

Sådan udfører I netværksøvelsen

Med øvelsen "Kortlæg jeres netværk" kan I få overblik over, hvem I hver især og tilsammen har i jeres netværk. Kortlægningen kan bruges som en arbejdsplan for jeres rekrutteringsindsats, fordi den giver jer en liste med konkrete personer, I efterfølgende kan kontakte.

I skal bruge: Post-its, et stort stykke papir (A1) eller en tavle + kuglepenne. Jeres forenings version af Match-øvelsen (se side 32).

Vi anbefaler, at I laver øvelsen i rekrutteringsudvalget og/eller bestyrelsen. Hvis I vil nå endnu bredere ud, kan I overveje at lave en workshop for jeres faste frivillige for at få flere navne på nye, potentielle frivillige i spil.

Del 1: Identificer relevante personer uden for og inden for jeres netværk

- 1) Start med at notere personer eller grupper af personer uden for jeres eget netværk, som kunne være potentielle frivillige i jeres forening (**ukendte**).
- 2) Noter dernæst i den midterste ring **bekendte** relationer, som I ikke har en personlig relation til, men som stadig er en del af jeres netværk. Disse personer kan både være potentielle frivillige for jeres lokalafdeling eller personer, som kan hjælpe jer med at etablere kontakt til de potentielle frivillige, I noterede yderst (**uden for eget netværk**).
- 3) Noter til slut i den inderste ring **kendte** personer, som I har en personlig relation til. Disse personer er som udgangspunkt ikke de mest oplagte at spørge, men personlige relationer kan hjælpe med at etablere kontakt til de potentielle frivillige, I noterede i den yderste ring (uden for eget netværk).
- 4) Brug beskrivelserne i Match-øvelsen til at se, hvordan hvert af de navne, I har skrevet ned, matcher foreningens sag og opgaver, og hvordan personens kompetencer og livsvilkår matcher jeres forventninger. Hver gang der er et match, sætter I navnet op på jeres netværkskort. Arbejd eventuelt sammen to og to, så I får sparring på de personer, I sidder med.

Del 2: Spørg personerne (direkte), eller lad andre i jeres netværk spørge for jer (indirekte)

- 1) Er der **bekendte** relationer i jeres eget netværk, som kunne være relevante frivillige for jeres forening? (Direkte kontakt).
- 2) Er der folk på jeres papir, enten **kendte** eller **bekendte**, som på jeres vegne kan opfordre **ukendte** uden for jeres netværk til at blive frivillige for jeres lokalafdeling? (Indirekte kontakt).

Når I er færdige med at kortlægge og matche jeres netværk, aftaler I, hvem der skal kontakte de navne, I nu har på jeres fælles liste. Husk, at det mest effektive er at spørge bekendte fremfor nære venner. Derfor kan det være en god ide at bytte lidt rundt på navnene, hvis nogle af dine nære venner fx er bekendte til andre i gruppen.

I kan i fællesskab udarbejde et stykke papir med de vigtigste pointer, som I kan bruge, når I kontakter navnene på listen. Papiret kan besvare spørgsmål som: Hvad står jeres forening for? Hvem gør I en forskel for? Hvilken opgave søger I frivillige til – og hvorfor spørger I netop den person, om vedkommende vil være frivillig hos jer? Hvad kan den, I kontakter, bidrage med (både ift. den konkrete opgave og ift. foreningen og frivilligfællesskabet)? Hvilke kompetencer kræver opgaven? Hvor meget tid kræver opgaven af den potentielle frivillige? Og hvad kan I tilbyde den frivillige? Hvad er det for et fællesskab, den potentielle frivillige bliver en del af? Det vigtigste er, at I kan sætte ord på, hvorfor I ser et godt match mellem jeres forening, opgaven og den potentielle frivillige, I kontakter.

Eksempel på netværksøvelsen

Uden for ringene har rekrutteringsudvalget noteret personer fra lokalsamfundet, som potentielt kunne være frivillige i deres forening: "Ungarbejderen i Brugsen", "forældrene i fodboldklubben" og "gymnasieeleverne". I eksemplet har ingen i rekrutteringsudvalget direkte kontakt til de tre frivilligmålgrupper. Derfor må rekrutteringsudvalget prøve at etablere kontakt til de potentielle frivillige gennem andre personer i deres fælles netværk. Rekrutteringsudvalget finder frem til, at de kender "Ulla", som er brugsuddeler, og som har kontakt til ungarbejderen. Et andet medlem af rekrutteringsudvalget har en familiær relation, der også kender ungarbejderen og sandsynligvis kan hjælpe med at etablere kontakt. Det tredje bestyrelsesmedlem har en god ven, som er fodboldtræner og kan hjælpe med kontakten til forældrene i fodboldklubben. Den gode ven er et eksempel på en personlig relation, der ligesom den familiære relation kan hjælpe med at etablere kontakt til personer uden for rekrutteringsudvalgets fælles netværk, men som ikke i sig selv er oplagte at spørge. Flere i rekrutteringsudvalget kender også "Rasmus", der er gymnasielærer. Han kan hjælpe med at etablere kontakten til gymnasieeleverne.

På baggrund af kortlægningen skal rekrutteringsudvalget beslutte, hvilken af de potentielle frivilligmålgrupper de ser størst potentiale i. Til dette arbejde genbesøger de Match-øvelsen for at blive helt skarpe på, hvilke frivillige der er de rigtige for deres forening. Yderligere skal de beslutte, hvem fra rekrutteringsudvalget der skal tage den indledende kontakt til den eller de personer, de udvælger.

