
Gode råd: Samtalekraft

1. *Råd* Book Jenni/ Verner i god d. 10. i måneden før arrangementet.
 2. *Råd* Det er vigtigt, at dem man inviterer ved, at de får et fordybelsesrum og en aften, der er helt planlagt, hvor der kan skabes rum for refleksion og nye tanker. Hvis du som kulturkonsulent er i tvivl om, hvad arrangementet går ud på, og hvordan du sælger det, så kontakt Vita Andersen (kontaktperson i drejebogen)
 3. *Råd* At det her er en kulturgave til pressede foreninger, en aften hvor de kan tage imod og lade sig inspirere og gå derfra med nye perspektiver på deres eget område – det kan indgå som en aktivitet i et program, hvor de alligevel skulle mødes (ugemøde, bestyrelsesmøde, medlemsaftener)
 4. *Råd* Have flere foreninger med end der er plads til, vi har oplevet, at mange falder fra i sidste øjeblik
 5. *Råd* Tænk på, hvor der er en gruppe, der drømmer om at få projekter til at lykkes, eller et område der er politisk fokus på. Fx sammensætte en kommunal enhed med foreninger, hvor der er fokus på samskabelse, eller foreninger der kunne have glæde af at mødes på tværs af kommunen, fint et tema som ensomhed, sårbare målgrupper, bestemte målgrupper foreninger der alle arbejder med familier/børn mm... Noget vi er fælles om.
 6. *Råd* Hav fokus på at folks udsagn i samtalesalonen bliver gjort til alment fx: jeg ville være for at slippe alt i min hverdag bliver til: det er skræmmende at skabe store forandringer. Så kan aftenens resultater bedre anvendes bagefter.
 7. *Råd* Vær skarp på samarbejdsaftalen: Vi kommer med et færdigt arrangement – De kommer med folk til arrangementet. Der skal følges op på, om der er styr på deltagere løbende. Hav en plan B målgruppe klar.
 8. *Råd* Få et udvalgsmedlem til at byde velkommen og helst være med hele aftenen, kan være godt for foreningerne, at de føler sig taget alvorlige.
-

