Fra: http://www.frivilligstrategi.dk/trin-1

HVEM, HVORDAN, HVORNÅR, hvor skal man SPØRGE:

Her finder I idéer, som er afprøvet i praksis - det virker, sgu'

a) Husk at spørge

Tjek i det rum du er i: Hvor mange er blevet spurgt eller prikket, om de vil være frivillige? Undersøg evt. hvordan de er blevet spurgt - lad dem fortælle historien.

Erfaringer og undersøgelser viser, at hovedparten af trænere, instruktører, bestyrelsesmedlemmer og hjælpere i foreningen er blevet frivillige, fordi nogen har spurgt dem.
De færreste har meldt sig på en generalforsamling.

Spørger du unge, vil de ofte gerne hjælpe, hvis de kan få lov at løse opgaven som en gruppe.

b) Spørg dem, du ikke plejer at spørge

Stil spørgsmålet: Hvem i din forening eller i dit lokaleområde er aldrig blevet spurgt?

Tankevækkende tal fra frivillighedsundersøgelsen*:

Tallene belyser andelen af ikke-frivillige, der kunne tænke sig at deltage i frivilligt arbejde, hvis nogen bad dem om det:

16-25 år 64 %
26-35 år 56%
36-45 år 51%
56-65 år 35%
66-76 år 21%
76 år eller derover 9 %

c) Vær konkret, når du spørger:

Duer ikke: Vil du stå i cafeteriet?

Duer: Vil du stå i cafeteriet den første mandag i måneden fra 18 – 20?
Du skal være der sammen med Søren fra ungdomsafdelingen i starten, og hvis der senere er noget, som du er itvivl om, så er det mig, du skal kontakte.

d) Overvej hvordan du præsenterer en opgave

Hvis opgaven bliver for nem, bliver den hurtig kedelig
Stiller en opgave for store krav, mister man motivationen. For at bevare gejsten skal der være flere guf- end gab- og gispopgaver.

e) Find ud af hvad der er en guf-opgave for den enkelte!

En guf-opgave kan være at spørge om noget, som den frivillige ikke plejer at gøre.
F.eks. spørg regnskabsmanden, om han vil træne børn frem for at spørge, om han vil være kasserer?

f) Gå efter den bedste til opgaven

- vær ambitiøs på din forenings vegne
Hvem har I allermest lyst til at have med i jeres forening?
Skriv en liste over for eksempel de 5 ”bedste for jer” til at træne børnehold i jeres forening.

g) Hvad er det gør, at de ikke er blevet spurgt?

Hvis I mener, at bankdirektøren i den lokale bank eller journalisten på lokalbladet vil være ”den bedste” til at være formand, hvorfor spørger I så ikke?

Fortæl hvorfor netop han eller hun er den rette til at løse en bestemt opgave.

h) Spørg også de travle

Tag ikke valget fra folk, før I har spurgt dem.
Tjek efter, om I selv er faldet i med svar som:

- Pers far er med i så meget!
- Susan må ikke for sin mand!
- Jensens børn har problemer i skolen!
- Hansen er lige kommet i lokalrådet!
- Sonja har lige fået nyt job!

i) Spørg på det rigtige tidspunkt

- får du et nej, så spørg om, der er et andet tidspunkt, hvor du må spørge

Duer ikke:

- Spørg ikke, når du selv er godt træt af foreningsarbejde - din stemning smitter
- Spørg ikke den travle mor i ulvetimen ved fryseren i Brugsen.
- Spørg ikke, når mødet er færdigt og man er på vej ud af døren.

Duer:

− Spørg ved stævnet, når forældrene lige har set deres børn have en god oplevelse.
− Spørg når hovedformanden lige har rost dine trænere for det arbejdes som de har gjort gennem den sidste sæson.
− Spørg når den gode stemning er der.
− Spørg når foreningen har positiv omtale i pressen.

j) Lad ”den rigtige” spørge

Vælg den rette person fra gang til gang

”Den rigtige” kan være forskellige fra gang til gang, fra situation til situation og fra målgruppe til målgruppe.

Den rigtige er f.eks. :

− Den med prestige i foreningen
− Den, der kender den, der skal spørges
− Den unge træner som kender gruppen af unge
− Den, der færdes i særlige kredse
− Den, der har et stort lokalt netværk
− Den, der har anledning til at spørge
− Den forælder, som mange andre forældre kender
− Den, der er god til at motivere andre

k) Folk vil gerne være en del af en succes

- få motiveres af at være med i en synkende skude.

Det, du fortæller om din forening, er med til at definere, hvordan din forening bliver opfattet af andre.
Når du fortæller om de gode og positive sider i din forening, skaber du den gode spiral – og skaber flere gode historier.
Fortæller du om de dårlige sider, så skaber du den dårlige spiral og forstærker et kedeligt foreningsimage.
Hvilke succeser har din forening?

l) Sig TAK

– også, når folk har lavet en lille indsats. Det bliver husket, når du spørger igen.

Naturligvis får vi sagt tak til trænerne, bestyrelsesmedlemmet, der stopper og når nogen har ydet en god præstation.
I en forening er der brug for mange hjælpere, der ofte løser mindre og ofte lidt usynlige opgaver.

Spørg rundt om bordet:
Hvordan siger man TAK til

− Den forælder, der altid kører til kampe?
− Den, der uddeler billetter ved stævnet?
− Den, der tager sig af nye forældre i foreningen?
− De, der sørger for, at banen er i orden?
− De forældre, der altid siger ”det skal jeg nok gøre”?

m) Spørg hele året

Nye frivillige findes i hverdagen året rundt der hvor aktiviteterne foregår.

Foreningens næste træner findes blandt:

− unge, der altid bliver hængende i klubben efter træning.
− unge, der er gode til børn og til at skabe engagement, selv om de ikke er bedst til selve idrætten
− mødre, der altid sidder i hallen til træning. Husk også at spørge dem der stiller spørgsmål. Det er udtryk for interesse og ikke en kritik af træningen.
− fædre, der altid kører til kampe.

Lad dem der færdes i hverdagen være med til at spotte nye emner. Trænere og holdledere kender holdet og personer omkring det.

n) Ofte er det lettere at finde 3 end 1

Mange opgaver i en forening kan fint løses af flere i fællesskab. Faktisk er samvær med andre motivation for mange frivillige. Det kan udnyttes, når du skal finde nye frivillige til en opgave. Har man svært ved at se sig selv som den ansvarlige træner, der skal komme to gange om ugen i en hel sæson, får man snarere lyst til at løse opgaven, hvis man indgår i et team.

Mange unge bliver frivillige, fordi de kan være sammen med deres kammerater.

Opgaveløsning i teams gør det muligt for mennesker med skæve arbejdstider at være træner eller instruktør.

o) Hvor skal der spørges?

Den personlige henvendelse er ofte den bedste - det er rart at blive spurgt ansigt til ansigt, der kan hurtigt svares, stilles uddybende spørgsmål ect. Frivillige skal "faces" til træningen, til festen, til stævnet.

Men benyt også klubbens andre kommunikationskanaler: Hjemmeside, nyhedsbrev, email, Facebook, sms, telefonopkald ect.