



Jäsenjohtajien opas

Eija Tuomaala, piirin jäsenjohtaja Eija.Tuomaala@lions.fi

Miksi jäsensuunnitelma?

- Tarvitsemmeko uusia jäseniä?
- Jäsenhuolto klubeissa.
- Jäsenjohtajille valmennusta tarpeen mukaan.
- Työkaluja tapahtumien järjestämiseen.
- Yhdessä tehtyyn suunnitelmaan sitoudutaan.
- Piirin ja liiton tuki kaikkiin klubissa ilmenneisiin ongelma tilanteisiin.



Jäsenhankinta, jäsenten viihtyminen klubeissa

- Keskustelu jäsenhankinnasta.
- Miltä klubimme näyttää 10 v. päästä?
- Mikä on kohderyhmämme?
- Miten teemme jäsenhankintaa?
- Jäsenasiat kuuluvat kaikille, ei yksin jäsenjohtajalle eikä jäsenoimikunnalle
- Vain kysymällä saamme uusia jäseniä



Iloinen toiminta takaa klubissa viihtymisen

- Klubiin tullaan, koska uskotaan, että sen kautta voidaan tehdä jotain konkreettista apua sitä tarvitsevien ihmisten hyväksi
- Hyvin suunnatut ja toteutetut aktiviteetit ovat koko toimintamme peruspilari
- Mielekkyys mukana olemiseen löytyy tekemisestä. Onko pakko osallistua joka projektiin?
- Jäsenkysely koko klubissa?



Jäsensuunnitelma

- Selkeä tavoitteellinen suunnitelma, jota tarkastellaan ja arvioidaan sekä muutetaan tarvittaessa.
- Pitkäjänteinen ja suunnitelmallinen jäsenhankinta on oltava osa klubin normaalia toimintaa ja jäsensuunnitelma kulkee klubin toimintasuunnitelman mukana päivitettynä.
- Onko strategia klubille tarpeellinen?
- Klubikummi, jolla on hyvät tiedot klubista ja koko järjestöstä.



Suunnitelma todeksi

- Missä rekrytoidaan ja milloin?
- Miten saamme ihmiset pysähtymään infopisteellemme?
- Miltä näytämme ulospäin? => esiintyminen esim ständillä (puhumme ko keskenämme)
- Mikä on kohderyhmämme? (materiaalin hankinta)
- Hissipuhe, jonka jälkeen voisit kysellä "mitä haluaisit leijonien tekevän paikkakunnallasi."



Viestinnän tärkeys

- Ajantasaiset kotisivut ja some, tietojen pitää olla ajantasalla
- Tykkäämmekö olla piilosilla
- Mitä tarkoittaa sisäinen ja ulkoinen viestintä?
- Onko viestintävastaava ja viestintäsuunnitelma klubille?
- Mitkä ovat klubisi markkinoinnin työvälineet?
- Me leijonat olemme parhaita käyntikortteja



Hyvän klubikokouksen käytännöt

- Kokouksessa tulee olla myös hauskaa ja yhteisöllisyyden tunteen tulee vahvistua – tulee myös varmistua, ettei kukaan jää ulkopuoliseksi.
- Istumapaikkojen vaihtelu kokouksissa estää klikkiytymistä.
- Klikkiytyminen on koettu suurena esteenä uuden jäsenen sopeutumisessa klubiin, myös kun hänen mielipiteitänsä ei oteta huomioon.



Käsitelläänkö asiat moneen kertaan?

- Hallitukselle ja presidentille riittävät valtuudet hoitaa normaaleja rutiineja ja tehdä päätöksiä.
- Klubikokous voi määritellä vastuurajat, joiden sisällä hallitus toimii, esim. päätösvalta tiettyyn euromäärään saakka ja/tai nimetyt tehtävät/mitä muuta?
- Hallituksen ja työryhmien esitykset hyvin valmisteltuina päätettäväksi tai siirrettäväksi jatkokehittelyyn
- Onko klubissa selvät tehtävänkuvat?
- Rutiineja tulee ajoittain rikkoa. (samat käytänteet kymmeniä vuosia)



Kehityskeskustelu

- Kehityskeskustelu järjestetään uuden jäsenen kanssa muutaman kuukauden kuluttua hänen liittymisestään klubiin. Mukana ainakin henkilökohtainen kummi, klubikummi ja klubin presidentti.
- Tilaisuuden tulee olla mukava, rento ja epämuodollinen.
- Keskustelussa kartoitetaan uuden jäsenen tuntemuksia klubin jäsenenä, hänen huomioitaan klubin toiminnasta, toiveitaan ja odotuksiaan sekä vastataan hänen kysymyksiinsä.



Klubissa viihtyminen

- Erityisosaamisalueet ja -taidot tulisi selvittää kaikilta
=> Näin saamme kaikkien jäsenten äänen kuuluviin
- Vastuutehtävistä puhuminen eli jätetäänkö tulevaan?
=> Uusi jäsenkin voi olla kokenut järjestöihminen
- Mitä teemme, kun jostain jäsenestä ei ole kuulunut mitään?
- Voiko palvelutarjotinta monipuolistaa klubissa?
- Mitä uutta toisi yhteistyö toisten klubien kanssa? Miten tieto kulkee klubien välillä? Yhteistyö myös alueen muiden toimijoiden kanssa.



Klubin lupaus

- Uusi jäsen antaa lupauksen toimia aktiivisena leijonana ja osallistua klubin toimintaan.
- Otetaanko uuden jäsenen lupaus vierallisesti?
- Klubin tulee vastavuoroisesti huolehtia siitä, että uusi/vanha jäsen saa toiminnasta sen, mikä rekrytointivaiheessa tuli luvattua.



Kuultuja esteitä jäsenhankinnassa

- ”kaikki on kiireisiä ja jossain muussa mukana”
- ”teidän paikkakunnallanne on helpompaa kuin meillä”
- ”muuttotappiokunta”
- ”meillä on paljon aktiivista toimintaa”
- ”vanhat tavat jarruna jäsenhankinnassa” ”naisjäseniä ei meidän klubiimme”
- OLEMMEKO ITSE KEHITYKSEN JARRUNA?



Miten saada nuoria mukaan?

- Nuorille suunnattuja moderneja aktiviteetteja.
- Vähemmän järjestön pyörittämistä.
- Projektiluontoisia aktiviteetteja
- Parantamalla viestintää nuoriin. Älä kysy heti nuorelta ”liitytkö jäseneksi” vaan kysy ”mitä tehdään seuraavaksi yhdessä?”
- Antaa mahdollisuus vaikuttaa toimintaan.
- Yhteisöllinen kaikki vastaanottava toiminta.
- Ei läsnäolopakkoa.



Yhteenveto 😊

Sinulla voi olla tottumuksia, jotka heikentävät sinua.
Muutoksen salaisuus on keskittää kaikki voimasi, mutta ei vanhan vastustamiseen, vaan uuden rakentamiseen.

Sokrates





Kiitos
Tack
Thank You