



Betrekken: wie mag er meedoen?

Verenigingen zoeken steeds vaker de
verbinding met een bredere groep dan alleen hun leden.
Hoe geef je die betrokkenheid vorm?

‘Sorry, u bent geen lid’.

Bij een stemming in de algemene vergadering is dat een prima antwoord. Maar is het ook een goed antwoord als iemand wil meedenken over de toekomst van de vereniging? Of over het maatschappelijke vraagstuk waar zij zich hard voor maakt? Waarschijnlijk niet.

Na de artikelen over besturen en besluiten in dit magazine gaat het nu over betrekken. Oftewel: de verbinding met de achterban. Die achterban is vaak groter dan het ledenbestand. Denk aan volgers, donateurs, deelnemers, potentiële leden, stakeholders en andere betrokkenen. Hun stem is niet automatisch minder relevant, en hun betrokkenheid geeft de vereniging kracht.

1. De grens is verschoven

Lidmaatschap was ooit de vanzelfsprekende grens van de vereniging: je was lid en deed mee, of je stond erbuiten. Die grens is minder scherp geworden. Mensen volgen de vereniging, nemen deel aan activiteiten, delen hun expertise of werken tijdelijk mee zonder meteen lid te zijn. Ook de inzet verandert: minder jarenlang in een vaste functie, steeds vaker tijdelijk en projectmatig aan het werk rond een onderwerp dat raakt of waarin iemand iets in te brengen heeft. Dat vraagt om een andere blik. Niet alleen ‘wie zijn onze leden’, maar ook ‘wie hebben we voor dit vraagstuk nodig?’

Ook hoe mensen mee kunnen doen is diverser geworden. De participatieladder helpt om bewust te kiezen: van informeren en raadplegen, via meedenken en coproduceren, tot meebeslissen. Niet iedereen hoeft

op dezelfde trede te staan. Veel invloed zit vóór het meebeslissen: in gesprekken, enquêtes en werkgroepen. De kernvraag wordt dan: wiens kennis, ervaring of belang hebben we nodig en hoe betrekken we die?

2. Elke kernfunctie vraagt iets anders

Het antwoord kan verschillen per activiteit en kernfunctie van de vereniging.

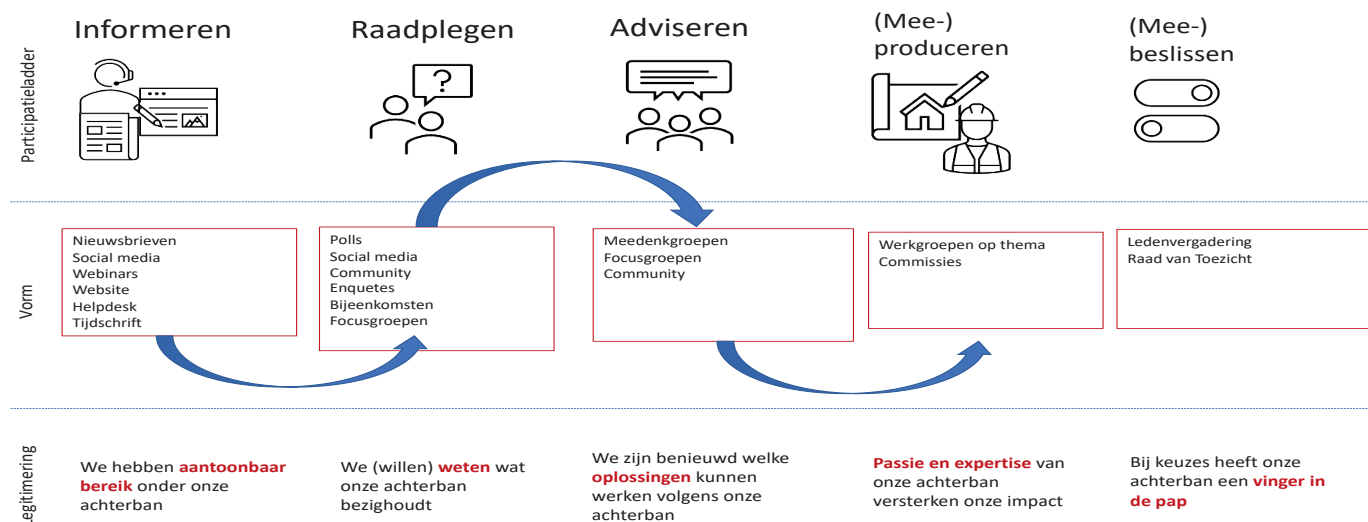
Bij belangenbehartiging is breed betrekken meestal noodzakelijk. Een vereniging, zoals een patiëntenorganisatie of beroepsvereniging, spreekt vaak namens een groep die groter is dan het ledenbestand. Wil je met gezag namens ‘de patiënt’ of ‘de vakgenoot’ spreken, dan moet je die bredere groep kennen en horen.

Bij ontmoeten en verbinden helpt het openzetten van de deur om de gemeenschap te laten groeien. Wie een keer meedoet, bouwt een andere relatie met de vereniging op. Betrokken raken en jezelf herkennen in een groep is vaak juist de stap náár het lidmaatschap.

Bij het collectieve versterken hangt het af van wat je doet. Werk je aan richtlijnen voor een hele beroepsgroep, dan kun je moeilijk alleen naar je eigen leden luisteren. Voor innovatie kies je het liefst de meest vooruitstrevende mensen, lid of niet. Tegelijkertijd mag je verschil maken: een niet-lid betaalt bijvoorbeeld meer voor een opleiding of product dat met geld van leden is ontwikkeld.

Bij individueel voordeel is de grens vaak hard. Als alles ook voor niet-leden beschikbaar is tegen dezelfde voorwaarden, wordt de vraag terecht: waarom zou ik dan nog lid worden?

Participatieladder



3. Betrekken vraagt inzet

Betrekken is één van de processen die de vereniging draaiend houden. Het vraagt actieve inzet en dus capaciteit.

Een poll of enquête vraagt relatief weinig tijd en geld. Een klankbordgroep, werkgroep of traject waarin mensen coproduceren vraagt meer voorbereiding en begeleiding. Hoe breder en intensiever je betreft, hoe meer mensen en middelen je ervoor nodig hebt, en hoe meer legitimiteit en verbondenheid het kan opleveren.

Betrekken schept ook verwachtingen. Als je om input vraagt, moet je er iets mee doen of terugkoppelen wat ermee is gebeurd. En gebruik je brede betrokkenheid om je legitimiteit te versterken, dan moet je weten wie je hebt bereikt en namens wie je kunt spreken. Betrekken is dus niet gratis, en ook niet vrijblijvend. De vereniging draait niet vanzelf.

4. Van ledenorganisatie naar gemeenschap

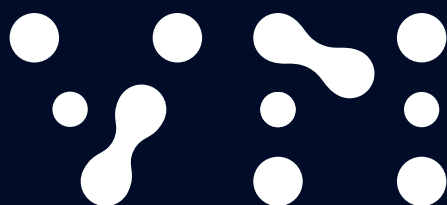
Formeel blijft de vereniging een organisatie van leden. Maatschappelijk kan zij een veel grotere gemeenschap zijn, en haar slagkracht wordt mede bepaald door de omvang en betrokkenheid daarvan.

De kunst is om die kringen niet door elkaar te halen. Wie mag formeel besluiten? Wie raadpleeg je? Met wie ontwikkel je samen iets? En wie krijgt ledenvoordeel? Succesvol verenigen vraagt actieve inzet op betrekken, waarbij je bewust bepaalt wie je wanneer nodig hebt, welke invloed daarbij past en hoe je die groep betreft. De missie is daarbij de leidraad.

De vereniging is dan misschien van haar leden, verenigen doe je met iedereen die je aan je missie weet te verbinden. 

Hoe je het vraagt

Betrekken gaat vaak makkelijker als je het concreet, tijdelijk en interessant maakt. Vraag niet 'wil je voor vier jaar in deze commissie?', maar 'wil je vanwege jouw expertise in vier bijeenkomsten meewerken aan dit vraagstuk?' Dat sluit beter aan bij hoe mensen zich vandaag willen inzetten. En wie tijd, kennis en energie investeert, gaat de vereniging meer als iets van zichzelf zien.



VerenigingsMagazine

Dit artikel is te lezen in het VerenigingsMagazine (VM)

VM is het enige vakblad in Nederland voor de verenigingsprofessional. Ben jij geïnteresseerd in de ontwikkelingen van verenigingen? Per jaar verschijnen vier edities van het vakblad, zowel in papieren als digitale vorm.

**Abonneren? Bekijk de mogelijkheden op:
wijzijndna.nl/abonneren**



kenniscentrum

VM wordt uitgegeven vanuit het DNA Kenniscentrum.

DNA biedt verenigingen en haar professionals de mogelijkheid om kennis te delen, van elkaar te leren en zich te laten inspireren. Samen delen we passie voor het vak en helpen wij verenigingen net dat stapje verder.

**Meer weten?
wijzijndna.nl**