

GODE RÅD TIL FLERE FRIVILLIGE

1. HUSK AT SPØRGE

Det er de færreste, som melder sig frivilligt, selvom de har lyst til at være frivillig i klubben. I Golfspilleren i Centrum bliver medlemmerne spurgt, om de kunne tænke sig at være frivillig, og hvilket område. I har også mulighed for at ændre spørgsmålene, hvis I har specifikke opgaver, I gerne vil have hjælp til. Husk at grib dem, som faktisk har rakt hånden op.

2. SPØRG DEM, DU IKKE PLEJER AT SPØRGE

Vi har alle en tendens til at spørge de samme når en opgave skal løses. Der kan nemt gennemsig nogen, som gerne giver en hånd med.

3. VÆR KONKRET, NÅR DU SPØRGER

Sig, hvad det er, I har brug for hjælp til og hvor lang tid I forventer det tager. En konkret opgave kan være nemmere at overskue og sige ja til.

4. OVERVEJ, HVORDAN DU PRÆSENTERER OPGAVEN

Præsentationen af opgaven kan være altafgørende.

- "Pia, vi er så kede af, at vores nuværende formand for børne- og ungeudvalget stopper, og det er så svært at finde en ny til opgaven. Vi har allerede spurgt 6, der har sagt nej. Vil du ikke tage en for holdet? Jeg ved godt, det er en stor og uoverskuelig opgave, men vi skal jo have en til at lave det store arbejde."
- "Pia, vores nuværende formand for børne- og ungeudvalget stopper efter lang tid i udvalget. Vi er så glade for det arbejde, han har gjort for klubben, men nu skal der nye kræfter til. Den første jeg tænkte på var dig. Jeg tror, du ville være virkelig god til opgaven. Den nuværende formand har lovet at hjælpe i en overleveringsperiode. Er det ikke noget for dig?"



5. SPØRG OGSÅ DE TRAVLE

De travle kan også have tid og overskud til at hjælpe i klubben. I skal ikke holde jer tilbage med at spørge, det værste der kan ske er, at I får et nej.

6. GÅ EFTER DEN BEDSTE TIL OPGAVEN

Start med at gå efter den bedste til opgaven. I skal som klub ikke starte med at nøjes. Indstillingen skal være i går efter den bedste.

7. SPØRG PÅ DET RIGTIGE TIDSPUNKT

Timing, timing, timing

8. LAD DEN RIGTIGE SPØRGE

Det er ikke ligegyldigt, hvem der spørger. Er det formanden, som jeg aldrig har snakket med før, eller udvalgsmedlemmet som jeg har et rigtigt godt forhold til.

9. SIG TAK – OGSÅ NÅR FOLK HAR UDFØRT EN LILLE INDSATS

Anerkendelse af de frivillige er vigtigt, det får dem til at hjælpe igen en anden gang.

10. FOLK VIL GERNE VÆRE EN DEL AF EN SUCCES

Det er nemmest at få frivillige til at hjælpe med succeser – husk derfor at italesat jeres succeser.

11. NYE FRIVILLIGE FINDES ÅRET RUNDT, DER HVOR AKTIVITETERNE FOREGÅR

F.eks. I deltager i Familiedag og har flere frivillige til at hjælpe på dagen. Stemningen er god og I har en god dag med de besøgende familier. Prøv at se, om I ikke kan få nogle af de frivillige til at hjælpe med planlægningen af næste Familiedag.

12. OFTE ER DET LETTERE AT FINDE TRE END EN

Det er nemmere at få folk til at sige "ja" i flok og indgå i en social relation. Det sociale er for mange den primære årsag til at være frivillig, hjælp dem med at dyrke det, mens de løser nogle opgaver for jer.



13. TAG UDGANGSPUNKT I DEN, DU SPØRGER

Den samme salgstale virker ikke på alle, tal til det menneske, du står og skal rekruttere til en opgave. Vi er forskellige, og det er vores motivation for at være frivillig også. Man taler om syv forskellige frivillighedstyper, læs mere om dem her:

<https://www.lederweb.dk/artikler/de-7-frivillighedstyper-og-hvordan-du-leder-dem/>

14. HUSK SPØRGSMÅLET: "HVAD SKAL DER TIL, FOR AT DU SIGER JA?"

Det kan være meget små ting, som afholder folk fra at sige ja til en opgave.

15. GIV IKKE OP, HVIS DU FÅR DEFINITIVT "NEJ" – BRUG VEDKOMMENDES NETVÆRK

Klubben kunne godt tænke sig, at Peters far blev den nye kasserer i klubben pga. hans arbejdsmæssige erfaring, men Peters far har desværre ikke tid, og takker nej til opgaven. Spørge Peters far, om han ikke kender nogen, der kunne være egnet til opgaven, og som også kunne have lyst. Peters far kender helt sikkert en masse med samme kompetencer som ham selv, og muligvis en, der gerne vil hjælpe klubben.

