

Dialogguide: Gode råd til mødet med kandidaten¹

Formål

Planlægger din lokalforening/dit regionsudvalg af holde kaffemøder med kandidater i forbindelse med kommunal- og regionsrådsvalget 2025? Denne lille dialogguide giver svar på, hvordan man bedst griber dialogen an. Brug dialogguiden, når I forbereder jeres politikermøder.

Den gode lobbyist har store ører

Når man forbereder et møde med en kandidat, kan man nemt komme til at tænke meget på, hvad man selv skal sige. Og hvordan man får det sagt. Men i virkeligheden er det mindst lige så vigtigt at lytte.

Nysgerrighed og lytten er for det første med til at give kandidaten en god oplevelse af mødet. Oplevelsen af at være med i en samtale – frem for at blive "talt på". Det opbygger den gode relation – så det bliver let at komme igen en anden gang.

For det andet bliver det lettere at forstå kandidatens position, prioriteringer og behov, jo mere man lytter. Lad kandidaten tale – og lyt til, hvilke løsninger de efterspørger. På den måde kan man måske skære sit forslag til, så det bedre matcher kandidaten og den politiske situation.

Undgå derfor for lange præsentationer. Brug kun PowerPoint, hvis du har særlige grunde til det. Og undgå formuleringer,

som minder om krav. Det er helt afgørende, at kandidaten aldrig føler sig presset op i et hjørne. I stedet skal vi inspirere kandidaten til at mene det samme som os.

Det gode møde er uformelt og velforberedt. Gerne uden en nedskrevet dagsorden. Det er med til at skabe fortrolighed. Vær også nysgerrig på forhånd: Undersøg, hvem I skal møde, og hvad de mener om vores valgkampstema og -budskaber.

Hvad får kandidaten ud af det?

Vi siger det sjældent, men vi tænker det ofte: What's in it for me? Hvad får jeg ud af det? Det gør kandidaten også. Overvej, hvad det er, I kan berige kandidaten med. Er det ny viden? Profilerings? Fx et godt billede til brug på de sociale medier. Netværk? Personhistorier, som de selv kan bruge i en anden sammenhæng? En god politisk idé?

Tænk på forholdet til kandidaten som en relationskonto. Eksemplerne ovenfor er indskud. Andre gange kan man lave udtræk på relationskontoen, fx når vi har brug for lydhørhed for vores idé.

Kandidaterne er på jagt efter løsninger, der er opbakning til. Overvej, om jeres budskaber kan skæres til, så konsensus bliver realistisk. Giv også gerne jeres forslag en vinkel, så de ikke kun løser jeres sag,

¹ Denne vejledning er en tilpasset version af dialogguiden, som er udarbejdet i forbindelse med Demokratidage 2024.

men også andre sager, som politikerne bokser med.

Vi forstår verden med fortællingens begreber. Og alle gode fortællinger har både en helt, et offer og et problem. Helten kan løse problemet, og offeret lider under problemet. Overvej, hvordan jeres sag kan bygges op som en fortælling, hvor kandidaten har helterollen.

Fælles forståelse

Når vi skal inspirere kandidaten til at mene det samme som os, er det vigtigt at etablere en fælles forståelse – en fælles oplevelse af behovet for handling. Overvej hvilke fakta, som mest kalder på forandring og handling.

Vær skarpe og præcise i jeres kommunikation, når I præsenterer jer og fortæller, hvorfor I har inviteret. Og hvad I vil opnå med henvendelsen. Som altid er det første indtryk vigtigt.

Tænk jeres få afgørende argumenter godt igennem. Det er vigtigt, at jeres ideer og forslag er konkrete, troværdige – og meget gerne ikke for dyre. Når I præsenterer jeres forslag, så kom gerne ind på både argumenter for og imod. På den måde beværer I mere af kontrollen – og kan tydeliggøre, hvorfor jeres forslag samlet set er en rigtig god idé.

Hjerne og hjerte

Tal til både hjerne og hjerte – ved at huske både fakta og følelser. Eksempler, som kan mærkes i hjertet, som har et ansigt, og som vækker følelser, er meget nemmere at huske end tal. Fortæl derfor gerne en personlig historie eller en case, som I har fået fortalt fra andre borgere i kommunen eller regionen.

Jeres indledende og afsluttende bemærkninger huskes også på en særlig måde. Overvej, hvad de skal være. Og hvordan de kan hænge sammen og skabe et fokus og en helhed i mødet.

Der er mange veje til et godt resultat

Et godt møde går ikke nødvendigvis lige ud ad landevejen. Måske støder I hurtigt på en vejspærring: Kandidaten er modstander af jeres forslag – af ideologiske, politiske eller praktiske grunde. Overvej, hvad I vil gøre, hvis det sker. Kan I bringe andre forslag i spil? Spørg ind for at afdække, om vi har "fælles grund" på andre områder? Kan forslaget skæres til, så det bliver mere spiseligt?

Hold fast i nysgerrigheden og gå på jagt efter sidevejen, som ikke er spærret. Og husk, at relationen er mere end selve mødet. Det er ikke sikkert, at I skaber resultatet nu – men måske har I lagt fundamentet til at skabe det senere.

Slut mødet af med at aftale de næste skridt. Er der for eksempel viden eller materialer, kandidaten har bedt jer om.

Hvis dialogen er god, kan man tage en åben snak om, hvordan man sammen bedst kommer videre.