

Thuisopdrachten

Blok 4

LekArt Buitenacademie

Blok 4 alweer! Je gaat aan de slag met de laatste opdrachten van de Buitenacademie.

Opdracht 1: Jouw beeldende samenvatting

Bekijk de video inclusief opdracht hier: <https://vimeo.com/986671639/7336de2a7c?share=copy>

Opdracht 2: Hoe ga je mensen betrekken bij wat je doet?

Bekijk de video inclusief opdracht hier: <https://vimeo.com/986678179/30d412b440?share=copy>

Opdracht 3: Met je doelgroep in gesprek

Het is belangrijk om te weten waar je doelgroep zich bevindt en met hen in gesprek te gaan en te blijven. In deze opdracht ga je daar op een laagdrempelige manier mee starten.

Dit betekent niet dat je precies moet doen wat zij vragen om je kunstenaarspraktijk succesvol te maken, maar ze zouden je zomaar op goede ideeën kunnen brengen!

Eerder hebben jullie een lijst gekregen hoe je je doelgroep kunt bepalen. Hier is 'ie nog een keer:

1. Tot welke groep heb ik makkelijk toegang? In welke werelden begeef ik mij zelf al? (Denk ook eens aan mensen buiten de kunstwereld)
2. Bij welke groep zijn mijn waarden in lijn met hun waarden?
3. Voor welke mensen voel ik zelf veel liefde? Van wie word jij nou echt heel blij? (Karaktereigenschappen / interesses / energie enz.)
4. Voor wie kun jij een rolmodel zijn d.m.v. jouw talenten en jouw onderzoek naar de wereld? Voor wie kun je verschil maken?
5. Wie is bereid om jouw werk te kopen? Wie heeft daar budget voor?
6. Welke mensen staan open voor het aanhoren van jouw verhaal en visie?

Selecteer intuïtief, dus zonder er te lang over na te denken, 5 mensen in je eigen omgeving die voldoen aan de lijst hierboven. Mensen waar je graag iets voor zou willen maken / aan wie je werk wil verkopen / je werk mee wil delen / waar je blij van wordt.

Dit kunnen je eigen vrienden, familie of bekenden zijn, zelfs mensen die je via een hobby kent. Kijk voor nu naar de mensen die dichtbij je staan en die je snel kunt bereiken.

Zij staan dan namelijk weer symbool voor een veel grotere groep.

Nu de opdracht voor de komende weken:

Ga met mensen in gesprek. Probeer tot de volgende livedag in ieder geval 3 mensen te spreken. De andere twee kun je daarna doen.

Een aantal dingen die je gaan helpen hierbij:

- Leg contact met de persoon die je zou willen spreken. Stuur bijvoorbeeld dit berichtje:

Hi ..., hoe gaat het met je?

Ik volg op dit moment een traject waarin ik me ontwikkel op het gebied van ondernemerschap en heb de opdracht gekregen om met mijn doelgroep in gesprek te gaan: mensen waar ik blij van word. Jij staat op mijn lijstje en vroeg me af of je binnenkort tijd hebt om met mij in gesprek te gaan. Ik zou je graag over willen interviewen en wat (persoonlijke) vragen willen stellen.

Zou je me dmv dit gesprek willen helpen bij het verzamelen van de informatie die ik nodig heb?

Ik hoor graag of je hier ruimte voor hebt.

Groet,

- Leg aan het begin van het gesprek nog een keer uit waarom je dit gesprek voert en waarom je diegene hebt gevraagd. Vertel dat je op zoek bent naar eerlijke antwoorden als input en dat dit niet een gesprek is om nu of later iets aan diegene te verkopen. Leg uit waar je nu staat in het proces en het kader dat je in livedag 2 hebt bepaald en in je elevatorpitch naar voren is gekomen.

- Je hoeft zelf verder helemaal niet veel uit te leggen over jezelf of wat je gaat doen in de toekomst. Dit gesprek is echt bedoeld om jouw doelgroep beter te leren kennen. Maak er een open gesprek van, maar gebruik wel het kader dat je voor jezelf hebt gesteld in livedag 2 (en de elevatorpitch) als onderwerp van het gesprek, want dat is waar jij meer over wil weten van degene die je "interviewt".

- Hoe meer je weet, hoe beter. Vraag dus door en luister goed. Vul niet in, maar stel een vervolgvraag. Voel aan hoe persoonlijk je dit gesprek kunt maken. Hoe beter jij je klant kent, hoe makkelijker het straks wordt. Mensen zijn veel sneller geneigd je te helpen dan je misschien zou denken, en willen veel meer prijsgeven als je oprecht geïnteresseerd bent.

- Dit is een BELANGRIJKE: Schrijf mee! Niet alleen omdat je het straks kunt teruglezen, maar schrijf PRECIES op wat degene zegt. Geen interpretatie of samenvatting van jezelf, maar schrijf woordelijk mee met wat er gezegd wordt op het moment dat je denkt: dit is belangrijk voor mij. Ik zal jullie later uitleggen waarom.

- Vraag aan het begin of eind van het gesprek hoe ze te bereiken zijn. Zitten ze bijvoorbeeld op LinkedIn of Instagram. Vraag: stel dat jij mij niet zou kennen, hoe zou ik jou dat kunnen bereiken?

Lees na de gesprekken je notities nog eens na. Wat kun je hieruit halen? Wat zijn de dingen waar jij iets mee kan en wil? Hoe zou je bepaalde wensen kunnen omzetten naar iets dat jij zou kunnen gaan doen? Waar wil je juist helemaal niks mee.

Samenvattend:

Selecteer dus 5 personen en plan met ten minste 3 van hen alvast een moment in om elkaar te spreken. Live, via telefoon, videobellen of zoom/skype.

Filter er vervolgens uit wat je kunt gebruiken bij alles dat jij wil gaan doen en verkopen.

Opdracht 4: Schrijf een brief aan jezelf

Jullie hebben naar je verleden gekeken en naar het heden. Nu is het tijd om alles samen te voegen en te kijken naar de toekomst.

Daarom gaan jullie een brief aan jezelf schrijven die je houvast en perspectief geeft op de toekomst.

Belangrijk daarbij is:

- Kies een moment en plek die omgeven is met volledige rust en stilte.
- Zorg ervoor dat je 'geen andere dingen aan je hoofd hebt', want het hoofd moet intens 'geraadpleegd én geleegd' worden met behulp van pen en papier.
- Schrijf oprecht en eerlijk. Daardoor daalt het in eerste instantie bewust in. Op den duur wordt het onbewust waardoor ernaar handelen en daadwerkelijk doen vanzelfsprekend gaan worden.

Volg de onderstaande instructies om jouw brief te schrijven:

Brief aan jezelf schrijven

Bij het schrijven van een brief aan jezelf om aspecten van jezelf achter je te laten en je te richten op de toekomst, kun je de volgende onderwerpen hanteren. Door deze onderwerpen te behandelen, creëer je een gestructureerde en reflectieve brief die je kan helpen bij het proces van persoonlijke groei en transformatie.

1. Inleiding en doel

- Begin met het doel van de brief: waarom schrijf je deze brief aan jezelf? Wat hoop je ermee te bereiken?

2. Reflectie op het verleden

- Beschrijf de aspecten van jezelf die je wilt achterlaten. Dit kunnen gewoonten, gedragingen, gedachten of ervaringen zijn die je niet langer van dienst zijn.
- Wees specifiek over waarom je deze aspecten wilt loslaten. Hoe hebben ze je in het verleden beïnvloed? Welke negatieve gevolgen hebben ze gehad?

3. Leren van ervaringen

- Reflecteer op wat je hebt geleerd van deze aspecten en ervaringen. Wat hebben ze je laten inzien over jezelf?
- Hoe hebben ze bijgedragen aan je persoonlijke groei tot nu toe?

4. Vergeving en loslaten

- Schrijf over het proces van vergeving, zowel naar jezelf als naar anderen. Vergeven helpt bij het loslaten van wrok en negativiteit.
- Formuleer een duidelijke intentie om deze aspecten achter je te laten. Je kunt bijvoorbeeld schrijven: 'Ik laat [specifieke aspecten] los omdat ze mij niet langer dienen.'

5. Visie op de toekomst

- Beschrijf de aspecten van jezelf die je in de toekomst wilt inzetten. Wat zijn de eigenschappen, gewoonten, en gedragingen die je wilt cultiveren?
- Visualiseer en schrijf over hoe je ideale zelf eruitziet en voelt. Hoe handel je in verschillende situaties? Welke waarden zijn voor jou belangrijk?

6. Doelen en actieplan

- Stel concrete doelen voor de toekomst die je helpen de gewenste aspecten van jezelf te ontwikkelen.
- Maak een actieplan met stappen die je kunt nemen om deze doelen te bereiken. Dit kan bijvoorbeeld het aanleren van nieuwe gewoonten, het zoeken van steun, of het volgen van opleidingen of cursussen zijn.

7. Motivatie en inspiratie

- Schrijf motiverende woorden aan jezelf. Waarom is deze verandering belangrijk voor jou? Hoe zal je leven verbeteren door deze transformatie?
- Voeg inspirerende citaten of affirmaties* toe die je kunnen helpen gemotiveerd te blijven.

8. Slot en commitment

- Eindig de brief met een krachtige afsluiting waarin je je commitment aan jezelf uitdrukt. Beloof jezelf dat je zult blijven werken aan deze positieve verandering.
- Onderteken de brief met de datum en je naam als een symbolische belofte aan jezelf.
- Verstuur je brief per post naar jou zelf. Jij beslist of je de bezorgde brief gelijk gaat lezen of dat je dat na een verloop van tijd gaat doen.

* Affirmaties zijn positieve zinnen of gedachten die je voor jezelf kunt herhalen om bepaalde overtuigingen te versterken. Door deze zinnen regelmatig te herhalen kun je je zelfvertrouwen vergroten en een positieve mindset creëren. Het zijn korte zinnen die je extra motivatie geven door de dag heen.

Opdracht 5: Twee voorbereidingen voor livedag 4

1. Schrijf een kaart voor al je Buitenacademie-collega's

Aangezien de Buitenacademie een groepstraject is en het heel belangrijk is dat er meerdere mensen zijn die je spiegelen, gaan we de Buitenacademie dan ook gezamenlijk afronden.

Hoe gaan we dat doen?

- Koop/verzamel voor ELKE persoon in de groep een kaart die je bij die persoon vindt passen. Dat zijn dus 5 kaarten :)
- Ga na wat je allemaal van deze persoon hebt gezien.
- Schrijf op de kaart in minimaal 1 zin wat volgens jou het GOUD is van die persoon.
- Tijdens de livedag gaan jullie deze kaarten aan elkaar voorlezen en meegeven.

Het duurt altijd best wel even om een voor-jou-kloppende tekst op te schrijven. Ik zou je dus willen vragen om hier al op tijd mee te beginnen.

Het is ontzettend bijzonder om van je groepsgenoten mooie woorden te ontvangen. Het is een steun die je gaat helpen in de toekomst. Dit is een groot cadeau aan elkaar. Je hoeft geen hele lap tekst te schrijven, maar doe je best op in ieder geval 1 zin voor de ander.

Dan kun je zelf alle mooie woorden van de ander ook volledig ter harte nemen.

2. Het middagprogramma van livedag 4

In de middag is het jullie beurt! Waarom? Omdat dit je kans is om alle ideeën die je tijdens de Buitenacademie hebt bedacht eens uit te proberen of jezelf op een bepaalde manier te laten zien. Ieder van jullie krijgt 20 minuten om zelf in te vullen.

Je zou bijvoorbeeld een nieuw workshopformat kunnen uitproberen, of je eerste lezing kunnen houden, noem maar op.

De vraag die hierin centraal staat is:

WAAR GA JIJ NOU ECHT VAN AAN?

De 20 minuten zijn helemaal voor jou! Jij mag daarin doen wat je wil.

De rest van de groep zal zich voegen in de rol van kijker of workshopdeelnemer, enz. die jij wil aanspreken met wat je doet, net als bij de elevatorpitch.

En! Je mag zelf ook een persoon uitnodigen die jij graag wil aanspreken. Een mooie kans om bijv. de galeriehouder uit te nodigen die je wil aanspreken.