



## **MERL-Seminare für Vorsitzende**

November 2004

Das Seminar für die Vorsitzenden für Mitgliedschaft, Clubaufbau, Beibehaltung & Führungsweiterbildung bietet den vier Vorsitzenden, deren Ziel es ist, als Team Mitgliedschaftserweiterung und Entwicklung auf Gesamtdistriktsebene zu erreichen, zusätzliche Schulung. Die MERL-Seminare für Vorsitzende rotieren durch die sieben konstitutionellen Gebiete von LCI, damit jeder Vorsitzende zu Beginn seiner/ihrer 3-jährigen Amtszeit an einem Seminar teilnehmen kann.

Für dieses Jahr sind zwei Seminare für D- und GD MERL-Vorsitzende aus zwei konstitutionellen Gebieten vorgesehen:

Südamerika, Mittelamerika, Mexiko  
& die Inseln der Karibik  
15. -18. Januar 2005  
Cartagena, Kolumbien  
Letzter Anmeldetermin: 26. November 2004

Australien, Neuseeland, Papua Neuguinea,  
Indonesien, & die Inseln im Pazifik  
19. -22. April 2005  
Auckland, Neuseeland  
Letzter Anmeldetermin: 1. März 2005

Wegen aktueller Informationen über Seminare für MERL-Vorsitzende im Jahr 2004-2005 und Lions-Leadership Institute im Jahr 2004-2005 besuchen Sie die Webseite von LCI unter: [www.lionsclubs.org/GE/content/news\\_train.shtml](http://www.lionsclubs.org/GE/content/news_train.shtml) oder wenden Sie sich per e-Mail an die Hauptabteilung für Leadership: [leadership@lionsclubs.org](mailto:leadership@lionsclubs.org).

## **Motivierung und Nettowachstum**

Für dieses Jahr hat unser Internationaler Präsident Kusiak ein 5%iges Nettowachstumsziel der Mitgliedschaft gesetzt. Ein äußerst wichtiger Faktor, um dieses Ziel zu erreichen, ist richtige Motivierung.

Allzu häufig wird *Motivierung* mit *Stimulierung* verwechselt. Zu Handlungen kann man stimulieren, aber Motivierung kommt von innen her. Lions geben freiwillig von ihrer Zeit, weil sie Neues bewirken wollen, weil sie ihrer Gemeinde etwas zurückgeben, neue Menschen kennenlernen oder ihre Führungsfähigkeiten verbessern möchten. Dies alles sind motivierende Faktoren. Wenn Sie wissen, warum Mitglieder sich der Vereinigung angeschlossen haben, können Sie dementsprechend motivieren. Lions mögen ausscheiden, weil ihnen der ursprüngliche Grund ihres Beitritts verlorengegangen ist, meist jedoch scheiden sie aus, weil die erhoffte innere Befriedigung ausgeblieben ist.

Bedenken Sie, dass Motivierung von innen her kommt und man nichts erzwingen kann. Seien Sie darum bemüht, das Mitglied und seine Aufgaben aufeinander abzustimmen. So kann man z. B. jemanden, der Lion wurde, weil er neue Menschen kennenlernen wollte, bitten, eine Mitgliederwerbeaktion zu leiten. Erkundigen Sie sich, was den Mitgliedern wichtig ist, was sie brauchen und weisen Sie ihnen dann solche Projekte zu, die ihnen Freude machen und von denen sie lernen können. Das erhält Ihnen die Mitglieder und gibt ihnen das Gefühl, gebraucht und geschätzt zu sein.

Mit richtiger Motivierung erhalten Sie sich die gegenwärtigen Mitglieder und ziehen Sie neue an. Wenn man sich auf die Gründe des ursprünglichen Beitritts konzentriert und sie mit anderen teilt, können wir unser Wachstumsziel von 5% Netto erreichen und übertreffen. Vergessen Sie nicht, Begeisterung steckt an!

## **Die Kunst der Anerkennung**

In unserem letzten Nachrichtenblatt haben wir dazu angeregt, die Bemühungen derer, die unser Hilfswerk unterstützen, anzuerkennen. Wir gehen heute auf die fünf Hauptgründe ein, warum Anerkennung laut Eric Harveys Buch "180 Ways to Walk the Recognition Talk" leider ausbleibt.



5. *Ich finde man sollte die Menschen nicht für etwas auszeichnen, was sowieso von ihnen erwartet wird* Auszeichnungen sind für besondere Leistungen, aber mit Anerkennung kann man oft noch mehr erreichen, weil mit ihr wirksam zum Ausdruck gebracht werden kann, dass die Bemühungen geschätzt werden.
4. *Es ist nicht meine Aufgabe.* Manche Leute meinen, dass Anerkennung von "oben her" gegeben wird und die Höhergestellten dafür zuständig sind. Es ist aber Jedermanns Aufgabe, eine Atmosphäre zu schaffen, in der die Mitarbeiter anerkannt und wirklich geschätzt werden.
3. *Den Leuten liegt gar nicht so viel daran.* Selbst diejenigen, die das behaupten, strahlen übers ganze Gesicht, wenn ihnen eine Anerkennung erwiesen wird!
2. *Ich hab keine Zeit dafür.* Wenn Sie nicht genug Zeit erübrigen können, ist der Grund dafür wahrscheinlich, dass es für Sie keine Priorität ist. Wieviel Zeit braucht man schon für ein von Herzen kommendes "Dankeschön"?!  
1. *Ich weiß nicht recht wie.* Dies kann ein echtes Problem sein. Viele haben nie gelernt, wie man jemanden anerkennt.

Wenn Grund #1 auf Sie oder jemanden, den Sie kennen, zutrifft, können Sie in der nächsten Ausgabe des **FÜHRUNGSKRÄFTE-NETZWERK** nachlesen, wie man Anerkennungen erweisen kann. Außerdem ist die neue Veröffentlichung von LCI **Die Kunst der Anerkennung** über die Clubbedarfsabteilung oder die LCI-Webseite [www.lionsclubs.org](http://www.lionsclubs.org) erhältlich.

MEHR





## **Die Leadership-Herausforderung: Zu einer gemeinsamen Vision inspirieren**

Jim Kouzes und Barry Posner sind im Bereich von Leadership Experten. In ihrem Buch "The Leadership Challenge" schrieben sie, dass die meisten erfolgreichen Führungspersönlichkeiten folgendes können:

- Eingefahrenere Verfahrensabläufe herausfordern
- Zu einer gemeinsamen Vision inspirieren
- Anderen Mut zum Handeln machen
- Als Vorbild dienen
- Das Herz anfeuern

Dieser Monat ist der Inspiration einer gemeinsamen Vision, der geistigen Vorstellung vom Morgen, gewidmet. Diese Vision reflektiert unsere höchsten Werte. Wenn sie für mehr als ein paar wenige Menschen attraktiv sein soll, muss sie all diejenigen reizen, für die sie eine besondere Bedeutung hat. Wer als Führungskraft Leute inspirieren will, muss sie kennen, verstehen und ihre Interessen wahrnehmen wollen.

Visionen müssen weitergegeben werden. Führungskräfte können in anderen nicht die Flamme der Begeisterung entzünden, wenn sie selbst keine Begeisterung zeigen und dem Traum kein Leben einhauchen können. Begeisterung steckt an und kann am besten durch lebendige Sprache und ausdrucksvolle Gesten vermittelt werden. Eine Vision äußert sich folgendermaßen:

- Finden Sie einen gemeinsamen Ausgangspunkt mit denen, die Sie inspirieren wollen...hören Sie oft und gut zu
- Sprechen sie positiv...machen Sie den Traum in der Vorstellung anderer erreichbar
- Sprechen Sie aus dem Herzen...glauben Sie an das, was Sie sagen und andere werden Ihnen folgen

Inspirieren Sie Ihre Lions, sich Ihrer Vision der Nächstendienste anzuschließen? Wie? Lassen Sie von sich hören!

## **Werkzeug im Lernprozess: Stellen Sie eine Frage**

Die sokratische Methode, den Schüler durch Fragestellung zu eigenen Gedankengängen und neuen Kenntnissen zu verhelfen, geht auf vorgeschichtliche griechische Zeiten zurück. Einige Beispiele für Lions-Lehrkräfte wären: "Warum ist PR wichtig? Was sagen Sie zu einem potenziellen neuen Mitglied? Wie lassen sich Anwesenheitsprobleme lösen?"

Der Schlüssel für erfolgreiche Fragestellung als Lehrwerkzeug ist, dass man auf die Antworten wartet. Man ist geneigt, die Frage selbst zu beantworten. Tun Sie dies unter keinen Umständen, sondern lassen Sie die Teilnehmer selbst die Antworten finden und etwas Neues lernen. Diese Methode ist für Erwachsene, die ihre Erfahrungen im Lernprozess anwenden wollen, angebracht. Sie ermutigt gleichzeitig die Gruppe, von ihren kollektiven Erfahrungen zu lernen.

## **💡 Eine glänzende Idee**

Gibt es in Ihrem Distrikt oder GD eine Leihbücherei? Warum sollte man Material, Ressourcen und Erfahrungen nicht teilen? Erwähnen Sie diese Möglichkeit auf Ihrer Webseite, in Ihren Nachrichtenblättern und bei Lions-Treffen. Ihre Informationen sind u. U. genau das, was ein anderer Club braucht oder vice versa. Durch den Austausch von Ideen und Kenntnissen mit anderen Lions können wir gleichermaßen an den Erfolgen des anderen Clubs teilhaben!

## **Wir würden gerne von Ihnen hören!**

Es ist das Ziel des FÜHRUNGSKRÄFTE-NETZWERK, Sie, unsere Vorsitzenden für Führungsweiterbildung in Einzel- und Gesamtdistrikten mit Informationen und Ideen zu versorgen, die für Ihre Lehrstrategien von Nutzen sind. Falls Sie eine gute Idee haben, Vorschläge für künftige Ausgaben machen möchten oder ein spezielles Thema in der Februar 2005-Ausgabe behandelt haben wollen, wenden Sie sich bitte, auch mit Ihrem Kommentar, an: [leadership@lionsclubs.org](mailto:leadership@lionsclubs.org).

**“Es ist von geringerer Bedeutung, an was Sie glauben, als wie Sie an etwas glauben und wie Sie diesen Glauben in Handlung umsetzen können.”**

**Lin Yutang, Chinesischer Autor**