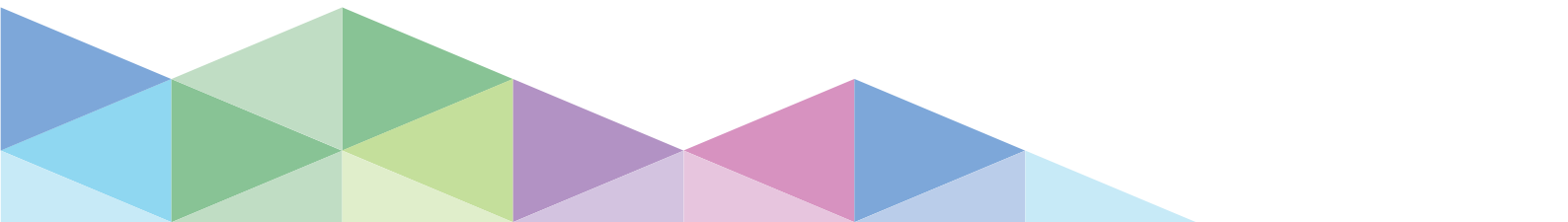
## Tip 6: maak het concreet

Mijn eerste vijf tips gingen voornamelijk over het voorgeven van de informatie die je over wilt brengen. Ook mijn zesde tip gaat in op de inhoud en het praktisch toepasbaar maken van de stof.

In veel theorieboeken voor rijopleidingen vind je mooie helikopterviews van kruispunten. De lesauto rijdt op de kruising af, er komt een voetganger van rechts, een brommer van links en de tram die van de andere kant aankomt slaat af naar links waardoor deze het pad van de lesauto kruist. Wie mag er eerst? Is de vraag. Makkie, rechts heeft voorrang, en een tram gaat altijd voor, de voetganger moet even wachten met oversteken. Dus tram, lesauto, brommer, voetganger. Mooi. Laten nog 88 van dit soort situaties doornemen!

Honderd situaties verder (12 extra, voor de zekerheid) stap je zelf in die lesauto. Op de eerste straathoek raak je in paniek. Want ja, je weet de regels wel, maar vanuit dit oogpunt heb je het nog nooit gezien. En je weet wel waar jouw rechts zit, maar je verplaatsen in de overige verkeersdeelnemers is zo makkelijk niet. Zeker nu je niet meer in je helikopter zit.

Ditzelfde is vaak een probleem bij het schrijven van eLearningmodules. Beleid is vaak zodanig opgesteld dat deelnemers moeite hebben met het vertalen naar de praktijk. Daarom is het belangrijk om niet in algemene termen te praten maar om de materie zo praktisch en concreet mogelijk te brengen. Verzin scenario's die de deelnemers tijdens hun werk kunnen tegenkomen. Laat ze de kennis toepassen in praktijksituaties. En hoe mooi en overzichtelijk de helikopterview soms ook is, trap niet in de valkuil van het abstract maken. Maak het concreet.





## Tip 7: durf je opzet te heroverwegen

Mijn zevende tip gaat over een stapje terugdoen, ook al gaat dat tegen je natuur in.

Heb je dat ook wel eens? Je bent een ambitieuze maaltijd aan het koken en halverwege kom je erachter dat je een van de ingrediënten niet in huis hebt. In zo'n geval kook ik stug door zonder, of ik zoek een vervangend ingrediënt. Zo zijn onder andere de pastasaus met rijst en de pindakaas-jam-maar-dan-zonder-jam-en-met-appelstroop-boterham ontstaan in mijn keuken. Typisch gevalletjes doorzettingsvermogen. Het is lastig om er nog een mouw aan te passen. Maar jij, jij geeft niet op, jij past die mouw eraan. Zo ben je.

### *Durf je opzet te heroverwegen*

Dit is niet altijd zo'n goed idee als dat het lijkt. Zeker niet bij het schrijven van eLearningmodules. Als je vastloopt bij een slide omdat je er met de materie niet uitkomt, heroverweeg dan de manier waarop je het probeert te vertellen. Kijk of je de materie op een andere manier kan opbreken, gebruik een andere metafoor, stel een andere vraag, enz.

Wees niet bang om een stapje terug te zetten of om gedaan werk weg te gooien. Liever nu opnieuw beginnen dan een module waar de deelnemers allemaal niets van opsteken.





## Tip 8: stel de juiste vragen

Deze achtste en laatste tip gaat in op het toepassen van vragen in eLearningmodules.

Het volgende overkwam mij laatst. Les 4 in een cursus Salsa voor beginners; ik had net de eerste stapjes onder de knie en mijn zelfvertrouwen nam per minuut toe. Tot mijn verbazing vond de docent het tijd voor wat variatie. Het was tijd voor Bachata! Logisch, want waarom zouden we ook Salsa dansen om Salsa te leren.

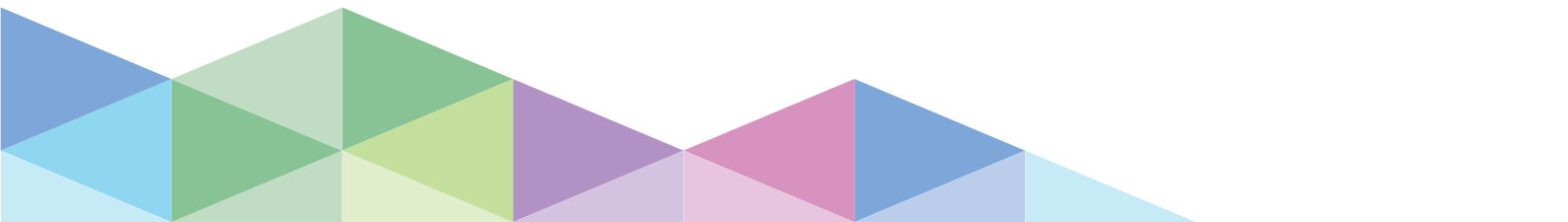
Toen de eerste schok was weggetrokken, besloot ik het een kans te geven. Wie weet wordt mijn Salsa wel veel beter als ik ook een beetje Bachata kan. Niets bleek minder waar. Niet alleen faalde ik hard in mijn Bachata-heupbewegingen, maar daarna ging ik ook helemaal de mist in toen we weer terug gingen op de Salsa. Jullie begrijpen dat ik volledig gefrustreerd die les uitkwam.

### *Variatie is niet een doel op zich*

Ik zie wel enige gelijkenis tussen het initiatief van deze dansdocent en het gros van de eLearning modules. 'Ze hebben nu al een aantal keer een multiple choice vraag gehad, laten we eens een sleepvraag doen', lijkt soms de redenering. Nu wil ik niet zeggen dat variatie in interactie op slides in een eLearning module altijd slecht is. Het moet alleen geen doel op zich zijn.

### *Stem de keuze van interactie af op het gewenste gedrag*

Ingewikkelde sleepvragen dragen misschien bij aan variatie, maar ze maken een vraag (technisch) vaak onnodig gecompliceerd. En als het goed is, is het de bedoeling dat de deelnemer het antwoord op de vraag leert, niet hoe hij of zij tekstblokjes naar de juiste plek sleept. De keuze van de interactievorm dien je dan ook af te stemmen op het gewenste gedrag of de gewenste denkstappen. Want zoals ik net al zei, het is heel frustrerend als je de Bachata moet dansen terwijl je de Salsa wil leren.



## Samenvatting

Oké, nog even op een rijtje. De wijze lessen die ik probeer in te prenten als je eLearning wilt maken:

1. Kies een goede opbouw: wat, waarom en hoe
2. Schrijf een eLearning tekst zoals een internet tekst wordt geschreven: korte paragrafen, korte zinnen, veel gebruik van (sub)koppen
3. Maak de content behapbaar: kleine chunks die behapbaar zijn voor je doelgroep
4. Hou het bij de essentie op basis van de vraag "heeft de doelgroep deze informatie nodig voor de beoogde verandering?"
5. Verplaatsen in de deelnemer: bedenk wat je zelf prettig zou vinden
6. Maak het concreet: verzin scenario's die praktisch zijn
7. Durf je opzet te heroverwegen: doe even een stapje terug
8. Stel de juiste vragen en laat variatie geen doel op zich zijn

En kom je er onverhoopt toch niet helemaal uit: dan ben ik er voor je!



**Philip van der Eijk**

philip@splintt.nl