

Van onbekend naar vertrouwd

Gids voor de werving van nieuwe doelgroepen NT2

Met
suggesties,
ervaringen
en tips



De voorbereiding

Hoe bereid ik de organisatie voor op de werving van de beoogde doelgroep en het opbouwen van een netwerk?

Doelgroep

- Welke 'nieuwe' mensen wil ik bereiken en waarom?

Interne organisatie

- Hoe motiveer ik personen binnen mijn organisatie?
- Welke personen binnen de organisatie kunnen hierin een rol in spelen?
 - Wat doet iemand die het netwerk uitbreidt?
 - Welke competenties zijn nodig?
- Wat kunnen wij als organisatie bieden?
- Wie doet wat wanneer?

Netwerkpartners

- Hoe kies ik netwerkpartners en hoe zorg ik voor een duurzame en gemotiveerde samenwerking?
- Hoe werk ik samen, zonder op de stoel van een netwerkpartner te gaan zitten?

Casussen met tijdlijn

- Bibliotheek Rivierenland
- Bibliotheek AanZet
- Community librarian

Mensen bereiken

Hoe breid ik mijn netwerk uit?

Doelgroep

- Hoe kom ik met mensen uit de beoogde doelgroep in contact?
 - Hoe neem ik zelf contact op met mensen uit de beoogde doelgroep?
 - Wat is de waarde van een sleutelpersoon?
 - Hoe kom ik aan een sleutelpersoon?
 - Welke randvoorwaarden zijn er voor het inzetten van een sleutelpersoon?
 - Wat doe ik als ik geen sleutelpersoon kan vinden?
 - Hoe breid ik mijn netwerk verder uit?

Interne organisatie

- Hoe bind ik mensen uit de beoogde doelgroep aan mijn organisatie?
- Hoe zorg ik ervoor dat (mensen uit) de doelgroep mij benaderen?
 - Hoe zorg ik voor aanbod waarmee ik mensen uit de beoogde doelgroep aantrek?
 - Hoe zorg ik voor letterlijke en figuurlijke ruimte binnen mijn organisatie, waar mensen uit de beoogde doelgroep zelf met verzoeken/suggesties komen?
 - Hoe zorg ik dat de fysieke ruimte een laagdrempelige en veilige plek is?

Netwerkpartners

- Hoe kan ik mijn netwerkpartners inzetten om mijn netwerk onder de beoogde doelgroep te vergroten?

Passend aanbod

Hoe kom ik achter de ondersteuningsbehoefte?

- Hoe werk ik cultuursensitief?
- Hoe voer ik goede gesprekken?
- Welke instrumenten kan ik inzetten om de ondersteuningsbehoefte te verkennen?

Hoe zorg ik voor passend aanbod?

- Hoe maak ik aanbod passend?
- Hoe voorkom ik dat er geen aanbod is voor ondersteuningsbehoeften?

Extra:

✓ Tips cultuursensitief werken

✓ Tips gesprekstechniek





De voorbereiding

Doelgroep

- Welke 'nieuwe' mensen wil ik bereiken en waarom?

Interne organisatie

- Hoe motiveer ik personen binnen mijn organisatie?
- Welke personen binnen de organisatie kunnen hierin een rol in spelen?
- Wat kunnen wij als organisatie bieden?
- Wie doet wat wanneer?

Netwerkpartners

- Hoe kies ik netwerkpartners en hoe zorg ik voor een duurzame en gemotiveerde samenwerking?
- Hoe werk ik samen, zonder op de stoel van een netwerkpartner te gaan zitten?

Mensen bereiken

Passend aanbod

Casus met tijdlijn

- Bibliotheek Rivierenland
- Bibliotheek AanZet
- Community librarian

Doelgroep

Welke 'nieuwe' mensen wil ik bereiken en waarom?

Hoe bereid ik de organisatie voor op de werving van de beoogde doelgroep en het opbouwen van een netwerk?

Bepalen welke groep NT2'ers (mensen die Nederlands als tweede taal leren) je wilt gaan werven, vraagt zorgvuldige afweging. Werk in principe samen met je netwerkpartners en op zijn minst met de gemeente. Samen beantwoorden jullie de vraag welke doelgroepen buiten beeld zijn én baat zouden hebben met aanbod basisvaardigheden voor grotere participatie of zelfredzaamheid.

Door overwegingen na te laten, kom je steeds dichtbij het selecteren van een relevante doelgroep NT2'ers.

Factoren die meewegen in de selectie van de nieuw te werven NT2-groep

→ Wie zitten er in je regio?

Anderstaligen hebben gemeen dat ze Nederlands niet als moedertaal hebben en in een ander land geboren zijn. Op andere aspecten kunnen andersstaligen van elkaar verschillen en overeenkomsten vertonen met Nederlandstaligen. Je kunt, met andere woorden, de totale groep andersstaligen op basis van verschillende kenmerken verdeling in verschillende (sub)doelgroepen.

In opdracht van de Koninklijke Bibliotheek en Het Begint met Taal is er een screencast gemaakt waarin uitgelegd wordt hoe je zicht krijgt op de omvang van de verschillende doelgroepen andersstaligen in jouw werkgebied. Ook is er een kaart gemaakt over de verschillende doelgroepen andersstaligen die onderscheiden kunnen worden. Kijk op bibliotheeknetwerk.nl onder 'praktische instrumenten en leerdomeinkaarten om aanbod te verbeteren'.

→ Grootte van de doelgroep

Je wilt zo veel mogelijk mensen in de beoogde doelgroep bereiken.

→ Nieuwe doelgroep

Je wilt mensen bereiken die nog geen gebruik maken van je aanbod en die voor participatie en zelfredzaamheid baat hebben bij ondersteuning op basisvaardigheden.

→ Diversiteit en inclusiviteit

Welke doelgroep bereik je nog niet? Welke nieuwe doelgroep zou bijdragen aan een inclusiever en breder bereik (qua culturele achtergrond, leeftijd, opleidingsniveau, behoeften) van je organisatie?

→ Relevantie van de hulpvragen

Je wilt mensen bereiken met hulpvragen waarin jouw organisatie of je netwerkpartners kunnen voorzien (met bestaand of te creëren aanbod).

→ Urgentie van de hulpvragen

Je wilt mensen bereiken wiens behoeften dringend zijn en die snel baat hebben bij de ondersteuning die je biedt.

→ Maatschappelijk belang

Met je netwerkpartners kun je kiezen om een maatschappelijk vraagstuk te willen aanpakken. Bijvoorbeeld werkloosheid of kansengelijkheid. Op basis daarvan bepaal je samen de doelgroep (en de doelen).



De voorbereiding

Doelgroep

- Welke 'nieuwe' mensen wil ik bereiken en waarom?

Interne organisatie

- Hoe motiveer ik personen binnen mijn organisatie?
- Welke personen binnen de organisatie kunnen hierin een rol in spelen?
- Wat kunnen wij als organisatie bieden?
- Wie doet wat wanneer?

Netwerkpartners

- Hoe kies ik netwerkpartners en hoe zorg ik voor een duurzame en gemotiveerde samenwerking?
- Hoe werk ik samen, zonder op de stoel van een netwerkpartner te gaan zitten?

Mensen bereiken

Passend aanbod

Casus met tijdlijn

- Bibliotheek Rivierenland
- Bibliotheek AanZet
- Community librarian

Je kan doelgroepen op verschillende kenmerken selecteren.

SELECTEREN OP AFKOMST	SELECTEREN OP LEERDOMEIN	SELECTEREN OP HULPVRAAG
WAAROM WEL?	WAAROM WEL?	WAAROM WEL?
Sociale integratie NT2'ers raken mogelijk sneller vertrouwd met de lokale cultuur en gewoonten door contact met mensen met dezelfde culturele achtergrond.	Relevante ondersteuning Door selectie op leerdomein werf je mensen die op grond van hun leerbehoeften, waarop je aanbod aansluit.	Relevante ondersteuning Door selectie op hulpvraag kun je ervoor zorgen dat de doelgroep toegang krijgt tot ondersteuning die aansluit bij hun individuele leerbehoeften.
Effectieve communicatie Mensen met dezelfde culturele achtergrond hebben vaak ook een gemeenschappelijke taal. Dat vergemakkelijkt de communicatie.	Efficiënte toewijzing van middelen Door NT2'ers te selecteren op leerdomein kan je leermiddelen optimaal inzetten. Deelnemers profiteren zo van gespecialiseerde ondersteuning.	Makkelijker evalueren Selectie van de doelgroep op hulpvraag vereenvoudigt de voortgangsbewaking (monitoren, bijsturen en feedback geven) en evaluatie van het leerproces.
Saamhorigheid en onderlinge ondersteuning Door NT2'ers met een vergelijkbare afkomst bij elkaar te brengen, creëer je saamhorigheid en de mogelijkheid tot onderlinge ondersteuning.	Maximaliseren van leerresultaten NT2'ers kunnen hogere leerresultaten behalen wanneer ze aanbod krijgen dat toegespitst is op het leerdomein waar ze de vaardigheden voor nodig hebben.	Effectieve probleemoplossing. Begeleiders kunnen zich bij concrete hulpvragen concentreren op het aanpakken van het probleem, wat kan leiden tot snellere en duurzame oplossingen.
WAAROM NIET?	WAAROM NIET?	WAAROM NIET?
Inclusiviteit en gelijke kansen Het selecteren van NT2'ers op basis van afkomst kan leiden tot uitsluiting van mensen met een andere achtergrond.	Beperking van mogelijkheden Mensen kunnen natuurlijk ondersteuningsbehoeften in meerdere leerdomeinen hebben. Aanbod gericht op leerdomein kan leiden tot inperking van de mogelijkheden.	Onnodige uitsluiting Het selecteren op specifieke hulpvragen kan anderen uitsluiten die misschien baat hebben bij ondersteuning maar zich niet herkennen in de hulpvraag.
Voorkomen van stereotypering en generalisatie Selectie op afkomst kan leiden tot vooroordelen en onnauwkeurige aannames over wat individuele NT2'ers nodig hebben en wat hen bindt.	Beperkt aanbod Aanbod op leerdomeinen kan als gevolg hebben dat niet alle leerdomeinen waar behoefte aan is, ook in het aanbod opgenomen zijn.	Complexiteit van behoeften NT2'ers kunnen meerdere behoeften en uitdagingen hebben, die niet altijd eenvoudig kunnen worden onderverdeeld in specifieke hulpvragen.





De voorbereiding

Doelgroep

- Welke 'nieuwe' mensen wil ik bereiken en waarom?

Interne organisatie

- Hoe motiveer ik personen binnen mijn organisatie?
- Welke personen binnen de organisatie kunnen hierin een rol in spelen?
- Wat kunnen wij als organisatie bieden?
- Wie doet wat wanneer?

Netwerkpartners

- Hoe kies ik netwerkpartners en hoe zorg ik voor een duurzame en gemotiveerde samenwerking?
- Hoe werk ik samen, zonder op de stoel van een netwerkpartner te gaan zitten?

Mensen bereiken

Passend aanbod

Casus met tijdlijn

- Bibliotheek Rivierenland
- Bibliotheek AanZet
- Community librarian

Interne organisatie

Hoe motiveer ik personen binnen mijn organisatie?

Vaak moet je je eigen organisatie meekrijgen om je wensen te realiseren. Want voor het werven van een nieuwe doelgroep NT2 zal er tijd en/of budget nodig zijn, er moet misschien nieuw aanbod ontwikkeld en aangeboden worden en samengewerkt met de gemeente en nieuwe partners.

Hoe krijg ik mijn organisatie mee?

Bespreek je relatie tussen je plannen en de thema's en doelen van de organisatie

Leg de doelen voor en bespreek hoe die aansluiten op de lange termijnstrategie en de thema's van de organisatie. Maak je plannen ook concreet en kijk hoe deze kunnen bijdragen aan de doelstellingen van de organisatie.

Bespreek wat je nodig hebt voor het werven van een nieuwe doelgroep NT2

Denk aan projectmanagement, menskracht, budget, termijn, ondersteuning, samenwerkingspartners en contacten, ruimte, communicatie en pr.

Bespreek de consequenties van de werving op termijn

De nieuwe doelgroep heeft misschien ook nieuwe wensen - wat ander aanbod vergt. Of aanpassing of opschaling van het bestaande aanbod. Of misschien zelfs afstoting van bestaand aanbod. Is daar ruimte en vraagvlak voor binnen de organisatie? En wat is daarvoor nodig aan samenwerkingspartners en overleg met eventuele opdrachtgevers van de organisatie?





De voorbereiding

Doelgroep

- Welke 'nieuwe' mensen wil ik bereiken en waarom?

Interne organisatie

- Hoe motiveer ik personen binnen mijn organisatie?
- Welke personen binnen de organisatie kunnen hierin een rol in spelen?
- Wat kunnen wij als organisatie bieden?
- Wie doet wat wanneer?

Netwerkpartners

- Hoe kies ik netwerkpartners en hoe zorg ik voor een duurzame en gemotiveerde samenwerking?
- Hoe werk ik samen, zonder op de stoel van een netwerkpartner te gaan zitten?

Mensen bereiken

Passend aanbod

Casus met tijdlijn

- Bibliotheek Rivierenland
- Bibliotheek AanZet
- Community librarian

Interne organisatie

Welke personen binnen de organisatie kunnen hierin een rol in spelen?

Wat doet iemand die het netwerk uitbreidt?

Een 'community librarian', taalhuis-coördinator, de coördinator van de taalvrijwilligersorganisatie of specialist volwasseneneducatie kan de taak op zich nemen het netwerk uit te breiden. Idealiter zet je een persoon in die 'outreaching' kan en wil werken. Iemand die op de gemeenschap gericht is en gelegenheid geeft voor ontmoeting en ondersteuning voor mensen met hulpvragen op het gebied van basisvaardigheden. De belangstelling en expertise van de persoon zou in elk geval moeten uitgaan naar het opbouwen van relaties binnen de gemeente, behoeften naar boven halen en het aanbod onder de aandacht brengen.

Welke taken liggen er om het netwerk uit te breiden?

Gemeenschapsvorming

het opbouwen van een inclusieve gemeenschap rondom de bibliotheek/organisatie. Een community librarian bouwt relaties op met diverse groepen en kan helpen bij het leggen van de verbindingen die nodig zijn om mensen met leervragen te bereiken.

Hulpvragen identificeren

Specifieke hulpvragen herkennen. Daardoor kan de bibliotheek/organisatie programma's en producten aanbieden die aansluiten bij de behoeften van de gemeenschap(pen).

Samenwerking met organisaties

Samenwerking met netwerkpartners en andere organisaties helpen versterken en nieuwe samenwerkingen tot stand brengen. Ook kan degene die het netwerk gaat uitbreiden organisaties met vergelijkbare doelstellingen samenbrengen.

Aanbod onder de aandacht brengen

De bestaande contacten met organisaties en gemeenschappen inzetten om het aanbod van de bibliotheek/organisatie onder de aandacht te brengen.





De voorbereiding

Doelgroep

- Welke 'nieuwe' mensen wil ik bereiken en waarom?

Interne organisatie

- Hoe motiveer ik personen binnen mijn organisatie?
- Welke personen binnen de organisatie kunnen hierin een rol in spelen?
- Wat kunnen wij als organisatie bieden?
- Wie doet wat wanneer?

Netwerkpartners

- Hoe kies ik netwerkpartners en hoe zorg ik voor een duurzame en gemotiveerde samenwerking?
- Hoe werk ik samen, zonder op de stoel van een netwerkpartner te gaan zitten?

Mensen bereiken

Passend aanbod

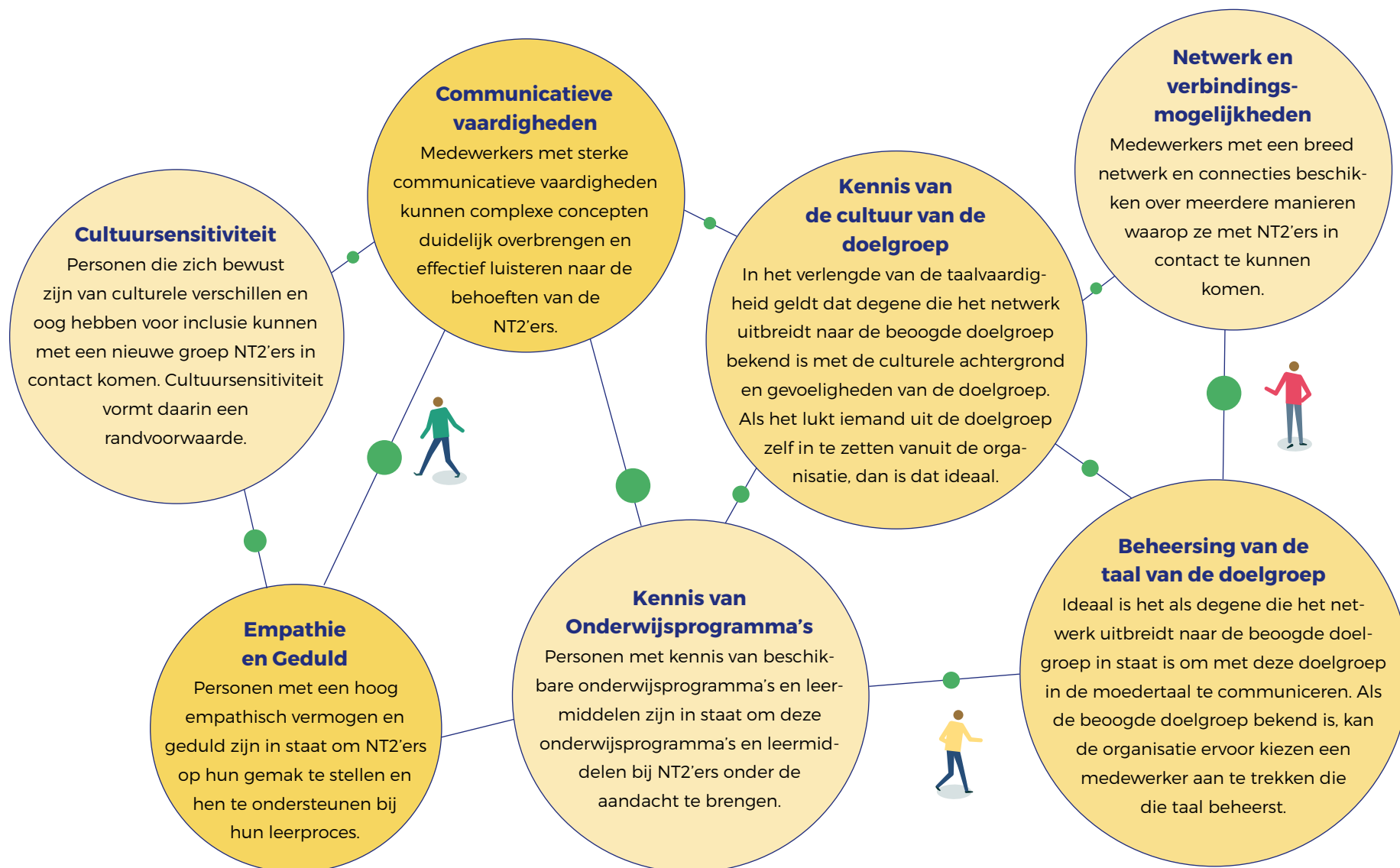
Casus met tijdlijn

- Bibliotheek Rivierenland
- Bibliotheek AanZet
- Community librarian

Welke competenties zijn nodig om het netwerk uit te breiden?

Er zijn zeven competenties die handig zijn om effectief te zijn in het uitbreiden van het netwerk.

Competenties van een effectieve netwerkbouwer



Doelgroep

- Welke 'nieuwe' mensen wil ik bereiken en waarom?

Interne organisatie

- Hoe motiveer ik personen binnen mijn organisatie?
- Welke personen binnen de organisatie kunnen hierin een rol in spelen?
- Wat kunnen wij als organisatie bieden?
- Wie doet wat wanneer?

Netwerkpartners

- Hoe kies ik netwerkpartners en hoe zorg ik voor een duurzame en gemotiveerde samenwerking?
- Hoe werk ik samen, zonder op de stoel van een netwerkpartner te gaan zitten?

Mensen bereiken

Passend aanbod

Casus met tijdlijn

- Bibliotheek Rivierenland
- Bibliotheek AanZet
- Community librarian

Interne organisatie

Wat kunnen wij als organisatie bieden?



Het bepalen van waar je als organisatie wel en niet in faciliteert bij het bereiken van een nieuwe groep hulp-behoevende NT2'ers en het definiëren van de grenzen van je aanbod is een belangrijke strategische overweging.

Hoe bepaal je waar je wel en niet in faciliteert?

Doelstellingen en missie

Definieer duidelijke doelstellingen en missie voor je organisatie met betrekking tot het bereiken van deze groep NT2'ers. Wat is het doel van je organisatie in het ondersteunen van NT2'ers?

Definieer de kerncompetenties en expertisegebieden van je organisatie

Wat kan je organisatie effectief aanbieden aan NT2'ers op basis van de aanwezige middelen en vaardigheden?

Stel vast wat de beschikbare middelen zijn en stel een begroting op

Evalueer je financiële middelen en budget. Wat kun je je veroorloven om aan te bieden en waar moet je mogelijk externe financiering zoeken?

Identificeer en ondervang mogelijke valkuilen

Wat zijn eventuele valkuilen waar jouw organisatie voor moet waken? Hierbij kan je denken aan zaken als: beloftes maken over ondersteuning die niet binnen het takenpakket van de organisa-



tie past, omdat je iedereen ondersteuning wilt bieden of juist te terughoudend zijn met het aanreiken van een helpende hand, omdat je bang bent om valse beloftes te maken. Breng de mogelijke valkuilen in kaart en bepaal voor elke valkuil hoe je die specifieke valkuil ondervangt.



De voorbereiding

Doelgroep

- Welke 'nieuwe' mensen wil ik bereiken en waarom?

Interne organisatie

- Hoe motiveer ik personen binnen mijn organisatie?
- Welke personen binnen de organisatie kunnen hierin een rol in spelen?
- Wat kunnen wij als organisatie bieden?
- Wie doet wat wanneer?

Netwerkpartners

- Hoe kies ik netwerkpartners en hoe zorg ik voor een duurzame en gemotiveerde samenwerking?
- Hoe werk ik samen, zonder op de stoel van een netwerkpartner te gaan zitten?

Mensen bereiken

Passend aanbod

Casus met tijdlijn

- Bibliotheek Rivierenland
- Bibliotheek AanZet
- Community librarian

Interne organisatie

Wie doet wat wanneer?

De vraag "Wie doet wat wanneer?" is een kernvraag bij het plannen en organiseren van taken en verantwoordelijkheden binnen een project, een organisatie of een samenwerkingsverband. Het beantwoorden van deze vraag helpt bij het creëren van duidelijkheid en structuur in de samenwerking met netwerkpartners.

Wie doet wat wanneer?

Identificeer taken en verantwoordelijkheden

Begin met het identificeren van alle taken en verantwoordelijkheden die betrokken zijn bij het project, de organisatie of de samenwerking. Maak een lijst van wat er moet worden gedaan.

Wijs taken toe

Koppel specifieke taken aan individuen of teams binnen de organisatie of samenwerking. Overweeg de vaardigheden, ervaring en beschikbaarheid van de betrokkenen.

Maak een tijdlijn of planning

Creëer een tijdlijn of planning waarin staat welke taken wanneer moeten worden uitgevoerd.

Definieer prioriteiten

Bepaal welke taken prioriteit hebben en welke later kunnen worden uitgevoerd. Dit helpt bij het richten van de inspanningen op de meest belangrijke taken.

Communiceer duidelijk

Zorg ervoor dat alle betrokkenen duidelijk begrijpen wat er van hen wordt verwacht en wanneer. Communiceer de toegewezen taken, verantwoordelijkheden en deadlines.

Monitor en volg de voortgang

Houd de voortgang van de taken in de gaten en zorg ervoor dat ze op schema liggen. Als er vertragingen of problemen optreden, neem dan tijdig corrigerende maatregelen.

Wees flexibel en bereid om aanpassingen aan te brengen

Wees flexibel en bereid om aanpassingen aan te brengen in de toewijzing van taken en deadlines als de omstandigheden veranderen.

Samenwerking en coördinatie

In situaties waarbij meerdere personen of teams betrokken zijn, bevorder samenwerking en coördinatie tussen hen. Zorg ervoor dat iedereen op de hoogte is van elkaars taken en de timing van elkaars taken.





De voorbereiding

Doelgroep

- Welke 'nieuwe' mensen wil ik bereiken en waarom?

Interne organisatie

- Hoe motiveer ik personen binnen mijn organisatie?
- Welke personen binnen de organisatie kunnen hierin een rol in spelen?
- Wat kunnen wij als organisatie bieden?
- Wie doet wat wanneer?

Netwerkpartners

- Hoe kies ik netwerkpartners en hoe zorg ik voor een duurzame en gemotiveerde samenwerking?
- Hoe werk ik samen, zonder op de stoel van een netwerkpartner te gaan zitten?

Mensen bereiken

Passend aanbod

Casus met tijdlijn

- Bibliotheek Rivierenland
- Bibliotheek AanZet
- Community librarian

Netwerkpartners

Hoe kies ik netwerkpartners en hoe zorg ik voor een duurzame en gemotiveerde samenwerking?

Samenwerken met partners – in de gemeente, in de regio of landelijk – kan nodig zijn voor zowel de werving van nieuwe doelgroep(en) als het organiseren van aanbod dat aansluit op de behoefte van die doelgroepen. Hoe kies je je partners en hoe werk je samen?

Keuze van netwerkpartners en gemotiveerde en duurzame samenwerking: enkele overwegingen

Verken of je netwerkpartners nodig hebt bij de doelgroep die je wilt bereiken

Heb je doelstellingen en een doelgroep voor ogen? Verken dan of je daar netwerkpartners bij nodig hebt.

Zoek netwerkpartners om te bepalen welke doelgroep en doelstellingen je wilt bereiken

Is je organisatie geïnteresseerd in het bereiken van een doelstelling die breder is dan de eigen organisatie? Bijvoorbeeld een doelstelling rond een maatschappelijk vraagstuk? Of op het probleem van een specifieke doelgroep? Dit kunnen educatieve, culturele, sociale, of andere doelen zijn. Waarschijnlijk heb je dan samenwerkingspartners nodig. Gezamenlijk kun je de doelgroep bereiken, passend aanbod bieden of mensen doorverwijzen, de ambities financieel haalbaar te maken. Je werkt toe naar een gemeenschappelijke stip op de horizon, waarbij elke partner een bijdrage aan de aanpak levert.

Onderzoek en analyseer

Inventariseer welke andere organisaties en instanties vergelijkbare doelstellingen hebben. Zoek via internet, voer gesprekken met belanghebbenden, vraag om informatie in je netwerk. Denk ook aan de gemeente als partner en als informatiebron.

Bepaal gemeenschappelijke interesses en waarden

Zoek netwerkpartners met gemeenschappelijke interesses en waarden. Organisaties met vergelijkbare missies en visies zijn waarschijnlijk meer bereid om samen te werken.

Prioriteiten stellen

Stel prioriteiten bij de keuze voor netwerkpartners. Welke organisaties zijn het meest relevant voor je doelstellingen / kunnen de grootste impact hebben?

Contact leggen en relaties opbouwen

Neem contact op met de potentiële netwerkpartners. Zorg voor een positieve werkrelatie door te werken vanuit vertrouwen en begrip.





De voorbereiding

Doelgroep

- Welke 'nieuwe' mensen wil ik bereiken en waarom?

Interne organisatie

- Hoe motiveer ik personen binnen mijn organisatie?
- Welke personen binnen de organisatie kunnen hierin een rol in spelen?
- Wat kunnen wij als organisatie bieden?
- Wie doet wat wanneer?

Netwerkpartners

- Hoe kies ik netwerkpartners en hoe zorg ik voor een duurzame en gemotiveerde samenwerking?
- Hoe werk ik samen, zonder op de stoel van een netwerkpartner te gaan zitten?

Mensen bereiken

Passend aanbod

Casus met tijdlijn

- Bibliotheek Rivierenland
- Bibliotheek AanZet
- Community librarian

Netwerkpartners

Hoe kies ik netwerkpartners en hoe zorg ik voor een duurzame en gemotiveerde samenwerking?

Samenwerking verkennen

Verken de mogelijkheden voor samenwerking met potentiële partners. Hoe kunnen jullie gezamenlijk doelen bereiken en middelen delen?

Formaliseer de samenwerking

Als de samenwerking vruchtbaar lijkt, formaliseer dan de relatie met een schriftelijke overeenkomst of memorandum van overeenstemming (MOU). Hierin kunnen de rollen, verantwoordelijkheden, en verwachtingen worden vastgelegd.

Onderhoud regelmatig open contact

Onderhoud open communicatie met je netwerkpartners en stem regelmatig af om ervoor te zorgen dat jullie gezamenlijke doelstellingen worden nagestreefd.

Meet en evalueer resultaten

Houd bij hoe de samenwerking vordert en evalueer de resultaten in relatie tot je doelstellingen. Pas de samenwerking aan indien nodig.

Wees flexibel

Wees bereid om flexibel te zijn en je netwerkpartners aan te passen als de behoeften en omstandigheden veranderen.

Promoot het netwerk

Promoot het netwerk en de resultaten van de samenwerking om meer organisaties en belanghebbenden aan te trekken die vergelijkbare doelstellingen hebben.





De voorbereiding

Doelgroep

- Welke 'nieuwe' mensen wil ik bereiken en waarom?

Interne organisatie

- Hoe motiveer ik personen binnen mijn organisatie?
- Welke personen binnen de organisatie kunnen hierin een rol in spelen?
- Wat kunnen wij als organisatie bieden?
- Wie doet wat wanneer?

Netwerkpartners

- Hoe kies ik netwerkpartners en hoe zorg ik voor een duurzame en gemotiveerde samenwerking?
- Hoe werk ik samen, zonder op de stoel van een netwerkpartner te gaan zitten?

Mensen bereiken

Passend aanbod

Casus met tijdlijn

- Bibliotheek Rivierenland
- Bibliotheek AanZet
- Community librarian

Netwerkpartners

Hoe werk ik samen zonder op de stoel van een netwerkpartner te gaan zitten?

Samenwerken met netwerkpartners op een productieve en harmonieuze manier, zonder op elkaars stoel te gaan zitten, vereist duidelijke communicatie, respect voor elkaars expertise en gedeelde doelstellingen.



Tips voor een fijne samenwerking zonder op elkaars stoel te gaan zitten

✓ Zorg voor een duidelijke rolverdeling

Definieer vanaf het begin duidelijke rollen en verantwoordelijkheden voor elk lid van het netwerk. Zorg ervoor dat iedereen begrijpt wat er van hen wordt verwacht en wat hun bijdrage aan het project is.

✓ Communiceer open en eerlijk

Onderhoud een open communicatie met je netwerkpartners. Moedig regelmatige vergaderingen en gesprekken aan om op één lijn te blijven en eventuele problemen tijdig aan te pakken.

✓ Respecteer elkaars expertise

Waardeer de unieke expertise en perspectieven van elke partner. Erken dat elk lid van het netwerk bijdraagt aan het geheel en dat diversiteit in denken waardevol is.

✓ Luister actief

Luister actief naar de input van je netwerkpartners en neem hun ideeën serieus. Geef ruimte voor discussie en besluitvorming.

✓ Zorg voor een gedeelde visie en doelen

Zorg ervoor dat alle betrokkenen een gedeelde visie en een gemeenschappelijke doelstelling delen. Dit helpt bij het richten van de inspanningen en voorkomt conflicten over de koers.

✓ Coördineer en stem activiteiten en acties af

Coördineer en stem activiteiten en acties af om dubbel werk te voorkomen. Het kan nuttig zijn om een centraal punt aan te wijzen om de producten die voortvloeien uit de samenwerking te beheren.

✓ Wees flexibel en pas je aan als dat nodig is

Wees bereid om flexibel te zijn en je aan te passen als de omstandigheden veranderen. Dit kan betekenen dat je je aanpak herziet of nieuwe rollen toewijst.

✓ Documenteer

Houd een duidelijke documentatie bij van vergaderingen, beslissingen en verantwoordelijkheden. Dit voorkomt verwarring en helpt bij het bijhouden van de voortgang.



De voorbereiding

Doelgroep

- Welke 'nieuwe' mensen wil ik bereiken en waarom?

Interne organisatie

- Hoe motiveer ik personen binnen mijn organisatie?
- Welke personen binnen de organisatie kunnen hierin een rol in spelen?
- Wat kunnen wij als organisatie bieden?
- Wie doet wat wanneer?

Netwerkpartners

- Hoe kies ik netwerkpartners en hoe zorg ik voor een duurzame en gemotiveerde samenwerking?
- Hoe werk ik samen, zonder op de stoel van een netwerkpartner te gaan zitten?

Mensen bereiken

Passend aanbod

Casus met tijdlijn

- Bibliotheek Rivierenland
- Bibliotheek AanZet
- Community librarian

Netwerkpartners

Hoe werk ik samen zonder op de stoel van een netwerkpartner te gaan zitten?



Het is belangrijk om te onthouden dat succesvolle samenwerking gebaseerd is op respect, openheid en wederzijds begrip. Door deze principes te omarmen, kunnen netwerkpartners effectief samenwerken zonder elkaars positie te verstoren.

✓ Bouw aan vertrouwen en zet in op verbinding

Werk aan het opbouwen van wederzijds vertrouwen binnen het netwerk. Vertrouwen is essentieel voor een succesvolle samenwerking.

✓ Verdiep je in hoe je conflicten oplost

Verdiep je in hoe je conflicten op een wenselijke manier kan oplossen. Erken dat meningsverschillen kunnen ontstaan en zorg voor een proces om ze op te lossen.

✓ Waardeer en geef erkenning

Toon waardering en erkenning voor de inspanningen en prestaties van je netwerkpartners. Dit motiveert en versterkt de samenwerking.

✓ Evalueer en geef feedback

Een regelmatige evaluatie van de samenwerking en het verzamelen van feedback van alle partners kunnen helpen bij het identificeren van ruimtes voor verbetering.





Casus met tijdlijn

bibliotheek Rivierenland

Een korte casusbeschrijving

Welke mensen wilde bibliotheek Rivierenland bereiken en waarom?

Het project Non-bereik NT2: werven met inzicht, was gericht op de vraag hoe je een nieuwe groep NT2'ers bereikt die een ondersteuningsbehoefte hebben m.b.t. basisvaardigheden. Bibliotheek Rivierenland heeft ervoor gekozen om zich bij aanvang van dat project te focussen op Poolse moeders, omdat:

- 1 het een groep is die de bibliotheek nog niet goed in het vizier heeft en
- 2 het navolging geeft aan een eerder project¹. Het vervolgdoel van dit project was om de deelnemende vrouwen door te verwijzen naar ander aanbod en dit andere aanbod laagdrempeliger te maken.

Hoe kwam bibliotheek Rivierenland met mensen uit de beoogde doelgroep in contact?

Een productontwikkelaar basisvaardigheden is via haar netwerk in contact gekomen met drie Poolse sleutelpersonen. Deze heeft ze gebeld om te vragen of ze deel wilden nemen aan focusgroepssessies.

Hoe breidde bibliotheek Rivierenland het netwerk verder uit?

Tijdens deze focusgroepssessies hebben de Poolse sleutelpersonen verteld waar ze behoefte aan hebben. A.d.h.v. wat er tijdens deze focusgroepen is opgehaald heeft de bibliotheek, in samenwerking met de drie Poolse sleutelpersonen, een Poolse avond georganiseerd in oktober.

Tijdens de focusgroepen werd duidelijk dat het bevorderlijk is om niet alleen specifiek in te zetten op Poolse moeders, maar op Polen in het algemeen.

Tijdens deze Poolse avond lag de focus op:

- 1 contact leggen tussen de bibliotheek en de Poolse aanwezigen en de Poolse aanwezigen onderling,
- 2 het aanbod van de bibliotheek aan het voetlicht brengen.
- 3 hulpvragen bij de Poolse aanwezigen ophalen.

Ten aanzien van de werving voor de Poolse avond heeft de productontwikkelaar verschillende stappen ondernomen:

- 1 flyers ophangen bij Poolse supermarkten,
- 2 een kerk met Poolse bezoekers gevraagd om mensen door te verwijzen,

- 3 een Poolse psycholoog vragen om cliënten door te verwijzen.
- 4 de Poolse sleutelpersonen hebben binnen hun eigen netwerk reclame gemaakt voor de Poolse avond. De productontwikkelaar is via de Poolse sleutelpersonen met de Poolse psycholoog in contact gekomen.

De avond was een groot succes. Met name de focus op netwerkuitbreiding heeft zijn vruchten afgeworpen. Er waren 35 Poolse deelnemers die enthousiast hebben deelgenomen aan de avond. De opbrengsten van de Poolse avond waren onder andere acht nieuwe inschrijvingen bij het Leerhuis voor Nederlandse taalcursussen.

Hoe zette bibliotheek Rivierenland sleutelpersonen in?

De actieve inzet van de Poolse sleutelpersonen heeft in grote mate bijgedragen aan het succes van de Poolse avond. Ze hebben een actieve bijdrage geleverd ten aanzien van de invulling van de avond en de werving van deelnemers. Daarnaast hebben ze op de avond zelf de rol van gastvrouw en tolk op zich genomen.

¹ Praat-mee-project: Doel van dit project was om moeders uit hun huis te krijgen door 2 x 20 weken sessies te organiseren waarbij gefocust werd op luisteren en spreken.



vervolg casus

Welke randvoorwaarden waren er voor het inzetten van sleutelpersonen?

De productontwikkelaar heeft erop toegezien dat de sleutelpersonen waardering kregen voor hun inzet. Dit deed ze onder andere in de vorm van een cadeaubon en een mooie bos bloemen.

Hoe zorgde bibliotheek Rivierenland voor letterlijke en figuurlijke ruimte binnen de organisatie, waar mensen uit de beoogde doelgroep zelf met verzoeken/suggesties komen?

Tijdens de Poolse avond konden aanwezigen op kaartjes ideeën en hulpbehoeften invullen in hun moedertaal. De Poolse sleutelpersonen gaan deze kaartjes later vertalen.

Tijdens de Poolse avond konden geïnteresseerde aanwezigen hun contactgegevens achterlaten voor als ze op een later moment mee zouden willen denken over passend aanbod.

Tenslotte heeft de productontwikkelaar tijdens de Poolse avond contact gelegd met verschillende Poolse aanwezigen die iets zouden willen betekenen.

Hoe zorgde bibliotheek Rivierenland dat de fysieke ruimte een laagdrempelige en veilige plek is?

Tijdens de Poolse avond stonden er Poolse sleutelpersonen buiten de bibliotheek om aanwezigen welkom te heten. Daarnaast werden aanwezigen binnen in de bibliotheek warm ontvangen en de hoede kant uitgewezen.

Hoe zorgde bibliotheek Rivierenland voor passend aanbod?

Eind oktober vindt er een evaluatie plaats met de Poolse sleutelpersonen waarin de productontwikkelaar met hen terugblijkt op de Poolse avond. Daarnaast zullen ze ook vooruitblikken naar mogelijke vervolgstappen om tot passend aanbod te komen voor de Poolse doelgroep.

Interessante inzichten

Input van de doelgroep: Door focusgroepen met Poolse sleutelpersonen te organiseren, kon de bibliotheek waardevolle informatie verzamelen over hun behoeften en interesses, wat diende als basis voor verdere actie.

Participatie van de doelgroep: De betrokkenheid van de drie Poolse sleutelpersonen bij het project was cruciaal. Ze namen actief deel aan de focusgroepsessies en hielpen bij het organiseren van de Poolse avond.

Netwerken en contacten leggen: Tijdens de Poolse avond werd de nadruk gelegd op het opbouwen van een netwerk en het leggen van contacten tussen de Poolse aanwezigen, de bibliotheek en de gemeenschap. Dit leidde tot waardevolle connecties.

Waardering voor inzet: Het tonen van waardering voor de inzet van de sleutelpersonen en deelnemers is belangrijk. Dit werd gedaan doormiddel van beloningen zoals een cadeaubon en bloemen.



De
voorbereiding

Mensen
bereiken

Passend
aanbod

Casus met tijdlijn
• Bibliotheek
Rivierenland

Casus met tijdlijn
• Bibliotheek
AanZet

Casus met tijdlijn
• Community
librarian

Tijdlijn

Uit onderstaande tijdlijn valt af te leiden dat het uitbreiden van je netwerk een kwestie is van een lange adem.

Maand	Wat
September – december 2022	Inventarisatie en doelgroep bepalen
Januari – februari 2023	Sleutelpersonen werven
Maart 2023	1 ^{ste} focusgroep met sleutelpersonen
April 2023	Schrijven plan van aanpak
	Nulmeting
	Tweede focusgroep inplannen met Poolse sleutelpersonen
	Collega's betrekken
Mei 2023	Locatie Poolse avond mailen over idee en vragen naar beschikbaarheid
	2de focusgroep inplannen met Poolse sleutelpersoon
Juni 2023	Uitkomsten 2de focusgroep intern bespreken
	Invulling Poolse avond concreet maken: datum plannen, thema bepalen en overige zaken
Juli 2023	Communicatieplan Poolse avond opstellen en uitvoeren
	Netwerkpartners betrekken
Augustus 2023	Communicatieplan Poolse avond uitvoeren
	4de focusgroep
	De laatste voorbereidingen voor de Poolse avond treffen
Oktober 2023	Poolse avond uitvoeren
	Verslag leggen van de avond
	Evaluatie met focusgroep
November 2023	Verder met mogelijke vervolgstappen





- Hoe kom ik met mensen uit de beoogde doelgroep in contact?

- Hoe bind ik mensen uit de beoogde doelgroep aan mijn organisatie?
- Hoe zorg ik ervoor dat (mensen uit) de doelgroep mij benaderen?

- Hoe kan ik mijn netwerkpartners inzetten om mijn netwerk onder de beoogde doelgroep te vergroten?

- Bibliotheek Rivierenland
- Bibliotheek AanZet
- Community librarian

Doelgroep

Hoe kom ik met mensen uit de beoogde doelgroep in contact?

Hoe neem ik zelf contact op met mensen uit de beoogde doelgroep?

Het is belangrijk om effectief contact te leggen met mensen uit de beoogde doelgroep.



Acties

Ga naar hun ruimtes

Identificeer de fysieke locaties en gemeenschapsbijeenkomsten waar leden van de doelgroep samenkomen. Dit kan scholen, buurthuizen, religieuze instellingen, winkels, markten, enz. omvatten. Denk na over eventuele andere kenmerken van de doelgroep.

Werk samen met sleutelfiguren

Identificeer sleutelfiguren binnen de gemeenschap die als bruggenbouwers kunnen fungeren. Ze kunnen je helpen om contact te leggen en het vertrouwen van de doelgroep te winnen.

Organiseer evenementen en activiteiten

Organiseer evenementen, workshops, lezingen of activiteiten die interessant zijn voor de doelgroep. Dit kan dienen als een laagdrempelige manier om in contact te komen.

Vraag om input en samenwerking

Betrek de doelgroep bij het ontwikkelen van programma's of activiteiten. Vraag om hun input en betrek hen bij het besluitvormingsproces.

Online aanwezigheid

Gebruik sociale media en andere online platforms om in contact te komen met de doelgroep. Plaats relevante inhoud en reageer op vragen en opmerkingen.





De voorbereiding

Mensen bereiken

Doelgroep

- Hoe kom ik met mensen uit de beoogde doelgroep in contact?

Interne organisatie

- Hoe bind ik mensen uit de beoogde doelgroep aan mijn organisatie?
- Hoe zorg ik ervoor dat (mensen uit) de doelgroep mij benaderen?

Netwerkpartners

- Hoe kan ik mijn netwerkpartners inzetten om mijn netwerk onder de beoogde doelgroep te vergroten?

Passend aanbod

Casus met tijdlijn

- Bibliotheek Rivierenland
- Bibliotheek AanZet
- Community librarian

Doelgroep

Hoe kom ik met mensen uit de beoogde doelgroep in contact?



Aandachtspunten

Bouw vertrouwen op en zet in op verbinding

Vertrouwen is cruciaal. Neem de tijd om vertrouwensrelaties op te bouwen met individuen uit de doelgroep. Dit proces kan een tijd duren, denk aan een periode van enkele maanden.

Zorg voor gelijkwaardigheid en wederkerigheid

Realiseer je dat je met volwassenen werkt. Weliswaar hebben zij leervragen op het gebied van basisvaardigheden en kunnen mogelijk de weg in de maatschappij niet goed vinden – zij brengen ook veel kennis en/of ervaring met zich mee. Treedt de ander nieuwsgierig tegemoet en ga uit van de eigen kracht van de ander.

Draag belangeloze bereidwilligheid tot ondersteuning uit

Door uit te dragen dat je bereid bent ondersteuning te bieden bij de leervraag van NT2'ers, zonder persoonlijke winst als doel, kan je een cultuur bevorderen waarin eventuele sleutelfiguren zich altruïstisch inzetten.

Gebruik een inclusieve taal en benadering

Gebruik taal die toegankelijk is voor de doelgroep en vermijd jargon. Wees respectvol en inclusief in je benadering, rekening houdend met culturele sensitiviteit.

Luister actief

Luister naar de behoeften en wensen van de doelgroep. Stel open vragen en toon oprechte interesse in hun verhalen en ervaringen.

Mond-tot-mondreclame

Mond-tot-mondreclame is vaak krachtig in gemeenschappen. Als mensen positieve ervaringen hebben, zullen ze anderen vertellen.

Cultuursensitiviteit

Wees bewust van culturele verschillen en zorg ervoor dat je benadering respectvol en sensitief is voor diversiteit. Laat je hierin trainen.

Blijf geduldig en consistent

Het opbouwen van relaties en contact leggen met de doelgroep kan tijd kosten. Wees geduldig en blijf consistent in je inspanningen.





- Hoe kom ik met mensen uit de beoogde doelgroep in contact?

- Hoe bind ik mensen uit de beoogde doelgroep aan mijn organisatie?
- Hoe zorg ik ervoor dat (mensen uit) de doelgroep mij benaderen?

- Hoe kan ik mijn netwerkpartners inzetten om mijn netwerk onder de beoogde doelgroep te vergroten?

- Bibliotheek Rivierenland
- Bibliotheek AanZet
- Community librarian

Doelgroep

Hoe kom ik met mensen uit de beoogde doelgroep in contact?



Een sleutelpersoon is iemand die de contacten en communicatie met de doelgroep kan verzorgen, wanneer door taal- of cultuurverschillen het leggen en onderhouden van contact niet zo gemakkelijk is. Het inzetten van een sleutelpersoon kan om verschillende redenen nuttig zijn, afhankelijk van de specifieke context en doelstellingen van een project of organisatie.

Waarvoor zet je een sleutelpersoon in?

Culturele bemiddeling

Een sleutelpersoon kan helpen bij het overbruggen van culturele kloven en het vergemakkelijken van communicatie en begrip tussen verschillende culturen binnen een gemeenschap.

Taalbemiddeling

In situaties waarin taalbarrières een rol spelen, kan een sleutelpersoon fungeren als vertaler of taalbemiddelaar, waardoor effectievere communicatie mogelijk is.

Lokaal netwerk en vertrouwen

Sleutelpersonen hebben vaak diepe wortels in de gemeenschap en genieten vertrouwen. Ze kunnen gemakkelijk toegang krijgen tot lokale netwerken en leden van de gemeenschap mobiliseren.

Cultuursensitiviteit

Sleutelpersonen begrijpen de culturele nuances en waarden van de gemeenschap. Ze kunnen helpen ervoor te zorgen dat programma's, diensten en initiatieven cultureel sensitief zijn.

Verhogen van bereik en toegankelijkheid

Door sleutelpersonen in te zetten, kun je moeilijk bereikbare of gemarginaliseerde groepen aanspreken die anders mogelijk geen toegang zouden hebben tot diensten of programma's.

De beoogde doelgroep betrekken

Sleutelpersonen kunnen personen uit de beoogde doelgroep actief betrekken bij projecten en activiteiten, waardoor een gevoel van eigenaarschap en betrokkenheid wordt gecreëerd.

Versterking van participatie

Ze kunnen fungeren als bruggenbouwers tussen de beoogde doelgroep en organisaties, waardoor de participatie van de beoogde doelgroep in besluitvorming en ontwikkelingsprocessen wordt vergroot.



De voorbereiding

Mensen bereiken

Doelgroep

- Hoe kom ik met mensen uit de beoogde doelgroep in contact?

Interne organisatie

- Hoe bind ik mensen uit de beoogde doelgroep aan mijn organisatie?
- Hoe zorg ik ervoor dat (mensen uit) de doelgroep mij benaderen?

Netwerkpartners

- Hoe kan ik mijn netwerkpartners inzetten om mijn netwerk onder de beoogde doelgroep te vergroten?

Passend aanbod

Casus met tijdlijn

- Bibliotheek Rivierenland
- Bibliotheek AanZet
- Community librarian

Doelgroep

Hoe kom ik met mensen uit de beoogde doelgroep in contact?

*Hoe kom ik
aan een
sleutelpersoon?*

Het vinden van een geschikte sleutelpersoon voor je project of organisatie kan een uitdaging zijn, maar het is essentieel voor effectieve samenwerking met specifieke gemeenschappen.



Acties

Identificeer je doelgroep

Begin met het duidelijk definiëren van de gemeenschap of doelgroep waarmee je wilt samenwerken. Dit helpt je om te begrijpen wie de sleutelpersoon moet vertegenwoordigen.

Netwerken in de gemeenschap

Bouw contacten op in de gemeenschap door aanwezig te zijn bij lokale evenementen, bijeenkomsten, religieuze diensten, culturele festiviteiten en andere relevante activiteiten.

Communiceer je doelstellingen

Laat mensen in de gemeenschap weten over je doelstellingen en waarom je op zoek bent naar een sleutelpersoon. Transparantie is belangrijk om vertrouwen op te bouwen.

Werk samen met lokale organisaties

Lokale non-profitorganisaties, religieuze instellingen, scholen en buurtverenigingen kunnen waardevolle partners zijn bij het vinden van sleutelpersonen.

Vraag om aanbevelingen

Vraag mensen in de gemeenschap of ze iemand kennen die geschikt zou zijn als sleutelpersoon. Dit kan leiden tot waardevolle aanbevelingen.

Plan gesprekken

Plan gesprekken met potentiële sleutelpersonen om hun betrokkenheid, ervaring en interesse in je project te bespreken. Leer over hun achtergrond en motivatie.





- Hoe kom ik met mensen uit de beoogde doelgroep in contact?

- Hoe bind ik mensen uit de beoogde doelgroep aan mijn organisatie?
- Hoe zorg ik ervoor dat (mensen uit) de doelgroep mij benaderen?

- Hoe kan ik mijn netwerkpartners inzetten om mijn netwerk onder de beoogde doelgroep te vergroten?

- Bibliotheek Rivierenland
- Bibliotheek AanZet
- Community librarian

Doelgroep

Hoe kom ik met mensen uit de beoogde doelgroep in contact?



Randvoorwaarden

Welke randvoorwaarden zijn er voor het inzetten van een sleutelpersoon?

Er zijn wat randvoorwaarden voor het succesvol inzetten van sleutelpersonen.

Zet in op regelmatig contact

Onderhoud regelmatig contact met de sleutelpersoon om ervoor te zorgen dat ze goed geïntegreerd zijn in je project of organisatie en om eventuele zorgen of uitdagingen aan te pakken.

Bied een passende rol

Bespreek welke rol de sleutelpersoon zal spelen in je project of organisatie en zorg ervoor dat deze overeenkomt met hun interesses en sterke punten.



Wees transparant en betrek de sleutelpersoon bij besluitvorming

Het is belangrijk om transparant te zijn over de doelstellingen en activiteiten van het project of de organisatie en samen te werken met de sleutelpersoon bij besluitvoering en planning

Kom tot een overeenkomst waarin je de sleutelpersoon compenseert

Als je een geschikte sleutelpersoon hebt gevonden, werk dan samen aan een overeenkomst die de verwachtingen en verantwoordelijkheden duidelijk definieert. Zorg er daarnaast voor dat je de sleutelpersoon naar behoren compenseert voor diens inspanningen. Dit kan mogelijk ook leiden tot een dienstverband.

Bied ondersteuning en training

Bied de nodige ondersteuning, middelen en training aan de sleutelpersoon om diens rol effectief te vervullen.



- Hoe kom ik met mensen uit de beoogde doelgroep in contact?

- Hoe bind ik mensen uit de beoogde doelgroep aan mijn organisatie?
- Hoe zorg ik ervoor dat (mensen uit) de doelgroep mij benaderen?

- Hoe kan ik mijn netwerkpartners inzetten om mijn netwerk onder de beoogde doelgroep te vergroten?

- Bibliotheek Rivierenland
- Bibliotheek AanZet
- Community librarian

Doelgroep

Hoe kom ik met mensen uit de beoogde doelgroep in contact?

Wat doe ik als ik geen sleutelpersoon kan vinden?

Als je geen geschikte sleutelpersoon kunt vinden voor je project of organisatie, zijn er nog steeds stappen die je kunt ondernemen om effectief een specifieke gemeenschap te bereiken.



Acties

Bouw partnerschappen op

Werk samen met lokale organisaties, non-profit-organisaties, religieuze instellingen of buurtverenigingen die al sterke banden hebben met de gemeenschap die je wilt bereiken. Deze organisaties kunnen fungeren als tussenpersonen en toegang bieden tot de doelgroep.

Gebruik externe deskundigen

Als je geen sleutelpersoon kunt vinden, overweeg dan om externe experts of consultants in te huren met ervaring in het werken met de specifieke gemeenschap. Ze kunnen waardevolle inzichten en begeleiding bieden.

Bied cultureel sensitieve training

Train je eigen team en vrijwilligers in culturele sensitiviteit om ervoor te zorgen dat ze effectief en respectvol kunnen communiceren en samenwerken met de doelgroep.

Hoewel een sleutelpersoon een waardevolle aanwinst kan zijn, zijn er alternatieve strategieën beschikbaar om te zorgen voor inclusie en betrokkenheid van de gemeenschap wanneer je geen geschikte kandidaat kunt vinden. Het is belangrijk om flexibel en creatief te zijn bij het benaderen van gemeenschappen en ervoor te zorgen dat je benadering cultureel sensitief is.





- Hoe kom ik met mensen uit de beoogde doelgroep in contact?

- Hoe bind ik mensen uit de beoogde doelgroep aan mijn organisatie?
- Hoe zorg ik ervoor dat (mensen uit) de doelgroep mij benaderen?

- Hoe kan ik mijn netwerkpartners inzetten om mijn netwerk onder de beoogde doelgroep te vergroten?

- Bibliotheek Rivierenland
- Bibliotheek AanZet
- Community librarian

Doelgroep

Hoe kom ik met mensen uit de beoogde doelgroep in contact?



Als je eenmaal een begin hebt van een netwerk, hoe ga je dan verder? Voor het werven van een nieuwe doelgroep heb je een langere tijd nodig.



Tips

Organiseer (meer) informatieavonden

Onder de vraag 'Hoe kom ik met mensen uit de beoogde doelgroep in contact?' staan vele tips. Deze tips kun je ook inzetten als je eenmaal een (begin van een) netwerk hebt. Nóg eens een informatieavond organiseren, waarbij je de mensen uit de netwerk inzet om ook hun netwerk aan te spreken, is een makkelijk voorbeeld.

Mond-tot-mondreclame

Mensen uit de doelgroep die inmiddels gebruik maken van je netwerk, kunnen via hun netwerk anderen uit de doelgroep op het aanbod attent maken. Biedt gelegenheid tot 'kennismakingsactiviteiten' of 'proefflessen', waar deelnemers van aanbod een nieuwe persoon mee naartoe kunnen nemen.

Aanbod inrichten op en werven voor specifieke leerdomeinen

Je kunt meer mensen uit de beoogde doelgroep werven, door aanbod te organiseren dat aansluit op de behoefte van de doelgroep. Stel dat je werkzoekenden wilt werven om hun te ondersteunen

in de ontwikkeling van de benodigde basisvaardigheden voor het zoeken van werk, dan kun je met dat specifieke aanbod mensen aantrekken.

In opdracht van de Koninklijke Bibliotheek en Het Begint met Taal zijn handvatten gemaakt voor aanbod dat gericht is op leerdomeinen. Denk aan aanbod gericht op NT2 voor werkzoekenden, voor ouders, voor sociale activiteiten en vrije tijd. Er is ook een webinar gemaakt waarin de leerdomeinkaarten worden toegelicht.

Kijk op bibliotheeknetwerk.nl onder 'praktische instrumenten en leerdomeinkaarten om aanbod te verbeteren'.



- Hoe kom ik met mensen uit de beoogde doelgroep in contact?

- Hoe bind ik mensen uit de beoogde doelgroep aan mijn organisatie?
- Hoe zorg ik ervoor dat (mensen uit) de doelgroep mij benaderen?

- Hoe kan ik mijn netwerkpartners inzetten om mijn netwerk onder de beoogde doelgroep te vergroten?

- Bibliotheek Rivierenland
- Bibliotheek AanZet
- Community librarian

Interne organisatie

Hoe bind ik mensen uit de beoogde doelgroep aan mijn organisatie?

Je hebt een doordachte aanpak en betrokkenheid voor de langere termijn nodig. Wat kun je daarvoor doen?



Acties

Luister en leer

Begin met luisteren naar de behoeften, zorgen en interesses van de doelgroep. Dit kan worden bereikt door middel van enquêtes, focusgroepen, persoonlijke gesprekken en andere vormen van feedbackverzameling.

Betrekken van gemeenschapsleiders

Identificeer en betrek invloedrijke gemeenschapsleiders en sleutelpersonen die vertrouwen genieten binnen de doelgroep. Deze leiders kunnen je helpen bij het opbouwen van geloofwaardigheid en vertrouwen.

Duidelijke communicatie

Communiceer duidelijk over wie je bent, wat je doet en hoe je de doelgroep kunt ondersteunen. Maak gebruik van verschillende communicatiekanalen, waaronder sociale media, lokale evenementen en persoonlijke contacten. Het kan waardevol zijn om je team een training te laten volgen in gesprekstechnieken.

Gemeenschapsevenementen

Organiseer evenementen en activiteiten die gericht zijn op het bijeenbrengen van de gemeenschap en het versterken van relaties. Dit kan een gevoel van gemeenschap bevorderen.

Relevante diensten en programma's

Ontwikkel diensten, programma's en initiatieven die aansluiten bij de specifieke behoeften en interesses van de doelgroep. Zorg ervoor dat deze relevant zijn en echte waarde bieden.



- Hoe kom ik met mensen uit de beoogde doelgroep in contact?

- Hoe bind ik mensen uit de beoogde doelgroep aan mijn organisatie?
- Hoe zorg ik ervoor dat (mensen uit) de doelgroep mij benaderen?

- Hoe kan ik mijn netwerkpartners inzetten om mijn netwerk onder de beoogde doelgroep te vergroten?

- Bibliotheek Rivierenland
- Bibliotheek AanZet
- Community librarian

Interne organisatie

Hoe bind ik mensen uit de beoogde doelgroep aan mijn organisatie?



Aandachtspunten



Cultuursensitieve benadering

Pas een cultuursensitieve benadering toe om ervoor te zorgen dat je programma's en diensten respectvol zijn voor de culturele achtergrond en normen van de doelgroep. Laat je zo nodig scholen in cultuursensitief werken.

Persoonlijke relaties opbouwen

Investeer tijd in het opbouwen van persoonlijke relaties met individuen binnen de doelgroep. Toon oprechte interesse en zorg voor hun welzijn.

Bied kansen voor participatie

Geef de doelgroep de mogelijkheid om actief deel te nemen aan je organisatie. Dit kan onder meer vrijwilligerswerk, adviesraden, evenementorganisatie en betrokkenheid bij besluitvorming omvatten.

Zet in op consistentie en duurzaamheid

Bied consistente ondersteuning en blijf betrokken op de lange termijn. Het opbouwen van vertrouwen kost tijd en consistentie is essentieel.

Het binden van mensen uit de doelgroep aan je organisatie vereist geduld, inzet en een diepgaand begrip van hun behoeften. Het is belangrijk om een relatie op te bouwen die gebaseerd is op vertrouwen en wederzijds respect.



- Hoe kom ik met mensen uit de beoogde doelgroep in contact?

- Hoe bind ik mensen uit de beoogde doelgroep aan mijn organisatie?
- Hoe zorg ik ervoor dat (mensen uit) de doelgroep mij benaderen?

- Hoe kan ik mijn netwerkpartners inzetten om mijn netwerk onder de beoogde doelgroep te vergroten?

- Bibliotheek Rivierenland
- Bibliotheek AanZet
- Community librarian

Interne organisatie

Hoe zorg ik ervoor dat (mensen uit) de doelgroep mij benaderen?

Hoe zorg ik voor aanbod waarmee ik de mensen uit de beoogde doelgroep aantrek?

Zorg dat het aanbod de doelgroep aanspreekt. Dit vraagt een goed begrip van hun behoeften, interesses en voorkeuren. Hoe krijg je dat voor elkaar?



Acties

Onderzoek en begrijp de doelgroep

Voer grondig onderzoek uit om de behoeften, interesses en uitdagingen van de doelgroep te begrijpen. Dit kan worden bereikt door enquêtes, focusgroepen, interviews en observatie.

Luister naar feedback

Sta open voor feedback van de doelgroep en gebruik deze om je aanbod te verbeteren. Vraag regelmatig naar hun mening en pas je programma's dienovereenkomstig aan.

Betrek de doelgroep bij planning

Laat de doelgroep actief deelnemen aan de planning en besluitvorming met betrekking tot je aanbod. Dit vergroot hun betrokkenheid en eigenaarschap.

Promotie en bekendheid

Effectieve promotie is essentieel. Gebruik diverse communicatiekanalen om je aanbod onder de aandacht te brengen, inclusief sociale media, lokale evenementen en flyers. Begin hier ruim van te voren mee.

Kwaliteit en professionaliteit

Zorg ervoor dat je aanbod van hoge kwaliteit is en dat je personeel goed is opgeleid. Professionaliteit en effectiviteit dragen bij aan de aantrekkelijkheid.

Continue evaluatie

Blijf je aanbod evalueren en aanpassen op basis van veranderende behoeften en feedback. Het aanbod moet zich aanpassen aan de evoluerende omstandigheden.

Werk samen met sleutelpersonen

Werk samen met andere organisaties en partners om aanvullende diensten en expertise te bieden. Dit kan je aanbod verrijken en verbeteren.

Feedbackloop

Creëer een mechanisme voor voortdurende feedback van de doelgroep, zodat je snel kunt reageren op veranderende behoeften en verwachtingen.





- Hoe kom ik met mensen uit de beoogde doelgroep in contact?

- Hoe bind ik mensen uit de beoogde doelgroep aan mijn organisatie?
- Hoe zorg ik ervoor dat (mensen uit) de doelgroep mij benaderen?

- Hoe kan ik mijn netwerkpartners inzetten om mijn netwerk onder de beoogde doelgroep te vergroten?

- Bibliotheek Rivierenland
- Bibliotheek AanZet
- Community librarian

Interne organisatie

Hoe zorg ik ervoor dat (mensen uit) de doelgroep mij benaderen?



Aandachtspunten



Cultuursensitieve benadering

Pas je aanbod aan om rekening te houden met de culturele achtergrond en normen van de doelgroep. Zorg ervoor dat je activiteiten respectvol en relevant zijn.

Diversiteit in aanbod

Bied een gevarieerd aanbod van diensten, programma's en activiteiten om verschillende interesses en behoeften te accommoderen. Zorg ervoor dat je aanbod inclusief is.

Passende tijden en locaties

Zorg ervoor dat je activiteiten plaatsvinden op tijden en locaties die handig zijn voor de doelgroep. Overweeg bijvoorbeeld flexibele uren of verschillende locaties.

Betaalbaarheid

Maak je aanbod betaalbaar of bied financiële ondersteuning voor degenen die het nodig hebben. Financiële barrières kunnen de toegang tot je aanbod belemmeren.

Door een goed begrip te hebben van je doelgroep en actief te luisteren naar hun feedback, kun je aanbod ontwikkelen dat hen aanspreekt en betreft bij je organisatie. Het is een voortdurend proces van verbetering en aanpassing om de relevantie en aantrekkelijkheid van je aanbod te behouden.





- Hoe kom ik met mensen uit de beoogde doelgroep in contact?

- Hoe bind ik mensen uit de beoogde doelgroep aan mijn organisatie?
- Hoe zorg ik ervoor dat (mensen uit) de doelgroep mij benaderen?

- Hoe kan ik mijn netwerkpartners inzetten om mijn netwerk onder de beoogde doelgroep te vergroten?

- Bibliotheek Rivierenland
- Bibliotheek AanZet
- Community librarian

Interne organisatie

Hoe zorg ik ervoor dat (mensen uit) de doelgroep mij benaderen?



Acties

Hoe zorg ik voor ruimte binnen mijn organisatie, opdat mensen uit de beoogde doelgroep met suggesties kunnen aankloppen?

Het creëren van ruimte binnen je organisatie voor suggesties en input van mensen uit de beoogde doelgroep is een belangrijke stap om hun betrokkenheid te vergroten en ervoor te zorgen dat je aanbod relevant blijft.

Open en inclusieve cultuur

Zet in op een organisatiecultuur die openstaat voor diversiteit en inclusie. Zorg ervoor dat alle medewerkers begrijpen en waarderen hoe waardevol de input van de doelgroep is.

Stel een feedbackmechanisme in

Creëer een gestructureerd feedbackmechanisme waarmee mensen uit de doelgroep suggesties kunnen indienen. Dit kan een online suggestieformulier, een specifieke inbox of reguliere feedbacksessies zijn.

Tijd en middelen

Reserveer tijd en middelen om actief naar de suggesties te luisteren, ze te analyseren en indien mogelijk te implementeren. Het laten zien van actie op basis van feedback is cruciaal.

Training en ondersteuning

Zorg ervoor dat je medewerkers getraind zijn in het faciliteren van betrokkenheidsactiviteiten en het effectief omgaan met feedback. Dit omvat het luisteren naar diverse perspectieven.

Verantwoordelijkheid toewijzen

Wijs verantwoordelijkheden toe voor het beheren van het feedbackproces en zorg ervoor dat er een duidelijke follow-up plaatsvindt op suggesties.

Waardering en erkenning

Toon waardering voor de input en suggesties van mensen uit de doelgroep. Erken hun bijdragen en de impact die ze hebben op de organisatie.

Betrokkenheidsbijeenkomsten

Organiseer regelmatig betrokkenheidsbijeenkomsten waar mensen uit de doelgroep kunnen samenkomen en directe feedback kunnen geven.





De voorbereiding

Mensen bereiken

Doelgroep

- Hoe kom ik met mensen uit de beoogde doelgroep in contact?

Interne organisatie

- Hoe bind ik mensen uit de beoogde doelgroep aan mijn organisatie?
- Hoe zorg ik ervoor dat (mensen uit) de doelgroep mij benaderen?

Netwerkpartners

- Hoe kan ik mijn netwerkpartners inzetten om mijn netwerk onder de beoogde doelgroep te vergroten?

Passend aanbod

Casus met tijdlijn

- Bibliotheek Rivierenland
- Bibliotheek AanZet
- Community librarian

Interne organisatie

Hoe zorg ik ervoor dat (mensen uit) de doelgroep mij benaderen?



Aandachtspunten



Benadruk respect en vertrouwelijkheid

Maak duidelijk dat alle feedback en suggesties met respect worden behandeld en vertrouwelijk worden gehouden indien gewenst. Dit bouwt vertrouwen op.

Relevante communicatiekanalen

Communiceer op een duidelijke en toegankelijke manier over kanalen waar mensen op de beoogde doelgroep veel naar kijken voor feedback en betrokkenheid. Benadruk dat alle stemmen welkom zijn.

Diverse platforms

Bied verschillende manieren voor mensen uit de doelgroep om betrokken te raken. Dit kan variëren van in-person bijeenkomsten en focusgroepen tot online discussieforums en sociale media.

Continue verbetering

Gebruik de feedback om voortdurend verbeteringen aan te brengen in je diensten, programma's en beleid. Laat zien dat je luistert en actie onderneemt.

Het is belangrijk om actief te blijven werken aan het creëren van een cultuur van betrokkenheid en openheid binnen je organisatie. Door deze stappen te volgen en deze aandachtspunten in je achterhoofd te houden, kun je ervoor zorgen dat mensen uit de doelgroep zich gehoord voelen en zich comfortabel voelen om suggesties te doen die de organisatie ten goede komen.



- Hoe kom ik met mensen uit de beoogde doelgroep in contact?

- Hoe bind ik mensen uit de beoogde doelgroep aan mijn organisatie?
- Hoe zorg ik ervoor dat (mensen uit) de doelgroep mij benaderen?

- Hoe kan ik mijn netwerkpartners inzetten om mijn netwerk onder de beoogde doelgroep te vergroten?

- Bibliotheek Rivierenland
- Bibliotheek AanZet
- Community librarian

Interne organisatie

Hoe zorg ik ervoor dat (mensen uit) de doelgroep mij benaderen?

Hoe zorg ik dat de fysieke ruimte een laagdrempelige en veilige plek is?

Het is belangrijk dat de fysieke ruimte een veilige plek is waar mensen graag naar binnen gaan en die uitnodigt tot ontmoeting.



Tips

Creëer een uitnodigende ingang

Zorg ervoor dat de ingang van je ruimte uitnodigend en gastvrij is. Dit kan onder meer het gebruik van heldere verlichting, duidelijke bewegwijzering en aantrekkelijke decoratie omvatten.

Comfortabele zitplaatsen

Zorg voor comfortabele zitplaatsen die uitnodigen tot ontmoeting en gesprekken. Dit kunnen banken, stoelen en tafels zijn.

Ruimte voor diversiteit

Zorg voor verschillende soorten zitplaatsen om verschillende behoeften en voorkeuren te accommoderen, zoals individuele stoelen, banken voor groepen en stille werkplekken.

Multifunctionele ruimte

Maak de ruimte multifunctioneel, zodat deze kan worden gebruikt voor verschillende activiteiten, zoals bijeenkomsten, workshops, lezingen en ontspanning.

Duidelijke bewegwijzering

Plaats duidelijke bewegwijzering en borden om mensen te helpen de weg te vinden in de ruimte en om activiteiten en diensten aan te geven.

Inclusieve decoratie

Versier de ruimte met decoratie die diversiteit en inclusie weerspiegelt. Dit kan kunst, posters, boeken en andere cultureel relevante elementen omvatten.

Toegankelijkheid

Zorg ervoor dat de ruimte toegankelijk is voor mensen met verschillende maten van mobiliteit. Dit omvat het verwijderen van obstakels en het hebben van rolstoeltoegankelijke voorzieningen.

Natuurlijk licht en groen

Indien mogelijk, profiteer van natuurlijk licht en voeg wat groen toe aan de ruimte. Planten kunnen een positieve sfeer bevorderen.





De voorbereiding

Mensen bereiken

Doelgroep

- Hoe kom ik met mensen uit de beoogde doelgroep in contact?

Interne organisatie

- Hoe bind ik mensen uit de beoogde doelgroep aan mijn organisatie?
- Hoe zorg ik ervoor dat (mensen uit) de doelgroep mij benaderen?

Netwerkpartners

- Hoe kan ik mijn netwerkpartners inzetten om mijn netwerk onder de beoogde doelgroep te vergroten?

Passend aanbod

Casus met tijdlijn

- Bibliotheek Rivierenland
- Bibliotheek AanZet
- Community librarian

Interne organisatie

Hoe zorg ik ervoor dat (mensen uit) de doelgroep mij benaderen?

Verwelkomende medewerkers

Zorg ervoor dat je medewerkers of vrijwilligers begroetende en vriendelijke gezichten zijn. Ze moeten beschikbaar zijn om mensen welkom te heten, vragen te beantwoorden en mensen te helpen.

Evenementen en activiteiten

Organiseer regelmatig evenementen en activiteiten die mensen uitnodigen om naar de ruimte te komen en anderen te ontmoeten. Dit kan bijvoorbeeld lezingen, workshops, thema-avonden, of culturele uitwisselingen omvatten.

Feedbackmogelijkheden

Bied gelegenheid voor feedback over de ruimte en haar gebruik. Dit laat zien dat je waarde hecht aan de mening van de gemeenschap.



Door aandacht te besteden aan deze aspecten kun je een ruimte creëren die niet alleen veilig en gastvrij is, maar ook een aantrekkelijke plek voor ontmoeting en interactie. Het is belangrijk om regelmatig te evalueren en te luisteren naar de behoeften en wensen van de gemeenschap om de ruimte aan te passen aan hun verwachtingen.





- Hoe kom ik met mensen uit de beoogde doelgroep in contact?

- Hoe bind ik mensen uit de beoogde doelgroep aan mijn organisatie?
- Hoe zorg ik ervoor dat (mensen uit) de doelgroep mij benaderen?

- Hoe kan ik mijn netwerkpartners inzetten om mijn netwerk onder de beoogde doelgroep te vergroten?

Netwerkpartners

Hoe kan ik mijn netwerkpartners inzetten om mijn netwerk onder de beoogde doelgroep te vergroten?

Het vergroten van je netwerk onder de beoogde doelgroep kan worden bereikt door samen te werken met bestaande netwerkpartners. Hier zijn manieren waarop je je netwerkpartners kunt inzetten om je bereik te vergroten:



Acties

Samenwerkingsinitiatieven

Werk samen met je bestaande netwerkpartners om gezamenlijke initiatieven te ontwikkelen. Dit kunnen evenementen, workshops of programma's zijn die gericht zijn op de doelgroep.

Cross-promotie

Moedig je netwerkpartners aan om jouw organisatie en diensten te promoten bij hun eigen doelgroep. Op dezelfde manier kun je hun initiatieven promoten bij je eigen gemeenschap.

Gedeelde bronnen

Deel informatie en bronnen met je netwerkpartners. Dit kan variëren van educatieve materialen tot financiële middelen om gezamenlijke projecten te financieren.

Informatie-uitwisseling

Zorg voor een continue informatiestroom tussen jou en je netwerkpartners. Dit helpt bij het identificeren van kansen om samen te werken en te vergroten.

Gezamenlijke onderzoek en gegevensverzameling

Werk samen aan onderzoeksprojecten en gegevensverzameling om een dieper inzicht te krijgen in de doelgroep en de behoeften.

Gemeenschappelijke opleidingen en trainingen

Organiseer trainingen en opleidingen voor je netwerkpartners om hen te helpen effectiever met de doelgroep te werken. Dit kan de kwaliteit van de dienstverlening verbeteren.

Gezamenlijke fondsenwerving

Bundel middelen voor fondsenwerving en financiering voor gezamenlijke projecten. Dit kan de financiële slagkracht vergroten.

Adviesraden en comités

Richt gezamenlijke adviesraden of comités op om strategieën te ontwikkelen voor het bereiken van de doelgroep en het aanpakken van gemeenschappelijke uitdagingen.





De voorbereiding

Mensen bereiken

Doelgroep

- Hoe kom ik met mensen uit de beoogde doelgroep in contact?

Interne organisatie

- Hoe bind ik mensen uit de beoogde doelgroep aan mijn organisatie?
- Hoe zorg ik ervoor dat (mensen uit) de doelgroep mij benaderen?

Netwerkpartners

- Hoe kan ik mijn netwerkpartners inzetten om mijn netwerk onder de beoogde doelgroep te vergroten?

Passend aanbod

Casus met tijdlijn

- Bibliotheek Rivierenland
- Bibliotheek AanZet
- Community librarian

Netwerkpartners

Hoe kan ik mijn netwerkpartners inzetten om mijn netwerk onder de beoogde doelgroep te vergroten?



Ondersteuning bij evenementen

Vraag je netwerkpartners om hun medewerkers, vrijwilligers of bronnen beschikbaar te stellen voor evenementen die gericht zijn op de doelgroep.

Evaluatie en feedback

Evalueer regelmatig de effectiviteit van gezamenlijke inspanningen en verzamel feedback van zowel je netwerkpartners als de doelgroep. Gebruik deze inzichten om aanpassingen aan te brengen.

Lange-termijnrelaties

Bouw lange-termijnrelaties op met je netwerkpartners. Vertrouwen en consistentie zijn essentieel voor een succesvolle samenwerking.

Door actief samen te werken met je netwerkpartners en gezamenlijk te werken aan het vergroten van je bereik, kun je een sterker en effectiever netwerk opbouwen om de beoogde doelgroep te bereiken en te ondersteunen.



Casus met tijdlijn

bibliotheek AanZet

Een korte casusbeschrijving

Welke mensen wilde bibliotheek AanZet bereiken?

In eerste instantie was het doel van bibliotheek AanZet om moeders, afkomstig uit Oost Europa, met jonge voorschoolse kinderen te bereiken, omdat:

- 1 het een grote groep betreft in de gemeente Dordrecht, maar ze de weg naar de bibliotheek nog niet hebben weten te vinden.
- 2 moeders een lastig te bereiken groep is, mede omdat ze geen opvang voor de kinderen kunnen regelen voor de momenten dat de bibliotheek aanbod heeft.
- 3 een IDO-medewerker Turks spreekt, net als de Bulgaarse moeders met een Turkse achtergrond. Later werd deze doelgroep uitgebreid naar Bulgaarse mensen in het algemeen, met oog op de inclusiviteit.

Hoe kwam bibliotheek AanZet met mensen uit de beoogde doelgroep in contact?

Een IDO-medewerker (Informatiepunt Digitale Overheid) is in contact gekomen met een Bulgaarse sleutelpersoon met een Turkse achtergrond via haar IDO-spreekuur. Via dit contact

heeft de IDO-medewerker contact weten te leggen met andere Bulgaarse sleutelpersonen met een Turkse achtergrond door ze persoonlijk te bellen. De IDO-medewerker heeft veelal één-op-één contact gehad met deze groep en heeft zo proberen te achterhalen welke hulpvragen ze hebben. Wat opvalt is dat er weinig contact lijkt te zijn tussen Bulgaren met Turkse achtergrond en Bulgaren zonder Turkse achtergrond. De IDO-medewerker heeft gedurende de eerste paar maanden van het opbouwen van een netwerk geen aanhoudend contact weten te leggen met Bulgaarse moeders zonder Turkse achtergrond. De taal vormde hierin een uitdaging: veel Bulgaren zonder Turkse achtergrond spreken geen Nederlands, Engels of Turks. Wel heeft de IDO-medewerker via een Bulgaarse winkel een ontmoeting met uitsluitend Bulgaars sprekende Bulgaren weten te realiseren. Eén van de Bulgaarse sleutelpersonen heeft tijdens deze ontmoeting de rol van tolk op zich genomen.

Hoe breidde bibliotheek AanZet het netwerk verder uit?

Bibliotheek AanZet heeft een Bulgaarse middag georganiseerd in september om zo het Bulgaarse netwerk uit te breiden. De invulling van deze middag stond in het teken van een warme kennismaking met de bibliotheek en met wat de bibliotheek te bieden heeft. Uitgangspunt was dat de middag toegankelijk moest zijn voor zowel Bulgaren met een Turkse achtergrond als Bulgaren zonder Turkse achtergrond. Daarnaast was de middag toegankelijk voor zowel Bulgaarse vrouwen als Bulgaarse mannen. De Bulgaarse middag vond plaats op een snikhete zondagmiddag, wat heeft bijgedragen aan een bescheiden opkomst. De Bulgaarse sleutelpersonen hebben feedback gegeven op de invulling van de middag en hebben actief geholpen in de keuken. Er was een prachtig programma op touw gezet door de coördinator basisvaardigheden van de bibliotheek, met onder andere een interview met een bibliotheekdirectrice in Varna, de op één na grootste stad van Bulgarije, en een Bulgaarse dansworkshop.



vervolg casus

Hoe zette bibliotheek AanZet sleutelpersonen in?

De Bulgaarse sleutelpersonen hebben feedback gegeven op de invulling van de middag en hebben actief geholpen in de keuken. Daarnaast hebben ze ook bijgedragen aan de werving voor de Bulgaarse middag door reclame te maken binnen het eigen netwerk.

Hoe zorgde bibliotheek AanZet voor letterlijke en figuurlijke ruimte binnen de organisatie, waar mensen uit de beoogde doelgroep zelf met verzoeken/suggesties komen?

Tijdens de Bulgaarse middag konden aanwezigen via een formulier hun contactgegevens achterlaten.

Dit is helaas niet gebeurd. Het contactformulier lag op een andere plek in de bibliotheek dan de plek waar de meeste activiteiten plaatshadden. Het is goed mogelijk dat veel aanwezigen het formulier om die reden niet onder ogen hebben gehad.

Hoe zorgde bibliotheek AanZet dat de fysieke ruimte een laagdrempelige en veilige plek is?

Tijdens de Bulgaarse middag stond er een uithangbord bij de ingang van de bibliotheek met informatie over de Bulgaarse middag met een

Bulgaarse vlag ernaast. Ook binnen de bibliotheek stond een bord met informatie over de Bulgaarse middag.

Hoe kwam bibliotheek AanZet achter de ondersteuningsbehoefte en zorgde het voor passend aanbod?

De Bulgaarse middag kende een aantal opbrengsten, namelijk:

- 1 meer Bulgaarse mensen gingen gebruik maken van het IDO-spreekuur.
- 2 er werd tijdens de Bulgaarse middag een duidelijke wens uitgesproken m.b.t. een Bulgaarse collectie in de bibliotheek.
- 3 de bibliotheekmedewerkers zijn door de Bulgaarse middag op het idee gekomen om een focusgroep te starten met Bulgaarse sleutelpersonen, om via die weg achter ondersteuningsbehoeften te komen.

Interessante inzichten

Aanpassing van de doelgroep: In het begin werd het doel specifiekier toegespitst op Bulgaarse moeders, vanwege de taalvaardigheid van Een IDO-medewerker, die Turks spreekt zoals veel Bulgaarse moeders met een Turkse achtergrond. In een later stadium werd de doelgroep juist weer uitgebreid naar alle Bulgaarse mensen, omwille van de inclusiviteit.

Persoonlijk contact: De IDO-medewerker heeft persoonlijk contact gelegd met Bulgaarse moeders met Turkse achtergrond door hen telefonisch te benaderen. Dit persoonlijke contact heeft geholpen bij het identificeren van hun behoeften.

Beperkte interactie tussen subgroepen: De IDO-medewerker heeft opgemerkt dat er weinig interactie lijkt te zijn tussen Bulgaren met een Turkse achtergrond en Bulgaren zonder Turkse achtergrond, wat kan wijzen op taal- en culturele barrières.

Taalbarrière: De taal vormt een uitdaging bij het bereiken van Bulgaren zonder Turkse achtergrond, omdat velen geen Nederlands, Engels of Turks spreken. Dit benadrukt de behoefte aan tolken of sleutelpersonen die de moedertaal spreken.

Samenwerking met sleutelpersonen: Het betrekken van Bulgaarse sleutelpersonen bij het project was cruciaal. Eén van hen speelde een actieve rol bij het tot stand brengen van ontmoetingen en fungeerden als tolk.



De voorbereiding

Mensen bereiken

Passend aanbod

Casus met tijdlijn • Bibliotheek Rivierenland

Casus met tijdlijn • Bibliotheek AanZet

Casus met tijdlijn • Community librarian

Tijdlijn

De onderstaande tijdlijn geeft een nog concreter beeld van de tijdsperiode waarin je stappen kan zetten om je netwerk uit te breiden en de uitkomsten daarvan. Wat hierin opvalt is dat er een beroep wordt gedaan op het geduld en het doorzettingsvermogen van de medewerker die contact probeert te leggen met een nieuwe doelgroep.

Maand	Actie	Uitkomst
Sept – dec 2022	Inventarisatie en doelgroep bepalen	De keuze valt op Bulgaarse moeders met voorschoolse kinderen.
Jan – feb 2023	Sleutelpersonen werven	De IDO-medewerker is via het IDO-sprek uur in contact gekomen met een Bulgaarse sleutelpersoon met Turkse achtergrond.
Maart 2023	De IDO-medewerker heeft een eerste gesprek gevoerd met de Bulgaarse sleutelpersonen.	de Bulgaarse sleutelpersonen hebben geen toekomstplannen in Nederland. Ze komen hierheen om geld te sparen en gaan daarna weer terug naar Bulgarije.
April 2023	De IDO-medewerker heeft een tweede gesprek gevoerd met de Bulgaarse sleutelpersonen.	de Bulgaarse sleutelpersonen hebben geen toekomstplannen in Nederland. Ze komen hierheen om geld te sparen en gaan daarna weer terug naar Bulgarije.
April 2023	De IDO-medewerker vraagt aan de Bulgaarse vrouwen (met Turkse achtergrond) of ze Bulgaarse vrouwen kennen zonder Turkse achtergrond die mee willen doen met het uitbreiden van het netwerk.	De vrouwen met wie de IDO-medewerker al contact heeft, kennen geen Bulgaarse vrouwen zonder Turkse achtergrond.
April 2023	De IDO-medewerker is op bezoek geweest bij de enige Bulgaarse winkel in Dordrecht om contact te leggen met Bulgaarse vrouwen zonder Turkse achtergrond.	De vrouw die daar werkte sprak geen Engels, Nederlands of Turks. Met moeite heeft de IDO-medewerker een nummer van haar baas gekregen.
Mei 2023	De coördinator basisvaardigheden heeft een plan van aanpak gemaakt en gaat deze in juni bespreken met de programmering binnen de bibliotheek.	
Mei 2023	De IDO-medewerker heeft een afspraak gemaakt met de Bulgaarse winkeleigenaresse.	De Bulgaarse winkeleigenaresse is niet naar de afspraak gekomen. Ze heeft niets van zich laten horen.
Juni 2023	De IDO-medewerker is van plan nog een keer naar de Bulgaarse winkel te gaan om nogmaals proberen contact te leggen.	
Aug 2023	De IDO-medewerker heeft contact gelegd met Bulgaarssprekende Bulgaren in een Bulgaarse winkel.	De Bulgaarse middag is onder de aandacht gebracht.
Sept 2023	Organiseren Bulgaarse middag	- meer Bulgaarse mensen gingen gebruik maken van het IDO-sprek uur, - er werd tijdens de Bulgaarse middag een duidelijke wens uitgesproken m.b.t. een Bulgaarse collectie in de bibliotheek en - de bibliotheekmedewerkers zijn door de Bulgaarse middag op het idee gekomen om een focusgroep te starten met Bulgaarse sleutelpersonen, om via die weg achter ondersteuningsbehoeften te komen.
Nov 2023	Terugblik Bulgaarse middag met sleutelpersonen en start focusgroepen voor vertaalslag passend aanbod.	



**Hoe kom ik
achter de
ondersteunings-
behoefte?**

- Hoe werk ik cultuursensitief?
- Hoe voer ik goede gesprekken?
- Welke instrumenten kan ik inzetten om de ondersteuningsbehoefte te verkennen?

**Hoe zorg ik
voor passend
aanbod?**

- Hoe maak ik aanbod passend?
- Hoe voorkom ik dat er geen aanbod is voor ondersteuningsbehoeften?

**Casus met
tijdlijn**

- Bibliotheek Rivierenland
- Bibliotheek AanZet
- Community librarian

Ondersteuningsbehoefte

Hoe werk ik cultuursensitief?



Wil je doelgroepen bereiken die een wat kwetsbaarder positie hebben in de maatschappij? Dan is het belangrijk dat je eerste veiligheid biedt en vertrouwen wint voordat je de hulpvraag kan verkennen. Bij NT2 doelgroepen is het dan essentieel dat je cultuursensitief werkt. Hier is een aantal tips te vinden.

**Tips
cultuursensitief
werken**
[Klik hier voor
alle tips](#)





- Hoe werk ik cultuursensitief?
- Hoe voer ik goede gesprekken?
- Welke instrumenten kan ik inzetten om de ondersteuningsbehoefte te verkennen?

- Hoe maak ik aanbod passend?
- Hoe voorkom ik dat er geen aanbod is voor ondersteuningsbehoefte?

Cultuursensitief werken

Het belangrijkste element bij cultuursensitief werken en omgaan met mensen die in een andere cultuur gevormd zijn, is:

Je eigen referentiekaders loslaten en geen (onbewuste) waardeoordelen vormen.

De grootste verschillen en uitdagingen ontstaan vaak bij situaties waar iemand in een collectivistische cultuur gevormd is en zich aan moet passen naar een situatie binnen een individualistische cultuur.

Collectivistische cultuur (Wij cultuur)

- Afhankelijkheid, Samenredzaamheid, Gezamenlijke verantwoordelijkheid
- Mening/handelen in belang van de groep
- Groepsbelang boven individueel belang
- Jezelf wegcijferen

Individualistische cultuur (Ik-cultuur)

- Zelfstandigheid, zelfredzaamheid, eigen verantwoordelijkheid
- Uiten eigen mening, eigenheid, zelfontwikkeling/verwezenlijking
- Individueel belang boven groepsbelang
- Jezelf laten zien

Kenmerken bij 'Wij culturen' in NL

- Loyaliteit gaat naar Familie & 1e kring
- Ambtsdragers zijn onbetrouwbaar



- Gevoelig voor ongelijke behandeling (nepotisme/ corruptie?)
- Informele informatie wordt vertrouwd
- Sociale positie in de groep is essentieel
- Gezichtsverlies & Isolatie
- Werk gaat via familie & vrienden

In gesprek

Probeer eerst uit te zoeken of zaken die je bespreekbaar wilt maken ook in een groepsbijeenkomst behandeld kunnen worden:

- Als het collectief kan, organiseer dan collectief/ groepsbijeenkomsten.
- Als het echt individueel moet, doe het dan individueel.

Waarom collectief/in groepsverband?

- Iedereen is nieuw in Nederland: onbekend met het Nederlandse systeem en met 'succesfactoren' in Nederland. Dat verbindt.

- Het biedt de mogelijkheid tot begeleiding onderling, vanuit eigen beleving. Dat voorkomt ruis!
- Je kunt de dynamiek binnen de 'gemeenschap' benutten.
- Je kunt op een veilige manier problemen en taboes bespreekbaar maken.

Sommige kloven zijn zó groot dat het nodig is om een cultuurspecialist in te zetten. Maak daar gebruik van als je mensen niet bereikt met je eigen pogingen of niet de gewenste resultaten krijgt. Het is ook belangrijk om kennis en casuïstiek verder te blijven ontwikkelen. Blijf trainingen volgen en lezen!

Klik hier om deze tipkaart te printen

**Hoe kom ik
achter de
ondersteunings-
behoefte?**

- Hoe werk ik cultuursensitief?
- Hoe voer ik goede gesprekken?
- Welke instrumenten kan ik inzetten om de ondersteuningsbehoefte te verkennen?

**Hoe zorg ik
voor passend
aanbod?**

- Hoe maak ik aanbod passend?
- Hoe voorkom ik dat er geen aanbod is voor ondersteuningsbehoeften?

**Casus met
tijdlijn**

- Bibliotheek Rivierenland
- Bibliotheek AanZet
- Community librarian

Ondersteuningsbehoefte

Hoe voer ik goede gesprekken?



In goede gesprekken krijg je op de eerste plaats een vraag naar boven, maar verken je ook de vraag áchter de vraag. We hebben een aantal handvatten voor goede gesprekken verzameld.



**Tips
gespreks-
techniek**
Klik hier voor
alle tips





- Hoe werk ik cultuursensitief?
- Hoe voer ik goede gesprekken?
- Welke instrumenten kan ik inzetten om de ondersteuningsbehoefte te verkennen?

- Hoe maak ik aanbod passend?
- Hoe voorkom ik dat er geen aanbod is voor ondersteuningsbehoeften?

Het goede gesprek

Onderstaand een handleiding voor het voeren van 'goede gesprekken' waarbij de focus ligt op het ophalen van behoeften van de doelgroep. Het is van belang om te weten dat dit elementen zijn die opgesteld zijn om de basis van een goed gesprek te faciliteren, gesprekken zijn echter divers en afhankelijk van de context. Gebruik dit document als een flexibele leidraad die richting geeft en structuur biedt, maar ruimte laat voor aanpassingen en variaties afhankelijk van specifieke behoeften of omstandigheden.

Vorbereiding van het gesprek

Waar houdt je rekening mee in de voorbereiding van een gesprek?

1 Gebruik een topiclijst

In een topiclijst zet je de thema's die voor jou van belang zijn om te bespreken in een gesprek. Om een topiclijst samen te stellen kan je kijken naar de vraag: wat wil ik uit dit gesprek halen? En daar specifieke onderwerpen aan koppelen, denk bijvoorbeeld aan financiën, perspectief, taal, toegankelijkheid. Een topiclijst geeft de ruimte voor flexibiliteit in het gesprek, en verschilt van een vragenlijst die vaak dient om specifieke antwoorden op specifieke vragen te krijgen. In het ophalen van behoeften kan het belangrijk zijn om juist de flexibiliteit in te bedden, en te kiezen voor een topiclijst.

2 Samenwerking met cultural mediator / tolk

Voor sommige gesprekken kan samenwerking met een tolk of cultural mediator van groot belang zijn. Onderstaand zijn enkele punten waar je rekening mee kan houden in de voorbereiding van een gesprek waar een cultural mediator aan bijdraagt:

→ Vraag referenties op: welke positie heeft iemand

binnen de gemeenschap?

- Bereid het gesprek voor aanvang samen voor
- Bespreek het doel van het gesprek
- Bespreek of de tolk letterlijk vertaalt of een culturele vertaalslag maakt. Wat is de ruimte die iemand heeft?
- Maak afspraken over de financiële vergoeding van de tolk/cultural mediator

3 Werving van de mensen waarmee je in gesprek zou willen komen

Om behoeften op te halen van een bepaalde doelgroep is het belangrijk om via werving met de juiste personen in contact te komen. Onderstaand enkele punten die je mee kan nemen in de werving van mensen waarin je in gesprek kan komen.

- Maak gebruik van organisaties, online platformen en sleutelpersonen die in contact staan met de doelgroep
- Maak duidelijk wat het doel is van de focusgroep of het gesprek (in eigen taal)
- Kies samen met de doelgroep een geschikte locatie voor het gesprek
- Stuur ter bevestiging een bericht met de datum, tijd en locatie

Klik hier
om deze
tipkaart te
printen





- Hoe werk ik cultuursensitief?
- Hoe voer ik goede gesprekken?
- Welke instrumenten kan ik inzetten om de ondersteuningsbehoefte te verkennen?

- Hoe maak ik aanbod passend?
- Hoe voorkom ik dat er geen aanbod is voor ondersteuningsbehoeften?

Het goede gesprek

Een veilige en inclusieve sfeer

Het creëren van een veilige en inclusieve sfeer is van groot belang, het zou context afhankelijk zijn welke stappen je hiervoor kan en moet ondernemen. In de basis zijn er wel een aantal elementen die je hierin kan meenemen:

Bij een focusgroep:

- Start met een leuke en persoonlijke kennismaking
- Benoem de spelregels (elkaar laten uitpraten, naar elkaar luisteren, geen gebruik van mobiel; tenzij het urgent is)
- Vraag aanwezigen of zij een spelregel willen toevoegen
- Spreek samen af wat te doen als iemand zich niet veilig voelt
- Benoem het doel van het gesprek
- Laat weten wat er wordt gedaan met de inzichten
- Informeer deelnemers over de bereikbaarheid van de trainer/onderzoeker na afloop
- Vraag toestemming bij opnames

Bij een 1 op 1 gesprek:

- Start met een leuke en persoonlijke kennismaking
- Benoem het doel van het gesprek
- Laat weten wat er wordt gedaan met de inzichten
- Geef de ruimte om vragen te stellen bij onduidelijkheden

- Informeer je gesprekspartner over de bereikbaarheid van de interviewer na afloop
- Vraag toestemming bij opnames

Het perspectief van de ander centraal stellen

Na het voorbereiden van een gesprek is het van belang wanneer je behoeften ophaalt om het perspectief van de ander centraal te stellen. Wat zijn elementen die hierbij kunnen helpen?

- Volg het tempo van de ander
- Wees nieuwsgierig!
- De ander is de expert
- De topiclijst is sturend en niet bepalend
- Vraag door op onderwerpen die de ander benoemt: Focus op wat de ander zegt en niet op de volgende vraag
- Stel open vragen
- Stel vragen zonder waardeoordeel
- Stel één vraag per keer
- Geef de ander de ruimte en tijd om na te denken
- Vat tussendoor het gesprek samen en stel de vraag: "Begrijp ik het goed dat...?"

**Klik hier
om deze
tipkaart te
printen**





Hoe kom ik achter de ondersteuningsbehoefte?

- Hoe werk ik cultuursensitief?
- Hoe voer ik goede gesprekken?
- Welke instrumenten kan ik inzetten om de ondersteuningsbehoefte te verkennen?

Hoe zorg ik voor passend aanbod?

- Hoe maak ik aanbod passend?
- Hoe voorkom ik dat er geen aanbod is voor ondersteuningsbehoeften?

Casus met tijdlijn

- Bibliotheek Rivierenland
- Bibliotheek AanZet
- Community librarian

Ondersteuningsbehoefte

Welke instrumenten kan ik inzetten om de ondersteuningsbehoefte te verkennen?



Tips

Gedrukte kaartjes of formulieren met vragen in de eigen taal

Als je een informatiemoment organiseert zorg dan voor korte formulieren of kaartjes in de eigen taal, waarin mensen hun ondersteuningsbehoefte kunnen opschrijven – al of niet anoniem. Zo verzamel je informatie over wat mensen van jouw organisatie zouden willen.

Intakeformulier VIME

Het Begint met Taal heeft op de [website](#) onder andere een intakeformulier voor de intake van anderstaligen die hun competentie in het

Nederlands willen vergroten. Het intakeformulier kan een handvat zijn om door te vragen op wat de anderstalige zou willen leren en waarvoor hij de taal nodig heeft. Dit intakeformulier maakt onderdeel uit van het VIME-model.

Praatplaat

Je kunt een 'praatplaat' met visualisaties van leefdomeinen gebruiken om het gesprek met minder taalvaardige mensen te voeren over waar ze taal voor gebruiken en nodig hebben. Er staat een bruikbare praatplaat op de [website](#) van Het Begint met Taal.



Praatplaat



Hoe kom ik achter de ondersteunings- behoefte?

- Hoe werk ik cultuursensitief?
- Hoe voer ik goede gesprekken?
- Welke instrumenten kan ik inzetten om de ondersteuningsbehoefte te verkennen?

Hoe zorg ik voor passend aanbod?

- Hoe maak ik aanbod passend?
- Hoe voorkom ik dat er geen aanbod is voor ondersteuningsbehoeften?

Casus met tijdlijn

- Bibliotheek Rivierenland
- Bibliotheek AanZet
- Community librarian

Passend aanbod

Hoe maak ik aanbod passend?



Tips

Aanbod inrichten op en werven voor specifieke leerdomeinen

In opdracht van de Koninklijke Bibliotheek en Het Begint met Taal zijn handvatten gemaakt voor aanbod dat gericht is op leerdomeinen. Denk aan aanbod gericht op NT2 voor werkzoekenden, voor ouders, voor sociale activiteiten en vrije tijd. Er is ook een webinar gemaakt waarin de leerdomeinkaarten worden toegelicht.

Kijk op bibliotheeknetwerk.nl onder 'praktische instrumenten en leerdomeinkaarten om aanbod te verbeteren'.





Hoe kom ik achter de ondersteuningsbehoefte?

- Hoe werk ik cultuursensitief?
- Hoe voer ik goede gesprekken?
- Welke instrumenten kan ik inzetten om de ondersteuningsbehoefte te verkennen?

Hoe zorg ik voor passend aanbod?

- Hoe maak ik aanbod passend?
- Hoe voorkom ik dat er geen aanbod is voor ondersteuningsbehoefte?

Casus met tijdlijn

- Bibliotheek Rivierenland
- Bibliotheek AanZet
- Community librarian

Passend aanbod

Hoe voorkom ik dat er geen aanbod is voor ondersteuningsbehoefte?

Stel dat de doelgroep wensen blijkt te hebben waar je niet aan kunt voldoen? Hoe ga je daarmee om?



Tips

Samenwerking met netwerkpartners

Samenwerking met partners kan ervoor zorgen, dat jouw eigen organisatie misschien het gewenste aanbod niet kan leveren, maar een andere organisatie wel. Samenwerking vanaf het begin en een gemeenschappelijke stip op de horizon kan voorkomen dat je uiteindelijk niks kan

bieden aan de doelgroep. Dat kan gebeuren als het gewenste aanbod nu eenmaal niet in de lijn ligt van jouw organisatie of wanneer je in de regio hebt afgesproken dat jouw organisatie x biedt en de andere organisatie y. Heeft de andere organisatie niet dezelfde ambities als jouw organisatie, dan kan die organisatie ervoor kiezen het gewenste aanbod geen prioriteit te geven.

Doorverwijzen

Het kan voorkomen dat er ondersteuningsbehoeften naar boven komen, die niet liggen op het gebied van alle samenwerkingspartners. Denk aan zorg, arbeidsmarkttoeleiding, opvoedondersteuning of belastingkwesties. Zorg dat er in het samenwerkingsverband – bijvoorbeeld de gemeente (klantmanagers) of de bibliotheek (via het inlooppreekuur of IDO) een of meerdere partijen zijn aangesloten die een doorverwijsfunctie hebben.





Casus met tijdlijn community librarian

Waarom een community librarian?

Een community librarian kan een cruciale rol spelen in het transformeren van de bibliotheek tot een inclusieve, gemeenschapsgerichte ontmoetingsplaats waar hulpbehoevende mensen zich welkom en ondersteund voelen. De expertise van een community librarian in het opbouwen van relaties met verschillende gemeenschappen, identificeren van behoeften en het onder de aandacht brengen van aanbod kan de bibliotheek helpen ten aanzien van o.a. de volgende zaken:

Gemeenschapsvorming: Een community librarian kan een centrale rol spelen bij het opbouwen van een inclusieve en ondersteunende gemeenschap rondom de bibliotheek. Een community librarian bouwt relaties op met diverse groepen en kan helpen bij het leggen van de verbindingen die nodig zijn om hulpbehoevende mensen te bereiken.

Hulpvragen identificeren: Een community librarian is bedreven in het identificeren van specifieke hulpvragen. Dit stelt de bibliotheek in staat om op maat gemaakte programma's en producten aan te bieden die aansluiten bij de behoeften van de gemeenschap.

Samenwerking met organisaties: Een community librarian kan de samenwerking met verschillende organisaties verder versterken en nieuwe samenwerkingen tot stand brengen.

Samenbrengen van partijen: Als Community librarian werk je samen met verschillende organisaties en gemeenschappen samen. Een community librarian is dan ook de aangewezen persoon om organisaties met vergelijkbare doelstellingen samen te brengen en over elkaar te informeren.

Aanbod onder de aandacht brengen: Een community librarian kan zijn contacten met organisaties en gemeenschappen inzetten om het aanbod van de bibliotheek onder de aandacht te brengen.

Een korte casusbeschrijving

Hoe kwam de community librarian in contact met een hulpbehoevende groep?

Een betrokken community librarian van bibliotheek Rivierenland, werd via een wijkregisseur in contact gebracht met een stichting die zich inzet om nieuwkomers wegwijs te maken in Nederland. De stichting stond voor de uitdaging om nieuw-

komers te helpen met integratie en het aanleren van de Nederlandse taal. De community librarian nam het initiatief om contact op te nemen met de stichting om te bespreken hoe de bibliotheek zou kunnen bijdragen aan dit doel.

Hoe haalde de community librarian de hulpvraag op?

Bij hun eerste ontmoeting werd duidelijk dat de stichting graag een taalcafé wilde opzetten, een plek waar nieuwkomers de Nederlandse taal kunnen oefenen in een informele setting.

Hoe verliep de vertaalslag naar passend aanbod?

De community librarian besloot om het contact met de stichting over te dragen aan het Leerhuis, omdat zij de expertise hebben om het taalcafé van de grond te krijgen. Echter, het Leerhuis leek aanvankelijk terughoudend en gaf aan dat ze weinig konden betekenen, omdat ze zich voornamelijk willen richten op NTI'ers. Desondanks besloot het Leerhuis uiteindelijk toch om te onderzoeken of ze iets konden doen om het taalcafé te realiseren, wat resulteerde in tal van stuurgroep-overleggen om de plannen vorm te geven. Tijdens dit proces kwamen er nog een aantal complicaties



vervolg casus

bij: de collega van de community librarian die fungeerde als contactpersoon met het Leerhuis, ging met zwangerschapsverlof, wat de communicatie bemoeilijkte. Daarnaast veranderde het Leerhuis in diezelfde periode van coördinator. Bibliotheek Rivierenland stelde voor op eigen initiatief een taalcafé op te richten, samen met de hulpbehoevende stichting. Het Leerhuis gaf te kennen dat het de voorkeur zou geven aan een situatie waarin de bibliotheek niet zelfstandig een taalcafé zou opzetten voor de nieuwkomers. Hun boodschap was dat dit zou kunnen worden opgevat als inbreuk op de rol van het Leerhuis. Als gevolg hiervan is er tot op heden geen verdere vooruitgang geboekt in de ondersteuning van de groep nieuwkomers. Zoals de tijdlijn hieronder weergeeft, is er gedurende dit proces een aanzienlijke hoeveelheid tijd verstreken, wat heeft geleid tot gevoelens van ontmoediging bij de nieuwkomers. Zij vroegen zich af: 'Hebben we iets verkeerd gevraagd? Waarom is er terughoudendheid om ons te helpen?'

Wat maakt samenwerking tussen verschillende organisaties noodzakelijk?

De community librarian merkte tijdens het verdere werk op dat er veel hulpvragen zijn die de bibliotheek niet direct kon adresseren, zoals het opknappen van een clubhuis, het organiseren

Interessante inzichten

Netwerken en samenwerken met organisaties met verenigbare doelstellingen:

De casusbeschrijving benadrukt het belang van netwerken en samenwerken met externe organisaties zoals de hulpbehoevende stichting en het Leerhuis. Daarnaast laat het specifieke geval van het Leerhuis zien hoe belangrijk het is om verenigbare doelstellingen te formuleren. De vraag van de nieuwkomers om een taalcafé laat zich immers niet makkelijk rijmen met de doelstelling van het Leerhuis om zich specifiek op NTI'ers te richten.

Flexibiliteit en doorzettingsvermogen:

De situatie met het Leerhuis toont aan dat bibliotheken flexibel moeten zijn en bereid moeten zijn om obstakels te overwinnen. Het feit dat ze uiteindelijk de plannen voor het taalcafé zijn blijven nastreven, zelfs in het licht van aanvankelijke terughoudendheid, is een belangrijke les.

van sportactiviteiten voor kinderen en het opzetten van een pasar malam. Deze uitdagingen benadrukken het belang van samenwerking

Behoeften ophalen en maatwerk bieden:

de community librarian merkte op dat er veel hulpvragen waren die niet direct door de bibliotheek konden worden aangepakt. Bibliotheken moeten zich bewust zijn van de behoeften van hun gemeenschap en bereid zijn om maatwerkoplossingen te vinden of samen te werken met andere organisaties om aan die behoeften te voldoen.

Expertise delen: de community librarian besloot het contact met de stichting over te dragen aan het Leerhuis, omdat ze geloofde dat zij de expertise hadden om het taalcafé te organiseren. Het delen van expertise en het betrekken van gespecialiseerde partners kan de effectiviteit van bibliotheekprojecten vergroten.

Communicatie en continuïteit waarborgen:

de complicatie met de collega van de community librarian die met zwangerschapsverlof ging, benadrukt het belang van goede communicatie en het waarborgen van continuïteit in lopende projecten.

tussen verschillende organisaties en instanties in de gemeenschap om een breder scala aan behoeften te vervullen.



De
voorbereiding

Mensen
bereiken

Passend
aanbod

Casus met tijdlijn
• Bibliotheek
Rivierenland

Casus met tijdlijn
• Bibliotheek
AanZet

Casus met tijdlijn
• Community
librarian

Tijdlijn

Uit onderstaande tijdlijn valt af te leiden dat het voorzien in de hulpvraag van mensen een kwestie kan zijn van een lange adem.

Maand	Actie	Uitkomst
Februari 2023	Gesprek met wijkregisseur die aangeeft dat er een hulpvraag is bij een stichting	De <i>community librarian</i> neemt contact op met de stichting
Maart 2023	Gesprek met stichting waarin de hulpvraag van een Taalcafé ter sprake komt	Renate vraagt advies aan productontwikkelaar basisvaardigheden van de Bieb. Zij raadt aan om de vraag in te brengen bij het stuurgroepoverleg van het Leerhuis.
April 2023	Gesprek stuurgroep Leerhuis	De <i>community librarian</i> legt de vraag van de stichting neer. Er wordt afwijzend op gereageerd. Na aandringen door de <i>community librarian</i> gaan ze het toch bespreken.
Juni 2023	Gesprek tussen Leerhuis-docent en de stichting	De stichting moet de hulpbehoefte op papier zetten.
Juli 2023	De <i>community librarian</i> belt met coördinator van de stichting om te vragen hoe het staat met het Taalcafé en of het lukt om een plan op papier te zetten	Coördinator geeft aan dat ze dat moeilijk vindt en uit haar teleurstelling over dat het zo traag verloopt. De <i>community librarian</i> biedt aan te helpen met het plan. Aangezien ze eerst naar Turkije gaat, graag na de zomer.
September 2023	Afspraak met coördinator, we zetten op papier wat de hulpvraag is.	Het plan wordt door de stichting ingediend bij het Leerhuis





Deze gids is tot stand gekomen door samenwerking tussen:

• **Bibliotheek AanZet** (Bart van Aanholt, Tugba Güven) • **Bibliotheek Rivierenland** (Lisanne van Iterson, Renate Olthof) • **Bureau Nieuwlander** (Daniël Grmazion) • **ITTA UvA** (Elwine Halewijn, Tim Smits) – penvoerder • **OpenEmbassy** (Tamer Alalloush, Eva Halverhout, Patrick van der Hijden)
De Stuurgroep bestond uit **Het Begint met Taal** (Sylvia de Groot Heupner) en **Koninklijke Bibliotheek** (Tirza de Fockert) •
Vormgeving Studio in Vorm – Evelien Dijkman

Wij hebben de gids kunnen maken dankzij **Tel mee met Taal-subsidie** en een financiële bijdrage voor de bibliotheken van de **Koninklijke Bibliotheek**.