

HOW TO:

***Være med til  
at træffe  
beslutninger***

DUF

# INDHOLD

|                                                                       |           |
|-----------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>PÅVIRK BESLUTNINGERNE!</b> .....                                   | <b>3</b>  |
| <b>HVAD ER DIN ROLLE?</b> .....                                       | <b>3</b>  |
| <b>HVORDAN FOREGÅR DET?</b> .....                                     | <b>3</b>  |
| <b>TRIN I EN BESLUTNINGSPROCES</b> .....                              | <b>4</b>  |
| <b>UNDERSØG, HVOR LANGT DE ER MED AT TRÆFFE BESLUTNINGEN</b><br>..... | <b>5</b>  |
| <b>ÅBEN ELLER LUKKET BESLUTNINGSPROCES?</b> .....                     | <b>6</b>  |
| <b>FORBERED DIT INPUT</b> .....                                       | <b>8</b>  |
| <b>TIPS TIL AT DELTAGE I EN BESLUTNINGSPROCES</b> .....               | <b>9</b>  |
| <b>KEND DINE EGNE (OG ANDRES) BIAS</b> .....                          | <b>10</b> |
| <b>SÅDAN UDFORDRER DU BIAS</b> .....                                  | <b>11</b> |
| <b>GÅ I DIALOG VED UENIGHED</b> .....                                 | <b>12</b> |
| <b>SÅDAN FINDER I ET KOMPROMIS</b> .....                              | <b>13</b> |
| <b>HUSK AT NEDERLAG IKKE ER VERDENS UNDERGANG</b> .....               | <b>14</b> |
| <b>Kilder</b> .....                                                   | <b>15</b> |

# **PÅVIRK BESLUTNINGERNE!**

Nogle gange bliver unge inviteret til at være med til at træffe beslutninger. Det giver dig chancen for at sige dine meninger højt, bidrage med idéer og påvirke vigtige ting. Hvis det er en god og fair proces, kan du måske få lov til at skabe reel forandring på områder, der påvirker dig og din hverdag. I denne guide får du gode råd til at deltage i beslutningsprocesser.

## **HVAD ER DIN ROLLE?**

Når du er med til at træffe beslutninger, så sørg for at have styr på emnet, være klar med gode argumenter og være åben for samarbejde og kompromiser.

## **HVORDAN FOREGÅR DET?**

Hvis du bliver inviteret (eller selv får øje på en sag, du gerne vil påvirke), så undersøg på forhånd, hvad formatet og emnet er – og hvad der forventes af dig. Spørg dem, der inviterer dig, så du kan forbedre dig bedst muligt:

- Hvad skal der træffes en beslutning om?
- Hvordan bliver beslutningerne truffet? Og hvem bestemmer hvad?
- Hvor langt er de allerede?
- Og hvor meget kan du være med til at påvirke?

## **HVAD KAN DU FORVENTE?**

Måske skal du være med til at beslutte meget eller lidt – måske bliver du inddraget fra start eller senere i en proces, hvor der allerede er blevet besluttet en del ting.

Vær tålmodig og vedholdende. Det kan tage tid at opnå de ændringer, du ønsker, og det kan kræve flere møder og diskussioner.

# TRIN I EN BESLUTNINGSPROCES

At nå frem til en beslutning handler om, hvordan vi sammen løser problemer eller griber muligheder an. Nedenfor er seks trin i processen.

## 1. Find problemet eller muligheden:

Første skridt er at finde ud af, hvad problemet er, eller hvor der er en chance for at gøre tingene bedre eller anderledes. Det kan være alt fra at forbedre skolemiljøet til at skabe nye fritidsmuligheder.

## 2. Søg information:

Ofte vil vi også indsamle viden om problemet eller muligheden. Det kan være ting som fakta og data, men også vores egne oplevelser og synspunkter. Jo mere vi ved, jo bedre kan vi tænke over løsninger.

## 3. Tænk over forskellige løsninger:

Her brainstormer og diskuterer vi idéer og muligheder for at løse problemet eller udnytte muligheden bedst muligt.

## 4. Vælg den bedste løsning:

Efter vi har haft en god snak og tænkt tingene igennem, vælger vi den løsning, som vi tror vil fungere bedst. Det er vigtigt at lytte til alle synspunkter og finde ud af, hvad der giver mening for flest.

## 5. Gennemfør løsningen:

Vi sætter planen i gang og begynder at arbejde på at løse problemet eller udnytte muligheden. Det er her, hvor vi handler og får tingene til at ske.

## 6. Se på, hvordan det går:

Når vi har prøvet løsningen af, ser vi, om det virker godt, eller om der er noget, vi skal ændre. Vi lærer af det, vi har prøvet, og bruger det til at tage bedre beslutninger fremover.

**Du kan blive inviteret til at bidrage på ét eller flere trin, alt afhængig af hvad du skal deltage i, og hvor meget indflydelse de ansvarlige er villige til at give dig.**

**HUSK:** Der er ikke noget trin, der er bedre end et andet. Det handler om, hvad der giver mening for dig. Du behøver heller ikke deltage på alle trin i beslutningsprocessen for at kunne gøre en forskel.

# UNDERSØG, HVOR LANGT DE ER MED AT TRÆFFE BESLUTNINGEN

Inden du siger ja til at deltage, er det vigtigt at afklare, hvor langt processen er nået.

## 1. SPØRG DE ANSVARLIGE:

Hvor åben eller lukket er beslutningsprocessen? Er beslutningen allerede truffet, eller er der stadig plads til at påvirke den med forslag og ideer?

Hvis de personer, der træffer beslutningerne, allerede har valgt den løsning, de synes er bedst, er det sværere for dig at få indflydelse.

Men hvis de stadig er i starten af beslutningsprocessen og åbne for idéer, er der større chance for, at du kan påvirke beslutningen.

## 2. OVERVEJ SELV:

Hvor meget ønsker du at påvirke? Kan du nøjes med kun at få mulighed for at påvirke en lille del?

## 3. VÆR ÆRLIG OM:

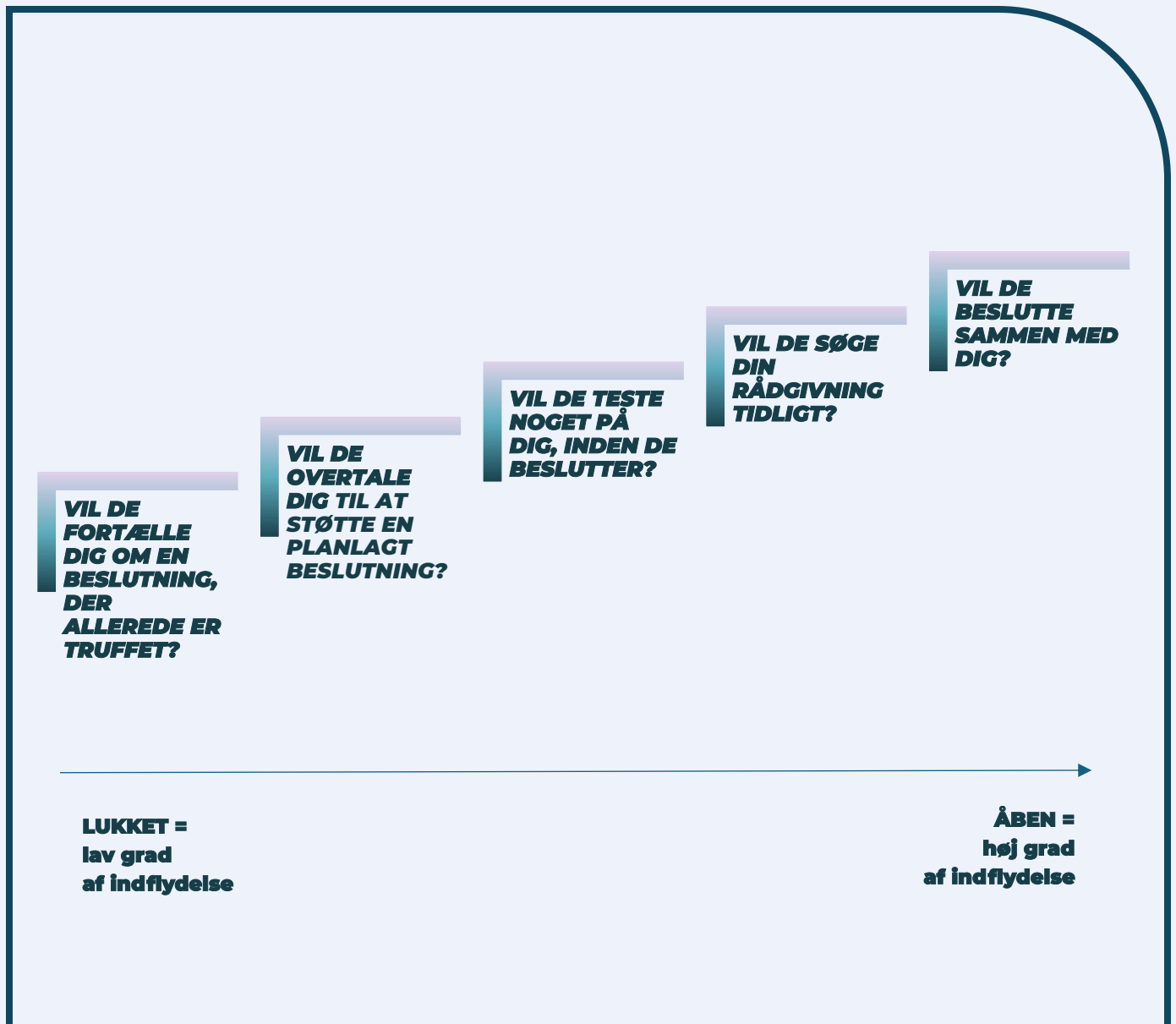
Dine forventninger og ønsker. Gør det tydeligt, hvordan du ser din rolle i processen.

**TIP:** Hvis du opdager, at beslutningen allerede er truffet eller kun er åben for visse typer af input, kan det være nødvendigt at justere dine forventninger.

Du kan også sige ærligt, hvad du håbede på og hvorfor det er vigtigt for dig at kunne bidrage mere aktivt.

Eksempel: *"Jeg er glad for at være en del af den her beslutningsproces. Jeg havde dog håbet på at få lov til at bidrage mere aktivt med mine ideer og perspektiver. Hvad kan jeg gøre for at komme mere i spil?"*

# ÅBEN ELLER LUKKET BESLUTNINGSPROCES?



| VIL DE...                 | FORTÆLLE DIG?                                                                                                                                                                                                                             | OVERTALE DIG?                                                                                                                                                                              | TESTE PÅ DIG?                                                                                                                                                                                                                                         | SØGE DIN RÅDGIVNING?                                                                                                                                                                                                                          | BESLUTTE SAMMEN?                                                                                                                                                                  |
|---------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>EKSEMPLER</b>          | <i>Kommunen har besluttet at ændre reglerne for affaldssortering og genbrug for at øge bæredygtigheden. De informerer dig om de nye regler og hvordan de vil blive håndhævet.</i>                                                         | <i>Kommunen vil renovere det lokale kulturcenter. De forsøger at få dig til at støtte projektet og deltage i planlægningsmøder.</i>                                                        | <i>Kommunen tester en ny kampagne med fokus på sundhed. De inviterer dig at give feedback på kampagnen for at blive klogere på, hvad der fungerer godt eller dårligt.</i>                                                                             | <i>Kommunen vil gerne skabe flere fritidstilbud for unge og inviterer dig til en workshop, hvor du kan dele dine idéer til, hvilke aktiviteter der vil være attraktive for unge i lokalområdet.</i>                                           | <i>Kommunen inviterer dig til at deltage i en arbejdsgruppe, hvor du sammen med 1-2 lokalpolitikere skal udvikle en handlingsplan for at styrke trivslen hos unge i kommunen.</i> |
| <b>DINE BEGRÆNSNINGER</b> | Fordi beslutningen allerede er taget, så er det usandsynligt, at du kan ændre den.                                                                                                                                                        | Her har de ansvarlige allerede en idé om, hvad de vil beslutte, men de ønsker din støtte eller accept. Det er usandsynligt, at du kan få de ansvarlige til at ændre deres planer drastisk. | De ansvarlige er i gang med at undersøge forskellige idéer eller planer og vil gerne have din feedback, før de tager en endelig beslutning. Der er muligvis allerede brugt tid og penge på idéen, hvilket kan gøre det svært at lave store ændringer. | Måske er målet fastlagt, men indholdet er åbent for diskussion. Der vil dog være nogle grænser for, hvad der kan lade sig gøre – fx hvis et forslag koster mange penge.                                                                       | Der kan være visse retningslinjer eller begrænsninger, som kan være svære at ændre eller omgå.                                                                                    |
| <b>DINE MULIGHEDER</b>    | Men måske der stadig kan skrues på noget i selve gennemførelsen, som øger chancen for at beslutningen bliver en succes.<br><br>Del dine input og spørgsmål til gennemførelsen af beslutningen, især hvis du ser noget, der kan forbedres. | Men måske er de ansvarlige åbne for at justere en anelse på beslutningen, hvis du deler dine bekymringer og forslag til forbedringer.                                                      | Du kan påvirke beslutningen ved at komme med ændringsforslag eller evaluere de forskellige muligheder.<br><br>Din feedback vil formentligt i en eller anden grad påvirke, hvordan beslutningen gennemføres.                                           | De ansvarlige ønsker aktivt dit input og rådgivning på et område, hvor der skal træffes en beslutning.<br><br>Generelt er de ansvarlige åbne for at lytte til og (måske) handle på dine input, hvis de er realistiske og passer ind i rammen. | Men du har god mulighed for at få indflydelse, fordi du er med hele vejen.<br><br>Deltag i diskussioner og samarbejd med beslutningstagere om at finde gode løsninger.            |

# FORBERED DIT INPUT

Når du er godt forberedt, øger du dine chancer for at blive hørt og få dine input igennem.

## 1. **Research emnet**

Brug tid på at sætte dig ind i det emne, der skal diskuteres. Læs relevante dokumenter, artikler eller rapporter, så du får en grundlæggende forståelse af de vigtigste problemstillinger, der er på spil.

## 2. **Beslut dig for dine mål**

Find ud af, hvilke spørgsmål eller emner der betyder mest for dig, og hvad du gerne vil opnå ved at deltage. Lav en liste over dine vigtigste mål, så du kan holde fokus under mødet.

## 3. **Forbered dine argumenter**

Overvej, hvilke argumenter eller synspunkter du vil fremføre. Lav stærke argumenter baseret på fakta og research, og brug konkrete eksempler eller erfaringer til at underbygge dine synspunkter.

## 4. **Tænk på gennemførelsen**

Overvej, hvordan dine forslag kan gennemføres i praksis. Hvad er de potentielle konsekvenser og udfordringer, og hvordan kan de håndteres?

## 5. **Forvent modstand, men lad det ikke afskrække dig**

Vær forberedt på, at andre deltagere kan stille spørgsmål til dine synspunkter eller forslag.

Tænk over mulige indvendinger, og forbered svar på forhånd. Brug det som en mulighed for at forbedre dine argumenter og styrke din position.

**TIP:** Søg råd fra andre, der har prøvet det flere gange end dig. Sæt dig fx 1:1 med en erfaren person og få erfaring direkte fra dem. En god kilde til forståelse for, hvordan ting fungerer, er at tale med folk, der har gjort det i lang tid.



# TIPS TIL AT DELTAGE I EN BESLUTNINGSPROCES

→ **Kom med løsningsforslag**

I stedet for kun at påpege problemer, kom med konkrete forslag til løsninger. Forklar, hvordan dine idéer vil gavne målgruppen eller løse de aktuelle udfordringer.

→ **Begrund dine forslag**

Brug din forberedelse aktiv til at underbygge dine forslag med relevante argumenter, data eller eksempler. Forklar, hvordan dine idéer vil gavne målgruppen eller løse de aktuelle udfordringer.

→ **Tag imod feedback**

Vær åben for feedback og brug det til at forbedre dine idéer.

→ **Vær åben for nye ideer**

Vær åben overfor nye perspektiver og ideer, selv hvis de er anderledes end dine egne.

→ **Samarbejd med andre**

Arbejd sammen med de andre deltagere og vær villig til at finde kompromiser. Respektér andres bidrag og værdsæt forskellige synspunkter. Vær åben for at lære af andres erfaringer.

→ **Søg efter kompromisser**

Beslutninger træffes ofte ved at nå til enighed blandt deltagerne. Vær parat til at bidrage konstruktivt til diskussionerne og være åben for kompromisser. Kompromisser er ofte nødvendige, især når der er forskellige interesser på spil.

# **KEND DINE EGNE (OG ANDRES) BIAS**

En bias er en slags "mental genvej", som vores hjerne bruger til at træffe hurtige beslutninger. Problemet er, at det kan få os til at overse vigtige oplysninger – ofte uden at vi selv er klar over det. Det betyder, at vi nogle gange træffer beslutninger, som ikke er de bedste.

## **FIRE BIAS DER KAN PÅVIRKE EN BESLUTNING**

### **#1: Bekræftelses-bias**

Vi lægger kun mærke til information, der bekræfter vores allerede eksisterende holdninger og ignorerer information, der modsiger dem. Hvis du fx tror, at en bestemt løsning er den bedste, ser du måske kun argumenter, der støtter denne løsning, og overser andre muligheder.

### **#2: Autoritets-bias**

Vi giver ofte en autoritetspersons meninger mere vægt, end de fortjener. Hvis en erfaren person fx fremlægger en idé, kan den blive prioriteret over andre idéer, selvom andres forslag måske er bedre.

### **#3: Framing-bias**

Når måden information præsenteres på, påvirker vores beslutninger mere end selve informationen. Fx kan en flot præsentation eller en veltalende person få os til at vælge deres idé over en anden.

### **#4: Status-quo-bias**

Når vi foretrækker det kendte og sikre frem for forandring, selv når forandring er nødvendigt. Denne bias gør, at vi hænger fast i "sådan plejer vi at gøre" og undgår risiko ved at bevare status quo.

## **HUSK!**

Det er okay at udfordre både dine egne og andres bias, især hvis de står i vejen for en retfærdig og kreativ beslutningsproces.

Tænk over dine egne beslutningsmønstre og overvej, hvordan dine bias kan have påvirket tidligere beslutninger.

## SÅDAN UDFORDRER DU BIAS

- **Spørg hvorfor:** Når nogen fremlægger en idé eller løsning, spørg hvorfor det er den bedste løsning. Det kan hjælpe med at afdække underliggende antagelser.
- **Leg djævlens advokat:** Opret en rolle, hvor en person bevidst tager en modsat position til den gængse holdning. Det kan hjælpe med at udfordre gruppens måde at tænke på.
- **Brug post-its:** Foreslå, at alle idéer præsenteres i samme format (f.eks. via post-its) for at reducere påvirkningen af præsentationsstil.
- **Foreslå en testperiode:** Hvis beslutningen kun gælder i en testperiode, så det er mindre risikabelt at prøve noget nyt.
- **Indfør kriterier:** Bliv enige om, hvilke kriterier der er vigtige for beslutningen, og brug dem til at vurdere alle forslag lige.

## Hvad ville du gøre?

*Forestil dig et møde, hvor en gruppe unge og erfarne voksne skal træffe en beslutning om et nyt projekt. En erfaren voksen foreslår en ændring, og på grund af vedkommendes position i gruppen, bakker de fleste hurtigt op om forslaget (autoritets-bias). Samtidig bliver et innovativt forslag fra en ung deltager næsten overset, selvom det kunne tilføre projektet et nyt perspektiv. Den erfarne voksen præsenterer sit forslag på en klar og selvsikker måde, hvilket giver det en større vægt i diskussionen (framing-bias).*

*Gruppen ender med at vælge en løsning, der minder om tidligere projekter, da de er tilbageholdende med at tage risikoen ved at afprøve noget nyt (status-quo bias). Samtidig kan bekræftelses-bias også spille ind, hvor gruppen måske kun lægger mærke til de argumenter og informationer, der bekræfter den erfarne voksens forslag, og overser andre muligheder eller nye tilgange, som den unge deltager bidrager med.*

# GÅ I DIALOG VED UENIGHED

- **Forstå begge synspunkter**

Lyt nøje til både dem, der støtter forslaget, og dem, der er imod. Prøv at forstå andre, så du får et klart billede af, hvorfor de mener, som de gør – selv hvis du er uenig med dem.

*Eksempel: Hvis nogen er imod at bygge en ny skatepark, fordi de er bekymrede for støjen, så forstå, hvorfor støj er en bekymring for dem. Måske bor de tæt på stedet, hvor parken skal bygges.*

- **Skab en åben dialog**

Skab en atmosfære, hvor alle føler sig trygge ved at sige deres mening. Opfordr til åbenhed og lytning, og undgå at skyde skylden på andre eller fordømme deres meninger.

*Eksempel: Giv plads til, at andre kan komme til orde uden at blive afbrudt. Sig fx: "Lad os høre alle synspunkter og finde ud af, hvordan vi kan løse dette sammen."*

- **Find fælles grund**

Find områder, hvor I kan blive enige eller lave et kompromis. Søg efter fælles mål eller værdier, som alle kan bakke op om, og arbejd hen imod dem.

*Eksempel: Måske kan både støjbekymrede naboer og skatepark-entusiaster enes om, at parken skal være et sted, hvor unge kan have det sjovt. Måske kan I arbejde sammen om at finde en løsning, som reducerer støjen, fx med støjdæmpende beplantning, støjskærme eller lignende.*

- **Drøft mulige kompromiser**

Foreslå løsninger, der tager højde for både dem, der støtter op og dem, der er imod. Dette kan indebære at justere forslaget for at imødekomme bekymringer fra begge sider.

*Eksempel: Foreslå at bygge skateparken et sted, hvor den er lidt længere væk fra beboelsesområder, men stadig tilgængelig for de unge, der vil bruge den.*

- **Vær åben for mere information eller diskussion**

Hvis der stadig er uenighed, kan det være nødvendigt at udsætte beslutningen og søge mere information eller inddrage eksperter for at få et bedre grundlag for at træffe beslutningen.

*Eksempel: Hvis der er bekymringer om miljøpåvirkningen af den nye park, kan I invitere en miljøekspert med til næste møde for at få deres vurdering. Det kunne fx være en medarbejder, der har været inde over miljøvurderingsprocessen.*

# SÅDAN FINDER I ET KOMPROMIS

## → **Find vigtige interesser**

For at finde et godt kompromis er det vigtigt at forstå, hvad der er vigtigt for både dig og de andre. Det gør det nemmere at få øje på de områder, hvor I er mere fleksible.

*Eksempel: Hvis din højeste prioritet er at have et sted at skate, men du er ligeglad med præcis hvor, kan du være villig til at flytte parken til en anden placering.*

## → **Vær klar til at give og tage**

Det kræver fleksibilitet at finde et kompromis. Vær klar til at afgive noget af det, du vil have, hvis det betyder, at du kan få noget andet af værdi.

*Eksempel: Du kan være villig til at acceptere kortere åbningstider for skateparken, hvis det betyder, at den bliver bygget.*

## → **Søg efter win-win-løsninger**

Stræb efter løsninger, der er gode for både dig og de andre. På den måde kan alle føle, at de har fået noget positivt ud af forhandlingen.

*Eksempel: Hvis skateparken er åben i skoleferierne, men lukket tidligt om aftenen, kan både skaterne og de støjbekymrede naboer være tilfredse.*

## → **Vær realistisk**

Vær klar over dine grænser og erkend, at du ikke kan få alt, hvad du ønsker. Vær åben for at justere dine forventninger og være realistisk om, hvad der kan opnås.

*Eksempel: Indse, at skateparken måske ikke kan være så stor eller have alle de faciliteter, du ønsker, men at det stadig er en god mulighed for lokalsamfundet.*

## → **Bevar dine kerneværdier**

Selvom du er villig til at være fleksibel, bør du ikke gå på kompromis med dine grundlæggende værdier eller principper. Vær opmærksom på, hvad der virkelig betyder noget for dig, og find løsninger, der stemmer overens med dine værdier.

*Eksempel: Hvis det er vigtigt for dig, at skateparken er et trygt sted, så hold fast i dette og sørg for, at sikkerhed indgår i planlægningen.*

# **HUSK AT "NEDERLAG" IKKE ER VERDENS UNDERGANG**

→ **Succes handler ikke kun om indflydelse**

Selv hvis det ikke lykkes dig at påvirke den endelige beslutning, så kan din indsats stadig have været en succes. Måske har du rykket folk holdninger med 10% eller gjort dem klogere på dit perspektiv.

→ **Se det som en mulighed for læring**

Når tingene ikke går som planlagt, så tag dig tid til at overveje, hvad der gik galt, og hvordan du kan handle anderledes næste gang.

→ **Find det konstruktive**

Det er ikke altid muligt at få indflydelse på alt i første forsøg. Se det som et skridt på vejen mod forandring.

→ **Husk, at dit engagement gør en forskel**

Selvom det måske ikke altid føles sådan, gør dit engagement og din indsats en forskel. Hver lille handling bidrager til at skabe forandringer og forbedringer i samfundet.

**TIP:** Husk, at du ikke er alene i kampen. Der er mange andre unge derude, der også kæmper for vigtige dagsordner. Sammen kan I støtte hinanden og opnå større indflydelse. Når tingene bliver svære, kan det også være en stor hjælp at søge støtte hos andre, der deler dine synspunkter eller har lignende mål.

## Kilder

- 16 cognitive biases that can kill your decision making:  
<https://www.boardofinnovation.com/blog/16-cognitive-biases-that-kill-innovative-thinking/>
- Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In (2011). Af: Roger Fisher and William Ury.