



LEDENBEHOUD - DOSSIER

Jullie hebben een schitterende leidingsploeg. Een lokaal waar de meeste afdelingen nog maar van kunnen dromen. Een lijst met activiteiten om u tegen te zeggen. Een groepsblaadje met megatoffe artikels. Ondersteuning van het hele dorp. Maar wees eerlijk en geef het maar toe. Als je geen leden hebt, dan sta je nergens.

“Aan het lijntje houden? Of gewoon een fantastische werking?”

Ledenbehoud: over het hoe en waarom

Het heeft geen zin om elk jaar de meest schitterende ledenwervingscampagnes te doen – met veel nieuwe leden als resultaat, als die nieuwe leden maar even blijven en bij het eind van het werkjaar zelfs hun gezicht niet meer laten zien.

Leden moet je binden, behouden, of je het nu fijn vindt of niet. Je hebt hen nodig om je spetterende ideeën ten uitvoer te brengen, om je meest creatieve uitspattingen die je in activiteiten hebt gegoten te doen slagen. Je hebt je leden nodig om je afdeling een afdeling te laten zijn. De zaak is niet afgehandeld als de leden eenmaal ingeschreven zijn. Want dan begint het pas écht. Je moet ervoor zorgen dat de leden nog willen terugkomen; dat ze staan te springen om mee te doen met de volgende activiteit.

De verschillende soorten leden

In elke groep zitten leden met een verschillende betrokkenheid. Zo heb je de leden met een erg losse binding met de Chiro. We denken hier bijvoorbeeld aan de **'leden op papier'**, zij die een enkele keer naar een (speciale) activiteit komen of de **afhakkers**. Langs de andere kant heb je de zogenaamde **'harde kern'**. De leden die er altijd en overal zijn, die geen enkele activiteit willen missen, die zich overal bij betrokken voelen. Daartussenin heb je natuurlijk nog een heel pak leden die **'min of meer'** bij de Chiro betrokken zijn. Ze komen regelmatig naar een activiteit, maar je kan niet altijd op ze rekenen. Ze zijn over het algemeen 'betrekkelijk tevreden', maar schreeuwen niet van de daken hoe fantastisch de Chiro eigenlijk wel is.

De grote uitdaging als Chiro-afdeling is natuurlijk om al jullie leden bij die harde kern te krijgen. Het is misschien een beetje utopisch om ze er allemaal bij te krijgen, maar je zou als leidingsploeg toch stappen moeten ondernemen om zoveel mogelijk leden deel te laten uitmaken van die harde kern. Ledenbinding is één van de pijlers van een goede Chiro-werking.

De feiten: waarom haken mensen af?

In de meeste jeugdbewegingen, en dus ook in de Chiro, is het houden van leden met de leeftijd van 14 tot 16 jaar de moeilijkste taak. Het ledenaantal van de –12 groepen stijgt en vormt dus eigenlijk geen probleem. De kunst is natuurlijk om die –12'ers te doen doorstromen naar de tito's. Ook de aspi's behouden is niet altijd een even makkelijke opdracht.

Toch is er geen eenduidig antwoord op de vraag waarom jonge mensen nu precies afhaken. Verschillende factoren kunnen een rol spelen en die zijn natuurlijk afhankelijk van de eigen afdeling.

De Chiro heeft een onderzoek gedaan naar de uitval bij tito's : www.chiro.be/tito-onderzoek.

De top drie van hoofdredenen voor het vertrek uit Chiro, die uit het onderzoek gedestilleerd werd, is:

- **Geen tijd meer:** Een aantal jongeren stak dit gebrek aan tijd op de school of op andere hobby's.
- **De andere leden:** Je goed voelen in een groep blijft een belangrijke troef. Wanneer je je niet op je gemak voelt ben je eerder geneigd om af te haken. Ook als het niet klikt en zeker als je gepest wordt stijgt de drempelvrees.
- **Activiteiten:** Wanneer je als lid goed voorbereide activiteiten verwacht is de teleurstelling groot als dit niet zo is. De activiteiten moeten leuk zijn om te doen, moeten uitblinken door hun 'anders-zijn' (want wat je thuis kan doen, daarvoor ga je niet naar de Chiro), moeten het gevoel creëren van: 'Jammer dat dit nu voorbij is, maar gelukkig kunnen we ons volgende week aan iets nieuws verwachten'.

Andere redenen die werden gegeven zijn:

- geen zin meer
- vrienden die vertrekken
- geen goede sfeer
- leiding die tegenvalt
- geen goed tijdstip

Wat kunnen we nu doen? Wat helpt?

Alle elementen die ervoor zorgen dat Chiroleden **zich goed voelen bij de Chiro**, dat ze Chiro in hart en nieren dragen, dat ze zich betrokken voelen, dat ze uitkijken naar een volgende activiteit, dat ze één grote vriendengroep zijn, dragen bij tot ledenbinding. Zorg dat het tof is!

Vandaar dat het heel belangrijk is om hier aandacht voor te hebben. Maar hoe doe je dat nu? Om jullie te helpen geven we hieronder een aantal tips.

Tip 1: Een goed groepsgevoel

Heel belangrijk is het dat de leden **zich goed voelen in de groep**. Ze komen naar de Chiro omdat ze toffe dingen doen, maar ook omdat ze er hun vrienden terugzien. Je ledengroep is meer dan een sommetje van elk individueel lid en het is dan ook essentieel dat je als leiding over de sfeer in je groep gaat waken. Toch is dit makkelijker gezegd dan gedaan. Want hoe zorg je ervoor dat iedereen zich goed voelt in de groep? Hoe pak je de stoorzenders aan? Het is belangrijk dat jij de leden goed kent. Kan je de haantje-de-voorsten aandacht doen geven aan de stille waters? Lukt het om roddels te vermijden en pestgedrag uit te sluiten?

Je kan niet alle problemen zomaar doen verdwijnen, maar om het daarom op te geven en niets te doen? Dat is natuurlijk geen optie.

Tip 2: Inspraak geven aan de leden

De leden kunnen zich gewaardeerd voelen als ze **hun eigen keuze van een activiteit mogen doorgeven**. Dit betekent niet dat alle wensen meteen ingewilligd moeten worden, maar het feit dat je luistert en de opmerkingen noteert en dan later misschien (deels) gebruikt kan een positieve inbreng hebben. Natuurlijk moet je je leden ook grenzen laten aanvoelen. Ze weten niet altijd wat ze vragen, ze fantaseren wel eens, ze beseffen niet steeds wat kan of niet kan.

Ook een **kleine evaluatie** van de activiteiten kan wonderen doen. Zo leer je wat de leden fijn vinden en wat niet en kan je de volgende keer de activiteit bijsturen en nóg beter maken.

Je kan ook werken met een **ideeënbus** waar de leden suggesties voor nieuwe activiteiten, evaluaties, ... in kunnen deponeren. Wanneer je met oudere leden van doen hebt, kan je hun betrokkenheid verhogen door hen mee te betrekken in de organisatie en de **uitwerking van een activiteit**. Zo voelen ze zich gewaardeerd en au sérieux genomen. Het is een activiteit waaraan ze zelf hebben meegewerkt en waar ze een stuk verantwoordelijk voor zijn. Ook voor de leden die niet geholpen hebben met de voorbereiding is dit belangrijk.

Want deze activiteit komt niet alleen van de leidingsploeg, maar ook van een aantal leeftijdsgenoten.

Je kan de lijn ook doortrekken en **de leden een stuk laten begeleiden**. Zo kan de stap naar een eventueel leiderschap misschien makkelijker gezet worden.

Tip 3: Een veelzijdig activiteitenaanbod

Breng **variatie** in je aanpak van activiteiten. Speel niet altijd een gelijklopend bosspel in hetzelfde bos. Een veelzijdig aanbod spreekt een grotere groep jongelui aan. De leden wensen veel afwisseling in hun programma. Combineer consumptieve activiteiten op een gezonde manier met goede, zelf-in-elkaar-gebokste activiteiten. Creativiteit zorgt ervoor dat de leden nieuwsgierig zijn: 'Wat zal het vandaag weer worden?'

Een goede activiteit zorgt trouwens ook voor reclame. Als jongeren bij hun vrienden vertellen hoe fantastisch het afgelopen weekend wel weer was op de Chiro, dan werkt dit aanstekelijk. Daarnaast zien ze meteen ook uit naar de volgende activiteit.

Durf ook **bepaalde activiteiten te reserveren voor bepaalde leeftijdsgroepen.** Dan hebben de leden iets om naar uit te zien: "Als ik volgend jaar bij de tito's kom, dan mag ik eindelijk in tenten slapen."

Tip 4: Een eigen imago

Als Chiro moet je opboksen tegen tal van andere ontspanningsmogelijkheden: uitgaan, sport, muziekschool, ... Het is dan ook nodig dat je een **eigen alternatief** kan aanbieden. Speel het unieke van Chiro uit en laat merken dat jullie iets aanbieden wat anderen niet hebben.

Tip 5: Betrek de ouders

Ouders mag je niet uit het oog verliezen. Zij beslissen vaak of hun zoon of dochter naar de groep komt of niet.

Wanneer ze jullie enthousiasme voelen begrijpen ze ook veel beter waarom hun kind(eren) naar Chiro wil(len) komen. Ook het omgekeerde geldt. Als de ouders twijfelen aan de capaciteiten van de leidingsploeg, geconfronteerd worden met negatief gedrag en zich niet aangesproken voelen, gaan ze eerder geneigd zijn hun kinderen weg te houden bij de Chiro.

Eigenlijk **geldt hetzelfde met de andere contacten** die jullie onderhouden. Als jullie de relatie met de buitenwereld niet verzorgen, gaat dit snel rond en kan dit ernstige gevolgen hebben voor jullie ledenaantal.

Tip 6: Hou de leden in het oog

Wanneer je merkt dat leden systematisch afwezig blijven, contacteer die dan. Je moet daarmee niet al te lang wachten. Hou daarvoor een soort aanwezigheidslijst bij. Zo weet je gauw wie er niet komt opdagen. Spreek dit lid aan en vraag naar de reden van de afwezigheid. Misschien is het gewoon omwille van een familiefeest of een griepje. Maar het kan ook dat het lid zich niet goed voelt in de groep en twijfelt of het nog zou komen. **Jouw bezorgdheid en teken dat je hem of haar gemist hebt zal het lid beslist deugd doen en misschien overhalen om alsnog naar de activiteiten te komen.** Probeer dan ook wat aan het probleem te sleutelen, zodat dit lid zich vanaf nu beter in de groep gaat voelen.

Tip 7: Straal enthousiasme uit

Het is eigenlijk vanzelfsprekend, want al deze vorige dingen zijn natuurlijk niet haalbaar als je als leidingsploeg geen enthousiasme uitstraalt. **Deze geestdrift, deze bezieling geef je door.** Dus het is belangrijk dat je als één hechte leidingsploeg voor de dag treedt.

Besluit

Wanneer leden zich goed voelen in de groep, wanneer ze een uitgebreide waaier van activiteiten op hun leeftijdsniveau krijgen voorgeschoteld en wanneer er aandacht is bij de overgangsfases naar een volgende leeftijdsgroep, dan heb je automatisch meer kans dat leden bij de eigen Chirowerking betrokken blijven. Zorg voor hun enthousiasme, maak de leden in die mate gek dat ze het bijna van de daken schreeuwen hoe tof het wel is bij Chiro en je zal zien dat de 'harde kern'-leden toenemen.

*Veel succes ermee!
Karen De Wulf*