

Netwerk in kaart¹

Een goed contactennetwerk is onontbeerlijk om je doelen te behalen. Door het eigen netwerk in kaart te brengen kan een organisatie vaststellen in hoeverre ze deel uit maakt van haar multiculturele omgeving en gericht bouwen aan inkleuring en versterking van het netwerk.

Het in kaart brengen (en uitbreiden) van het netwerk verloopt in drie stappen:

1. in kaart brengen bestaande netwerk
2. inventariseren benodigde contacten
3. bouwen aan samenwerking

Dit hulpmiddel kan gebruikt worden als onderdeel van de diagnose, maar ook tijdens de uitvoeringsfase, wanneer de organisatie gericht werkt aan de inkleuring van haar netwerk.

Een goed contactennetwerk:

- maakt de organisatie zichtbaar en versterkt het imago;
- biedt de mogelijkheid ervaringen uit te wisselen en nieuwe ideeën opdoen
- brengt je in contact met mensen die als intermediair naar hun achterban kunnen fungeren
- opent deuren bij sponsors en subsidiegevers
- is een vindplaats voor nieuwe vrijwilligers
- en een basis voor samenwerking met nieuwe partners rond nieuwe activiteiten.

¹ Bron: Modellenboek

Uitwerking

1: In kaart brengen van het bestaande netwerk

De meeste organisaties hebben al heel wat contacten met de omgeving, met bijvoorbeeld het Buurthuiswerk, de Welzijnsinstelling, de gemeente of met scholen. Vul de bestaande contacten in op schema 1 en bedenk per contact wat het belang ervan is en wat het oplevert. Het ingevulde schema geeft je een idee welke contacten aangehaald zouden moeten worden en welke nieuwe contacten gelegd moeten worden.

2. Versterken van het netwerk

Contacten om je netwerk te versterken, hebben altijd een doel. Probeer met de organisatie eerst die doelstellingen helder te krijgen. Hou de doelstellingen zo concreet mogelijk en koppel ze het liefst aan een activiteit.

Bijvoorbeeld:

- de organisatie wil nieuwe multiculturele activiteiten opzetten
- de organisatie wil bekender worden bij allochtone deelnemers of klanten
- De organisatie wil weten welke verschillende activiteiten voor kinderen in de buurt worden georganiseerd

Breng in schema 2 per doelstelling in kaart welke contacten daarbij belangrijk zijn. Denk bijvoorbeeld aan het opbouwwerk, de scholen, migrantenorganisaties of de stichting welzijn. Wanneer de organisatie zelf nog weinig contacten heeft in de multiculturele omgeving, is het verstandig gebruik te maken van intermediairs. Intermediairs zijn te vinden bij de steunfuncties migranten, op scholen (denk aan contactpersonen voor allochtone ouders), bij stichting welzijn, het opbouwwerk, enzovoorts.

Vul in het schema ook in wie verantwoordelijk is voor het leggen van het contact. Het mooiste is als er ook een afspraak wordt gemaakt over de termijn waarop het contact gelegd gaat worden. Door zo'n overzicht te maken wordt ook duidelijk hoeveel tijd en inzet het van de organisatie gaat kosten.

3. Bouwen aan samenwerking

Het leggen van contacten begint altijd met een kennismaking: je wilt tenslotte weten met wie je te maken hebt. Het is dan ook belangrijk hier ruimschoots de tijd voor te nemen. Met het brengen van één bezoek ben je er meestal niet. De relatie moet groeien.

Bereid zo'n kennismakingsgesprek goed voor, de eerste indruk is tenslotte erg belangrijk.

Zie ook [thema interculturele samenwerking](#)

Enkele tips:

- Het kennismakingsgesprek is niet bedoeld om meteen tot zaken te komen. Wees open en toon belangstelling. Nodig de ander uit de organisatie te bezoeken.

- Bedenk niet alleen wat je wilt 'halen', maar ook wat je de ander te 'bieden hebt.
- De persoon met wie toevallig het eerste contact gelegd wordt, is in de praktijk vaak meteen contactpersoon. Maar wat voor positie heeft deze persoon in de organisatie? Kan je daarmee ook werkelijk tot zaken komen?
- Veel allochtonen zijn onbekend met het 'organisatie- en verenigingsleven' zoals we dat in Nederland kennen. Velen weten bijvoorbeeld niet dat de meeste verenigingen louter op de inzet van vrijwilligers draaien. Wees je daarvan bewust en leg goed uit hoe de organisatie functioneert.

Na het leggen van het eerste contact kan er langzaam gesproken worden over mogelijkheden voor samenwerking. In diverse gesprekken probeert de organisatie na te gaan wat de mogelijkheden voor samenwerking zijn, en hoe deze vormgegeven zou kunnen worden.

Tips:

- Probeer de samenwerking zo simpel mogelijk te houden: een geslaagde eerste activiteit is de beste manier om een langduriger samenwerking op te bouwen.
- Houd altijd oog voor het wederzijdse belang, dus ook voor het voordeel van de ander.
- Wees bereid flexibel om te gaan met cultuurverschillen en taalproblemen.
- Bedenk dat verschillen niet alleen voorkomen uit culturele achtergrond, ook verschillen organisatiecultuur kunnen een rol spelen.

Schema 2: Benodigde contacten

Vul het onderstaande relatieschema per activiteit / project in:
(kopieer het vel voor elke activiteit/ project)

| Activiteit/ project: | | | |
|--------------------------------|--------------------------|----------|---|
| Relatie: (Naam organisatie) | Wie neemt contact op? | Wanneer? | Wat willen wij weten? (Doel van het contact) |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |