

SLUTA FRÅGA EFTER ENGAGEMANG -FÅ FLER ENGAGERADE

”FRÅN MEDLEM - TILL ATT VARA MED”

Angeli S Hederberg
Medlemsutveckling.se

*Se kvällen som ett
laboratorium för
mikroengagemang!*

Varför vill ha fler som bidrar?

Eldsjälsproblematiken

Episodiska insatser ökar

En hel del står utanför (27%)

Föreningslivets utmaning

Människor vill engagera sig
– men när vi väl frågar så
frågar vi för otydligt eller efter för mycket

Vilka roller, uppdrag och uppgifter vill ni ha hjälp med?

Vilka roller, uppdrag och uppgifter vill ni ha hjälp med?

Om ni inte kan svara, hur ska folk kunna bidra?

Det kan vara korta insatser, men också studieorganisatörer, egenvårdsombud, medlemsansvarig mm

**Ni har en massa saker som ni vill få gjorda
-men är det de sakerna folk vill göra?**

- **Gå från föreningsperspektiv till medlemsfokus!**
- **För att få folk till EVO och SO behövs ofta en lägre tröskel först**

Start: Sluta fråga "Vill du engagera dig?"

Vilket skulle du själv lättast säga ja till?

A Kom till oss, du får skapa vad du vill, det finns oändliga möjligheter!

C Kan du hjälpa oss i föreningen?

B Kan du vara med och arrangera vårt medlemsmöte?

C Kan du hjälpa oss att hitta, bjuda in och vara värd för en föreläsare till medlemsmötet?

D Kan du ta emot två nya medlemmar och visa dem runt på medlemsmötet?

Sänk tröskeln

Tänk inte bara kortare tid.

Minska också ansvar, risk, otydlighet och förberedelsetid.

*Du behöver troligen uppdatera ditt språk
och hur du frågar!*

Träna på att sänka tröskeln

Utgå från: **“Vi behöver fler som hjälper till.”**

Gör fem versioner:

klassiskt → stort → mindre → mikro → ännu lägre tröskel.

Korta uppdrag kan vara...

5 minuter • 30 minuter • En gång • Hemifrån • Tillsammans med någon • Använd en kunskap

Exempel: ta ett foto och dela på sociala medier under mötet, tipsa en person om oss, hälsa på en ny person på träffen, testa en aktivitet som du aldrig gått på, ta med en vän, intervjua en medlem och skriv på hemsidan, hitta en föreläsare, möblera lokalen.

Exempel på uppdrags-trappan

JÄTTESTORT: “Vill du engagera dig i styrelsen/föreningen?”

STORT: “Vill du bli sitta i vår arbetsgrupp?”

MINDRE: “Kan du hjälpa till på vår medlemskväll?”

MIKRO: “Kan du komma 20 minuter tidigare och välkomna folk i dörren?”

ÄNNU LÄTTARE: “Kan jag bolla inbjudan till nya medlemmar med dig i tio minuter?”

ÖVNING • MIKRO-FABRIKEN

Skapa 3 uppdrag som en medlem kan säga JA till utan att bli funktionär, ledare, styrelseperson.

Regel 1: uppdragen får inte innehålla “ansvarig”, “samordna”, “planera”, eller “engagera dig”.

Regel 2: det ska vara tydligt när det börjar och när det slutar.

Regel 3: det ska framgå vilken kompetens som efterfrågas.

ÖVNING • SPETSA TILL ER FÖRFRÅGAN

Gör om föreningsspråket:

“Vi behöver fler i styrelsen.”

“Är det någon som kan tänka sig att hjälpa till i höst?”

“Vi söker fler egenvårdsombud.”

Det som saknas ovan är:

Vad? När? Hur länge? Varför just du?

Hur skulle ni formulera det bättre?

EXEMPEL

“Du som brukar vara bra på att få folk att känna sig välkomna – skulle du kunna vara vår dörrvärd i 20 minuter på torsdag? Du behöver bara hälsa på alla och visa var kaffet finns.”

Fråga: Vad gör den här inbjudan konkret?

Spana efter framtidens ledare

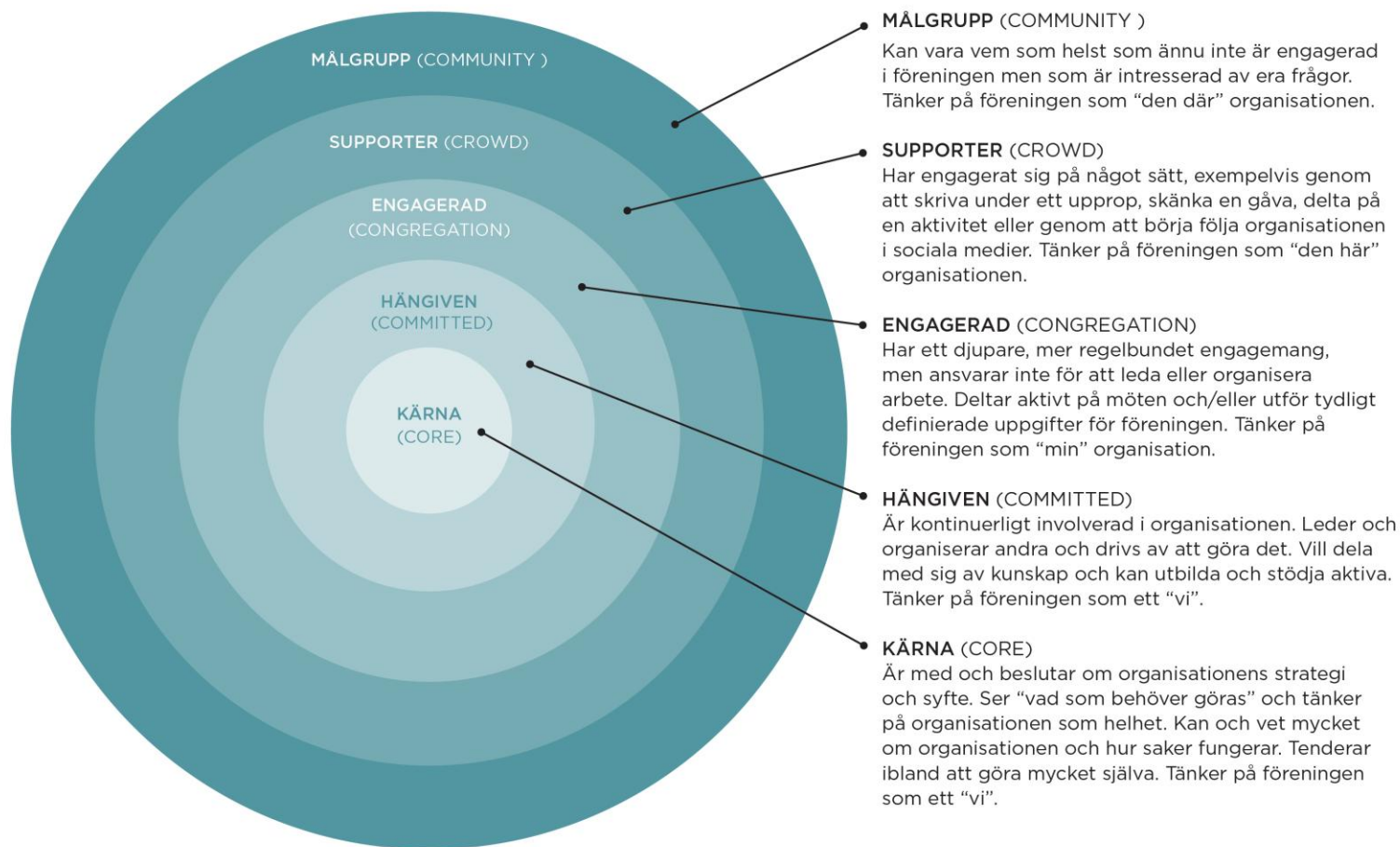
Vilka av alla som bidrar vill ni fånga upp?

Hur får ni dem att kliva djupare in i gemenskapen?

Vet valberedningen om att de finns?

Glöm inte: Allt räknas!

Hur ser er engagemangsresa ut?



Källa: med inspiration av Rick Warrens Circle of commitment

Välj ett löjligt lätt första steg

Testa något nytt!

Inte: skapa en ny arbetsgrupp.

Inte: skriva en ny plan.

Utan: fråga en person, formulera ett uppdrag, testa en inbjudan eller lansera en ny liten roll på era möten.

Regel: Det ska vara så konkret och så litet att du faktiskt gör det!

Det är ert jobb att göra det lätt för människor att ta sitt första lilla steg in i er förening

Vad tar du med dig från ikväll?

Tack för ikväll!

Gör som Uppsala!

Hör av er om ni vill ha mig som er egen styrelsecoach.

Investera 10 000 kr ex moms för ett stöd under 6 månader

Angeli S Hederberg
Medlemsutveckling.se