

LOL

Module

Zelfbewust

•Entreprenasium•

Inleiding

<i>Inleiding</i>	2
<i>Opbrengst</i>	4
<i>Stakeholders</i>	8
<i>Middelen</i>	12
<i>Strategie</i>	15

INTEGER

De reden voor deze module is dat leerlingen niet altijd zeggen wat ze echt willen, denken of voelen op een directe manier. Ze maken niet altijd hun eigen keuzes, spreken niet met tact en humor elkaar of een docent aan en gebruiken daarbij weinig ‘ik’-uitspraken. De woorden zijn niet altijd duidelijk en objectief, beperkt en slim gekozen. Ze tonen niet altijd het integer gedrag zoals het entreprenasium dat vraagt.

GEVOLGEN

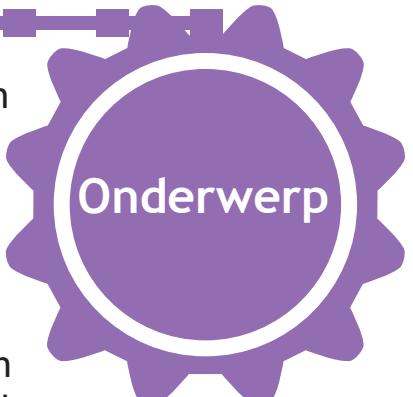
Dit maakt dat ze weliswaar denken dat de onderlinge relaties met elkaar en de docent goed blijven maar eigenlijk verslechteren.

Ze vermijden de onplezierige situaties en verantwoordelijkheid en daardoor worden ze ontevreden met zichzelf tot ze boos en haatdragend zijn naar elkaar of een docent. Dan zie je de spanning ontstaan bij hen.

VERANDERING Leer dat zelfbewust gedrag juist leidt tot respect, vertrouwen en waardering. Dat een andere weet wat ze aan je hebben (kenmerk van een entrepreneur). Anderen voelen zichzelf daardoor ook vrij om te uiten en zich gerespecteerd. Willen weten in plaats van moeten weten, om zo meer waarde toe te voegen voor jezelf en voor de ander.

UITNODIGING Het entreprenasium nodigt je uit om assertief te zijn. Het lef te hebben om jezelf te durven zijn, voor jezelf en jouw ideeen op te komen en consistent te blijven najagen wat je wilt bereiken. Assertief zijn betekent dat je integer opkomt voor jouw eigen belangen terwijl je trouw blijft aan jezelf. Daartoe is het cruciaal dat je deze belangen goed leert kennen. Zelfbewust betekent dus ook je steeds meer bewustworden van wie je bent.





Onderwerp

VOORDELEN Zelfbewust zijn in je eigen onderwijs, door te regelen dat jij je leeroute mag bepalen, biedt een gelegenheid om ervaring op te doen met elementen van burgerschap, democratie en mensenrechten. Andere voordelen zijn dat er gebruik wordt maakt van jouw unieke inzichten en vaardigheden als lerende. Daarnaast zal je merken dat je door assertiviteit productiever wordt, je handelt namelijk effectiever.

WERKWIJZE Ondanks al deze voordelen is er in het regulier onderwijs alleen in de klas een beetje inspraak. Op dit gegeven sluit het entreprenasium aan door deze onderhandelingsruimte met een docent optimaal uit te vergroten. Zo krijg je toch een grote mate van invloed op de invulling van je eigen onderwijs. Assertiviteit is nodig om deze ruimte ook te pakken.

EIGENWIJS Veel succesvolle vernieuwers zoals Van Gogh, Darwin, Einstein, Steven Spielberg zijn heel eigenwijs. Het voordeel van dit soort mensen is dat zij zich niet aantrekken van wat een ander van hen denkt. Hier kun je van leren. Als je een doel voor ogen hebt laat je je minder van de wijs brengen. Blijf toetsen of je telkens nog in jezelf gelooft. Als je twijfelt, doe daar dan iets mee. Blijf luisteren naar jouw onderbuikgevoel.

CONSISTENT Mensen vertrouwen ondernemende mensen als ze consistent zijn. Consistent betekent “met elkaar kloppend, op een logische manier samenhangend”. Om dat te kunnen moet men eerst weten waar je op focust. Het beste kun je focussen op het verbeteren van de eigen unieke kwaliteiten. Consistentie mensen hevven een duidelijke visie en missie en blijven bij alles checken of het nog klopt. Zo ontwikkel ze een herkenbare identiteit.



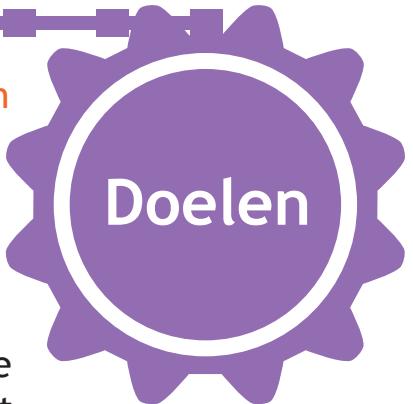
Opbrengst

BEWUSTWORDING Wat je kunt leren is bewuster zijn van hoe de communicatie eigenlijk verloopt. Had je eigen (voor) oordelen in plaats van een frisse blik? Kon je die oordelen loslaten en zakelijk kijken naar het huidige contact? Voelde je dwang of druk en kon je toch geduldig blijven? Was je vooral krampachtig met jezelf of moet jouw doel bezig? Kon je accepteren dat de ander anders is en ook zijn eigen wensen, belangen ervaringen heeft? Kon je mild en vriendelijk blijven en waarom wel of niet? Kon je opkomen voor jouw mening? Heb je jouw eigenwijsheid positief in kunnen zetten? Of was je te eigenwijs?

VOORDELEN Het voordeel van assertief gedrag is tevredenheid met het bereikte resultaat en het vaker bereiken van de doelen. Je ervaart win-win door eerlijke onderhandelingen en dat geeft zelfrespect.

GRENZEN Je kunt helemaal voor jouw passie gaan maar



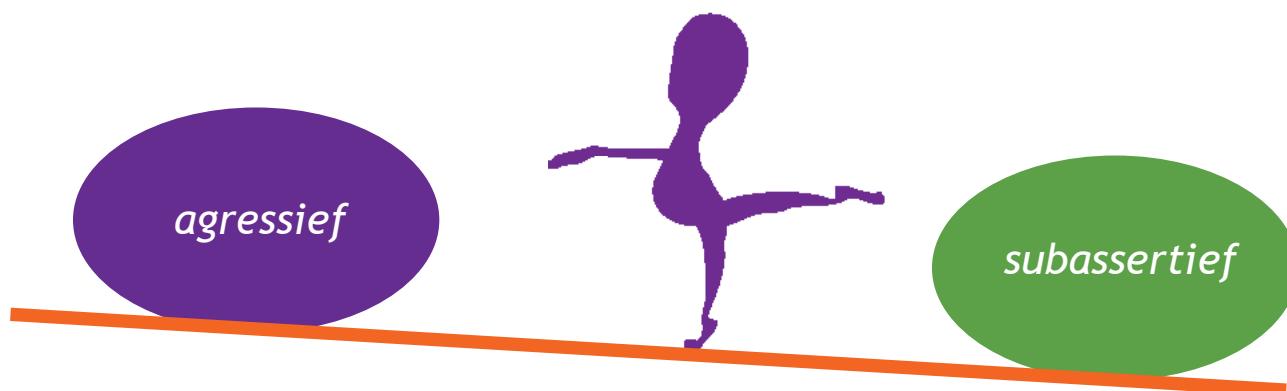


Doelen

KINDERRECHTEN Een leerling kan een houding tonen die gericht is op het verbeteren van de rechten van leeftijdsgenoten die het minder hebben getroffen. Deze verbetering kan getoond worden door uit eigen initiatief een project op te zetten, samen met anderen. In ondernemend leren ben je nauw betrokken bij de invulling je eigen onderwijs. De voornaamste reden is dat jij dan beter tot je recht komt. Maar er zijn ook voordelen die voor alle leerlingen gelden namelijk het honoreren van een fundamenteel recht van een kind (artikel 12 van de Rechten van het kind), namelijk inspraak hebben en meebeslissen over zaken die een kind aangaan. Door eerst op te komen voor een ander, wordt het makkelijker op te komen voor jezelf.

LEERDOEL De entreprenasiast kan zelf de touwtjes in handen nemen voor zowel zijn leerproces als zijn onderneming. Hij blijft daarbij trouw aan zichzelf en met respect voor de ander handelen. De leerling toont de waarde van assertiviteit door de effectiviteit van zijn handelen hieruit te verklaren.

BALANS Je ontwikkelt jezelf door te herkennen in welke situaties je meer **assertief** kunt zijn. Je zoekt, afgestemd op de situatie, de balans tussen agressief en subassertief.





CONCEPTEN assertief, subassertief, agressief, beïnvloeden, afstemmen, volgend, opkomen voor jezelf, opstandig, aanvallend, meewerkend, respect, lef,



7



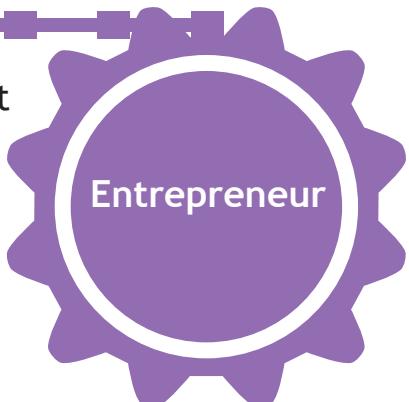
Bewijzen

Stakeholders

LEERLING De leerling



DOEL Je hebt als entrepreneur een doel. Voor het realiseren van dat doel zet je jouw angsten opzij.

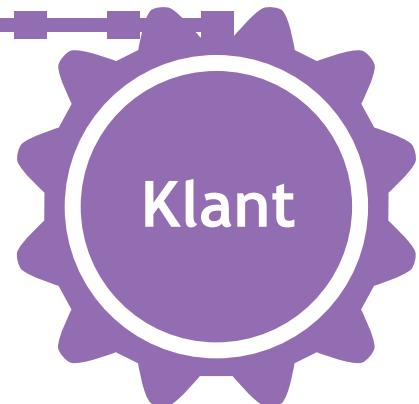




GOEDE DOELEN Save the children of Unicef zijn goede doelen die je kunnen helpen bij het verdedigen van het rechten van het kind.

VRIENDEN Als entrepreneur ben je eigenwijs en vernieuwend. Dat betekent ook dat je niet altijd vrienden zult maken. Wil je door iedereen aardig gevonden worden? Dan wordt je geen entrepreneur. Als je iets neer wilt zetten moet je eigenwijs zijn en je niet laten remmen door anderen. Ga er van uit dat er altijd mensen zijn die het niet met jou eens zijn. Soms is jouw idee te vernieuwend en zal zelfs een hoogleraar je tegenspreken. Dat betekent niet dat jij geen gelijk hebt, jij als entrepreneur ziet kansen en denkt op een andere manier dan een onderzoeker. Je mag wel berekenend zijn; zorg er voor dat je goed nadenkt wie je te vriend wilt houden en wie niet. Wees je bewust van het nut van relaties en maak een bewuste overweging of je dominant en eigenwijs bent of juist toegeeflijk.

LEERLING De leerling



Middelen

ROOS VAN LEARY Jouw rol is afhankelijk van de situatie. Zit je in een gezelschap met veel dominante assertieve mensen, dan zul jij je misschien eerder subassertief opstellen. Ben je, vergeleken met jouzelf, omringd met subassertieve mensen dan zul je juist makkelijk die dominatie rol aannemen. Je kunt, volgens Leary, als je bewust bent van het gedrag van de ander diegene gemakkelijker beïnvloeden met jouw eigen gedrag.



LEERLING De leerling

Bronnen





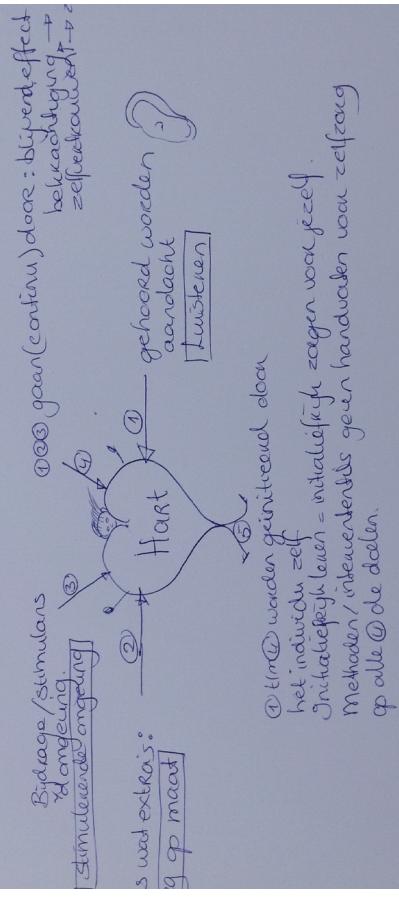
LEERLING De leerling



SUBASSERTIEF

Begrenzen van wat er op je af komt.

SUBASSERTIEF Begin met jezelf serieus nemen. Als entrepreneur ben je zelf jouw eigen baas wat betekent dat je jouw beslissingen niet in de handen van anderen legt. Door voor jezelf op te komen zullen anderen jou meer serieus nemen. Ga bij jezelf na waarom je niet voor jezelf opkomt. Angst? Onzekerheid? Twijfel?





CONFLICTHANTERING De leerling



DUIDELIJKHEID



COLOFON

Publicatie van de Stichting Entreprenasium

Inhoud en vormgeving

Mariëlle Janssen

Iris Hermens

Rob Slagter

Annelie Volgers

Fenneke Feyen

met medewerking van

Freka Vink

Rinze Terluin

Uitgave

Januari 2013

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvuldigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen, of op enige manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted, in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, or otherwise, without the prior written permission of the publisher.

Entreprenasium ®

© Copyright Stichting Entreprenasium, 2013