MODULE 8

HET BELANG VAN EEN NETWERK



*(Bron:* *https://academy.hostnet.nl/2015/03/20/3-manieren-om-effectief-te-netwerken/)*

**Inhoudstafel**

1. Je netwerk in de klas 4

2. Je netwerk buiten de klas 5

3. De ondernemer en zijn netwerk 6

4. Hoe gaat dat dan, netwerken? 9

5. Bronnen 11

*In deze module wordt dieper ingegaan op wat een netwerk is, waarom dit belangrijk is en hoe je je netwerk het best kan gebruiken. Hiervoor wordt eerst gekeken naar het persoonlijk netwerk van de leerlingen, dit is waarschijnlijk best al uitgebreid. De leerlingen leren hoe ze dit netwerk kunnen gebruiken. Nadien wordt er kort ingegaan op het belang van netwerken bij een ondernemer. De docent kan hier aanvullen met eigen ervaringen. Tot slot krijgen de leerlingen nog enkele tips mee die hen helpen bij het succesvol netwerken.*

**Wat moet je kunnen aan het einde van deze les?**

- De leerlingen zijn zich bewust van hun eigen netwerk en kunnen dit in kaart brengen.

- De leerlingen weten hoe ze hun netwerk kunnen vergroten.

- De leerlingen weten welke vaardigheden belangrijk zijn om een netwerk op te zetten en te onderhouden.

- De leerlingen kunnen in eigen woorden het belang van een goed netwerk uitleggen.

**Behandelde VOET’en**

|  |  |
| --- | --- |
| **Stam** | **VOET** |
| Communicatief vermogen | 1) De leerlingen brengen belangrijke elementen van communicatief handelen in de praktijk. |
| Creativiteit | 2) De leerlingen kunnen originele ideeën en oplossingen ontwikkelen en uitvoeren. |
| Exploreren | 8) De leerlingen benutten leerkansen in diverse situaties. |
| Kritisch denken | 12) De leerlingen zijn bekwaam om alternatieven af te wegen en een bewuste keuze te maken. |
|  | 13) De leerlingen kunnen onderwerpen benaderen vanuit verschillende invalshoeken. |
| Zelfbeeld | 21) De leerlingen verwerven inzicht in de eigen sterke en zwakke punten. |

|  |  |
| --- | --- |
| **Context** | **VOET** |
| Sociorelationele ontwikkeling | 2) De leerlingen erkennen het bestaan van gezagsverhoudingen en het belang van gelijkwaardigheid, afspraken en regels in relaties. |
|  | 3) De leerlingen accepteren verschillen en hechten belang aan respect en zorgzaamheid binnen een relatie. |
| Socio-economische samenleving | 6) De leerlingen geven voorbeelden van factoren die de waardering van goederen en diensten beïnvloeden. |

**Variatie**

De docent kan ervoor kiezen om deze les vooral in te vullen met eigen voorbeelden en de leerlingen uit te dagen om mee te denken “als ondernemer”. Afhankelijk van de tijd die hij hiervoor uittrekt, kunnen er meer of minder netwerkkaarten ingevuld worden (oefening 4). De docent kan er ook voor kiezen op de klas actiever te betrekken bij de oefeningen: laat ze zelf voorbeelden verzinnen en deze naspelen,…

**Let op:** De paginanummering in de docentenversie wijkt licht af van de leerlingenversie. Controleer dit alvorens de module te starten.

# **1. Je netwerk in de klas**

**Vraag de leerlingen waaraan ze denken bij het woord “netwerken”. Breng aan dat ook zij al een netwerk hebben en dit vaker gebruiken dan ze zelf denken. Ze krijgen bijvoorbeeld vaak tips van vrienden, familie, leerkrachten, leiding op de jeugdbeweging,… over leuke feestjes, films, muziek, winkels, vakantiebestemmingen,…**

Netwerken lijkt iets moeilijk, waarvoor je heel sociaal moet zijn. Je denkt hierbij misschien direct aan zakenmannen die recepties afschuimen en met een drankje in de hand hun businesskaartjes uitdelen. Toch spreek ook jij je netwerk aan, en dat vaker dan je denkt!

**Oefening 1: Jouw netwerk in de klas**

**Voor deze oefening kijken we hoe het met ‘het netwerk in de klas’ gesteld is. Je geeft een bolletje wol aan een willekeurige leerling. Hij of zij gooit het bolletje naar een volgende leerling die hem geholpen heeft (bijvoorbeeld: “hij heeft mij een leuke film aangeraden”). Probeer zo de hele klas rond te geraken, liefst zonder dat het bolletje meerdere keren bij eenzelfde persoon terugkomt. Je kan ook als docent beginnen: bijvoorbeeld: die persoon heeft me de weg naar het lokaal gewezen.**

Probeer een web te maken binnen je klasgroep: wie heeft jou onlangs geholpen met het maken van een keuze, heeft jou iets aangeraden, heeft jou aan iemand voorgesteld,…? En hoe deed hij/zij dat?

Maar netwerken is meer dan enkel advies en tips krijgen. Je moet er ook iets voor in de plaats doen!

**Zelfde oefening dan daarnet (liefst met een andere kleur wol, zo krijg je twee verschillende “webben”). Nu gooien de leerlingen de bol naar iemand die zij geholpen hebben (bijvoorbeeld: “ik heb ervoor gezorgd dat hij geen avondstudie kreeg doordat ik hem verdedigd heb bij de leerkracht”).**

Probeer een web te maken binnen je klasgroep: wie heb jij onlangs geholpen met het maken van een keuze, heb je iets aangeraden, heb je aan iemand voorgesteld,…? En hoe deed je dat?

**Netwerken is tweerichtingsverkeer: geven en nemen.**

Wanneer je netwerkt, spreek je mensen rondom jou aan en doe je beroep op hun kennis en ervaring. Maar netwerken komt van twee kanten: ook jij helpt mensen in je netwerk aan informatie en nieuwe contacten.

Ken je nog andere mensen op school die tot je netwerk behoren? Bedenk telkens wat zij voor jou doen en wat jij voor hen doet.

Input van de klas

# **2. Je netwerk buiten de klas**

**Oefening 2: Breng je eigen netwerk in kaart**

**De leerlingen denken nu na over hun eigen netwerk en hoe dat hen helpt bij verschillende opdrachten. Leg het concept van de netwerkkaart uit en geef voorbeelden voor elke cirkel. Vragen die kunnen helpen: van wie krijg ik emotionele steun, bij wie kan ik terecht om de stiel te leren, wie doet gelijkaardige dingen, met wie kan ik mijn idee bespreken, wie kan mij informatie geven over leveranciers,…**

Stel je voor dat je op zoek moet naar een nieuwe stageplek, een studentenjob,… Wie uit jouw netwerk zou je hiermee kunnen helpen? Vul je netwerkkaart in.

4 = Betaalde connecties: slager, kapper, bakker, verhuurder van tenten, weddingplanner,…

3 = Kennissen: mensen die je kent, maar die niet dicht bij je staan. Bijvoorbeeld: buren, hobby’s,…

2 = Vriendschap: kleine groep van goede vrienden die je goed kennen, weten waar je mee bezig bent,…

1 = Intimiteit: personen die je door dik en dun steunen. Bijvoorbeeld: ouders, partner, beste vrienden, familieleden,…

**4**

**1**

**IK**

**2**

**3**

Je bent bijna jarig en wil een feest organiseren. Je wil het groots aanpakken, maar het liefst aan een kleine prijs. Wie uit je netwerk kan je hierbij helpen?

1 = Intimiteit 2 = Vriendschap 3 = Kennissen 4 = Betaalde connecties

**IK**

**4**

**3**

**2**

**1**

Het is tijd om een studiekeuze te maken voor volgend jaar. Wie uit je netwerk spreek je aan om een goede keuze te maken?

1 = Intimiteit 2 = Vriendschap 3 = Kennissen 4 = Betaalde connecties

**IK**

**4**

**3**

**2**

**1**

# **3. De ondernemer en zijn netwerk**

**Oefening 3: Filmfragment**

Bekijk het filmfragment: <https://www.youtube.com/watch?v=SDrMr6jHrOc>

**Vragen bij het fragment: wat is netwerken?, hoe netwerkt de boer?, wat krijgt hij hiervoor in de plaats,…? Hoe kan netwerken je helpen bij het maken van promotie of het vinden van een job?...**

Netwerken is het offline en online leggen en onderhouden van contacten die je verder kunnen helpen in je werk, je carrière en je privéleven. Maar dat is slechts één kant van de medaille. Dat netwerk is er niet alleen voor jou, het is de bedoeling dat ook de anderen er wijzer van worden. Netwerken is dus geven en nemen.

**Waar kan je online netwerken? En waar offline?**

**Oefening 4: Ondernemersnetwerk**

Welke personen kunnen er op de netwerkkaart van een ondernemer staan?

Input van de klas. Bijvoorbeeld: klanten, boekhouder, leverancier, grafisch vormgever voor ontwerpen van businesskaartjes, vrienden van de Rotary, andere ondernemers in de straat,…

Wat kunnen de twee ondernemers in onderstaand voorbeeld voor elkaar betekenen? Vul het schema aan met eigen voorbeelden.

Kent een grafisch ontwerper

Ondernemer B

Heeft een heel goede boekhouder

Ondernemer A

# **4. Hoe gaat dat dan, netwerken?**

Er zijn verschillende manieren en momenten waarop je kan netwerken. Je kan naar een netwerkevenement gaan of je aansluiten bij ondernemersverenigingen. Maar ook jij kan nu al werken aan je netwerk. In de vorige oefeningen ontdekte je immers dat dit best al groot is en je er heel wat informatie of kansen uit kan halen. Waar of wanneer je ook netwerkt, er zijn altijd een aantal tips die je in je achterhoofd moet houden.

**Geef tips om een goed netwerk uit te bouwen. Onderstaande kunnen een leidraad zijn, maar gebruik vooral je eigen ervaringen m.b.t. wat werkt en wat niet. Waar knap je bijvoorbeeld zelf op af? Geef voorbeelden en laat de leerlingen zelf (in kleine groepjes) nadenken hoe ze zo’n case zouden aanpakken. Ze kunnen dan ook op een schaal aangeven hoe ver ze vinden dat ze staan per stelling.**

**Oefening 5: Geef aan op de schaal**

Ga voor elke tip na hoe goed je deze al toepast. Geef jezelf een score tussen 1 en 5. Wees eerlijk! Enkel zo zie je waar je nog aan moet werken.

**Nooit Af en toe Vaak Bijna altijd Altijd**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |

****

**Om goed te kunnen netwerken moet je vragen stellen en goed kunnen luisteren.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |

****

**Wanneer iemand in je netwerk aangeeft dat hij/zij ergens hulp voor kan gebruiken, probeer dan zo goed mogelijk te helpen.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |

****

**Bedank mensen altijd wanneer ze iets voor jou betekend hebben.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |

****

**Stel jezelf altijd voor aan mensen die je niet kent.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |

****

**In eerste instantie gaat het bij netwerken vooral over het uitwisselen van informatie en toegang tot contacten. Verwacht niet direct resultaat.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |

****

**Behoud je goede naam! Verwijs mensen die je niet echt vertrouwt nooit door naar je contacten.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |

****

**Doe geen loze beloftes. Als je iets toezegt, kom dit dan na. Zo kom je over als iemand op wie je kunt bouwen.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |

****

**Wanneer je hulp vraagt aan iemand binnen je netwerk, vraag het dan op zo’n manier dat de mensen de kansen voor jou en het belang van hun reactie inzien.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |

# **5. Bronnen**

<http://www.carrieretijger.nl/functioneren/samenwerken/sociale-vaardigheden/netwerken>

<https://www.youtube.com/watch?v=SDrMr6jHrOc>

<http://www.worathan.co.th/page/conferencing-tips/>

<https://sochicken.nl/persoonlijk_netwerken_gouden_tips>

<http://www.carrieretijger.nl/functioneren/samenwerken/sociale-vaardigheden/netwerken>

F. Krautwurst & N. Verhoeven, *“Netwerken. Tips & Tools”*, Thema, Zaltbommel, 2008.

D. Fisher, “*Persoonlijk netwerken voor dummies”*, Pearson Education Benelux, 2005.

<https://www.projectkix.nl/sites/projectkix.nl/files/bestanden/Kix-training-netwerken.pdf>