

Blog: De kracht van Sociaal Kapitaal – 5 tips om meteen te proberen

De kracht van Sociaal Kapitaal - 5 tips om meteen te proberen

Sociaal kapitaal, ik vind het zo'n mooi woord! 'Kapitaal' laat zien dat het over iets van waarde gaat. Sociaal kapitaal gaat over het inzetten van de (onzichtbare) kwaliteiten en middelen in jouw sociale omgeving.

Je doet het vast al heel vaak in je privéleven, als je een nieuwe auto gaat kopen, vraag je die ene vriendin die er verstand van heeft. Als je een nieuwe baan zoekt, vraag je aan vrienden of zij iets weten. Als je gaat verhuizen, vraag je al je vrienden om te komen sjouwen. Als je in de put zit, ga je naar die vriend met dat luisterend oor. Dàt is sociaal kapitaal.

Maar wat kan het betekenen voor jouw organisatie of initiatief? Neem maar eens een momentje en fantaseer erop los: wat zou je willen? Een plek voor activiteiten? Een maaltijd voor eenzame ouderen? Prijzen voor een lotto? Advies over communicatie? Een briljant idee voor de uitdagingen rondom corona? Wat wil JIJ?

5 tips!

Ik heb 5 tips voor je bedacht om sociaal kapitaal (nog beter) in te zetten voor jouw organisatie of initiatief:

1. Investeer in je relaties.

Wat kun jij doen om een ander te helpen? Laat nooit een mogelijkheid om een ander te helpen voorbijgaan! Wat geef jij met veel liefde en plezier? Vaak is dat precies waar je goed in bent en wat je weinig moeite kost. Als je geeft wat je graag wilt delen, is het gemakkelijker voor een ander om te ontvangen.

Ik hou ervan om te delen wat ik weet en wat ik kan. Ik ben een taalneuroot, dus vind ik het leuk als collega's en vrienden vragen of ik hun teksten wil nalezen en verbeteren. Ik vind het ook te gek als ik mensen aan elkaar kan koppelen en zij zo allebei beter worden. Zo zijn er nog wat dingen waar ik anderen mee help en waar ik zelf bakken met energie van krijg, dus die geef ik met liefde! Wat is dat voor jou? Ben benieuwd!

Iedereen is van waarde: er is in de hele wereld niemand te vinden die niets van waarde te bieden heeft! Je moet het wel willen en kunnen zien en soms voorbij een 'gebrek' kijken. Ik geloof dat iedereen ook graag wil bijdragen aan iets. Iedereen wil ergens bij horen, misschien wel bij jouw initiatief, heet ze welkom. Door mensen om hulp te vragen bouwen we aan een community waarin iedereen erbij hoort en iedereen gewaardeerd wordt. Je wilt in je community een diverse groep mensen hebben, zodat je verschillende talenten en inzichten hebt in je groep. Stap uit je bubbel en vergroot je sociaal kapitaal!

2. Wees nieuwsgierig naar de ander.

Wie heb je in je netwerk? Het is vaak groter dan je denkt! Schrijf het eens op: wie ken je privé? Welke vrijwilligers ken je? Wat zijn hun talenten (heb je ze wel eens gevraagd)? Welke hobby's hebben ze? Welke opleiding hebben ze gedaan? Welke (onuitgesproken) wensen hebben ze? Wie kennen zij weer, met welke andere mensen kunnen zij jou in contact brengen? Ga er even lekker voor zitten en breng het eens in kaart.

Blog: De kracht van Sociaal Kapitaal – 5 tips om meteen te proberen

Interesse in een ander is sowieso een mooie eigenschap, dus ga deze week eens met 5 mensen uit jouw netwerk in gesprek en vraag ze naar waar zij nou het meest trots op zijn (als ze dan over hun kinderen beginnen, vraag ze dan welk talent van zichzelf ze voor hen hebben ingezet). Het is leuk om een positief verhaal te vertellen, voor iedereen. Iedereen heeft een talent om trots op te zijn, aan jou om het uit te vissen!

Stel je vraag aan de juiste persoon en stel de goede vraag. Een open vraag geeft de meeste ruimte voor de ander om aan te haken op wat hij wil! Zo geef je de ander ook de ruimte om deel te worden van jouw initiatief met zijn eigen creativiteit. Niet: “Kun jij voor mij drukwerk verzorgen?” maar: “Hoe kan ik ervoor zorgen dat mijn initiatief bekendheid krijgt in de buurt?”.



3. Begin gewoon met je eigen enthousiasme.

Ooit hadden we (ik en de ondernemersclub die toen verbonden was aan Eindhoven Doet) een goed idee. We zouden een huis gaan opknappen waar jongeren woonden die met justitie in aanraking waren gekomen. We kregen er allemaal een goed gevoel van, maar misten wel wat technische vaardigheden. We waren zo enthousiast dat we toch begonnen met het organiseren van de opknappdag en er overall over. Op ons enthousiasme haakten anderen weer aan! Een huismeester, een klusjesman, een verfhandel. Op de dag zelf hielpen de jongeren mee, leerden medewerkers van bedrijven kennen en een enkeling hield er zelfs een baantje aan over. En wij allemaal een goed gevoel!

Toen leerde ik, als je met iets goeds bezig bent en je deelt dat, haken mensen bijna vanzelf aan! Weet mensen te raken met je verhaal, met het waarom van jouw initiatief. Vertel wat jou beweegt en waarom jij in je initiatief gelooft. Mijn ervaring is, dat als je mensen weet te raken, ze willen helpen.

4. Wees moedig en durf te vragen.

Het kan heel kwetsbaar voelen om, om hulp te vragen. Juist die kwetsbaarheid is je kracht! Je geeft hiermee de ander zoveel mogelijkheden. Ik wil je twee verhalen vertellen.

Blog: De kracht van Sociaal Kapitaal – 5 tips om meteen te proberen

In mijn vorig leven als opbouwwerker in een krachtwijk, kwam ik bij een dame met een boel problemen (nee, geen uitdagingen, problemen). Ik ging samen met mijn collega van het maatschappelijk werk met haar in gesprek, mijn collega kon haar goed helpen met een aantal problemen. Ik vroeg haar wat haar droom was, wat ze zou willen en ze wilde graag meer mensen leren kennen in haar flatje. Ik hoefde alleen maar te vragen hoe ze dat wilde doen, wat haar hobby was en ze begon te stralen. Ze hield van films kijken, maar naar de bios zat er niet in voor haar.

Ik stelde haar voor aan een aantal andere bewoners en ze organiseerden samen een aantal filmavonden in het buurthuis. Keigezellige en drukbezochte avonden. Wat ik hiermee wil zeggen is: ik hoor vaak mensen zeggen dat je iemand met veel gedoe niet kunt vragen zich voor een ander in te zetten. Dat kan juist wel! Het is fijn om eens geen hulp te hoeven vragen, maar hulp te kunnen bieden! Deze vrouw bloeide enorm op en kon naast het oplossen van haar privéproblemen bezig zijn met een activiteit waar ze energie van kreeg.

Toen ik in 2012 de Beursvloer ging organiseren, was het doel om ondernemers en vrijwilligersorganisaties met elkaar in contact te brengen en te laten handelen met gesloten beurzen. Als sociaal werker vond ik het best wel spannend om ondernemers te vragen om hun diensten, mensen of middelen in te zetten voor een organisatie. Ik zette mezelf voor het blok en ging naar verschillende netwerkbijeenkomsten. En wat bleek? De ondernemers waren blij dat ik er was, blij om een maatschappelijke bijdrage te kunnen leveren. Er kwam steeds meer aanbod via via, het netwerk werkte bijna vanzelf. Zet die stap en stel die vraag. Er is genoeg!

5. Wees dankbaar en vier het samen.

Successen mogen gevierd worden en ieders bijdrage erkend worden. Een 'dank je wel' is vaak al voldoende, het gaat niet over grootse bedankacties. Een high five nadat je met elkaar iets tofs voor elkaar gekregen hebt, is goed voor het groepsgevoel. Je hebt het samen gefixt!

Kun je het succes laten zien? Wat is er veranderd door de bijdrage van iedereen? Deel dat als het kan ook; in een nieuwsbrief, persbericht of sociale media.

Laat je horen!

Kun je wat met deze tips? Ga je aan de slag of heb je het al gedaan? Heb je zelf een goede tip?

[Laat het me weten!](#)

Diana van den Eijnden

