

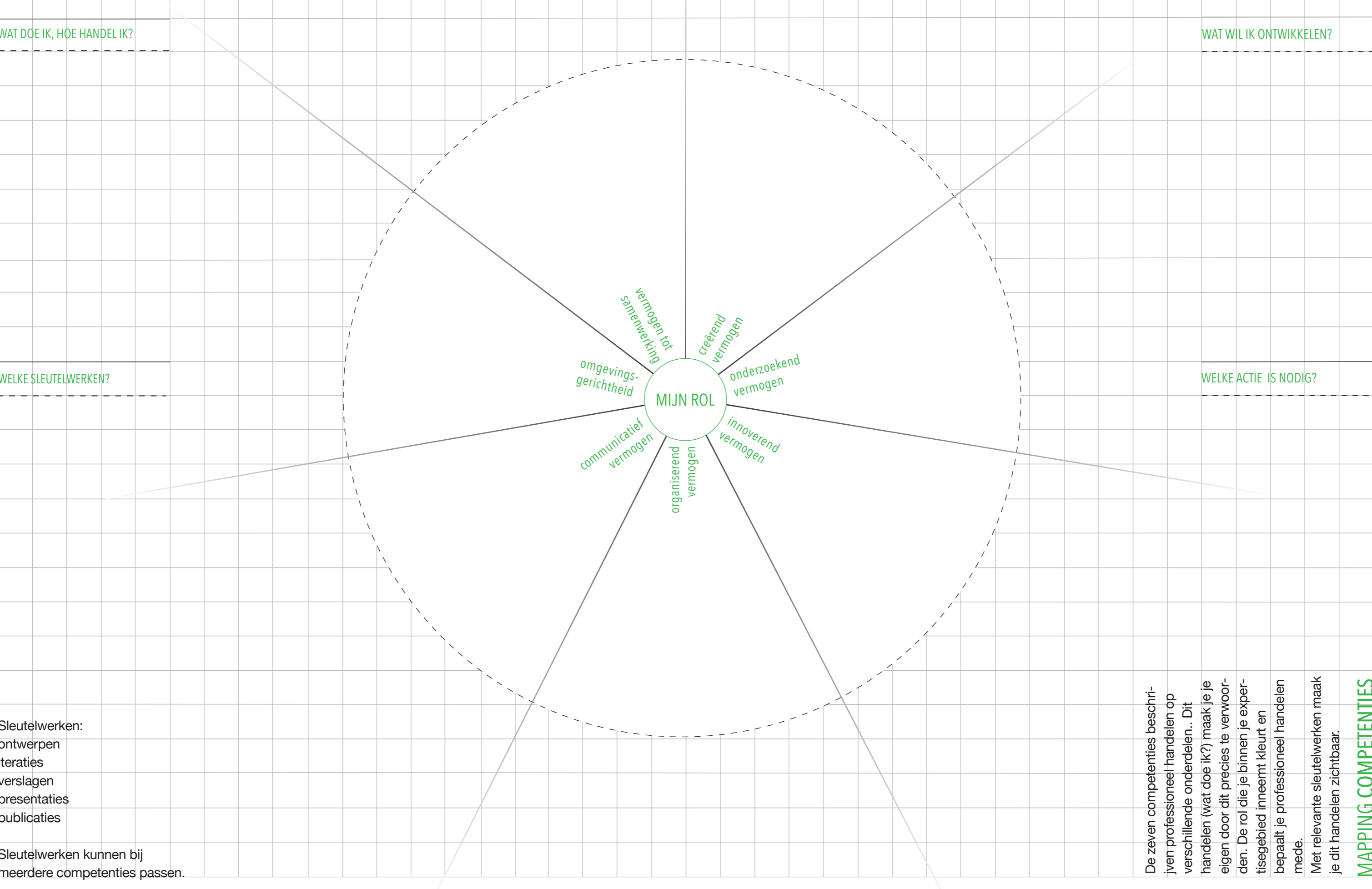
Hoe handel je in je nieuwe expertisegebied?

WAT DOE IK, HOE HANDEL IK?

WAT WIL IK ONTWIKKELEN?

WELKE SLEUTELWERKEN?

WELKE ACTIE IS NODIG?



Sleutelwerken:
 ontwerpen
 iteraties
 verslagen
 presentaties
 publicaties

Sleutelwerken kunnen bij meerdere competenties passen.

De zeven competenties beschrijven professioneel handelen op verschillende onderdelen... Dit handelen (wat doe ik?) maak je je eigen door dit precies te verwoorden. De rol die je binnen je expertisegebied inneemt kleurt en bepaalt je professioneel handelen mede.
 Met relevante sleutelwerken maak je dit handelen zichtbaar.

MAPPING COMPETENTIES

SLEUTELWERK:

PARTICIPANTEN:

DEELVRAAG:

:

WELKE COMPETENTIE ZET JE GEMAKKELIJK IN:

WELKE COMPETENTIE HAD JE NODIG EN WAS NIET VANZELFSPREKEND:

WIL JE HIER AANVULLEND ONTWIKKELEN?

WAT WIL JE HIER AANVULLEND ONTWIKKELEN?

ASA:

Kies de juiste uitersten voor deze map en breng binnen de assen het netwerk in kaart waarbinnen jij werkzaam wilt zijn. Plaats thema's, relevante tags, begrippen, bronnen en experts in de map.

AS B:

AS B:

ASA:

Deze wijze van mappen kan ook op deelgebieden gedaan worden door makers, projecten, ontwerpen, opvattingen etc. uit te lichten. Er is een verdiepingsslag te maken door een perspectiefwisseling toe te passen. Zet hiervoor hetzelfde gebied centraal en benoem de asuiteinden steeds anders.

COMPETENTIE: WELKE SLEUTELWERKEN
 PROFESSIONEEL HANDELEN

HOE VALT MIJN NIEUWE ROL TE OMSCHRIJVEN?

Kijk naar de voor jou belangrijke competenties, dwz de competenties die je vaak zult inzetten en kenmerkend zijn voor je nieuwe rol. Onderzoek dit door naar passende sleutelwerken te kijken. Wat doe je al en wat wil je ontwikkelen?

Start met de voorbeelden van professioneel handelen zoals ze bij de betreffende competenties beschreven staan en beschrijf vervolgens je eigen professionele handelen. Omschrijf dit handelen in termen van actie en gebruik werkwoorden in je omschrijving. (ik interview, ik structureer, ik schets etc)

COMPETENTIE: WELKE SLEUTELWERKEN
 PROFESSIONEEL HANDELEN

WAT KAN MIJN NIEUWE ROL VERSTEVIGEN?

Hoe stuurt je veranderende rol de koers van je onderzoek en welke acties zijn nodig om je rol stevig te maken?

COMPETENTIE: WELKE SLEUTELWERKEN
 PROFESSIONEEL HANDELEN

HOE BEINVLOEDT MIJN VERANDERENDE ROL DE KOERS VAN MIJN ONDERZOEK?

Welke expertise bouw je op en welke rol wordt belangrijk in je nieuwe praktijk?

PARTICIPANT
GEBRUIKERS

WAT
WAT WIL JE DAT ZE OVER JE WETEN?

HOE
HOE BEREIK JE DAT?

PARTICIPANT
TOEKOMSTIGE COLLEGA'S

WAT
WAT WIL JE DAT ZE OVER JE WETEN?

HOE
HOE BEREIK JE DAT?

PARTICIPANT
LOKATIES EN HUN AANBIEDERS

WAT
WAT WIL JE DAT ZE OVER JE WETEN?

HOE
HOE BEREIK JE DAT?

PARTICIPANT
(DOMEIN)EXPERTS

WAT
WAT WIL JE DAT ZE OVER JE WETEN?

HOE
HOE BEREIK JE DAT?

PARTICIPANT
INVESTEERDERS

WAT
WAT WIL JE DAT ZE OVER JE WETEN?

HOE
HOE BEREIK JE DAT?

PARTICIPANT
KLANTEN

WAT
WAT WIL JE DAT ZE OVER JE WETEN?

HOE
HOE BEREIK JE DAT?

TOEKOMST
DOEL | MISSIE | VISIE

ESSENTIE
WAT IS OF WORDT JE EXPERTISE?

WAARDE
WAAR ZIT DE WAARDE IN JE DESIGN RESEARCH EN/OF ONTWERP?

In dit werkvel breng je meerdere specifieke participantengroepen in beeld. Wie zijn ze, wat is je relatie en hoe wil je dat jij en de waarden van je expertise bekend staan? Met wie en voor wie wil je werken en welke keuzes zijn hier te maken?

Wat zijn jouw belangrijkste participantengroepen? Vaak zijn meerdere belanghebbenden aan te wijzen waarmee je uiteenlopende relaties hebt.

PARTICIPANTENGROEP

WIE

WAT

WAT IS DE RELATIE?

WAT

WAT WIL JE DAT ZE OVER JE WETEN?

WAT

HOE BEREIK JE DAT?

WAT

WAT WIL DE PARTICIPANT?

WAARDE

WAAR ZIT DE WAARDE IN JE DESIGN RESEARCH EN/OF ONTWERP?

ONTWERP

WAT IS JE ONTWERP?

PRODUCT / DIENST

WAT BIEDT JE PRODUCT OF DIENST AAN DEZE PARTICIPANT?

VORM EN MATERIALISATIE

WAT IS DE VERSCHIJNINGSVORM?

In dit werkvel kijk je steeds naar één specifieke participantengroep. Je overziet de relatie die je hebt of wilt opbouwen, de waarde die je design research of ontwerp heeft of kan krijgen en de ontworpen producten en diensten die je voor en met hen ontwikkelt.

Waarde wordt concreet als je het kunt vertalen naar een ontwerp van een product
Het product – hier in de ruimste zin van het woord – vindt zijn focus deels in antwoord op de behoefte van de participant.

Wat is je expertise en hoe uit zich dat?

WELKE EXPERTISE:

WELK NETWERK:

WELKE PARTICIPANTEN:

WELK ONTWERP:

WELKE STORYTELLING & MEDIA

WELKE LEMMA'S:

WELKE EXPERTS:

WELKE BRONNEN:

Wat is de optimale rol van jou als de ontwerper?
Welke expertise breng je in en in welk netwerk / markt opereer je?
Hoe vormt dit je Nieuwe Praktijk?

STRATEGIE

Waar zit de waarde van je design research en ontwerp?
Welke product(en), publicatie(s), presentatie(s)?
Hoe vormt dit je Nieuwe Praktijk?

NIEUWE PRAKTIJK

ROL

WAARDE

LEMMA

NP

STRATEGIE

KERN

Je STRATEGIE wordt volwaardig als je dit vanuit een eigen kern of lemma weet te vorm te geven. Wat kenmerkt je Nieuwe Praktijk in combinatie met je handelen?
Om je toekomstige strategie te bepalen kijk je vanuit je EXPERTISE en ROL naar de WAARDE van je design research en de producten die je ontwikkelt. Deze waarde wordt scherp door je het perspectief van je PARTICIPANT-EN voortdurend mee te nemen in je NP en te vertalen naar goed gedoseerde en geplande ACTIE(S) in de toekomst.

MAP 6

PARTICIPANTEN

ACTIE

Met wie en voor wie ontwerp je?
Peer, gebruiker, klant?
Hoe vormt dit je Nieuwe Praktijk?

Welke activiteiten zijn nodig om e.e.a. te realiseren?
Hoe, waar en wanneer?
Hoe vormt dit je Nieuwe Praktijk?

Je reflecteert op de waarde van je onderzoek ten behoeve van je toekomstige beroepspraktijk.

MAPPING STRATEGIE

FEEDBACKSESSIE VANUIT ÉÉN NP LEMMA

NIEUWE PRAKTIJK

Feedback in duo's of trio's op elkaars belangrijke vragen rondom een gekozen NP lemma.
 Bereid eigen vragen voor en presenteer ze. Inventariseer vragen van anderen en probeer niet direct antwoorden te geven (15 m pp). De ander kan naast het vragen stellen ook 'in de huid van' reflecteren op de kwestie. Neem de sessie op en verwerk de inbreng. Aan het einde van deze sessie presenteer je de opbrengst aan de groep en verwoord je de nieuwe focus over de gekozen invalshoek.

ONTWERPVRAAG:

LEMMA KEUZE:

NAAM:

EIGEN VRAGEN:

VRAGEN VAN ANDEREN:

OPBRENGST:

CONTEXT

POSITIE

EXPERTISE & NETWERK

PROFESSIONELE ROL

WAARDE & PARTICIPANTEN

STRATEGIE

EIGEN LEMMA

MAPPING FEEDBACK LEMMA