

## Docenteninstructie Activiteit: Ik verkoop geen stress!

Thema: Dit werkt uitstekend

### Toelichting en aandachtspunten

<b>Aantal uren</b>	8-10
<b>Uitvoering</b>	In drietallen
<b>Werkkaarten</b>	Een planning maken
<b>Past bij profiel</b>	EO – HBR

### Relatie met kerndoelen vmbo onderbouw

<b>Nederlands (1-10)</b>	1, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10
<b>Engels (11-18)</b>	
<b>Wiskunde (19-27)</b>	20, 22
<b>Mens en Natuur (28-35)</b>	34
<b>Mens en Maatschappij (36-47)</b>	
<b>Kunst en Cultuur (48-52)</b>	49
<b>Bewegen en Sport (53-58)</b>	

### Relatie met Referentiekaders Taal en Rekenen

<b>Nederlands</b>	<b>1F</b>	<b>2F</b>
Gesprekken	1.1 – 1.2	2.1 – 2.2
Luisteren	1.23 – 1.26 – 1.27 – 1.30 – 1.32	2.27 – 2.31 – 2.33 – 2.34 – 2.35
Spreken	1.40 – 1.42 – 1.47	2.47 – 2.49 – 2.50
Lezen zakelijk	1.53 – 1.57 – 1.59 – 1.60	2.56 – 2.59 – 2.60
Lezen fictie		
Schrijven		
<b>Wiskunde</b>	<b>1F</b>	<b>2F</b>
Getallen	1.9 – 1.10 – 1.11 – 1.12 – 1.21 – 1.22	
Verhoudingen	1.43 – 1.46 – 1.47	2.29
Meten en meetkunde		





## Dit werkt uitstekend

Verbanden		
-----------	--	--

Voor deze activiteit kunnen de leerlingen de volgende websites gebruiken:

- [www.stresstest.nl](http://www.stresstest.nl);
- [denieuwebedrijfsarts.blogspot.nl/2012/05/top-tien-stress-beroepen-uit-vs.html](http://denieuwebedrijfsarts.blogspot.nl/2012/05/top-tien-stress-beroepen-uit-vs.html).

In deze activiteit wordt verwezen naar de video 'Burn-out, symptomen en behandeling'. Ga naar [www.vakcollegegroep.nl/ditwerktuitstekend](http://www.vakcollegegroep.nl/ditwerktuitstekend) en zoek de video. De video is ook te vinden op [www.youtube.com/watch?v=bilhPjdlc5Y#t=17](http://www.youtube.com/watch?v=bilhPjdlc5Y#t=17).





## Dit werkt uitstekend

Activiteit	Ik verkoop geen stress!
Stap 1: Oriënteren	Verzamel informatie over stress. Brainstorm over een product om stress te voorkomen.
Stap 2: Voorbereiden	Maak je planning. Schets het product. Bepaal de doelgroep, naam en slogan. Oefen met prijsberekeningen. Bereid de presentatie voor. Maak een lijst met behoeften.
Stap 3: Uitvoeren	Maak het product. Bereken de consumentenprijs. Maak de presentatie.
Stap 4: Reflecteren	Presenteer het product.

Tijdens de activiteit moeten leerlingen hun zelfbedachte product ook maken. Afhankelijk van het idee kunnen zij deze echt maken of een maquette hiervan. Raadzaam is om tijdens deze activiteit samen te werken met de kunstzinnige vakken.

Voor het berekenen van de prijs kunt u samenwerken met het vak wiskunde. Het is in ieder geval raadzaam om vooraf te informeren welke manier er gebruikt wordt bij het uitrekenen van procenten, zodat dit niet verwarrend wordt voor de leerlingen.

De leerlingen voeren de stappen uit in drietallen.

### Stap 1: Oriënteren

*Bij f.*

Uitspraken als 'te weinig erkenning' en 'overdreven plichtsgetrouwheid' zullen leerlingen niet direct begrijpen. Bespreek dit onderdeel eventueel klassikaal.

*Bij g.*

Hier kunt u ook een blokje loopbaanoriëntatie van maken. Wat willen de leerlingen later worden? Wat komt er bij dat beroep kijken? Is dat een stressvol beroep?

### Stap 2: Voorbereiden

*Bij prijsberekening.*

Houd dezelfde manier van procenten uitrekenen aan als uw collega wiskunde, economie en rekenen. U kunt ervoor kiezen dit onderdeel door uw collega's uit te laten voeren.

*Bij de presentatie.*

Zoals in de activiteit al aangegeven wordt, dienen leerlingen uitvoerig in te gaan op het thema stress en de oorzaken en gevolgen hiervan. Van daaruit kunnen ze overgaan op de verkoop van hun product.

### Stap 3: Uitvoeren

*Bij het product.*

**Tip:** laat dit onderdeel uitvoeren door uw collega kunstzinnige vakken





## Dit werkt uitstekend

*Criteria waarop wordt beoordeeld:*

<b>De eisen aan het product zijn:</b>
Het product is duidelijk bedoeld om stress te voorkomen, het is niet zomaar een willekeurig product voor ontspanning.
Het product past goed bij de doelgroep.
Het product is origineel, het is geen bestaand product.

*Bij prijsberekening.*

Controleer het werk van de leerlingen en overleg met hen of dit een prijs is die overeenkomt met het product. Als het product te duur is, overleg met de leerlingen wat zij kunnen doen (nog eens kijken naar de materialen, brutowinstmarge naar beneden bijstellen).

<b>De eisen aan de presentatie zijn:</b>
In de presentatie komen duidelijk de oorzaken en gevolgen van stress naar voren.
Leerlingen weten in hun presentatie mensen te overtuigen iets te doen aan de stressvolle situatie op het werk.
De presentatie is zo opgebouwd dat vanuit de gevolgen van stress wordt gekeken hoe je daar iets aan kunt doen, waarna het product uitkomst biedt.

### **Stap 4: Reflecteren**

*Bij de presentatie.*

Het is leuk om er mensen bij te halen uit de doelgroepen van leerlingen. Maar er een soort 'Het beste idee van Nederland' van.

