

Nya och fler i förhandling

Det yttersta målet för vår förhandlingsverksamhet är att det ska vara förtroendevalda delaktiga i varje förhandling och att i en förhandlingsdelegation ska alla bostadsområden hos hyresvärderna vara representerade. För att nå det målet behöver vår förhandlingsorganisation växa och vi behöver engagera många fler medlemmar i vår förhandlingsverksamhet. För ju fler som blir medlemmar, desto fler blir förtroendevalda och ju fler som blir förtroendevalda desto starkare blir vi som förhandlingsmotpart. Men hur ska vi då göra för att bli fler?

Ställ frågan!

Om vi inte frågar får vi ju inte svar. Ska vi växa och bli fler är det viktigt att vi alltid har med oss perspektivet att när vi möter medlemmar i olika sammanhang och vid alla aktiviteter vi arrangerar och gör så ska vi ställa frågan om deras intresse att engagera sig i vår förhandlingsverksamhet. En bra ingång i samtalet kan vara att börja med att fråga om vad som engagerar medlemmen i deras boendemiljö, vad som är viktigt för just hen, för att sen styra in samtalet mot att just ett uppdrag i vår förhandlingsverksamhet ger hen ett forum för att driva den frågan.

Ställ inte bara frågan!

En farlig fälla är dock om vi bara ställer frågan utan att veta hur vi ska ta hand om svaret. Inför aktiviteter där vi vill attrahera nya medlemmar till vår förhandlingsverksamhet är det viktigt att vi tänker efter före och även planerar på förhand för hur vi ska ta hand om dem som svarar ja. Därför bör vi planera hela processen från ax till limpa enligt följande huvudsteg:

- 1. Planera på förhand för hur ni ska ta hand om de nya.**
Vad gör ni av listan över de som svarat JA på frågan, att de vill engagera sig? Vad blir nästa steg? En rundringning med fördjupade samtal? Inbjudan till en träff där vi presenterar Hyresgästföreningens verksamhet? En introduktionsutbildning? Ska vi välkomna dem direkt in i förhandlingsdelegationens arbete?
- 2. Ställ först frågan om vad som engagerar medlemmen kring dess boende och som är viktigt för hen.**
- 3. Presentera förtroendeuppdraget i förhandlingsdelegation med fokus på möjligheten att driva just den fråga som engagerar medlemmen.**
Vi har informationsfoldrar och annat bra stödmaterial till hands för att presentera förtroendeuppdragen. Ett tips är att läsa in dig på förhand på vad uppdragen innebär så kan du tala mer fritt med den nye intresserade medlemmen.

4. Ställ frågan om viljan att engagera sig!

Betona att ett förtroendeuppdrag i vår verksamhet är ett bra forum och en bra kanal att driva den/de fråga/-or som medlemmen brinner för.

5. Välkomna den nye in i vår förhandlingsverksamhet

Det är viktigt att den som väljer att engagera sig i vår verksamhet känner sig välkommen och får en bra start på sitt uppdrag hos oss. Om vi får in fler nya på en gång kan en introduktionskväll där vi presenterar vår lokala verksamhet närmare vara en bra idé. Men tänk på att inte göra ett sånt tillfälle till bara en föredragskväll där vi ger ensidig information. Den som vill engagera sig behöver känna att vi välkomnar hans idéer, att Hyresgästföreningen ger ett utrymme för hen. Det sker bäst i samtalsform där vi lyssnar in lika mycket som vi informerar.

6. Introducera

För att den nye ska komma in rätt är det viktigt att hen förstår sig på hur vår verksamhet är uppbyggd och fungerar och vilka ingångar vi har i att arbeta med våra frågor. Därför bör vi tidigt planera för en introduktionsutbildning. För detta finns regionalt framtaget material att använda och en introduktion kan med fördel samköras med andra föreningar, kanske digitalt för att undvika resor.

7. Utbilda

Hyresgästföreningen erbjuder som bekant omfattande utbildningsprogram för de som engagerar sig i vår förhandlingsverksamhet. Det är viktigt att vi uppmuntrar de som engagerar sig hos oss att tillgodogöra sig den kunskap vi serverar under utbildningarna och som vi ser som angeläget att man har för att vara väl rustad för sitt förtroendeuppdrag. Vi bör därför uppmuntra våra nytillkomna kamrater att gå de utbildningar vi erbjuder.

8. Engagera

Ett engagemang i vår verksamhet är inget som bygger sig själv så fort vi väckt intresset. Det är viktigt att vi fortsätter ge de nya utrymme att bygga och förkovra sitt engagemang hos oss. En väldigt viktig del av det är att acceptera att när vi får in nya i våra förtroendemannagrupper så för de med sig nya idéer, nya perspektiv, nya sätt att tänka. Se det nya som en tillgång och ge det utrymme att modifiera hur vi har tänkt och arbetat i delegationen tidigare. Bygg något nytt, bättre och starkare tillsammans – ny som erfaren engagerad!