



## LESBRIEF 6

### Leerlingen

project  
Stimulering LOB

VO RAAD

# LES 6 - NIEUWE MENSEN LEREN KENNEN

## De kunst van het handen schudden en andere praktische vaardigheden

### Netwerken kun je leren

Vanaf je geboorte hoor je bij anderen, jouw 'sociaal netwerk'. Dat netwerk groeit vanzelf omdat je steeds nieuwe mensen leert kennen met wie je contact houdt. 'Netwerken' doet iedereen van nature. Dat begint met nieuwsgierigheid en interesse in de ander en met willen geven en delen.

Je kent elkaar en daarom sta je ervoor open om aan de mensen die je kent hulp te vragen en te geven. Dat de mensen die je kent voor je klaar staan, dát maakt je netwerk waardevol. Waarom? Omdat de mensen die om je heen staan voor een heel groot deel bepalen welke dingen jij op welke manier in je leven bereikt.

Ze hebben ook invloed op wat jij later wordt. Wie zou jij moeten en willen (leren) kennen om een goede keuze te maken voor een opleiding, beroep en loopbaan? Weten wie je kent is daarom net zo belangrijk als weten wat je talenten zijn en wat je in je leven wilt bereiken. Wie jij kent en wie jou kent, het juiste netwerk hebben, is dus belangrijk om je doelen in het leven te bereiken. Je bent wie je kent.

Maar wat is het juiste netwerk? Dat hangt ervan af wat je wilt bereiken, van je wensen en doelen. Als je weet wat je wilt, dan kun je ervoor zorgen dat je de juiste mensen kent die je verder kunnen helpen. Je leert in deze lesbrieven hoe je dat aanpakt en krijgt inzicht in de vijf vragen die je moet beantwoorden om gericht te kunnen netwerken voor de loopbaan die je wenst:

- Wat wil ik? Weet waarom je iets wilt.
- Wat kan ik? Weet wat je kunt.
- Waar kan ik dat doen? Weet waar je dat via je netwerk vindt.
- Hoe kan ik dat doen? Weet hoe je dat doet.
- Wie kan mij daarbij helpen? Weet wie je daarbij in jouw netwerk kan helpen.

De antwoorden op deze vragen kunnen je dus enorm helpen om mensen te leren kennen die je bij al die andere vragen op weg kunnen helpen. Je kunt je netwerk dus 'zomaar' laten groeien met de mensen die je toevallig tegenkomt. Maar je kunt het toeval ook een beetje helpen en ervoor zorgen dat je de juiste mensen tegenkomt en leert kennen. En zij jou. Want jij bent ook waardevol voor anderen. Ook jij kunt hulp aan anderen geven of mensen in contact brengen met de interessante mensen die jij kent.

Netwerken is het elkaar helpen als de ander dat nodig heeft en erom vraagt. Waarom? Omdat je elkaar kent en dus wat voor elkaar over hebt. Netwerken doe je altijd samen. Hoe je dat allemaal uitzoekt en aanpakt, dat leer in je in deze lesbrieven. Netwerken kun je leren. Zorg dat ook jij er handig in wordt. Je hebt er heel je leven lang plezier van.

## Bouwen aan je netwerk

*Bij elke relatie die je hebt of begint, doorloop je aldoor de kringloop van het netwerken, de 3 B's: Bouwen, Bevestigen en Benutten. Die kringloop herhaalt zich steeds. Als je nieuwe mensen ontmoet kun je kiezen om te bouwen aan een relatie waar je in de toekomst een beroep op kunt doen. Om te zorgen dat de mensen om je heen iets voor je kunnen doen moet je van je laten horen, bevestigen dat er een relatie tussen jullie is. En je kunt jouw relaties om hulp vragen (benutten).*

*Nu kan het lijken dat we in de lessen 4, 5, 6 en 7 met alle oefeningen de volgorde van de drie B's door elkaar halen. Dat is niet zo, de volgorde van alle oefeningen klopt. Juist omdat netwerken een kringloop is en we al een netwerk hebben vanaf onze geboorte, beginnen we nooit op 'nul'. Daarom beginnen we in les 4 met oefenen met het benutten van de relaties die je hebt. Daarna laten we je ervaren wat je kunt doen om relaties te houden. Verder besteden we aandacht aan het ontmoeten van nieuwe mensen. En in de laatste les nemen we je mee naar verschillende plekken waar je (on)bekenden ontmoet.*

Je bent al een eind op weg nu je weet hoe jouw netwerk eruit ziet. Je weet wie je kent, wie ook elkaar kennen en je weet in welke groepen (netwerken) jij zit en welke hulp je wel of niet kunt krijgen. Je ontdekte dat je sommige soorten mensen helemaal niet kent en dus niet de hulp of het antwoord op je vragen kunt krijgen die je nodig hebt. Ben je aldoor in contact met dezelfde mensen, dan leer je deze mensen steeds beter kennen. Dat is leuk, maar de kans is dan klein dat je dan nog nieuwe dingen over en van elkaar te weten.

Als je merkt dat je bij de mensen die je kent niet verder komt met je studie- of loopbaankeuzevraag, dan moet je naar anderen op zoek voor die antwoorden. Natuurlijk kijk je op internet voor informatie over een bepaalde opleiding of over een beroep en lees je brochures en bezoek je open dagen. Maar het heeft voordelen om te gaan praten met mensen die er verstand van hebben omdat zij die opleiding volg(d)en of het beroep uitoefenen.

Nieuwe mensen leren kennen vinden we spannend, op vreemden afstappen met een vraag kan een beetje eng zijn. Je bent misschien onzeker, want zitten die mensen wel te wachten op een gesprek met jou? Hoe breng je het gesprek op gang en hoe wordt het een leuk gesprek.

Ga je nieuwe mensen ontmoeten, zorg er dan voor dat je een plezierige 'gesprekspartner' bent. Zorg dat je een duidelijk gesprek gaat voeren en een goede indruk achterlaat. Er is dan is dan meer reden om jou te onthouden én je verhaal is makkelijker door te vertellen. Je weet immers nooit wie je gesprekspartner daarna weer ontmoet.

Waar ga je het over hebben? Wat wil je die mensen vertellen en wat wil je ze vragen? Het is niet alleen belangrijk om leuke vragen te kunnen stellen, maar ook om vragen te kunnen stellen die jou helpen. Vragen die ervoor zorgen dat jij en je gesprekspartner elkaar onthouden. Want... pas als mensen onthouden wie je bent, willen ze je helpen.

## Nieuwe mensen leren kennen

Er zijn verschillende manieren waarop je nieuwe mensen kunt leren kennen:

*Je door anderen laten voorstellen aan nieuwe mensen*

De meest eenvoudige manier om nieuwe mensen te leren kennen, is om jezelf door bekenden te laten voorstellen aan nieuwe mensen. Je wordt (als het goed is) dan op een positieve manier aan de ander voorgesteld. Daarmee heb je de eerste goede stap in het contact maken meteen gezet.

Je moet natuurlijk wel zelf vragen of iemand je aan een ander wil voorstellen.

Je laten voorstellen maakt het contact met nieuwe mensen leggen gemakkelijk(er). Maar je moet er ook wat voor doen. Je moet nadenken over wie je kent en wie zij (kunnen) kennen.

Help de ander jou goed voor te stellen aan nieuwe mensen. Hoe gemakkelijker het voor de ander is om jou voor te stellen, des te eerder en beter zal hij dat doen. Je helpt de ander door:

- Aan te geven aan wie je voorgesteld wilt worden.
- Aan te geven waarom je voorgesteld wilt worden.  
Wat je wilt weten, wat je met de persoon waaraan je wordt voorgesteld wilt doen of wat je daaraan wilt vragen.
- Aan te geven hoe je voorgesteld wilt worden.  
Doe dat met de vraag die je hebt aan de ander of met een voorstel over wat samen wilt doen. Dat geeft meteen een gespreksonderwerp en is gemakkelijker om in contact te komen en blijven.



Vertel de persoon die je aan iemand voorstelde altijd hoe het verder gaat. Dat is netjes en de ander vindt dat leuk. Hij zal je ook in de toekomst willen voorstellen aan anderen.

#### *Naar (nieuwe) plekken toe gaan, waar je mensen kunt ontmoeten die je nog niet kent*

Je kunt natuurlijk ook gewoon naar plekken toegaan waar je nieuwe mensen kunt leren kennen, bijvoorbeeld door.

- Vrijwilligerswerk te gaan doen.
- Verjaardagen van ooms en tantes te bezoeken.
- Open dagen te bezoeken
- Lid te worden van een nieuwe hobbyclub.
- Evenementen te bezoeken.

#### *Online actief zijn*

Je kunt ook online nieuwe mensen leren kennen. Je kunt via LinkedIn, Facebook en Google+ mensen leren kennen waaraan je vragen kunt stellen over beroepen en opleidingen. Online contact zoeken met mensen is dan de eerste, gemakkelijke, stap. Je kunt zonder dat iemand je hoort of ziet rustig bedenken wat je opschrijft en verstuurt. Als de mensen reageren, ga je contact opnemen en uiteindelijk ga je de mensen ontmoeten.

#### *Mensen die je niet kent bellen of e-mailen*

Je kunt mensen ook gewoon opbellen of een berichtje sturen. We noemen dit ook wel 'koud' contact opnemen. Dit kost veel energie en veel mensen vinden dit erg moeilijk. Het is altijd afwachten of de ander die je 'koud' belt, zonder dat hij ooit van je heeft gehoord, het fijn en leuk vindt dat je belt.

## Opdracht 6.1 – Ehhh, ik ben ehhh....

Stel je voor, je bent op een feestje en kent helemaal niemand! Of je bent net lid geworden van de tennisclub en kent nog maar een paar mensen. Tijdens een barbecue van de vereniging zie je dat de mensen die je kent al in gesprek zijn met iemand anders. Of je bent voor het eerst op het bedrijf waar je stage gaat lopen, je kent er nog niemand. Of je bent op de open dag van een school waar je later misschien naar toe gaat, ook hier ken je (nog) niemand. Wat doe je dan? Stap jij op iemand anders af en begin je een gesprek? En hoe doe je dat dan?

In deze opdracht gaan we samen eens kijken hoe we eigenlijk in contact komen en een gesprek beginnen. Wat is handig om te doen en wat juist niet?

Twee klasgenoten komen voor de klas, waarbij een klasgenoot gaat oefenen in het aangaan van een gesprek met de ander. Klasgenoot één is hierbij gewoon zichzelf en klasgenoot twee (of de docent) speelt dat hij iemand anders is. Deze mensen kennen elkaar niet. Het is de bedoeling dat de ene klasgenoot een gesprek aan gaat met de ander.

Noteer hieronder wat je opvalt, wat doet je klasgenoot die het gesprek probeert aan te gaan? Kijk hierbij wat hij zegt en doet. Geef aan wat je opviel, wat je goed vond gaan en geef een tip wat beter kan.

Wat viel je op?

.....  
.....

Hoe reageerde de ander hierop? Heb je het idee dat hij het leuk vindt dat de ander hem aanspreekt?

.....  
.....

Wat ging er goed in dit gesprek?

.....  
.....

Wat kan er volgens jou beter?

.....  
.....

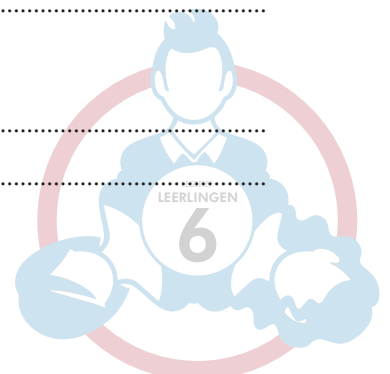
Nu gaan twee andere klasgenoten hetzelfde nog een keer doen. Kijk nog eens hoe die dat aanpakken, misschien pakt hij het wel heel anders aan.

Wat viel je op?

.....  
.....

Hoe reageerde de ander hierop? Heb je het idee dat hij het leuk vindt dat de ander aanspreekt?

.....  
.....



Wat ging er goed in dit gesprek?

.....  
.....

Wat kan er beter volgens jou?

.....  
.....

### **Opdracht 6.2 - Op wie zou jij afstappen?**

Denk nog eens terug aan de situatie waarmee we net oefenden. Je staat daar alleen en wilt graag met iemand kletsen. Maar ja, met wie? Op wie stap je af en waarom juist op hem? Straks zit hij helemaal niet op je te wachten en negeert hij jou gewoon als je probeert om een gesprekje aan te gaan.

Je krijgt telkens een foto te zien van verschillende mensen die bij elkaar zijn. Geef per foto aan op wie jij zou afstappen en waarom juist op deze persoon.

#### Foto 1

Ik zou afstappen op:

.....

Omdat:

.....

Of op deze persoon:

.....

Omdat:

.....

Deze persoon zou ik niet benaderen:

.....

Omdat:

.....

#### Foto 2

Ik zou afstappen op:

.....

Omdat:

.....

Of op deze persoon:

.....

Omdat:

.....

Deze persoon zou ik niet benaderen:

.....

Omdat:

.....



Foto 3

Ik zou afstappen op: .....

Omdat:

.....

Of op deze persoon: .....

Omdat:

.....

Deze persoon zou ik niet benaderen: .....

Omdat:

.....

Foto 4

Ik zou afstappen op: .....

Omdat:

.....

Of op deze persoon: .....

Omdat:

.....

Deze persoon zou ik niet benaderen: .....

Omdat:

.....

*Samenvatting*

Waarop kun je letten om te bepalen met wie je contact probeert te maken?

1. ....
2. ....
3. ....
4. ....
5. ....



## Op wie stap je af?

Als je op plekken bent waar meer mensen samenkomen, kijk dan hoe mensen staan. Wie praten met elkaar en welke groepjes zijn er? Kijk hoe die mensen staan en welke lichaamstaal ze hebben (hun houding, staan dicht of verder van iemand af, kijken ze rond, enzovoort). Dat zegt je meteen al veel over de bijeenkomst en over de mensen die er zijn. Groepjes die met elkaar praten, worden niet snel groter dan vijf personen. In grotere groepen is het meestal moeilijk de aandacht centraal te houden. Groepjes van vijf mensen vallen daarom vaak uiteen in twee groepjes van twee en drie personen.

Je kunt uit de manier waarop mensen met elkaar staan te praten aflezen waar je het beste aan kunt sluiten. Als je dat weet, is het al veel gemakkelijker om aan te sluiten. Let op hoe mensen staan, waar ze staan en de afstand die de mensen tussen elkaar hebben.

### *'Geheim projectoverleg'*

Mensen die elkaar vertrouwelijke zaken vertellen, staan vaak onbewust al dicht bij elkaar. Ze willen geen pottenkijkers. Staan drie mensen of meer mensen zo samen, dan lijkt het al snel of het om een 'geheim projectoverleg' gaat. Dat overleg schermen de mensen af met hun schouders en ze houden hun gezichten dicht bij elkaar.

### *Twee handen op één buik*

Ook duo's kunnen helemaal opgaan in hun gesprek. Ze staan dan recht tegenover elkaar. Aansluiten bij zo'n groepje is vrij moeilijk, maar een uitdaging als je juist op zoek bent naar nieuws. De kans is groot dat ze juist iets interessants bespreken.

### *Ruimte voor vernieuwing*

Mensen die wat verder van elkaar afstaan, vinden het meestal niet erg als je aansluit. Duo's die in een V-vorm staan, heten je eigenlijk al welkom. Zij geven met hun houding aan open te staan voor een nieuw verhaal.

Groepjes van drie of meer mensen die wat verder van elkaar af staan, zijn soms nog op zoek naar een onderwerp. Hoe groter het aantal mensen en de afstand tot elkaar, des te eenvoudiger is het om met hen kennis te maken.

### *Muurbloempje*

Mensen die alleen staan op een bijeenkomst ( muurbloempjes) zijn ook gemakkelijk aan te spreken. Toch doen mensen dat minder snel. Misschien zijn het verlegen mensen of zijn ze onbekend op die plek. Het is ook mogelijk dat ze de daar de mensen ook niet (zo goed) kennen.

Experimenteer zelf eens door uitnodigend alleen in het midden van de zaal te gaan staan. Ontdek hoe vreemd mensen dat vinden. Lukt het contact maken met anderen zo niet en word je zelf een muurbloempje? Vraag dan of de gastheer je aan iemand voorstelt. Een goede gastheer doet dat trouwens uit zichzelf als hij weet dat je veel mensen niet zult kennen.



### Opdracht 6.3 – En toen werd het stil...

Het contact maken met een persoon die je nog niet kent is best lastig. En als je daarna niet in staat bent om een gesprek met iemand op gang te houden, dan heb je weinig aan de allereerste kennismaking. Misschien maakte je het weleens mee: je sprak iemand aan en begon te praten. Maar het gesprek kwam maar niet op gang, die ander zei bijna niets terug. Je probeerde steeds nieuwe dingen te bedenken om het gesprek gaande te houden, maar wist op den duur ook niets meer. Toen liep je maar weg. Geen leuke ervaring natuurlijk!

We hebben allemaal, de hele dag door, gesprekken met anderen. Sommige gesprekken gaan heel gemakkelijk en goed. Je vindt het zelfs leuk om met deze mensen te praten. Sommige gesprekken gaan heel moeizaam, je stopt het gesprek liever direct.

Bedenk eens wat er belangrijk is om een leuk gesprek te voeren. Hoe houd je een gesprek aan de gang? Wat zijn belangrijke dingen om te doen?

Je hebt zelf vast wel eens een heel leuk of een heel moeilijk gesprek gehad. Of je hebt zo'n gesprek gezien. Denk daar nog eens aan terug en schrijf hieronder op wat er volgens jou goed of niet goed ging in die gesprekken. Hoe ging het gesprek toen je ging solliciteren voor je eerste bijbaan?

.....

.....

.....

.....

Lees nu eens onderstaande stappenplan 'contact maken' door. Wat spreekt je hierin aan?

## Stappenplan contact maken

1. Maak oogcontact
2. Loop naar de ander toe
3. Stel jezelf voor
  - a. Geef een stevige hand, terwijl je de persoon blijft aankijken,
  - b. Zeg je naam,
  - c. Vertel iets over jezelf, wat houdt je bezig, wat is je passie (dit kan van alles zijn, zolang het maar iets over jou zegt).
4. Luister goed naar hoe de ander zichzelf voorstelt
  - a. Zorg dat je onthoudt hoe hij heet.
  - b. Zorg dat je onthoudt wat de ander over zichzelf vertelt (en kom daar later in het gesprek op terug).

Zo houd je een gesprek aan de gang:

1. Luister naar wat de ander te vertellen heeft
2. Stel open vragen  
Dat zijn vragen waarop je niet alleen met *ja* of *nee* kunt antwoorden. Door open vragen te stellen komt een gesprek op gang en kom je meer te weten over de ander. Een open vraag begint met een vraagwoord: wie, wat, waar, wanneer, hoe
3. Vraag door over wat iemand heeft vertelt
4. Zorg voor een paar 'gespreksstarters'  
Een 'gespreksstarter' is een vraag of opmerking om een gesprek mee te beginnen. Het zijn vragen waarop mensen eenvoudig kunnen antwoorden. Vragen of opmerkingen die kunnen gaan over de plek waar je samen bent, hoe de ander daar terecht is gekomen, hoe de ander de gastvrouw kent, over het werk of het bedrijf van de ander of over een bepaalde opleiding.
5. Vertel iets over jezelf  
Vertel een (waargebeurd) verhaal (van jezelf) over een onderwerp dat van toepassing is.
6. Vertel wat je wilt weten, stel de vraag die je voor de persoon tegenover je hebt
7. Glimlach  
Als je glimlacht, dan vinden anderen het prettiger om met je te praten dan wanneer je dat niet doet. Een goede start van een gesprek begint met een (korte) glimlach.
8. Zorg voor oogcontact



## 6.4 Huiswerkopdracht - Aan de slag, contact maken!

In deze les deed je een aantal opdrachten die te maken hebben met het leren contact maken met nieuwe mensen. Het is de hoogste tijd om het geleerde in de praktijk te brengen.

De meeste mensen vinden het best spannend om nieuwe mensen te leren kennen, zeker als dit mensen zijn die bijvoorbeeld (veel) ouder zijn dan jezelf. Denk maar eens terug aan het moment dat je voor het eerst in deze klas kwam. Toen kende je misschien ook nog niet iedereen. Of toen je nieuw was op je sportclub. Je kent daar nu vast meer mensen dan in het begin.

Als het gaat over netwerken, dan voelt dat misschien een beetje anders. Omdat het mensen zijn die niet echt op je lijken. Maar het zijn juist die mensen die jou misschien goed verder kunnen helpen.

Als huiswerkopdracht ga je contact leggen met iemand die je nu nog niet (zo goed) kent. Iemand van wie jij denkt dat hij jou kan helpen bij het beantwoorden van je LOB hulpvraag.

De opdracht bestaat uit drie onderdelen:

1. Maak een plan op welke manier je iemand, die je nog niet zo goed kent, gaat ontmoeten.  
Geef in je plan antwoord op de volgende vragen:

*Welke soort persoon wil je leren kennen?*

Denk bijvoorbeeld aan of het een man of vrouw is, de leeftijd, welke beroep, welk opleidingsniveau, iemand die veel mensen kent, iemand die in een bepaalde wijk woont of de soort hobby of sport.

.....  
.....

*Waar denk je hem tegen te kunnen komen?*

.....  
.....

*Wat zou je graag van deze persoon willen weten? Welke vraag wil je aan hem stellen?*

.....  
.....

*Hoe ga je proberen om op deze plek met een dergelijk soort persoon in contact te komen?*

.....  
.....

2. Voer je plan dat je bij 1 hebt bedacht uit. Met andere woorden: ga naar de plek of situatie toe en probeer in contact te komen met de persoon (of personen) die je voor ogen hebt omdat je denkt dat ze je verder kunnen helpen.
3. Als je je plan hebt uitgevoerd, schrijf je hier een kort verslag van. Hierin beantwoord je de volgende vragen:  
Is het gelukt om met iemand in contact te komen op de plek die je vooraf had bedacht? Dit kunnen één of meerdere personen zijn.

.....

.....

Ja? Gefeliciteerd! Je bent een stap verder in het beantwoorden van je LOB hulpvraag.  
Nee? Waarom niet? Wat is er gebeurd, tussengekomen of wat hield je tegen?

.....

.....

In een volgende les gaan een aantal leerlingen iets vertellen over hun ervaringen. Dat doen ze aan de hand van hun verslag. Zorg dus dat je dat bij je hebt. Deze ervaring kan ook onderdeel zijn van je volgende gesprek met je mentor.

### Wist je dat

- Je geeft mensen die je aan elkaar voorstelt eigenlijk een cadeautje, want je maakt het leven voor hun gemakkelijker

### Begrippenlijst

Introduceren	Twee personen aan elkaar voorstellen.
Gespreksstarter	Een 'gespreksstarter' is een vraag of opmerking om een gesprek mee te beginnen. Het zijn vragen waarop mensen eenvoudig kunnen antwoorden.
Open vragen	Dat zijn vragen waarop je niet alleen met <i>ja</i> of <i>nee</i> kunt antwoorden.



## UITLEG BIJ DE CREATIVE COMMONS-LICENTIES

De materialen en kennis die La Red levert in het kader van dit project worden beschikbaar gesteld onder een Creative Commons-licentie. Dit betekent dat alle scholen het materiaal vrijelijk kunnen gebruiken, maar dat het niet commercieel verhandeld mag worden en er ook geen afgeleide producten van gemaakt mogen worden. De naam van La Red B.V. wordt in al het materiaal vermeld met deze licentie erbij.

De iconen van de Creative Commons hebben de volgende betekenis.



**Naamsvermelding.** We staan anderen toe om dit werk waar wij auteursrecht op hebben te kopiëren, distribueren, vertonen, en op te voeren maar uitsluitend als wij vermeld worden als maker.

Onze naam mag als volgt vermeld worden: ontwikkeld door La Red B.V. in opdracht van de VO-raad (www.lared.nl en www.vo-raad.nl).



**Niet-commercieel.** Anderen mogen dit werk kopiëren, vertonen, distribueren en opvoeren, mits niet voor commerciële doeleinden.



**Geen Afgeleide Werken.** Anderen mogen dit werk kopiëren, distribueren, vertonen en opvoeren mits het werk in de originele staat blijft. Het is niet toegestaan dat anderen dit werk gebruiken als basis voor nieuw materiaal.