Cliëntenraden

Werven nieuwe leden: online cursus, valkuilen én tips

Geplaatst op 19 januari 2021



Op 28 januari organiseren we van 11.00 – 12.30 uur weer een online bijeenkomst Werven nieuwe leden. Voor deze datum is nog een aantal plekken beschikbaar!

Waar gaat de bijeenkomst over?

Het werven en behouden van leden voor de cliëntenraad is een belangrijke taak voor cliëntenraad én zorgorganisatie. Daarom vraagt dit continu aandacht in het dagelijkse werk. Als je goed voor ogen hebt wat het raadswerk waardevol maakt en als voor iedereen duidelijk is wie lid kan worden, kan de werving beginnen. In deze cursus wordt ingegaan op het maken van een wervingsplan en inwerkprogramma. Deelnemers krijgen tijdens deze cursus volop ruimte voor uitwisseling.

Meer lezen en/of aanmelden

Hoe vind je nieuwe leden?

Het is voor veel raden een probleem om nieuwe leden te werven. En er bestaat niet één oplossing voor, het een kwestie van uitproberen wat bij jouw zorginstelling werkt. Er zijn in het land heel veel ervaringen opgedaan en we geven hier een opsomming van een aantal mogelijkheden:

- Mensen persoonlijk benaderen.
- Medewerkers vragen om de vraag van de raad naar nieuwe leden te bespreken met cliënten en/of naasten.
- Een voorlichtingsbijeenkomst over het werk van de cliëntenraad.
- Een advertentie in het eigen tijdschrift, de nieuwsbrief of op de website van de instelling.
- Een advertentie in de lokale krant.

In het algemeen is het belangrijk dat de cliëntenraad zichtbaar is en dat voor cliënten het belang van een raad duidelijk is. Goed PR helpt bij het vinden van nieuwe leden!

Valkuilen bij het werven van nieuwe leden

In januari 2021 schreef Jolanda van Dijk van PGO support deze blog, waarin ze vijf valkuilen beschrijft bij het werven van vrijwilligers. De eerste valkuil die ze beschrijft is het gebruik van een onduidelijk profiel bij het werven: “Vaak weten organisaties niet goed wie ze zoeken. Het profiel is onduidelijk en dat maakt ook de vacature onduidelijk. Daarmee straal je al gauw uit dat iedereen welkom is. Nee, niet iedereen is welkom.” En vergeet ook vooral niet om te beschrijven welke karaktereigenschappen een cliëntenraadslid moet hebben om binnen de raad te passen. Het gaat immers niet alleen om kennis en competentie, toch?

De derde valkuil: een vage en te formele vacaturetekst. Zonde om een afstandelijke, formele of saaie tekst te schrijven als de cliëntenraad juist een gezellige en informele groep is. En als de vacature eenmaal online staat, vergeet dan ook niet om er bekendheid aan te geven. Bijvoorbeeld door de vacature te delen via social media, op een mededelingenbord of in jullie nieuwsbrief. Hoe meer mensen de vacature onder ogen krijgen, hoe groter de kans op een goede match! Tenslotte lees je in deze blog over valkuil 5: het vergeten van de behoefte van de vrijwilliger: “Alleen vertellen wat je van de kandidaat verwacht of wat er nodig is, zonder besef dat de vrijwilliger ook iets komt halen. Probeer je in te denken wat de vrijwilliger zoekt: een nuttige bezigheid, erkenning, gezelligheid, opleidingsmogelijkheden, iets bereiken in de zorg… Daarover lees je bijna nooit iets in vacatureteksten. Maar, vraag en aanbod moeten matchen.”

Meer lezen

- Tijdens het Landelijk Congres Cliëntenraden 2020 was er niet alleen een online talkshow, maar werden er ook achter de schermen mensen geïnterviewd over cliëntenraadswerk. Zo deelt cliëntenraadslid Dineke de Vries-Kamp in deze video drie tips voor het werven van nieuwe cliëntenraadsleden.
- Ook tijdens de Week van de Medezeggenschap werden er tips gedeeld voor het werven van nieuwe leden. Je leest er meer over in dit artikel.
- Wilt u meer informatie of advies of maat? Neem dan contact op met de Vraagbaak via vraagbaak@loc.nl of 030-2843200

Meer artikelen over de thema's met trefwoorden:

Thema's: Hulpmiddelen voor de cliëntenraad

Trefwoorden: tips