



Alliantie  
Samen  
Fietsen



DBTA

## Callsheet Popup fietscafé – tips benaderen en gespreksleiding; versie 200101\_DBTA\_JdB

<b>Event:</b> Popup fietscafé			
<b>Werkvorm/spel:</b> algemeen // benaderen deelnemers en gespreksleiding			
<b>Omschrijving:</b> enkele richtlijnen en stappen in het benaderen van deelnemers en enkele tips in het leiden van het gesprek			
<b>Duur:</b> onb.			
<b>Aantal mensen:</b> groepje of individu			
<b>Materialen:</b> evt flyer tbv benaderen // spelmaterialen tbv gespreksleiding			
<b>Voorwaarden:</b> mensen komen aanfietsen of lopen en zijn bereid in te gaan op de aandacht die ze krijgen // deelnemers aan tafel en/of in gesprek			
<b>Achterliggend principe:</b> Deelnemers zijn over het algemeen te verleiden om mee te werken, mits het stap voor stap gaat. Het is altijd wel duidelijk als mensen echt geen zin hebben en hun eigen ding willen doen, in dat geval is het motto niet doordrammen en met rust laten. Als mensen ingaan op de triggers of ze zijn zelf geïnteresseerd, werkt het geleidelijk overhalen het beste. Als men eenmaal deelneemt, is het zaak ze betrokken te houden, veel te laten luisteren en praten. Het is daarbij als gespreksleider belangrijk om de controle te houden zodat iedereen zich gehoord en gezien voelt, de gesprekken positief en constructief zijn en dat het tijdig wordt afgerond om ook anderen de gelegenheid te geven.			
Tijd	Onderdeel / wie	Inhoud / opmerkingen	Opmerkingen
00:00	scannen	<ul style="list-style-type: none"><li>• in de gaten hebben dat er mensen aankomen</li><li>• scannen op:<ul style="list-style-type: none"><li>◦ open houding (rondkijken, praten, lachen, in contact met omgeving)</li><li>◦ welke soort fietsers (toer, wielren, elektrisch, gewoon, mountainbike, etc..)</li><li>◦ eigenschappen (fysieke gesteldheid, leeftijd, kleding)</li></ul></li><li>• potentiële deelnemers selecteren waar mogelijk</li></ul>	
	triggers	mensen benaderen die: <ul style="list-style-type: none"><li>• stuur vastpakken, bellen</li><li>• flyer oppakken en lezen</li><li>• bij poster of banner stilstaan</li><li>• rondkijken bij de tafel</li></ul>	
	aanspreken	<ul style="list-style-type: none"><li>• altijd vriendelijk</li><li>• oogcontact</li><li>• groeten</li><li>• geïnteresseerde vraag (met zijn hoevelen? hoeveel km? uit de buurt?)</li><li>• voorstellen wie je bent en wat er aan de hand is</li><li>• koffie/koek/taart aanbieden</li></ul>	
	uitnodigen	<ul style="list-style-type: none"><li>• in het popup fietscafé leiden</li><li>• aan tafel of stuur, etc..</li></ul>	



Alliantie  
Samen  
Fietsen



## Callsheet Popup fietscafé – tips benaderen en gespreksleiding; versie 200101\_DBTA\_JdB

		<ul style="list-style-type: none"><li>• aandacht blijven geven, doorpraten en vragen</li><li>• koffie/koek/taart organiseren</li></ul>	
start gesprek of werkvorm/spel	<ul style="list-style-type: none"><li>• zie de callsheets voor de opening</li><li>• intro mag een gesloten vraag zijn (begint met een werkwoord), bijv:<ul style="list-style-type: none"><li>○ wordt u vaak ingehaald?</li><li>○ gaat u hard?</li><li>○ fietst u alleen, met zijn 2-en of meer?</li><li>○ etc..</li></ul></li><li>• daarna altijd open vragen stellen (begint meestal met hoe, wat, waarom )<ul style="list-style-type: none"><li>○ hoe gaat dat dan, dat inhalen?</li><li>○ wat vindt u van het gedrag van fietsers onderling?</li><li>○ waarom is het belangrijk om goed samen te fietsen op de Nederlandse fietspaden?</li><li>○ etc...</li></ul></li><li>• en dan start van een werk- of spelvorm</li></ul>	<b>OPEN VRAGEN</b>	
tijdens gesprek of werkvorm/spel	<ul style="list-style-type: none"><li>• naast het stellen van open vragen praten deelnemers het makkelijkst als de gespreksleider zich neutraal blijft opstellen en geen mening of oordeel uit; kies daarom nooit partij of vul in voor de ander, maar luister goed en vraag door.</li></ul>	<b>NEUTRAAL</b>	
tijdens gesprek of werkvorm/spel	<ul style="list-style-type: none"><li>• in het gesprek moet je zorgen dat alle deelnemers mee blijven doen; dat doe je door continue de anderen er bij te betrekken, vervolgvragen aan de ander te stellen of checken of hetgeen er gezegd is, voor de ander ook zo geldt; voorkom in ieder geval dat je lang bij een persoon blijft 'hangen' en de anderen negeert.</li></ul>	<b>VERBINDEN</b>	
tijdens gesprek of werkvorm/spel	<ul style="list-style-type: none"><li>• de belangrijkste tip in het benaderen en in gesprek zijn met deelnemers is 'LSD', oftewel Luisteren, Samenvatten en Doorvragen; luister goed wat mensen zeggen, zorg dat je samenvat wat er gezegd is, check eventueel of je het goed hebt gehoord en vraag dan altijd door.</li></ul>	<b>LSD</b>	
afronden	<ul style="list-style-type: none"><li>• bedanken</li><li>• deelnemers het gevoel geven dat hun input zeer waardevol is<ul style="list-style-type: none"><li>○ dank, dit hadden we nog niet gehoord!</li><li>○ dit gaan we zeker meenemen in de landelijke campagne</li><li>○ etc..</li></ul></li><li>• give away meegeven</li><li>• toestemming vragen om foto's / opnames te gebruiken</li><li>• evt formulier laten invullen (disclosure)</li><li>• evt e-mailadres noteren om foto's of opnames toe te sturen</li></ul>		