



# Mentora

Svenska Studiecensalens nyhetstidning 3/2006 **Frivilligt på svenska!**



Tema 2006:  
Vård och värvning



# Vem bryr sig om medlemmen?

**F**ÖRENING 2005 gav en stafettpinne till följande festival; berätta för alla – inte bara för varandra – vad ni GÖR.

Lämpligt inför den finlandssvenska föreningsfestivalen FÖRENING 2006 i Vasa vill Mentora slå ett slag för den enskilda människan, som värvas till medlem, och – i bästa fall – aktiverar sig i en förening. Vad sker? Låt mig komma med några teser angående medlemskap:

Tes 1: Människan låter sig inte luras av konstgjorda väravnings-trick.

Människor vill inte vara föremål för andras övertalning, utan vill själva vara delaktiga och bygga sitt medlemskap på en genuin intresse- eller värdegemenskap. Detta är en utmaning bl.a. för de organisationer som värvar medlemmar direkt från gatan. Dock är face-to-face-metoden garanterat effektiv om man ger valmöjligheter för engagemanget och erbjuder ett tillräckligt intressant utbud av aktiviteter.

Tes 2: Medlemskap är kumulativt och följer konjunkturer och trender.

Föreningsprofessor **Martti Siisiäinen** konstaterar att föreningsväsendet har tappat terräng, men att detta inte syns i organiseringen. Det finns inga skillnader mellan kvinnor och män, inte heller mellan finsk- och svenskspråkiga – däremot spelar ekonomiska faktorer en viss roll. Ju högre brutto-

inkomster, desto fler föreningsmedlemskap. Åldern inverkar också; av dem som inte tillhör någon förening är 26 % under 25 år, och 28 % över 65 år. Dessutom föds nya föreningar enligt växlande konjunkturer – tiden efter andra världskriget och slutet av 1990-talet var toppar, så vi kan inte entydigt tala om kris i antalet medlemskap.

Tes 3: Who cares? är en provokativ fråga som väntar på svar.

Vem bryr sig? är en fråga som varje styrelse bör ställa sig. Vem bryr sig om de medlemmar vi redan har? Vem bryr sig i de frågor vi vill driva i samhället? Vem intresserar sig för vår verksamhet utöver den egna kretsen? Dyliga frågor kan leda till en nystart i och med att styrelsen tar i med nya tag inför tidens växande utmaningar.

Mentora noterar med tillfredsställelse att sociologen **Kjell Herberts** vid Åbo Akademi skall genomföra en finlandssvensk barometer i höst då man ber 4.000 finlandssvenskar föra dagbok över sitt föreningsengagemang under ett par veckor. Dagböckerna kan komma med relevant information om vad finlandssvenskarna rent konkret gör i föreningarna, i hård konkurrens med andra aktiviteter som tävlar om en plats i de fullspikade kalendrarna.

Lycka till med FÖRENING 2006 och med att bry er om, både potentiella, nya och gamla medlemmar!

**Björn Wallén**



- 2 Vem bryr sig om medlemmen?
- 4 Alla som heter Markku - förena er!  
Aaro Harju visar på nya föreningstrender och koncept
- 6 Bokrecension  
Att utveckla en organisation
- 7 Face to face för medlemsvärvning  
Amnesty och Greenpeace går steget före på gatan
- 10 Djungeltelegrafan är effektivast  
Frey "Frigge" Karlsson tar på mun-mot-mun-metoden
- 12 Nya vägar för medlemsvärvning  
Svenska Pensionärsförbundet visar vägen
- 14 Smarta program är bra dragplåster  
säger kulturella marthan Rigmor Holm-Seppälä
- 16 Litteratur förenar unga och äldre  
Berikande generationsmöte i biblioteket i Gäddvik
- 18 Kvalitetscertifikatet kompassen  
för dynamiska, målinriktade och attraktiva föreningar
- 19 SSC-nytt
- 20 Kolumnen  
Tio tankar om medlemsvård

## MENTORA

Svenska studiecentralens  
nyhetstidning  
6 årgången 2006  
Utkommer med 4 nummer årligen

Svenska studiecentralen, centralkansliet  
Nylandsgatan 17 B  
PB 235, 00121 Helsingfors  
Tfn: 09-612 90 70  
Fax: 09-680 24 25  
E-post: studieccentralen@ssc.fi

**Björn Wallén**  
chefredaktör  
bjorn.wallén@ssc.fi

**Christina Lång**  
utbildningssekreterare (Nyland)  
christina@ssc.fi

**Frida Westerback**  
projektledare  
De ungas akademi (DUA)  
frida.westerback@ssc.fi

**Sheila Liljeberg-Elgert**  
redaktionssekreterare  
sheila.liljeberg@kolumbus.fi  
mentora@ssc.fi

**Pia Pettersson**  
layout, illustrationer  
pia.pettersson@kolumbus.fi

**Kim Österman**  
informatör, FSU  
kim.osterman@fsu.fi

**Anna-Karin Öhman**  
studiesekreterare  
Österbottens regionkansli  
Rådhusgatan 21 C, 65100 Vasa  
Tfn: 06-320 41 50  
E-post: ssc-vasa@ssc.fi

**Beatrice Östman**  
studiesekreterare (Åboland)  
Åbolands regionkansli  
Auragatan 1 C, 20100 Åbo  
Tfn: 02-251 60 60  
E-post: ssc-abo@ssc.fi

Material kan skickas till red.sekr. helst per  
e-post till adressen mentora@ssc.fi eller till  
Mentora, Nylandsgatan 17 B,  
00120 Helsingfors. Redaktionen  
förbehåller sig rätten att redigera  
insänt material.

Omslagsfoto: SVEPS/Hanna Gestrin och  
Nicolina Feodoroff

# Alla som heter Markku - förena er!

Föreningar som har ambitionen att rekrytera nya medlemmar måste tänka i nya koncept, hävdar föreningsutvecklaren, fil.dr Aaro Harju från Kansalaisfoorumi. Mentoras utsände reporter träffade Aaro för ett samtal vid en gemytlig lunch en sommarvarm dag i centrala Helsingfors.

**Björn:** Du har skrivit och tänkt en hel del om föreningsengagemang och aktivt medborgarskap. Hur kommer det sig att vi ändå har så många insomnade eller slumrande föreningar?

**Aaro:** I Finland finns enligt de senaste siffrorna 117.000 föreningar, varav knappa 70.000 är aktiva. Det finns naturliga förklaringar till att föreningar somnar in; t.ex. finns det inte mera behov av hästavelsföreningar. Dessa hänger kvar i registret eftersom ingen avslutat dem.

Så finns det ju föreningar där de sista medlemmarna borde upplösa föreningen – i själva verket är det lika enkelt att upplösa en förening som att starta en ny. Men det verkar vara svårt rent psykologiskt att ge nådastöten.

## Nya föreningstrender

**Björn:** Precis. Det finns föreningar som överlevt sig själva. Men det finns också exempel på föreningar som sovit i låt oss säga 10 år, men kvicknat till när några eldsjälur tagit nya tag. Föreningsaktivitet går i vågor, sägs det, samtidigt som det hela tiden grundas nya föreningar. Vilka trender ser du gällande nygrundade föreningar?

**Aaro:** Det grundas ca 2.000 nya föreningar per år i Finland. De kan grovt indelas i tre grupper: identitetsföreningar, specialföreningar och livsstilsföreningar. Den första gruppen vill stärka identiteten för en ny social grupp i samhället, t.ex. invandrare, den andra gruppen bildar en intressegemenskap kring en specifik hobby eller något förenande element, medan den tredje gruppen förenar folk med liknande livsstil.

## Individualisering av intressen – Internet en boom

Denna trend är olika utslag av en postmodern tid, som spjälker upp och individualiserar olika intressen och aktiviteter – det

finns t.ex. en förening för alla som heter Markku i förnamn!

**Björn:** Ja, och användningen av webben har öppnat nya möjligheter för människor att bilda nätverk. För finlandssvenska föräldrar finns t.ex. diskussionsforumet mammapappa.com, som också ordnar fysiska träffar där man kan träffa sina chatkompisar.

**Aaro:** Javisst. För en del grupper, t.ex. släktforskarna, har Internet inneburit en boom. Det finns numera otaliga släktföreningar på webben. Dessa förenar ofta kontakter per distans med närträffar och möten.

## Illusionen om de sena 40-talisterna

**Björn:** Över till rekryteringsfrågor. Nu sätter många förbund och föreningar sin förhoppning till de stora åldersklasserna börjar uppnå pensionsåldern. Man antar att dessa sena 40-talister kommer att engagera sig i alla möjliga föreningsaktiviteter.

Jag hävdar att detta delvis är en illusion; människor i den sk. tredje åldern är lika viljestarka individualister som yngre årgångar, med stora krav på kvalitet och stimulans i det som de väljer att engagera sig i.

## Jussis framgångskoncept

**Aaro:** Ja, och detta ställer i sin tur krav på genomtänkta koncept som beaktar de individuella behoven. Det räcker inte med kafferep eller resor till Stockholm och Tallinn för att locka nya medlemmar.

Låt mig nämna ett framgångskoncept: Jussi, en föreningsaktivist och nybliven pensionär, brukar ordna organiserade cykelutfärder, där alla detaljer är minutiöst planerade och genomtänkta för att tillmötesgå deltagarnas behov. Utfärden ordnas längs olika rutter varje år, och har blivit en succé.





Foto: Markku Haapio

*Det finns föreningar som överlevt sig själva. Men det finns också exempel på föreningar som sovit i låt oss säga 10 år, men kvicknat till när några eldsjälar tagit nya tag.*

### Ledare i blöt?

**Björn:** Jag tror nog att dylika koncept funkar, samtidigt som de skvallrar om att människor mer och mer blir konsumenter som tänker på den egna nyttan framom allmännyttan. Var finns det frivilliga, oegennyttiga engagemang? Och var finns ledarna som sätter sig själva i blöt?

**Aaro:** Detta med ledarbrist inom organisationerna är en svår fråga. Jag tror att man bör försöka se helhetsmässigt på rekryteringar, både av nya medlemmar och frivilliga för olika aktiviteter.

Man brukar numera tala om voluntary management, om detta har jag skrivit i min bok (Aaro Harju; Järjestön kehittäminen. SKAF 2005 – se skild recension).

Mannerheims Barnskyddsförbund har arrangerat en kurs kring ledarskap, rekrytering och frivilligarbete. Vi behöver utbilda folk som i organisationerna klarar av att bemöta utmaningarna. Det handlar om att skapa proffsiga programprodukter, men också om god medlemsvård.

### Kreativt medborgarengagemang

**Björn:** Du har varit aktivt med i den sk. Kivistö-kommittén, som i våras kom med förslag hur civilsamhället kunde utvecklas i Finland – bl.a. föreslår ni att 100.000 föreningsaktivister skulle utbildas i Finland. Kan man utbilda sig till att bli aktiv....handlar

det inte mer om att skapa nya platser, metoder och möjligheter för kreativt medborgerligt engagemang?

**Aaro:** Kivistö-kommittén jobbade mest kring att skapa förutsättningar och ramar för ett livligt föreningsliv i Finland. Vi betonade tre saker: verksamhetens autonomi, allmännyttighet och finansiella bas, där speciellt skattefrågorna kring ideell verksamhet lyftes fram. Allmännyttig medborgarverksamhet kan inte beskattas så som privat business, det finns behov av att hålla dem åtskilt.

### Fräscha koncept och metoder

Om individualismen och egennyttan styr, blir föreningen bara en täckmantel för att förverkliga privata intressen. Vi behöver nya arbetssätt och metoder för den kollektiva, gemensamma nyttan, det allmänna bästa - även utgående från särbehov och speciella nischer. Studieförbunden och folkhögskolorna erbjuder konkreta resurser och mötesplatser för ett förnyat föreningsliv.

**Björn:** SSC har just tagit lyra på den bollen genom det nygrundade Metodcentret, som erbjuder pedagogiskt genomtänkta och kreativa metoder för grupper och föreningar som söker nya koncept – kolla [www.ssc.fi](http://www.ssc.fi) och [www.methodcentre.com](http://www.methodcentre.com)!

**Björn Wallén**



Foto: Björn Wallén

## Bokrecension

# Att utveckla en organisation

### ● Aaro Harju:

Järjestön kehittäminen, Sivistysliito kansalaisfoorumi  
2005, 2 uppl.

Det finns säkert tusen olika modeller för hur en organisation utvecklas. De flesta utgår från ett företag eller är ihopnickrade av någon förstå-sig-på-konsult, som det finns tretton på dussinet av.

Därför är det sympatiskt att Aaro Harju börjar sin bok Järjestön kehittäminen med att markera att lokalföreningar, distrikt och centralförbund har sina egna värderingar och lagbundenheter.

Att utveckla en (medborgar)organisation handlar om att få grepp om den tysta kunskap som finns hos medlemmarna, och starta utvecklingsarbetet med att synliggöra denna kunskap;

” I organisationslivet finns mycket sådant som man inte lär sig utanför organisationen... en tyst kunskap som man lär sig genom att delta själv, göra själv, erfara själv. ”

Harju utvecklar en sorts systemtänkande för organisationens olika nivåer, från lokala aktiviteter till nationella och globala nätverk. Naturligtvis finns här med standardord såsom vision, mission och strategier. Men viktigast i Harjus

resonemang är kärnan - att ha klart för sig grundvärderingarna, ideologin.

Harju lyfter fram ledarskapets betydelse, och talar varmt för ett idé- eller värdeburet ledarskap. Detta upprepas gång på gång: utan klara värden ingen utvärdering, kvalitet och framgång i verksamheten.

Vad skall en förening eller organisation som tappat sin idé göra?

Harjus recept är att lyfta fram värdena på bordet, öppna dem som en kirurg, och tolka dem på nytt - eller förändra dem så att de har relevans i dagens sammanhang. Detta kan också vara en smärtsam process, och Harju betonar vikten av förankring och dialog.

Tusendollarsfrågan är alltså: Hur kan vi leva våra värderingar, inte bara upprepa dem som mantran i festtal? Se där en utmaning för alla som vill leva som de lär också i föreningsammanshang.

**Björn Wallén**



# Face to face för medlemsvärvning

Jag har bråttom! Hinner inte idag, tyvärr! Jag är redan medlem... De här fraserna är vardagsmat för Amnestys och Greenpeaces ihärdiga gatuvärvare. Men de ger inte upp så lätt – deras koncept för medlemsvärvning har gett häpnadsväckande resultat.

## **Ditt namn är Rahimi...**

”Ditt namn är Rahimi. Du är en tvåbarnspappa från Afghanistan, landet du flydde ifrån ett halvt år sedan. Ni valde att söka en skyddsplats i Finland.

I Finland beviljades ni ett tillfälligt uppehållstillstånd, ett så kallat B-tillstånd. B-tillstånden gäller dem som har fått ett negativt beslut, men på grund av praktiska skäl inte kan skickas tillbaka till sitt hemland. Med B-tillståndet kan varken du eller din fru arbeta, er familj har ej heller rätt att använda kommunala sjukvårdstjänster. B-tillståndet möjliggör inte heller skolgång för barnen.

Om ett halvt år får ni besked om ert tillfälliga uppehållstillstånd förnyas. Du lider av depression och sömnbesvär”.

Lyckades jag rucka på ditt samvete? Amnesty lyckades med mig.

## **Face-to-face konceptet**

Jag har bråttom! Hinner inte idag, tyvärr! Jag är redan medlem...

Så här låter största delen av svaren bl.a. Amnestys och Greenpeace gatuvärvare får höra dagligen. Gatukampanjerna har blivit en synlig del av Helsingfors centrum och det blir allt svårare att undgå värvarna, som är skolade till att locka till sig nya medlemmar genom Face-to-face metoden. Jobbet är tufft, men givande.

Face-to-face metoden har funnits till sedan 1995, grundad av Greenpeace i Österrike. Metoden som visat sig vara kostnadseffektiv påbörjar en relation, väcker i bästa fall engagemang direkt och når alla typer av människor. Målsättningen är att genom personliga möten med människor få dem att regelbundet börja stöda hjälporganisationens verksamhet.

## **Effektivt**

År 2001 började man testa marknaden i Finland och resultaten var häpnadsväckande goda. Visst kunde man ifrågasätta denna typ av marknadsföring speciellt i den finländska kulturen och hur den skulle emottas. Den



Foton: SVEPS/Hanna Gestrin och Nicolina Feodoroff

lyckade testperioden gjorde att man inom Amnesty vågade satsa och ta ett lån från det internationella sekretariatet, IS.

**Kati Ketola** på Greenpeace menar att resultaten talar för sig, medlemsantalet har fördubblats och ligger nu uppe vid ca 20 000 medlemmar. Samma gäller Amnesty.

- Metoden är särskilt effektiv vid värvning av nya medlemmar, berättar Ketola.

Både Greenpeace och Amnesty i Finland har valt att rekrytera personal till värvningskampanjen själva, framför allt personer som är genuint intresserade av mänskliga rättigheter och står bakom organisationens värderingar.

### Engagemang ger positiv dialog

- Den typiska värvaren är under 30 år och studerande. Arbetet görs året runt. Arbetskontraktens längd varierar, vi har en som hållit på nu i två år, vilket är rätt ovanligt, fortsätter Ketola.

Den kunskap och det engagemang som dessa medarbetare visar leder till en positiv dialog med allmänheten och många aktuella frågor diskuteras under värvningsprocessen med förbipasserade. Greenpeace träffar även sina medarbetare varje morgon, för att gå igenom aktuella frågor och på detta sätt hålla värvarna uppdaterade.

### 18 värvare på stan

**Ritka Heino** på Amnesty uppger att de denna månad har 18 värvare ute på stan i Helsingfors. Värvarna arbetar 5 timmar per dag, fem dagar i veckan. Arbetsdagarna avslutas ofta genom att man går tillsammans ut och äter. Det råder således en god stämning i teamet.

Heino beskriver arbetets positiva sidor, t.ex. då någon kommer ihåg att man gör ett gott jobb, att man får ett leende och känner att det man gör verkligen är viktigt och av betydelse. Vackra soliga dagar i städer med många olika typer av människor är definitivt alltid plus!

### Nya metoder då marknaden mättats

De mer utmanande dagarna består av regn och helger, då alla på riktigt har bråttom eller stan är folktom. Folk som inte förstår och tar ut sin frustration på arbetarna känns också jobbigt ibland.

Trots den uppenbara succén är dagens läge inget den finländska sektionen nöjer sig med. När marknaden har mättats, är det meningen att utveckla metoder för fortsatta tillväxten.

Idag används metoden inte bara av hjälporganisationer, utan också företag har börjat tillämpa face-to-face konceptet, bl.a. H&M i Stockholm.

**Frida Westerback**



*Den kunskap och det engagemang som medarbetarna visar leder till en positiv dialog med allmänheten. Många aktuella frågor diskuteras under värvningsprocessen med förbipasserade.*

## Face-to-Face i Norden

### **Island**

I dagsläget har isländska Amnesty runt 5 100 medlemmar. Sedan sommaren 2004 har sektionen framgångsrikt värvat nya medlemmar via Face to Face i Reykjavik. Den första perioden om tio veckor 2004 resulterade i 1 500 nya medlemmar. I år pågår medlemsvärningen under tolv veckor. Efter åtta veckor hade redan 1 200 nya medlemmar värvats. År 2004 stod Face to Face på Island för det högsta genomsnittliga antalet nyvärvade medlemmar per timme i Norden.

### **Norge**

Norska Amnesty har runt 46 000 medlemmar. Runt 5 500 av dem har värvats via Face to Face sedan sektionen började driva medlemsrekryteringen i egen regi, mars 2004. I Oslo rör sig runt 30 stycken medlemsvärvare ute på gatan varje dag, och i Bergen mellan sex och åtta stycken.

### **Finland**

Finländska Amnesty har runt 18 500 medlemmar. Sedan hösten 2003 har medlemsrekrytering genomförts via Face to Face i egen regi. I år är runt tjugo medlemsrekryterare utspridda i sammanlagt tre finländska städer. I framtiden finns planer på att expandera medlemsrekryteringen även till andra städer.

### **Danmark**

Danska Amnesty var först ut i Norden med Face to Face och är också den sektion som har satsat mest på värvningskampanjen. Sammanlagt 105 medlemsrekryterare är i dagsläget anställda och utspridda i fem danska städer. Under de senaste fem åren har 69 500 nya medlemmar värvats via Face to Face, frånräknat ett naturligt bortfall. En något lysande siffra i relation till antalet nuvarande medlemmar som uppgår till 70 000!

### **Face to Face i övriga världen**

Amnesty genomför medlemsrekrytering via Face to Face-metoden i över tjugo länder. Under det föregående året toppade Schweiz det genomsnittliga antalet rekryterade medlemmar per timme, på andra plats kom Island, och på tredje plats flamländska Belgien. I Centraleuropa var Slovenien vinnaren, och i Asien och Stillehavs-området låg Australien i topp.

Källa: AmnestyPress



Foto: Chrissi Lång

# Djungeltelegrafan effektivast i

Frey "Frigge" Karlsson är en man med många järn i elden. Han är född i Helsingfors, återvände dit för att studera efter att ha bott i Åboland en tid och landade för gott i Sjundeå år 1966, där han fortsättningsvis bor och trivs utmärkt. Han säger sig också vara Kimitobo. På ön, därifrån hans föräldrar kommer och han bodde en stor del av sin barndom, har han sin stuga och där njuter han till fullo av sin fritid, speciellt på sommaren.

**S**om bankdirektör har han skapat sig många goda kontakter, med början i ungdomsrörelsen och nu i lokala pensionärsföreningen. Regelbundet bjöd han in pensionärerna till banken på kaffe ännu medan han arbetade där. I en kommun med ett invånarantal som närmar sig 6.000 personer är det förhållandevis lätt att lära känna alla.

## Positiv atmosfär för pensionär

Han pensionerade sig för åtta år sedan. Då kände han sig i god form och gick med i kommunalpolitiken. Ett annat uppdrag håller han också kvar, nämligen som ombudsman i Sparbanksstiftelsen i Sjundeå.

Via goda vänner skrev han tillsammans med sin fru in sig i pensionärsföreningen när seklet var ungt. I början var det mest de sociala kontakterna som tilltalade paret Karlsson. De deltar gärna i resor och trivs utmärkt eftersom de båda tycker att det i pensionärsföreningen råder en annan atmosfär, en mera positiv och avslappnad än på många andra möten och sammanträden.

Efter att ha varit på pensionärernas möten känner Karlsson sig uppgiggad och kommer ibland på sig med att vänta på dem, trots att han annars också har många uppdrag och ett stort umgänge.

- De är riktiga andningshål, tillägger han. Där kan han koppla av, sjunga och han deltar gärna i planeringen av verksamhet och resor. Och enligt egen utsago: uttalar sig någon gång.

## En grupp att räkna med

Medvetet har han hållit sig borta från förbundsnyvån. Han är helt enig med Pensionärsförbundets mål för intressebevakning: SPF är en pålitlig samarbetspartner i ärenden som gäller pensionärernas ekonomiska och sociala välfärd.

På den punkten anser han att föregående ordförande **P-H Nyman** som rutinerad politiker gjorde ett lyckat arbete. Politikerna borde mera räkna med den stora gruppen pensionärer. Det är viktigt att pensionärerna värnar om sina rättigheter och för fram sina åsikter om sin situation. Karlsson välkomnar flera pensionerade politiker med i leden.

Den andra punkten i strategiprogrammet gäller just social samvaro, den som Frey speciellt vill värna om. För att frågan är viktig lät han sig inväljas i den kommitté, som basar för förbundets medlemsvärningskampanj.

*Målet skall vara att hålla kvar de gamla medlemmarna, få in flera nya och gärna tongivande personer.*

Svenska pensionärsförbundet har bland sina medlemsföreningar startat en medlemsvärvningskampanj och har utlyst år 2006 till medlemsvärvningens år. För att stimulera föreningarna och framför allt de enskilda medlemmarna att aktivt delta i kampanjen har förbundet utlyst en tävling, som pågår hela året. Målet är 20.000 medlemmar, vilket innebär en ökning på 5.000 personer under de följande tre åren. Mentora önskar lycka till och återkommer med en uppföljning av kampanjen i början av år 2007.

# medlemsrekrytering

## Rekryteringen är ständigt aktuell

Bland pensionärerna är rekryteringen hela tiden aktuell, eftersom medlemmarna p.g.a. naturlig avgång minskar. Det verkar som om nypensionerade upplever en hög tröskel att ansluta sig. För dem borde vi kunna göra program som appellerar just till dem. Kanske det florerar en bild av att pensionärerna inte får något till stånd.

Den borde vi göra något åt, filosoferar Karlsson. Så finns det också en grupp av äldre som inte ännu upptäckt nyttan och nöjet med pensionärsföreningarna. Dem kan vi få med genom att aktiva medlemmar engagerar sig, talar positivt om verksamheten, tar sina grannar, vänner och bekanta i handen med till möten. Där borde i sin tur finnas någon fadder som tar sig an de nya, enligt modell från Lions, där Karlsson också har fungerat som guvernör.

## Mun mot mun

- Mun mot mun – metoden fungerar bäst, säger han skämtsamt.

Kampanjen borde pågå kontinuerligt, så att varje medlem varje år skaffar en ny medlem. Dessutom är det på sin plats att alla föreningar regelbundet ser sig i spegeln och kollar upp verksamheten så att den byggs utgående från medlemmarnas önskemål. Den får gärna tilltala alla.

Målet skall vara att hålla kvar de gamla medlemmarna, få in flera nya och gärna tongivande personer.

När jag försöker provocera Karlsson med att påstå att det är rätt mastigt med stora möten där man inte hinner diskutera med varandra, ger han mig ett talande ögonkast, men finner sig snabbt. Visst, vi borde kanske pröva på mindre grupper för olika åldrar. Speciellt resor för mindre grupper kunde vara bra.

Han skiner upp när han berättar om gruppen på 10-15 personer som spelar petanque tillsammans. Fester får däremot vara stora. De fyller också en social funktion.

På min fråga om man också frågar dem som inte anslutit sig till pensionärsföreningen, tvekar han en stund. Så säger han att man knappast får ärliga svar av dem.

## Hur ska vi ha det i framtiden?

Vi konstaterar båda att det finns många ensamma äldre som kunde må bra av att komma med i verksamheten. Då tangerar vi samarbete och han berättar att man inom Lions har planer på att besöka äldre ensamma och prata bort en stund. Det är viktigt att samarbeta med andra pensionärsföreningar, men också med andra organisationer på orten och speciellt bygga upp verksamheten med kommunen och församlingen. De äldres deltagande i olika aktiviteter är beroende av så många faktorer; avstånd och möjligheter till skjutsar, väderlek och personlig hälsa.

Frey Karlsson uppmanar alla pensionärsföreningar att fråga sig och ordna diskussioner kring frågan om hur man skall ha det i framtiden.

- Det gäller att följa med sin tid. Det mesta har ändrats på den tid pensionärsförbundet verkat. Att lyssna på nya medlemmar är speciellt viktigt, poängterar han.

## Vital representant

”Frigge” är en god representant för dagens pensionärer; han är vital, håller sig i god form, promenerar bl a ca 1000 km per år. Tack vare sin goda fysiska kondition klarade han sig genom tsunamin i Thailand. Han hör också till den växande skara som har råd och möjlighet att satsa på sin yttre och inre välfärd samt upplevelser, bl a genom att göra flera långa resor per år, alltså den grupp som värdesätter en god livskvalitet på flera plan. Dagens pensionärer är dessutom aktiva i flera sammanhang. Om pensionärsverksamheten och dess framtid har han bara positiva tankar.

**Christina Lång**



*Bland pensionärerna är rekryteringen hela tiden aktuell, eftersom medlemmarna p.g.a. naturlig avgång minskar.*

# Mera medlemmar är målet

Svenska Pensionärsförbundet har utlyst 2006 som medlemsvärvningens år och hoppas kunna öka sitt medlemsantal betydligt. Målet är att förbundet år 2009 ska ha 20 000 medlemmar. Värvningsskampanjen kan säkert också fungera som inspiration för övriga finlandssvenska organisationer.

**F**ör att stimulera de föreningar och enskilda som vill värva nya medlemmar håller man två tävlingar år 2006, både mellan föreningarna och mellan enskilda personer. Tävlingen mellan förbundets medlemsföreningar går ut på att den förening som får högsta poäng sammanlagt i tävlingen vinner. De faktorer som påverkar föreningens poäng är det totala antalet nya medlemmar i föreningen under tävlingstiden, den procentuella ökningen av medlemsantalet under tävlingstiden, officiellt redovisat till förbundet, och antalet nya medlemmar i föreningen i förhållande till antalet svenska pensionärer i åldern 65 – 74 år inom föreningens verksamhetsområde. I tävlingen för enskilda medlemmar vinner den som värvat de flesta nya medlemmarna.

## **På förbunds nivå går man in för att**

- skriva en personlig uppmaning via medlemstidningen God Tid till alla medlemmar att delta i kampanjen.
- följa upp kampanjen i varje nummer av tidningen under kampanjtiden och under egen vinjett.
- hjälpa varje förening att utse kontaktpersoner för kampanjen, som medlemsvärvarna kan få material och råd av.
- informera om medlemsvärvningen vid alla möten och träffar som hålls i föreningarna under kampanjtiden.
- hålla medlemsvärvningskurser föreningsvis eller regionvis tillsammans.
- utlysa en medlemsvärvningstävling för föreningar och personer som värvar nya medlemmar.
- producera centralt material för kampanjen
- sänder på begäran broschyrer, medlemsvärvningsblanketter och God Tid och annat kampanjmaterial

## **Föreningarnas aktiviteter går ut på att**

- utse kontaktperson eller personer för kampanjen
- distribuera centralt material till medlemsvärvarna
- producera lokalt material om föreningen och om föreningens aktiviteter
- ordna ”medlemsvärvningsjippon” av olika slag
- regelbundet meddela om nya medlemmar till förbundet
- utbildna medlemmar som deltar i värvningsskampanjen.
- ordna eventuell telefonrekrytering.
- agitera för kampanjen vid alla tillfällen som ges.
- utse eventuella faddrar för nya medlemmar
- delta i tävlingen för föreningar

## **Nyttillskott kompenserar bortfall**

Målsättningen med medlemsvärvningsskampanjen är att nå ett medlemsantal om ca 20 000 medlemmar före utgången av år 2009. Detta innebär en ökning med ca 5 000 medlemmar under kampanjtiden. Men eftersom medlemmarnas medelålder är rätt hög betyder detta att bortfallet av medlemmar varje år också är rätt stort. Då bör antalet nya medlemmar som värvas under kampanjtiden vara betydligt flera än de ca 5 000 som SPF önskar öka medlemsantalet med under kampanjen, anser förbundets medlemsaktivitetsgrupp.

- De nuvarande medlemmarna är i nyckelställning. Utan dem och deras medverkan i kampanjen lyckas förbundet inte uppnå målsättningen med kampanjen, betonar man på Svenska Pensionärsförbundet.



# Vad är meningen med föreningen?

“Det fungerade inte. Vi drog åt olika håll. Generationsklyftorna är för stora. Tyvärr har man tappat bort tanken på en levande förening. Man har trivts så bra tillsammans att behovet av kontinuerligt intag av medlemmar glömts bort. Plötsligt står man där med en åldrande skara, som inte vill eller orkar ha styrelseposter eller engagera sig i samhällsfrågor”.

**S**å här gick det i föreningen Hem och Samhälle i Sigtuna i Sverige – den dog. Frustrerade finlandssvenska föreningseldsjälar suckar säkert igenkännande åt ordf. **Yvonne Degermans** tankar i tidskriften Hem & samhälle nr 2/2006\*.

## Vatten åt vissnad gräsrot

Vad kan föreningslivet ge oss i dag? Hur ska vi locka yngre, aktiva medlemmar – och hur få dem att stanna kvar? I dag är det inte självklart att man går med i en förening för att engagera sig på livstid. Hur ska vi vattna de vissnade gräsrötterna, som tröttnat efter en lång och het sommar? Och hur ska vi kunna så nya, livskraftiga frön?

Förr i tiden var frågeställningen ofta: Vad kan jag göra för min förening? Nu frågar sig många medlemmar i stället: Vad kan föreningen göra för mig? Vad får jag för min medlemsavgift? Vad ger föreningslivet mig?

Hur tar vi emot nya medlemmar? Är vi mottagliga för nya idéer? Sitter vi stadigt på samma stol där vi har suttit i årtionden och ordnar samma slag av verksamhet? Gör vi som vi alltid har gjort – och undrar sedan varför vi får det som vi alltid har fått, eller i västa fall ännu mindre? Vad är meningen med föreningen och vad kan vi göra?

## Berätta! Skryt!

Det är förstås lätt att komma med patentlösningar och pek-pinnar, men ett svar på den brännande frågan hur man får nya medlemmar är: genom information. Berätta! Skryt! Har din förening en nyskapande och aktiv verksamhet ska du inte hålla det för dig själv. Bjud modigt in ”utomstående”.

Annonser och ”puffar” i press och andra medier – glöm inte webben! – gör föreningens verksamhet synlig. Om journalisterna inte kan vara med kan man skriva själv. Det är bra att hålla god kontakt med media. Bjud in och diskutera vad ni tillsammans kan göra för att förbättra samarbetet och vad som har nyhetsvärde – informationen utåt är A och O.

## Evig värvning

Informationen och medlemsvärvningen ska vara kontinuerlig. Den får inte avta bara för att man tycker att man har tillräckligt många medlemmar och för att gruppmedlemmarna just nu trivs bra ihop. Men man ska inte heller tvinga folk att skriva in sig bums när de har satt foten innanför dörren. Låt dem bekanta sig med verksamheten först och själva avgöra när de vill bli medlemmar. Ett högt medlemsantal är bra. Men det är bättre med medlemmar som har något att ge, än sådana som är med bara en kort tid eller aldrig hinner delta aktivt.

## Hjälp! En ny!

Är föreningens målsättning, visioner och verksamhet klara för alla medlemmar är det lätt att ta emot nya medlemmar. Men att nya kommer med innebär alltid att gruppen förändras. En ny medlem kan upplevas både som ett hot och en möjlighet. Det kan vara svårt att komma in i en grupp där ”alla känner alla”. En ny medlem med annan bakgrund än de andra i gruppen kan kännas som ett hot, i synnerhet om inte alla i föreningen känner sig trygga i föreningens arbetsätt och målsättning. Men om föreningen har självkänsla och klara mål är det lättare att ta emot nya medlemmar

Hur den nya medlemmen tas emot på längre sikt inverkar också på gruppen. Tar han/hon emot de uppgifter som erbjuds, ifrågasätter han/hon allt eller försöker kanske ta över gruppen? Försöker gruppen uppfostra de nya till att göra ”som vi alltid har gjort” eller är den öppen för nya idéer och verksamhetssätt?

Om föreningens sammanhållning är svag och målsättningen och arbetsfördelningen oklar och slarvig leder det till stress. Ingen trivs och det blir svårt att ta emot nya medlemmar. Men om föreningen fungerar bra på alla nivåer är den också öppen för nya medlemmar och nya idéer.

**Sheila Liljeberg-Elgert**

– organisationsbyråkrat och föreningsgräsrot

# Smarta program bra dragplåster

En trio i tredje åldern, Chrisse, Eivor och Else-Maj, beslöt att gå med i en marthakrets i Helsingfors. De tog reda på vilka program de 32 kretsarna har och när de träffas. Bland tre möjliga kretsar valde de Smartorna - för att de aktuella programmen tilltalade dem och uttryckligen för att inom den kretsen finns en kulturell cirkel.

**S**martorna har under sina femton aktiva år fått många nya medlemmar – faktiskt så många att man diskuterat var smärtgränsen för trivsel går. Verksamheten får inte bli ohanterlig. Nu rör sig medlemsantalet kring 50 och månadsmötena besöks regelbundet av drygt 30 Smartor. Med det antalet är kretsen den näst största med traditionell verksamhet i Helsingfors svenska Marthaförening.

## Samvaro på svenska

Många väljer Smartorna för de trevliga programmen och också för att flera av medlemmarna arbetar i finsk miljö. I marthorna kan de umgås på sitt modersmål där den sociala samvaron är viktig. Ett programråd planerar programmen och en värdinna handhar att kaffekokningen fördelas mellan medlemmarna.

Genom att ofta byta ordförande engageras många i verksamheten. **Rigmor Holm-Leppälä** fungerade som kretsens ordförande 2003-2005. Dessutom har hon under flera år varit styrelsemedlem i Helsingfors svenska marthaförening.

Förutom kulturella cirkeln har Smartorna också en matlagingsgrupp som gör mat och äter tillsammans i möteslokalen Kokvrån. Att träffas i små grupper tilltalar många och kanske startar någon grupp till i framtiden.

## Kulturella cirkeln

- Den kulturella cirkeln grundades år 1997 som ett projekt som siktar på framtiden: var och en kommer någon gång att vara pensionär och vid det laget är cirkeln redan väl etablerad och betjänar alla smartor. I detta skede är det bara redan lyckligt lottade "frirådinnor" som kan delta, eftersom den kulturella cirkelns program sker på dagtid.

Så här motiverade Rigmor Holm-Leppälä den nystartade kulturella cirkeln för sin marthakrets Smartorna. Hon hade så rätt, cirkeln har på ett decennium vuxit från sex medlemmar till nuvarande femton.

## Enkelt och smart koncept

Konceptet är enkelt och samtidigt mycket smart. Cirkeln träffas alltid den andra torsdagen varje månad. De som är intresserade att delta i programmet förser sammankallaren Rigmor med färdigt frankerade kuvert adresserade till sig själva. Hon väljer vilket program eller utställning gruppen skall besöka, skriver ett brev om var man skall träffas och postar det till dem som lämnat in kuvert. Systemet saknar byråkrati. Numera är gruppen också anmäld som studiecirkel till Studiecirkeln.

Idén till den här cirkeln föddes ur mitt eget behov och längtan efter att få uppleva bra konst. Jag ville gå på utställningar, gärna med andra på dagtid, berättar Rigmor när vi träffas för en pratstund i Helsingfors Marthaföreningens lokal Hemvrån. På det här sättet har många kommit iväg till platser de inte annars skulle ha besökt.

## En cirkel i tiden

Rigmor har medvetet sökt utställningar och program på små udda ställen som ger insyn i livet annorlunda förhållanden och på det viset undvikit de ställen och utställningar som alla ser.

Kulturella cirkeln ligger helt i tiden, t. ex. gjordes besök till mångkulturella centret Caisa både när det först öppna-



Foto: Chrissi Lång

*- Idén till den här cirkeln föddes ur mitt eget behov och längtan efter att få uppleva bra konst, säger smarta marthan Rigmor Holm-Leppälä.*

des i Helsingfors och sedan flyttade till nya lokaliteter. Till programmet hör också att sätta sig ner kring en kopp kaffe och diskutera i olika miljöer – gruppen har en stor social betydelse.

Listan på besökta ställen och utställningar är mastig, där ryms allt från olika gallerier och bibliotek, riksarkiv via rysk konst till **Ilon Wikland**, keramik, kyrklig konst, matkultur, kvinnoform – en presentation av kvinnliga designer, kvinnor på bal och drottning Margrethes decoupageutställning.

### **Kultur och kunskap**

Mycket diskussion väckte besöken i anslutning till handikappade, t ex Nästan perfekt som handlade om funktionshinder och besöket på Heureka i det mörka kaféet där man fick pröva på synskadades vardag. Besöken har varvats med lättare program som mannekänguppvisningar och jazzkonserter.

Trots att gruppen besöker speciella ställen som inte får kosta för mycket för deltagarna är målsättningen hela

tiden: Smartornas Kulturella lever i tiden. Cirkeln skall ge både kultur och levnadskunskap. Gärna skall besöken rikta in tankarna på deltagarnas ”inre liv” för att berika och låta den personliga utvecklingen växa. Alltså skall besöken ge något mera än det vardagliga och praktiska i livet.

### **Tio spännande år**

Medan Rigmor Holm-Leppälä bläddrar i den digra boken, där hon dokumenterat inbjudningar, broschyrer, bilder och inträdesbiljetter från de besökta ställena, gör hon planer för framtiden. Bidragen från Studiecirkeln gav gruppen först till välgörenhet. En gång gick en del till ett uppskattat besök i Borgå med anledning av Runebergs 200-årsjubileum och med Runebergs nyrenoverade hem som huvudmål.

Den utfärden var mycket omtyckt och gav mersmak och nu kommer Rigmor att i samråd med de aktiva deltagarna planera en liknande upplevelse med anledning av tio spännande år i Smartornas kulturella cirkel.

**Christina Lång**



Foto: Chrissie Lång

# Litteratur förenar unga och äldre över språkgränser

Litteraturcirkeln i Gäddvik är en mycket aktiv grupp damer i olika åldrar. Den fick sin början med att mam-malediga Leena Luukkanen tog kontakt med bibliotekarien Mikaela Wickström slutet av år 2003. Hon kände ett behov av att diskutera kring moderskap och barn.

Klokt nog ansåg bibliotekarien det vara en god idé och konfererade i sin tur med Lisbet Ruth, som presenterade ett fungerande koncept hon upplevt i USA. Under sin tid i universitetsstaden Boston hade hon deltagit i en grupp där man diskuterade utgående från böcker alla läst. Då föddes tanken på nordisk litteratur, en changer som Lisbet är väl förtrogen med efter många år i nordiska sammanhang, bl a från Hanaholmens och Nifins bibliotek samt en period i Nordens hus i Reykjavik.

## Mammor och damer i mogen ålder

Initiativtagarna talade om cirkeln med sina vänner och i biblioteket sattes lappar upp. I december samma år träffades en grupp bestående av småbarnsmammor och flera damer i mogen ålder

för att tala om kärlek utgående från en norsk författare. Efter det träffas litteraturcirkeln månadens första onsdag i biblioteket. I början hade gruppen ett eget rum. Numera samlas de i själva biblioteket före öppningsdags, för att rummet behövdes av skolan som finns inrymt i samma komplex.

Hela följande år höll man sig till nordisk litteratur, som gruppen gemensamt valde. Temat var genomgående mor-barnförhållandet.

- Barnen håller oss på jorden, sade en av deltagarna. På listan finns många kända författare, såsom Tunström, Bargum, Axelsson, Steinunn Sigurdardottir och också de Beauvoir. Målet har varit att välja klassiker. I december besökte ett flertal NIFIN och lyssnade på Vigdis Grimsdottir från Island.

## Far och barn nytt tema

Våren 2005 byttes temat till far och barn. Nu gick man också utanför Norden i letandet efter intressanta böcker. Småningom kom gruppen in på olika religioner och höst-



## Bibliotek bra samlingsplats

Många grupper har haft glädje av att få träffas i bibliotek. I dem finns ofta mötesrum som inte alltid är reserverade. De är neutrala samlingsplatser för alla kommuninvånare. Dessutom mycket stimulerande miljöer, som väcker lusten att läsa mera.

Gäddvik bibliotek ligger vackert beläget i södra Esbo med grundskola inrymd i samma komplex. Närheten till skolan inspirerar eleverna att flitigt använda biblioteket, som verkar i ljusa trivsamma utrymmen. Dessutom är det beläget "mitt i byn" och alla invånare har lätt att besöka biblioteket. Det erbjuder mångsidig service till sina besökare i olika åldersgrupper. Föräldrar och barn kan delta i sagostunder osv. Två litteraturcirklar träffas där. Allt verkar vara uppbyggt för idyll. Verkligheten ser litet annorlunda ut. Sparivern håller på att drabba biblioteksväsendet i Esbo och speciellt litteraturcirkelarna känner sig hotade. I dem deltar Esbobor i mogen ålder som bor i närheten av biblioteket. De kan nu promenera till sina grupper.

Genom att vara aktiva i sin närmiljö får de goda sociala kontakter och motverkar isolering. Passivering och ensamhet leder lätt till sämre fysisk och psykisk hälsa. För många funktionshindrade kan ett besök på biblioteket vara dagens höjdpunkt. Därför är det viktigt att t ex studiecirklar utnyttjar biblioteken – Studiecentralen och Biblioteksföreningen har ett gemensamt projekt för att flera grupper skall starta. För att bibehålla möjligheten att låna böcker, tidningar och skivor är det viktigt att vi alla flitigt besöker biblioteken. De kan erbjuda fin service. Hör dig för med Ditt Eget Bibliotek.

terminen ägnades åt islam med många lärorika böcker och diskussioner. Inför höstens diskussioner hade alla under sommaren förberett sig på att läsa en handbok i islam.

### Levande diskussion

Därefter blev judendomen aktuell och när jag i början av maj följde med gruppens diskussion handlade den om Shosha av Bashevits Singer. I den boken förekom inga barn, men där berättas om flickan som inte blev vuxen. Diskussionen var livlig och jag kände i atmosfären att alla var intresserade och hade läst och funderat kring många frågor - frågor som de kunde beröra med de andra. Alla uppfattar inte händelser på samma sätt och det var spännande att lyssna till de olika åsikterna.

Mycket bra höll alla sig till ämnet. Som i alla grupper är det någon som uttalar sig ofta, men här kom alla till tals. En del inflikade egna erfarenheter och från andras uttalanden kom man snabbt vidare. Diskussionen var hela tiden levande och alla talade fritt.

### Berikande möte mellan generationerna

Utanför litteratordiskussionen uttryckte deltagarna sin glädje över gruppsammansättningen; unga och äldre blandas och kan utbyta erfarenheter. Generationsmötet är berikande, tycker alla. Likaså att flera yrken är representerade. Gruppen har ingen uttalad ledare, den fungerar mycket bra med att alla är med och väljer böcker, läser och uttalar sig aktivt. Fak-

tauppgifter om författarna får man via datasökningar.

Från att ha varit ett tiotal har gruppen nu reducerats till åtta, eftersom ett par mammalediga har börjat jobba. Två mammor som nu förvärvsarbetar anser cirkelträffarna så viktiga att de ordnat sina arbetsturer så att det är lediga när gruppen träffas. En dam hade för en tid sedan flyttat till orten och i gruppen funnit nya vänner. Hon har varit med alla gånger.

Att gruppen är viktig också på andra plan förstår jag när det går runt en konfektask tillsammans med ett fotografi på en baby för att en av deltagarna nyligen blivit farmor och att den person som inte kunde närvara, hade ringt och hälsat till alla.

### Inspirerande miljö

Speciellt nöjda är deltagarna över att få träffas i den ljusa och inspirerande biblioteksmiljön och för den service de får där. Bibliotekarierna Eeva-Kaisa Rissanen och Kirsi Lehtonen ombesörjer att alla deltagarna får ett eget bokexemplar på förhand. Dessutom har gruppen nyligen anmält sig som studiecirkel i Studiecentralen och kommer att få bidrag.

Som avslutning bläddrar vi i medhavda Mentora och någon utbrister att vi kunde göra en båtutfärd med Runeberg till Borgå. De andra instämmer. Jag känner mig upplyft och glad när jag önskar dem trevlig sommar och framför min förhoppning om att gruppen skall kunna förverkliga sin dröm om ett studiebesök på Island.

**Christina Lång**

## **Sjöscoutkåren Seaboys r.f.**

*Har beviljats Kvalitetscertifikatet Kompassen med följande motivering*

*Sjöscoutkåren Seaboys r.f. har en gedigen och mångsidig verksamhet inom sitt verksamhetsområde. Föreningen har en imponerande strategiplan för de kommande åren. Föreningen visar på ett samarbetsnät och förmår planera långsiktigt och verkställa omfattande projekt, vilket föreningens satsningar visar på.*

*Föreningen har de formella handlingarna i skick och aktiviteterna visar på framtidstro och arbetsvilja. Föreningen är bland annat för dess långsiktiga strategier ett föredöme för andra föreningar. Juryn anser att föreningen mycket väl uppfyller de kriterier som finns för erhållandet av kvalitetscertifikatet Kompassen.*

*Helsingfors den 9.12.2005*

*Björn Wallén  
Juryns ordförande*

*Anna-Lena af Hällström  
Juryns sekreterare*

*Kvalitetscertifikatet Kompassen*

# Att trygga visionerna

**N**är ett byte av kårchef och styrelse var på gång för föreningen Sjöscoutkåren Seaboys r.f. var Kvalitetscertifikatet Kompassen metoden som kom att bära och binda ihop visionerna mellan den gamla och den nya styrelsen.

Under de senaste två åren har finlandssvenska föreningar kunnat ansöka om kvalitetscertifikatet Kompassen. Kvalitetscertifikatet Kompassen skall fungera som en sporre för att få mera dynamiska, målinriktade och attraktiva föreningar. Det är ett enkelt instrument för att utveckla sig själv eller för utvärdering. Kompassen riktar in sig på aktiviteter och handlingar och dess fokus ligger på föreningens verksamhet och utveckling.

Föreningen Sjöscoutkåren Seaboys r.f. är en av de föreningar som sökt om och beviljats Kvalitetscertifikatet Kompassen. Reidar Tollander berättar att de inom föreningen fattade intresse för certifikatet genom en annons i Hufvudstadsbladet. I det skedet gjorde föreningen inte något åt saken utan först ett år senare när förändringar var på gång inom kåren då ny kårchef och styrelse skulle utses. Vid byte i föreningen upplevde Tollander det som mycket bra att inom föreningen gå igenom föreningens grundfrågor tillsammans med både nya och gamla styrelsen. Han säger att materialet och metoden Kvalitetscertifikatet Kompassen är mycket bra och nyttigt, speciellt eftersom materialet är objektivt. Det skall uppges vad man gjort under de gångna åren, men även föreningens framtidsplaner skall delges.

Materialet sporrade dem till att satsa vidare på föreningens utvecklingsstrategier. När Sjöscoutkåren Seaboys ansökan togs upp till behandling av Finlandssvenska Organisationsutvecklares oberoende jury fanns framtidsplaner för de kommande

åren. Fast framtidsplanerna i juryns tycke var imponerande, uppger Tollander att de efter erhållandet av Kvalitetscertifikatet Kompassen smidde vidare på sina strategier och har nu uppgjorda verksamhetsstrategier och -planer fram till år 2009. Materialet var bra att fortsätta ifrån, säger han.

Tollander berättar att det finns en risk med att uppsatta visioner och planer avstannar vid byte av styrelse, men på detta sätt kunde kårens planer föras vidare. Att erhålla certifikatet har de inte gjort något stort nummer av, utan det var processen i sig som gav mycket, fortsätter han.

En fråga från metoden, som Tollander lyfter upp och som han upplever att kan vara en ödesfråga för finlandssvenska föreningar, är nätverk och skapande av nätverk.

- Visst finns det stor starka föreningar, men det finns många små och svaga. Att skapa nätverk och få tillstånd ett konkret samarbete kunde få positiva effekter och liva upp föreningslivet, tror han.

Certifikat ansökan behöver inte sändas in till den oberoende juryn, utan kan även användas för eget bruk som utvärderingsinstrument. Tollander tycker det är ett instrument värt att använda och säger att det bland medlemmar öppnar ögonen för den egna föreningen. Det är ett sätt att få fler involverade och man mår bra av att gå igenom och svara på de frågor som tas upp i Kvalitetscertifikatet Kompassen.

**Anna-Lena af Hällström**

För att få mer information om Kvalitetscertifikatet Kompassen vänligen besök [www.ssc.fi](http://www.ssc.fi) eller kontakta projektkoordinator Anna-Lena af Hällström, på tfn 06-3204153 eller per e-post [anna-lenah@ssc.fi](mailto:anna-lenah@ssc.fi)



## 30.11 Patricia Tudor-Sandahl föreläser i Helsingfors

**Patricia Tudor-Sandahl** är pedagog och psykoterapeut, men främst känd som författare av tio böcker. En av dem är Den tredje åldern. Dessutom är hon en omtyckt föreläsare. Studiecentralen har lyckats engagera henne för två föreläsningar i Helsingfors höst: Torsdag 30.11 på kvällstid och fredag 1.12 på förmiddagen.

Närmare upplysningar ger **Chriss Lång**, tfn 09 – 612 9 07 11 eller e-post: [christina.lang@ssc.fi](mailto:christina.lang@ssc.fi)

---

## SSC flyttade in i Kulturhuset

Under sommaren har SSC flyttat in i Kulturhuset, som är det finlandssvenska webbhotellet och föreningarnas webbverktyg. SSC gör därmed sällskap med numera närmare 70 invånare, däribland Sång- och musikförbundet (FSSMF), Ny tid, Sfp och Papper. Utöver organisationer flyttar allt fler enkilda personer också in. Läs mer om Kulturhusets aktiviteter och möjligheter på webben på [www.kulturhuset.fi](http://www.kulturhuset.fi) och kom med i gänget!

---

## A-vitamin är föreningens resursbank

Behöver din förening veta mer om föreningslag, information, ekonomi och ledarskap? A-vitamin är den samlade resursbanken där du centralt kan hitta råd och tips, nyttig information, underlag för kurser, diskussionsmaterial, allt konkret sammanställt med tanke på styrelsens arbete, ja vem som helst. Att göra upp en budget/verksamhetsplan, leda roliga möten, förbättra den interna/externa informationen etc. är frågor som alla föreningsaktiva berörs av.

I höst fylls materialet ut med C-modulen bl.a om eldsjäl, ledarens personliga utveckling och IT-tips. Läs och använd a-vitamins material på våra hemsidor [www.ssc.fi](http://www.ssc.fi)

---

## 26-28.11 Navigator? en utbildning i uppsökande verksamhet

Vill ni bli bättre på att hitta och få kontakt med er målgrupp? Svenska studiecentralen (SSC) ordnar nu en utbildning i uppsökande verksamhet, riktad till organisationer med social och mångkulturell inriktning, till folkhögskolor och andra organisationer som arbetar med utbildning och som behöver bli bättre på att nå fram till målgruppen.

Utbildningen erbjuder konkreta metoder för uppsökande verksamhet, som kan tillämpas i den egna organisationen som ett sätt att bredda deltagarunderlaget i den egna verksamheten.

Som föreläsare fungerar bl.a. **Helena Wachowiak** från Fältarna på Åland, som arbetar bland ungdomar, **Dan-Anders Ventus** från kyrkans diakoniverksamhet, **Göran Lundström** från Söderköpings barn- och ungdomsprogram (Sverige) m.fl. Utbildningen varvas med föreläsningar och olika diskussioner. Deltagarna gör också en utvärdering av hur den egna organisationen kunde bli bättre på uppsökande verksamhet. Utbildningen består av 2 x 2 närstudiedagar: 26-27.10 och 27-28.11. Utbildningen är avgiftsfri och hålls i Vasa.

För mera information kontakta **Marina Lindell**, [marina.lindell@methodcentre.com](mailto:marina.lindell@methodcentre.com), tel: 06-320 4152. Kursens program finns också på [www.methodcentre.com](http://www.methodcentre.com) (i händelsekalendern)



## Tio tankar om medlemsvård

Medlemmarna är en förenings viktigaste resurs. Därför behövs nyvärkning, som kan bedrivas på flere olika sätt. Men minst lika nödvändigt är att sköta de medlemmar man redan har, så att de stannar, trivs och kanske t.o.m. lockar andra med till föreningen. Medlemsvård är m.a.o. en viktig sak. Här några synpunkter i frågan.

1. Delegera! Både medlemsvärkning och medlemsvård är så viktiga frågor att de bra kan ges som ett särskilt ansvarsområde åt någon styrelsemedlem.

2. Introducera! Tag väl hand om alla nya medlemmar. Deras första kontakt med föreningen får definitivt inte vara inkaseringen av medlemsavgiften. Skicka välkomstbrev, ge bakgrundsinformation, presentera föreningens funktionärer för dem, ordna ett särskilt introduktionstillfälle, presentera dem för övriga medlemmar.

3. Registrera! Se till att medlemsregistret är i skick så att nya medlemmar strax får information och senare blir ihågkomna på bemärkelsedagar, med förtjänsttecken o.s.v.

4. Informera! Alla medlemmar bör regelbundet få information om verksamheten, dels för att de skall kunna delta men dels också som en påminnelse om att föreningen är aktiv och har någonting att erbjuda sina medlemmar.

5. Motivera! Föreningens målsättning skall hela tiden levandegöras så att medlemmarna har en känsla av att vara med i ett positivt och meningsfyllt sammanhang.

6. Engagera! Låt medlemmarna veta att de behövs, visa dem förtroende, ge dem uppdrag. Till att börja med kan det vara enkla uppgifter, men ingen skall få den uppfattningen att den inte är till någon nytta. Men respektera samtidigt att det finns sådana som har varken tid eller möjlighet att engagera sig.

7. Provocera! Ofta finns det sådana medlemmar, som inte är riktigt nöjda med föreningens verksamhet. Negligera inte kritiken. De missnöjda kan ha mycket värdefullt att komma med. Uppmuntra dem att föra fram sina synpunkter. Ha system för utvärdering och kritik.

8. Aktivera! Föreningen är ett miniatyrssamhälle. Det skall styras i demokratisk anda. Medlemmarna skall vara med i beslutsprocessen, inte få allt färdigt serverat utan möjligheter till påverkan. Försök göra också formella möten lockande.

9. Respektera! Knappast finns det någon förening, där alla medlemmar är aktiva. Somliga gillar föreningens målsättning, vill gärna stöda den genom sitt medlemskap men är inte beredda att aktivt delta i verksamheten. Se inte snett på dem, också ett passivt medlemskap är värdefullt.

10. Planera! Viktigare än allt annat är att föreningen har en väl planerad verksamhet, som förefaller genomtänkt, som är anpassad till medlemmarnas förväntningar, som kan bjuda på överraskningar men också vårdar traditioner. Enklare sagt än gjort. Men viktigt, kanske avgörande som ett led i medlemsvården.

**Anders G. Lindqvist**