



**OP ZOEK NAAR TOOLS OM JE EIGEN
ERFGOEDMAKELAARSCOMPETENTIES
OF DIE VAN ANDEREN IN TE SCHATTEN?
MAAK GEBRUIK VAN DE MAKELAARS-CHECKLIST!**

➔ **Hoe sterk scoort jouw organisatie op vlak van implementatie van volgende begrippen?**

Geef punten van 1 tot 5: 1 is slecht en 5 is uitstekend.

Open gesprekscultuur	
Wederzijds respect	
Leerbereidheid	
Zin voor kennisdeling	
Zin voor dynamiek	

➔ **Welke score geef je jezelf op volgende eigenschappen?**

Geef punten van 1 tot 5: 1 is slecht en 5 is uitstekend.

Nieuwsgierig	
Luistervaardig	
Besluitvaardig	
Doelgericht	
Exploratief	
Constructief	
Moedig	
Stressbestendig	
Leidinggevend	
Stimulerend	

➔ **Rangschik de uitspraken volgens je eigen overtuiging. Begin met de uitspraak waar je meest akkoord mee bent.**

Tel de score naast a en b op bij je eindresultaat.

a	
b	
c	
d	
e	

1. De vooropgezette doelstellingen van het project moeten kost wat kost behaald worden, zoniet is het project mislukt.
2. Als één van de partners rond de tafel principieel niet akkoord gaat met de richting die het project uitgaat, is er geen andere oplossing dan het project afgelasten.
3. Het bouwen van bruggen naar andere sectoren en het smeden van nieuwe netwerken is interessant, maar uiteindelijk staat het erfgoedaspect altijd voorop.
4. De rol van een makelaar is onmisbaar maar tegelijk onzichtbaar.
5. Een echte makelaar ziet in discussies of botsingen nieuwe kansen en mogelijkheden.

→ **Wat is voor jou prioritair? Omcirkel je keuze.**

- A Het eindproduct — B Het doorlopen proces
- A Het realiseren van een project — B Het samenbrengen van nieuwe partners
- A het uitdiepen van vertrouwde werkwijzen — B Het zoeken naar nieuwe werkwijzen
- A Het vermijden van problemen — B Het zoeken naar oplossingen
- A Het inzetten van overtuigingskracht — B Het inzetten van diplomatie

*Minder dan 3 keer A? Tel 20 punten op bij je eindresultaat!
3 keer A of meer? Tel 5 punten op bij je eindresultaat!*

MAAK DE BALANS OP: HOEVEEL ERFGOEDMAKELAAR GAAT ER IN JOU(W WERKING) SCHUIL?

MINDER DAN 50

Heb je minder dan 50 punten geteld? Aan makelaarscompetenties van je organisatie of ingesteldheid kan nog worden gewerkt! Durf communicatiestrategieën uit te proberen en nieuwe interactievormen toe te passen om groepen en individuen met elkaar te verbinden. Heb oog voor het smeden en onderhouden van netwerken en stel je voldoende diplomatisch op. Wees niet bang voor dynamiek en verandering, laat jezelf verrassen door al wat erfgoed teweeg kan brengen!

MEER DAN 50

Een score van meer dan 50? Er gaat al heel wat makelaarszin in je werking schuil! Eigenschappen als nieuwsgierigheid en zin voor dynamiek zorgen ervoor dat je het makelaarschap opzoekt en als vanzelf verder ontwikkelt. Je gaat spontaan op zoek naar methodes om mensen, organisaties en groepen te verbinden en hebt een gevoelige neus voor nieuwe kansen en mogelijkheden. Laat je niet temperen door kleine tegenslagen of moeilijkheden, ook dit is ervaring die je meeneemt naar een volgende uitdaging!

MEER DAN 100

100 punten of meer? Je brengt het erfgoedmakelaarschap dagelijks in praktijk! Je probeert voortdurend je competenties op vlak van communicatie, diplomatie, netwerken, coördineren en organiseren te voeden en tegelijk je praktijkervaring te delen. Je weet wanneer de teugels strakker of lossler in handen te nemen en je weet erfgoed niet enkel als doel maar net zo vaak als middel te mobiliseren. Als vanzelf stimuleer je anderen om op eenzelfde manier te denken en handelen. Doe zo voort!