

Hvordan fremme foreningsudvikling?

Bjarne Ibsen

"For at sige det barsk og kort: Offentlige tilskud kan, (...), føre den åbenbare risiko med sig, at der holdes liv i noget, som allerede er dødt. De kan konservere og balsamere så grundigt, at selv inderkredsen tror, at balsamerede lig repræsenterer en særlig agtværdig form for liv"

(Helge Grell, som indtil 1965 var formand for De Danske Ungdomsforeninger)

Hvordan fremme foreningsudvikling?

- Foreningslivet udvikles i et dynamisk samspil mellem engagerede medlemmers interesser og det omgivende samfunds påvirkning og krav.
- Svært at adskille fra en generel diskussion af, hvordan man støtter foreninger bedst?
- Afhænger af målet med udviklingen?
 - Udvikling af 'eksterne' mål:
 - Udvikling af foreningens 'egne' mål.
- Mere 'proaktiv' holdning til foreningsudvikling i såvel organisationer som kommuner.
- Meget lidt forskning deri

KVALIFICERING

Information

Kurser og uddannelse

Vejledning og processtøtte

RAMMER

Projekt- støtte

Økonomiske incitamenter

Samspil / partnerskab

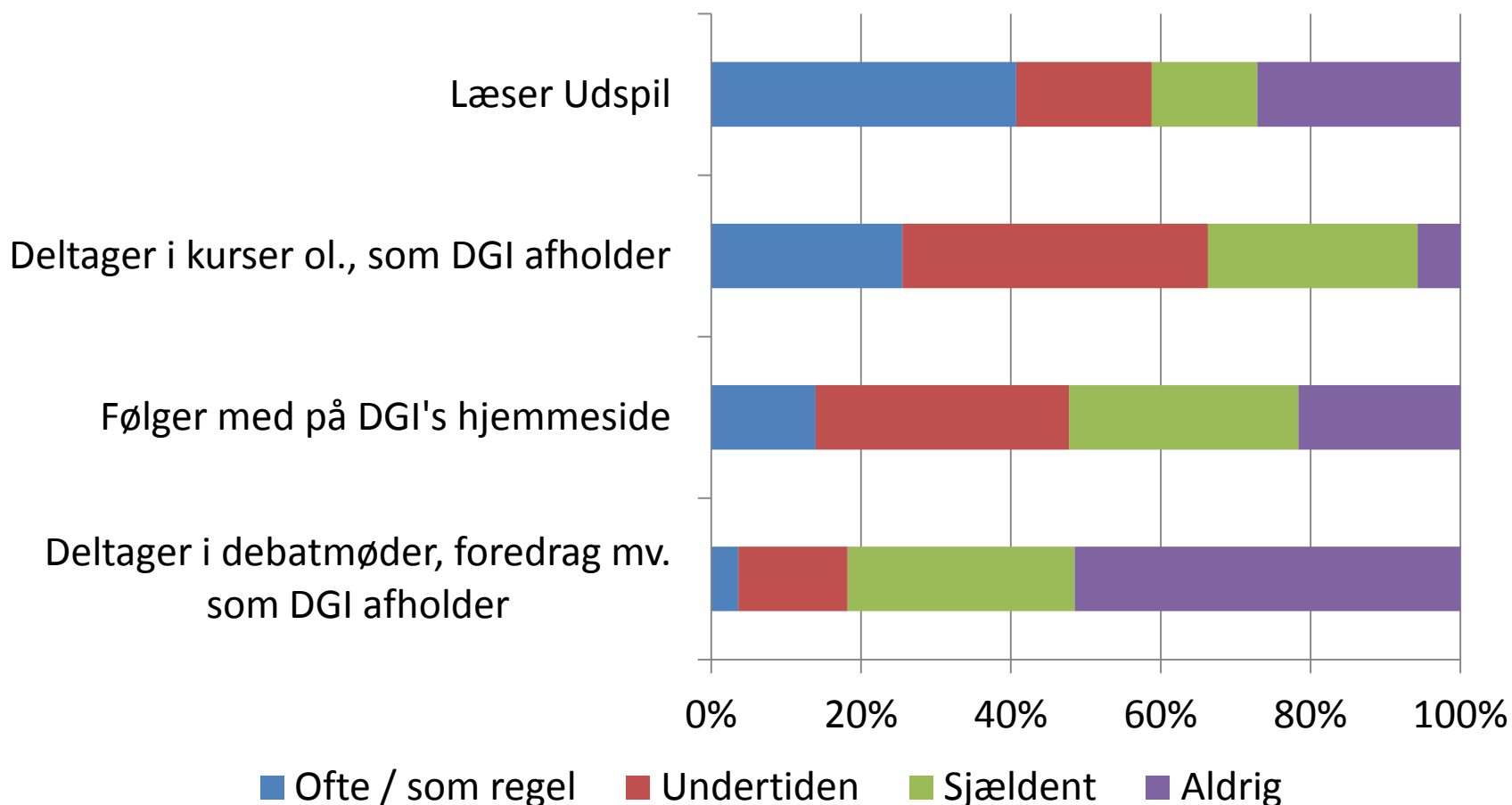
Konkurrence

Lovgivning / regler

Information

INDHOLD	Organisationsblade, hjemmesider, nyhedsmail, sociale medier Materialer, hæfter, mapper mv. Konferencer, møder mv. Benyttelse af 'forenings-paneler' til at undersøge foreningernes behov. Har i mange år været en central metode i idrætsorganisationerne, men spiller en lille rolle i kommunerne.
FORDELE	Kan komme ud til mange foreninger. Kan målrettes en ønsket udvikling ('kampagne'). Kan gøres forholdsvis billigt.
ULEMPER	'Påvirkningen' er forholdsvis svag. Effekten afhænger af, om foreningen er 'parat' til forandring. Generelle budskaber der som regel ikke matcher specifikke behov.
EFFEKT	Vi ved ikke, hvilken effekt det har for 'foreningsudvikling'. Forholdsvis mange foreninger 'følger med' (blade, hjemmeside mv.)

Andel af foreningsledere i lokale idrætsforeninger i to landsdelsforeninger i DGI, som følger med i informationer fra DGI



Kilde: Bjarne Ibsen og Carsten Hvid Larsen (2010). Aktivitet eller idrætspolitisk arbejde. Frivilligt arbejde i DGI Vestsjælland og DGI Nordsjælland. Movements 2010: 2

Kurser og uddannelse

INDHOLD	Korte inspirations-kurser eller seminarer (fra få timer til få dage) Længere kursus- og uddannelsesforløb. 'Kurser' målrettet den enkelte forenings behov. Har i mange år spillet en stor rolle i idrætsorganisationerne. Spiller en lille rolle i kommunerne.
FORDELE	Forholdsvis intensiv påvirkning af motiverede personer. Når forholdsvis mange. Folk fra forskellige foreninger kan inspirere hinanden.
ULEMPER	Forholdsvis dyrt. Tager primært sigte på den enkelte foreningsleder eller træner. (Måske) er kurserne for korte til at 'virke'? Når de mest interesserede og motiverede. Vanskeligt at transformere indholdet til foreningens praksis.
EFFEKT	Vi ved meget lidt om effekten af kurser og uddannelse på foreningsområdet – og forskellige former for kurser - i forhold til andre typer af inspiration, påvirkning og læring.

Vejledning, processtøtte, certificering

INDHOLD	Støtte fra foreningskonsulent til at udvikle foreningen. (fx DGIs DM i foreningsudvikling og DIFs foreningsudvikling). 'Certificering' af foreninger (fx DGIs 'Idrætsforening for alle').
FORDELE	'Problembaseret læring' eller 'learning by doing'. Intensiv proces ud fra den enkelte forenings forudsætninger og ønsker
ULEMPER	Omfatter forholdsvis få. Forholdsvis dyrt. Kan være på bekostning af inspiration fra andre foreninger og mere generel erfaring og viden om foreningsudvikling.
EFFEKT	Givetvis stor effekt deraf, men vi ved det ikke.

Projekt-støtte

INDHOLD	Særlige pulje- eller projektmidler, som foreninger kan søge a) Enten til udvikling som foreningen selv definerer. b) Eller til udvikling på bestemte eksternt prioriterede områder. Fx den tidligere forsøgs- og udviklingspulje under Folkeoplysningsloven, tilbagevende udviklingspuljer under diverse ministerier og DIFs nuværende udviklingspulje.
FORDELE	Kan målrettes særligt ønskede mål. Kan fungere som et 'eksperimentarium'. Giver den enkelte forening mulighed for at afprøve nye ideer.
ULEMPER	Mange projekter stopper, når projektmidlerne hører op. Involverer ofte en afgrænset del af foreningen. Som regel et lille antal foreninger, der får glæde af det.
EFFEKT	Givetvis stor effekt på kort sigt. Og kun for den enkelte forening. Men usikkert i hvilken grad sådanne midlertidige projekter fører til mere vedvarende forandring.

Økonomiske incitament

INDHOLD	Økonomisk støtte i forhold til bestemte mål, fx - den kommunale støtte til medlemmer under 25 år. - enkelte kommuners refusion af udgifter til 'lønnede trænere'. - nogle kommuners delvise refusion af udgifter til kursusdeltagelse
FORDELE	Forholdsvis enkelt og forståeligt støttesystem. Støtter bestemte mål uden at blande sig i foreningens 'metoder'
ULEMPER	Vil som regel gælder for alle foreninger uden hensyntagen til deres forskellighed. Foreninger kan få fokus på nogle kvantitative mål på bekostning de mere kvalitative (fx flere medlemmer i stedet for kvalitet)
EFFEKT	Kan have en stor effekt. Flere studier viser, at effekten af økonomisk støtte afhænger af a) Hvor meget den eksterne støtte udgør af donors økonomi b) Hvor specifikt kravene er til hvordan pengene skal anvendes. c) Om fx kommunen har alternative måder at fremme målet.

Samspil / partnerskab

INDHOLD	Samarbejde / partnerskab med en anden forening eller organisationstype, fx en kommunal institution. Kendt fra de mange partnerskaber, som idrætsforeninger i stigende omfang er indgået i.
FORDELE	Hvis der er tale om et ligeværdigt partnerskab mellem forskellige 'organisationer', kan samarbejde inspirere til en udvikling af foreningen.
ULEMPER	Nogle partnerskaber involverer kun en afgrænset del af foreningen og vil derfor have lille indflydelse på hele foreningen.
EFFEKT	Teoretisk antages det, at tæt samspil med andre 'organisationer' vil påvirke hver organisation. Studier viser, at foreninger / frivillige organisationer kan bevare deres særegne karakter.

Konkurrence

INDHOLD	Stimulere foreningers udvikling ved at modvirke foreningsmonopoler, fremme konkurrence mellem foreninger og i visse tilfælde også konkurrence fra offentlige og kommercielle tilbud. Eksempler: Bevægelsesfag i aftenskolen samt kommercielle fitnesscentre.
FORDELE	Det er i princippet ikke så styrende som krav, projekter og økonomiske incitament. Vil omfatte / påvirke mange foreninger. Billigt.
ULEMPER	Kan være svært at skabe konkurrence, som opleves som fair. Nogle foreninger vil muligvis synes, at det er ødelæggende for de frivilliges engagement.
EFFEKT	Historiske studier viser, at foreningsområder er udviklet i konkurrence mellem forskellige 'bevægelser', fx børne- og ungdomskorpsene. Udviklingen af mange gymnastikforeninger samt foreningsfitness kan delvis tilskrives konkurrence fra andre aktører.

Lovgivning / regler

INDHOLD	Regler for at blive godkendt som forening, som forudsætning for at blive optaget i en organisation eller få offentlig støtte: Fx regler vedr. organisationsform: - Kredsbegrebet i den oprindelige Folkeoplysningslov - Foreningsbegrebet i den nuværende lov.
FORDELE	Billigt, let at forstå og ens for alle.
ULEMPER	Tvinger nogle foreninger til at organisere sig på en måde, som ikke er hensigtsmæssig i forhold til deres mål, medlemmer mv.
EFFEKT	Har givetvis en stor effekt, men vi ved det ikke. Afhænger af hvordan reglerne fortolkes. Den kommunale forvaltning af kravene til foreningerne om, at de skal være 'folkeoplysende' har sandsynligvis ikke haft ret stor betydning.

Information	Når ud til mange. Forholdsvis billigt. Lille effekt
Kurser og uddannelse	Når ud til mange. Forholdsvis dyrt. Usikker effekt.
Vejledning, processtøtte, mv.	Når kun ud til få. Forholdsvis dyrt. Givetvis stor effekt.
Støtte til nye projekter	Når kun ud til få. Forholdsvis dyrt Usikker effekt.
Økonomiske incitamenter	Vil påvirke mange. Kan være dyrt. Sandsynligvis stor effekt.
Samspil / partnerskab	Kan påvirke mange. Kan være dyrt. Usikker effekt.
Konkurrence	Kan påvirke mange. Billigt. Stor effekt på nogle foreningstyper.
Lovgivning / regler	Vil påvirke mange. Billigt. Sandsynligvis stor effekt.