

# Få Jer en elevatortale

Vi brænder for vores aktiviteter, er engagerede og har en god sag – men hvordan er det lige, at man får fortalt det til andre? Med en elevatortale får du skærpet dit budskab til andre. Elevatortaler kan bl.a. bruges til nye forældre om, hvilke kompetencer børnene får hos Jer, skabe opbakning hos lokalpolitikere, handle om en kerneaktivitet eller det unikke ved Jeres forening. Elevatortalens indhold afhænger af målgruppen

**Øvelse der hjælper dig med på kort tid at forklare, hvad Jeres forening står for**  
**Tidsforbrug:** ca. 20 minutter

## Formål:

- En elevatortale hjælper dig med at gøre dit fokus tydeligt for andre, som ikke er en del af foreningen, fordi en god elevatortale er
- Præcis, kort og interessant.

## Vejledning

En elevatortale er et udtryk for en tale, som du kan nå at holde på den tid, det tager at køre med en elevator. Ideen bag at forberede en elevatortale er, at du altid er forberedt på at fortælle om det, du brænder for i din forening. En dag møder du en gammel ven, en lokalpolitiker eller bare en interessant person på en rulletrappe, til en reception, i toget, hos købmanden eller i en elevator. Med elevatortalen er du forberedt på, hvordan du griber chancen og inviterer en ny person ind til kernen af dit engagement.

Elevatortalen er et redskab til at styrke dit budskab hos andre. Du styrker dit kendskab til målgruppen, hvad har de brug for at vide og hvad er det unikke ved Jer – og så formulerer du det kort.

Øvelsen er derfor oplagt til en gruppe, hvor I dels kan fokusere budskabet, fremføre elevatortalen for hinanden og give hinanden feedback. Fortæller elevatortalen det man ville eller skal den fortælle andet? Redskabet er ofte en øjenåbner til, hvor hurtigt man skal fange den andens interesse ligesom elevatortalen kan hjælpe med at afklare, hvad man gerne vil opnå (f.eks. opbakning/ frivillig arbejdskraft/ økonomisk støtte).

Som inspiration til at udarbejde en elevatortale kan I starte med at besvare nedenstående fem spørgsmål i opgaven. Er Jeres fokus værdier, kan I med fordel kombinere øvelsen med først at gennemgå redskabet "[Find foreningens værdier frem](#)", så har I nemlig stikordene klar til en elevatortale om værdier.

## Opgave

### Processen er:

1. Opdel deltagerne i grupper
2. Besvar de fem spørgsmål på næste side og lav derudfra en elevatortale på 1-2 min. (ca. 15 min.)
3. Fremfør elevatortalen for de andre (1-2 min. pr. elevatortale – brug evt. stopur)
4. Modtag feedback. Fortæller elevatortalen, hvad du vil? Skal den fortælle andet?
5. Afprøv løbende din elevatortale ☺ God fornøjelse.

## Fem spørgsmål

Ved at besvare de fem spørgsmål kan dine svar danne udgangspunkt for en relevant elevatortale

- 1. Hvem er målgruppe for elevator talen?**  
Vær skarp på hvem er jeres målgruppe(r) og hvad har de brug for at vide. Der er forskel på, hvad forældre til spejdere og embedsmænd hos kommunen har brug for at vide. Eksempler på målgrupper kan være: Forældre til spejdere, potentielt nye ledere, kommunalpolitikere, virksomheder, fonde.
- 2. Hvad har målgruppen brug for at vide om Jer?**  
Et sted at starte kan være at spørge repræsentanter for de forskellige målgrupper, hvad de lægger vægt på? Hvilken viden om jeres gruppe gør en forskel for dem? F.eks. kan forældre være optaget af at aktiviteterne i jeres spejdergruppe foregår trygt og sikkert, mens en kommunal politiker måske er optaget af at en spejdergruppe ikke sætter børn på udskiftningsbænken.
- 3. Hvad er det absolut vigtigste målgruppen skal vide?** Koncentrér budskabet i få linjer. Udover den inspiration I kan få ved at spørge målgruppen direkte, kan det anbefales at kigge på f.eks. materiale fra landsorganisationen, formålsparagraffer og lignende.
- 4. Hvad gør jeres gruppe speciel?**  
Hvad er det særlige ved jeres gruppe? Hvilken type af aktiviteter lægger I vægt på? Hvor foregår de? Hvad er I særligt gode til? Fortæl f.eks. at det er vigtigt for jer at lave aktiviteter i naturen, eller at I lægger vægt på at give børn ansvar og gøre dem selvstændige.
- 5. Hvad får I selv ud af det?**  
Det er vigtigt man kan mærke jeres passion, når I præsenterer jeres gruppe i elevatortalen. Fortæl om jeres passion, og hvad det giver jer personligt at være med

## Eksempel

### Eksempel på en elevatortale i en spejdergruppe

#### En gruppeleders elevatortale til lokale politikere i kultur- og fritidsudvalget

Tag en kort snak med en konsulent for fritids- og kulturforvaltningen og få viden om, hvad jeres kommune særligt lægger vægt på i arbejdet med børn og unge. Den viden bruger du til at udarbejde en elevatortale.

Fokus i elevatortalen kan f.eks. være de her to budskaber: Jeres spejdere lærer at være i og værne om naturen, og at der i spejdergrupper er plads til mange forskellige slags børn. Det første budskab signalerer ansvarlighed over for miljøet og det sidste budskab signalerer, at jeres forening inkluderer børn. De to budskaber vil kunne skrive sig i mange kommunale dagsordener om at prioritere miljø og inklusion.

#### Elevatortalen kunne derfor lyde sådan her:

“Min spejder gruppe er speciel ved, at vi har aktiviteter i naturen året rundt, og vi giver spejderne kompetencer til at færdes i naturen. Vores pædagogiske metode lægger vægt på, at børn leder børn, og at de lærer igennem praktiske erfaringer. Som spejderleder oplever jeg, at børn kan meget, meget mere på egen hånd end deres forældre tror. Og jeg lærer selv en masse om, hvad god ledelse handler om.”