

LOL

Module

Effectiviteit

•Entreprenasium•

Inleiding

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

Inleiding: Waarom deze module?

SCOREN Op het Entreprenasium mag je leerdoelen van vakken realiseren vanuit jouw eigen bedrijf. Dit kan alleen als je kunt aantonen dat je daarmee hetzelfde of beter leert dan wanneer je de lessen volgt. Daar wil je jouw docent van overtuigen en dat doe je door hoger te scoren.

JIJ DE BAAS Als het gaat om hoger scoren dan ben jij de baas. Jij hebt de regie in handen. Jij bepaalt jouw doelen en de strategie

met de middelen die je gebruikt. Met deze module heb je meer grip op het behalen van resultaten. Hoger scoren is dus echt iets voor een entrepreneur die graag zelf wil kunnen bepalen wat het resultaat zal zijn.

Motto's voetbalclub de Graafschap:

“als je niet bereid bent om tot het uiterste te gaan, waarom zou je er dan aan beginnen?”

“winnaars worden niet geboren, winnaars worden gevormd door een passie, een droom, een visie”

“winnaars hebben het talent en de wil, maar de wil moet groter zijn dan het talent”





Onderwerp

PRESTATIEMOTIVATIE Hoger scoren heeft te maken met jouw motivatie om te willen presteren. We vergelijken een entrepreneur wel eens met een topsporter en een kunstenaar. Beiden leveren topprestaties. Als je jouw passie volgt, durf je ook meer te geven omdat je jouw passie serieus neemt. Dat leidt uiteindelijk tot echte hogere scores. Doordat je op het Entreprenasium LOL mag maken krijg je meer ruimte om te leren vanuit jouw passie waardoor je hoger kunt scoren.

VAARDIGHEDEN Om hoog te kunnen scoren leer je naast dingen betekenisvol te maken voor jezelf ook andere strategieën die jou helpen om hoger te scoren. Denk aan; zelfbewustzijn, het opwekken van jouw leergierigheid, plannen, afstemmen van verwachtingen, weten wat er van jou verwacht wordt etc. De concepten die bij hoger scoren horen staan opgesomd bij de criteria op pagina 6. Welke voor jou van toepassing zijn, is persoonsgebonden. Bedenk zelf welke kennis of vaardigheden jij nog kunt ontwikkelen om hoger te kunnen scoren.

Opbrengst

Opbrengst: Wat levert deze module op?

- *Wat zijn de leerdoelen van deze module? - Welke concepten horen daar bij? - Wat zijn de criteria? - Hoe bewijs ik mijn leeropbrengst?*

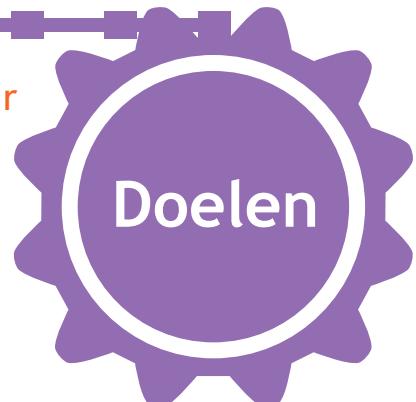
HOGER SCOREN De opbrengst is simpel zichtbaar: je scoort hoger in jouw leren en met jouw bedrijf. Met deze module besteden we de aandacht op de volgende vaardigheden:

- **Berekenend:** Je weet wat er van je verwacht wordt. Je kan goed inschatten hoe je er voor staat en wat je nog moet aanpakken om jouw doel te bereiken.
- **Overtreffend:** Je kan jezelf triggeren om hoger te scoren.
- **Assertief:** Je neemt zelf de touwtjes in handen om jouw doelen te bereiken.
- **Flexibel:** Je kan jouw strategie aanpassen wanneer deze niet effectief blijkt te zijn en bent flexibel in je overtuigingen.
- **Overtuigend:** Je kan een ander ervan overtuigen dat je jouw doelen hebt behaald.
- **Zelfvertrouwen:** Je gelooft in het eigen vermogen om de doelen te kunnen behalen en durft te vertrouwen op het gegeven dat het resultaat niet altijd op korte termijn zichtbaar is.
- **Zelfbewust:** Je ken zijn eigen sterkes/zwaktes en voorkeurstrategieën en kan met behulp van dit zelfbewustzijn een passende strategie kiezen om zo effectief mogelijk zijn doel te bereiken.

Deze vaardigheden zijn aan te leren. Hoger leren scoren is dus ondermeer een **persoonsdoel**.



LEERDOEL Je kunt op integere wijze hoger scoren in jouw leren en jouw bedrijf. Om dit te kunnen ben je bekend met de kenmerken van jouw prestatiemotivatie en kun je dingen betekenisvol voor jezelf maken. Je bent bekend met technieken om hoger te scoren en kunt deze voor jouzelf effectief inzetten.



DOELEN Om hoog te kunnen scoren is het van belang dat je weet wat jouw eigen doelen zijn. Soms worden doelen voor jou bepaald, zoals het behalen van een voldoende voor de schoolvakken. Welk cijfer jij voldoende vindt bepaal je zelf; een 5.5 of een 10. In jouw bedrijf stel je zelf jouw doelen. Je stelt minimale doelen; doelen die je moet behalen om te kunnen overleven als bedrijf en maximale doelen; doelen die je na kunt streven. Op het entreprenasium stel je in de LOLfase vooral persoonlijke leerdoelen op. Werken aan een krachtige stabiele persoonlijkheid helpt jou het meest om hoog te scoren. Ontwikkel die krachtige persoonlijkheid door kritisch te kijken naar jouw houding, gedrag, overtuigingen, kennis en vaardigheden. Het draait er bij het stellen van persoonsdoelen niet om het behalen van een voldoende maar om het behalen van voldoening.

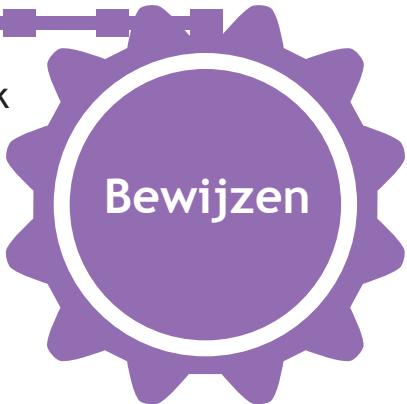




CONCEPTEN De volgende concepten worden verondersteld te beheersen; **overmacht**, **prestatiemotivatie**, effectiviteit, doelgericht, flexibel, bijstellen, integer, berekenend, strategie, tactiek, verwachtingen aftstemmen, overtuigen, overtreffen, intrinsieke motivatie, enxtrinsieke motivatie, regie/ in controle, keuzes maken, timing, eigen talent kennen, zwaktes kennen, tijdsdruk, controle over emotie, emotie inzetten, concentratie, focus, plannen, sociale intelligentie, lat hoog leggen, kennis, bewust, creatief, kansen kennen, vertrouwen in jezelf, drijfveren, trainen, doorbijten, beslissen, inschatten, assertiviteit, trots, dominantie, **alertheid**, rationeel, discipline, gunfactor, gedreven, voldoening, inlevingsvermogen, zelfgenoegzaamheid



HOGERE SCORES Je bewijst vrij gemakkelijk dat je hebt geleerd om hoger te scoren met hogere cijfers/ betere prestaties. Laat zien dat je een beter resultaat hebt te danken aan het bewust inzetten van een strategie/tactiek. Je stemt die af op de prestatiefacoren:



Bewijzen

PRESTATIEFACOREN Doel, tijd, nut, motivatie, persoonlijkheid, invloed, omgeving, middelen, kennis, vaardigheden, emotie. Voorbeeld:

Doel: Wil je veel punten halen? Ga je voor mooie cijfers?

Nut: Wat is het nut van de prestatie? Misschien is een mooi cijfer niet op korte termijn nuttig maar heb je er later voordeel mee?

Tijd: Hoeveel tijd heb je? Het kan zijn dat je doel afhankelijk is van de tijd. Blijf in de gaten houden hoeveel tijd je nog hebt zodat je tijdig jouw tactieken en doel kunt bijstellen.

Motivatie: Wil je winnen? Of moet je je best doen om je er voor te motiveren? Die motivatie kan ook afhankelijk zijn van het nut en het doel.

Persoonlijkheid: Ben je een doorzetter? Ben je iemand die van nature veel voorbereid? Presteer je door structuur of door te laat hoog te leggen? Beschik je over discipline, gedrevenheid? Hoe helpen die persoonlijkheidskernmerken jou om hoger te scoren?

Invloed: Hoeveel invloed op het resultaat en anderen kun je uitoefenen?

Omgeving: Heb je letterlijk of figuurlijk de wind in je rug?

Middelen: Beschik je over de juiste middelen om te kunnen scoren?

Kennis: Beschik je over de juiste kennis?

Vaardigheden: Waar ben je goed in? Heb je het al eens eerder gedaan?

Emotie: Ben jezelfverzekerd? Haal je er voldoening uit? Of ben je onzeker? Zit je lekker in je vel? Kun je jouw emoties de baas?

Stakeholders

Stakeholders: Hoe kun je deze vaardigheid effectief toepassen tbv jezelf, je partners en jouw klant?

DE LAT HOOG Niet iedereen beschikt zelf over een ijzeren discipline. Je kunt de ander inzetten om de lat hoog te leggen voor jezelf. Lees hoe Cor Noltee de lat hoog legt als docent Design Thinking met behulp van zijn ‘klanten’:

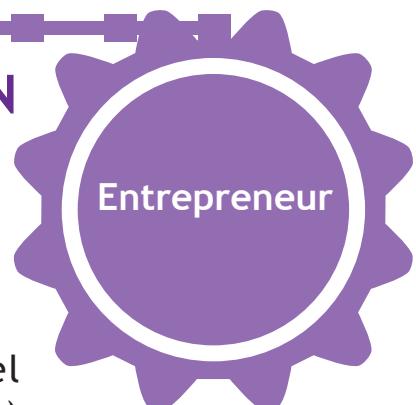
“Aan het eind van mijn uitleg op een vraag, vroeg ik iedereen een cijfer van 1 - 10 achter het nummer van de vraag te schrijven. Aangevend hoe betekenisvol het antwoord voor ze was. Aan de vraagsteller vroeg ik of ze hun cijfer wilde omcirkelen zodat ik wist dat die vraag door hun gesteld was. 16 x 3 minuten later had ik alle vragen beantwoord en vroeg ik de post its terug. Ik zei ze dat als ik gemiddeld lager scoorde dan een 8 ik mezelf zou ontslaan. Ik vind zowiezo dat je iets anders (of het anders) moet doen als je geen 8 scoort. Voor jezelf en je omgeving. Zeker in het onderwijs. Van 16 studenten kreeg ik een 8,475 gemiddeld. Ik mag blijven. Van mezelf.”

SAMENSPEL Maak er een spel van om hoger te scoren. Stel jezelf doelen of stel samen met jouw team voor elkaar doelen. Bedenk een motiverende beloning voor jezelf of voor elkaar als de doelen zijn gerealiseerd.

CONCURRENT Een motiverende factor om te presteren is de concurrent. De concurrent houdt je scherp. Eigenlijk is de concurrent jouw beste vriend als het prestatiemotivatie betreft. Aan de concurrent kun je meten of je goed bezig bent en je kunt van de ander leren. Hoe pakt jouw tegenstander het aan? Kun jij dat beter of slimmer? Je kunt jezelf blijven motiveren om te presteren door jouw concurrent goed in de gaten te houden en te blijven bewonderen: Wat kan de ander wat jij niet kan? Wat doet jouw concurrent erg goed en slim? Zorg er voor dat je emotie voelt: Dat kan ik veel beter! Een groot inlevingsvermogen helpt je ook om de concurrent beter te begrijpen. Welke keuzes maakt hij/zij? In welk opzicht zijn jullie anders? Op welke verschillen kun jij hoger scoren dan de ander?

PERSOONLIJKHEIDSKENMERKEN

Om hoog te scoren helpt het als je van nature een hoge **prestatiemotivatie** hebt, een hoge postieve faalangst en beneden gemiddeld negatieve faalangst. Ook helpt een zeer hoog IQ vooral op logisch denken en beredeneren. Maar nog meer spelen persoonlijkheidskenmerken mee als stabiel zijn, sociaal (niet bang voor sociale situaties), flexibel (past gewoontes gemakkelijk aan), tolerantie, lage zelfgenoegzaamheid, laag egocentrisme, groot inlevingsvermogen, hoge dominantie, hoog zelfvertrouwen en sterk (zelf)leidinggevende capaciteiten. Kenmerken die je ook helpen om succesvol te zijn als entrepreneur of überhaupt succesvol te zijn in het leven.



INVLOED Je kunt de kans winnen vergroten als je zorgt dat je invloed kunt uitoefenen op de ander. Zo zal de ander jou eerder laten scoren als diegene jou dat gunt. Als leerling entrepreneur kun je zeer goed gebruik maken van jouw gunfactor. Maar ook op die gunfactor kun je invloed uitoefenen. Je kunt er voor zorgen dat de ander jou aardig vindt of dat de ander er baat bij heeft als jij scoort. Je kunt ook jouw dominantie gebruiken om ruimte te winnen. Als anderen tegen jou opkijken geven ze je meer ruimte of zullen ze niet proberen jou tegen te houden.

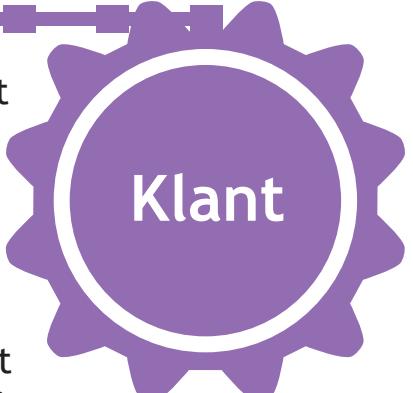




CRITICI Iemand die je voorziet van kritiek kun je ervaren als een vijand in plaats van een vriend. Echter, wanneer je hoger wilt scoren heb je aan deze mensen heel veel. Slik gewoon een aantal keer de kritiek in, bedank zelfs de gever ervoor. Dan geef je jezelf de tijd om te merken dat het vooral je eigen gevoelens van teleurstelling of andere emoties zijn die de criticus als vijandig bestempelen. Als je rustig die gevoelens laat opkomen en weer gaan op een gegeven moment, dan ontdek je vaak dat je eigenlijk met de kritiek kunt zorgen voor een veel betere score.

VIJANDEN Zelfs al weet je dat de criticus in werkelijkheid geen fan is van het entreprenasium of jouw bedrijf, kan hij je door kritiek te uiten onbedoeld toch helpen het juist beter te doen. Met andere woorden, hij helpt je met iets waar hij eigenlijk helemaal niet mee wil helpen. Want hij laat je de kwetsbare kanten zien door daarop in te hakken. Of juist je sterke punten, als de kritiek flauw en ongefundeerd is. Zo zij eens iemand over een entreprenasium stuk waarvan men moest beoordelen of het beleid zou worden ingevoerd, dat een belangrijk woord erin verkeerd was geschreven. "Bedankt voor je oplettendheid, fijn dat op de boodschap niets aan te merken was. Kunnen we het dus gaan invoeren." was ons antwoord.





Klant

STRUISVOGEL De grootste fout die je kunt maken bij hoger scoren is het niet melden aan je klant als je voorziet dat het hoger scoren niet gaat lukken. Een klant zal best begrip tonen als jij door **overmacht** niet in staat bent om de afgesproken prestatie neer te zetten. Dat begrip verspeel je als je die niet op tijd meldt. Op tijd betekent meteen op het moment dat het volgens de klant jou duidelijk had moeten zijn dat je met de beste bedoelingen niet in redelijkheid kan leveren.

PRESTATIEDRANG Verwar prestatiemotivatie niet met prestatiedrang. Als je prestatiedrang hebt dan wil je altijd presteren. Dat gaat uiteindelijk ten koste van jezelf en de ander. Op het entreprenasium moedigen we je aan om op zoek te gaan naar jouw prestatiemotivatie en daar een strategie in te ontwikkelen maar dat betekent niet dat we prestatiedrang willen stimuleren. Niet willen presteren is ook een prestatie. Het gaat er dus met name om dat je jezelf blijft uitdagen en dat je daarvoor de lat hoog legt in plaats van dat je altijd moet willen winnen.

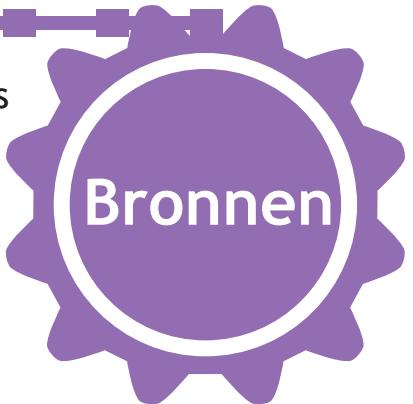
Middelen

Middelen: Welke hulpmiddelen/bronnen/gereedschappen kan ik voor voor mijn leren inzetten?

EMOTIES Een van de belangrijkste middelen om hoger te scoren is het inzetten van je emoties. Angst kan zorgen voor falen omdat je verkrampt, maar angst kan juist ook het falen voorkomen, als het je extra scherp maakt. Slimme leerders, de zogenaamde studaxen, zetten emoties in op een manier dat hun leren verbeterd. Zo kun je als iets onrechtvaardig gebeurt, met jouw boosheid de kont in de krib gooien, of juist de ander een poepie laten ruiken. Als je de ander uiteindelijk niet aanvalt met jouw mooie prestaties en gewoon trots op jezelf bent, leidt dat tot een constructieve bijdrage aan een betere wereld. Jaloezie, trots, willen showen, onzekerheid, de angst om iets te missen, in controle willen blijven, bang zijn om fouten te maken, waardering willen ontvangen; al deze emoties kun je inzetten als motor om hoger te kunnen scoren.

TEST Je zult jouw prestatiemotivatie vaak gaan uittesten op het EP en op het EP zul je telkens uitgedaagd worden door de lat steeds hoger te leggen. Je zult testen of je jezelf werkelijk kunt overtreffen. Mensen met een lagere prestatiemotivatie zullen over het algemeen gemakkelijke taken (“dan slaag ik zeker”), of juist heel moeilijke taken (“dan is het geen schande als het niet lukt”) kiezen. Als je bewust bent van jouw prestatiemotivatie voor iets dan kun je daar jouw strategie op afstemmen.

ALERTHEID Alertheid is een staat van bewustzijn of onderbewustzijn, waarbij de zintuigen uiterst gespitst zijn. In een onbewuste staat van alertheid vallen dingen je op die niet kloppen. Daardoor kan het jou opvallen dat het gedrag van de ander niet klopt of dat het gekunsteld lijkt. Je gevoel geeft dan aan dat je op moet letten. Mensen met asperger syndroom, ADHD en ADD zijn vaak van nature meer alert. Hun valt vaak meer op. Alertheid kan je helpen om te presteren. Het kan zijn dat het je opvalt dat je een kortere route kunt nemen of dat je dingen slimmer kunt combineren. Omdat alertheid vaak onbewust plaatsvindt kun je het niet bewust inzetten. Wel kun je zorgen dat je beter naar jouw gevoel kunt luisteren zodat je daardoor herkent dat jou iets opvalt dat niet klopt. Effectief ben je, als je daar ook direct iets mee doet; een oplossing bedenkt.



Bronnen

MODULES Een belangrijke hulpmiddel om iets beter te kunnen is kennis. Weet je voldoende om te kunnen scoren? Wat heb je nodig om als entrepreneur te kunnen scoren? In de opsomming van de concepten staan ook concepten waar ook EP-modules voor gemaakt zijn zoals assertiviteit en creativiteit.

ALERTHEID & DOORZETTINGSVERMOGEN Ben je tegenstander slim af door met alertheid en creativiteit. Voorbeeld: Lance Armstrong was een van de weinige rijders die ook gewoon de hele winter door trainde. In die voorbereiding reed hij in november met zijn trainingsmaatjes en materiaalman alle etappes van de Tour de France. Zijn maatjes bleven boven in het hotel toen Lance nog een keer de afdaling in ging. Met zijn materiaalman in de auto er achter aan. Toen ze beneden waren zei Lance dat hij in deze etappe in de Tour op zijn fiets rechts een 1.4 centimer kortere crank wilde dan links. Waarom? 70% van de bochten in de afdaling waren naar rechts. Met een kortere crank (verbindingssstuk tussen de trappers en het pedaal) rechts kon Lance in de vele bochten naar rechts door trappen. Cor Noltee uit: <http://zenoemenhetdesignthinking.wordpress.com/>

Helaas bleek Lance niet erg integer te zijn en was zijn prestatiedrang zo hoog dat hij wilde winnen ten koste van anderen. Dit bereikte hij door doping te gebruiken.

Bekijk ook eens hoe olympisch zwemmer **Maarten van der Weijden** wint dankzij een excellent uitgestippelde strategie en zijn alertheid op wat niet logisch is. (**VPRO uitzending gemist 24 uur met.. vanaf min. 6**).



MOTIVATIE Het helpen als je weet wat jou motiveert. Dat kan intrinsiek zijn (vanuit jouzelf) of extrinsiek (van buitenaf). Als je niet vanuit jezelf gemotiveerd bent kunt je jezelf triggeren (uitlokken) om ergens voor te willen gaan. Hoe je dat kunt doen lees je bij Tactieken op pagina 16.

ONZEKERHEID Als je onzeker bent kun je beginnen met complimentjes verzamelen zodat je meer zelfvertrouwen krijgt om te durven scoren. Stel voor jezelf eerst haalbare doelen en vier het als je die gehaald hebt. Daag jezelf steeds meer uit en blijf jezelf belonen.

PERFECTIONIST Als je graag dingen goed doet is durven loslaten een gouden tip. Topsporters op olympisch niveau vallen in de training vaker dat topsporters op regionaal niveau. Wat leer je hier van? Dat je als je de angst om fouten te maken los kunt laten, je nog beter zult worden. De beste zijn betekent vaak vallen en opstaan. Routine lijkt veilig maar daardoor zul je nooit de top bereiken.

Strategie: Welke beproefde strategie, tactiek en kan ik inzetten voor mijn leren en hoe kan ik dat goed organiseren?

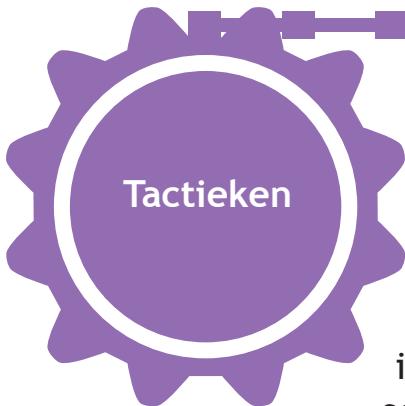
STRATEGIE Fatima Moreira de Melo won in 2012 Expeditie Robinson. Ze won daarvoor ook goud met haar hockeyteam tijdens de Olympische spelen in Peking en pokert inmiddels als professioneel pokeraar op hoog niveau. In Expeditie Robinson zie je dat ze erg goed is in het bepalen van een strategie en daar volhardend in is. Ze besteedt veel tijd aan het uitvogelen van de meest succesvolle manier. Dat kan soms betekenen dat ze meer tijd besteedt in iets goed voor te bereiden (wat tijd kost) om later mensen daardoor in te halen zodat ze uiteindelijk wint. <http://www.rtl.nl/xl/#/u/8c50081b-6f7a-3fa7-a4be-cac91bc1c747> (Expeditie Robinson, Aflevering 12 proef. Minuut 25)

DOEL Ga je voor het scoren omdat het nuttig is of ga je voor de mooie score? Voor beide pas je namelijk een andere strategie toe. Stel voor jezelf het doel vast en zodat je daar ook jouw strategie op kunt aanpassen.

TIJD Heb je weinig tijd of veel tijd om je doel te behalen? Moet je snel scoren of heb je tijd om mooi te scoren? Tijd is bepalend voor je strategie en kun je ook inzetten als strategie. Als je weet dat je presteert bij tijdsdruk zorg dan dat je tijdsdruk hebt. Als je weet dat je nog dingen moet leren, plan dan tijd in om fouten te kunnen maken.

KENNEN 'kennis is macht' in dit geval bedoelen we: Ken je tegenstanders/concurrent, ken diegene die jou beoordeelt, ken de situatie, ken de spelregels, ken de tactieken. Voordat je ergens aan begint of voordat je afspraken maakt is het goed om in kaart te brengen wat je kunt verwachten. Ken je concurrent zodat je in kunt schatten hoe hoog de kans is dat je kunt winnen. Daardoor ben je meer in controle over wat er gebeurt en kun je jouw kansen beter inschatten.





WAARMAKEN Hoger scoren bereik je zelf door de lat boven de top van jouw kunnen te leggen. Hoger scoren bereik je voor de ander echter als je een lat afspreekt op een altijd haalbare top van je kunnen. Je scoort dan altijd iets hoger. Andersom, het niet waarmaken van je afspraak betekent een grote daling in het oordeel van de ander over je kunnen. Een hoge scoorder lijkt voor de buitenwacht altijd de lat te halen.

FOCUS Alles wat je aandacht geeft groeit. Je groeit als je jezelf aandacht geeft en focus hebt op jouw ontwikkeling. Die focus heb je als je iets belangrijk vindt en het daardoor serieus neemt. In een wedstrijd kan je jouw aandacht niet laten verslappen. Dat geldt ook voor andere dingen waar je op wilt scoren. Natuurlijk lukt het je niet om voor alles de volledige aandacht op te brengen en dat brengt je bij een volgende tactiek: keuzes maken.

DOORZETTEN Als je echt door hebt moeten zetten dan ben je aan het einde van de streep ook echt trots op jezelf. Doorzetten levert je dus niet alleen de gouden beker op maar een gouden emotie: trots. Die trots kun je later weer inzetten om hoger te scoren.

BETEKENISVOL Betekent hoger scoren dan ook dat je in alle vakken de beste, de slimste of de snelste moet zijn? Nee, in sommige vakken ben je van nature goed, in anderen minder. Wanneer je een schoolvak nuttig voor jou of jouw bedrijf kunt maken zal je meer gemotiveerd zijn om te presteren. Probeer bij jezelf de interesse op te wekken voor iets waar je op moet scoren. Boekhouden is voor veel entrepreneurs een saai onderwerp maar als je weet dat je daardoor slimmer met je geld om kunt gaan dan is het ineens een stuk interessanter. Weten hoe je organen werken kan bijzonder nuttig zijn als je ziek bent, of als je iemand kent een ziekte. Veel leerlingen vinden Duits geen mooie taal maar als je bedenkt dat veel van jouw klanten Duits zullen zijn dan is de taal ineens een stuk meer interessant. Probeer je ook op die manier te interesseren in je tegenstander en concurrenten. Zo maak je dingen betekenisvol voor jezelf en je zult zien dat je daardoor makkelijker leert.





Organisatie

KANSEN Als je bezig bent met een wedstrijd ben je continu bezig met het inschatten van je kansen. Op basis van die inschatting stel je jouw tactieken telkens bij. Voordat je aan een wedstrijd begint bereid je jezelf voor door die kansen in te schatten: Hoe groot is de kans dat ik het ga halen? Welke vaardigheden heb ik daar voor nodig? Wat zijn mijn risico's? Wat kan ik nog doen om mijn kansen te vergroten? In hoeverre ben ik afhankelijk van factoren waar ik geen invloed op heb? Hoe kan ik mijn tegenstanders slimmer af zijn?

IN CONTROL Jezelf goed voorbereiden helpt om grip op de situatie te krijgen. Begin niet zomaar ergens aan als je wilt winnen maar neem de tijd om je goed voor te bereiden. Uit het verhaal van Fatima Moreira de Melo blijkt ook dat goede voorbereiding vaak al de halve winst is. Gedurende een uitdaging is het soms moeilijk om in control te zijn. Er gebeuren overwachtse dingen of je emoties spelen ineens op waardoor je minder rationeel kunt denken. Je kunt je ook voorbereiden op emoties waarvan je verwacht dat die tegen kunnen werken. Overmoed, onzekerheid, zenuwen etc. Probeer er eens op te letten welke emoties bij jou in vergelijkbare situaties opspelen en probeer manieren te bedenken hoe je die emoties de baas kunt zijn.

OEFENEN Oefenen is ook een vorm van voorbereiden. Het voorbeeld van Maarten van der Weijden illustreert dit ook mooi. Maarten zwemt voordat hij de wedstrijd open water moet zwemmen meerdere malen de gehele route. Op die manier weet hij wat hij (van zichzelf) kan verwachten.



COLOFON

Publicatie van de Stichting Entreprenasium

Inhoud en vormgeving

Iris Hermens
Rob Slagter

met medewerking van

Rinze Terluin

Uitgave

Oktober 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