

Så når du ut till beslutsfattare

Johanna Männikkö | Retorikkonsult

Så når du ut till beslutsfattare

- Gör det konkret
- Byt perspektiv
- Bygg tillit
- Skapa aktualitet
- Hantera att *förändring skapar motstånd*

1. Gör det konkret

- Knyt kunskapen till konkreta förslag och åtgärder
- Har du siffor - visa upp dem
- Exempel, berättelser och bilder

2. Byt perspektiv

Vi övertygar inte bäst utifrån våra egna övertygelse utan utifrån våra åhörarens övertygelse.

- Knyt an till politiska mål och löften
- Hitta motargument och gemensamma nämnare

3. Bygg tillit

- Visa att du förstår och tar hänsyn till andra perspektiv än ditt eget
- Argumentera inbjudande

4. Skapa aktualitet

- Varför kan det inte vänta?
- Få upp frågan på den politiska agendan



5. Hantera att *förändring* *skapar motstånd*

- Besittningseffekten
- Vad vinner beslutsfattarna på att genomföra förslaget?
- Det finns flera vägar att uppnå ett mål

Så når du ut till beslutsfattare

- Gör det konkret
- Skapa närhet (knyt an till känslor och värderingar)
- Bygg tillit
- Skapa aktualitet
- Hantera att *förändring skapar motstånd*

+ Ha tålamod och ta inspiration från andra

Tack och lycka till!

Mejl: johanna.mannikko@live.se

Hemsida: johannamannikko.com