

Dossier Adviseren

Bram padmos – blok 2, studiejaar 2

12-1-2015

Rory van der Kraats – 537360 – klas 2COB – Hogeschool Inholland

Inleiding

Dit dossier heeft betrekking op de training Adviseren, gegeven door Bram Padmos. In deze zes weken hebben wij les gekregen in Adviesvaardigheden. In deze weken hadden wij in week 1 onze leerdoelen die wij op moesten schrijven en onze verbeterpunten, vervolgens hebben wij het over onderhandelingstechnieken gehad (zoals het BOB-model en de Roos van Leary), luister- en vraagtechnieken kwamen ook aan de orde (zoals het intervisiemodel), wij kregen les van een acteur die ons praktische tips gaf en in de laatste week zijn wij geëindigd met een casus die wij aan elkaar moesten vertellen en vervolgens moesten wij advies geven aan een van onze klasgenoten, terwijl er een derde klasgenoot bijzat die ons aan het observeren was.

De zelfreflectie van de laatste opdracht zit alsmede in dit dossier.

De afgelopen weken het vak adviseren was voor mij tot nu toe één van de leukste vakken. Door deze lessen heb ik nu een beter beeld over wat ik later wil gaan worden. Adviseren spreekt mij heel erg veel aan, omdat ik aan de hand van luisteren en zelf dingen kan inbrengen een persoon zichzelf laten ontwikkelen en daarmee kan helpen.

Inhoud

Leerdoelen.....	3
Onderhandelingstechnieken	5
BOB-model	5
Beeldvorming	5
Oordeelsvorming.....	5
Besluitvorming	5
Roos van Leary	6
Resultaten Vragenlijst interpersoonlijk gedrag (VIG)	6
Luister- en vraagtechnieken.....	9
Casusbeschrijving + adviestraject	10
Adviestraject	10
Feedback	13
Evaluatie leerdoelen.....	15
Bibliografie	16

Leerdoelen

In dit hoofdstuk worden de leerdoelen van week 1 besproken. Alle leerdoelen hebben een korte omschrijving onder.

Aan het begin van de les werd er gevraagd door de docent of ik drie dingen kon opnoemen waaraan een Adviseur in mijn ogen moet voldoen. Dit waren mijn antwoorden:

- **Goed luisteren**
- **Inleven in de opdrachtgever**
- **Weten hoe je zinnen het beste kan formuleren om zo het gewenste antwoord te krijgen**

Goed luisteren

ik vind dat het van essentieel belang is om als adviseur goed te luisteren naar de gesprekspartner. Alleen met goed luisteren kan er een passend advies gegeven worden. Tevens is het belangrijk om geen woorden in de mond van de geadviseerde(n) te leggen.

Inleven in de opdrachtgever

Inleven zorgt ervoor dat de adviseur een kijkje kan nemen door de ogen van de geadviseerde. Zo kunnen de obstakels van deze persoon voor een deel begrepen worden en zo kan de adviseur op een advies komen.

Weten hoe je zinnen het beste kan formuleren om zo het gewenste antwoord te krijgen

Niet iedereen denkt hetzelfde en vast dingen op zoals een ander dat wel doet. Daarom bij de aanloop naar het uiteindelijke advies, mag er afgetast worden hoe de geadviseerde reageert op sommige vragen.

Toen werd er aan mij gevraagd om op te schrijven wat de valkuilen zijn van een adviseur. Ik schreef het volgende op:

- **Niet goed uit de woorden komen**
- **Research is onvoldoende**
- **Geen gebruik maken van vakjargon**

Niet goed uit de woorden komen

dit komt erg onprofessioneel over en dit geeft de geadviseerde ook niet echt de overtuiging om de adviseur te vertrouwen. Voor een adviseur is het heel belangrijk om rustig te praten en weten waar hij het over heeft. Dit wekt vertrouwen op en dan komt de adviseur veel professioneler over.

Research is onvoldoende

Een adviseur mag zeker wel het een en ander improviseren, maar hij moet wel weten waar hij het over heeft. Een adviseur kan niet met niet kloppende informatie komen, want de geadviseerde heeft juist speciaal een adviseur ingehuurd om advies te krijgen van hem.

Geen gebruik maken van vakjargon

geen gebruikmaken van vakjargon is voor mij een valkuil voor een adviseur. Zakelijke mensen hebben behoefte aan personen die niet huis-tuin-en-keukenbegrippen gebruiken in adviesgesprekken. Dit valt samen met goede research dat dit professioneel overkomt.

Als laatste werd er gevraagd om drie leerdoelen van mijzelf op te schrijven. Dit zijn mijn leerdoelen:

- **Deadlines ruim op tijd behalen**
- **Vragen en antwoorden beter formuleren**
- **Beter researchplan voor mijzelf opstellen**

Deadlines ruim op tijd behalen

Ik haal koste wat het kost deadlines, maar dit zijn de uiterlijke deadlines. Vaak loop ik dan een dag, of zelfs in extreme gevallen, een nacht van tevoren een dossier te maken waardoor dit heel veel stress oplevert voor mij en dat ik soms onnodig mezelf in de problemen werk. Door meer zelfdiscipline te creëren en tussentijdse deadlines te stellen, kan ik dit probleem voorkomen.

Vragen en antwoorden beter formuleren

Ik ben soms redelijk snel afgeleid waardoor ik soms in een gesprek even kwijt ben wat ik nou precies wilde vertellen, waardoor het antwoord een beetje anders overkomt. In mijn hoofd gaan soms heel veel dingen tegelijkertijd afspelen als ik bezig ben met iets. Door iets meer rust te creëren in mijn hoofd en doelbewust ga vragen of antwoorden, kan ik dit verbeteren en uiteindelijk verhelpen.

Beter researchplan voor mijzelf opstellen

Als ik mezelf aan het oriënteren ben, schiet ik van hot naar her en zie ik door de bomen het bos niet meer. Dan heb ik in korte tijd heel veel informatie opgezocht en dan krijg ik een overload aan informatie over mij heen. Door eerder te beginnen met doelbewust zoeken en niet alles in een keer op te zoeken, kan ik hierin verbeteren. Dit hangt nauw samen met deadlines behalen.

Onderhandelings technieken

Wij beginnen met het onderhandelen van verschillende stukken land. De klas werd in een aantal groepen verdeeld en wij moesten stukken land ruilen met andere groepen om zo onze gewenste stukken land uiteindelijk te krijgen. Wij hadden ook de gelegenheid om stukken land te kopen. Toen wij eenmaal het startsein kregen, ging iedereen kriskras door elkaar heenlopen en gingen gelijk vragen. Wij hadden als groepje bedacht dat wij ging afwachten. Een slimme optie achteraf gezien, want op een gegeven moment kwamen een paar groepjes naar ons toe om te vragen of wij stukken land van hun hebben. Na een tijd kijken wat iedereen heeft, hebben wij besloten om samen met alle groepen rond te tafel te gaan zitten en de stukken land in kaart te brengen. Uiteindelijk werden de stukken land verdeeld en iedereen had alle stukken die zij nodig hadden.

Toen hebben wij het over het BOB-model gehad. Het BOB-model hebben wij zonder dat wij het wisten, in de praktijk gebracht tijdens het verdelen van de stukken land.

BOB-model

BOB staat voor Beeldvorming, Oordeelsvorming en Besluitvorming.

Beeldvorming

Op dit onderdeel wordt er gekeken wat de belangen zijn van alle partijen. Dan wordt er gekeken of er een partij is die de discussie openbreekt

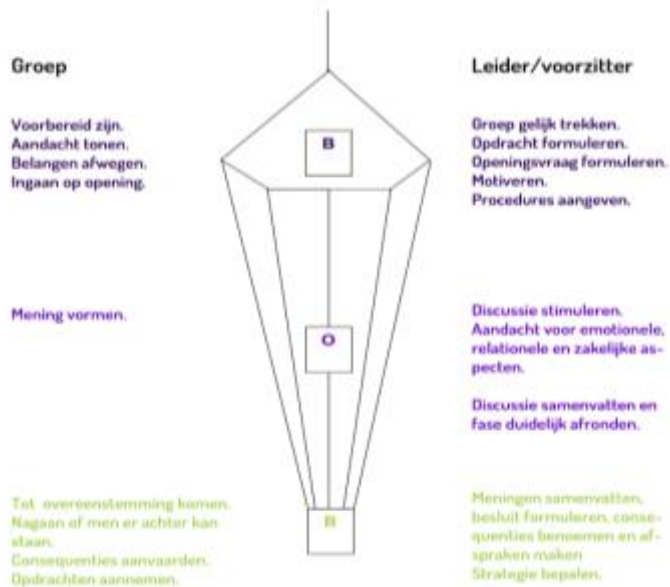
Oordeelsvorming

Bij dit onderdeel wordt er hevig gediscussieerd en meningen gevormd. De wensen en belangen van de partijen komen nu naar boven en er wordt gekeken naar een oplossing of een compromis. Dit is de aanleiding naar de besluitvorming.

Besluitvorming

Hier worden knopen doorgemaakt en compromissen gesloten. Er wordt ook nog even nagevraagd of iedereen deze oplossing goedkeurt. Sommige partijen hebben er in sommige gevallen minder baat bij het besluit. De andere partijen die er wel baat bij hebben, worden de consequenties nog duidelijk gemaakt.

HET BOB-MODEL



(Padmos, 2014)

Roos van Leary

Ons werd opgedragen om de test van Leary te doen. Ik heb deze naar waarheid ingevuld en er kwam het volgende uit:

Resultaten

Vragenlijst interpersoonlijk gedrag (VIG)

Interpretatie dominantie (DOM) en affiliatie (AFF) scores.

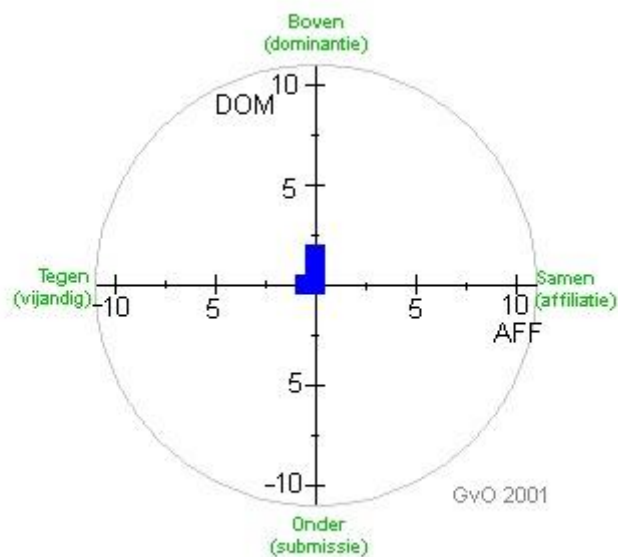
De twee scores vatten de belangrijkste informatie samen van hoe u uzelf op de vragenlijst beschreven hebt. Ze vormen twee wezenlijke aspecten van uw interpersoonlijke gedrag:

- de mate waarin u uzelf als dominant, dan wel als submissief omschrijft,
- de mate waarin u uzelf als affiliatief, dan wel als vijandig omschrijft.

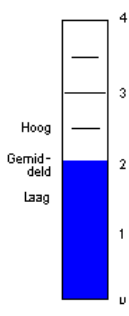
Anders gezegd: uw basishoudingen tegenover macht en tegenover intimiteit.

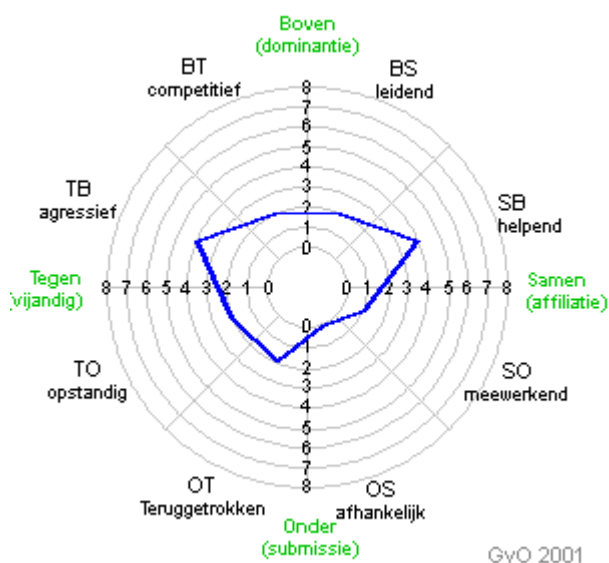
schaal	score	zelf omschrijving	
DOM	2	hoog +	Ik neem het initiatief, geef leiding, overtuig, beheers en domineer anderen voor mijn eigen doeleinden.
		hoog -	Ik volg, geef toe, maak mezelf klein, pas me aan, gehoorzaam en onderwerp me aan anderen op een afhankelijke manier.

AFF	-1	hoog +	Ik sympathiseer, vergeef, ben het met anderen eens, wil graag hun affectie winnen.
		hoog -	Ik wantrouw, rebelleer, klaag, verwijt, voel me kwaad tegenover anderen op een zelfgerichte manier.



Aantal aangegeven kenmerken (AAK-score)	AAK-score = 17
	Interpretatie. Omdat het invullen van de vragenlijst beschouwd kan worden als een vorm van communicatie, zou het aantal kenmerken dat u aangegeven hebt een index kunnen zijn van van uw communicatiebereidheid: uw bereidheid om uzelf "bloot te geven" en te onthullen aan anderen, die uw scores kunnen zien. Op deze manier geredeneerd kan een lage score wijzen op een aarzeling om zichzelf aan anderen te laten kennen, terwijl een hoge score wijst op een bereidheid tot openheid. NB1: De aanduiding "hoog", "gemiddeld" en "laag" zijn gebaseerd op scores uit een onderzoek bij psychologiestudenten. NB2: Het aangegeven hebben van méér kenmerken betekent overhet algemeen ook het aangevinkt hebben van meer zelfkritische kenmerken(zie ook bij GIN-score).

Gemiddelde intensiteit (GIN-score)	GIN-score = 1.94
Interpretatie. Omdat de kenmerken op elk van de acht vragenlijstschalen gerangschikt zijn naar hun intensiteit, geeft deze score een gemiddelde intensiteitsniveau van de aangegeven kenmerken. Zo is bijvoorbeeld kenmerk 1 ("kan opdracht geven") minder intens dan kenmerk 22 ("dictatoriaal"). Een hoge score wijst op een sterke mate van zelfkritiek, omdat deze het resultaat is van negatievere zelfomschrijving.	 GvO 2001



Interpretatie "Roos van Leary".

De segmenten in de rechterhelft van de cirkel geven aan in hoeverre u uzelf beschreven hebt als *affiliatief* (de "Samen"-pool van Leary); de segmenten in de linkerhelft als *vijandig* (de "Tegen"-pool van Leary).

De segmenten in de bovenste helft van de cirkel geven aan in hoeverre u uzelf omschreven hebt als *dominant* (de "Boven"-pool van Leary); de segmenten in de onderste helft als *submissief* (de "Onder"-pool van Leary).

Hogere scores (meer naar de buitenkant) wijzen op negatievere zelfomschrijvingen dan lage scores.

De typering van uw zelfbeeld is als volgt:

kritisch op anderen, vastberaden, open en direct;
kan voor zichzelf zorgen;
kan opdrachten geven;
met een ruim hart en onbaatzuchtig, moedigt aan, heeft er plezier in om voor anderen te zorgen;
samenwerkingsgezind;
kan gehoorzamen;
kan klagen wanneer dat nodig is.

(<http://www.testjgedrag.nl>)

Luister- en vraagtechnieken

Bij deze les hebben wij de opdracht gekregen om naar elkaar te luisteren. Dat is eigenlijk makkelijker gezegd dan gedaan. Ik zat samen met Lisa en Naomy en telkens werd er een van ons de gang opgestuurd. De eerste keer was ik observant, Naomy de luisteraar en Lisa de spreker. Lisa kreeg de opdracht om een verhaal te vertellen over haar weekend en Naomy moest luisteren en na een halve minuut moest ze net doen alsof ze ongeïnteresseerd was, maar toch luisteren. Eenmaal toen Lisa haar verhaal deed, ging Naomy uiteindelijk op haar papiertje tekenen, waardoor later in het verhaal Lisa een beetje de draad kwijt was en af en toe even stopte met praten. Dit kwam omdat zij niet het gevoel had dat iemand naar haar luisterde. Dit werd later ook bevestigd bij de uitleg van de oefening. Naomy had wel een redelijk deel van het gesprek opgevangen, maar ze moest diep graven.

Nu was het aan mij de beurt om te luisteren. Naomy ging naar de gang haar verhaal voor te bereiden. Ik kreeg de opdracht om met mijn rug naar Naomy te zitten en alleen maar luisteren en ik mocht geen aantekeningen maken. Naomy kwam terug en ze doet haar verhaal. Ik had al heel snel door dat het een beetje een slap verhaal was en dus was ik al gelijk niet meer geïnteresseerd om te luisteren. Uiteindelijk heb ik mijn uiterste best gedaan om het gesprek te volgen. Het is heel moeilijk om een gesprek te volgen als je de persoon niet aan kan kijken. Na haar gesprek moest ik het verhaal weer herhalen. Ik heb niet een zeer groot kortetermijngeheugen dus ik ging redelijk snel de mist in.

Uiteindelijk was het mijn beurt om de gang op te gaan. Wij kregen de opdracht om een man te spelen die op maandag standaard ziek was. Wij moesten zonder dat het letterlijk gezegd werd, laten weten aan de dokter (Lisa in mijn geval) dat het door de spuitbussen komt die een maat van mij en ik in het weekend gebruiken zonder mondkapje, omdat ik in het weekend samen met het een auto aan het spuiten ben. Na een paar doorvragen die Lisa deed op dat moment, kwam ze al snel achter dat het komt omdat wij die auto overspuiten zonder mondkapjes en dat het door de verf komt.

Ik werd weer de gang opgestuurd. Wij kregen de opdracht om net als bij de dokter symptomen te vertellen van een aandoening naar keuze. Ik koos voor een nekhernia omdat ik er een heb gehad en weet wat de symptomen zijn. Ik ging zitten en Lisa was degene die moest luisteren. Lisa mocht maar maximaal vijf vragen stellen. Dit deed ze heel effectief en ze kwam al gauw achter dat het geen verrekking was, maar dat er meer aan de hand is. Volgens haar was een spier gescheurd. Uiteindelijk heb ik verteld dat het een hernia was en dat ze er redelijk dichtbij zat.

Casusbeschrijving + adviestraject

Voor de casus moest ik als adviseur spelen voor Naomy. Zij legde de casus voor mij als volgt uit:

Naomy moet volgend jaar stage lopen om ervaring op te doen in de praktijk, maar weet niet precies hoe ze zich moet oriënteren. Stage is belangrijk voor het afstuderen. Ze weet niet hoe ze het moet aan moet pakken. Ze heeft hierdoor ook het gevoel dat ze niet zo veel kan en dit soort dingen worden alleen maar erger.

Mijn leerdoelen waren niet te veel gesloten vragen stellen en niet meer ergeren aan zenuwachtigheid.

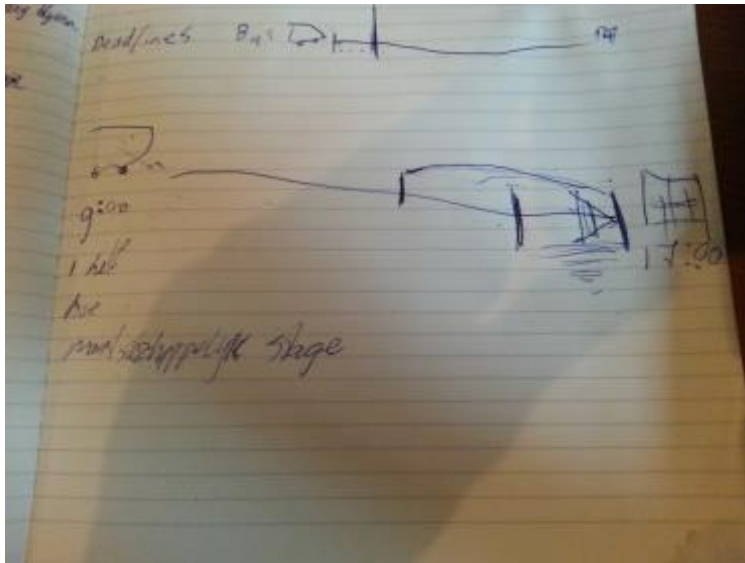
Adviestraject

Ik begon helaas gelijk met een open vraag en dat was hoe het nu op dit moment gaat. Gelukkig brandt Naomy gelijk los met over haar schoolwerk en haar bijbaantje en vertelt dat ze zelfs is uitgeroepen tot werknemer van de maand. Toen vroeg ik of zij ook momenten heeft dat het ook wel minder ging. Ze zei dat het zulke momenten heel veel stress opleveren, maar ze is bewust van dat het wel goed komt. Ik vroeg nog even naar haar omslagpunt. Ze zei dat het vooral bij het bewust worden van het probleem gebeurt. Dan gaat ze afvragen wat het belangrijkste wat af moet zijn. Ik zeg vervolgens dat zij het onbekende bestrijdt met de realiteit en daaruit pakt maakt zij een planning en dan realiseert ze dat het helemaal niet zo erg is en dat het werk niet in tien minuten gedaan kan worden.

Op dit moment viel het gesprek even stil en ik probeerde nog een klein advies te geven. Toen zei ik iets wat ik nooit mocht zeggen: "ik herken dit ook uit mijn eigen leven". Wat ik wel goed doe is dat ik aangeef hoe je er mee om gaat, dat bepaald de mate van stress. Ik kreeg het gevoel dat Naomy dit begreep. De weg naar het inleveren, geeft stress. Ze geeft aan dat ze graag in een keer een goed cijfer zien te halen en dan in de herkansing het in te leveren.

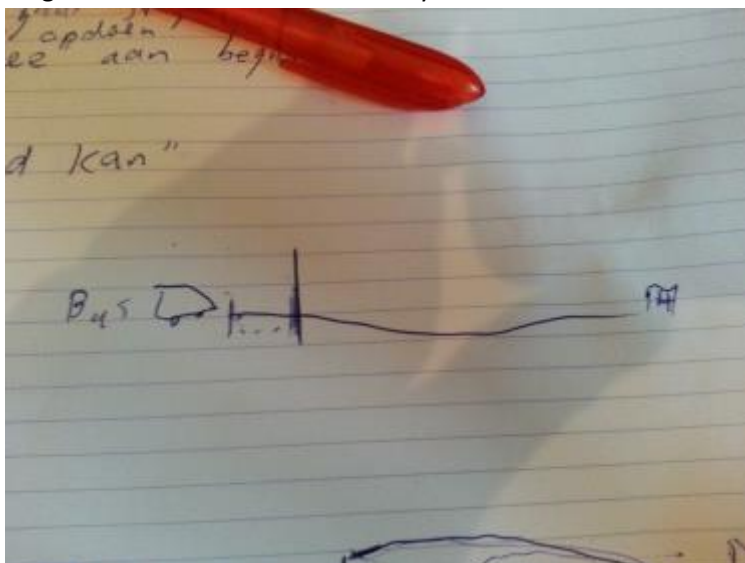
Ik begon toen met mijn metafoor. Ik heb een bus getekend en een lijn naar de eindhalte. De bus staat voor een dossier die en die begint bij de beginhalte. De eindhalte is het inlevermoment. De bus vertrekt om 9:00 uur bij de halte en moet om 17:00 uur bij de eindhalte zijn. Ik gaf aan dat net over twee derde een stressmoment komt. Dit komt vaak voor bij de studenten dat hier de stress begint. Een uur later op het schema, begint de bewustwording van het probleem en dat daar over wordt gegaan tot actie. Hier gaat het soms mis. De bus zou dan verkeerde afslagen nemen waardoor het einddoel niet meer goed zichtbaar is. Het laatste stuk is een metafoor voor de routebepaling. Ik vroeg aan haar hoe het laatste stuk afgelegd kan worden en dat je in kaart kan brengen om het laatste stuk te overbruggen. Naomy zei dat een TomTom voor dat stuk het beste is. De TomTom is

dus het plan van aanpak voor de laatste loodjes.



Toen vroeg ik of er iets in de nabije toekomst veel stress gaat opleveren. Ze antwoordde met dat ze stage moet lopen. Ik confronteerde haar gelijk met waarom ze nou precies bang is, want het is overdreven gezegd wel fijn om even niet meer een hele dag in de boeken te zitten. Ze gaf aan dat ze bang was voor het onbekende en daarom het gevoel heeft dat ze niks kan. Ik vroeg haar of ze al eerder stage heeft gelopen en ze zei dat ze op de middelbare school een snuffelstage moest lopen. Ik realiseerde wel dat dit hele andere koek was, maar ik was wel benieuwd hoe ze deze periode heeft ervaren. Deze periode beviel haar goed.

Ik heb de bus weer getekend. De eindhalte is het stagelopen. Naomy moest aangeven waar ze nu staat op de route. Dit ligt vlakbij het beginpunt. Ik vroeg of ze nu al bewust was van de stageperiode. Dat was ze en ze wacht nog op verdere voorlichting. Ze is nog steeds bang voor het onbekende. Over negen maanden begint het stagelopen. Ik voegde er nog aan toe dat in deze periode baby's verwekt en geboren worden. Nu was Naomy bewust van het feit dat ze nog wel even de tijd had.



Ik begon nu met de aanloop van mijn advies. Ik vroeg waar zij stage bij willen lopen. Ze gaf aan dat het combineren van beeld en tekst het leukste was. Vooral in de marketingcommunicatie. Beeld heeft wel de overhand. Copy & Art is voor haar de interessantste kant. Ik vroeg aan Naomy of ze al

bedrijven op het oog had. Dat had ze nog niet. Daarom vindt ze dit zo moeilijk en ze weet niet welke bedrijven dit uitoefenen. Ik begon nu met adviseren. Een korte samenvatting van heb ik gegeven van de dingen die wij hebben besproken en ik benadrukte nog het feit dat ze niet eens nog weet welke bedrijven zich hiermee bezighouden. Ik heb haar het advies gegeven dat ze zich eerst kan oriënteren in haar vrije uurtjes welke bedrijven dit doen. Dat ze eerst wat bedrijven gaat uitzoeken en onder de loep neemt en kijkt wat zij maken. Hier kan ze nog bewust worden of Naomi dit echt wil doen en daardoor bij de voorlichting al eigenlijk een streepje voor heeft bij de andere studenten. Dit kan rust geven aan Naomi, zodat het onbekende ineens bekend wordt.

Ik gaf haar ook nog de tip mee als laatste, dat het altijd een goed idee is om met mensen te praten die ook stage hebben gelopen. Dit vond ze een goede tip. Ze realiseerde dat bij haar snuffelstage dat het ook eerst onbekend was en dat het “ik kan niks” een bijwerking was van de onzekerheid die het met zich meebrengt. Ik gaf Naomi ook nog even mee dat het helemaal niet erg is om een foutje te maken, want daar leer je alleen maar van.

Ik sloot af dat ik altijd wel te bereiken was voor eventuele vragen en ik zei dat het allemaal wel goed zou komen met haar.

Feedback

Lisa was de observator van dit gesprek.

Bewust zelf: Lisa merkte op dat er totaal geen zenuwachtigheid bij Naomy was en dat ik nog redelijk wat gesloten vragen had.

Bewust ander: ik wist wat het probleem was bij Naomy na een paar korte vragen en mijn waarnemingen werden bevestigd met een “dat is wel waar inderdaad”.

Non-verbale kenmerken: ik had volgens Lisa vaak een gesloten houding maar ik zet mijzelf als het gesprek vordert, steeds meer open. Wel speel ik nog veel met een pen.

Actief luisteren: ik gebruikte bij de terugkoppeling vaak: “kan ik het zo vertellen?” en als ik wat toe te voegen had zei ik: “en dat je daar...”

Soorten vragen: vaak nog gesloten vragen gegeven, maar Naomy voegt zelf nog dingen toe aan de vraag. Soms gebruikte ik ook de: “en voel je daar wat bij?”

Inhoud genereren: volgens Lisa was de busreis een duidelijke en een goede metafoor.

Checken: ik vroeg al naar komende problemen en dat was al duidelijk in de casus. Maar de conclusie was dat ze bang was voor het onbekende.

Toepassen conflict- en onderhandelingsstijlen: ik koos voor vechten, omdat ik dan iemand bewust van kan maken met zinnnetjes zoals: “dat is apart”, om te kijken hoe Naomy daarop reageert. Volgens Lisa drong ik mijn mening op.

Vervolgafpraak?: Naomy was tevreden met het advies en ze is bewust dat ze nog wel de tijd heeft om een stage te zoeken

Gemiddeld heb ik een 6,8 gescoord op dit punt.

Ik merkte aan mezelf dat ik me soms nog betrapte op gesloten vragen beantwoorden. Hier wil ik graag in verbeteren. Soms kwam ik niet goed uit mijn woorden waardoor er onnodige rustmomenten in het gesprek zaten en ook nog dat het soms een beetje moeilijk te volgen was. Vlotter praten is iets waar ik de komende tijd aan moet werken. Ik ben vooral trots op het metafoor dat zo goed heeft uitgepakt en duidelijk was.

Bijlage 4 Beoordeling Training Adviseren

6.8

4A: Beoordelingsformulier adviesgesprek training Adviseren

Naam adviseur: <i>Rory van der Kraats</i>	Naam observant:
Rol adviseur: coach, expert, beide.	Naam geadviseerde:
Leerdoelen adviseur: Vraag observant hier speciaal op te letten: <i>1. Niet met eigenen aan zenuwachtigheid</i> <i>2. Meer open vragen stellen</i> <i>Luisteren</i>	Probleemdefinitie/doel: Formuleer zo nauw mogelijk in één vraag of zin.
Gespreksvaardigheden adviseur: 1. Bewust zelf: conflictaneringstijl leerdoelen en valkuilen 2. Bewust ander: empathisch vermogen / waarnemen / spiegelen 3. Non-verbale kenmerken: houding / oogcontact / ruimtegebruik / uitstraling 4. Actief luisteren: samenvatten/ aandacht geven / reflecteren (op inhoud of emotie, of intentie) 5. Soorten vragen: open vragen / gesloten vragen, doorvragen / reflectieve vragen (op inhoud of emotie of intentie) suggestieve vragen 6. Inhoud genereren: metafoor gebruiken / visualiseren / besismodel(len) toepassen. 7. Checken: positie geadviseerde afstellen en haalbaarheid uitvoering advies checken (verifiëren en motiveren). 8. Toepassen interventies bij weerstand. 9. Toepassen conflict- en onderhandelingsstijlen: vechten, samenwerken, aanpassen, vermijden. Een of meer punten van de Harvard-methode toegepast? 10. Vervolgafpraak? Geadviseerde tevreden?	Feedback: <i>meer met open vragen, meer met bij naam, wel met open vragen, gesloten vragen</i> 6 <i>"Da's wel goed om over na te denken"</i> 2 <i>voor gesloten houding maar voor open, speelt wel met pen</i> 6 <i>"kan in dat is duidelijke verkeer"</i> 2 <i>En dat is dat..."</i> <i>veel gesloten vragen, die heb my gelukkig om bouw naar open</i> 6 <i>"wel je doel wat tijd"</i> <i>Busreis</i> 9 <i>Uitdag wel naar komende problemen, maar dat was in principe al de casus -> je bent bang voor het onbekende</i> 4 <i>denken "da's apart", is relaxed, niet van 9 tot 5 -> eigen mening oordelen</i> 6 <i>naam is tevreden, zie zelf in dat te laat tijd nog heeft.</i>
Gespreksstructuur: Vooraf: voorbereiding d.m.v. rolinterview.	

Eigen mening in dit geval niet relevant -> "lijkt me zelf ook een beetje wel te zijn". "dat heeft mij geholpen"

Evaluatie leerdoelen

Nog even de drie leerdoelen op een rij:

- **Deadlines ruim op tijd behalen**
- **Vragen en antwoorden beter formuleren**
- **Beter researchplan voor mijzelf opstellen**

Deadlines ruim op tijd behalen

Dit is helaas niet in deze periode verbeterd. Nu heb ik wel een idee hoe ik het volgend blok ga aanpakken. Ik heb er wel meer van geleerd dan eerst en volgend blok zal dit weer een verbeterpunt zijn en dan ben ik ervan overtuigd dat ik het wel beter kan dan nu

Vragen en antwoorden beter formuleren

Op dit punt heb ik grote stappen kunnen zetten en ik vraag op dit moment doelbewuster dan eerst. Dit heb ik allemaal te danken aan de training van het adviseren. Volgend blok is dit nog wel een puntje om het nog beter onder de knie te krijgen. Vooral open vragen stellen doe ik nu meer dan eerst, maar dit kan nog beter.

Beter researchplan voor mijzelf opstellen

Dit is eindelijk gelukt. De oriëntatiefase is al een stuk verbeterd en ik ben eerder begonnen met het doelbewust zoeken naar informatie. Hierdoor creëer ik veel meer rust en ben ik steeds beter geworden met goede informatie te vinden.

Bibliografie

<http://www.testjgedrag.nl>. (sd). Opgehaald van
<http://www.testjgedrag.nl/tjg/zelftest/zelftest.htm>

Padmos, B. (2014). *Adviesvaardigheden les 2*.