

Overtuigende houding, studiejaar (1.2)

Stap 1: Betekenisvolle situatie

Aan het begin van het schooljaar vond ik het heel spannend om zomaar met onbekende mensen een gesprek aan te gaan. Of het nou ging om bellen of iemand interviewen, ik wilde het liever niet doen. Het idee dat ik iemand moest aanspreken die ik niet kende, maakte me zenuwachtig. Ik wist niet goed wat ik moest zeggen, was bang dat ik iets verkeerd zou zeggen of dat het gesprek ongemakkelijk zou worden.

Tijdens Project10 werkte ik samen met Sem, Julian, Jesse en Joshua. Voor dit project moesten we contact opnemen met een hockeyclub, HBS Craeyenhout, om informatie te verzamelen die we nodig hadden voor onze opdracht. Iedereen vond het lastig om te bellen, en niemand wilde het doen. Uiteindelijk besloten we om een radje te draaien om te bepalen wie er zou bellen, en de uitkomst was: ik. (zie bewijsstuk)

Stap 2: Terugblikken op het handelen

Op dat moment vond ik het doodeng. Alles in mij wilde het vermijden, maar er was geen keus. Iemand moest het doen, en nu was ik aan de beurt. Met knikkende knieën heb ik de telefoon gepakt en de club gebeld. En tot mijn verrassing ging het eigenlijk best goed. Ik stelde mijn vragen, kreeg antwoorden en het gesprek liep prima.

Achteraf was ik opgelucht en trots dat ik het toch had gedaan. Tijdens het bellen voelde ik me gespannen, maar ik bleef rustig en hield de controle. Ik merkte dat ik het eigenlijk wel kon, ook al vond ik het vooraf heel moeilijk.

Stap 3: Bewust worden van essentiële aspecten

Door deze situatie merkte ik dat ik iets belangrijks had geleerd over mezelf. Eerst was ik heel onzeker en durfde ik zulke gesprekken eigenlijk niet. Maar toen ik het toch deed, kwam ik erachter dat het helemaal niet zo eng was als ik dacht.

Normaal probeer ik dit soort lastige dingen liever te vermijden, maar deze keer moest ik het gewoon doen. En juist daardoor heb ik geleerd dat ik het wél kan.

Ik denk dat je soms pas iets leert als je iets doet wat je spannend vindt. Als we dat radje niet hadden gedraaid, had ik waarschijnlijk nooit zelf gebeld. Maar doordat ik nu toch heb gebeld, weet ik dat ik zo'n gesprek gewoon goed kan voeren. Dat heeft mij veel zelfvertrouwen gegeven.

Stap 4: Formuleren van handelingsalternatieven

Als ik ervoor had gekozen om te weigeren of het gesprek af te schuiven, was ik waarschijnlijk nog een tijdje blijven hangen in mijn angst. Dan had ik deze groei niet doorgemaakt. Maar door het wél te doen, ontdekte ik dat ik dit soort gesprekken gewoon aankan.

Nu durf ik veel makkelijker mensen te bellen of te interviewen. Zo moest ik in elk project erna ook altijd een interview voeren met mensen die ik niet kende. (zie bewijsstuk) Natuurlijk voel ik soms nog wat spanning, maar ik weet nu dat ik erdoorheen kom. Ik merk nu al dat ik steeds beter en beter wordt in dit soort dingen. Als ik een paar maanden geleden iemand moest interviewen nam ik een heel schema mee waar al de vragen opstonden die ik moest stellen. Als ik nu iemand moet interviewen schrijf ik een paar dingen van te voren op, maar het meeste komt gewoon in het moment zelf en is heel spontaan. Voor de toekomst wil ik deze houding vasthouden. Als ik in mijn studie of later op mijn werk een gesprek moet voeren met iemand die ik niet ken, zal ik het gewoon doen. Ik weet dat ik het kan, en hoe vaker ik het doe, hoe makkelijker het wordt.

Bewijsstukken

- Zie sportproject 10 voor het belletje wat ik moest doen. (U herinnert het zelf denk ik ook nog wel dat ik dit moest doen.)
- Zie alle andere interviews die ik heb afgenomen dit jaar in alle andere projecten en opdrachten. (Dat zijn er nogal veel namelijk.)

Overtuigende houding, stage (2.3)

Stap 1: Betekenisvolle situatie

Tijdens mijn stage bij Monkey Town kreeg ik de kans om mee te kijken bij twee sollicitatiegesprekken en later ook bij een regiomeeting in Maassluis, waarbij alle vestigingsmanagers aanwezig waren. In eerste instantie vond ik dit best spannend, omdat ik het idee had dat ik weinig wist en niet zomaar iets durfde te zeggen. Toch merkte ik tijdens deze momenten dat ik meer invloed kon uitoefenen dan ik zelf had gedacht.

Stap 2: Terugblikken op het handelen

Bij het eerste sollicitatiegesprek vroeg mijn stagebegeleider Sander aan het eind of ik nog vragen had aan de sollicitant. Ik zei toen 'nee', terwijl ik eigenlijk wel dingen wilde weten, bijvoorbeeld wat haar motivatie was om te solliciteren bij Monkey Town Rijswijk en of ze al ervaring had. Dit was namelijk nog allemaal niet besproken. Ik vond dat Sander niet de juiste vragen stelde, maar toen die mij de kans gaf heb ik dus ook niet deze kans gepakt om wel vragen te stellen. Achteraf baalde ik daarvan. Ik had een kans om mee te denken, maar durfde het niet aan. Uiteindelijk was deze sollicitant ook niet aangenomen en moest ik uiteindelijk zelf een mail opstellen dat ze het helaas niet was geworden. (zie bewijsstuk)

Gelukkig kreeg ik daarna nog een kans. Bij het tweede sollicitatiegesprek durfde ik wel vragen te stellen. Ik stelde meerdere vragen, ging het gesprek aan en haakte in op wat de sollicitant vertelde. Zo vroeg ik door over zijn ervaring bij Kidseiland en waarom hij daar weg was gegaan. (zie bewijsstuk) Hierdoor werd het gesprek ook persoonlijker en kreeg ik een veel beter beeld van de sollicitant. Sander zei achteraf ook dat ik dat erg goed deed.

Ook bij de regiomeeting had ik dit. In het begin durfde ik niets te zeggen. Ik dacht namelijk dat ik ze niet goed kon volgen en kon begrijpen waar ze het allemaal over hadden, maar toen merkte ik dat ik het gesprek eigenlijk heel goed kon volgen. Ik vond het eigenlijk best makkelijk wat er besproken werd en kon zelf ook goed meedenken. Uiteindelijk stelde ik een paar vragen en dacht ik inhoudelijk mee. Dit had ik vooraf nooit verwacht van mezelf. (zie bewijsstuk)

Stap 3: Bewust worden van essentiële aspecten

Wat ik van deze situaties heb geleerd, is dat ik mezelf soms onderschat. In het begin durfde ik niks te zeggen in een sollicitatiegesprek of bij de regiomeeting, omdat ik dacht dat ik 'niets zinnigs' kon bijdragen. Maar toen ik eenmaal over die drempel stapte, merkte ik dat ik zeker wel waardevolle vragen kon stellen en kon bijdragen aan een gesprek.

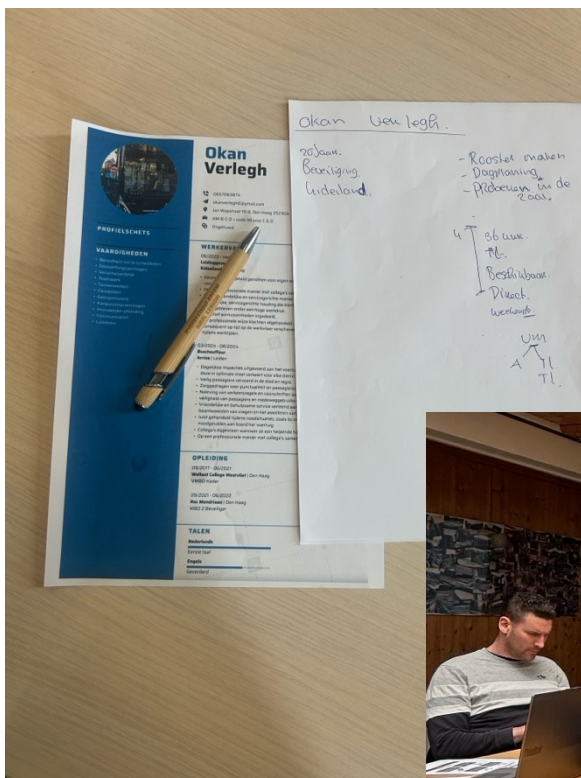
Ik heb geleerd dat door inbreng te tonen, je laat zien dat je betrokken bent en initiatief neemt. Het was voor mij een belangrijke les in durven spreken en me niet kleiner maken dan nodig is.

Stap 4: Formulieren van handelingsalternatieven

Achteraf gezien had ik al bij het eerste sollicitatiegesprek mijn mond open kunnen trekken. Als ik daar iets had gezegd, had ik misschien al eerder het vertrouwen gekregen dat ik dit kon.

Voor de toekomst neem ik me voor om vaker mijn twijfels opzij te zetten en wél te reageren wanneer ik iets zie, denk of wil weten. Deze stage heeft me laten zien dat ik ook in professionele settings mijn invloed kan uitoefenen. Die overtuigingskracht wil ik verder ontwikkelen in de rest van mijn studie.

Bewijsstukken



Algemene ontwikkeling en reflectie (3.3)

Overtuigende houding

Wat betekend overtuigend voor mij?

Een overtuigende houding betekent voor mij dat je durft te zeggen wat je vindt en dat je goed kunt uitleggen wat je bedoelt. Ook als je het spannend vindt, probeer je toch je mening te geven en actief mee te praten in gesprekken. Het gaat er niet alleen om dat je anderen probeert te overtuigen, maar ook dat je laat zien dat je ergens over hebt nagedacht. Je gebruikt duidelijke woorden en past je manier van praten aan op wie er tegenover je zit, zodat je boodschap goed overkomt.

Overtuigingskracht

Aan het begin van het schooljaar vond ik het niet per se heel moeilijk om mijn mening te geven, maar ik was wel vaak wat terughoudend, vooral in situaties waarin ik mensen niet goed kende of dacht dat zij er meer verstand van hadden dan ik. Tijdens mijn stage bij Monkey Town kreeg ik de kans om bij sollicitatiegesprekken aanwezig te zijn. In het eerste gesprek stelde ik geen vragen, terwijl ik eigenlijk wel dingen wilde weten. Achteraf baalde ik daarvan, want het was een goede kans geweest om mijn stem te laten horen.

Bij het tweede gesprek durfde ik dit wél te doen. Ik stelde meerdere vragen en ging actief het gesprek aan, bijvoorbeeld over de werkervaring van de sollicitant bij een vorige werkgever. Ik merkte dat ik meer invloed kon hebben dan ik dacht. Ook bij de regiomeeting durfde ik uiteindelijk vragen te stellen en mee te denken. Dat gaf me zelfvertrouwen, en ik merkte dat anderen dat ook waardeerden. (zie bewijsstuk)

Ook op school merkte ik dat ik hierin groeide. In Project10 was ik degene die uiteindelijk de hockeyclub durfde te bellen, terwijl niemand anders dat wilde doen. Ik stelde mijn vragen en het gesprek verliep goed. Dat moment liet me opnieuw zien dat ik dit soort dingen gewoon aankan en dat ik sterker ben geworden in het uitspreken van mezelf.

Uitdrukkingsvaardigheid

Ik vind het over het algemeen best makkelijk om gesprekken aan te gaan met mensen. Toch vond ik het aan het begin van het schooljaar best spannend om zomaar op iemand af te stappen en voor een interview te vragen, vooral als ik die persoon niet kende. Naarmate het jaar vorderde, merkte ik dat ik hier steeds beter in werd en het makkelijker vond om spontaan een gesprek te beginnen.

Hoewel ik mij meestal goed kon uitdrukken, ontdekte ik tijdens mijn stage dat ik mijn communicatie nog verder kon verbeteren door gericht vragen te stellen en beter door te vragen. Dit maakte gesprekken niet alleen interessanter, maar gaf ook meer diepgang.

Bijvoorbeeld, tijdens het tweede sollicitatiegesprek stelde ik vragen die echt iets toevoegden en reageerde ik actief op wat de sollicitant vertelde. Hierdoor ontstond een goed gesprek en kreeg ik meer inzicht in de persoon tegenover me. Mijn stagebegeleider gaf aan dat ik dit erg goed had aangepakt. (zie bewijsstuk)

Ook bij interviews in projecten merkte ik dat ik steeds spontaner durfde te reageren, in plaats van alles van tevoren volledig uit te schrijven. Waar ik eerst vooral werkte met een compleet script om zeker te zijn dat ik niets zou vergeten, vertrouw ik nu veel meer op mezelf. Hierdoor kan ik beter inspelen op wat de ander zegt en stel ik vragen die in het moment ontstaan. Dit zorgt ervoor dat het gesprek natuurlijker verloopt en ik me zelfverzekerder voel in mijn communicatie.

Presentatievaardigheid

Ik ben eigenlijk altijd al best goed geweest in het afstemmen van mijn taalgebruik op mijn publiek. Vaak kan ik goed aanvoelen hoe ik iets het beste kan uitleggen of overbrengen, afhankelijk van wie er luistert. Dit helpt mij om mijn boodschap duidelijk en effectief over te brengen.

Wat wel veranderd is, is de manier waarop ik presenteer. Ik vond het vroeger best spannend om voor een groep te staan. Dat gevoel is natuurlijk niet helemaal weg, maar ik merk dat het me nu een stuk makkelijker afgaat. Doordat ik dit jaar veel heb geoefend en we tijdens de lessen ook veel aandacht hebben besteed aan hoe je het beste presenteert, voel ik me zekerder. Ik weet nu beter hoe ik mijn verhaal rustig kan opbouwen en hoe ik de aandacht van het publiek vasthoud. Die combinatie van ervaring en kennis heeft ervoor gezorgd dat presenteren mij steeds beter afgaat.

Mijn ontwikkeling dit jaar

Als ik kijk naar mijn overtuigende houding, zie ik duidelijk dat ik dit jaar stappen heb gezet. Waar ik me aan het begin van het schooljaar nog wat terughoudender opstelde in onbekende of formele situaties, merk ik nu dat ik veel zelfverzekerder ben geworden.