

16 COLUMN MARIKE KUPERUS

TIJD MAAKT KOSTBAAR

Vanavond ga ik uit eten met mijn dierbare. Niet wereldschokkend, we eten dagelijks samen. En over het algemeen is de kwaliteit onze huiskeuken heel hoog, zeg restaurantkwaliteit. Terzijde, ik kook nooit. En toch gaan we uit eten. Waarom eigenlijk: kost meer tijd, meer gedoe en kost ook nog meer geld. We lijken wel gek. En toch, iedereen zal herkennen dat zo'n avondje uit eten goed is voor je relatie.

De sleutel zit juist in die tijd en moeite. Doordat we het plannen, reserveren, er tijd aan besteden, voelt het als een waardevol moment. Net als een vakantie samen – of prozaïscher – samen een kamer schilderen. Dit geldt echt niet alleen voor het echtelijk leven. Het geldt voor het hele leven. Die club mensen waarmee je wekelijks na de training in de kroeg zit, is je dierbaarder dan de beroepsvereniging waar je wekelijks de nieuwsbrief van krijgt en één keer per jaar een contributienota.

Jarenlang hadden we als verenigingen de 'voor-al-niet-teveel-vragenstrategie'. Met het nodige gemopper: mensen hebben geen tijd meer....zucht... voor bestuurswerk, voor vrijwilligerswerk in de vereniging. Ze willen zich niet verbinden. Geen respons op de oproepen en vragen, op de vacatures in besturen en redacties.

Laten we eens een heel andere strategie gaan gebruiken. Zorg dat je verenigingsinfrastructuur zo is ingericht dat mensen zoveel mogelijk tijd in de vereniging spenderen. Laat ze zo snel mogelijk met hun tengels aan de vereniging komen en ook het gevoel krijgen dat verenigingstijd aangename en zinvolle tijd is. Dan is het binnen korte tijd hun vereniging. Hierna paar gekantelde tijdideeën.

Weg met het snel ingevulde webformulier om lid te worden. Vervang het door een knop waardoor je direct iemand aan de lijn (of de chat) krijgt die met jou een warm gesprek begint over jouw ideeën en wensen en jouw aanbod vóór de vereniging. Er is minstens één gedeelde passie, dus het moet geen probleem zijn om er een lang gesprek van te maken. Geen replymail op de aanmelding maar een welkomstmail van een verwant lid uit de buurt of uit de sector dat aanbiedt om je mee te nemen naar een volgende bijeenkomst.

Niet optimaal ontzorgen of een FAQ-pagina, maar iedereen inzetten om andermans zorgen op te lossen. Stuur leden om de haverklap (persoonlijk) een vraag die zij kunnen beantwoorden of oplossen: Heb jij ervaring met...? Zou jij voor ons een lezing willen geven over ...? Wil jij een Wikipediapagina over ... voor ons vullen? Wil jij, kun jij, doe jij? Niet afschaffen die ALV, maar er veel tijd voor uittrekken. Het daar hebben over de echte issues, laat het tot de kleine uurtjes duren. Het DNA-congres met overnachting, zo gek nog niet.

Dus... als je wilt dat mensen gaan houden van je vereniging, moet je veel tijd van ze vragen? Nou zo simpel is het niet. Maar als je wilt dat mensen warm betrokken zijn bij je vereniging, moet je beginnen met veel tijd áán ze te besteden. Daarna veel tijd mét ze besteden en tijd vragen, dat hoeft dan niet meer. ←

Marike Kuperus

Maat en adviseur bij Kuperus & Co, voor vereniging en achterbanorganisatie