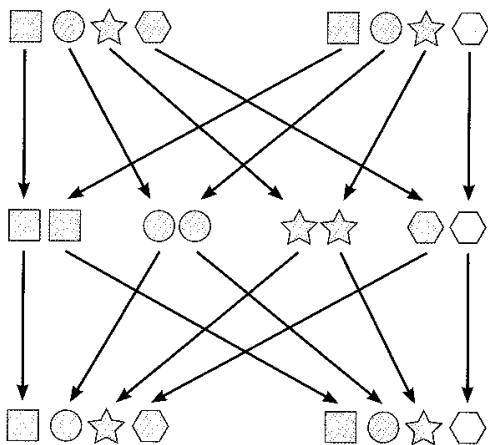


**Indhold:** Cooperative-Learning strukturerne "Ekspertpuslespil" og "Ordet rundt" anvendes her til at stilladsere selvstændig mundtlig fremlæggelse og dialog. CL-strukturerne supplerer på meget fint vis den øvrige stilladseringsmetode i sneglehusmodellen. I forløbet "Loft til kip i dansk og matematik" udtrykte eleverne meget stor tilfredshed med CL-strukturernes styrede fordeling af taletid og arbejdsindsats.

**Stilladsering via CL-ekspert –og basisgrupper:**



*Basisgruppen* er i ovenstående graf symboliseret af de to firkanter, de to cirkler osv. Det er basisgruppen, som eleverne rejser ud fra og hjem til. Og det i basisgruppen, at hver elev oplever at have autentiske lyttere, fordi alle kommer hjem med hver sin ekspertviden, som er indhentet, øvet og trænet ude i ekspertgruppen.

*Ekspertgruppen* dannes af én elev fra hver basisgruppe, og består i ovenstående graf derfor af én firkant, én cirkel, en stjerne og én rhombe.

Hver elev indgår altså både i en basisgruppe og i en ekspertgruppe.

Eleverne begynder ude i ekspertgruppen. Hver ekspertgruppe arbejder med det samme hus, som de nu skal blive eksperter i. Mikrostilladseringsspørgsmålet er: Hvordan kan man som ejendomsmægler prale med de gode ting i et hus til en kunde, der måske gerne vil købe det?"

Hjælpespørgsmålet er: "Hvad ville en ejendomsmægler sige, hvis han skulle beskrive og sælge dette hus? -

Der findes mange rigtige svar på dette spørgsmål og eleverne taler om løsningen på opgaven i fællesskab, før de én for én fremfører en salgstale. Den ene lytter efter tur til den anden, læreren går rundt og hjælper, man må bruge "del-og-stjæl"-teknikken, dvs. at gode salgstricks og salgsformuleringerne selvfølgelig kan komme til at indgå i ens eget ordforråd.

Eleverne anvender i øvrigt alle de plancher, klassen har lavet med eksemplerne på de sproglige ressourcer, som er fremanalyseret i forløbet. Lærer guider og kræver evt. tre væsentlige træk anvendt, som skal med i den mundtlige salgstale. Det kunne eksempelvis være: Tekstmønsteret, ejendomsmægler- praeordene og nominalfelterne.

I ekspertgruppen har hver elev samme afmålte taletid og én for én fremfører eleverne nu deres salgstale. Da de jo taler om det samme hus, er det nemt at øge ordforråd og idéliste i takt med at kammeraterne taler. Herefter samles op: Hvad kunne gøres bedre og mere ejendomsmægler-ekspert-agtigt? Evt. tages en runde mere, gerne i omvendt rækkefølge, så alle får øvet sig én gang mere.

Så opløses ekspertgruppen og hver elev rejser til basisgruppen, hvor han/hun nu er den eneste med viden om netop dette hus. De andre i gruppen har i deres ekspertgrupper arbejdet med andre huse.

Basisgruppen gennemfører nu CL-strukturen "Ordet rundt". Hver elev i basisgruppen prøver således sig selv af som "ejendomsmægler" med den stilladsering han har fået med sig fra ekspertgruppen, og fremfører sin salgstale for de andre i basisgruppen. Hver elev i basisgruppen vil således minimum høre 3 andre elever gennemføre deres salgstale på tre for ham ukendte huse.

Der vil i dette arbejde dels ske en træning i at "optræde" som ejendomsmægler, men også en træning i at anvende de særlige husord, den særlige syntaks og de særlige "ejendomsmægler-praeord". Desuden vil hver elev høre mange, mange nye ord og formuleringer, som han kan tage med sig til den selvstændige skriftlige opgave.

Næste stilladseringsskridt kan være at *nedskrive sin salgstale*.

Det kan også være at *indgå i en dialog*, dvs. at monologen ny stykkes op i bidder, hvor man skal kunne agere med det indlærte stof på en ny måde i dialogen med en anden, f.eks. ved at svare på spørgsmål.