

# Velkommen til udviklingsdag i Kreds 1

## Program

09.00-10.00	Morgenmad
10.00-11.30	Temaer <b>NB-NB-NB!</b>
11.30-12.30	Frokost
12.30-14.45	Fællestema og kaffe
14.45-15.00	Opsamling og tak for i dag

# Velkommen

Vester og Øster Hassing

Nordvesthimmerland

Sæby og Omegn

Løkken Vrensted

Klokkerholm

Åby Sogn

Støvring

Årsegnen

Østervrå

Fjerritslev Sennels

Brønderslev

Vrejlev Hæstrup

Ålborg og Omegn

Vadum

Hadsund

Hjallerup

Veggerby

Fra DJ administration:

Mikala Høj Laursen

Anita Vognstrup

Torsten Lind Søndergård

& Kredsbestyrelsen

# Hvordan bli'r vi flere?

## Input fra formiddagen

Hvad tog vi med derfra?  
Tilbage melding fra temaer

## Oplæg om medlemmer og frivillige

Tørre tal  
Gode eksempler  
Idédræbere  
Hvad viser undersøgelser

## Gruppearbejde

6-7 i hver gruppe  
Præsentation ved bordene  
Opgave til gruppen  
Klar til fremlæggelse

## Opsamling og

??



## SLUTOPSAMLING

Fra jer  
Fra HB  
Fra KB

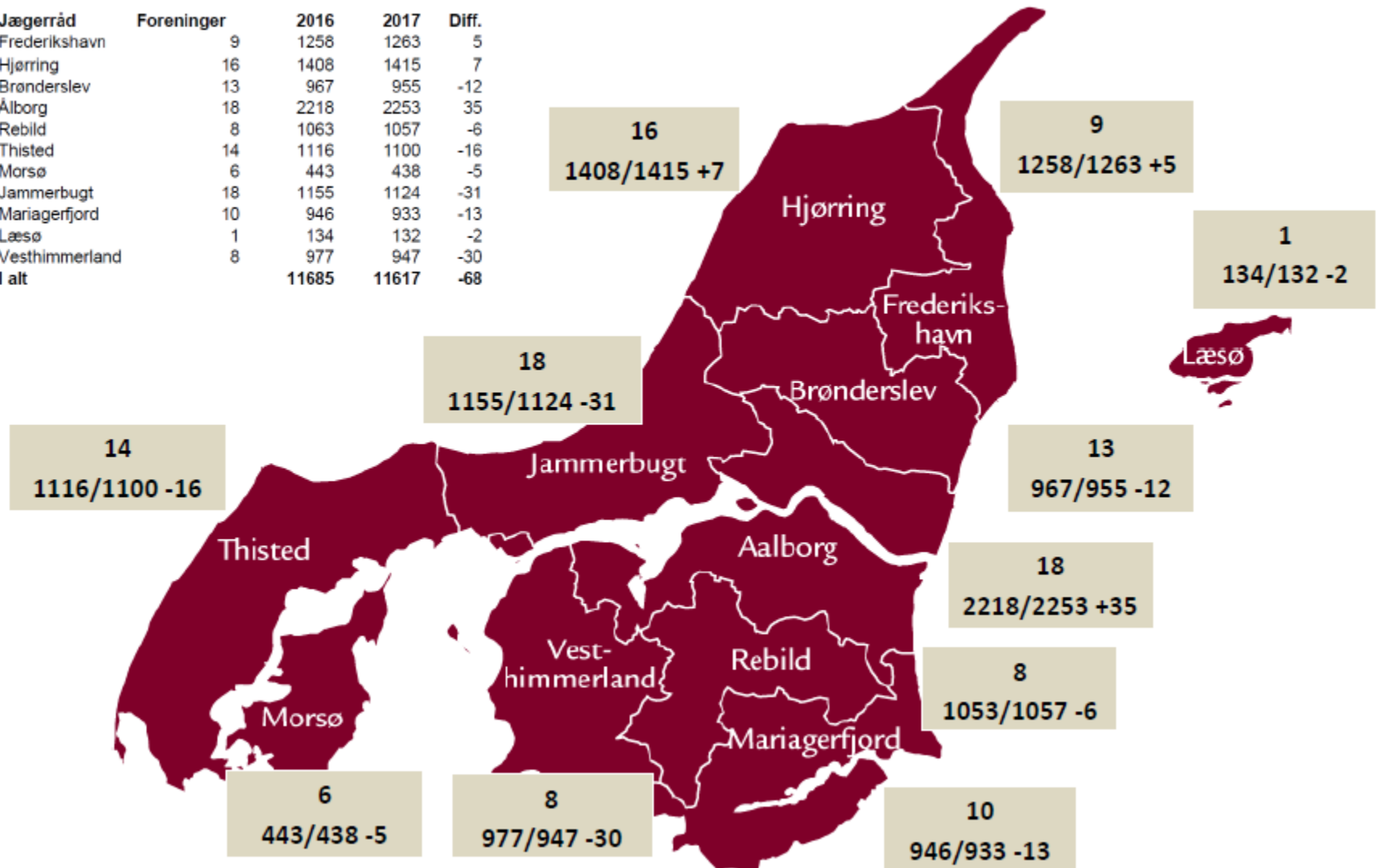
Tak for en god dag  
og vi ses...



# Tørre tal

## Medlemsudvikling i Kreds 1 fra 2015-2016 fordelt på Jægerråd

Jægerråd	Foreninger	2016	2017	Diff.
Frederikshavn	9	1258	1263	5
Hjørring	16	1408	1415	7
Brønderslev	13	967	955	-12
Ålborg	18	2218	2253	35
Rebild	8	1063	1057	-6
Thisted	14	1116	1100	-16
Morsø	6	443	438	-5
Jammerbugt	18	1155	1124	-31
Mariagerfjord	10	946	933	-13
Læsø	1	134	132	-2
Vesthimmerland	8	977	947	-30
I alt		11685	11617	-68



**Region Nordjylland har i alt 581.057 indbyggere.**

Brønderslev	35.627
Frederikshavn	60.458
Hjørring	65.405
Jammerbugt	38.351
Læsø	1.808
Mariagerfjord	42.093
Morsø	21.003
Rebild	28.794
Thisted	44.230
Vesthimmerland	37.479
Aalborg	205.809

# Flere tal...

Lyt og skriv ned!



# Drøft følgende ved bordene.

1. Hvad siger tallene jer?  
Hvad lægger I mærke til..?

# Se på kortet og tal om....

## 1. Hvor findes der:

- Jagttegnslærere?
- Skoler?
- Andre uddannelsesinstitutioner?
- Spejder mv.... I Jeres område??



# Lille øvelse

Tænk nu over...  
uden at tale med gruppen..

Hvad er det mest overraskende og  
tankevækkende du har hørt indtil nu?

Hvorfor?

Vent på instruktion..

# Godt eksempel som startede skidt

En ung håbefuldt jæger får jagttegn i en forening og nyder de gode tilbud der er. Jægeren danner gode relationer i foreningen også til bestyrelsen, og får efterhånden et meget stort netværk både i foreningen men også udenfor.

En af de ældre i bestyrelsen ønsker at træde ud og på generalforsamlingen peger man på den nye jæger som ses som et spirende talent til bestyrelsen. Aldersgennemsnittet er 50++ og alle medlemmer i bestyrelsen har mindst 10 års samarbejde bag sig. Det nye bestyrelsesmedlem får masser af viden men kommer også med mange gode idéer... som bliver mødt med mange idéknusende svar og ingen eller kun meget få idéer kommer til live i foreningen. Det bliver svært for det nye medlem af bestyrelsen at finde sig til rette og finde en plads blandt de meget erfarne "modne han-elefanter" Til sidst gives der op og den yngre forlader igen bestyrelsen... Man er modløs, men har stadig et godt netværk og træningen i jægerhåndværket fortsætter ufortrødent.

Indtil den dag der skal bruges hænder til en specialopgave, som har karakter af projekt. Den unge jæger byder ind og finder en plads sammen med både kendte og nye ansigter, og kan gøre brug af eget netværk og se indsatsen bliver værdsat. Den energi vedkommende gerne ville have brugt i foreningen kan blive brugt i den nye opgave.

## Hvad gør forskellen...?

Tungt formelt og uformelt hierarki slukker energien. Nej til nye tiltag slukker energien.

Parathed til at modtage nye i bestyrelsen kan vanskeliggøre starten af et godt samarbejde.

Uigennemsigtigt hvad man ville bruge det nye bestyrelsesmedlem til.

Ingen selvstændige opgaver til det nye bestyrelsesmedlem, da opgaverne i bestyrelsen og i foreningen var "besat".

Projektet: Friere rammer og initiativer kunne folde sig ud. Selv vælge hjælpere. Selv være med til at forme og anerkendelse for indsatsen. Valgte selv opgaven til og blev ikke "påduftet".

# 25 effektive idédræbere

Med denne indvending kan du altid komme uden om det!

”Vi skal jo også tjene penge”

Indvending nr. 1.

Man kan godt afvise ideer med en fornuftig begrundelse!

”Lad os tænke lidt mere over det”

Indvending nr. 3.

Hvis du samtidig vil tage begejstringen fra dem, så prøv denne her!

”Det har vi prøvet”

Indvending nr. 6.

Når du er så presset, at du må sætte trumf på!

”Jeg ved, det ikke kan lade sig gøre”

Indvending nr. 4.

Denne er god, hvis du vil undgå selv at komme i klemme!

”Du vil aldrig kunne sælge den idé til ledelsen”

Indvending nr. 2.

~~Bestyrelsen, de andre, formanden...~~

Vælg den størrelse, som passer bedst til situationen!

”Vi er for små/store til det”

Indvending nr. 5.



DANMARKS  
JÆGERFORBUND

Hvis den ikke virker første gang, skal du bare gentage den!

”Du forstår ikke helt problemet”

Indvending nr. 11.

Sikker hver gang!

”Det er ikke det rette tidspunkt til denne diskussion”

Indvending nr. 8.

”Sådan har vi altid gjort, så hvorfor skal det nu laves om?”

Indvending nr. 10.

Udgår du for argumenter, er denne her altid god!

”Det bliver for dyrt”

For dem, som holder af de ”bløde” afvisninger!

”Lad os tage det op senere”

Indvending nr. 12.





DANMARKS  
JÆGERFORBUND

Desværre bruger alle andre også denne!

~~Forening~~

”I vores ~~branche~~ er  
det anderledes”

Indvending nr. 13.

Brug denne på dage, hvor du ikke gider diskutere  
med dem!

”Det passer ikke ind  
i vores langsigtede  
planer”

Indvending nr. 15.

Denne afvisning er genial ved både at acceptere  
ideer og afvise dem!

”Lad nogle andre  
forsøge det først”

Indvending nr. 14.

Her er en hurtig og effektiv parade!

”Snak med Hans  
om det – det er ikke  
mit område”

Indvending nr. 16.

Der kan ikke tænkes ét tilfælde,  
hvor denne her ikke virker!

”Det har vi ikke  
tid til“

Indvending nr. 19.

Så er der ikke mere at snakke om!

”Det går ikke – det  
er imod vores politik”

Indvending nr. 18.

Virkningen bliver ekstra god, hvis den fremsættes  
i en overbærende tone!

”Det lyder fint nok  
i teorien – men hvad  
med praksis?”

Indvending nr. 20.

Denne her er altid rigtig!

”Vi har ikke  
den arbejdskraft,  
som skal til”

Indvending nr. 21.

Der kan med fordel veksles mellem denne og  
indvending nr. 7!

”Det kan ikke sælges”

Indvending nr. 17.

(Og bliver det nok aldrig!)

”Vi er ikke modne  
til dette endnu”

Indvending nr. 22.

Pas på at du ikke virker *for* irriteret!

”Det er for sent  
at komme med  
ændringer nu”

Indvending nr. 23.

Hvis du ikke kan finde på andet!

”Vi har overskredet  
budgettet”

Indvending nr. 24.

Brug denne som den sidste udvej!

”Det fungerer  
ikke i praksis”

Indvending nr. 25.

# Eksempler fra andre...

Øje for egen forening: Hvordan har vi det? Hvad er vi stolte af? OG FORTÆLLER DET.. 😊

Inviterer bredt: Vil andre være med til?

Andre målgrupper: Hvad kan vi gøre med dem?

Øje for både begge ender i aldersrækken.

Mange aktiviteter med ansvarlige på hver – Ingen døde akt...

Makker til bestyrelsesmedlemmer og udvalgsmedlemmer

Udafskuende: Hvor kan vi hjælpe til?

Både medlemspleje og tillidsmandspleje.



# MOVIETIME



Unge som målgruppe – 4 minutter

Spørg de unge direkte – 3 minutter

Unge motivation – 3 minutter

<http://frivillighed.dk/guides/rekruttering-af-unge-frivillige>

Center for frivillighed.

# Gruppearbejde...

Hvad kan du bruge af det du har hørt, for at få flere medlemmer til din forening?

.... Eller flere tillidsfolk til foreningen?

Hvordan kunne det starte i jeres forening?

Hvad ville et forsigtigt mål være for det næste år?

# Tal sammen om...

Hvad er de bedste tips fra i dag du/I tager med hjem i foreningen?

Hvilke 2 første skridt vil I tage for at få flere medlemmer/flere tillidsfolk?

Hvordan vil I starte?

Hvem går først?



# Opsamling og tak for i dag

**Husk at Ildsjæle der brænder  
sælger jeres forening godt**

**Hold ilden ved lige  
og pas på den ikke brænder ud.**

**SLUTOPSAMLING**

Fra jer  
Fra HB  
Fra KB

Tak for en god dag  
og vi ses...