

# FOTBALL FRIVILLIGHET



**Foreldredeltagelse  
i Groruddalen**





---

# **Innhold**

|                                          |           |
|------------------------------------------|-----------|
| <b>1. Bakgrunn og formål</b>             | <b>04</b> |
| <b>2. Dagens situasjon i Groruddalen</b> | <b>10</b> |
| <b>3. Utfordringer for klubbene</b>      | <b>20</b> |
| <b>4. Hva kan endres?</b>                | <b>36</b> |



---

# 1 Bakgrunn og formål

---

Comte Analysebyrå har på oppdrag fra Norges Fotballforbund (NFF) gjennomført en studie for å kartlegge foreldredeltagelse i fotballklubber i Grorudalen. Flere klubber i området har den senere tid opplevd utfordringer knyttet til manglende foreldreinvolvering.

Formålet med studien har vært å undersøke utbredelsen av disse problemene, samt peke på mulige årsaker og løsninger.



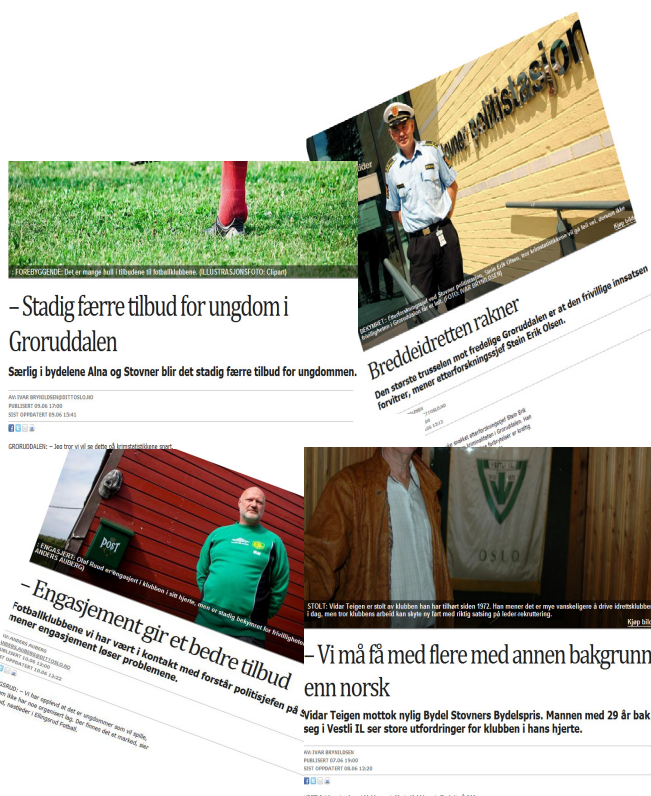
# Bakgrunn

Idrettsdeltagelse blant barn og unge har positiv virkning på et personlige og samfunnsmessig plan. For det første har idrett en dokumentert effekt på folks fysiske og mentale helse. For det andre har idrettstilbud for unge en viktig integreringsfunksjon ved å være en arena for læring og kommunikasjon på tvers av sosiale og etniske skillerlinjer

Med tanke på områdets egenart, har både den fysiologiske dimensjonen og integreringsaspektet særlig aktualitet for Groruddalen. Bydelene som utgjør Groruddalen er, sammen med Søndre Nordstrand, de områdene i Oslo med høyest innvanderandel (SSB 2011). Noe som understreker viktigheten av inkludering gjennom medvirkning, deltagelse og frivillig innsats. I tillegg har beboerne i Groruddalen markant dårligere helse enn den øvrige befolkningen i Oslo (Nadim 2008).

Idrettsdeltagelse blant unge forutsetter at det finnes tilbud, i form av klubber og andre idrettsorganisasjoner. Den frivillige innsatsen er fundamentet for disse tilbudene, og de er avhengige av foreldres, og andre frivilliges, innsats.

I den senere tid har media satt søkelys på det mange opplever som en forvitring av den frivillige innsatsen i Groruddalen. Det råder en oppfatning om at dugnadskulturen i området er i ferd med å forsvinne, og at belastningen på de som engasjerer seg er blitt for stor. Det er særlig fotballklubbene i området som blir trukket frem, hvor mangel på frivillig engasjement har ført til frafall av lag i enkelte årskull. Om klubbene ikke klarer å rekruttere og engasjere frivillige i større grad, og da særlig blant ikke-vestlige innvandrere, vil stadig flere unge stå uten et tilbud. En utvikling som over tid antas å kunne skape sosiale utfordringer i området.



---

# Formål

---

Studiens formål kan presiseres i tre overordnede spørsmål:

---

-  *Hvor stort er behovet for økt foreldredeltagelse i klubbene i dag, og i tiden fremover?*
-  *Hvor ligger hovedutfordringene for klubbene i dag?*
-  *Hvilke type tiltak har fungert, og hvilke nye tiltak kan settes inn for å øke foreldredeltagelsen?*

På bakgrunn av det mange opplever som et sviktende frivillig engasjement, er det behov for et større kunnskapsgrunnlag rundt klubbenes utfordringer. For å bidra til at fotballklubber bedre kan møte utfordringer knytt til rekruttering av frivillige vil vi i dette prosjektet peke på gjennomgående utfordringer, samt skissere tiltak som kan bidra til å øke foreldreinnsatsen.

Manglende foreldredeltagelse i Grorudalen har gjerne blitt sett i sammenheng med områdets demografiske egenart. Tidligere studier viser at foreldre med minoritetsbakgrunn i mindre grad bidrar med foreldreinnsats, noe som fører til at lag og klubber er avhengig av bidragene til en stadig mindre andel foreldre med norsk bakgrunn.

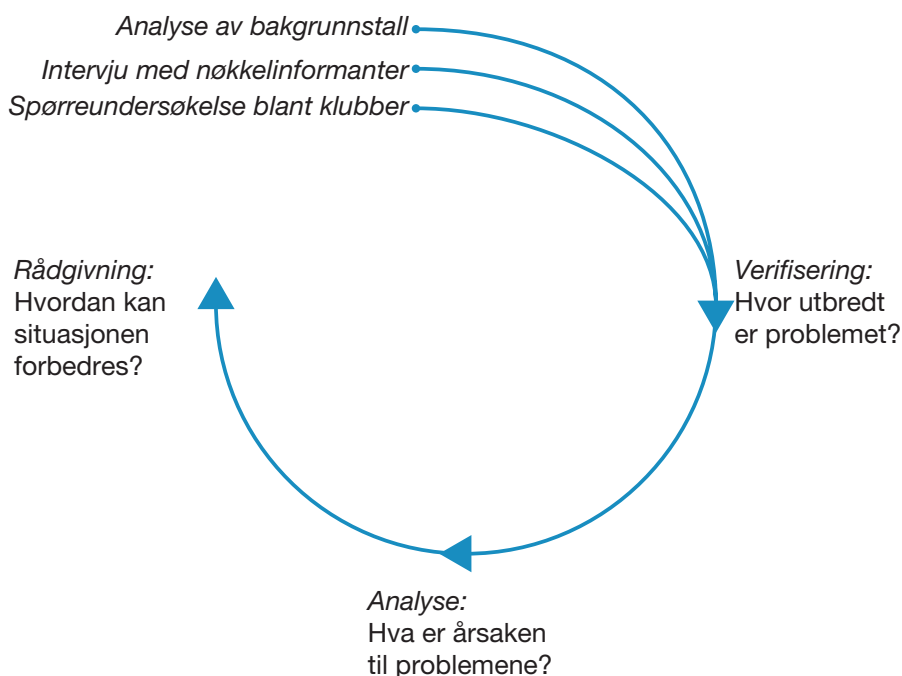
Barrierer på individnivå, som eksempelvis holdninger og motivasjon blant foreldre i ulike sosiale grupper, er selvsagt sentralt for å forstå ulikheter i frivillig deltagelse. I denne studien er det derimot klubbene som er studieobjektet. Barrierer mot- og drivkrefter for frivillig deltagelse vil derfor belyses fra et organisasjonsperspektiv.

# Metode

For å svare på disse spørsmålene har vi brukt tre datakilder:

For å danne oss et bilde av situasjonen til klubbene i Groruddalen, har vi sett på utviklingen av antall lag og potensielle spillere på barne- og ungdomslag. Til dette arbeidet har vi benyttet NFFs database over lag og klubber, og sett dem opp mot demografiske data fra SSB. Fotball er den mest utbredte idretten blant barn og unge i Groruddalen, og tallene gir en mulighet for å undersøke forholdet mellom tilbud og etterspørsel.

For å identifisere sentrale utfordringer, samt mulige grep og tiltak som kan øke foreldredeltagelsen har vi gjennomført intervjuer med representanter fra 7 utvalgte fotballklubber i dalen. Det har også blitt gjennomført intervjuer med representanter fra fotballkretsen i Hordaland og Oslo, samt representanter fra Alnaskolen<sup>1</sup>.



I tillegg har det blitt gjennomført en spørreundersøkelse i forbindelse med prosjektet. Denne gikk ut til samtlige 20 klubber i Groruddalen, og av disse fikk vi svar fra 18. Analysen av disse dataene (både kvantitative og kvalitative) er grunnlaget for denne sluttrapporten.

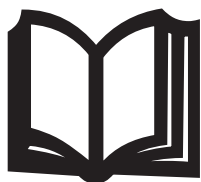
Alle klubbrepresentanter vi har intervjuet er anonymisert. Resultatene fra spørreundersøkelsen er heller ikke presentert på en måte som gjør det mulig å identifisere enkeltpersoner eller enkeltlag.

<sup>1</sup>Alnaskolen er et kommunalt finansiert tiltak som driver opplæring rettet mot ungdom som har, eller ønsker å ha en lederrolle i tilknytning til idrett eller annet frivillig arbeid i Bydelen (se: <http://www.ungiforum.no/alnaskolen.html>)

---

# Kunnskapsstatus

---



Det foreligger flere relevante norske studier om dette temaet (Eidheim 1998; Strandbu 2002; Søholt 2001; Ødegård 2010, Segaaard 2011). Mange av arbeidene fokuserer generelt på frivillige og sivile organisasjoners stilling i et stadig mer flerkulturelt samfunn, men det er også gjort studier som fokuserer spesielt på utfordringene fotballklubber i Oslo opplever (Carlsson og Haaland 2006, Moods Research 2010, Nødland og Vassenden 2011).

I de sistnevnte studiene knyttes utfordringene i hovedsak til innvandrerforeldres manglende deltagelse i det frivillige arbeidet som idrettsklubber avhenger av. Det trekkes også frem at den manglende deltagelsen fra innvandrerforeldre skaper for stort press på de foreldrene som allerede yter, og at disse derfor trekker seg ut. Konsekvensen er at enkelte idrettsklubber ikke bare har vansker med å mobilisere den nødvendige foreldre-deltagelsen i enkelte grupper, men sliter med å mønstre nok frivillige til å kunne ha et tilbud overhodet. Carlsson og Haaland funn antyder at det ligger et "tippepunkt" rundt 65-70 prosent med minoritetsandel i et boområdet (2006: 91). Etter dette vil man ha problemer med å opprettholde barne- og ungdomsidrett etter dagens frivillighetsmodell. En slik terskelverdi vil imidlertid avhenge av den lokale konteksten (Nødland og Vassenden 2011:62). At graden av frivillig deltagelse henger sammen med den demografiske sammensetningen i et område viser like fullt behovet for å innta en proaktiv holdning med tanke på å øke den frivillige deltagelsen blant innvandrerforeldre.

Forklaringene på manglende deltagelse blant innvandrere er sammensatte.

Foreliggende forskning kan i hovedsak deles i tre overlappende årsaksgrupper: Barrierer på individnivå, barrierer på organisasjonsnivå og barrierer på samfunnsnivå.

---

### **Barrierer på individnivå:**

- Språket: Personer som ikke behersker majoritetsspråket har lav sannsynlighet for frivillig deltagelse
  - Botid: Botid i landet har stor betydning for sannsynligheten for frivillig deltagelse. Det er nærliggende å anta at dette uttrykker grad av fortrolighet med det norske samfunnet
  - Sosioøkonomisk status: Frivillig deltagelse i Norge er preget av økende sosial ulikhet. Ulik grad av deltagelse mellom minoritets- og majoritetsbefolkningen vil derfor i stor grad forklares av forskjeller i utdannings- og inntektsnivå.
  - Holdning og motivasjon: Ikke-vestlige innvandrere er i større grad målorienterte, i sitt valg av frivillig arbeid (CV, arbeidserfaring etc.). Tidligere studier viser også at de er mindre lojale ovenfor enkeltorganisasjoner enn hva majoritetsbefolkningen er.
- 

### **Barrierer på organisasjonsnivå:**

- Underkommuniserte kutymmer: Klubbene er ikke flinke nok til å kommunisere den norske "yte for å nyte"-modellen, som frivillige organisasjoner bygger på. Det er også mange uuttalte normer og forventninger (feks. om dugnad, kjøring etc.), som ikke kommuniseres tydelig nok.
  - Lukket miljø: Mange frivillige organisasjoner er preget av sterke lojalitetsbånd og intern nettverksskapning. Dette kan gjøre det vanskelig å skape relasjoner og til-lit til nye potensielle medlemmer, og da særlig blant dem med en annen kulturell bakgrunn.
  - For lite tilpassningsdyktige: Kvalitative studier av enkelte idrettslag har vist en mangel på evne til å tilpasse seg det nye flerkulturelle samfunnet. Klubber drives etter samme prinsipper som ble brukt før de demografiske endringene ble merk-bare, og det er behov for endring og nytenkning. Særlig i forhold til kommuni-kasjon, informasjon og dialog. Endringer krever ikke bare vilje, men også faglig skoloring og omstillinger på organisatorisk nivå.
- 

### **Barrierer på samfunnsnivå:**

- Det er en økende dreining fra en kollektivistisk orientert frivillighet, til en målorien-tert og pragmatisk frivillighet. Noe som kommer til uttrykk i at flere ønsker å gjøre en tidsavgrenset innsats, fremfor å være langsiktige organisasjonsmedlemmer.
- Personlige interesser har, på bekostning av samfunnshensyn, blitt et viktigere motiv for frivillig deltagelse. Her bør det påpekes at dette nok vil være et mindre problem for fotballklubber enn for mange andre frivillige organisasjoner, siden svært mange har et personlig engasjement i sporten.
- Som et resultat av økte bevilgninger og tilskudd, har det blitt stadig flere doku-mentasjons- og evalueringskrav fra de offentlige myndighetene. Dette kan gjøre det vanskeligere for frivillige organisasjoner å rekruttere personer med tilstrekkelig kompetanse i nødvendige stillinger.



---

## 2 Dagens situasjon

---



I mediedebatten rundt manglende foreldredeltagelse i Groruddalen, har det blitt uttrykt bekymring for at stadig flere barn- og unge står uten et fritidstilbud, ettersom enkelte klubber ikke klarer å stille lag i visse alderskull.

I dette kapittelet undersøker vi hvorvidt fotballtilbudet for barn- og unge i området er i forandring. Vi undersøker også hvordan etterspørselen for et fotballtilbud vil utvikle seg i årene fremover, og gjennom det også *behovet* for foreldredeltagelse.

---

# Innledning

---

Fotballen er av de viktigste fritidstilbudene for barn- og unge i Groruddalen, særlig blant gutter. Bærebjelken i dette arbeidet er det frivillige engasjementet. Bekymringen rundt manglende foreldredeltagelse dreier seg således om hvorvidt det finnes et positivt fritidstilbud for unge mennesker i nærmiljøet. Om det ikke finnes lag, eller oppstår "hull" i visse årganger, vil et stort antall unge mennesker miste et sentralt fritidstilbud, noe som potensielt kan skape sosiale utfordringer på sikt.

For å undersøke hvorvidt bekymringen om et fotballtilbud i forvitring er forankret i virkeligheten har vi undersøkt utviklingen i antall lag i Groruddalen de siste syv årene. Vi har sett dette opp mot den generelle utviklingen i Oslo – for å danne oss et bilde om hvorvidt Groruddals klubbene er i en utsatt posisjon. Vi har også sett utviklingen i antall lag opp mot utviklingen av potensielle deltakere (barn- og unge i den aktuelle aldersgruppen). Avslutningsvis har vi undersøkt behovet for lag i årene fremover, med utgangspunkt i SSBs befolkningsfremskrivninger for bydelene i Groruddalen.

Utviklingen av antall lag er undersøkt med bruk av data fra Fotballens informasjons- og kommunikasjons-system (FIKS).

## **FIKS:**

FIKS er Norges Fotballforbunds database for registrering av informasjon om klubber i landet. Alle lag som skal delta i en serie må selv registrere de deltakende lagene i denne databasen.

I noen av seriene registreres lagene to ganger per sesong: En for høstsesongen, og en for vårsesongen. I disse seriene har vi tatt utgangspunkt i antall lag som er registrert i vårsesongen. Deltakelse i enkelte cuper registreres også for noen aldersgrupper. Vi har her kun tatt med lagene som er registrert i seriespill.

I den offisielle statistikken som presenteres av NFF omfatter Oslo også Ski, Ås, Asker, Bærum og Nesodden. Vi har ikke inkludert disse kommunene i disse analysene, da vi i dette prosjektet er interessert i situasjonen i Oslo per se. Tallene som presenteres her avviker således fra det som presenteres i NFF sin offisielle statistikk.

---

# Groruddalens demografi

---

Groruddalen ligger i den nordøstlige delen av Oslo, og består av bydelene Bjerke, Alna, Grorud og Stovner. Rundt hver femte Osloborger bor i dag i området.

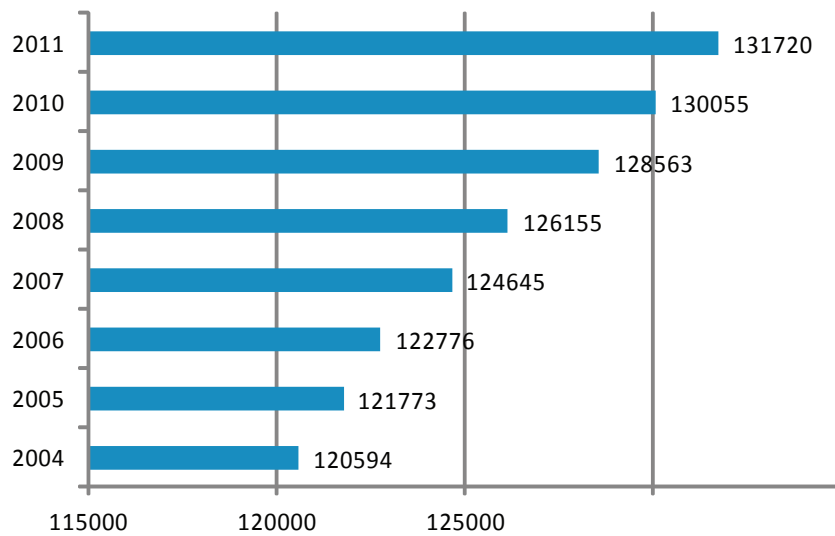
Som resten av Oslo er befolkningsveksten i Groruddalen stor. De siste 5 årene har folketallet i området vokst med rundt 10 000 mennesker, og personer med ikke vestlig-bakgrunn utgjør en stadig større andel av denne befolkningen. Denne utviklingen gir mangfold og potensial, men også enkelte utfordringer som blant annet enkelte idrettsklubber opplever i dag.



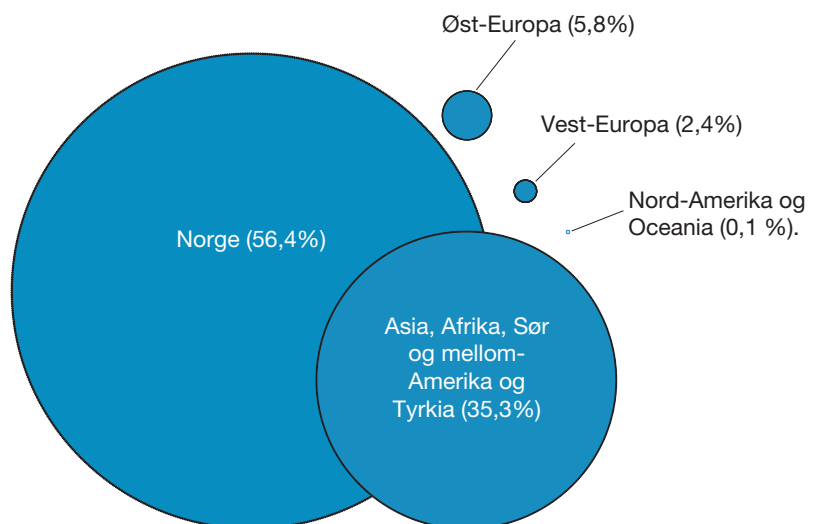
Dalen har det laveste utdanningsnivået i Oslo, samtidig som færre er i jobb, og flere er uføre enn snittet i landet. Dette er forhold som kan være med på å påvirke klubbens muligheter for å rekruttere og engasjere foreldre til frivillig innsats. Men det finnes også svært mange positive utviklingstrekk. Groruddalen er et sammensatt område, og består av både blokkbebyggelse og eneboligområder. Kriminaliteten er synkende, ingen enkeltminoriteter utgjør mer enn 20 prosent av befolkningen noe sted, skolene gjør det gjennomsnittlig på nasjonale prøver, og hadde dalen vært en egen kommune hadde den hatt flere akademikere enn eksempelvis Kristiansand og Tromsø.

Den demografiske og sosioøkonomiske sammensetningen i området gjør at klubbene møter nye utfordringer i rekrutteringsarbeidet. Samtidig åpner befolknings-sammensetningen i Groruddalen for å skape et mangfold rundt fotballklubbene som er unikt i norsk sammenheng. Ikke minst byr Groruddalen på muligheten for å bruke fotballen som en sentral inkluderings og integreringsarena.

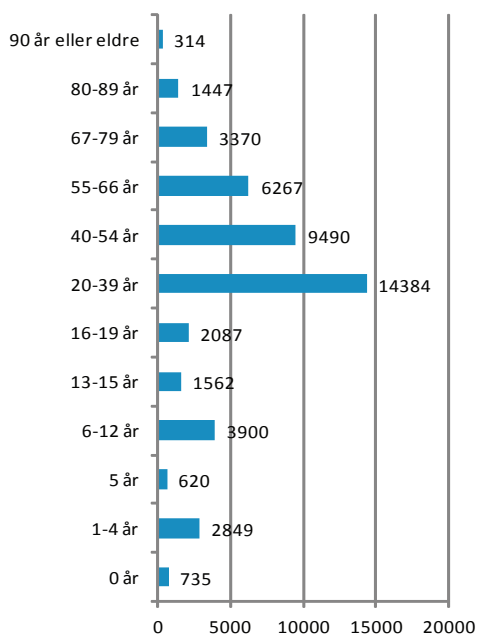
## Befolkningsutvikling i Groruddalen



## Landbakgrunn



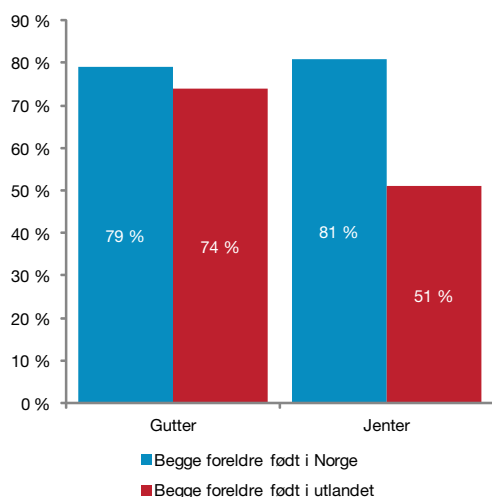
## Alderssammensetning



Tall: ssb.no (2011)

# Et økende spillergrunnlag

**Andel i Groruddalen som er tilknyttet et idrettslag (Carlson & Haaland 2006)**

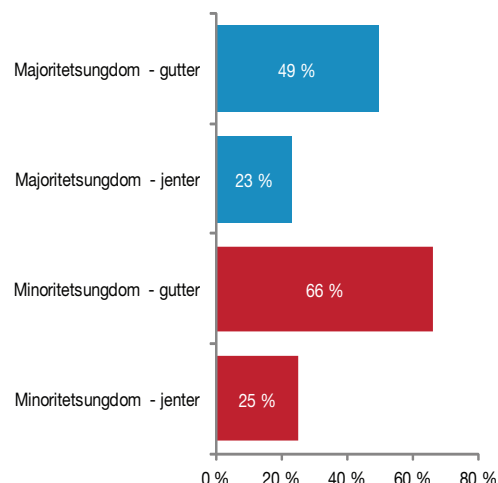


Som resten av Oslo er Groruddalen i vekst. I dag bor det over 131 000 personer i Bjerke, Alna, Grorud og Stovner, mens det for syv år siden bodde rundt 120 000 i bydelen. Selv om bildet ikke er entydig for de ulike bydelene, er innflyttingen dominert av personer med minoritetsbakgrunn. Andelen etnisk norske har det siste året vært synkende i alle bydelene, og særlig i Alna.

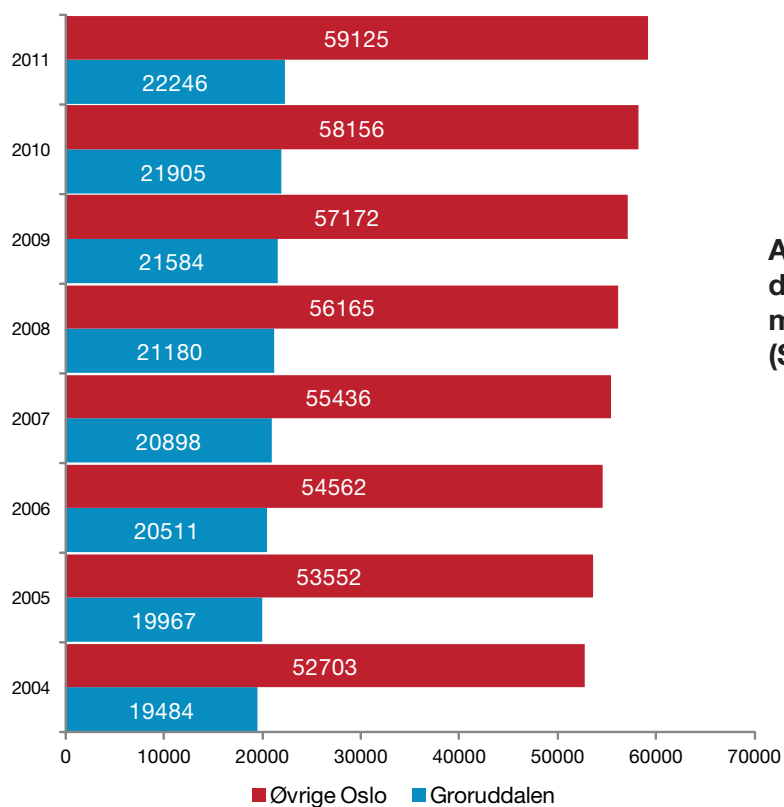
Den største andelen av innflyttingen skjer blant personer mellom 20 og 39 år. Dette er den alderen hvor de aller fleste vil få barn. Når man i tillegg vet at enkelte innvandrergrepper føder flere barn enn norske, er det nærliggende å tro at behovet for fritidstilbud for barn og unge vil være økende. Utviklingen viser også viktigheten av å inkludere personer med innvandringsbakgrunn i det frivillige arbeidet. Om dette faller på den stadig synkende gruppen av norske foreldre, vil ikke dagens frivillighetsmodell være bærekraftig over tid.

Tallene til venstre eksemplifiserer dette poenget. Andelen potensielle deltagere i barne- og ungdomsfotballene (6-19 år) øker i større grad i Groruddalen enn ellers i Oslo.

**Andel blant Osloungdom som oppgir fotball som den idretten de deltar på i størst grad (Strandbu & Bakken 2007)**

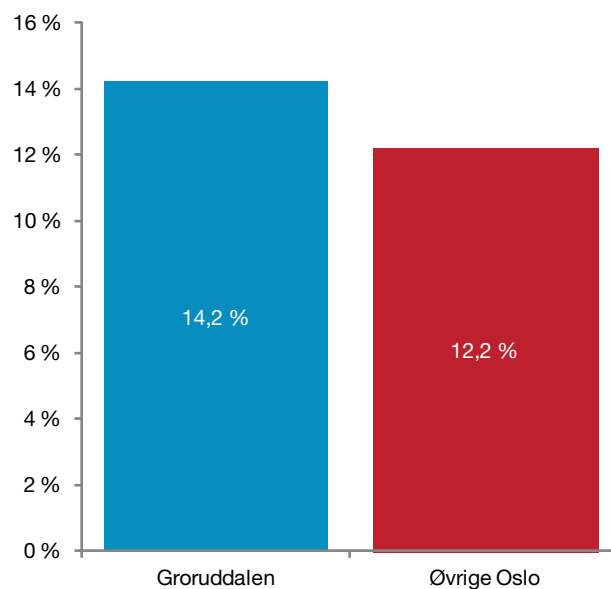


Fotball er den mest populære sporten blant unge i Oslo, uavhengig av kjønn og etnisk bakgrunn, og andelen som spiller fotball i Oslo har holdt seg relativt stabil de siste årene. Det er således lite som tyder på at etterspørselen etter fotballag har blitt mindre de siste årene. I det videre ser vi på utviklingen i antall lag i de aktuelle bydelene.



**Antall personer i alderen 6-19 år; utvikling mellom 2004 og 2011 (SSB 2011)**

**Prosentmessig økning av personer i alderen 6-19 år, mellom 2004 og 2011**

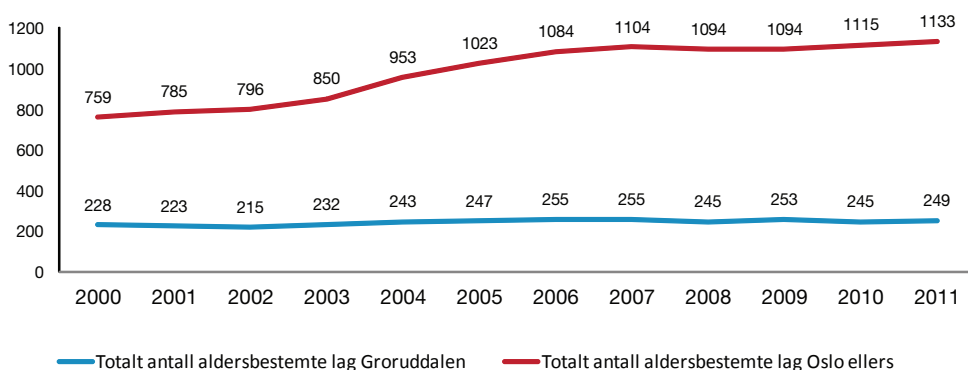


# Et økende fotballtilbud?

Hvor mange lag som tilbyr aldersbestemt fotball i Groruddalen sier noe om mulighetene unge har for å spille organisert fotball. Utviklingen i antall aldersbestemte lag over tid, forteller på samme måte en historie om hvordan utviklingen i dette tilbudet har vært.

For å få innsikt i utviklingen på tilbudssiden har vi gjort analyser av hvor mange aldersbestemte lag fra Groruddalen som har blitt registrert i FIKS databasen de siste ti årene. For å gi en "benchmark" til utviklingen i området, har vi også gjort tilsvarende analyser av klubber i Oslo ellers.

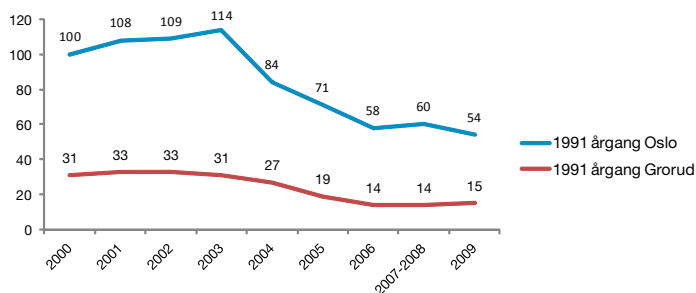
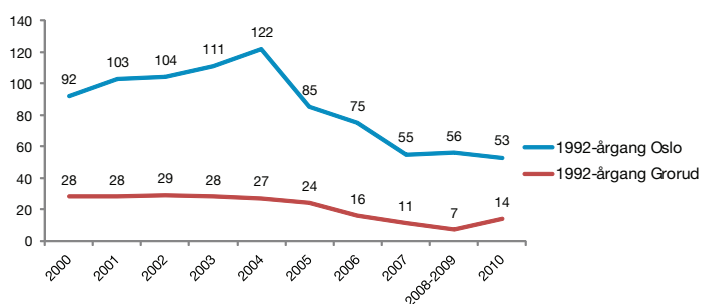
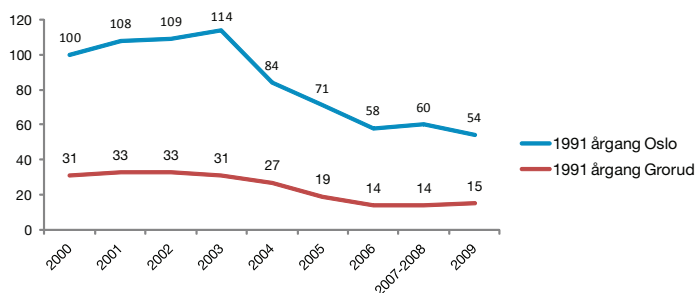
I starten av 2011 sesongen (vårsesongen) var det registrert 249 aldersbestemte lag i klubbene som sogner til Groruddalen. Sammenligner vi disse tallene med hvor mange lag som var registrert på starten av 2000-sesongen, ser vi at det har vært økning på 21 lag i løpet av de siste ti årene. Dette tilsvarer en 9 prosents økning i aldersbestemte lag. Generelt sett har det altså vært en liten positiv utvikling tilbudet om aldersbestemt fotball de siste ti årene. Den tilsvarende utviklingen i Oslo ellers har vært på 49 prosent, ved å gå fra 759 lag i 2000 til 1133 lag i 2011. Det har altså vært et økende antall aldersbestemte lag i Groruddalen, men veksten har vært betydelig svakere enn i Oslo for øvrig.



# Utviklingen innenfor enkeltkull

Antall lag og antall potensielle spillere tar ikke høyde for variasjoner innenfor årskull. Derfor gir det bare et overordnet bilde av situasjonen. Det forteller ikke når tilbudet reduseres, og hvorvidt reduksjonen er et utslag av størrelsen på ulike årskull. For å gi et mer utfyllende bilde av hvorvidt "hull" i enkelte årskull er et mer utbredt problem i Groruddalen enn i Oslo for øvrig, og har vi gjort analyser hvor vi følger enkelte årskull gjennom deres karriere i aldersbestemt fotball. Vi ser her at tendensen er den samme, men at forskjellene mellom klubbene i Groruddalen og Oslo for øvrig blir noe mindre.

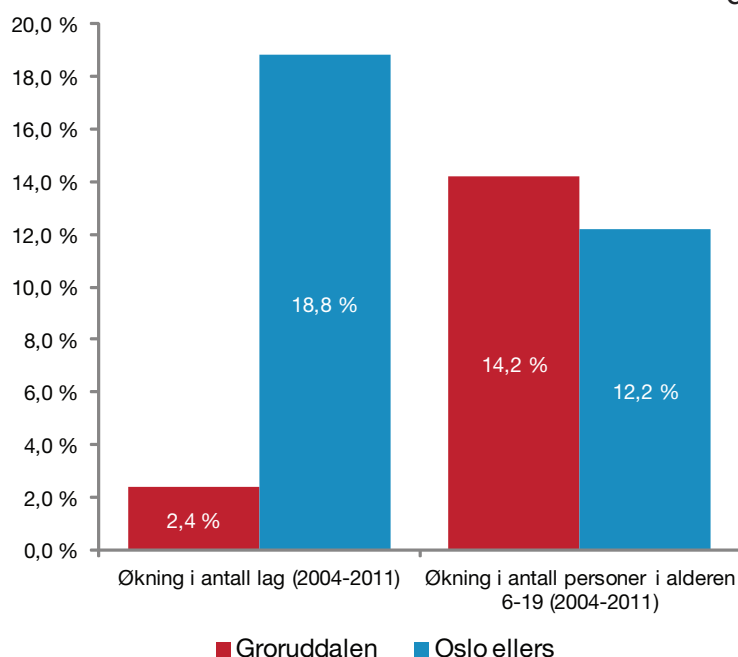
Ser vi eksempelvis på personer i fødselskullet fra 1992, som var åtte år i 2000-sesongen og 18 år i 2010-sesongen, ser vi at antallet registrerte lag i Oslo øker frem til årskullet er i 12 års alderen. Blant klubbene i Groruddalen ser vi ikke den samme økningen i antall registrerte lag. Når personene i dette alderskullet blir 12-13 år (2004- 2005 sesongen), ser vi et fall i både Groruddalen og i Oslo ellers. Dette fallet i lag skyldes nok en kombinasjon av at dette er i perioden når dette alderskullet går over til 11'er fotball, og at en del unge slutter med fotball i denne alderen. Ser vi på utviklingen gjennom hele perioden for 1992 årgangen, viser analysene at det i Groruddalen er et prosentmessig større fall i tilbudet for årskullet, enn hva det er ellers i Oslo. Mens det i Oslo er en nedgang på rundt 42 prosent i antall registrerte lag fra 2000 til 2010, er den tilsvarende nedgangen på rundt 50 prosent i Groruddalen. Denne tendensen finner vi igjen i samtlige av fødselskullene vi har data nok til å følge lengre enn en 5 års periode. Forskjellene er imidlertid ikke veldig store. Tallene tyder således ikke på at "hull" i enkelte årskull er et utbredt fenomen i Groruddalen, i hvert fall ikke i større grad enn i Oslo ellers.



# Tilbud og etterspørsel

Analysene av FIKS-databasen tyder altså på at utviklingen i tilbudet om organisert fotball har vært lavere i Groruddalen enn ellers i Oslo de siste årene. Tar vi med i betraktning at befolkningsveksten i Groruddalen i de aktuelle aldersgruppene for aldersbestemt fotball har vært noe større enn ellers i Oslo, gir dette en indikasjon på at det er et misforhold mellom etterspørselen etter, og tilbudet om, organisert fotball i området.

Hvorvidt dette er et direkte uttrykk for et fallende tilbud i Groruddalen er imidlertid ikke gitt. Fotballen konkurrerer med en rekke andre tilbud, og det er naturligvis mulig at et manglende tilbud er et utslag av manglende etterspørsel. Tatt i betraktning fotballens posisjon som den mest populære idretten blant barn og unge i Oslo, skulle man likevel forvente at en økende befolkning i aktuelle aldersgrupper også vil kreve et høyere tilbud etter organisert aldersbestemt fotball. På bakgrunn av mediedebatten rundt disse temaene, er det også nærliggende å se misforholdet mellom tilbud og etterspørsel i sammenheng med manglende frivillig deltagelse.



---

# Forventet utvikling fremover

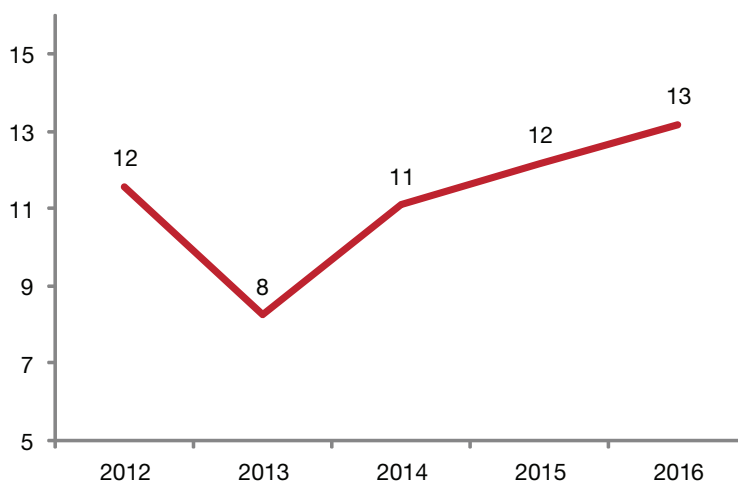
---

Hvordan kan vi forvente at etterspørselen om organisert fotball vil utvikle seg i tiden som kommer? Det er ikke lett å gi et eksakt svar på dette spørsmålet, men det er mulig å gi en grov indikasjon på hva vi kan forvente med utgangspunkt i I) befolkningsfremskrivningen til SSB i aktuelle aldersgrupper, II) andelen vi kan forvente vil spille fotball og III) hvor mange spillere som skal til for at man kan stille et lag.

Dersom vi tar utgangspunkt i SSBs befolkningsfremskrivninger for Groruddalen de neste fem årene, er det forventet å bo 2016 nye personer i alderen 6 til 18 år. Antar vi videre at rundt 30 prosent av disse vil spille fotball, som er den andelen av gutter og jenter som er registrerte fotballspillere i disse aldersgruppene per i dag (NFF 2010), gir det 787 nye potensielle fotballspillere. Uten å skille mellom 7'er og 11'er lag, kan vi videre ta utgangspunkt i at det i snitt vil være behov for 14 spillere per lag som er et moderat estimat. Dette regnestykket viser at det totalt i løpet av de neste 5 årene vil være etterspørsel etter 56 nye lag. Dette vil innebære en vekst på 23 prosent fra dagens situasjon.

De siste fem årene har fotballtilbudet i Groruddalen vært relativt stabilt på rundt 250 lag.

Om man ønsker å tilby et tilsvarende, eller bedre tilbud i tiden fremover er det behov for å øke tilbudet i årene fremover, og således også den frivillige deltagelsen.



Forventet etterspørsel etter nye lag pr. år



---

## 3 Utfordringer

---



Den forventede økningen i etterspørsel etter aldersbestemte fotballag, peker mot et økende behov for foreldredeltakelse i Groruddalen. Tar man den demografiske utviklingen til Groruddalen i betraktning, må en betydelig del av den frivillige innsatsen komme fra foreldre med innvandringsbakgrunn.

I dette kapitlet tar vi for oss hvordan klubbene løser denne sammensatte utfordringen. Hvilke løsninger har fungert, og hvor ligger hovedutfordringene for klubbene?

# Innledning

For å identifisere hvilke utfordringer klubbene i Grorudalen står overfor, forsøkte vi innledningsvis å trekke et analytisk skille mellom suksessklubber og utfordringsklubber. Målet var å identifisere "best practice" hos suksessklubbene, og gjennomgående utfordringer blant klubbene som ikke lykkes like godt med rekrutteringsarbeidet. Etter hvert som datainnsamlingen kom i gang, fremsto dette som en mindre hensiktsmessig strategi.

Det er i hovedsak to grunner til det:



For det første eksisterer det i liten grad klare skiller mellom suksessklubber og utfordringsklubber. I klubber som på papiret er utfordringsklubber, hadde mange lag svært god oppslutning blant foreldre. På samme måte hadde klubber som vi i utgangspunktet klassifiserte som "suksessklubber" også rekrutteringsutfordringer i enkelte lag. Det fremsto således mer fruktbar å skille mellom suksesslag og utfordringslag innad i klubbene, og undersøke hva som kjennetegner rekrutteringspraksisene rundt disse lagene.



I den grad det går et skille mellom suksessklubber og utfordringsklubber fremstår dette å være et utslag av den sosioøkonomiske sammensettingen i lokalmiljøet rundt klubbene. Klubber som er lokalisert i områdene av Groruddalen med høyest andel av det som gjerne defineres som ressurssterke personer, opplever mindre utfordringer enn klubbene som er lokalisert i områder som bærer preg av å være mer "lavressurs". Den sosioøkonomiske sammensettingen i lokalmiljøet er det imidlertid lite klubbene kan gjøre noe med, og er således mindre interessant med tanke på dette prosjektets formål.

En fellesnevner for respondentene vi har vært i kontakt med er at de alle er positive til å gjøre endringer for å øke rekrutteringen av foreldre med innvandringsbakgrunn, og samtlige er positive til større grad av foreldredeltakelse fra denne målgruppen. Det er

med andre ord lite som tyder på at viljen til å rekruttere fra nye sosiale grupper er fraværende. Svarene fra spørreundersøkelsen viste like fullt at nesten alle klubbene oppga at de i stor grad opplever manglende foreldredeltakelse som et stort problem for klubben. Så selv om viljen er til stede kan dette tyde på at klubbene mangler mulighet og/eller evne til å rekruttere frivillige.

Generelt kan hovedutfordringen for klubbene oppsummeres i to punkter:

- De fleste klubbene klarer ikke å rekruttere og beholde nok frivillige til å holde driften på et nødvendig eller ønskelig nivå
- Manglende rekruttering fører til et stort arbeidspress på de som allerede er frivillige, og driftsgrunnlaget til klubbene blir skjørt

Disse generelle utfordringene er imidlertid bare symptomer på mer konkrete utfordringer. Den resterende delen av dette kapitlet er organisert rundt mulige årsaker til at vi observerer disse overordnede utfordringene på klubbnivå.

85%

**Andel av klubbene i Groruddalen som opplever manglende foreldredeltakelse som en stor utfordring for klubben**

---

# Et kunnskapsgap

---

Frivillig organisasjonsdeltakelse i Norge er i stor grad tilrettelagt og regulert gjennom uformelle regler, som ikke alltid formuleres eksplisitt til deltakerne. Ofte tas det for gitt at de frivillige, og de potensielt frivillige, har kjennskap til praksis og konvensjoner. Derksom normer og forventninger tas for gitt, vil det være vanskelig for personer uten erfaring fra norsk organisasjonsliv å forstå hvordan klubbene er organisert og driftet.

Kunnskapsgapet mellom hva mange innvandrereldre kan om frivillig deltagelse og hvordan klubborganiseringen faktisk foregår, ble trukket frem som en barriere for økt rekruttering. 80 prosent av klubbene oppgir at manglende kunnskap om hvordan norske klubber organiseres er en stor utfordring med tanke på å rekruttere frivillige. Kunnskapsgapet kan eksemplifiseres gjennom at mange innvandrereldre er av den oppfatningen at trenere og lagledere får betaling for jobben de gjør – og at de derfor selv ikke behøver å delta uten å få betalt for det.

---

”Alle norske foreldre vet at de bør ta en omgang som foreldrekontakt på skolen mellom første og niende klasse. Men om ingen noen gang sier dette høyt, hvordan skal da innvandrere vite at dette er forventet av dem?”

---

Dette kunnskapsgapet er et faktum som klubbene må anerkjenne, og søke å redusere. I dag fremstår det som problemet tilskrives innvandrereldres evne og vilje til forståelse. I sin konsekvens handler det derimot om klubbenes evne til å presisere innhold og formål ved funksjoner som gjerne fremstår som selvsagte for mange innad i organisasjonen.

---

Evnen til å skape forståelige og gjenkjennelige rammer fremstår som avgjørende for å rekruttere fra nye sosiale grupper. Eksempelvis trakk flere informanter frem ulike versjoner av den samme historien når de ble bedt om å fortelle om tilfeller hvor de hadde klart å engasjere innvandrerforeldre; ulike typer av sosiale arrangement hvor foreldre hadde blitt bedt om å bidra med mat. Det er lett å se for seg at dette er en interaksjonsramme som er velkjent for alle, uavhengig av kulturell bakgrunn. Det fungerer derfor godt som en illustrasjon av hvor viktig kjennskap til normer og uuttalte regler er for deltagelse. Om foreningskulturen og driftsform ikke kommuniseres tydelig, vil det bli vanskelig for klubbene å rekruttere og engasjere. Utfordringen for mange av klubbene er i så måte å bedre håndtere kunnskapsmangelen som ofte eksisterer blant innvandrerforeldre, og på den måten gjøre frivillig deltakelse i klubbene til en aktivitet som foregår innen tydelige og forståelige rammer.

---



**Andel av klubbene i Groruddalen som oppgir at manglende kunnskap om hvordan norske klubber organiseres er en stor utfordring med tanke på å rekruttere foreldre med innvandringsbakgrunn**

---

# Tydeliggjøre gevinster

---

Intervjuene tyder på at lagene som lykkes best med rekrutteringen, er lagene man kan betegne som "sosiale lag". Disse lagene har lykkes med å skape en sosial ramme, hvor foreldrenes deltakelse i stor grad motiveres av at de trives med å være sammen med de andre foreldrene som bidrar rundt lagene. Klubbrepresentantene vi snakket med var også alle enige om at slike "trivselsfaktorer" var de mest fremtredende fordelene med å være frivillig. Andre motivasjonsfaktorer, som ble trukket frem var gleden ved å jobbe

---

"Det er ikke så viktig med kunnskap eller stor interesse rundt fotball. Særlig for de yngre alderskullene er det viktigst å være sosial og inkluderende, samt å trives med å være med barn. Jeg tror jeg er mer sosialarbeider enn fotballtrener."

---



## 10 gode grunner til å være frivillig

1. Det sosiale nettverket
2. Tilrettelegge for barn og unge
3. Praktisk erfaring og læring
4. Engasjere seg i lokalmiljøet
5. Organisasjonserfaring
6. En meningsfull fritidsaktivitet
7. Bedre stillt på arbeidsmarkedet (CV)
  8. Skape endring
  9. Gjøre en forskjell
  10. Føle seg betydningsfull

med- og tilrettelegge for et aktivitetstilbud for barn og unge. Enkelte informanter mente også at kompetansen og organisasjonserfaringen man opparbeidet gjennom å delta frivillig kunne være gunstig for arbeidsmarkedesmuligheter, og at dette var noe man i større grad burde få frem overfor innvandrerbefolkningen.

Gevinstene ved å delta rundt lagene i klubbene er med andre ord (potensielt) mange. Likevel mente mange av dem vi snakket med at disse sidene ved foreldredeltakelse ble underkommunisert. Lag som lykkes med å skape gode sosiale rammer, og kommunisere dette utad, lykkes godt med rekrutteringen. Dette gjøres imidlertid i for liten grad fra klubbnivå, noe som gjør at klubbene står i fare for å miste potensielle frivillig.

---

Selv om alle organisasjoner som driver rekrutteringsarbeid er avhengig av å kommunisere positive gevinster ved deltagelse, er dette særlig viktig for klubber som henvender seg mot et svært multietnisk lokalmiljø.

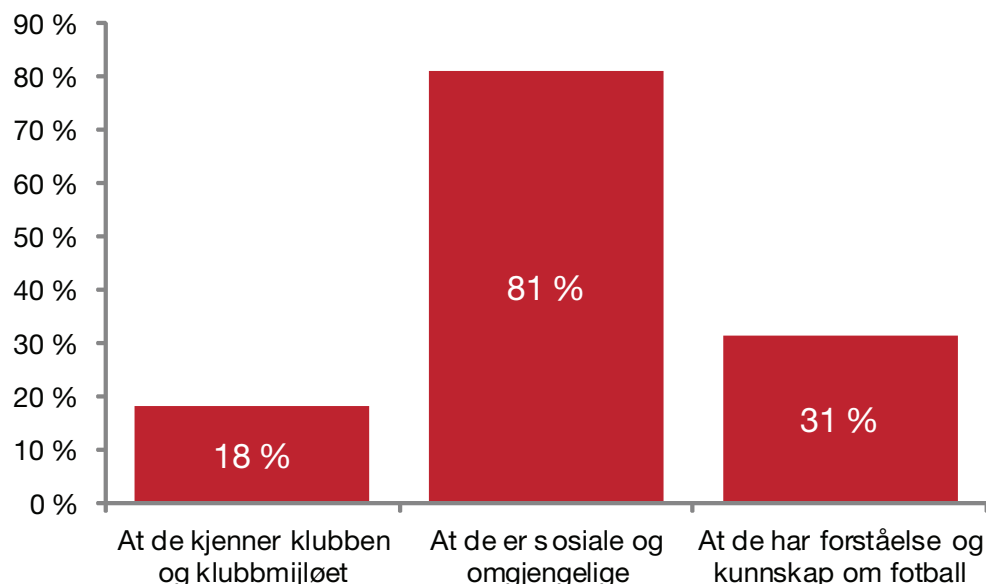
---

”Med bakgrunn i deres ambisjoner om barnas yrkesvalg, må vi få dem til å forstå at fysisk aktivitet ikke er et hinder, men et must. Videre må de få øynene opp for at idrettslagene er et viktig, kanskje det viktigste, elementet i arbeidet for å skape gode oppvekst- og bomiljøforhold i nærmiljøet. Her kan antageligvis idrettslagene gjøre mer med hensyn til sosiale arrangementer, og ikke minst synlighet”

---

Når mange har manglende erfaring og kunnskap om frivillig organisasjonsarbeid i Norge, slik vi tidligere har beskrevet, vil dette også innebære manglende kunnskap om hva de potensielt får igjen for å delta.

**Det sosiale er viktig: Figuren viser hva klubbene vektlegger når de rekrutterer trenere og lagledere.**



---

# For homogen rekruttering

---

Å rekruttere gjennom egne sosiale nettverk, eller gjennom de sosiale nettverkene til de som allerede er frivillige, er en relativt vanlig rekrutteringsstrategi. Halvparten av klubbene oppgir at de rekrutterer på denne måten. En slik "snøballrekruttering" fremstår umiddelbart som en hensiktsmessig fremgangsmåte. I undersøkelsen oppgir også en relativt stor andel (39%) at dette er en av metodene de har mest suksess med. Til tross for at mange har suksess med denne typen rekruttering, kan den medføre negative utilsiktede konsekvenser for økt foreldredeltakelsen blant personer med innvandringsbakgrunn.

---

"Det blir litt homogen rekruttering, og mange av de samme folka som går igjen her. I godt lag har jeg blitt fortalt at vi kanskje er en litt sær gjeng"

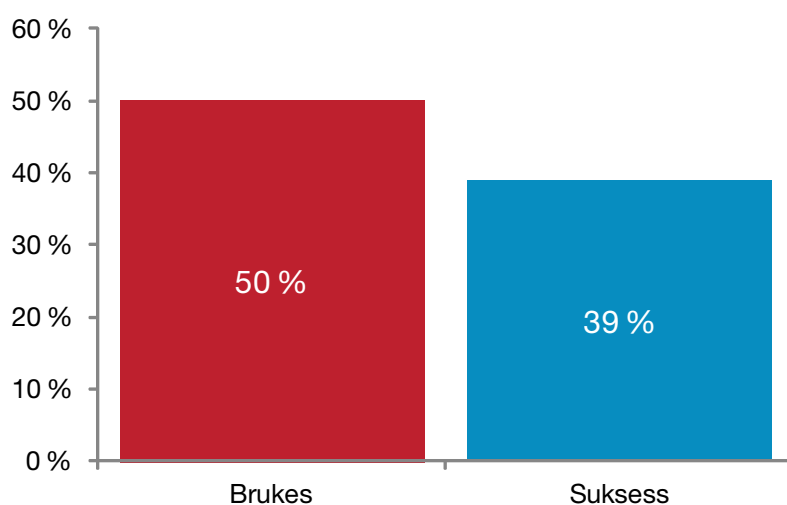
---

Ved å rekruttere gjennom nettverket til de som allerede deltar frivillig når man en selektert gruppe. Dette kan øke sannsynligheten for at miljøet blir homogent. Dermed kan man fort bli mindre åpne for nye impulser, og faren for å reprodusere gamle prinsipper og metoder for klubbdrift er stor. Dette kan i tur skape et miljø som fremstår som ekskluderende for personer som står på utsiden av disse nettverkene – noe tidligere studier har trukket frem som en barriere for deltakelse (Moods 2010).

For det andre treffer man med denne formen for rekruttering en gruppe som man uansett har en etablert kontaktflate mot. Det strategiske arbeidet for å øke foreldredeltakelsen bør derfor rettes mot de sosiale gruppene som klubbene ikke har nettverksrelasjoner til. Denne målgruppen, som i stor grad vil bestå av personer med innvandringsbakgrunn, vil man ikke nå gjennom de etablerte nettverk i klubbene.

---

Det er viktig å påpeke at det ikke dreier seg om viljen til å drive rekrutteringsarbeid mot nye grupper, men heller muligheter og evner. Samtlige informanter uttrykte et stort ønske om å få med nye grupper av frivillige. Så problemet er primært et resultat av at det ikke i stor nok grad eksisterer overordnede rekrutteringsstrategier på organisasjonsnivå. Når det ikke jobbes strategisk med rekrutteringen på et overordnet nivå, blir den naturlige løsningen at personer rundt lagene bruker sine nettverk for å få inn nok folk til å holde aktivitetsnivået oppe.



**Andel av klubbene som oppgir at de bruker de sosiale nettverkene til de som allerede er frivillige VS. andel som opplever at dette er en av de rekrutteringsmetodene de har mest suksess med**

---

# Når ikke ut til målgruppen

---

Et av hovedproblemene til klubbene i Groruddalen er at de ikke evner å komme i kontakt med foreldre med innvandringsbakgrunn. Når klubbene ikke får tak i målgruppen gjennom kommunikasjonskanalene de bruker, blir det krevende å øke foreldre-deltakelsen.

Tidligere forskning har fremhevet viktigheten av oppsøkende virksomhet og personlig kontakt for å rekruttere og beholde frivillige (Nødland & Vassenden 2011).

lige egenskaper hos disse. Skal dette bli en mer langsiktig og stabil rekrutteringsstrategi krever dette en mer systematisk innsats.

Ved siden av rekruttering gjennom personlig kontakt med de som møter på trening, er rekruttering gjennom det man kan kalle mer tradisjonelle kommunikasjonsflater vanligst. Bruken av disse arenaene fremstår i mange tilfeller å være mer preget av vane enn nytenkning. Noe som også ble trukket frem i intervjuene:

---

”Hovedproblemet er å få ta i foreldrene; kort og godt å komme i kontakt enten per telefon eller per mail. At de så svarer på henvendelser er så å si et unntak. Derfor er det vanskelig å få formidlet noe”

---

Informantene trakk også frem dette som den mest effektive metoden for å kommunisere med foreldre, særlig fordi det ga mulighet til å skape personlige forpliktelser. Resultatene fra spørreundersøkelsen viser også at rekrutteringen som er basert på personlig kontakt fungerer best, og at den er relativt utbredt. 60 prosent av klubbene svarte at lagene rekrutterer foreldre som møter opp for å se på trening, mens rundt halvparten svarte at dette er en suksessfull rekrutteringsstrategi.

Oppsøkende virksomhet mot foreldre er imidlertid så ressurskrevende at det er vanskelig å gjennomføre i praksis. Enkelte klubber har gjort forsøk med inkluderingskontakter, noe som har hatt en gunstig virkning på rekrutteringen. Disse tiltakene har imidlertid ikke blitt opprettholdt da inkluderingskontaktene har opplevd stillingene som for krevende. I dag faller denne typen ansikt-til-ansikt kontakt på enkeltpersoner rundt lagene, og er således avhengig av person-

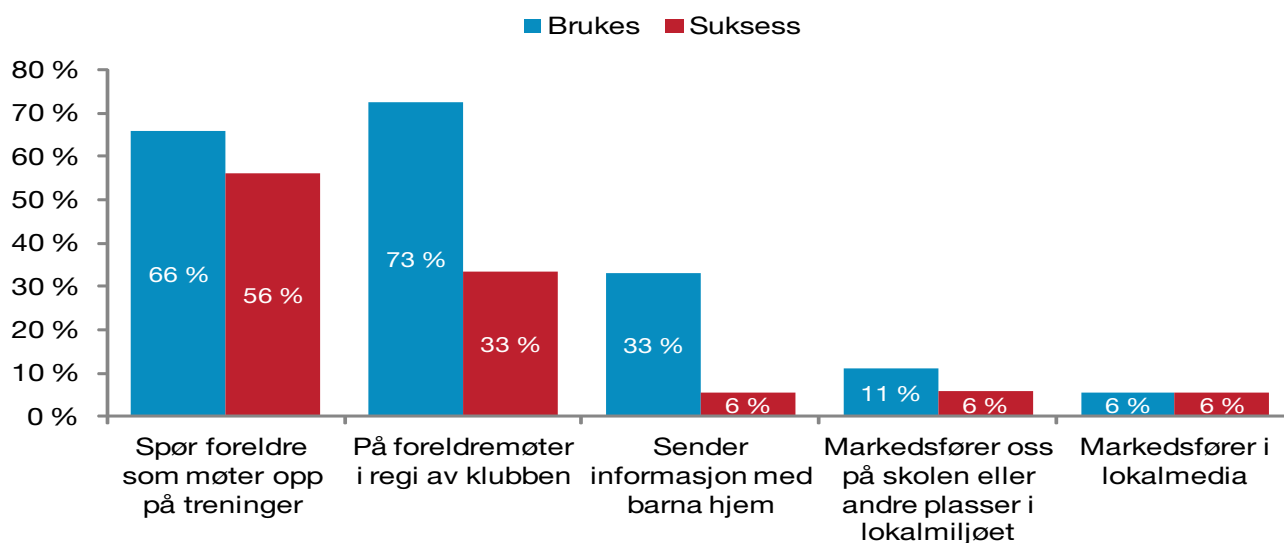
- Et tilbakevendende poeng var at foreldre med innvandringsbakgrunn i liten eller ingen grad stilte opp på informasjonsmøter i regi av klubben, og at det ofte opplevdes som meningsløst å innkalle til denne typen møter. Like fullt ser vi at dette er den vanligste rekrutteringskanalen (73 prosent).
- Det var bred enighet blant informantene om at ”ranselposten” – å sende informasjon hjem til foreldre gjennom barna – er en lite hensiktsmessig fremgangsmåte. Både fordi barna glemmer å overlevere informasjon, eller at de velger å ikke overlevere informasjonen fordi de eksempelvis syns det er flaut at foreldrene har manglende språkferdigheter. Likevel viser undersøkelsen at rundt en tredjedel av klubbene fremdeles bruker denne fremgangsmåten i rekruttering og informasjonsarbeid. Bare en klubb oppgir å lykkes med denne strategien.

- Flere av informantene påpekte at klubbene burde bli flinkere på å kommunisere med innvandrersorganisasjoner, og oppsøke større sosiale tilstelninger i innvandremiljø for å skape dialog og samarbeid. Med unntak av sporadiske forsøk tilbake i tid, var det ingen av klubbene vi intervjuet som aktivt oppsøkte arrangementer eller miljøer hvor man lett kan nå ut til personer med innvandringsbakgrunn.

Det eksisterer også et forbedringspotensial med tanke på *innholdet* som kommuniseres. Ingen av klubbene vi har vært i kontakt med har imidlertid laget informasjonsmateriale på andre språk enn norsk. Dette er betenkelig når det bor mennesker fra nesten 200 ulike nasjonaliteter i Groruddalen. Når informasjonsbehovet i målgruppen er såpass presserende, er det problematisk at mye av informasjonen blir gitt på et språk som mange i målgruppen ikke nødvendigvis behersker godt. Noe som også gjenspeiler seg i at 63 prosent av klubbene oppgir at manglende språkkunnskaper er et stort eller

nokså stort problem med tanke på innvandrereforeldres deltakelse.

I forbindelse med kommunikasjonsinnholdet mente en informant at det var en tendens til at det ble for mye fokus på det fotballfaglige når man skulle rekruttere trenere og lagledere. Dette til tross for at det fotballfaglige ikke nødvendigvis er den viktigste egenskapen når nye foreldre skal med. Særlig ikke når barna er ung alder. Her er sosiale egenskaper, og et ønske om å bidra til og tilrettelegge for et trygt lokalmiljø, like viktig egenskaper. Om dette ikke blir kommunisert tydelig kan man gå glipp av mange dyktige frivillige.



**Hvilke rekrutteringsstrategier klubbene i Groruddalen bruker VS. hvilke de opplever at de har mest suksess med**

---

# Still krav

---

Vi ser at lagene som lykkes best med å rekruttere nye foreldre, og med å beholde de som er i klubben, kjennetegnes ved at de tidlig avklarer forventninger og stiller formelle krav til foreldre og barn som ønsker å bli med videre. I flertallet av klubbene stiller imidlertid ikke lagene krav til foreldrene som ønsker å delta.

Det kan virke noe konterintuitivt at klubbene som er opptatt av å stille formelle krav og klargjøre forventninger lykkes best.

---

”Klubben har mye av ansvaret for manglende frivillighet. De har ingen krav, og ingen forventninger. De må uttrykke klare forventninger og krav – uten at dette går utover det sosiale og den gode stemningen”.

---

Kravstilling vil vanligvis assosieres med en høyere barriere for deltakelse. Grunnen til at dette likevel fungerer i praksis henger nok sammen med to relaterte forhold: For det første er det enklere å få med folk på aktiviteter når det er avklart hva de går til, og hvilke krav som stilles til deltakelse. Dette gjør seg særlig gjeldende for innvandrerbefolkningen som ofte har mindre kjennskap til hva det innebærer å bidra på frivillig basis. Når klubbene tidlig ”avmytifiserer” hva frivillighet innebærer, reduserer man barrierene for å bli med. Et annet psykologisk element som nok spiller inn her, er at når mennesker får oppgaver som er brutt ned til konkrete og avgrensede gjøremål, er det betraktelig mer sannsynlig at de vil gjennomføre disse oppgavene.

For det andre sikrer kravsetting en større grad av personlig forpliktelse blant de frivillige til å utføre oppgavene de får tildelt. Mennesker

---

flest har et ønske om at det skal være et samsvar mellom det de sier de skal gjøre, og hva de faktisk gjør. Lykkes man med å få folk til å forplikte seg til konkrete oppgaver, skal det mer til for at de ikke utfører disse oppgavene.

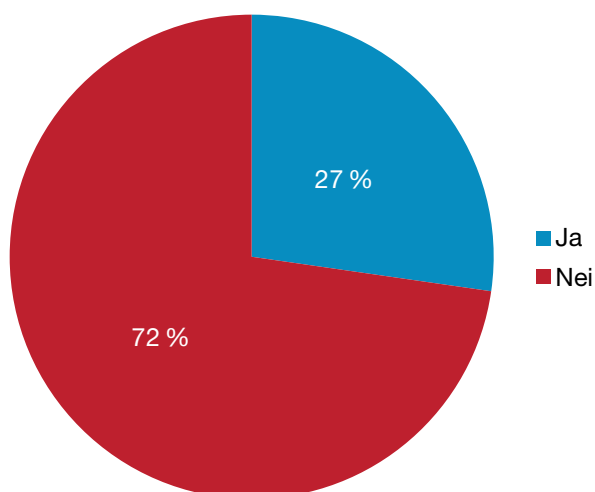
Det var tydelig at de lagene som lykkes best er de som er tydelige på krav og forventninger, men likevel evner å skape en god sosial ramme med tett oppfølging av de frivillige. Det er i seg selv ingen motsetning mellom kravsetting og et godt sosialt miljø. Lag som lykkes med å finne balansen mellom krav som en forutsetning for deltakelse på den ene siden og godt sosialt miljø som en belønning på den andre, har gode forutsetninger for å rekruttere og engasjere frivillige.



#### Hvilke krav stilles?

(Svar fra spørreundersøkelsen)

- Deltakelse på møter
- Fremvise politiattest (trenere og lagledere)
- Stille på kamp
- Stå kiosk og garderobevakt
- Stille på dugnader
- Kjøring til kamper



**Stiller dere formelle krav til foreldrene når barna blir med i klubben?**

---

# Gode rekrutteringsarenaer

---

Tidligere studier viser at det er mindre forskjeller i foreldredeltagelse mellom innvandrere- og majoritetsbefolkningen, på de yngste alderstrinnene (Carlsson & Haaland 2006). Desto yngre barna er når de deltar på aktiviteter i regi av klubben, desto større sannsynlighet er det for at foreldrene vil følge opp barna. Dette gjør seg primært gjeldende på to arenaer: lavterskeltilbud (åpen hall, fotballskoler etc.) og ved oppstart av nye lag for yngre barn. Fordelen med begge disse arenaene, er at de gir en god arena for å treffe foreldre man sliter med å komme i kontakt med i andre sammenhenger. De er også velegnede for ansikt-til-ansikt kontakt, og gir således en god mulighet for å skape personlige forpliktelser.

---

”Mye av satsningen på lavterskeltilbud er ”skivebom”. Det er en fantastisk arena for å få foreldre til å møte opp og for å få snakket med dem, men det utnyttes ikke godt nok. Man må man gi dem forpliktelser og oppgaver, og få dem med videre.”

---

Lagene som har benyttet disse arenaene for å rekruttere har gode erfaringer med spørre foreldre som følger barna sine om å gjøre mindre oppgaver. Ved å spørre om små tjenester (løpetrening, oppvarming, keepertrening etc.) gir man foreldrene mulighet for å bli involvert og således mer engasjert i treningene. Dette fremstår som en god inngang til å øke graden av deltakelse, da det får foreldrene til å bidra og bli involvert i miljøet rundt klubben.

Som skrevet tidligere har klubbene størst suksess med foreldredeltakelse i lagene

---

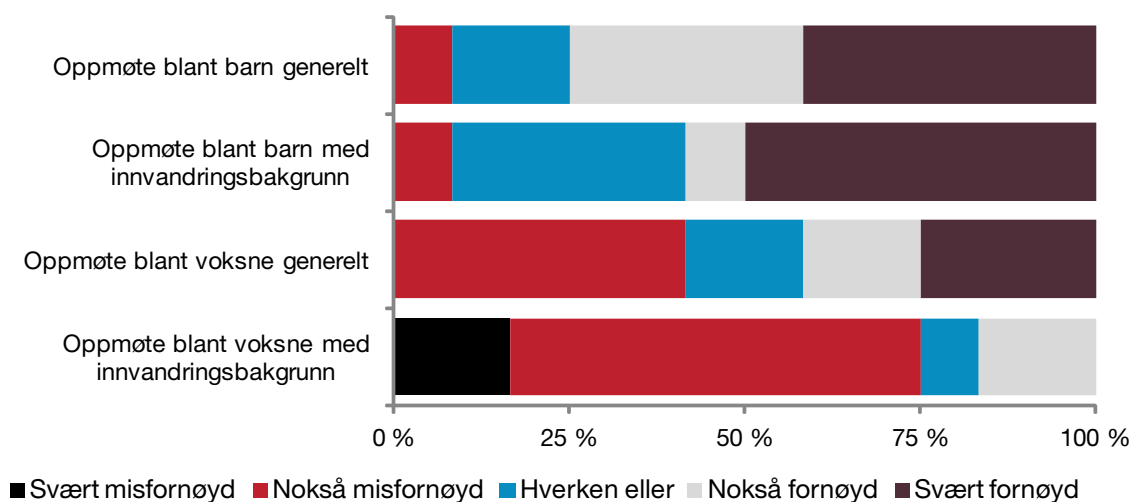
som rekrutterer foreldre som stiller opp på trening. Utfordringen er imidlertid som nevnt at rekrutteringen gjerne faller på enkeltpersonene rundt lagene, uten at det tilrettelegges noe særlig for denne rekrutteringsformen fra klubbnivå. Dermed blir ikke disse arenaene utnyttet godt nok som arenaer for å rekruttere frivillige til klubbene.

---

”Vi prøver å involvere de foreldre som stiller opp på treninger. De må føle at det er en vits at de stiller opp, at det er litt gøy. Ellers blir det bare kaldt og kjedelig å være her”

---

#### Hvor fornøyd klubbene er med oppmøte på sine lavterskeltilbud



Med tanke på lavterskeltilbudene svarer klubbene riktignok at de er mindre fornøyd med oppmøte til innvandrerforeldre enn hva de er med det generelle oppmøte til foreldrene. Intervjuene tyder imidlertid på at foreldreoppmøtet på lavterskeltilbudene er bedre enn hva det er når ungene blir eldre.

---

# Oppsummering: utfordringer

---

Vi har i dette kapitlet skissert sentrale utfordringer klubbene i Groruddalen står overfor med tanke på rekruttering av frivillige foreldre generelt, og foreldre med innvandringsbakgrunn spesielt. Selv om langt fra alle har de samme utfordringene, opplever de fleste klubbene problemer med å rekruttere nok foreldre til enkelte eller flere lag. Temaene vi har tatt opp i dette kapitlet er ikke nødvendigvis like aktuelle for alle klubber, men samlet sett vil de være dekkende for utfordringer klubber i Groruddalen møter til daglig.

Utfordringene kan oppsummeres i følgende punkter:



- Klubbene må i større grad ta høyde for at de retter seg mot en målgruppe med manglende kunnskap om klubbens kultur og driftsform.
- Klubbene kan bli flinkere til å stille krav og avklare forventninger overfor foreldre som ønsker at barna skal delta.
- Foreldre med innvandringsbakgrunn deltar i størst grad på de yngste alderstrinnene. Her må tyngdepunktet av kommunikasjons- og rekrutteringsinnsatsen ligge.
- Rekrutteringen foregår i for stor grad gjennom etablerte nettverk og relasjoner
- Gevinster og incentiver må kommuniseres tydeligere.
- Kommunikasjonsarbeidet kan forbedres både med tanke på innhold og arenaer.

Disse utfordringene kan langt på vei spores tilbake til et mer omfattende problem: Mangelen på en overordnet rekrutteringsstrategi på klubbnivå. I dag ligger for mye av ansvaret for omstilling, rekruttering og nytenkning hos enkeltpersoner rundt lagene. Om mål- og strategiarbeidet med tanke på rekruttering og bevaring av medlemmer skjer på lagnivå fremfor et organisatorisk nivå, er det vanskelig å lykkes. Positive endringer og utviklingsprosesser blir ikke forankret og implementert i hele organisasjonen, og man blir avhengig av enkeltpersoner som katalysatorer for positiv utvikling.

Dette problemet kan beskrives som en selvforsterkende prosess: Årsaken til at klubbene ikke har en overordnet rekrutteringsstrategi virker å henge sammen med at de personene som sitter i ledelsen ikke har *"tid til å tenke*

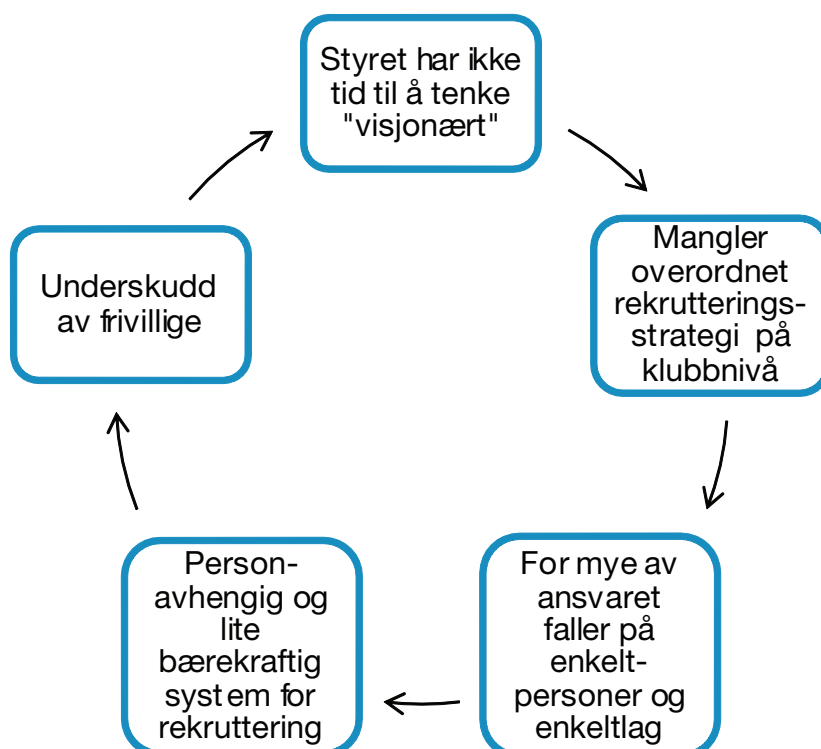
---

*visjonært*", som en av informantene uttrykte det. De er ofte "Tordenskjolds soldater" og bruker mye tid på forefallende arbeid fordelt på få personer. Da blir det mindre tid til å tenke ut, og igangsette overordnede strategier for å øke foreldredeltakelsen. Dette vil i tur medføre at ansvaret for å sikre rekruttering faller på enkeltpersoner rundt lagene, som gir en pragmatisk og kortsiktig tilnærming til rekrutteringsarbeidet. Uten et overordnet og systematisk rekrutteringsarbeid øker sjansen for at man får et underskudd av frivillige. Dermed er man tilbake til utgangspunktet – styret må jobbe ekstra fordi det er for få frivillige i klubben, og det blir ikke tid til å tenke visjonært rundt rekrutteringsproblematikken. For at rekrutteringen skal bli enklere for klubbene i området, er det en forutsetning at denne sirkelen brytes.

I neste kapittel skisserer vi noen tiltak klubbene kan iverksette for å løse deler av denne problematikken.

---

### Hovedutfordringer for klubber i Groruddalen





---

## 4 Hva kan endres?

---



I dette kapitlet skisserer vi forslag til tiltak som klubbene kan iverksette for å øke den frivillige deltakelsen, og da særlig blant foreldre med innvandringsbakgrunn. Tiltakene som skisseres er aktuelle for det store flertallet av klubbene, både på lag- og klubbnivå.

---

---

# Hva kan klubbene gjøre?

---

I forrige kapittel beskrev vi hovedutfordringene klubbene står overfor med tanke på å øke foreldredeltakelse blant foreldre med innvandringsbakgrunn.

Disse utfordringene peker alle på et overordnet problem: Klubbene mangler en rekrutteringsstrategi som er forankret på organisasjonsnivå. Fraværet av en overordnet strategi som hele organisasjonen forholder seg til, henger til syvende og siste sammen med at det i de fleste klubber er et underskudd av frivillige – som gjør at styrene i klubbene og fotballavdelingene ikke har tid til å utvikle og iverksette denne typen rekrutteringsstrategier i klubbene.

I dette kapitlet skisserer vi forslag til tiltak som klubbene kan iverksette for å øke foreldredeltakelse blant personer med innvandringsbakgrunn spesielt – og foreldredeltakelse generelt.

Forslagene til tiltak kan grovt sett deles i to grupper. Vi har i størst grad lagt vekt på forholdsvis enkle og lite kostnadskrevenne tiltak. Her henter vi innsikt fra fagretningen atferdsøkonomi, og presenterer prinsipper som klubbene kan ta utgangspunkt i for å øke foreldredeltagelsen. Vi presenterer også mulige tiltak som krever større organisatoriske grep i klubbene. Disse går på blant annet samarbeidsordninger med organisasjoner og andre klubber, samt utforming av kommunikasjonsprofilen av klubbene.



---

# Små puff mot økt deltagelse

---



Manglende frivillig deltagelse er et kompleks problem uten enkle fasitløsninger. Et naturlig utgangspunkt er at man må gjøre deltagelse mer attraktivt for potensielle frivillige. Den tradisjonelle fremgangsmåten for å gjøre en jobb mer attraktiv vil være å gi deltakerne et økonomisk vederlag for arbeidet. Å lønne trenere og lagledere, med eksempelvis offentlige midler, vil selvsagt være en måte å forbedre situasjonen. Dette er derimot en løsning med mange opplagte problemstillinger. Både i forhold til de idrettspolitiske prinsippene som breddefotballen bygger på, og i forhold til symbolverdien ovenfor andre frivillige organisasjoner.

Et alternativ er å rette fokus mot de sosiale og psykologiske faktorene som ligger bak folks atferd. Hvilke hinder står i veien for frivillig deltagelse, og hvordan kan man forsøke å redusere disse barrierene? Et velegnet utgangspunkt for dette er å hente prinsipper fra atferdsøkonomi teori. Klassisk økonomisk tenkning forutsetter at vi alle handler rasjonelt ut fra egne preferanser, og har all informasjon vi trenger for å ta våre valg. Slik er selvsagt ikke verden. Mennesker tar sine beslutninger basert på subjektive eksempler og tidligere erfaringer. Atferdsøkonomi blander sosialpsykologi og økonomi for å forklare de mer eller mindre ubevisste driverne bak våre handlinger, og viser hvordan man med små vennlige ”puff” kan stimulere til bedre handlingsvalg.

Dette er et egnet utgangspunkt for å forklare hva som hindrer folk fra å delta i frivillig arbeid, og hvordan man kan stimulere økt deltagelse. Små puff basert på slike prinsipper vil ikke være nok til å løse alle utfordringer klubbene i Groruddalen står ovenfor, og må kombineres med et større rammeverk av virkemidler som kan forbedre rekrutteringsarbeidet. Like fullt kan det gi klubbene ideer til tiltak som er lite kostnads- og ressurskrevende.

I tabellen til høyre skisserer vi enkelte sentrale atferdsøkonomiske prinsipper:

| Prinsipp                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | Mekanisme                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | Eksempel                                                                                                                                | Lærdom                                                                                                                                                                |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Sosiale normer:</b> Grupper og sosiale normer har sterk innflytelse på våre handlingsvalg. Hvorvidt andre personer i grupper man identifiserer seg med deltar i frivillighet, vil ha stor betydning for egen deltagelse.                                                                                                                                  | <b>Sosial bekreftelse:</b> Prinsippet om sosial bekreftelse peker mot hvordan mennesker avgjør hva som er riktig å gjøre i en bestemt situasjon ved å se på hva andre gjør.                                                                                                                                                                          | Få deltar i lokalmiljøet fordi dette er normen blant beboerne                                                                           | Bruk rollemodeller. Vektlegg deltagelse som normen og ikke unntaket. Reduser avstanden mellom grupper i lokalmiljøet                                                  |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | <b>Inngruppe-utgruppe:</b> Tendensen til å vurdere en gruppe du tilhører (inngruppen) mer positivt enn grupper du ikke tilhører (utgrupper).                                                                                                                                                                                                         | De som deltar frivillig gjør dette fordi mange i deres nettverk gjør det                                                                |                                                                                                                                                                       |
| <b>Informasjon:</b> Mennesker bruker tommelfingerregler, sammenligninger og forenklinger for å gjøre verden rundt seg forståelig. Slike heuristikker påvirker folks vurderinger rundt frivillig arbeid, samt gevinster og utgifter knyttet til dette arbeidet. Dette har implikasjoner for hvordan man best retter kommunikasjon mot potensielle frivillige. | <b>Mental kategorisering:</b> Vi plasserer nesten alltid ting vi opplever i "mentale kategorier", som gjerne står i motsetning til andre kategorier. Eksempelvis fritid/arbeid, gratis/kostnad etc. Når ting får en kategoritilhørighet kan de være vanskelig å endre.                                                                               | Frivillig arbeid blir kategorisert som "noe som nordmenn gjør", eller som en jobb                                                       | Forstå og fokuser på de riktige motivene for frivillighet. Få frem at det passer alle. Fremstill oppgaver på en måte som vekker gode assosiasjoner                    |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | <b>Framing:</b> Innramning - eller framing - beskriver hvordan det samme alternativet presentert i ulike format, gir ulike valg. Når eksempelvis politikere benytter seg av ordet "felleskassen" fremfor "statskassen" - er det i visshet om at måten man "framer" et begrep vil fremkalle en særlig forståelsesramme.                               | "Dugnad" eller "kjøre til kamp" kan gi positive assosiasjoner for noen, og negative for andre                                           |                                                                                                                                                                       |
| <b>Usikkerhet:</b> I situasjoner som er beheftet med usikkerhet vegrer folk seg mot å ta beslutninger, selv om denne mangelen på handling gir et mindre optimalt utfall. For personer som ikke har erfaring med frivillig arbeid, vil det være knyttet usikkerhet til hva dette innebærer. Dette vanskeliggjør rekruttering av nye frivillige.               | <b>Status quo-bias:</b> Folk har en tendens til å velge det gjeldende (status quo), eller det valget som er minst sannsynlig å skape en forandring, når de står ovenfor kompliserte valgsituasjoner. Eksempelvis tenderer folk til å beholde "sin" bank eller strømleverandør - selv om det ikke nødvendigvis er det mest økonomisk hensiktsmessige. | Usikkerheten knyttet til å oppsøke et ukjent miljø og ukjente arbeidsoppgaver gjør at det er lettere å la være                          | Bruk "meld-ut" og ikke "meld-inn" av plikter og medlemskap. Fokuser på hva man går glipp av ved å ikke være frivillig. Kombiner det negative og del opp det positive. |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | <b>Tapsaversjon:</b> Tapsaversjon innebærer at tap veier tyngre enn en (tilsvarende) gevinst. Derfor vil folk bruke mer energi på å unngå å tape noe, enn å oppnå noe av samme verdi. To separate tap oppleves også som mer smertefullt, enn det tilsvarende tapet på ett tidspunkt                                                                  | Folk vil vektlegger tap ved deltagelse (penger, fritid) mer enn gevinster (miljø, trivsel, personlig utvikling)                         |                                                                                                                                                                       |
| <b>Tid:</b> Nå-tiden har høy status i våre preferanser, og dagens behov fremstår som særlig viktige. Dette fører til at vi fokuserer mer på umiddelbar nytte og kostnad enn belønninger lenger frem i tid. Dette har implikasjoner for hvordan man bør gå frem for å rekruttere frivillige og beholde dem over tid.                                          | <b>Hyperbolsk diskontering:</b> Dette peker på hvordan vi legger mindre vekt på fremtidige goder enn nåtidige. Dette innebærer samtidig at folk er mer villig til å legge ned tid og energi for å oppnå kortsiktige gevinster enn fremtidige gevinster.                                                                                              | Folk har vanskeligere for å bry seg om fremtidige gevinster som feks bedre lokalmiljø. Vi fokuserer mer på umiddelbare gevinster og tap | Gjør goder nåtidige og tap fremtidige. Del opp større arbeidsoppgaver i enkle og konkrete oppgaver                                                                    |

---

# Sosial bekreftelse

---



Alle mennesker søker en form for "sosial bekreftelse": Vi ser på hva andre gjør, og bruker dette som en indikasjon på hva vi selv bør gjøre. Derfor er grupper og sosiale normer sterke motivatorer, og våre handlinger formes av hva andre gjør og mener. For å tiltrekke seg flere frivillige bør klubbene være bevisst på hva som er den rådende sosiale normen, og hvordan denne kan formes mer i tråd med klubbens behov.

I dag er det stort fokus på den manglende foreldredeltagelsen i groruddalsområdet. Dette kommuniseres både i media, og fra klubbene selv utad og innad. I en presset situasjon, med stor mangel på frivillige, er det naturlig at dette blir et fokusområde. Ut fra prinsippet om sosial bekreftelse kan det likevel ha en uønsket bieffekt. Gjennom å stadig vektlegge mangel på frivillige kan man skape en oppfatning om at ikke-deltagelse er den sosiale normen. Noe som igjen kan redusere foreldredeltagelsen, fordi folk får en sosial bekreftelse på at det er vanlig å ikke stille opp for sin lokale klubb.

Jo større antall mennesker som mener en ide er riktig, desto mer kommer den enkelte til å oppfatte ideen som riktig. Fremfor å fokusere på den manglende deltagelsen bør man derfor søke å endre den sosiale normen. Man må fremstille frivillig innsats som en utbredt norm, snarere enn et unntak. Eksempelvis bør man vektlegge antallet som faktisk deltar og rette fokuset mot de som faktisk bidrar, fremfor mangelen på deltagelse. Det er også mulighet å vise til andre tall av en mer positiv art.

Som eksempelvis:

- 58 prosent av befolkningen deltar i frivillig arbeid.
- 36 % av ikke-vestlige innvandrere deltar i frivillig arbeid i løpet av et år. Noe som hadde plassert Norge i verdenstoppen i

- 
- frivillighet, om dette var hele befolkningen
  - Justerer for inntektsforskjeller og den høyere andelen minoritetsbefolkning i byer, forsvinner forskjellen i deltakelse mellom minoritetene og etniske nordmenn nesten helt
- (kilde: frivillighetnorge.no)

Helt enkelt handler det om at klubbene må tenke over hvilke signal de sender ut om det kun er *mangelen* på frivillige som blir kommunisert utad. Det er selvsagt nødvendig å sette søkelys på et problem som man ønsker å få løst. Men om den gjengse oppfatningen i lokalmiljøet blir at ingen vil være frivillig, ingen stiller opp på dugnad eller at ingen vil kjøre til kamper, kan disse antagelsene fort bli reelle i sine konsekvenser.



### Sosiale bevis - et eksempel:

Petrified Forest National Park i Arizona har lenge hatt problemer med at turister tar med seg biter av forsteinet skog, som en suvenir fra parken. Sosialpsykolog Robert Cialdini (2003) undersøkte hvorvidt ulike typer skilting kunne påvirke denne uønskede atferden. Her ble det undersøkt to typer skilt. De førstnevnte vektla utbredelsen av problemet ("Mange besøkende tar med stein fra skogen, noe som er i ferd med å ødelegge parken"), mens de sistnevnte var av en mer positiv formanende art ("Vennligst ikke ta med stein fra parken, så vi kan bevare parkens naturlige forfatning").

Resultatet var overraskende. Ikke bare fungerte den sistnevnte typen av skilt best. Men ved bruk av skilter hvor man vektla utbredelsen av problemet, forsvant det faktisk flere steiner enn hva det gjorde når man ikke hadde noen skilting overhodet. Dette skyldes at turistene, gjennom disse skiltene fikk en form for sosial bekreftelse på at dette var en vanlig handling, og de ble mer tilbøyelige til å bryte reglene.

---

# Sosiale vs. økonomiske normer

---



Det finnes to hovedtyper av insentiver. Sosiale/ moralske og økonomiske. Skal man få folk til å jobbe frivillig for en fotballklubb vil det i hovedsak være de førstnevnte som veier tyngst. Om man derimot introduserer ytre, økonomiske insentiv kan mer sosiale insentiv bli nedvurdert. Om dette skillet er uklart vil det bli vanskelig å få foreldre til å bidra frivillig.

Mange av våre informanter fortalte at foreldre med innvandringsbakgrunn oppfattet medlemskontingenter og andre avgifter som lønn til trenere og lagledere. Denne missforståelsen vil føre til at foreldrene opplever at de betaler for en tjeneste, og således opererer etter "markedsregler". Dermed vil det sosiale stigmaet som er knyttet til å ikke stille opp for egne barn eller å bidra i nærmiljøet forsvinne.

Det er derfor avgjørende å informere klart om hva pengene man betaler går til, og å skape et tydeligere skille mellom den sosiale forpliktelsen og betalingene. En informant fortalte at enkelte foreldre gjerne kom til han og klagde over at de både måtte betale kontingenter og samtidig stille opp på ulike frivillige oppgaver. I slike tilfeller forklarte han punkt for punkt hva pengene gikk til, og hvilke deler av klubbdriften som var avhengig av at alle stilte opp og bidro til fellesskapet. På denne måten fikk han både oppklart misforståelser rundt hva betalingen gikk til og samtidig skapt et klart skille mellom den økonomiske- og den sosiale forpliktelsen.

Denne fremgangsmåten kan formaliseres, eksempelvis gjennom giroer som tydelig forteller hva pengene går til, og hva de ikke går til (se case).

På et mer overordnet nivå må klubbene være bevisst på at "sosiale regler" og "markedsregler" går dårlig overens. Om det ikke skillet er tydelig, eller om det blir lagt for mye vekt på økonomiske kostnader, betaling og gebyrer, blir det vanskeligere å få folk til å bry seg om de mer altruistiske og kollektivistiske sidene ved deltagelse.

### Forsiden



**1 Det viktigste først**  
Det skal være enkelt å finne den viktigste informasjonen. Derfor har vi flyttet betalingsinformasjonen overst, slik at du slipper å lete gjennom hele fakturaen.

**2 Vet du utviklingen i strømforbruket ditt, blir det enklere å spare**  
For at du skal kunne følge med på hvor mye strøm du bruker, finner du i de fleste tilfeller en graf og et kort på fakturaen din. Grønt kort betyr at du har brukt mindre strøm enn i samme periode i fjor. Rødt kort betyr at du har brukt mer strøm enn samme periode i fjor.

### Baksiden



**3 Passer strømvartalen dine behov?**  
Som kunde av Hafslund Strøm kan du velge mellom ulike strømvartaler. Beskrivelsen av strømvartalen din gjør at du kan vurdere om strømvartalen passer til deg. Vil du se på andre alternativer? Besøk [hafslund.no/minfaktura](http://hafslund.no/minfaktura).

**4 Utregningen trenger ikke være vanskelig å forstå**  
Derfor har vi laget en tydelig beskrivelse av hvordan utregningen er gjort. Det gjør det enklere for deg å forstå hva du betaler for.

### Case - en informativ giro:

Hafslund har nylig designet nye strømreregninger som skal forklare bedre hva kundene betaler for, både i klartekst, med grafer og tydelige regnestykker. Slik at kundene bedre skal kunne forstå sitt eget strømbruk over tid.

Denne fremgangsmåten kan overføres til fotballklubber som sliter med å kommunisere hva kontingenter går til. Gjennom å tydelig vise hva foreldrene betaler for kan man øke forståelsen for hvordan klubbene driftes og hvor mye ressurser som kreves for å drifte lagene. Det gir også en mulighet til å kommunisere hvilke sider av driften som er avhengig av frivillig innsats, for på den måten tydeliggjøre skillet mellom de økonomiske og de sosiale forpliktelsene.



### Sosiale vs. økonomiske normer - et eksempel:

I en studie fra ti barnehager i Hafia i Israel studerte man hvorvidt økonomiske insentiv kunne få bukt med et utbredt problem; at foreldre ikke hentet barna tidsnok. Derfor ble det innført et straffegebyr om foreldre kom mer enn ti minutter etter stengt tid. Det man oppdaget var at antall sene avhenter ble mer enn doblet etter at gebyret ble innført. Studien konkluderte med at det sosiale normbruddet knyttet til en sen avhenting var et mye sterkere insentiv for å komme til rett tid, enn hva det økonomiske insentivet var. Betalingsordningen fjernet det sosiale stigmaet - og foreldrene følte de betalte for en tjeneste. Det ble altså et mentalt skifte fra "sosiale regler" til "markedsregler". (Levitt & Dubner 2005)

---

# Foreldredeltakelse som forhåndsvalg

---



I en situasjon hvor folk blir gitt et forhåndsvalg, men også har flere alternative valgmuligheter, vil de fleste velge det førstnevnte. Dette gjøres gjerne uavhengig av om dette er det mest optimale eller ønskelige valget. I psykologien kales denne tilbøyeligheten status “quo bias”. Denne iboende tendensen til å holde fast ved gitte alternativer, fører til at det er betydelig lettere å unngå at folk velger seg ut, enn å få de til å aktivt velge seg inn.

Tilbøyeligheten til å stole på forhåndsvalg og akseptere konsekvensene av “ikke-valg”, er en innsikt klubbene aktivt kan benytte seg av for å øke foreldredeltakelsen.

I forbindelse med oppmelding av barnet i klubben kan eksempelvis klubbene be foreldrene om å signere en slags frivillighetskontrakt, som beskriver aktivitetene foreldrene skal delta på i løpet av sesongen. Så lenge klubbene er basert på frivillighet må imidlertid foreldrene også ha muligheten til å velge bort dette alternativet. Eksempelvis ved å kontakte en oppgitt person for å informere om at de ikke ønsker å stille på aktiviteter. Ved å gjøre deltakelse forhåndsvalgt, gjøres barrieren for å ikke stille opp på aktiviteter høyere og barrieren for deltagelse reduseres.

Mht. utfordringene som ble skissert i forrige kapittel vil et slikt grep kunne gjøre rekrutteringen av foreldre som følger barna sine i ung alder bli mer systematisert, og det vil bidra til å synliggjøre krav og forventninger. Samtidig kan det bidra til å skape personlige forpliktelser uten at det går utover valgfriheten til foreldrene.

## Status quo-bias - et eksempel:

Organdonasjonsrater eksemplifiserer tydelig hvor stort forskjell det er mellom å velge seg ut, fremfor å velge seg inn. I Tyskland – hvor man må ta et aktivt valg om å være donor – er rundt 12 prosent av befolkningen over 18 år donorer. I Australia – hvor man må velge seg ut, ligger tallet på 99 %. Selv om muligheten for å ta et eget valg basert på egne preferanser er identiske, skaper utgangspunktet store forskjeller.

(Thaler & Sunstein 2002)

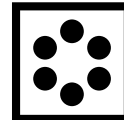


---

# Konkretisering av oppgaver

---

Mennesker har større sannsynlighet for å påta seg og gjennomføre oppgaver som er brutt opp i mindre bestanddeler ("chunking"). Vi er iboende flinkere til å jobbe etter mindre delmål, mens større og uoversiktlige mål virker demotiverende. Måten en oppgave presenteres på er således avgjørende for hvorvidt folk er villig til å påta seg den, og faktisk klarer å gjennomføre den.



Dette er et viktig prinsipp å ha med seg når man skal informere om arbeidsoppgaver, og det frivillige arbeidet generelt. Et eksempel hentet fra en av de aktuelle klubbene sine hjemmesider eksemplifiserer at budskapet gjerne blir for lite spesifikt.

*"Vi er avhengig av at foreldre bidrar på dugnad og lignende for at klubben skal gå rundt. De med medlemmer i barnefotballen er derfor forpliktet til å bidra med dugnadsinnsats i løpet av sesongen".*

Når arbeidsoppgavene ikke er mer spesifiserte, vil denne oppgaven for mange fremstå som en stor og uklar oppgave. Det er avgjørende at klubben klarer å bryte ned oppgavene i enkle, tydelige og forståelige oppgaver. Som tydelig beskriver hva som forventes, når det skal gjennomføres og hvor mye tid som går med. Formuleringen over kan brytes ned til det tenkte eksempelet:

*"For at klubben skal kunne gi godt fotballtilbud er vi avhengig av at alle som har barn på Gutter 2002 gjør 3 ting:*

- 1. Hjelper til med å selge 5 bokser med kaker i løpet desember*
- 2. Står 2 ganger i kiosk i 2 timer i løpet av perioden april – juni, eller perioden juli - oktober*
- 3. Kjører til 2 kamper i perioden mai – oktober"*

Å konkretisere oppgaver i mindre og avgrensede oppgaver er særlig viktig for klubber som retter seg mot en multietnisk målgruppe, hvor det gjerne er manglende kunnskap om hva som forventes.

## **"Mental chunking" - et eksempel:**

5 om dagen-konseptet er blitt brukt av både kommersielle aktører og helsemyndigheter i flere land for å få folk til å spise sunnere. Den grunnleggende tanken bak dette er at det er lettere for folk å gjennomføre større oppgaver om de deles opp i mindre, konkrete oppgaver. I stedet for å kommunisere en stor og kompleks utfordring ("du må spise sunt"), trekker man frem en enkel og forståelig tommelfingerregel.



---

# Tverrklubblige ansatte

---



Skal klubbene lykkes med å øke deltakelsen på lang sikt, bør de utvikle en overordnet rekrutteringsstrategi som kan implementeres i hele organisasjonen. Fra en tilnærming hvor kompetansen og ansvaret ligger hos enkeltindivider, må det overføres til organisasjonen som helhet. Det vil være naturlig at en overordnet rekrutteringsstrategi utarbeides av ledelsen i klubben, men som nevnt er det en tendens til at disse ikke har tid og ressurser nettopp fordi det er underskudd av frivillige.

En mulighet for å redusere presset på ledelsen er at det frigjøres tid gjennom en type tverrklubblig avlastningsstilling. De klubbene som har behov for det kan dele på en lønnet stilling som tar deler av arbeidsmengden, og på den måten frigjør tid til mer systematisk og målrettet arbeid mht. organisasjonskultur og rekrutteringsstrategier.

Som informantene påpekte, er det imidlertid ikke enkelt å være lønnet i en klubb. Da dette gjerne skaper en forventning om at denne personen skal gjøre "alt" av oppgaver. Det er således avgjørende med klart avgrensede arbeidsoppgaver og ansvarsområder. Nærliggende arbeidsområder kan være rapportering og registrering ovenfor krets, forbund og kommune, økonomi- eller informasjonsansvarlig.

For mange av de mest utsatte klubbene i Groruddalen vil det være vanskelig å selv finansiere en slik stilling, så det vil være aktuelt å bruke midler fra forbund, krets, eller det kommunale. Det er naturlig å se en slik tverrklubblig stilling som et overgangstiltak som vil gi klubbene et spillerom til å skape en langsiktig og bærekraftig rekrutteringsstrategi.

---

# Samarbeid med organisasjoner

---

De fleste mennesker vil ha større tillit til et budskap om det kommer fra sentrale personer i sin “inn-gruppe” fremfor et budskap som kommer utenifra. I intervjuene kom det frem at klubbene kan oppleves som et noe lukket miljø fra utsiden. Når Groruddalen i tillegg har et større mangfold på tvers av sosioøkonomiske og kulturelle skillelinjer enn mange andre plasser i Norge, er det nærliggende å tro at gruppeforskjeller kan være med på å vanskeliggjøre klubbens evne til å engasjere og kommunisere med potensielle frivillige.

For å overkomme denne inn-utgruppeproblematikk er dialog og samarbeid med ulike innvandringsorganisasjoner et nærliggende utgangspunkt. Innvandringsorganisasjoner og breddeklubber vil ha sammenfallende interesser mht. økt deltagelse og integrering. Ved å inngå samarbeid av denne typen får klubbene et talerør mot en målgruppe de i mange sammenhenger sliter med å få tak, samt at budskapet fra klubbene får mer tyngde ettersom det kommuniseres i en kjent ramme.

Svarene fra spørreundersøkelsen viste at ingen av klubbene har per i dag noen form for samarbeid med innvandrerorganisasjoner. Intervjuene ga også en indikasjon på at klubbene har problemer med å danne kontaktpunkter inn mot disse organisasjonene, og det kan derfor tenkes at det i noen tilfeller er behov for brobyggere mellom klubb og innvandrerorganisasjoner.

I en klubb fortalte de at man hadde forsøkt å engasjere en inkluderingskontakt for å skape en tettere dialog med ulike innvandrergrupper. Dette arbeidet hadde derimot blitt for omfattende, og ordningene hadde blitt avvirket. I den grad det skal være realistisk at klubbene skal skape en tettere dialog med innvandrerorganisasjoner ved



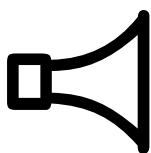
hjelp av brobyggere, kan det derfor være nødvendig med støtte fra forbund eller det offentlig. Eksempelvis omhandler et av punktene som inngår i den foreliggende samarbeidsavtalen mellom IMDi og NFF, om å skape en kontaktflate mellom fotballen og ulike innvandrerorganisasjoner. Her er de mest utsatte klubbene i Groruddalen et naturlig satsningsområde.

En av informantene lanserte i denne sammenhengen en idé om “NFF-agenter”, som lønnet av NFF kunne skape et tettere samarbeid med innvandrer miljø. Både gjennom å kontakte og skape dialog med organisasjoner og foreninger som står sterkt i ulike innvandrer miljø, samt å stille opp på større sosiale arrangementene i ulike innvandrer miljø for å gi informasjon. Gjerne sammen med en representant for den aktuelle klubben i nærmiljøet. På denne måten kan man redusere avstanden mellom grupperinger i lokalmiljøet, og skape dialog på en arena som gjerne oppleves som mer velkjent og trygg for mange.

---

# Informasjon og kommunikasjon

---



Manglende språkkompetanse, og manglende kunnskap om hvordan klubbene er organisert er sentrale barrierer for innvandrereforeldres deltagelse. Samtidig oppga mange av klubbene å ha store problemer med å få tak i enkelte grupper, og at kommunikasjonskanaler og –arenaer ikke treffer målgruppen godt nok. Samlet sett tyder dette på at klubbene har en jobb å gjøre for å forbedre sin informasjonsinnsats.

Et naturlig første steg er å oversette informasjonen som sendes ut fra klubbene til flere språk. Å oversette informasjonsmaterieell til de største minoritetsspråkene er blitt trukket frem som nødvendige tiltak i tidligere studier (Carlsson & Haaland 2006, Moods 2010). Dette er fremdeles et aktuelt anliggende for klubbene i Groruddalen, siden svært få hadde informasjonsmaterieell på andre språk enn norsk. Å oversette informasjonen kan ha implikasjoner utover at målgruppen lettere vil forstå informasjonen. Å uttrykke et ønske om å nå ut til innvandrerbefolkningen vil ha en positiv signaleffekt, hvor klubbene i større grad vil fremstå som et åpent og inkluderende miljø.

Det er imidlertid ikke nok å bare oversette stoffet som sendes ut. Innholdet må i større grad tilpasses målgruppen. Informasjonen som sendes ut er gjerne myntet på norske foreldre med god kunnskap om foreningskultur og driftsform. Skal man nå ut til de gruppene man i dag ikke når, må både innhold og form utformes på en måte som tar høyde for mottakernes kunnskapsnivå.

Ved siden av tilpasning av kommunikasjonen med tanke på språk og innhold, har klubbene forbedringsmuligheter i bruken av sosiale medier. Tidligere studier har vist at sosiale medier har nærmest revolus-

---

jonert arbeidet i mange norske frivillige organisasjoner (Gulbrandsen & Ødegaard 2011). Både i forhold til å effektivisere styrearbeid, forbedre intern kommunikasjon og kommunikasjon mot eksisterende og potensielle frivillige. Søk på Facebook og Twitter viste at så godt som ingen av klubbene i Groruddalen var representert i disse kanalene. Enkelte lag hadde satt opp facebooksider hvor de informerte spillere om kamper og treninger, men disse var preget av lite bruk og få oppdateringer.

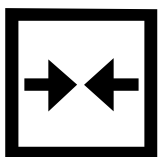
Selv om alle klubbene har egne nettsider bærer også mange av disse preg av få oppdateringer og lite systematisk informasjonsinnsats. Det er nærliggende å se dette i sammenheng med det overordnede problemet med at de få som bidrar frivillig allerede har et stort arbeidspress. Det er således urealistisk at disse skal kunne gjennomføre ulike kommunikasjonsoppgaver på en mye bedre måte enn det som gjøres i dag, med mindre det frigjøres ressurser gjennom økt frivillighet, eller gjennom samarbeid med krets og forbund.

---

---

# Oppsummering

---



I den senere tid har det blitt satt søkelys på det mange opplever som en forvitring av frivilligheten i idrettslag i Groruddalen. Det råder en oppfatning om at dugnadskulturen i området er i ferd med å forsvinne, og at belastningen på de som engasjerer seg er blitt for stor. Det er særlig fotballklubbene i området som blir trukket frem, hvor mangel på frivillig engasjement har ført til frafall av lag i enkelte årskull. Om klubbene ikke klarer å rekruttere og engasjere frivillige i større grad, og da særlig blant grupper med innvandringsbakgrunn, vil stadig flere unge stå uten et tilbud. En utvikling som over tid antas å kunne skape sosiale utfordringer lokalsamfunnet.

I denne rapporten har vi presentert hovedinnsikten fra et prosjekt som har hatt som formål å undersøke utbredelsen av disse problemene, samt peke på mulige årsaker og løsninger knyttet til hvordan klubbene jobber med disse problemstillingene. Mer presist har vi belyst tre overordnede problemstillinger:

- Hvor stort er behovet for økt foreldre-deltagelse i klubbene i Groruddalen i dag, og i tiden fremover?
- Hvor ligger hovedutfordringene for klubbene med tanke på rekruttering i dag?
- Hvilke type tiltak har fungert i klubbene, og hvilke nye tiltak kan settes inn for å øke foreldredeltagelsen?

For å svare på disse spørsmålene har vi brukt 3 datakilder: I) FIKS-databasen til Norges Fotballforbund. II) informantintervjuer med representanter for klubber i Groruddalen, samt intervjuer med fotballkretsen i Oslo og Hordaland. III) en spørreundersøkelse blant samtlige klubber i Groruddalen.

---

Analysene tyder på at manglende foreldredeltakelse blant personer med innvandringsbakgrunn er et reelt problem. Majoriteten av klubbene i Groruddalen mener manglende foreldredeltakelse er en stor utfordring for klubbene, og utviklingen i antall lag er lavere i Groruddalen enn ellers i Oslo. Vi finner også at fotballtilbudet i området ikke holder tritt med etterspørselen, og at dette problemet sannsynligvis vil forsterkes i årene fremover.

Hovedutfordringen for klubbene er mangelen på en overordnet rekrutteringsstrategi på organisasjonsnivå. I dag ligger for mye av ansvaret for omstilling, rekruttering og nytenkning hos enkeltpersoner rundt lagene. Dette problemet kan beskrives som en selvforsterkende prosess. Årsaken til at mye av rekrutteringsarbeidet skjer fra "bunnen" henger sammen med at personene som sitter i ledelsen ikke har mulighet for å jobbe målrettet og strategisk med rekrutteringsproblematikken. De er gjerne såkalte "tordenskjolds soldater", som må bruke mye tid på forefallende arbeid fordelt på få personer, og således blir det lite tid til å jobbe med overordnede problemstillinger. Dette vil i tur medføre at ansvaret for å sikre rekruttering faller på enkeltpersoner rundt lagene, og sjansen for en pragmatisk og kortsiktig tilnærming til rekrutteringsarbeidet øker.



---

# Litteratur

---

- Strandbu, Åse & Bakken, Anders (2007): *Aktiv Oslo-ungdom. En studie av idrett, minoritetsbakgrunn og kjønn*. Rapport 2. Norsk Institutt for forskning om oppvekst, velferd og aldring.
  - Carlsson, Yngve & Thomas Haaland (2006): *Foreldredeltakelse i flerkulturelle idrettslag: En kartlegging*. NIBR-notat 2006:132. Oslo: Norsk institutt for by- og regionforskning.
  - Cialdini, Robert (2003). *Crafting normative messages to protect the environment*. Current Directions in Psychological Science, 12.
  - Thaler, Richard and Sunstein, Cass (2008): *Nudge - Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*. Yale University Press, 2008
  - Eidheim, F. (1998): *Aktivitet eller idrett? En evaluering av Kulturdepartementets Storbyprosjekt til idrettsformål*, Oslo: Norsk institutt for by- og regionsforskning.
  - Guldbrandsen, Trygve og Ødegård, Guro (2011) *Frivillige organisasjoner i en ny tid. Utfordringer og endringsprosesser*. Oslo/Bergen: Senter for forskning på sivilsamfunn og frivillig sektor.
  - Levitt, Steven & Dubner, Stephen (2005): *Freakonomics*. Oslo:Gyldendal.
  - Nødeland & Vassenden (2011): *Inkludering i idrettslag. Gjennomgang av en tilskuddsordning*. Rapport IRIS- 2011/066.
  - Nadim, Marjan. (2008), Levekår i Groruddalen. Fafo-rapport 2008:27.
  - Moods Reserach (2010): *Inkludert=Involvert=Integrert. En undersøkelse om involvering av foreldre med ikke-norsk landbakgrunn i det frivillige arbeidet rundt klubbene*. Moods Qualitativ Research.
  - Seggaard, Signe B. (2011): *Frivillig sektor og innvandrere. Et forskningsbasert notat*. Senter for forskning på sivilsamfunn og frivillig sektor. Oslo/Bergen.
  - Strandbu, Åse. (2002): *Idrettens betydning som flerkulturell integrasjonsarena*. I Ø. Seippel (red.): *Idrettens bevegelser*. Sosiologiske studier av idrett i et moderne samfunn, Oslo: Novus, s. 123-153 SSB.
-



---

**COMTE** ANALYSEBYRÅ

**comte.no**