



## Zinvol verrijken

Het percentage leerlingen dat in aanmerking komt voor compacten en verrijken binnen een bepaald vakgebied, is gemiddeld ongeveer 20-30% van alle leerlingen. Sommige leerlingen blinken uit op één gebied, andere leerlingen op meerdere gebieden. Uitgaand van het reguliere aanbod geldt dat de totale groep leerlingen, waarvoor structureel verrijking nodig is op één of meerdere vakgebieden, gemiddeld ongeveer 30-40% van alle leerlingen betreft. Afhankelijk van de schoolpopulatie of groepssamenstelling kan dit variëren van 10% tot 100% van de leerlingen binnen een school / groep.

De samenstelling van deze groep, die structureel verrijkingsonderwijs nodig heeft, is divers. Dit varieert van de goed presterende (bovengemiddelde) leerlingen, de slimme (intelligente) leerlingen, zeer intelligente leerlingen tot en met de (hoog)begaafde leerlingen. Omdat de diversiteit binnen deze groep zeer groot is, is het niet mogelijk is om één vooraf bepaald aanbod ter "verrijking" te bieden dat voor alle leerlingen binnen deze groep uitdagend en betekenisvol is.

Ook binnen de kleinere groep van (hoog)begaafde leerlingen zijn de onderlinge verschillen groot! Er kan dan ook pas daadwerkelijk sprake van een doorgaande leerlijn, wanneer bij het vormgeven van verrijkingsonderwijs wordt uitgegaan van onderwijsbehoeften van leerlingen. Om te kunnen spreken van een leerlijn dient er sprake te zijn van een beredeneerde opbouw in inhoud, doelen en leeractiviteiten, die recht doet aan individuele verschillen. Dit betekent dus dat het niet mogelijk is om vooraf gestructureerde doorgaande leerlijnen voor dé (hoog)begaafde leerlingen samen te stellen. Wél is het mogelijk om in gesprek met de leerling en door het opdoen van ervaring met een rijk, gevarieerd en uitdagend aanbod steeds beter zicht te krijgen op wat leerlingen nodig hebben, waardoor hier steeds bewuster en doelgerichter invulling aan gegeven kan worden. Het gaat dus om het loslaten van een voorgestructureerd aanbod en in interactie met de leerling op zoek blijven naar een écht passend aanbod.