

# Hoe zet je je sociale netwerk in?

Tijdens de online workshop 'Hoe zet je je sociale netwerk in?' op 23 nov 2022 heeft Milja Kruijt verteld over de praktijk van community building via de ABCD werkprincipes. Het helpt verbinding te leggen met mensen en ondersteunt de lokale organisatie van (veelal) vrijwilligers. Hieronder de tips uit de workshop:

## 1. Kijk wat er kan

Er zijn zóveel manieren die bij jou voor handen zijn om in te zetten. Het idee van er moet iets komen (bv een flyer) kan de boel blokkeren. Kijk naar waar je goed in bent, welke mogelijkheden er zijn en vertrek daar vandaan.

## 2. Overbrengen van een boodschap

Een boodschap komt beter over bij de mensen als die komt van iemand die ze kennen, een vriend of vriendin. Via via is de sterkste manier van verspreiden die er is. Zo is ook de afzender van een flyer is heel belangrijk.

## 3. Contactleggen

Als je ergens gaat staan als buurvrouw, die op zoek is naar een praatje, oprecht kennis maakt en iets aanbiedt (bv koffie) bereik je meer dan wanneer je iets van mensen vraagt. Je raakt met mensen in gesprek. Ga niet je boodschap proberen te 'verkopen'.



#### **4. Wat hebben we als groep in huis?**

Neem tijd om met de vrijwilligers een overzicht te maken voor wat je gezamenlijk kan – kan iemand een flyer maken? Nee, maar dan is er altijd wel ergens een neef of nicht van buurvrouw. Vaak zijn de gezochte talenten en vaardigheden wel bekend bij iemand via via.

#### **5. Nieuwe mensen bereiken**

Met wie in de wijk hebben we allemaal al wel contact en met wie nog niet? Wat zijn de blinde vlekken? Plekken waarvan we weten dat ze bestaan maar waar we niemand kennen. Hoe komt dat? En hoe kunnen we in contact komen? Werk via de sleutelfiguren en tussenpersonen! Ook zou je kunnen aanbellen bij bewoners. Dit kan een mooie ervaring om persoonlijke contacten te leggen opleveren.

#### **5. Contact houden binnen groep vrijwilligers**

Een app-groep opzetten voor de betrokken mensen, waar ze makkelijk onderling informatie kunnen uitwisselen.

#### **6. Elk begin is een goed begin**

Lukt het niet om meteen een volle zaal of veel respons te krijgen? Zie het als een investering voor de lange termijn, het is een traag proces waar je duurzaam op kan bouwen, wanneer het je lukt om op dat niveau verbindingen legt gaat het lopen. Maar je moet investeren in de contacten.

#### **7. Aan vertrouwen moet je bouwen**

De kern van mensen bereiken is verbinding maken en het leggen van een relatie. Zoek het gesprek en direct contact met mensen. Vraag en praat. Communiceer daarnaast op veel manieren, dus ook met een flyer, sociale media en werk samen met andere netwerken. Het kost tijd om te bouwen aan het vertrouwen.