

Studieplan till

MEDLEMSMODELLEN

Utveckla din förening



Innehåll

Inledning	sid 3
Om studieplanen	sid 4
Medlemsmodellen i korthet	sid 5
Några metodtips	sid 6
Träff 1: Reflektera - Analysera	sid 7
Träff 2: Attrahera - Rekrytera.....	sid 8
Träff 3: Introducera - Hantera.....	sid 10
Träff 4: Aktivera - Utvärdera	sid 12
Träff 5: Handlingsplan.....	sid 13
Slutligen.....	sid 14
Anteckningar.....	sid 14



Inledning

Dags att tänka nytt i er förening? Boken Medlemsmodellen ger verktygen för att utveckla och förnya. Modellen utgår från alla föreningars kärna – den enskilde medlemmen. Här ställs några avgörande frågor: Hur ska vi rekrytera, aktivera och behålla medlemmarna i vår förening?

Svaren varierar för varje förening – och det är bara ni själva som sitter inne med lösningen! Medlemsmodellen lotsar er fram till era vägval – och är därför ett utmärkt material för en studiecirkel.

Den här studieplanen vägleder er på en spännande resa, där slutmålet är att gå från ord till handling. Resultatet kan bli en förening där medlemmarna trivs, är aktiva – och förhoppningsvis blir fler.

Lycka till!

September 2016

Projektledare: Agneta Fleischer

Grafisk form: Carita Lott

Fotograf: Maria Thunberg (omslagsbild)

Producerad av Studieförbundet,
Riksförbundet.

www.studieforamjandet.se

Om studieplanen

Studieplanen vägleder ert arbete i studiecirkeln. Den utgår från boken Medlemsmodellen. Fyra av de fem träffarna ägnas åt själva modellen. Den femte ligger lite vid sidan av boken. Där knyter ni ihop säcken och gör en konkret handlingsplan. Att gå från ord till handling blir då en naturlig fortsättning på cirkeln.

Studieplanen innehåller tre moment för varje träff:

- Kort presentation av passet
- Diskussionsfrågor
- Förslag på övningar

I studieplanens diskussionsfrågor har vi återgett ett urval av de frågor som finns i boken. Vill ni ha flera förslag på frågor, titta i boken.

Ni kan givetvis följa studieplanen som den är upplagd, med antal träffar, diskussionsfrågor och övningar. Men det är absolut inget krav. En viktig del av Studieförbundet folkbildning är tanken om att man lär sig av varandra och själv är med och påverkar. Välj att koncentrera er på det som ni tycker är relevant och viktigt för just er förening. Anpassa cirkelns längd och innehåll utifrån era behov.

Ett tips är ändå att se möjligheten att ta ett helhetsgrepp, och därför gå genom alla moment i Medlemsmodellen. På så sätt blir cirkeln en genomlysning av hela er förening.

.....

► **En god idé** är att ägna lite tid i början åt att fundera över hur ni vill lägga upp er cirkel, så att ni alla är överens om färdriktningen. Tänk också på att anteckna från era diskussioner och spara allt material från övningarna. Ni kommer att behöva det under sista träffen.

Medlemsmodellen i korthet

Medlemsmodellen riktar sig till alla som på något sätt är engagerade i en medlemsstyrd organisation. Du kan vara aktiv medlem, förtroendevald eller anställd.

Modellen fungerar både i små lokala föreningar och i stora organisationer med tusentals medlemmar. Det speciella är att människors behov och drivkrafter står i centrum, inte organisationsstrukturen i sig. Det är ju medlemmarna – aktiva eller passiva, gamla eller nya – som är basen i varje förening.

De allra flesta föreningar vill ha fler medlemmar. Men de kommer sällan av sig själva. Därför bör föreningen genomsyras av ett medlemsperspektiv. Vad ni än gör behöver ni tänka på era medlemmar och hur de kan engagera sig. Det gäller att agera utifrån det ni verkligen vet om era medlemmar och er organisation, inte det ni tror er veta.

Medlemsmodellen utgår från åtta begrepp. Dessa begrepp blir era redskap för att fundera över framtiden i er förening. Begreppen är:

Reflektera – Vad är meningen med er förening och varför ska man bli medlem?

Analysera – Vilka är era potentiella medlemmar och var finns de?

Attrahera – Vem erbjuder ni vad? Hur når ni ut till era målgrupper?

Rekrytera – Att rekrytera på rätt sätt. Hur gör man det och vem gör det?

Introducera – Att ta emot och välkomna nya medlemmar på ett bra sätt.

Hantera – Om att hantera kritik och utträden, och att vända detta till lärdomar.

Aktivera – Hur får ni passiva medlemmar att bli aktiva?

Utvärdera – Om att se om ni nått era mål och fundera över vad ni lärt er på vägen.

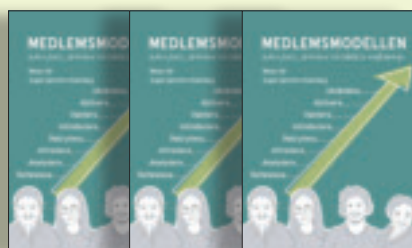
Det personliga mötet är det mest framgångsrika sättet att rekrytera, aktivera och behålla medlemmar. För att er förening ska utvecklas behöver ni nå ut bredare än till de redan frälsta. Många medlemmar ger nya möjligheter.

Det ligger ett stort värde i att Sverige har ett starkt föreningsliv – både för enskilda människor och för samhället i stort. Det är kanske inte något man tänker på, men forskare har visat att ett starkt civilt samhälle bidrar till att människor känner större tillit till varandra och lär sig demokrati i praktiken. Hur den lilla föreningen utvecklas har alltså betydelse för hur samhället mår.

Beställ Medlemsmodellen

Enklast köper du boken på

www.trinambai.se/medlemsmodellen.



Några metodtips

Här är några tips på metoder som kan underlätta ert arbete med att få fram många åsikter och idéer i cirkeln.

Spelregler

Börja gärna första träffen med att göra en brainstorm på vad som behövs för att alla ska kunna jobba ihop idag. Under brainstormen får alla deltagare berätta vilka behov de har när de jobbar i grupp, för att känna att de trivs och kan jobba effektivt. Skriv upp behoven på blädderblock och sätt upp det på väggen så att alla kan se det under tiden. Nu har ni bestämt era gemensamma spelregler.

Gå laget runt

Det finns olika dialogmetoder för att skapa möten med hög delaktighet. En grundförutsättning är att det finns utrymme för alla deltagare att komma till tals. Ett enkelt sätt att arbeta är att "gå laget runt".

Övningen har tre enkla regler:

- Ordet går medsols från en person till en annan.
 - När en person har ordet lyssnar övriga aktivt utan att kommentera och ställa frågor.
 - Var och en kan säga "pass" när det är hens tur.
- Utse en lagansvarig som hjälper till att reglerna följs. På det här sättet har alla möjlighet att bidra och alla åsikter hörs. Inte bara de som alltid pratar får ordet. Ingen kan heller gömma sig i tystnad och sedan klaga på att hen inte fick komma till tals.

Repetera – memorera – summera – ta tillvara

Det är alltid bra att titta i backspeglarna. Det kanske kommer in nya i gruppen, eller att någon var borta vid förra träffen.

Ett sätt kan vara att inleda varje träff med:

- Att berätta för varandra om vad som hände förra gången.
- Att lyfta frågan om förra träffen ledde till tankar som man nu vill ta upp.

MEDLEMSMODELLEN – FEM TRÄFFAR

Träff 1:

Reflektera – Analysera

Första steget i medlemsmodellen är att reflektera. Det handlar om att definiera föreningens uppdrag och förankra medlemsarbetet. Ni ställs inför några grundläggande frågor som kanske kan verka självklara – men som det ändå är värt att reflektera kring. Ni funderar också över om era nuvarande aktiviteter innebär att ni uppfyller ert uppdrag – det som är meningen med föreningen.

Andra steget är att analysera. Det handlar om att fundera över vilka som är era potentiella medlemmar och var de finns. Kanske finns det nya arenor ni kan vara på för att hitta medlemmar. Kanske har ni själva förutfattade meningar om hur era medlemmar ser ut – och går miste om mångfalden.

Diskussionsfrågor – Reflektera:

- Varför ska ni rekrytera flera medlemmar?
- Hur gör ni för att alla ska uppfatta medlemsrekrytering som en viktig fråga?
- Känner alla till organisationens grundläggande uppdrag? Om inte, hur kan det förankras hos fler på ett naturligt och effektivt sätt?
- Gör ni rätt saker eller bara saker rätt? Vem bestämmer vilka aktiviteter som görs och hur kopplas de till ert övergripande uppdrag?

Diskussionsfrågor – Analysera:

- Har er organisation en öppen eller stängd rekryteringsbas? Vad får det för konsekvenser?

- Hur analyserar ni vilka som är era potentiella medlemmar och hur ni når dem?
- Hur säkerställer ni att medlemsarbetet blir en del av den löpande verksamheten?

Förslag på övningar

Övning: Medlemsbilden

Denna övning vinner på att ni tar er tid och delar upp övningen med egen reflektion mellan övningens olika delar.

Del 1

Börja med att fundera enskilt, utan att prata med någon annan. Skriv gärna ner på papper, men alla behåller det för sig själv till att börja med.

- Beskriv en typisk nuvarande medlem i er förening. När alla beskrivit detta enskilt, berätta för varandra hur ni tänkt och diskutera tillsammans.

Del 2

Börja med att var och en besvarar följande frågor enskilt, utan att prata med någon annan. Skriv gärna ner på papper, men alla behåller det för sig själv till att börja med. Läs och besvara en fråga i taget, innan ni går vidare till nästa.

- Vad krävs för att nya medlemmar ska känna sig välkomna?
- På vilket sätt styr ert sätt att rekrytera vem som blir medlem i er förening?
- Vilka inkluderar och exkluderar ni när ni avgör

vilka som är era potentiella medlemmar?

När alla svarat enskilt, för sig själv, berätta för varandra hur ni svarat och diskutera era åsikter.

Del 3

Börja med att var och en besvarar följande frågor enskilt, utan att prata med någon annan. Skriv gärna ner på papper, men alla behåller det för sig själv till att börja med. Läs och besvara en fråga i taget, innan ni går vidare till nästa.

- Beskriv den eller de potentiella medlemmar som ni vill nå ut till.
- Hur kan man ändra rekryteringsförfarandet för att nå den eller de potentiella medlemmarna?
När alla svarat enskilt, för sig själv, berätta för varandra hur ni svarat och diskutera era åsikter.

Träff 2:

Attrahera – Rekrytera

Tredje steget i medlemsmodellen är att attrahera. Det handlar om att identifiera vem ni erbjuder vad, förpacka era budskap och hitta sätt att nå era målgrupper. Det är viktigt att ta reda på vad medlemmarna vill ha ut av föreningen. Att fråga dem är bättre än att gissa. I boken finns många tankar om målgrupper och att nå ut till dem.

Fjärde steget är att rekrytera. I cirkeln kan ni diskutera hur er rekrytering sker idag, och vad som eventuellt behöver förbättras. Boken diskuterar "rekryteringsmotstånd" – olika hinder som finns för att få nya medlemmar. Genom att övervinna dessa hinder kan man få en förening med en "rekryterande organisationskultur".

Diskussionsfrågor – Attrahera:

- Vet ni vem som efterfrågar vad bland era medlemmar? Vilka metoder använder ni er av för att ta reda på det?
- Hur förpackar ni era budskap så att de attraherar rätt personer?
- Vilka kanaler använder ni er av? Hur säkerställer ni att ni når ut till dem ni vill?
- Hur kan ni använda föreningens berättarkapital för att attrahera fler?

Diskussionsfrågor – Rekrytera:

- Förstår alla varför ni behöver rekrytera medlemmar? Om inte, hur kan idén om medlemsrekrytering förankras på ett sätt som skapar motivation?
- Ser alla i organisationen det som en naturlig del av sitt uppdrag att rekrytera fler medlemmar? Vet alla hur de kan ta tillvara på rekryteringsmöjligheter i vardagen? Om inte, vad behöver göras?

- Hur kan ni få syn på och komma förbi de rekryteringsmotstånd som finns på individ-, grupp- och organisationsnivå?
- Vilka ska genomföra rekryteringen och hur belönar ni dem?

Förslag på övningar

Övning: Att bli medlem i en förening

Fundera först enskilt över frågorna nedan och berätta sedan för varandra:

- Tänk på en förening där du är medlem. Om du varit/är medlem i flera, välj en av dem
- Vad fick dig intresserad av föreningen?
- Vad fick dig att ta klivet till att bli medlem?
- Hur blev du mottagen som ny medlem?

Kanske har du varit med i flera föreningar och har olika erfarenheter, eller varit med om någon händelse som gjorde att du valde att gå med i just den föreningen. Att jämföra hur det ser ut i olika föreningar – och att analysera ert eget engagemang – hjälper er att reflektera över hur det ser ut i er förening.

När ni har reflekterat tillsammans vad som är mekanismerna bakom varför man blir medlem i en förening är det dags att avsluta med att fundera över frågan:

- Hur vill ni att er förening ska ta emot nya medlemmar?

Övning: Så når vi ut

Det finns många sätt att nå ut med sitt budskap – oavsett om det gäller att rekrytera medlemmar eller bjuda in till en enskild föreningsaktivitet. Kanaler kan vara annonser, sociala medier, offentliga

anslagstavlor, skolpresentationer etc. Övningen går ut på att komma på så många olika kanaler som möjligt att nå ut med information.

- Använt post-it-lappar där alla enskilt skriver ner förslag och sätter upp på en vägg. Så många förslag som möjligt! Känn inga begränsningar i det här läget.
- Diskutera tillsammans för- och nackdelar med olika kanaler.
- Fundera över vilka kanaler som passar olika målgrupper.

Träff 3:

Introducera – Hantera

Femte steget i medlemsmodellen är att introducera. Det handlar om att ta emot nya medlemmar och tillgodose deras förväntningar på ett bra sätt. För att göra det är det första steget att ta reda på vad de nya medlemmarna har för förväntningar. Det gäller att berätta om föreningen, även om sådant som ni som aktiva tar för givet att man kanske redan vet.

Sjätte steget är att hantera. Det handlar om förstå att hantera kritik och utträden, alltså när människor lämnar föreningen. Att vända kritik till en kunskapskälla är viktigt. Då kan det som först ser ut som ett misslyckande, leda till lärdomar som utvecklar föreningen.

Diskussionsfrågor – Introducera:

- Hur säkerställer ni att nya medlemmar har realistiska förväntningar och får rätt information?
- Hur tar ni hand om nya medlemmar så att de känner sig välkomna?
- Erbjuder ni medlemsnytta, nytta med medlemskapet eller både och? Är alla överens om det in-ternet?
- Reflektera gemensamt över bilden om "det ömsesidiga utbytet" på sidan 87 i boken Medlemsmodellen.

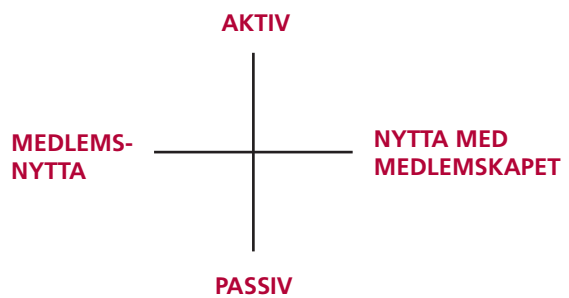
Diskussionsfrågor – Hantera:

- Finns det rutiner för hur ni samlar in och återkopplar kritiska synpunkter och missnöje?
- Tackar ni dem som klagat på er verksamhet?
- Vad händer när en medlem vill gå ur?

- Vet ni varför medlemmar lämnar er organisation eller tror ni bara att ni vet?
- Hur håller ni kontakten med före detta medlemmar?

Förslag på övningar

Övning: Medlemsnytta och Nytt med medlemskap.



Bilden illustrerar hur del föreningar i första hand finns till för att tillvarata medlemmarnas intressen – ge dem *Medlemsnytta* (till exempel materiellt). Andra föreningars huvudsyfte berör inte nödvändigtvis medlemmarna direkt, men det finns ändå en *Nytt med medlemskapet* (till exempel att verka för en idé). Gränsdragningen är inte knivskarp. Medlemsnytta och Nytt med medlemskapet behöver inte alltså inte utesluta varandra.

Sedan finns också skillnader mellan olika föreningar som gäller i vilken grad de genomsnittliga medlemmarna är *Aktiva* eller *Passiva*.

Det kan vara intressant att fundera över var er förenings fokus ligger, när ni planerar hur ni ska möta nuvarande och potentiella medlemmar.

- Rita upp bilden ovan på tavlan eller på ett blädderblock.
- Låt varje deltagare rita in två prickar i olika färger i diagrammet: En prick i en färg för vad hen tror att en genomsnittlig medlem befinner sig och en prick i en annan färg för vad var hen skulle önska att den genomsnittlige medlemmen befann sig.

Diskutera:

- Har alla i gruppen samma bild? Om inte: Diskutera era olika synsätt. Ni behöver inte bli eniga, men det är värdefullt att veta vad alla i gruppen tycker.

Övning: Hitta era framgångar

Er förening har troligtvis redan bra verksamhet. Problemet är att alla medlemmar sannolikt inte vet om det. Ta några minuter och låt var och en – utifrån egna upplevelser och tyckanden – skriva ner på blädderblock vad de anser att föreningen gör/gjort bra. Stort som smått. Använd gärna olika färger att skriva med. När alla skrivit ner sina tankar har ni ett gäng framgångar, som ni ska vara stolta över och visa fram.

Diskutera:

- Hur når ni ut med era framgångar?
- Hur ger ni varandra beröm?

Träff 4:

Aktivera – Utvärdera

Sjunde steget i medlemsmodellen är att aktivera. Det handlar om att få passiva medlemmar att bli aktiva. Mycket av det går ut på att bygga relationer med medlemmarna; mötas, berätta, fråga – och lite grann om att förstå psykologin bakom alla människors behov av att bli sedda och bekräftade.

Det åttonde steget är att utvärdera. Här riktas fokus på att säkerställa att ni nått era mål och att ta reda på vilka satsningar som är värda att upprepa.

Diskussionsfrågor – Aktivera:

- Hur uppmuntrar ni medlemmar att aktivera sig?
- Kan man engagera sig även om man har lite tid?
- Vet alla medlemmar om att de kan aktivera sig?
- Är det roligt att vara aktiv i er förening?
- Vem är ansvarig för att aktivera medlemmar?
- Hur formulerar ni era uppdrag så att de blir tydliga och avgränsade?

Diskussionsfrågor – Utvärdera:

- Hur använder ni er av mätbara mål och delmål?
- Hur förankrar ni och följer upp era mål?
- Hur skulle ni i framtiden kunna utvärdera arbetet på ett mer kreativt sätt?
- Hur ser er kultur ut? Är det okej att misslyckas eller letar ni efter syndabocker?
- Dokumenterar och överlämnar ni utvärderingar på ett sätt som bidrar till en lärande organisation?

Förslag på övningar

Aktiva medlemmar

Fundera först i enskilt eller i par över frågan: Vad kan vi göra för att aktivera medlemmar?

- Var och en skriver ner förslag på post-it-lappar.
- Samla alla förslag och prata om dem i storgrupp.
- Kom ihåg att spara dessa till nästa träff, då ni gör en handlingsplan.

Tidslinjen

Tidslinjen är en modell för att klargöra olika händelser i er förening. Längs med linjen markeras viktiga händelser och aktiviteter som genomförts.

1. Dra ett streck på ett papper. Strecket är ett år.
2. Låt var och en arbeta individuellt genom att skriva händelser och aktiviteter som är viktiga i er förening. Skriv direkt på pappret eller på post-it-lappar som fästs vid linjen. Ni kan även använda olika färger på pennorna/lapparna för att exempelvis skilja mellan händelser på lokal och nationell nivå. Skriv även in viktiga högtider såsom jul, ramadan, påsk och newroz. Alla försöker bidra. Detta moment kan vara lite trögstartat så ha tålamod och låt det ta lite tid.
3. När alla är nöjda och har skrivit klart kan man gå igenom och eventuellt förtydliga det som skrivits på tidslinjen tillsammans.
4. Utfallet och redovisningen kan sedan diskuteras på olika sätt.

- Vad lär ni er?
- Vad ska ni fortsätta med?
- Vad ska ni sluta med?
- Vad måste ni börja med?

Dokumentera det ni kommer fram till och behåll till nästa träff, då vi gör en handlingsplan.

Träff 5: Handlingsplan

Den här träffen ägnas åt framtiden. Nu handlar det om att gå från ord till handling – knyta ihop säcken. Alla diskussioner, övningar, anteckningar och idéer från de tidigare träffarna är den plattform ni utgår ifrån.

Det är bra att formulera vad ni kommer överens om att göra i en handlingsplan. Här är ett enkelt förslag på upplägg:

► **Systematisera** och gruppera de tankar och förslag som kommit upp under era diskussioner. Sortera in under rubriker som stämmer med er förening. Exempel på rubriker kan vara:

- Webbplats
- Mötesformer
- Aktiviteter öppna för allmänheten
- Utbildningar
- Medlemsrekrytering
- Föreningslokal
- Projektansökningar

► **Gör en prioritering** och bestäm i vilken ordning ni ska arbeta med de olika områdena. Att prioritera är mycket viktigt. Man tycker ofta att "vi borde göra allt detta". Men var uppriktiga och realistiska: Hur mycket orkar vi med?

► **Vem gör vad?** Låt många vara med – men utse en huvudansvarig för varje aktivitet.

► **Tänk på** att det är mycket lättare att tacka ja till ett uppdrag som är konkret, avgränsat och tidsbegränsat.

När ni gör handlingsplanen är det bra att formulera uppdrag som är **SMARTA**:

- Specifika (avgränsade uppdrag som är tydliga för alla)
- Mätbara (del- och slutmål, så att ni vet när ni är klara)
- Accepterade (uppdraget måste vara förankrat hos alla parter)
- Realistiska (ingen blir glad av misslyckanden)
- Tidsbegränsade (tydliga deadlines så att saken inte rinner ut i sanden)
- Attraktiva (uppdraget ska vara roligt, lustfyllt och en merit)

Detta ska vi göra _____

Ansvarig person _____

Tid när det är klart _____

Nu har ni förhoppningsvis gjort er en handlingsplan och bör veta hur ni ska gå vidare.

Slutligen...

Innan ni avslutar den här studiecirkeln, så kan ett tips vara att göra en utvärdering. Vad har varit bra och vad har varit mindre bra i det här studiecirkelarbetet?

- Gå medsols och låt var och en i gruppen få säga något som varit bra och något som varit mindre bra under den här studiecirkeln.
- Kommentera inte varandras synpunkter utan lyssna till alla har sagt sitt.
- Fundera tillsammans över hur ni ska ta hand om och hantera de eventuella förbättringsförslag som kommer fram. Lär av ert arbete i studiecirkeln! Hitta sådant ni eventuellt kan förändra till nästa cirkel.

Tänk på att Studieförbundet finns till för er förening. Här är några förslag på områden som kanske kan vara intressanta:

- Bygga en webbplats
- Marknadsföring
- Rekrytera medlemmar
- Ekonomi
- Föreningsmetodik (styrelsearbete, genomförandet av årsmötet etc)

Ta gärna kontakt med oss om ni behöver hjälp eller bara bolla tankar och idéer.

Anteckningar

Välkommen till Studieförbundet

Vill du utveckla din förening? Vill du lära dig mer tillsammans med andra? Ta kontakt med Studieförbundet där du bor och starta en studiecirkel hos oss. Vi kan hjälpa dig att komma igång, ordna lokaler, litteratur, kontakter och mycket mer!

Vad är en studiecirkel?

En studiecirkel betyder att du och dina vänner (minst 3 personer över 12 år) kan träffas och lära er nya saker, med vår hjälp! Vi är alltid öppna för nya idéer till studiecirkel och du kan starta en studiecirkel om nästan vad som helst. Varje cirkel gör en arbetsplan som beskriver hur arbetet ska läggas upp och vilket målet är. Ni bestämmer själva vad ni vill och inte vill göra, och det är precis så enkelt som det låter!

För att räknas som deltagare ska man delta vid minst tre träffar och delta i någon av de tre första sammankomsterna. En studiecirkel måste omfatta minst nio studietimmar (à 45 minuter) och pågår vanligen under några månader, men kan vara både kortare eller längre. Varje studiecirkel utser också en cirkelledare för gruppen.

Rollen som cirkelledare

Som cirkelledare behöver du inte vara expert i ämnet eller ha svar på alla frågor. Din roll är att leda cirkeln framåt och se till att alla kan framföra sina synpunkter och påverka arbetet.

Som cirkelledare ansvarar du för cirkellistan och, tillsammans med Studieförbundets personal, för praktiska saker kring mötesplatsen, fika med mera.

Som ny cirkelledare får du ett introduktionssamtal då vi bland annat berättar vad Studieförbundet kan hjälpa till med. Du blir också inbjuden till att gratis delta i Studieförbundets ledarutvecklingsprogram.

Studieförbundet är ett av Sveriges största studieförbund. Vi är partipolitiskt och religiöst obundna med ett brett utbud av studiecirkel, utbildningar, kulturarrangemang och föreläsningar.