



10 gode råd til foreningerne

1. Bliv enige

Tal åbent om hvorvidt jeres forening vil optage internationale medlemmer. Det er vigtigt, at både foreningens bestyrelse, trænere og medlemmer bakker op om idéen.

Det er også vigtigt at involvere foreningens (frivillige) trænere og ledere i beslutningsprocessen. Find gerne ud af hvor mange der er villige til at træne udenlandske medlemmer, som har ingen eller kun få danskundskaber.

2. Husk engelsksproget information på hjemmeside

Mange udenlandske, potentielle medlemmer har svært ved at finde information på nettet om foreningerne, og hvordan man bliver optaget som medlem – næsten alt er skrevet på dansk. Det anbefales, at foreningen udarbejder en kort beskrivelse af jeres aktiviteter på engelsk på jeres hjemmeside. Det er ikke nødvendigt at oversætte hele hjemmesiden, idet det kan virke som en uoverkommelig opgave.

Sørg for at henvise med både e-mail adresse og telefonnummer til en navngiven person, som vil besvare henvendelser på engelsk. Giv kontaktpersonen medbestemmelse om fastsættelsen af svartid på e-mails, og hvornår der eventuelt er telefontid.

3. Giv en grundig velkomst

Det er vigtigt, at de nye, internationale medlemmer får en god introduktion til foreningen og et overblik over de forskellige aktiviteter og muligheder, som tilbydes. Husk også at introducere trænere og fælles holdmedlemmer for de internationale medlemmer, så de kan mødes, og de sproglige forhold kan afklares.

En god introduktion opnås ved at udarbejde en køreplan, der lister de ulige informationer, som skal gives, og andre forløb, der skal indgå i introduktionen. En køreplan giver også større fleksibilitet, så forskellige personer i foreningen kan gennemføre introduktionsforløbet.

4. Forventningerne skal afstemmes

Informér de nye, internationale medlemmer om, hvilke forventninger I har til jeres medlemmer.



Det også en god ide at spørge ind til, hvilke forventninger jeres nye internationale medlemmer har til foreningen. Udover at opnå en klar forventningsafstemning, så er det også en måde til at få nye ideer og tanker, der kan bidrage til en videreudvikling af foreningens aktiviteter.

5. Glem ikke de uskrevne regler

Husk at informere jeres internationale medlemmer om de uskrevne regler, I måtte have i foreningen. For danskere, som er vokset op som medlem af en eller flere foreninger, er der mange selvfølgeligheder i forhold til, hvordan man agerer i foreningslivet. Dette er dog ikke nødvendigvis tilfældet for udenlandske medlemmer. For at undgå misforståelser er det derfor vigtigt at informere om, hvordan tingene fungerer i foreningen.

Her er eksempler på relevante spørgsmål om foreningens udskrevne regler:

- Forventes en frivillig indsats i foreningen udover træningstider?
- Når der afholdes fællesspisning bidrager medlemmer hver især med mad til fællesskabet, eller tager alle mad med til sig selv?
- Er der en tradition for socialt samvær efter træningen over en øl/sodavand eller kaffe/kage? Hvis ja, findes der en drikkevare- eller kageordning?
- Kan man tage sin familie med til træning og arrangementer?
- Har holdet en informationskanal, fx SMS-kæde, i tilfælde af ændringer og aflysninger i sidste øjeblik?

6. Husk indbydelser, aflysninger og ændringer

Afklar hvordan foreningen vil kommunikere indbydelser til arrangementer samt aflysninger og ændringer i programmet til de internationale medlemmer, der ikke taler dansk. Hvis sådanne informationer formidles via e-mails eller på hjemmesiden, så husk oversættelse og husk at informere de internationale medlemmer om, hvordan de finder disse informationer.

7. Udnyt kompetencerne

Mange internationale medlemmer har fra foreningslivet i deres hjemland en lang række kompetencer og erfaringer, som de glædelig vil dele ud af og aktivt bidrage med. Foreningen kan drage stor nytte af at afdække og udnytte disse kompetencer. Sørg for aktivt at inddrage de internationale medlemmer og giv dem plads til at bruge deres kompetencer. At blive spurgt og få plads til at deltage aktivt i foreningslivet giver de internationale medlemmer større tilknytning til foreningen og øger chancen for, at de falder hurtigere til som medlem.



8. Opfølgning er vigtig

Efter en til to måneder kan det være en god ide at følge op og spørge ind til, om alt kører, som det skal.

Denne opfølgning kan gøres via telefon, på mail eller personligt. Relevante spørgsmål at stille kan være:

- Hvordan trives du i vores forening?
- Lever deltagelse i foreningslivet op til dine forventninger?
- Har du nogle forslag til, hvordan foreningen kan udvikle sig eller gribe tingene anderledes an?

Hvis der er noget, som medlemmet ikke er tilfreds med, så husk at følge op på dette.

Husk også at spørge trænerne og de øvrige danske medlemmer om erfaringerne de har haft med at få internationale medlemmer. På denne måde får I hurtigere et overblik over de problemstillinger, der måtte være opstået samt muligheden for at imødekomme disse, før de udvikler sig.

9. Tag hensyn til sprog

Mange udenlandske medlemmer går til danskundervisning og vil gerne træne deres dansk. Vær opmærksomme på dette og spørg gerne ind til, om de ønsker, at I taler dansk sammen. Hvis det er tilfældet, skal I huske på, at det kan kræve lidt mere tid til at få tingene kommunikeret. Tal sammen om det og find ud af, hvad det bedste vil være for alle med hensyn til sprog og effektivitet.

10. Få en god afslutning på et medlemskab

Der kan være mange grunde til, at man afslutter sit medlemskab – både sociale og praktiske. Hvis en af jeres internationale medlemmer melder sig ud, kan det være en god ide at kontakte pågældende på e-mail eller telefon og spørge ind til, hvorfor de holder, og om I kan få noget feedback på tiden i foreningen. En tilbagemelding giver et godt indblik i, hvad der er godt i foreningen, og hvad der kan gøres bedre, så alle medlemmer er tilfredse, og foreningen kan udvikle sig positivt. Dialogen kan også gøre det tidligere medlem til en god ambassadør for jeres forening og således være en kanal til at rekruttere nye medlemmer.