



LESBRIEF 4

Docenten

LESBRIEF 4 - DOCENTENHANDLEIDING - WITH A LITTLE HELP FROM MY FRIENDS

Netwerken en loopbaanleren

Vanaf onze geboorte behoren we tot een groep, ons sociaal netwerk. Ons netwerk bouwt zich vanzelf op. Terwijl we ouder worden, ontmoeten we steeds nieuwe mensen met wie we relaties onderhouden. 'Netwerken' doet iedereen van nature: het onderling ruilen van wederzijds voordeel. Dat begint met nieuwsgierigheid, met interesse in de ander en willen geven en delen.

De mensen om je heen bepalen grotendeels wat je in het leven bereikt én de wijze waarop dat tot stand komt. Dat geldt zeker voor wat je 'later' wilt worden. Inzicht hebben in je netwerk is daarom net zo belangrijk als inzicht hebben in je talenten en in wat je wilt. 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.

Het effectief, plezierig en respectvol onderhouden en benutten van relaties is voor ons allemaal natuurlijk, zonder dat het veel moeite kost. In deze lesbrieven over netwerken leren we jonge mensen inzicht te krijgen in het bewust en gericht uitbouwen van hun eigen (sociaal) netwerk. Daarnaast geven we ze inzicht in de strategische mogelijkheden die er zijn om het eigen netwerk bij te sturen.

Wat is 'het juiste netwerk'? Dat hangt ervan af wat je nastreeft, je wensen en doelen. Als je weet wat je wilt, kun je het beheer van je netwerk daarop aanpassen en richten. Je gaat de mensen leren kennen die je daarbij verder kunnen helpen.

Strategisch 'netwerk denken' begint bij je afvragen wie jij zou kunnen leren kennen en wie je zou willen leren kennen. Wie actief werk gaat maken van zijn netwerken, leert hoe je relaties het beste benadert en hoe je ze onderhoudt en benut. Relaties moeten geen tijd en moeite kosten, maar juist energie en ideeën opleveren. Netwerken is dus zeker niet 'anderen alleen maar gebruiken'. 'Netwerk denken' wordt bepaald door iemands persoonlijkheid en leerervaringen. Je kunt erin groeien door oefening.

Daarbij kijk je niet uitsluitend naar wat je elkaar direct kunt bieden. Je kijkt ook naar het verbinden van de werelden die jij met ander vertegenwoordigd om daarmee mogelijk waardevolle inzichten en hulp uit te wisselen. Het gaat daarbij dus niet alleen om de mensen die je zelf kent, maar ook om de netwerken van anderen waar je toegang tot kunt krijgen.

De werkwijzen in deze lesbrieven geven docenten en leerlingen zicht op de opbouw van hun netwerken en hoe ze daar, netwerkend, iets mee kunnen doen. Ze gaan er met elkaar over van gedachten wisselen, hun netwerken in beeld brengen en oefenen met relaties opbouwen en onderhouden. Zo werken de leerlingen aan het versterken van hun loopbaancompetentie 'netwerken'.

Netwerken doe je altijd samen. De netwerkoefeningen hebben daardoor een sterke verbinding met de andere vier loopbaancompetenties: kwaliteitenreflectie, motievenreflectie, werkexploratie en loopbaansturing.

De inhoud van de lesbrieven is gebaseerd op kennis uit de netwerktheorie en op jarenlange ervaring van La Red met de praktische toepassing daarvan. De lessen in deze lesbrieven richten zich op het loopbaanbegeleidings- en studiekeuzeproces van leerlingen in het voortgezet onderwijs. Alle oefeningen zijn te combineren, uit te breiden, te verdiepen of in te korten, afhankelijk van het niveau van de leerlingen, de samenstelling van de groep, de verbinding met andere vakken en activiteiten binnen het schooljaar. Elke lesbrief biedt genoeg leerstof voor minimaal twee lesuren.

Deze les: Durf te vragen

Netwerken is gebaseerd op wederkerigheid. De basis voor het ontvangen van hulp is wederzijdse betrokkenheid. In deze vierde les ontdekken de leerlingen behalve het onderhouden van contacten en het bouwen aan vertrouwen, het belangrijk is om (de juiste, heldere) vragen stellen aan het netwerk te kunnen stellen om hulp te krijgen.

Ze oefenen met het bewust uitspreken waar ze naar op zoek zijn of waaraan ze behoefte aan hebben in het kader van hun studie- en loopbaankeuzes.

Wanneer is deze lesbrief in te zetten?

Je kunt deze lesbrief inzetten als leerlingen op zoek moeten naar bijvoorbeeld stageplaatsen of snuffelstages, maar ook (ruim) voorafgaand aan hun sector- of opleidingskeuze.

Daarnaast kun je deze lesbrief inzetten voorafgaand aan het bezoeken van open dagen, snuffelstages of beroepenmarkten, dus bij activiteiten waar de leerling in contact komt met anderen en die hij leert kennen én aan hen een hulpvraag gaat stellen. Om te oefenen met verschillende contexten is het aan te bevelen de leerlingen ook te laten oefenen in bijvoorbeeld een verjaardagsvisite.

Leeswijzer

Elke lesbrief heeft dezelfde opbouw. Lees voor de algemene kennis over netwerken en sociaal kapitaal het begeleidend document '*Het belang van netwerken voor loopbaanleren. Netwerken als onderdeel van het keuzeproces voor vervolgstudie en arbeidsmarkt*'.

Op de volgende pagina staat de inhoudsopgave van deze lesbrief. Hieronder volgt een korte toelichting van de opbouw van de lesbrief:

1. Theoretisch kader en onderwerpen van deze les

Dit hoofdstuk beschrijft de onderwerpen uit deze les en welke theorie hieraan ten grondslag ligt. Bij de opdrachten staat aanvullende theorie vermeld.

2. Opbrengst en leerdoelen

Elke lesbrief dient meerdere doelen. Dit hoofdstuk licht deze toe, met een onderscheid tussen opbrengst en leerdoelen voor de leerlingen en voor de mentor of docent. We onderscheiden doelen voor hoofd, hart en handen.

3. Opbouw en uitvoering van deze lesbrief

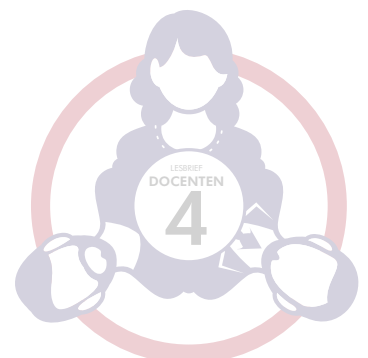
Dit hoofdstuk beschrijft de les. Elke lesbrief start met een inleiding die kort de verschillende fasen in de les toelicht, een begrippenlijst en enkele reflectievragen voor de docent.

Hierna volgt een overzicht van benodigde materialen en de opbouw van de lesbrief in een oriëntatie- voorbereidings-, uitvoerings- en evaluatiefase.

Elke fase bestaat uit één of meerdere opdrachten. Elke opdracht volgt eenzelfde structuur: waar nuttig een theoretisch kader en daarna de beschrijving van de opdracht met de docentinstructie. De beschrijving van de opdracht voor de leerlingen staat in de leerlingenversie. Een aantal lesbrieven bevat een mogelijke huiswerkopdracht voor de leerlingen. Deze staat (apart) beschreven.

Elke lesbrief heeft deze structuur:

- Inleiding
- Benodigde materialen
- Oriëntatiefase
- Voorbereidingsfase
- Uitvoeringsfase
- Evaluatiefase
- Mogelijk een huiswerkopdracht
- Leerlingversie (verkorte theorie en opdrachten)



INHOUD

Lesbrief 4 - Docentenhandleiding - With a little help from my friends.....	1
Netwerken en loopbaanleren	1
Deze les: Durf te vragen	2
Wanneer is deze lesbrief in te zetten?	2
Leeswijzer.....	2
Theoretisch kader en onderwerp van deze les.....	5
Opbrengst en leerdoelen.....	6
Leerdoelen voor leerlingen.....	6
Opbrengst voor de docent	6
Opbouw en uitvoering van deze lesbrief	7
Begrippenlijst:	7
Reflectievragen voor de docent	7
Opbouw van de les.....	8
Benodigde materialen.....	8
Voor de liefhebbers.....	9
Vier leerlingen als voorbeeld.....	10
Guhl in les 4.....	10
Bas in les 4	11
Oriëntatiefase.....	15
Theoretisch kader	15
Opdracht 4.1 – Wie help jij eerder?.....	18
Vorbereidingsfase.....	19
Theoretisch kader	19
Opdracht 4.2 – Bronnen in je netwerk.....	20
Opdracht 4.3 – Jouw hulp aan anderen.....	22
Uitvoeringsfase.....	23
Theoretisch Kader	23
Opdracht 4.4 – Iemand anders helpen	24
Opdracht 4.5 - Welke hulp kun jij gebruiken? Welke vraag heb jij?	26
Evaluatiefase.....	28
Opdracht 4.6 - Huiswerkopdracht	28
Wist je dat.....	28
Uitleg bij de Creative Commons-licenties	29

THEORETISCH KADER EN ONDERWERP VAN DEZE LES

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.

In deze les gaan we in op *benutten*, op je laten helpen door de mensen die je kent.

Om jezelf te kunnen laten helpen door de mensen die je kent, moet je eerst zelf de drie B's van het netwerken leren: *benutten*, *bevestigen* en *bouwen*. In deze les gaan we in op *benutten*: hoe je om hulp kunt benutten bij de mensen die je kent.

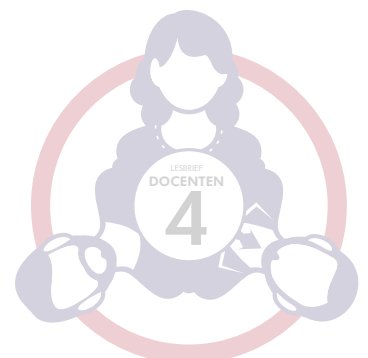
Al heb je nog zo'n groot, divers en interessant netwerk, als je de mensen die je kent niets vraagt, helpen ze je niet. In deze les worden leerlingen zich ervan bewust dat, als ze geholpen willen worden, ze uit moet spreken waar ze naar op zoek zijn en waaraan ze behoefte hebben.

Om je te kunnen laten helpen door je netwerk, moet je dus aan anderen vragen kunnen stellen. Daarvoor moeten we eerst leren om de juiste vragen te kunnen stellen. Dat vergt veel experimenteren en oefenen. Het helpt als je veel met mensen praat en vragen stelt over hun studie, loopbaan en beroep. Al doende leren we om de goede vragen te stellen en te ontdekken waarnaar we eigenlijk op zoek zijn. Bovendien kun je anderen vragen mee te denken over wat goed bij juist ons past.

Door over je ideeën met anderen te praten, ontdek je welke richting je op wilt en leer je beter benoemen wat je wilt en echt niet wilt en waar je voor staat. Daarom is het belangrijk dat we aan de mensen die we kennen duidelijk maken welke wensen en (soms heel vage) plannen we hebben. Soms heb je ideeën waarvan je niet weet hoe je ze uit moet voeren. Soms heb je inspiratie nodig omdat je zelf helemaal geen ideeën hebt. Als anderen maar weten wat er bij je speelt, dan geef je ze de kans om te reageren op de vragen waar je een antwoord op zoekt.

Jouw netwerk kan je zelfs behulpzaam zijn als je nog op zoek bent naar wat je wilt. De mensen die jou kennen kunnen daar vaak dingen over vertellen die je zelf (nog) niet herkent.

In deze les gaat het om zowel de persoonlijke vaardigheden van de leerling als om zijn netwerk en hoe hij dat inzet.



OPBRENGST EN LEERDOELEN

Hieronder staan de opbrengsten en leerdoelen van deze lesbrief beschreven. We onderscheiden doelen voor hoofd, hart en handen.

Leerdoelen voor leerlingen

Na het volgen van deze les:



Weten de leerlingen dat ze hun netwerk moeten mobiliseren om hun doel sneller, op een leukere manier en gemakkelijker te bereiken.



Beseffen de leerlingen dat je netwerk mobiliseren betekent: je uitspreken.



Beseffen de leerlingen dat en wat ze voor iemand anders kunnen betekenen.



Kunnen de leerlingen hun (eerste en tweede orde) netwerk mobiliseren.



Kunnen leerlingen kwaliteiten van iemand anders benoemen.



Kunnen leerlingen benoemen welke hulp ze aan anderen kunnen bieden.



Kunnen leerlingen een hulpvraag formuleren.

Opbrengst voor de docent

Als docent heb je na het gebruik van deze lesbrief onder andere meer zicht op:

- Of leerlingen het lastig dan wel eenvoudig vinden om mensen vragen te stellen.
- Of het leerlingen lukt om 'netwerkvragen' te stellen.
- Of leerlingen extra hulp nodig hebben om netwerkvragen te bedenken.
- Of leerlingen hun netwerk onbewust al om hulp vragen.
- Welke leerlingen hulp nodig hebben met vragen stellen binnen hun netwerk.
- Wat de leerlingen via de mensen die ze kennen voor elkaar en de school kunnen betekenen.
- Welke hulpvragen leerlingen hebben.
- Welke hulp leerlingen aan anderen kunnen bieden.

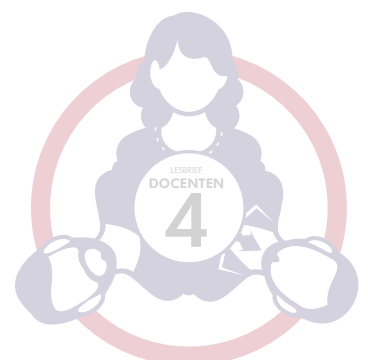
OPBOUW EN UITVOERING VAN DEZE LESBRIEF

Begrippenlijst:

(Netwerk)hulpbronnen	De hulp van anderen die je tot je beschikking hebt doordat je mensen kent. Denk aan geld, talent, kennis, ervaring, vaardigheden, invloed en het netwerk van andere mensen.
Netwerkhulpvraag	Een vraag die je stelt aan de mensen die je kent. Zodat zijzelf of iemand uit hun netwerk jou kan helpen deze vraag op te lossen.
Mobiliseren (van je netwerk)	Ervoor zorgen dat de mensen die je kent jou gaan helpen om een antwoord te krijgen op je vraag.
Wederkerigheid	Jij helpt mij, ik help jou. De balans tussen de hulp die we elkaar geven. Je krijgt hulp, dus je geeft hulp.
Emotionele bankrekening	Dit gaat over de hoeveelheid vertrouwen tussen twee mensen én over de hoeveelheid hulp die je aan elkaar geeft of hebt gegeven. Een emotionele bankrekening werkt als een gewone bankrekening. Door dingen te doen waardoor mensen je vertrouwen, stijgt de waarde van de emotionele bankrekening. Door veel hulp te geven, mag je in ruil hulp terug verwachten.

Reflectievragen voor de docent

- Vraag je vaak om hulp aan de mensen die je kent of zoek je liever zelf naar oplossingen?
- Op welke hulpvragen reageer je? Waar hangt dat van af?
- Gaf je wel eens een negatief antwoord op een hulpvraag van een ander? Waar lag dat aan?
- Zonder welke hulp die je van mensen kreeg zou het heden er nu heel anders uitzien?
- Wie heb je zelf recent geholpen en waarmee?
- Wat is jouw netwerkvraag?



Opbouw van de les

Algemeen

Deze lesbrief richt zich op het thema hulpbronnen, de hulp in het netwerk.

Na deze les zijn de leerlingen zich ervan bewust dat wie hulp wil ontvangen daarom moeten vragen. Er zijn verschillende manieren om naar je netwerk te kijken en om hulp te vragen.

<i>Oriëntatiefase:</i>	Een netwerk is pas nuttig als je een hulpvraag stelt en je laat helpen. Het maakt veel uit hoe je die hulpvraag stelt. In opdracht 4.1 kijken we naar de verschillende manieren van hulp vragen en een hulpvraag stellen.
<i>Vorbereidingsfase:</i>	Opdrachten 4.2 en 4.3 gaan over hulp geven en bieden. Die hulp kan bestaan uit iets weten, iets kunnen en/of iemand kennen. Door eerst te benoemen waar iemand anders goed in is, is het daarna eenvoudiger voor de leerlingen om voor zichzelf aan te geven wat ze voor iemand kunnen betekenen.
<i>Uitvoeringsfase:</i>	Opdrachten 4.4 en 4.5 gaan over het benutten en mobiliseren van het netwerk. Hoe kun je je (eerste of tweede orde) netwerk zo inzetten dat je hulpvraag wordt beantwoord? In deze fase van de lesbrief gaan de leerlingen ook aan de slag met het formuleren van een eigen LOB hulpvraag, waarbij ze elkaar gaan helpen om de vraag scherp te krijgen.
<i>Huiswerk:</i>	Het is de bedoeling dat de leerlingen aan iemand anders vragen om te beschrijven waar ze goed in zijn, bijvoorbeeld aan hun ouders, hun leidinggevende in hun bijbaan of een vriend(in). Hebben de leerlingen dit al eens gedaan, laat ze dat dan meebrengen of nog eens erbij pakken. Deden ze dit nog niet eerder, geef het dan als huiswerkvraag mee voorafgaand aan deze les. Deze opdracht is ook een eerste oefening in het aan iemand stellen van een hulpvraag!
<i>Opdrachten:</i>	De leerlingen maken de opdrachten individueel of klassikaal. Sommige opdrachten worden effectiever als de leerlingen die in een groepje uitvoeren door erover te overleggen en elkaar op ideeën kunnen brengen. Per opdracht staan diverse werkvormen beschreven, zodat je deze geschikt kunt maken voor je specifieke wensen en behoeften.
<i>Evaluatie:</i>	Bespreek de opdrachten die de leerlingen doen steeds kort na. Hiervoor zijn per opdracht adviezen opgenomen.

Benodigde materialen

- Opdrachtbrieven uit lesbrief.
- Antwoordformulieren.
- Hulpvragen (vooraf op te zoeken of bijgesloten voorbeelden gebruiken), zie opdracht 4.1.
- Noodzakelijke voorkennis: kernbegrippen uit de lesbrief 3.

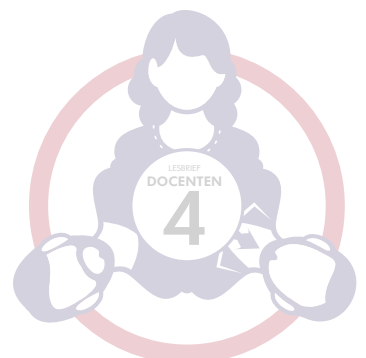
Voor de liefhebbers

Voor docenten:

Boek	Engels
Auteur:	Keith Ferrazzi
Titel:	Never eat alone
Jaar:	2004
Omschrijving:	Dit boek gaat over het opbouwen en onderhouden van duurzame relaties en contacten. De juiste basis voor het krijgen en geven van hulp en advies uit je netwerk. Een goed boek voor docenten die zich meer willen verdiepen in netwerken.
Bron Internet	http://www.bol.com/nl/p/never-eat-alone/1001004002328758/

Website	Nederlands
Titel:	Liever zwakke banden dan een sterk netwerk
Auteur:	Jos van der Lans
Jaar:	2012
Bron:	Sociale Vraagstukken
Omschrijving:	Dit artikel is gebaseerd op een onderzoek van de Amerikaanse socioloog Mark S. Granovetter. Zijn onderzoek uit 1973 is nog altijd zeer relevant. Dit artikel benadrukt het belang van zwakke relaties in ieders netwerk. Uit dit onderzoek bleek dat 80% van de mensen een nieuwe baan vindt via niet-formele kanalen (dus niet via bijvoorbeeld vacatures of werving bureaus). 55% van de mensen die via anderen een baan vond, gaven aan de relatie die daarmee hielp minder goed te kennen en minder vaak te ontmoeten. Slechts 17% van de mensen die via anderen een baan vindt, heeft dat te danken aan zijn sterke relaties (familie en goede vrienden). Granovetter vraagt zich dan ook af of je het nabije sociale netwerk van mensen moet willen versterken? De Wet van Granovetter gaat over het stimuleren van zwakke verbindingen.
Bron internet:	http://www.socialevraagstukken.nl/site/2012/04/20/liever-zwakke-banden-dan-een-sterk-netwerk/

Artikel:	Engels
Auteur:	Mark S. Granovetter
Titel:	The Strength of Weak Ties
Jaar:	1973
Bron:	American Journal of Sociology, Volume 78, Issue 6 (May, 1973), 1360-1380
Omschrijving:	The Strength of Weak Ties is een <i>paper</i> (22 pag.) geschreven door Granovetter. Het artikel is meer dan 27.000 keer benoemd in andere publicatie en is hierdoor zeer invloedrijk binnen de sociologie. Er wordt verklaard dat weak ties kunnen worden gebruikt, in bijvoorbeeld marketing, informatica of politiek, voor het bereiken van doelgroepen die niet toegankelijk zijn via strong ties.
Bron Internet	http://www.immorlica.com/socNet/granstrengthweakties.pdf



Voor leerlingen en docenten:

Filmpje	Engels
Kanaal:	Norton Sociology
Titel:	The Strength of Weak Ties
Verteller:	Dalton Conley
Jaar:	2013
Bron:	YouTube
Omschrijving:	Dalton legt uit dat de mensen die wij het minst goed kennen ons meer mogelijkheden en kansen bieden.
Bron Internet:	http://www.youtube.com/watch?v=-Bm93gN1zJg
Duur:	Ongeveer 2 minuten

Filmpje	Engels
Kanaal:	Jacob Morgan
Titel:	The Importance of Weak Ties (Not Strong Ties) in the Workplace
Jaar:	2014
Bron:	YouTube
Omschrijving:	Deze video benadrukt het voordeel van the weak ties in zakelijke relaties.
Bron Internet	https://www.youtube.com/watch?v=w7AzRVxhEXA
Duur:	Ongeveer 3 minuten

Vier leerlingen als voorbeeld

Bij de lesbrieven gebruiken we vier denkbeeldige leerlingen. Elk met een eigen soort netwerk en een verschillende hulpvraag. Aan de hand van deze leerlingen koppelen we de theorie eenvoudig aan de alledaagse praktijk

Per les volgen we steeds twee van deze vier voorbeeldleerlingen op de ontdekkingsstocht in hun netwerk en koppelen de denkbeeldige avonturen aan de theorie in de lesbrief.

Met de vier voorbeeldleerlingen geven we de docent een beeld bij de lesstof. De docent kan de situaties, de activiteiten, de eigenschappen en de vaardigheden van de voorbeeldleerlingen naar eigen keuze ook in de les gebruiken, zoals bij de inleiding van de les.

We stellen graag aan je voor:

Jan, de 18-jarige timmerman die graag en goed trompet speelt. Hij heeft een groot netwerk van veel dezelfde soort mensen.

Guhl, de 16-jarige scholiere met een bijbaan in de bloemenwinkel. Ze heeft een divers netwerk met sterke en zwakke relaties.

Sandra, de scholiere die denkt verpleegster te willen worden. Ze heeft een groot netwerk met groepjes mensen die elkaar goed kennen.

Bas, de scholier met een passie voor *gaming*. Hij is erg op zichzelf en heeft een kleine netwerk met veel sterke relaties.

Guhl in les 4

Guhl gaat, na een tip van één van haar docenten, in gesprek met de mensen die ze kent. Haar twijfels over het overnemen van de bloemenwinkel zitten haar dwars. Ze praat hier met veel mensen over en vraagt hen of en waarom zij vinden of ze het wel of niet moet doen.

Het is handig voor je studie- en loopbaankeuzes als je veel mensen kent die veel van elkaar verschillen. Je moet dan wel met ze praten en vragen stellen. Ze vertellen wat je bezig houdt en waar je naar op zoek bent. Het helpt daarbij om nieuwsgierig te zijn en vragen te stellen.

De mensen met wie Guhl praat, vertellen haar wat ze van haar en haar talenten vinden. Guhl ontdekt dat ze nu veel meer over zichzelf aan de weet komt. Doordat Guhl over het aanbod van een eigen bloemenwinkel praat, leert ze in de gesprekken wat ze er wel een niet leuk aan vindt.

Eigenlijk laten de moeder van Esther, Mark, en Tante Jo haar met meer vragen achter dan met de vraag over de bloemenwinkel waarmee ze binnen kwam.

Guhl vertelt dit in de gesprekken die ze heeft. De mensen bij wie Guhl dit aangeeft, geven haar tips om antwoorden te vinden. Zo zegt de moeder van Esther dat Guhl naar een bijeenkomst moet gaan waar veel ondernemers komen. Ze kan zo in contact komen met andere (kleine) ondernemers. Door met die mensen te praten kan ze er achter komen waarom anderen ondernemen, wat ze er wel en niet leuk aan vinden en wat je er voor moet kunnen en waar je tegen moet kunnen.

Tante Jo stelt Guhl voor aan haar kleinzoon Jan Willem. Hij is directeur van een windmolenpark. Jan Willem vindt Guhl een leuke meid en vindt het erg fijn dat ze zijn oma helpt zonder dat ze daar iets voor terug wil hebben. Jan Willem wil graag iets terug doen, maar weet nog niet hoe. Ze hebben wel veel leuke gesprekken.

Guhl krijgt van de mensen die ze spreekt veel nieuwe ideeën aangereikt. De mensen aan wie ze is voorgesteld brengen haar op nieuwe ideeën en geven (deels) antwoord op de vragen die ze heeft of helpen haar een stapje verder.

Guhl ontmoet zo veel nieuwe mensen die ze nog niet kende. En dat alles doordat ze aan anderen vertelde wat haar bezig houdt.

Zonder dat Guhl het beseft heeft ze het netwerk van de mensen die ze kent voor zich laten werken. Ze maakt gebruik het tweede orde netwerk. Ze wordt door de mensen die ze kent voorgesteld aan mensen die ze nog niet kent.

Door te praten over wat haar bezig houdt, door advies te vragen over wat ze nu moet en om hulp vraagt aan de mensen die haar kunnen helpen, gaan de mensen die Guhl kent voor haar werken en met haar meedenken.

Guhl is haar netwerk aan het mobiliseren en uitbreiden. Ze benut haar netwerk.

Bas in les 4

Bas draagt graag T-shirts. Op zijn werk kleedt hij zich altijd snel om. Op een dag heeft hij een T-Shirt aan met een opdruk van een *game* uit 1998. Hij kreeg het T-shirt toen hij vorig jaar met zijn vader een grote beurs voor computerspellen in Amsterdam bezocht. Op die beurs kocht hij vooral veel nieuwe spellen en *controllers* en sprak verder niet met de andere liefhebbers van computerspellen.

Zijn baas Richard ziet vlak voordat hij naar huis gaat het T-shirt van Bas en vertelt dat die beurs over twee weken weer wordt gehouden en dat hij erheen gaat. Bas en Richard raken in gesprek over de gamebeurs en over computerspellen.

Richard vertelt dat hij het vooral heel leuk vindt om op de beurs nieuwe mensen te ontmoeten. Zo ontmoette hij vorig jaar mensen die hem veel tips gaven over nieuwe *tricks* en over de ontwikkelingen van spellen. Hij vertelt ook dat hij een keer sprak met een van de bedenkers en programmeurs van een beroemd spel.

Bas is heel verbaasd dat Richard van computerspellen houdt en er veel van blijkt te weten én zelfs makers van spellen heeft ontmoet. Dat had hij niet achter Richard gezocht.

Bas beseft door het leuke gesprek met Richard dat hij daardoor nu ineens meer over hem weet.

Later brengt zijn mentor Bas op het idee om mensen te leren kennen die al werken in de gaming industrie en ze te vragen naar hun opleidingen en beroep. Bas stapt niet gemakkelijk op mensen af en vindt het moeilijk om gesprekken te beginnen. Zijn mentor helpt hem om te bedenken waar hij mensen kan ontmoeten die in de gaming industrie werken. Bas zegt dat hij naar de beurs wil gaan.



Twee weken later gaat Bas samen met zijn neef David naar de beurs. Doordat ze samen gaan, voelt Bas zich meer op zijn gemak. David en Bas doen op de beurs mee aan een gaming competitie en worden tweede. In zijn enthousiasme vergeet Bas met mensen te praten. Maar de prijs die ze winnen is een bezoek aan de ontwikkelaars van het spel bij GamesINC. Door het gesprek met zijn mentor weet Bas dat hij mensen moet leren kennen die iets kunnen vertellen over werken in de gaming industrie en dat hij daar zelf werk van moet maken. Zijn baas bracht hem op het idee om op de beurs nieuwe mensen te leren kennen, maar dat vergat Bas is zijn enthousiasme.

Bas merkt dat vragen stellen helpt. Het geeft hem veel informatie. Hij vindt het nog wel lastig en weet zichzelf eigenlijk nog niet zo goed een houding te geven. Hij weet ook niet goed wat hij moet doen als hij contact heeft gehad met iemand.

Netwerkprofiel Guhl

Guhl is 16 jaar oud. Een bescheiden en wat verlegen scholiere, die in de dingen die ze doet erg ondernemend is. Ze houdt wel van aanpakken. Haar ouders, van allochtone afkomst, zijn wat teruggetrokken.

De ouders van Guhl hebben een MBO-opleiding. Haar vader is bakker en haar moeder helpt in de winkel. Naast haar ouders kent Guhl niet heel veel andere mensen. Ze is ijverig en ze besteedt veel tijd aan school, waar ze erg haar best doet. Ze heeft natuurlijk haar vriendinnen van school, Esther en Patricia.

Ze ontmoette de eigenaar van de bloemenwinkel, Erwin, in de winkel van haar vader. Ze raakten aan de praat en daardoor kreeg ze een baantje in de bloemenwinkel. Erwin is hoog opgeleid en bijna 50 jaar oud. Hij studeerde af als bodemdeskundige aan de landbouwuniversiteit. Hij is nu drie jaar eigenaar van drie bloemenwinkels, die hij overnam nadat zijn vader vier jaar geleden overleed.

Guhl werkt al een aantal jaren in de bloemenwinkel. Dat doet ze erg goed. Eigenaar Erwin ziet dat ze potentie heeft. Op een gegeven moment vraagt hij aan Guhl of ze een MBO-opleiding gaat volgen en misschien één van de franchise winkels wil gaan leiden. Guhl is verbaasd en verrast. Ze heeft eigenlijk nog nooit nagedacht over wat ze wil gaan doen na het voortgezet onderwijs. Ondanks dat ze verlegen is, heeft ze wel al ideeën hoe dingen beter kunnen in de bloemenwinkel.

Guhl praat met haar ouders over wat de eigenaar van de bloemenwinkel haar vroeg. Zij vinden een eigen bloemenwinkel voor haar een fantastisch plan. Ze zien een mooie toekomst als eigenaar van een winkel wel zitten voor hun dochter.

Daarnaast gaat Guhl veel om met tante Jo, de buurvrouw van een paar huizen verderop, voor wie ze af en toe boodschappen doet. Tante Jo is bijna 80 jaar oud. Guhl weet eigenlijk niet zo veel van haar. Wat niemand in de straat weet, is dat Tante Jo samen met haar man eigenaar was van een grote scheepswerf. Het valt Guhl wel op dat er veel tekeningen en foto's van schepen in haar huis hangen.

Guhl kent ook Mark. Hij is begin 30 jaar oud en is HBO-docent Marketing aan de opleiding Management Economie en Recht. Mark leest veel en is vrijwilliger in een kleine bioscoop, waar ze veel alternatieve films draaien. Mark nodigt Guhl en haar vriendinnen vaak uit voor de film. Guhl kent Mark uit de straat, hij is ook een buurman. Ze spreken elkaar af en toe bij de bushalte.

Guhl kan eigenlijk veel meer dan ze denkt. Een aantal docenten zien dat en vertellen dat tegen haar. Eigenlijk krijgt ze zulke opmerkingen niet van anderen. Guhl voelt weinig voor haar school en de leraren die daar werken. Ze praat ook niet veel met ze. Ze weet eigenlijk niet zo goed wat ze wil en daar praat ze met anderen weinig over.

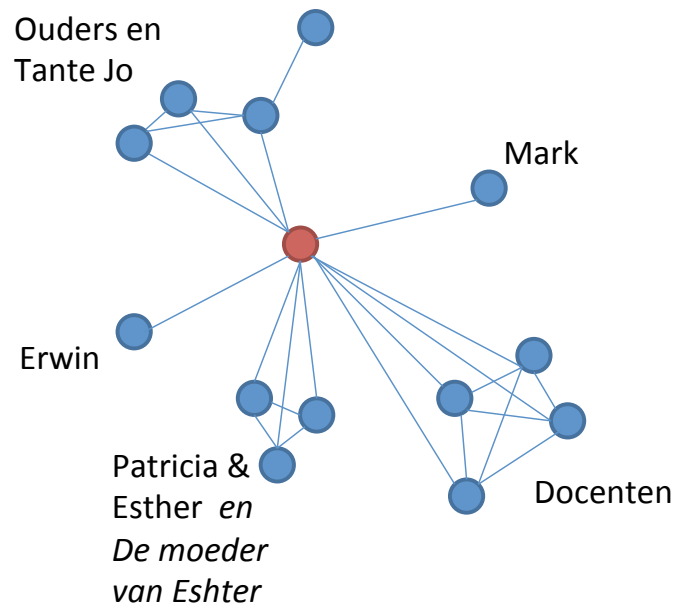
Guhl wordt, na een feestje bij haar goede vriendin Esther, thuisgebracht door de moeder van Esther. Die moeder is commercieel manager bij Vodafone. Guhl vertelt haar vriendinnen tijdens de autorit over het aanbod dat ze kreeg om na haar MBO-opleiding de bloemenwinkel te gaan leiden. De moeder van Esther zegt dat ze het een mooi aanbod vindt, maar dat Guhl dit niet moet doen. Ze vindt dat Guhl veel meer in haar mars heeft.

De moeder van Esther zegt dat ze beter eerst verder moet kijken naar de vervolgoopleidingen die er allemaal zijn. En dat ze eerst moet gaan ontdekken wat ze leuk vindt. Ze krijgt de tip om een vervolgoopleiding in de richting van Commerciële Economie te kiezen.

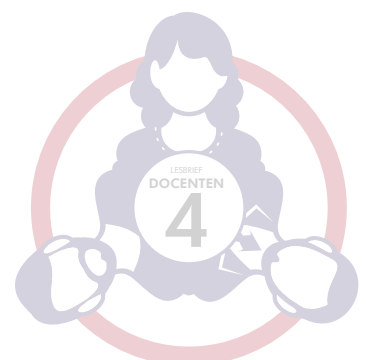
De mensen die Guhl kent, kennen elkaar (bijna) niet. Haar vriendinnen kennen elkaar. Haar ouders kennen Erwin. Haar moeder kent Tante Jo ook, maar niet goed. Tante Jo was een klant in de winkel en nu doet Guhl de boodschappen voor haar. Guhl moet mensen leren kennen die haar kunnen helpen om uit te vinden wat ze leuk vindt en waar ze goed in is. Ze moet met de mensen die ze kent gaan praten over wat haar bezig houdt.

De netwerkwerktekening van Guhl ziet er zo uit:

Guhl is de rode stip. De blauwe stippen zijn de mensen die ze kent. De lijntjes geven aan wie daarvan elkaar kennen.



Figuur 4 - 1 Het netwerk van Guhl



Netwerkprofiel Bas

Bas kent weinig mensen. Hij kent zijn ouders, twee vrienden, de mensen van school en zijn neef David. Bas kent zijn ouders en neef heel goed. De buurjongens kent hij goed en zijn collega's eigenlijk maar een beetje. Hij kent de mensen die hij goed kent al heel lang, maar weet niet veel van ze.

Zijn ouders zijn ambtenaar bij de gemeente. Zij kunnen hem niet helpen, want ze hebben geen idee wat *gaming* inhoudt. Bas krijgt bij het huiswerk dat hij moet maken soms hulp van zijn buurjongens. Met zijn neef wisselt hij games en informatie uit over *de gaming community*. Bas kreeg via zijn vader een bijbaantje bij de lokale supermarkt, maar eigenlijk zit hij liever achter de computer.

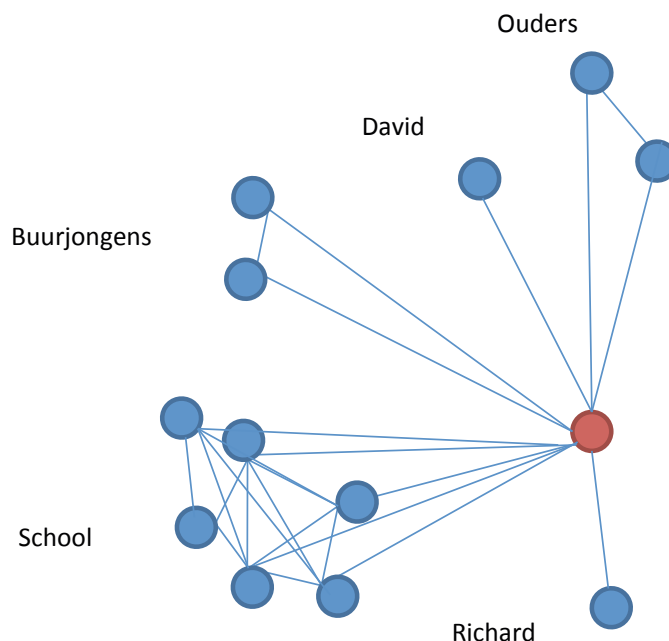
Bas is enig kind en zit veel achter de computer. De ouders van Bas hebben geen idee welke beroepen hij zou kunnen kiezen. Bas weet dat zelf ook niet, hij heeft geen idee wat hij kan en wil worden. Hij denkt wel dat hij 'iets met computers' wil gaan doen. Bas schreef laatst een klein programmatje voor het werk van zijn vader. Bas vond dit echt heel eenvoudig en zijn vader en zijn collega's bij de gemeente waren er heel erg blij mee.

Op school brengt de mentor in een gesprek Bas op het idee om mensen die in de gaming industrie werken te leren kennen en ze vragen te gaan stellen over hun opleidingen en hun beroep. Bas stapt niet gemakkelijk op mensen af en vindt het moeilijk om gesprekken te beginnen.

Bas werkt in een supermarkt waar heel hij af en toe praat met Richard, zijn baas. Ze hebben het dan alleen maar over wat er moet gebeuren.

Bas heeft hulp nodig van mensen over wat het werken aan en met games inhoudt. Hij moet uitzoeken of je daarmee je geld kunt verdienen en hoe werkdagen van zulke mensen eruit zien. Hij kent helaas niemand met zo'n baan. Zijn neef David heeft ook geen idee. Hij wil dierenarts worden en speelt games vooral ter ontspanning.

De netwerktekening van Bas ziet er zo uit:



Figuur 4 - 2 Het netwerk van Bas

Netwerkopbrengst voor Guhl

Door de verschillende gesprekken die Guhl voerde én de bijeenkomsten die ze bezocht ontdekte ze dat:

- Ze het interessant vindt hoe mensen zelf een bedrijf opbouwen en leiden.
- Dat ingaan op het aanbod om filiaalmanager te worden misschien te gemakkelijk is.
- Dat ze graag verder wil leren in een vervolgopleiding.
- Dat ze via mensen anderen met nieuwe ideeën leert kennen en ze beseft dat het tweede orde netwerk heel handig is.
- Dat ze veel verschillende mensen kent.
- Dat op de plekken waar je komt, je verschillende mensen leert kennen.
- Dat op verschillende plekken verschillende mensen bij elkaar komen.
- Dat als je op mensen afstapt die je nog niet kent, je nieuwe dingen te weten komt.
- Als je met mensen praat en je ze vertelt waar ze mee bezig bent, mensen met je mee gaan denken.

Netwerkopbrengst voor Bas

Door de verschillende gesprekken die Bas voerde én doordat hij 'de deur uitging' leerde Bas dat:

- Hij iets kan wat anderen niet kunnen.
- Je met mensen moet praten om iets te weten te komen.
- Als je met je ouders ergens heen gaat er andere dingen gebeuren dan als je daar met een leeftijdsgenoot (David) heengaat.
- Mensen die je op een bepaalde manier kent nog allerlei andere interesses kunnen hebben waar je over verbaasd kunt staan (Richard).
- Als je op nieuwe plekken komt, maar zelf niets vertelt, er niets nieuws gebeurt.
- Als je contacten geen opvolging geeft, ze doodbloeden (David).
- Op verschillende plekken verschillende mensen bij elkaar komen.
- Als je op mensen afstapt die je nog niet kent, je nieuwe dingen te weten komt.
- Als je met mensen praat en je ze vertelt waar ze mee bezig bent, mensen met je mee gaan denken.

ORIËNTATIEFASE

Theoretisch kader

We krijgen vaak ongemerkt hulp van de mensen die we kennen. Hulp zoals een luisterend oor vinden, een goed gesprek hebben, hulp bij je huiswerk krijgen of het vinden van een stageplaats of baan. Andere voorbeelden van 'onzichtbare' hulp zijn de dingen waar je ouders voor zorgen.

We vinden het vaak lastig of moeilijk om anderen iets voor onszelf te vragen. Gek genoeg is dat helemaal niet nodig. Veel mensen vinden het juist helemaal niet vervelend als je ze om hulp of advies vraagt. Het tegenovergestelde is vaak waar. We zien een vraag om hulp of advies juist als een erkenning van wat we kunnen en kennen, we helpen anderen daarom juist graag.

Zodra je beseft dat 'hulp of advies vragen te maken heeft met bevestigen dat iemand ergens goed in is of ergens veel van weet', wordt het leven een stuk eenvoudiger.

Maar, voor wat hoort wat. Je kunt niet alleen maar aan anderen vragen zonder zelf iets terug te geven. Je kunt ook zelf iets betekenen voor anderen, zelfs meer dan je denkt! Bijvoorbeeld omdat je ergens veel vanaf weet of dat je iemand anders kent waarmee je anderen in contact kunt brengen. Het is vaak gemakkelijk als je eerst iets doet voor een ander om daarna die ander om iets terug te vragen.



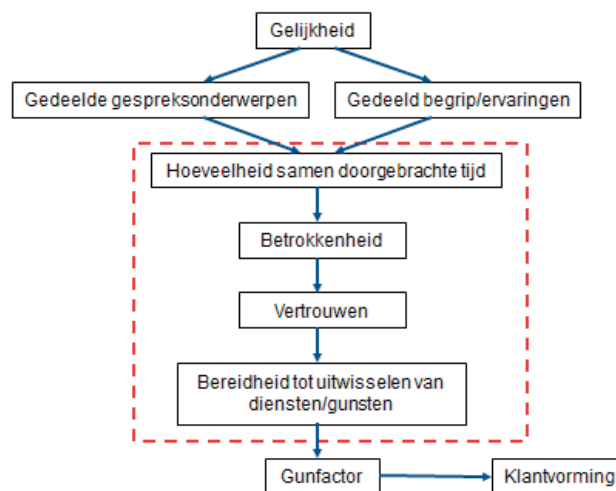
Of je de hulp ook krijgt hangt voor een groot deel af van een onderstaande factoren:

- De gunfactor – is er vertrouwen en vinden we elkaar leuk.
- De mate van wederkerigheid in een relatie – we willen ruilen.
- De manier waarop de hulpvraag wordt gesteld – hoe concreter hoe beter.

De gunfactor

Of we mensen willen helpen hangt af van hoeveel we iemand vertrouwen. Vertrouwen ontstaat door wederzijdse betrokkenheid. Die betrokkenheid ontstaat als we tijd met elkaar doorbrengen. Daardoor delen we ervaringen en ontstaat begrip. In de tijd die we met elkaar doorbrengen, zijn we op zoek naar én ontstaan gedeelde gespreksonderwerpen en ervaringen.

Hoe meer we de mensen vertrouwen, des te groter de kans is dat we de mensen die ons iets vragen ook echt willen helpen. Dat werkt ook andersom. Hoe meer de mensen jou vertrouwen, des te sneller jij wordt geholpen.



Figuur 4 - 3 De gunfactor

Wederkerigheid

De allerbelangrijkste basisregel achter de relaties die we met anderen hebben, is dat we eerlijk willen ruilen. Dit noemen we de 'wet van de wederkerigheid' (reciprociteit). Op de lange termijn is het voor iedereen duidelijk dat we ons aan de regel 'voor wat hoort wat' houden. Maar ook in contact met mensen die we net hebben ontmoet, houden we ons aan deze regel. Ons allerbelangrijkste ruilmiddel is namelijk *aandacht*.

Mensen die elkaar goed kennen, bijvoorbeeld familieleden en goede vrienden, helpen elkaar vaak vanzelfsprekend. Mensen die elkaar minder goed kennen, zoals burens, de meeste collega's en minder goede vrienden gunnen elkaar niet zomaar van alles. Er is minder vertrouwen. Er is dan meer sprake van een 'stand' die wordt bijgehouden over wie welke hulp gaf. Noem het een emotionele bankrekening.

De manier waarop je de hulpvraag stelt: hoe concreter, hoe beter

De manier waarop we iemand om hulp vragen bepaalt in grote mate of we de hulp ook krijgen. Ga maar eens na: iemand wil jou graag helpen omdat hij je goed kent, jullie elkaar vertrouwen en jullie elkaar vaker helpen. Maar kun je hem niet goed vertellen waar je hulp bij nodig hebt, dan wordt het voor de ander lastig om je te helpen. Er zijn een aantal basisregels om een hulpvraag te kunnen stellen:

- Hoe gericht en persoonlijker de vraag, hoe beter.
- Hoe concreter en specifiek de hulpvraag is, hoe beter: is het duidelijk wat de ander bedoelt? Bij een vage hulpvraag haken veel mensen (direct) af, omdat ze niet begrijpen wat de ander precies wil.
- Hoeveel werk het is of hoeveel tijd het kost om de ander te helpen. Een uurtje meehelpen met een muur verven is gemakkelijker toe te zeggen dan een heel weekend meehelpen met klussen. *Of één keer advies geven over studie- en loopbaankeuze (of een kwaliteiten of motievenreflectiegesprek) is gemakkelijker en laagdrempeliger dan een verzoek om dit elke maand met iemand te doen.*
- Wederkerigheid, dus als je de ander eerder hielp, dan is hij eerder geneigd jou te helpen dan wanneer dit niet het geval is.
- Het maakt uit hoe dicht iemand bij je staat of hoe goed je iemand kent: een goede vriendin helpt je eerder dan een kennis die je lang niet hebt gezien en gesproken. De grootte van de vraag hangt sterk af van de sterkte van de relatie. Hoe groter de 'investering' die de ander moet doen, hoe belangrijker het is dat je de ander goed kent.

Wie dus regelmatig iets voor een ander doet en met anderen contact heeft, bouwt contacten op die er uiteindelijk toe leiden dat we van de mensen die we 'kennen' iets mogen vragen zonder direct iets terug te hoeven doen.

Bijvoorbeeld:

- Iemand die je goed kent zal jou eerder een weekend komen helpen bij het klussen dan iemand die je niet zo goed kent.
- Iemand die je goed kent zal je eerder vragen of hij aan jou geld kan lenen dan iemand die je niet zo goed kent. En andersom geldt dat ook: iemand die je niet goed kent zal je niet snel geld lenen. Iemand die je heel goed kent.

Maar... iemand die je goed kent, lijkt waarschijnlijk ook veel op jezelf. Het is dus ook belangrijk om contact te hebben met mensen die minder op jezelf lijken. Juist deze mensen kunnen je voorzien van nieuwe informatie, inzichten en ideeën.



Opdracht 4.1 – Wie help jij eerder?

Docenteninstructie

Alleen een netwerk hebben zorgt niet dat je bereikt wat je graag wilt. Natuurlijk liggen er een aantal zaken binnen je eigen invloedssfeer en heb je niet voor alles anderen nodig. Toch zorgt jouw netwerk ervoor dat je meer voor elkaar kunt krijgen en dat je dat alleen zou kunnen. Deze oefening gaat over de randvoorwaarden om te organiseren dat je die hulp, die potentieel in jouw netwerk aanwezig is, ook kunt aanspreken en benutten. Hoe zorg je dat de waarde die jouw netwerk heeft daadwerkelijk voor jouw vragen, wensen en verlangens, gaat renderen? Daarbij zijn twee variabelen belangrijk. Kun gericht en met heldere doelstellingen formuleren wat je zoekt, wilt bereiken, wilt meemaken, en wilt doen? Weet je zeker dat de mensen om je heen je ook daadwerkelijk willen helpen? Heb je dus wel voldoende geïnvesteerd in jouw netwerkleden zodat ze nu ook wat voor jou willen doen? De wet van wederkerigheid leert ons dat vrijelijk geven ook zorgt dat je uiteindelijk wat kunt ontvangen. Dit is een bewustwordingsoefening zodat de leerlingen voor zichzelf kunnen nagaan hoe hulp vragen (ben ik helder genoeg) en hulp krijgen (ik oogst wat ik zaai) bij hen werkt. Wat kunnen ze aanpassen om meer rendement te maken in hun netwerk?

Iedereen wordt wel eens door iemand benaderd om te helpen. Het maakt veel uit hoe iemand hulp vraagt. Deze opdracht maakt leerlingen ervan bewust dat ze zonder goede hulpvraag de kans op succes (hulp) niet zo groot is. De leerlingen kunnen deze opdracht klassikaal, in groepjes of individueel uitvoeren.

In de lesbrief voor de leerlingen zitten 3 situaties met hulpvragen. Laat de leerlingen aangeven op welke oproep ze eerder in zouden gaan en waarom.

Schrijf daarna op het bord welke redenen de leerlingen aangeven waarom ze wel of niet hulp zouden geven. Aan het eind van deze opdracht staat er vervolgens een lijstje met (een aantal) criteria die van belang zijn bij het stellen van een hulpvraag, zoals:

- Of iemand persoonlijk wordt aangesproken of te algemeen.
- Wederkerigheid. Heb je ook al iets voor de ander gedaan (of heb je de ander in de toekomst wellicht zelf nog nodig)? Dan is je neiging groter om iets voor hem te doen.
- Hoe dicht staat iemand bij je en hoe goed ken je iemand? Een goede vriendin help je eerder dan een vage kennis.
- Hoe concreet of specifiek is de hulpvraag? Is het duidelijk wat de ander bedoelt? Bij een vage hulpvraag haken veel mensen (direct) af, omdat ze niet begrijpen wat de ander precies wil.
- Hoeveel werk het is of hoeveel tijd kost het om de ander te helpen? Een uurtje meehelpen met een muur verven is makkelijker toe te zeggen dan een heel weekend meehelpen met klussen.

Neem hier ongeveer tien minuten de tijd voor.

Informatie voor nabespreking.

Waarop te letten en welke resultaten zie je na deze opdracht?

Loop in de nabespreking de opgeschreven criteria nog een keer door en vraag aan de leerlingen om dit voor zichzelf, als samenvatting, op het antwoordvel te schrijven.

Vraag de leerlingen wat zij geleerd hebben van deze opdracht? Wat gaan ze anders doen om (nog) vaker hulp te krijgen?

VOORBEREIDINGSFASE

Theoretisch kader

Sociaal kapitaal en hulpbronnen

Als we in onze cultuur over 'kapitaal' spreken, dan bedoelen we meestal materiële of financiële zaken. Iemand bezit *kapitaal* als hij met flink wat geld op de bank of investeringen in onroerend goed, antiek of aandelen heeft.

We kunnen 'kapitaal' zien als een overkoepelende term voor 'middelen die ingezet zouden kunnen worden om doelen te bereiken'. Dan gaat het om meer dan alleen geld. Naast financieel kapitaal onderscheiden we ook politiek, menselijk en cultureel kapitaal.

'Politiek kapitaal' kunnen we zien als de macht, invloed en prestige waarin we in de loop der jaren kunnen investeren door onze positie (vaak door het beroep dat we uitoefenen) in de maatschappij. Vanuit die positie krijgen we dingen gedaan (rendement). Je hebt bijvoorbeeld als bestuurder van een organisatie meer invloed dan als medewerker van de postkamer.

Bekender is het idee dat de investeringen die we in onszelf doen leiden tot het vormen van *human capital*. Dat menselijk kapitaal komt tot uiting in de kennis, vaardigheden en ervaring die we kunnen inzetten.

Dan onderscheiden we nog een vorm van kapitaal: 'cultureel kapitaal'. Iedere cultuur kent zijn eigen symboliek en verzameling praktijkwaarden over relevante omgangsvormen, gedragingen, normen, geschiedkundige en andere culturele feiten die mensen zich eigen moeten maken. In de praktijk zijn dit zowel de 'smeermiddelen' van onze samenleving als ook dat we ons daarmee van elkaar kunnen onderscheiden. Zo is het nuttig om bij een chique diner te weten waarvoor alle bestek dient en dat je je neus niet snuit aan het tafellaken, is het handig als je weet wie Charlie Chaplin men daarover spreekt en dat je weet dat '9/11' (*nine/eleven*) geen telefoonnummer is.

Al deze vormen van kapitaal zijn soorten middelen die we '**persoonlijke hulpbronnen**' kunnen noemen die we zelf beheren.

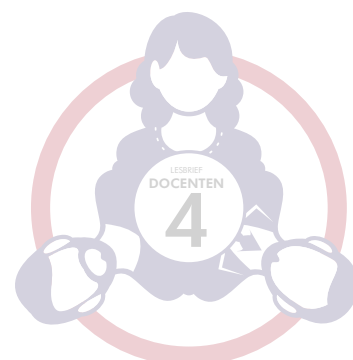
Als het gaat om netwerken als activiteit, ervaren we snel de opbrengsten van het menselijk, politiek, cultureel en soms ook financieel kapitaal waarin we investeren. Opleiding, sociale vaardigheden, positie en rang, kennis van etiquette en algemene ontwikkeling spelen een duidelijke rol in het onderhouden en benutten van relaties.

Alle mensen in ons netwerk hebben hun eigen financieel, politiek, menselijk en cultureel kapitaal. Samen vormen zij een grote hulpbron, ook wel **sociale hulpbronnen** of **sociaal kapitaal** genoemd. We mogen daar een beroep op doen als we met deze mensen een fijne relatie hebben. Dit vormt dus eigenlijk een geweldige spaarrekening. De kans is groot dat het antwoord op een (moeilijke) vraag is te vinden bij de mensen die we kennen. Zelf een oplossing uitwerken of die oplossing kopen, kost daarom vaak meer in tijd, geld en moeite.

Afhankelijk van de hulpbronnen waar de leerlingen toegang toe hebben, kunnen ze sneller en gemakkelijker antwoord vinden op de vragen die ze hebben.



Figuur 4 - 4 Kapitaal



Opdracht 4.2 – Bronnen in je netwerk

Docenteninstructie

Ieders netwerk vertegenwoordigt waarde. De mensen die je kent hebben kennis, kennissen, talenten en vaardigheden, geld en invloed. Bij loopbaansturing gaat het vooral om mensen die je kunnen helpen om iets te leren waar je benieuwd naar bent. Om te oefenen met iets waar je goed in wilt worden en om uit te proberen wat bij je past of om te laten zien wat je kunt. Maar niet iedereen in jouw netwerk heeft dit soort mogelijkheden. Het is relevant om te ontdekken wie welke hulpbronnen bezit zodat je keuzes kunt maken in wie je investeert.

Tijd is een eindige bron. Je kunt niet met iedereen elke week koffiedrinken of een hele middag sporten. Wie je welke aandacht geeft en aan wie je tijd spendeert, is een belangrijke keuze. Zeker omdat je weet dat investeren ook opbrengst oplevert, namelijk allerlei soorten hulp om te komen tot een vervolgstudie, een stageplaats of zelfs een baan. Door nu goed in beeld te brengen wat jouw netwerkleiden aan hulp kunnen bieden, heb je een overzicht van wat je hebt en van wat er nog ontbreekt.

Daardoor kun je ook kiezen welke nieuwe mensen je nog wilt leren kennen om minimaal voor de volgende onderwerpen netwerkleiden aan je te binden:

- Iets leren waar ik nieuwsgierig naar ben.
- Oefenen met waar ik goed in wil worden.
- Uitproberen of iets bij me past.
- Informatie krijgen over dat wat ik graag wil weten.
- Laten zien wat ik kan.
- Voorbeelden zien en ervaren van anderen.

Iedereen kan van waarde zijn voor iemand anders. Je moet het alleen even (willen) zien. Het gaat hier om drie zaken: wat weet iemand, wat kan iemand en wie kent iemand. Deze opdracht helpt de leerlingen om anders (of bewuster) naar hun netwerk te kijken. Dus niet alleen vanuit 'wie ken ik' of 'wie vind ik aardig', maar bijvoorbeeld ook kijken naar de kennis of relaties van de ander. Mensen in het netwerk kunnen op verschillende manier van waarde zijn. De leerlingen gaan de mensen in hun netwerk beschouwen als 'bron' (van informatie, kunde of relaties).

Deze opdracht maken de leerlingen individueel of in groepjes. Eventueel kun je ter inspiratie en als introductie eerst één of meerdere voorbeelden van een enkele leerling klassikaal bespreken.

Stap 1a – Klassikale bespreking

Leg, aan de hand van het theoretisch kader, uit wat wordt bedoeld met 'hulpbronnen'. Bespreek hoe je kunt kijken naar de mensen die je kent, lettend op wat de mensen die je kent: kunnen, weten, wie ze kennen.

Laat de leerlingen denken aan over één of twee mensen die ze kennen en vraag een aantal leerlingen met een voorbeeld te komen: "Ik heb een broer die..., hij kan mensen helpen met..."

Stap 1b – Individuele opdracht

1. De leerlingen nemen minimaal vijf willekeurige personen uit hun netwerk in gedachte.
2. Per persoon geven ze aan met wie de ander, die ze in gedachten hebben, iemand anders of henzelf zou kunnen helpen omdat hij iets (specifiek) weet of dat die persoon mensen kent die... (iets weten, iets kunnen of iemand kennen).

In de lesbrief voor de leerlingen staan de volgende voorbeelden:

- Je klasgenoot Maryam zit bij een tennisvereniging. Je weet dat haar tennisleraar ook werkt als zelfstandig fysiotherapeut.
 - Maryam kan hem vragen meer over zijn beroep te vertellen. Hij zou ook anderen kunnen helpen die vragen hebben over zijn vak. Hij kan haar ook voorstellen aan een collega-fysiotherapeut.
- Je vriend Cem kan heel goed nieuwe contacten leggen. Op een feestje stapt hij zo op een vreemde af en knoopt een gesprek aan.
 - Cem heeft vaardigheden waardoor hij snel en gemakkelijk contact maakt met mensen die hij nog niet (goed) kent. Dit is handig voor hemzelf, maar Cem kan daarmee ook iemand helpen die dat zelf niet goed durft. Bijvoorbeeld door zelf het eerste contact met de onbekende te leggen en daarna iemand anders aan hem voor te stellen.
- Merel haar vader is directeur van een schoenenfabriek. Hij kent ontzettend veel mensen.
 - Merel kan haar vader 'benutten' om in contact te komen met andere mensen.
- Eén van je klasgenoten heeft een oudere broer die Tim heet. Tim werkt als rechter en weet veel van de rechtspraak in Nederland en kent veel mensen.
 - Tim kan andere mensen helpen als zij iets willen weten over het werk van een rechter of het werk van de politie of van een advocaat. Hij kan ook anderen helpen door ze in contact te brengen met de mensen die hij kent.

Neem hier ongeveer 20 minuten de tijd voor.

Informatie voor nabespreking

Besprek de opdracht klassikaal kort na en laat de leerlingen zoveel mogelijk verschillende voorbeelden geven van hoe iemand een ander kan helpen. Besprek wat iemand weet, wat iemand kan en wie iemand kent. Het kan natuurlijk ook zo zijn dat dat allemaal van toepassing is op één iemand.

Zo ervaren de leerlingen dat er verschillende soorten bronnen zijn (en dat mensen dus op verschillende manieren van waarde kunnen zijn voor anderen op basis van wat ze weten, kunnen of wie ze kennen). Met dit inzicht gaan de leerlingen met andere ogen kijken naar hun eigen netwerk en naar zichzelf.

De leerlingen gaan nu bewuster nadenken over de mensen die ze zelf kennen en wat deze mensen weten, kunnen en wie ze kennen. Een manier om naar de mensen die je kent te kijken, om ze uiteindelijk om hulp te kunnen vragen, hulp te kunnen aanbieden of voor te stellen aan mensen die hulp nodig hebben.

De leerlingen hebben erover nagedacht hoe iemand die zij kennen weer iemand anders kan helpen. Zij kunnen dat vertellen tegen deze persoon (als compliment) of ervoor kiezen om iemand bewust aan deze persoon voor te stellen (omdat hij of zij hulp nodig heeft).

Daarnaast geeft het je als docent én je leerlingen meer inzicht in elkaars netwerk!

- Vraag ter afsluiting van de opdracht of iedereen voorbeelden opschreef.
- Vraag per leerling om 'het mooiste' of het voor hun meest onverwachte voorbeeld te geven.
Vaak kom je pas op de hulp die mensen kunnen geven als je er over na hebt gedacht.



Opdracht 4.3 – Jouw hulp aan anderen

Docenteninstructie

Netwerken is gebaseerd op wederkerigheid. Je kunt iemand vragen om iets voor jou te doen, maar dan moet je zelf ook iets voor die ander betekenen. Sterker nog: die wederkerigheid begint bijna altijd bij jezelf. Je geeft eerst iets weg, voordat je een beroep doet op iemand anders. Daarom brengen de leerlingen in kaart welke hulp ze zelf aan anderen boden (of kunnen bieden). Misschien zijn ze het zich niet bewust dat ze al aan het netwerken zijn en/of dat ze voor iemand anders van grote waarde kunnen zijn.

Met deze opdracht staan de leerlingen nog eens bewust stil bij wat ze zelf kunnen en waar ze veel van weten. Deze opdracht geeft je als docent inzicht in hoe leerlingen elkaar onderling kunnen helpen (in het beantwoorden van hun LOB hulpvraag).

De waarde die jij vertegenwoordigt wordt zo heel inzichtelijk. Daarmee heb je ook een lijstje en overzicht van zaken die je bewust aan anderen kunt geven. Zet deze hulp ook actief in bij anderen en bouw zo aan een stabiele emotionele bankrekening.

Laat deze opdracht bij voorkeur individueel uitvoeren. Bij leerlingen die snel afgeleid zijn, moeite hebben om zich te concentreren en/of moeite hebben met een dergelijke reflectie-opdracht, kan het helpen als ze mogen overleggen met hun buurman of buurvrouw.

- Laat de leerlingen individueel nadenken over de volgende vragen:
- a. Denk eens terug aan de laatste maand. Wie heb je geholpen en waarmee?
 - b. Welke hulp kan jij zelf aan anderen aanbieden?

Geef de leerlingen hier ongeveer 10 minuten de tijd voor.

Informatie voor nabespreking.

Bespreek de opdracht klassikaal na en laat zoveel mogelijk verschillende voorbeelden van hulp aan de orde komen. Op die manier ervaren de leerlingen dat hulp vele vormen heeft, waardoor ze met andere ogen naar hun eigen netwerk en zichzelf gaan kijken. Ook biedt het de leerlingen onderling informatie over hoe ze elkaar kunnen helpen. Misschien kent een klasgenoot wel iemand die voor de klas heel interessant zou kunnen zijn.

Sta in de nabespreking stil bij wat de leerlingen weten, wat ze kunnen en wie ze kennen. Dit kan plenair of in groepjes. Zo hebben de leerlingen én jizelf zicht op wat ze weten, wat ze kunnen en wie ze kennen.

Reflectievraag: Wie heb je zelf recent geholpen en waarmee?

Jouw eigen voorbeelden zijn zeer geschikt om te benoemen in de uitleg of bij de nabespreking.

UITVOERINGSFASE

Theoretisch Kader

Een netwerkhulpvraag

Er zijn vele manieren om hulp te vragen. De mensen die we kennen kunnen ons helpen. Maar soms kennen we niemand of weten we niet wie ons kan helpen. We moeten dus met mensen praten om daar achter te komen. En om echt hulp te krijgen moeten we aan anderen vertellen wat we zoeken en goed aangeven welke hulp we nodig hebben.

Goede netwerkhulpvragen voldoen niet alleen aan de voorwaarden die zijn benoemd in het theoretisch kader bij de oriëntatiefase in deze les. Deze vragen moeten degenen aan wie ze worden gesteld ook helpen te denken over hulp die eventueel anderen die hij kan bieden.

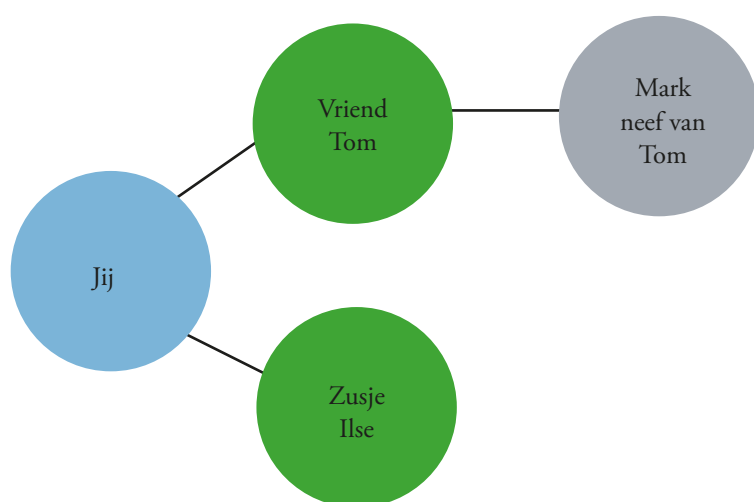
Een goede hulpvraag vraagt daarom naar een persoon. Een aantal voorbeelden:

- Ik ben op zoek naar iemand die mij iets meer kan vertellen over werken in de techniek.
- Ik ben op zoek naar een tandartsassistent. Dat lijkt me een leuk beroep en ik wil er graag meer over weten.
- Ik ben op zoek naar een advocaat of naar een officier van justitie. Ik wil graag rechten gaan studeren en ik ben benieuwd naar wat je daar allemaal voor moet doen om zover te komen.

Door aan te geven dat je op zoek bent naar *iemand* die je kan informeren over een bepaald onderwerp, gaan de mensen aan wie je de vraag stelt ook nadenken over wie zij kennen die zou kunnen helpen.

Eerste en Tweede orde netwerken

De mensen die je kent, kennen ook zelf weer mensen. Die mensen zouden je dus ook kunnen helpen. Dus jij kunt de mensen die jij kent helpen door ze in contact te brengen met anderen die zij nog niet kennen. We noemen dit het inzetten van het tweede orde netwerk.



Tom en je zusje behoren tot je eerste orde netwerk, je kent ze zelf. De neef van Tom ken je niet zelf, maar Tom kan je wel met hem in contact brengen. De neef van Tom behoort daarom tot je tweede orde netwerk. Als je op deze manier naar je netwerk kijkt, is je netwerk veel groter dan je denkt! En kan je dus met veel meer mensen in contact komen dan je vooraf wist.

Figuur 4 - 5 Voorbeeld eerste-orde-relatie en tweede-orde-relatie



Opdracht 4.4 – Iemand anders helpen

Docenteninstructie

Geven wat je zelf in de aanbieding hebt, zorgt ervoor dat je netwerk ook voor jou werkt. De wet van wederkerigheid is goed in te zetten. Door anderen te helpen toon je toegevoegde waarde en ben je zichtbaar waardoor anderen jou goed weten te onthouden. Het principe van 'kleine moeite, groot plezier' werkt hierbij heel goed. Doe iets voor een ander wat jou weinig inspanning kost, maar bij de ander heel goed wordt ontvangen, dan realiseer je voor jezelf een netwerk dat werkt.

De vorige opdrachten zijn de voorbereiding op dit deel van de lesbrief. Hier ga je met de leerlingen in op het mobiliseren (het inzetten) van het netwerk. Inzicht in het netwerk is leuk en nuttig, maar een netwerk levert pas echt iets op als je het actief gaat gebruiken. Door hulp te vragen of aan te bieden.

Deze opdracht is best pittig en komt daardoor het beste tot zijn recht als de leerlingen in groepjes samenwerken en kunnen overleggen. Ze brengen elkaar zo op ideeën, waardoor de opdracht gemakkelijker is uit te voeren.

De opdracht is eventueel ook individueel te maken. Loop in dat geval door de klas tijdens de uitvoering van de opdracht en probeer de leerlingen, waar nodig, te ondersteunen. Als de leerlingen vastlopen, dan zou je tussentijds een bespreking kunnen houden. Bespreek dan ter inspiratie van de groep een 'juiste' uitwerking van de opdracht door één van de leerlingen (of een voorbeeld van jezelf). Hierna gaan de leerlingen weer zelfstandig aan de slag met hun eigen opdracht.

De leerlingen gaan een aantal hulpvragen bespreken. Ze geven per hulpvraag aan op welke manier ze de persoon in kwestie (zelf) zouden kunnen helpen (eerste-orde netwerk) of wie vanuit hun eigen netwerk zou kunnen helpen (tweede-orde netwerk).

Laat elk groepje een hulpvraag bespreken. Deel de antwoorden van de groepjes met elkaar in de nabespreking. Eén van de leerlingen uit een groepje presenteert de antwoorden aan de klas.

Of: laat leerlingen de antwoorden op een flip-over vel schrijven en hang alle vellen op in de klas en laat de leerlingen erop reageren.

Voorbeeld vraag:

Shane wil later graag 'iets met bruggen' gaan doen. Hij kent niemand die bruggen ontwerpt, bouwt of plaatst. Hoe zouden jullie Shane kunnen helpen?

Mogelijke antwoorden:

- Je kunt Shane in contact brengen met je broer die als projectleider werkt bij een aannemer in de wegenbouw.
- Je las een artikel of je zag een filmpje over de bruggen van de toekomst. Misschien is dat artikel ook voor Shane leuk om te lezen. Je kunt het artikel aan hem doorsturen of hem vertellen waar hij het filmpje kan zien.
- Je zag pas een aanplakbiljet over een beurs voor beton-, weg- en waterbouw. Misschien is dit leuk voor Shane om heen te gaan? Je kunt hem over de beurs vertellen.
- De vader van een goede vriend werkt bij de gemeente en doet ook iets met bruggen. Misschien kun je Shane met hem in contact brengen.

Hulpvraag 1:

Martijn wil later gaan werken in de bouw, maar twijfelt nog of hij timmerman, schilder of loodgieter wil worden.

- Hoe zouden jullie Martijn kunnen helpen?

Hulpvraag 2:

Janneke zoekt een bijbaantje waardoor ze geld kan sparen om extra kleding te kopen.

- Hoe zouden jullie Janneke kunnen helpen?

Hulpvraag 3:

Isabel wil graag een beroep kiezen waarin ze 'iets met mensen' kan doen. Ze weet nog niet wat precies. Ze zoekt hulp om er achter te komen in welke beroepen je met mensen werkt.

- Hoe zouden jullie Isabel kunnen helpen?

Het is belangrijker dat elk groepje minimaal één hulpvraag goed bespreekt, dan dat alle hulpvragen besproken moeten worden per groepje.

Uiteraard kun je zelf nog andere hulpvragen toevoegen of de koppeling maken naar een project of opdracht voor de leerlingen waar ze hulp bij nodig kunnen hebben.

Geef de leerlingen hier in totaal (dus voor alle hulpvragen) ongeveer 20 minuten de tijd voor.

Informatie voor nabespreking.

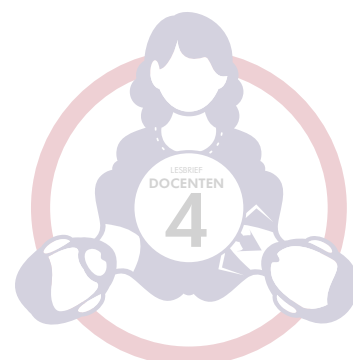
Bespreek de opdracht klassikaal na door bij elke hulpvraag stil te staan en na te gaan hoeveel hulp er in de klas al aanwezig is. Tijdens de nabespreking is het belangrijk dat de leerlingen beseffen dat hulp verschillende vormen kan hebben. En dat ze soms iemand ook kunnen helpen door hem te koppelen aan iemand anders door hun tweede orde netwerk in te zetten.

Let op dat de verschillende hulpvormen aan bod komen.

Vragen die je nog aan de leerlingen kunt stellen:

- Wie heeft er bij elke hulpvraag iets ingevuld waarmee je iemand kan helpen? Is dat:
 - Wat je zelf weet of wat iemand anders weet?
 - Wat je zelf of iemand anders kan?
- Wie je zelf kent?
- Wie kon zonder veel moeite antwoord geven op alle hulpvragen?
- Kan er iemand een vraag bedenken waarvan je denkt dat daarvoor geen hulp in of via deze klas te vinden?

Hoe zou je zelf (met jouw eigen netwerk) Martijn, Janneke en Isabel kunnen helpen?



Opdracht 4.5 - Welke hulp kun jij gebruiken? Welke vraag heb jij?

Docenteninstructie

Het netwerk werkt het beste als je specifiek bent in dat wat je zoekt. Jouw netwerklleden willen je beslist helpen, maar dan moeten ze wel weten waarmee. Oefenen met het concreet maken van jouw vraag is een belangrijk vaardigheid om het netwerk aan het werk te krijgen.

Met deze opdracht ontwikkelen de leerling(en) een heldere hulpvraag. Het gaat om een vraag over hun studie- of beroepskeuze. Mogelijk hebben sommige leerlingen nog geen idee welke hulpvraag ze hebben. Deze opdracht helpt ze een eerste stap te zetten. Sterker nog: het helder krijgen van de hulpvraag kan een hulpvraag op zich zijn! De opdracht begint individueel zelfstandig, waarna de leerlingen de uitkomst met een klasgenoot bespreken.

Een hulpvraag over studie- of beroepskeuze kan vele verschillende vormen hebben. Hieronder vind je een aantal (algemene) voorbeelden van vragen die door jouw netwerklleden beantwoord kunnen worden:

- Kwaliteitenreflectie
 - Ik ben op zoek naar iemand met wie ik kan praten over waar ik goed en minder goed in ben.
 - Ik ben op zoek naar een [beroepsbeoefenaar] die mij kan vertellen welke kwaliteiten en competenties nodig zijn voor het beroep dat ik later wil gaan uitvoeren.
- Motievenreflectie
 - Ik ben op zoek naar iemand met wie ik kan praten over verschillende soorten werkwaarden om uit te zoeken welke bij mij passen.
 - Ik ben op zoek naar iemand die me kan vertellen wat er mooi is aan het vak van...
- Werkexploratie
 - Ik ben op zoek naar [beroepsbeoefenaar], omdat ik graag wil weten wat voor opleiding(en) ik moet volgen om een bepaalde baan te kunnen krijgen.
 - Ik ben op zoek naar iemand die werkt in de [beroepsveld/sector] die me kan vertellen over de nieuwste ontwikkelingen in [beroepsveld/sector] of die me kan vertellen waar ik deze kan vinden.
 - Ik ben op zoek naar een stageplaats of werkervaring als ...

Stap 1

Elke leerling schrijft voor zichzelf een hulpvraag op:

- Ik ben op zoek naar iemand, die ... (iets weet / iets kan / iemand kent).

Geef de leerlingen hiervoor ongeveer 5 minuten de tijd.

Stap 2

Daarna vormen de leerlingen duo's met een leerling uit de klas waarvan ze denken dat hij kan helpen.

Na het opschrijven van de eerste versie van de hulpvraag gaan de leerlingen elkaar helpen om de hulpvraag concreet te maken. Dit doen ze door goed door te vragen. In de leerlingversie van de lesbrief zijn daarvoor hulpvragen opgenomen.

Geef de leerlingen in duo's hier in totaal ongeveer 10 minuten de tijd voor.

Stap 3

Laat de leerlingen vervolgens nadenken:

- Of ze mensen kennen die kunnen helpen.
- Of ze hun klasgenoot kunnen helpen.
- Of in hun tweede-ordenetwerk mensen zitten die kunnen helpen bij deze vraag.

Geef de leerlingen hiervoor ongeveer 15 minuten de tijd.

Informatie voor nabespreking.

Sta bij de nabespreking stil bij de verschillende onderdelen van de opdracht. Afhankelijk van het niveau van de leerling(en), houd je de nabespreking aan het einde of na elke fase van de opdracht.

Stap 1: Je gaat een netwerkhulpvraag opstellen.

- Hoe vond je het om een hulpvraag te bedenken? Was het moeilijk of eenvoudig? Waarom?

Stap 2: Is de vraag duidelijk?

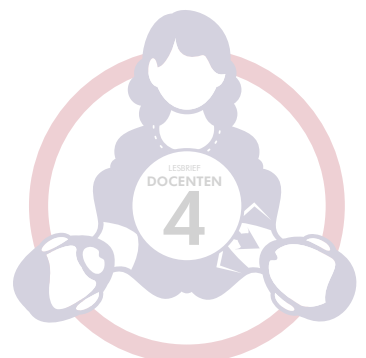
- Was jouw vraag meteen duidelijk voor de ander?

Ook al verwacht je dit niet zo was, laat de leerlingen dan toch gewoon aangeven van wel. Je kunt dan de onduidelijke vraag alsnog met de klas aanscherpen.

Stap 3: Wie kan je helpen?

- Wat doen je ouders en wie kennen ze? Heb je ooms of tantes, kennissen of vrienden die dit beroep hebben/ in ... sector werken?

Help de leerlingen na te denken wie ze kennen en wat deze mensen weten, wat ze kunnen en wie ze kennen.



EVALUATIEFASE

Sluit de les af met een korte evaluatie: hebben de leerlingen een duidelijker beeld van wat netwerken is: hulp geven en hulp vragen? Begrijpen ze hoe je een goede netwerkhulpvraag opstelt?

Vraag na afloop wat de leerlingen van de les vonden.

- Wat hebben we gedaan?
- Wat hebben ze hiervan geleerd?
- Wat gaan ze er (morgen) mee doen?

Opdracht 4.6 - Huiswerkopdracht

Tijdens de les hebben leerlingen al nagedacht over wat ze voor iemand anders kunnen betekenen. De huiswerkopdracht gaat over gesprekken met netwerkleiden om hen te laten beschrijven waar de leerling goed in is, wat hij weet en wie hij kent. Het gaat hier opnieuw om 'weten, kunnen en kennen'. Iemand anders kan soms dingen in je waarderen die je zelf (nog) niet (meer) ziet. Bovendien zullen de meer bescheiden leerlingen het misschien lastig vinden om van zichzelf te zeggen waar ze goed in zijn. Dan is het wel zo eenvoudig als een ander dat voor ze doet.

Door deze opdracht oefenen de leerlingen meteen ook met het stellen van een hulpvraag.

Reflectie voor de docent: Wat kun je zelf betekenen voor iemand anders?

Wist je dat

- Je met iedereen met wie je omgaat hulp uitwisselt.
- Je met iedereen die je kent een emotionele bankrekening hebt.
- Hulp vragen aan anderen als heel moeilijk wordt ervaren.

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.



COLOFON

Het project Stimulering LOB ondersteunt scholen bij loopbaanoriëntatie en -begeleiding (LOB) van leerlingen. Het project werd in 2009 opgezet door de VO-raad <<http://www.vo-raad.nl/projecten/stimulering-lob>>, met middelen van het ministerie van OCW. Het project helpt decanen, mentoren en andere leerlingbegeleiders om leerlingen een weloverwogen keuze voor hun vervolgstudie of –loopbaan te laten maken.

Het project stimuleert regionale samenwerking en proberen de deskundigheid in scholen op dit gebied te vergroten. Daarnaast moedigen wij scholen aan een helder beleid op het gebied van LOB te voeren.

Contactgegevens:

VO-raad, project Stimulering LOB
Aidadreef 4
3561 GE Utrecht

Website:

www.lob-vo.nl

Vormgeving:

Pieters Media