

HOW TO:

***Påvirke en
beslutningstager
eller magthaver***

IDUF

INDHOLD

VEND DET OM – TAG SELV INITIATIV!	3
GODE GRUNDE TIL SELV AT RÆKKE UD.....	3
HVORDAN GØR DU?.....	3
HVAD KAN DU FORVENTE?.....	3
FØR DU GØR NOGET, SÅ FORSTÅ HVORDAN SYSTEMET FUNGERER	4
FIND UD AF, HVEM DER KAN HJÆLPE DIG.....	7
SÅDAN FINDER DU EN BESLUTNINGSTAGER.....	7
METODER TIL AT PÅVIRKE ANDRE.....	10
START MED EN DIREKTE HENVENDELSE	11
VIGTIGT AT OVERVEJE FØR DU RÆKKER UD.....	12
HVAD SKAL JEG SIGE ELLER SKRIVE? – I FØRSTE HENVENDELSE	14
TIPS TIL AT OPBYGGE ET GODT SAMARBEJDE.....	16
MINI-GUIDE TIL ”VOKSEN-INDDRAGELSE”.....	17
Kilder.....	18

VEND DET OM – TAG SELV INITIATIV!

Du behøver ikke vente på en invitation for at skabe forandring. Tag initiativet og start dialogen med beslutningstagere om det, der betyder noget for dig. Der er mange veje til at påvirke politikere, magthavere og andre beslutningstagere og få dem til at lytte til dine bekymringer og idéer. Denne guide giver dig gode råd til, hvornår og hvordan du bedst kan få din stemme hørt af de beslutningstagere, du vil påvirke.

GODE GRUNDE TIL SELV AT RÆKKE UD

1. Det er ikke altid, at unge bliver inviteret med om bordet – selv når det handler om vigtige ting, der påvirker unge. Ved at tage initiativet sikrer du, at din stemme bliver hørt.
2. Når du selv tager kontakt, viser du dit engagement og tager ansvar for at skabe forandring. Dette kan åbne døre for nye muligheder og samarbejder.

HVORDAN GØR DU?

Der er mange måder at påvirke beslutningstagere på:

- Du kan vælge at henvende dig direkte til beslutningstagerne.
- Du kan også opbygge relationer og samarbejde med andre, der kan hjælpe med at fremme din sag.
- Eller du kan skabe offentlig opmærksomhed for at lægge pres på beslutningstagerne.

Man behøver ikke gøre det hele for lykkes med at blive hørt – det afhænger både af situationen og af dem, du prøver at rykke på. Prøv dig frem!

HVAD KAN DU FORVENTE?

En enkelt henvendelse er sjældent nok. Det kræver ofte en række møder at opbygge en relation med personen eller gruppen, som kan hjælpe dig med at nå dit mål. Vær tålmodig. Forandringer tager tid. Vær vedholdende og fortsæt med at kæmpe for dine ideer, selv hvis der er bump på vejen.

FØR DU GØR NOGET, SÅ FORSTÅ HVORDAN SYSTEMET FUNGERER

En beslutningstager er ofte en del af en organisation eller et system, hvor ting håndteres på bestemte måder, og hvor sager drøftes og godkendes med andre parter. Uanset hvilken metode du vælger, så er første skridt at sætte dig ind i, hvad det er for en organisation eller et system, du prøver at få til at gøre noget.

Her er nogle af de ting, du kan undersøge:

- Hvordan er systemet/organisationen opbygget?
- Hvem har magt til at gøre hvad?
- Og hvad skal du gøre for at blive hørt?

Der er flere måder at finde svar på disse spørgsmål:

- **Søg online:** Mange organisationer og myndigheder har detaljerede hjemmesider, hvor du kan finde information om, hvem der træffer beslutninger, og hvordan processerne fungerer.
- **Tag direkte kontakt:** Send en mail eller ring til en relevant person, der er tilknyttet organisationen, og spørg dem høfligt, om de kan hjælpe dig. Fx rektor på din skole eller et bestyrelsesmedlem.
- **Udvalg, råd og bestyrelser:** Overvej at kontakte relevante udvalg og råd – fx elevrådet på din skole, ungdomsrådet i kommunen, skolebestyrelsen eller et kommunalt udvalg.
- **Find nogen i dit netværk med mere erfaring end dig:** Spørg fx en anden frivillig i din organisation, som måske har kendskab til det sted, du prøver at blive klogere på.
- **Mødereferater:** Mange politiske organer – fx byråd – har referater, der er tilgængelige online. De kan give dig indsigt i, hvad der diskuteres, og hvem der har ansvar for hvad.
- **Kontakt en ungdomsorganisation:** Mange ungdomsorganisationer har erfaring med at skabe forandring og navigere i systemet. De kan give dig råd og vejledning. På DUF.dk finder du 77 forskellige organisationer.

Andet inspiration

Der findes også flere materialer og guides, der kan gøre dig klogere på forskellige systemer og organisationer. Her har vi samlet et par eksempler, hvis du vil blive klogere på:

Kommunen

- Netværket Af Ungdomsråd: [Sådan får du indflydelse i kommunen](#)
- Bogen 'Lokal Lobbyisme' af Marie Scott Poulsen og Maria Steno (lån den evt. på biblioteket)
- Indenrigs- og Sundhedsministeriets hjemmeside: Se fx [Kommunernes styrelse](#)
- Retsinformation.dk: Se fx [Bekendtgørelse af lov om kommunernes styrelse](#) og [Kommunens økonomiske forvaltning](#)

Folkeskolen

- Danske Skoleelever: [Elevrådshåndbogen](#)
- Børne- og undervisningsministeriet: [Organisering og ledelse](#)

Ungdomsuddannelserne

- Danske Gymnasieelevers Sammenslutning: [Elevrådshåndbog](#)
- Landssammenslutnings af Handelsskoleelever: [Elevrådshåndbogen](#)
- Erhvervsskolernes Elevorganisation: [Elevrådshåndbog](#)

Foreningslivet

- Center for Frivilligt Socialt Arbejde: [Bestyrelsens opgaver](#)

Eksempler - Bliv klogere på systemet

Eksempel 1: Du vil ændre noget på din skole

→ **Hvordan er din skole organiseret?**

Hvem er rektor, og hvem er de andre medlemmer af ledelsen? Er der en bestyrelse, og hvad er dens rolle? Er der et elevråd, du kan gå til for støtte?

→ **Hvem har magt til at gøre hvad?**

Hvem kan træffe beslutninger om det, du ønsker ændret? Er det rektor alene, eller kræver det godkendelse fra bestyrelsen?

→ **Hvad skal du gøre for at blive hørt?**

Er der møder, hvor du kan fremlægge dit forslag eller kan du bare banke på rektors dør?

Forslag til måder at undersøge det på:

- Du kan starte med at søge på skolens hjemmeside. Her kan du ofte finde information om skolens ledelse og bestyrelse. Du kan også tale med elevrådet eller et af medlemmerne i skolebestyrelsen, hvis du vil vide, hvem der sidder i bestyrelsen og deres roller. En anden mulighed er at spørge skolens kontor. De ved måske, hvordan beslutningsprocesserne foregår, og hvem du skal kontakte.

Eksempel 2: Du vil ændre noget i din kommune

→ **Hvordan er kommunen organiseret?**

Find ud af, hvilke udvalg der har ansvaret for det område, din sag vedrører. Det kunne være teknik- og miljøudvalget, kulturudvalget, sundhedsudvalget osv.

→ **Hvem har magt til at gøre hvad?**

Hvem kan reelt set træffe beslutninger om din sag? Er det udvalget alene, eller skal det godkendes af byrådet? Og hvem kan påvirke processen?

→ **Hvad skal du gøre for at blive hørt?**

Er der høringsrunder, hvor du kan sende dit input? Eller kan du tage direkte kontakt til et udvalg?

Forslag til måder at undersøge det på:

- Søg på din kommunes hjemmeside. Her kan du finde oplysninger om de forskellige udvalg og deres ansvarsområder og tjekke, om der er kommende møder og høringsrunder, hvor du kan deltage. Du kan også kontakte Netværket for Ungdomsråd, dit lokale ungdomsråd (hvis din kommune har et) eller andre, der ved, hvordan kommunen fungerer.

FIND UD AF, HVEM DER KAN HJÆLPE DIG

Hvis du vil ændre noget, så find ud af, hvem der har magten til at træffe beslutninger – eller hvem der kan hjælpe dig med at få din sag hørt. Her er et forslag til, hvordan du kan finde de rette personer at kontakte og præsentere dine idéer for.

Trin 1: Lav en liste

Start med at skrive navne og titler ned på de personer, der er mest relevante for din sag. Fx beslutningstagere eller nogen tæt på dem, der kan træffe beslutninger. Det kan være alt fra:

- Byrådsmedlemmer
- Embedsmænd i kommunen
- Skoleledelsen
- Bestyrelsesmedlemmer
- En projektleder
- Elevrådet
- Direktører

SÅDAN FINDER DU EN BESLUTNINGSTAGER

Hvis det er svært at finde ud af, hvem man skal kontakte, er det altid godt at lede efter dem, der har magten til at ændre tingene. Fx politikere og ledere, der har direkte ansvar for det område, du vil påvirke – samt personer, der har interesse i området, fordi de arbejder med det eller bliver påvirket af det.

- **Offentlige kilder:** Søg online. Brug kommunens, skolens eller organisationens officielle hjemmeside til at finde oplysninger om, hvem der sidder i beslutningsorganerne. Find fx frem til det konkrete udvalg, bestyrelse, ledelse eller projekt, som er relevant for dig.
- **Netværk:** Spørg folk i dit netværk, som måske har kontakter eller kender de relevante personer. Når du kontakter eller mødes med beslutningstagerne, kan du også henvise til disse personer (eller endda invitere dem med).
- **Direkte kontakt:** Ring til organisationens eller institutionens hovednummer og spørg, hvem du skal tale med om din sag. Dette kan også inkludere at bede om e-mailadresser eller telefonnumre til de relevante personer.
- **Deltag i møder og arrangementer:** Offentlige møder, konferencer og arrangementer kan give dig mulighed for at møde beslutningstagere personligt og få direkte kontaktoplysninger.

Trin 2: Vurder, hvem der kan påvirke noget

Find ud af, hvem på din liste der har magten til at ændre det, du vil have gjort. En rektor kan måske træffe beslutninger om daglig drift, mens skolebestyrelsen har ansvar for større ændringer.

Prøv at få en fornemmelse af, hvor meget indflydelse hver beslutningstager eller gruppe reelt set har. Kan de fx stort set selv træffe beslutninger om det, der er relevant for dig? Eller skal de påvirke andre for at få tingene igennem?

TIP: Nogle gange kommer man til at fokusere på dem, man allerede er enig med. Men hvis de ikke kan ændre noget, er det bedre at bruge din energi på andre.

Nogle gange giver det endda mening at gå i dialog med nogen, der *ikke* deler dine prioriterer – i hvert fald hvis de kan ændre på ting eller har en afgørende stemme, når der skal træffes beslutninger. Selvom det kan være udfordrende, er det ofte nødvendigt at samarbejde med dem, du er uenig med, for at opnå reel forandring.

Trin 3: Forstå deres interesser

Næste skridt er at finde ud af, hvad der interesserer dem, du vil kontakte. Hvad er deres holdninger og prioriteter? Hvad driver dem, når de træffer beslutninger? Folk kan være motiveret af mange forskellige ting (se eksempler på næste side).

Tænk over, hvor dine interesser overlapper med deres. Hvordan kan din sag fx gavne deres interesser, eller hvordan I kan finde en løsning, der tilgodeser begge parter? Hvis du kan vise, at din idé også gavner dem, er det lettere at få dem med på din side.

Trin 4: Overvej, hvem der kan påvirke beslutningstageren

Kan du selv nå beslutningstageren, og har du en god nok relation til at påvirke dem? I så fald så giv det et skud!

Hvis ikke, så kan du prøve at undersøge, hvem der mest sandsynligt kan påvirke beslutningstageren, du gerne vil mødes med. Kan du fx finde personer eller grupper, der er tæt på beslutningstagerne – og som de ofte er i kontakt med? Nogle gange er det bedre givet ud at fokusere på dem tæt på, hvis du forsøger at få hul igennem til en beslutningstager. Måske har din lærer eller elevrådet bedre chancer for at overtale rektor end du har.

TING DER MOTIVERER BESLUTNINGSTAGERE

Når du vil påvirke beslutningstagere, er det vigtigt at forstå, hvad der motiverer dem. Her er eksempler på ting, som kan spille en rolle:

Ressourcer: Mange beslutningstagere er fokuseret på budgetter og vil gerne finde måder at spare penge på. Hvis du kan præsentere en løsning, der kræver minimal tid og ressourcer at gennemføre – eller måske endda sparer penge – har du større chance for at få deres opbakning.

Politik og strategier: Nogle beslutninger træffes for at opfylde bestemte krav eller målsætninger, som nogen har vedtaget – fx som en del af en strategi i kommunen. Hvis dit forslag ligger inden for strategien og hjælper med at opfylde kravene, vil det have en stærkere chance for at blive accepteret.

Kvalitet: Mange beslutningstagere er fokuseret på at skabe positiv udvikling og vil gerne se konkrete forbedringer, der fx gør ting nemmere, mere effektive eller skaber højere tilfredshed.

Succeshistorier: De vil også gerne minimere risikoen og øge chancerne for, at de ressourcer, de investerer, vil føre til positive resultater. De er ofte mere tilbøjelige til at støtte projekter, der allerede har vist sig at være succesfulde andre steder.

Nyhedsværdi: Hvis dit forslag introducerer nye og innovative løsninger, kan det fange opmærksomheden hos dem, der søger efter moderne og fremtidsorienterede tiltag.

Egne værdier: Nogle beslutningstagere motiveres af værdier som lighed, bæredygtighed og fællesskab. Her vil det være et stærkt argument, hvis din sag fx kan forbedre vilkårene for en udsat gruppe, skabe mere bæredygtige rammer eller øge deltagelsen i lokale aktiviteter.

Personligt omdømme: Mange beslutningstagere er opmærksomme på deres omdømme og vil gerne forbindes med succes, så de fremstår i et positivt fx i medierne og over for vælgerne. Her handler det om, hvordan din idé kan få dem til at se godt ud.

METODER TIL AT PÅVIRKE ANDRE

Hvis du fx vil have kommunalpolitikere eller skoleledelsen til at forbedre skolens faciliteter, har du flere muligheder. Nogle metoder kræver mere arbejde og er sværere at lykkes med. Om du får succes, afhænger af mange ting - fx om din sag er interessant for andre, om du har stærke allierede, og om timingen er god. Noget af det kan du styre, mens andet er uden for din kontrol.

Nogle gange er én metode rigeligt, og andre gange skal man forsøge flere ting. Start der, hvor du har mest energi, vær realistisk med dine ambitioner og se det som en læring. Ikke alle forsøg vil lykkes, men lad det ikke slå dig ud.

PERSONLIG KONTAKT:

- **Anmod om et møde:** Bed om et dialogmøde med en beslutningstager – fx en lokalpolitiker eller skolelederen. Det kan være svært at få tid med travle ledere, men et møde giver mulighed for direkte dialog.
- **Engager politiske udvalg:** Kontakt et kommunalt udvalg, der arbejder med skoleforhold, og forsøg at motivere dem til at interessere sig for din sag. Det kræver tålmodighed og vedholdenhed at få et udvalgs opmærksomhed.
- **Deltag i møder og arrangementer:** Mød op til høringer og borgermøder for at fremføre din sag direkte.

NETVÆRK OG ALLIANCER:

- **Dan en alliance:** Samarbejd med elevorganisationer, forældreforeninger eller lokale interesseorganisationer. En fælles front kan skabe større pres, men kræver koordinering og enighed om målene.
- **Underskriftindsamlinger og borgerforslag:** Start en underskriftindsamling for bedre skolefaciliteter og aflever den til skolelederen eller kommunen.

SYNLIGHED:

- **Kampagne:** Lav en kampagne for at skabe opmærksomhed om problemerne med skolens faciliteter og mobilisere støtte fra forældre og elever.
- **Kontakt pressen:** Undersøg, om du kan få lokale medier – fx en lokalavis – til at dække din sag, så beslutningstagere bliver opmærksomme på problemet. En mediehistorie kan skabe opmærksomhed, men det kræver en god vinkel og kontakt til journalister.
- **Demonstrationer:** Organisér en fredelig demonstration med skilte og taler for bedre skolefaciliteter.

START MED EN DIREKTE HENVENDELSE

En direkte henvendelse er ofte første skridt for at få dialogen i gang. En 'direkte henvendelse' er en personlig og umiddelbar måde at kontakte en beslutningstager på.

Beskriv fx dit problem kort og præcist i en mail eller over telefon – eller inviter dig selv på et møde.

Eksempel: *Hvis din forening låner slidte lokaler af kommunen, og dette påvirker jeres aktiviteter negativt, så gør beslutningstagerne opmærksomme på problemet. Send fx en mail til en medarbejder, der ved noget om kommunens faciliteter, eller til et byrådsmedlem, der er ansvarlig for kultur og fritid, og forklar, hvordan det påvirker jeres aktiviteter.*

Efter din første mail kan du følge op med en anmodning om et møde, hvor du præsenterer din sag mere detaljeret og deler personlige historier fra medlemmer, der er blevet påvirket. Du kan foreslå en konkret løsning som en renovering eller nye faciliteter.

Kontakt eventuelt andre foreninger, der også bruger lokalerne, og som oplever samme problemer. Ved at samarbejde kan I stå stærkere og vise, at det ikke kun er jeres forening, der er berørt, men at det er et bredere problem.

HVORFOR FUNGERER DET GODT?

1. En direkte henvendelse kan være den hurtigste måde at få en beslutningstagers opmærksomhed på. Det viser også, at du tager initiativ og er engageret og seriøs omkring din sag.
2. Det skaber en personlig forbindelse mellem dig og beslutningstageren. Beslutningstagere er mere tilbøjelige til at lytte og tage handling, når de føler, at de har en personlig relation til den person, der henvender sig.
3. Det er her, du gør beslutningstagerne opmærksomme på dit forslag eller problem og prøver at få dem til at forstå det.
4. Det giver dig mulighed for at få direkte feedback og blive klogere på, hvordan beslutningstageren ser på sagen, hvilket kan hjælpe dig med at justere din tilgang.

VIGTIGT AT OVERVEJE FØR DU RÆKKER UD

→ **Hvorfor vil du tale med personen?**

Det er en god idé at forklare, hvorfor din sag er relevant for dem, og hvad du specifikt vil tale med dem om. Hvis beslutningstageren har udtalt sig offentligt om din sag for nylig eller deltager i en politisk proces, kan du også henvise til dette for at vise, at du er velinformeret.

→ **Hvornår og hvor vil du møde dem?**

På deres kontor, i din forening, på din skole – der er fordele og ulemper ved hver mulighed. Overvej, hvordan du bedst kan få mulighed for at tale med dem om din sag. Du kan også invitere dem til en begivenhed, fx hvis din organisation afvikler et vigtigt arrangement.

→ **Hvorfor skulle de ønske at tale med dig?**

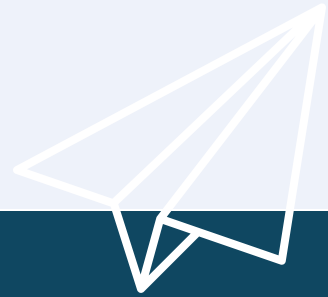
Forklar, hvorfor det er relevant for dem at tale med dig om denne sag. Hvem er din organisation, hvad er din viden og ekspertise, og hvilke erfaringer kommer du med?

→ **Hvad vil du have? Hvad tilbyder du? Hvad får de ud af det?**

Beslutningstagere er ofte travle mennesker. De vil ikke bare orienteres om emner – de vil vide, hvad du forventer at få ud af mødet, og hvorfor det resultat ville gavne dem (såvel som din sag). Meget få beslutningstagere vil tage tid ud af en travl kalender for at deltage i et møde, hvis de ikke ved, hvad formålet er – eller hvis de tror, at organisationen bare vil klage.

HUSK OGSÅ:

1. **Udnyt timingen:** Hold øje med, hvad der foregår hos beslutningstagerne, og ræk ud på tidspunkter, hvor de er mere modtagelige over for at diskutere din sag eller lokale udfordringer – fx op til kommunalvalg, under høringer eller når de allerede er engageret i noget, der minder om din sag.
2. **Vær tålmodig:** Vær forberedt på, at du måske ikke får et svar med det samme. Følg op hvis nødvendigt, men undgå at være påtrængende.
3. **Brug dit netværk:** Hvis du har en fælles kontakt, der kan introducere dig, kan det øge dine chancer for at få en positiv respons.



MÅDER MAN KAN TAGE KONTAKT PÅ

Direkte veje:

- **Bank på døren:** En god tilgang, hvis du er tæt på beslutningstageren – fx rektor på din skole, hovedorganisationen for en klub eller forening, du er medlem af. Find fx rektoren på dit gymnasium i pauserne.
- **Mails:** Politikere og vigtige beslutningstagere modtager ofte mange mails, men det kan være en hurtig og effektiv måde at give dem skriftlig information på, som de kan vende tilbage til.
- **Møder:** At mødes 1:1 kan være værdifuldt, fordi du her kan præsentere din sag personligt, etablere en direkte dialog og begynde at opbygge en relation. Møder kræver dog mere tid, så hvis det kan kommunikeres på en mail, så gør det – der er ingen grund til unødvendige møder.
- **Ring op:** Telefonopkald kan være effektive til hurtigt at få svar eller klarhed om enkle spørgsmål. Et telefonopkald er bedst til at koordinere ting eller få en hurtig afklaring.

Indirekte veje:

- **Formelle kanaler:** Brug skolens eller organisationens formelle kanaler, som elevrådet eller et udvalg, til at præsentere din sag. Måske kan de bygge bro til en beslutningstager, som du ikke selv har adgang til.
- **Offentlige møder og debatter:** Deltag selv i høringer, borgermøder eller politiske debatter for at præsentere din sag.
- **Indsend forslag:** Brug online platforme til at sende dine input fx via borgerforslag.

Når du skal vælge en metode, så overvej:

→ **Hvor tæt er du på beslutningstageren?**

Hvis de er en del af din hverdag, kan du kontakte dem direkte og mere uformelt, fx ved at tage fat i dem, når du ser dem. Er relationen mere fjern, kan det kræve en mere formel tilgang, såsom mails - fx hvis du vil i kontakt med embedsmænd eller politikere.

→ **Hvad handler din henvendelse om?**

Nogle ting kræver en dybere diskussion, som er bedre egnet til et møde. Hvis problemet er mere enkelt eller teknisk, kan det være mere effektivt at bruge mail eller et kort opkald.

→ **Hvor tilgængelig og travl er beslutningstageren?**

Tag hensyn til beslutningstagerens tid. Hvis de er kendt for at være meget travle, kan en kort mail eller et telefonopkald være mere passende end at foreslå et længere møde.



HVAD SKAL JEG SIGE ELLER SKRIVE?

– I FØRSTE HENVENDELSE

1. Start med at skabe overblik, inden du går i detaljer – uanset om du sender en mail, ringer eller mødes:

- **Introducér jer selv:** Start med at præsentere, hvem du er. Fortæl kort om din gruppe eller organisation, hvis du repræsenterer flere end kun dig selv.
- **Forklar formålet med henvendelsen:** Gør det klart, hvorfor du kontakter beslutningstageren. Hvad er baggrunden for din henvendelse? Hvilket problem eller hvilken situation ønsker du at tale om?
- **Præcisér jeres mål:** Hvad ønsker du at opnå med denne henvendelse? Vil du have et skriftligt svar, en telefonsamtale, et møde, eller noget andet? Vær specifik, så beslutningstageren ved præcis, hvad du søger.

2. Præsenter derefter jeres sag kort og præcist:

- **Forklar baggrunden:** Hvis nødvendigt, så beskriv kort baggrunden for problemet eller situationen. Hold det relevant og kom hurtigt til pointen.
- **Foreslå løsninger:** Vær konkret på, hvad dit problem er – og hvordan det kan løses. Hvad mener du, der skal gøres for at løse problemet eller forbedre situationen? Brug fakta og eksempler, hvis du har noget, der underbygger din pointe.
- **Argumenter for og imod:** Præsenter både fordele og potentielle ulemper ved dit forslag. Det viser, at du har overvejet sagen grundigt og er åben for dialog.

3. Afrund henvendelsen med at pege på næste skridt:

- **Slut som I startede:** Gentag, hvad du ønsker at opnå med henvendelsen. Dette kunne være en opfølgende samtale, et møde, eller et skriftligt svar. Opsummer til sidst, hvad næste skridt er, så alle er enige.

TIP: Hvis I mødes eller taler i telefon, så udnyt de første minutter til at sætte tonen. Sig fra start, hvad du vil opnå med samtalen, så I undgår at snakke om irrelevante ting.

TIPS TIL AT OPBYGGE ET GODT SAMARBEJDE

1. **Vis, at man kan regne med dig:** Besvar e-mails og opkald i rette tid, og kom aldrig for sent til møder. Selv små ting som at være punktlig er med til at skabe et positivt indtryk.
2. **Tillid er afgørende:** Især hvis du beder nogen om at hjælpe dig eller tage en risiko for dig. Del ikke information, de har givet dig, uden tilladelse. Hvis du planlægger at handle på noget, der vedrører jeres samarbejde, så informer dem, så de ikke føler sig overraskede.
3. **Vær venlig og konstruktiv:** Uanset om du skriver en mail eller mødes personligt, så er det enormt vigtigt at være venlig og konstruktiv – så er der større sandsynlighed for, at der er nogen, der gider at hjælpe én.
4. **Skræddersy dit budskab:** Find ud af, hvem du skal møde, og hvad deres interesser og prioriteter er. Jo bedre du forstår dem, jo bedre kan du præsentere din sag på en måde, der er interessant for personen, du mødes med.
5. **Vær opmærksom under mødet:** Bemærk, hvor din modtager viser interesse i det, du siger, og hvor de virker uinteresserede. Nogle mennesker foretrækker fakta og statistikker, mens andre lyser op, når du fortæller om konkrete eksempler.
6. **Vær nysgerrig på dem, du prøver at skubbe til:** Nogle gange kan vi være så optaget af vores eget budskab, og hvad vi selv vil sige, at vi glemmer at lytte til personen, vi møder. Lyt opmærksomt, stil åbne spørgsmål og afsøg, hvor I er enige om vigtige ting.
7. **Gå på kompromis:** Forbered dig på, at du ikke får alt, hvad du ønsker. Vær åben for at finde kompromiser, og vær realistisk om, hvad der er muligt at opnå.
8. **Vis, at du følger med:** Folk sætter ofte pris på, hvis du viser interesse i deres arbejde. Kommenter fx på noget, de har gjort eller deltaget i for nyligt ("Jeg så din tale", "Jeg læste din rapport") og vis dem, at du kan huske, hvad I tidligere har diskuteret.
9. **Anerkend det, der fungerer:** Vær klar til at rose og give beslutningstageren credit, hvor det er velfortjent – og anerkend, hvis de har gjort noget for at tage fat på problemet.
10. **Afgiv æren:** Politikere og beslutningstagere er ofte mere tilbøjelige til at støtte og promovere et forslag, hvis de selv kan fremstå som initiativtagerne. Man kan derfor få meget igennem, hvis man er villig til at lade andre tage æren for ens initiativ.
11. **Følg op:** Hvis de glemmer dig, så henvend dig igen og vis, at du er engageret og interesseret i at få dine ideer gennemført.

MINI-GUIDE TIL ”VOKSEN-INDDRAGELSE”

I nogle tilfælde kan det give mening at inddrage en politiker, magthaver, organisation eller relevant beslutningstager i din virkelighed. Fx ved at invitere dem på besøg dér, hvor du er.

Vis din virkelighed

Metoden fungerer bedst, hvis der er noget konkret, du gerne vil vise dem – fx et problem. Send en personlig invitation via mail, hvor du fx inviterer en lokalpolitiker til at se problemet med egne øjne. Der er større sandsynlighed for, at de husker én, hvis de har været ude og besøge én.

***Eksempel:** Hvis foreningens lokaler er i dårlig stand, kan du invitere en lokalpolitiker på besøg. Vis dem de ødelagte faciliteter og forklar, hvordan det påvirker jeres aktiviteter.*

Forbered besøget nøje

Vær opmærksom på, at et besøg tager meget af folks tid. Derfor skal man være knivskarp på, hvad det er man vil med besøget og ikke bruge unødigt tid. Sørg for at være klar og præcis om formålet i din invitation. Det er også en god idé at sende en ”drejebog” for besøget inden, så de kan se, hvad der skal ske.

***Eksempel:** Lav en detaljeret plan for besøget, inklusiv en tidsplan og en liste over de ting, du vil vise og diskutere. Send denne plan til politikerens på forhånd, så de ved, hvad de kan forvente.*

Fortæl om dine ønsker

Brug besøget som en anledning til at forklare lokalpolitikeren, hvad du ønsker at opnå, og hvordan de kan hjælpe dig.

***Eksempel:** Under besøget kan du forklare, hvordan nye eller renoverede lokaler kunne forbedre foreningens aktiviteter og medlemmernes oplevelse. Fortæl også, hvilke konkrete ændringer du ønsker, og hvordan politikerens kan hjælpe.*

Inviter (måske) pressen

Et besøg af en politiker eller indflydelsesrig person kan også tiltrække opmærksomhed fra pressen, hvilket kan styrke din sag yderligere. Den lokale presse er altid på udkig efter historier fra lokalområdet, hvis de er gode nok. Kontakt fx lokalavisen i god tid – måske bider de på (men husk altid at orientere din gæst, hvis en journalist dukker op!).

***Eksempel:** Du kan kontakte lokale medier og informere dem om lokalpolitikernes besøg. Dette kan skabe yderligere opmærksomhed omkring sagen og lægge et venligt pres på, at der skal handles.*

Kilder

- [Tool: Dialouge with decision-makers](#). DUF – Dansk Ungdoms Fællesråd
- [Artikel om lobbyarbejde](#). Danmarks Naturredningsforening.