

Forløb for klimaambassadører

En drejebog til planlægning og inspiration af lokale,
grønne ambassadør-indsatser



Introduktion

Vil du gerne have arbejde med grønne ambassadører i dit lokalområde? Så er denne publikation noget for dig. Drejebogen præsenterer en ramme for planlægningen og afholdelsen af et klimaambassadør-forløb, hvor borgere rekrutteres og uddannes til at indtage en ambassadørrolle i deres lokalområde. Undervejs inddrages praksiseksempler og erfaringer fra en konkret case: Et klimaambassadør-forløb i Haraldsgadekvarteret i København.

Drejebogen kan bruges som guide og inspiration til praktikere, der ønsker at arbejde med ambassadør-forløb - både generelt og specifikt som en del af en bæredygtighedsstrategi. Drejebogen er primært målrettet ansatte i boligforeninger (fx i boligsociale indsatser) og ansatte i kommuner, der arbejder med områdebaserede indsatser, men kan læses af alle, der har interesse i feltet.

Drejebogen er udviklet af Behave Green på baggrund af viden indsamlet under forskningsprojektet SAMSKAB.

I drejebogen finder du først en introduktion til arbejdet med ambassadørordninger og en introduktion af casen. Herefter følger en gennemgang af de forskellige faser af planlægningen og afholdelsen af et forløb. Undervejs præsenteres centrale overvejelser, anbefalinger samt konkrete eksempler fra Haraldsgadekvarteret til inspiration. Eksemplerne fra casen kan gennem drejebogen kendes på, at de står skrevet på lysegrøn baggrund, mens generelle overvejelser og anbefalinger står på de hvide og orange sider.

Bagerst kan du finde information om metoderne bag drejebogen og om SAMSKAB-projektet.

Rigtig god læselyst.



Hvorfor arbejde med ambassadørforløb?

Mennesker påvirkes af de sociale normer, vi færdes indenfor. Vi spejler os i hinanden og tilpasser vores adfærd efter, hvad andre omkring os gør. Derfor har vi med SAMSKAB undersøgt,, hvordan vi konkret kan aktivere fællesskaber, der kan støtte op om bæredygtig adfærd i hverdagen. Her ser vi et stort potentiale i ambassadørordninger, som værende noget, der kan hjælpe med at skubbe normer og vaner i en mere bæredygtig retning.

Ambassadørskab på det boligsociale område er hverken en ny ide eller et uprøvet initiativ. Tværtimod har vi både i Danmark og mange andre lande en lang tradition for at arbejde med borgerinvolvering og ambassadørordninger, der skal skabe engagement og ejerskab over initiativer og forandringsprocesser. Ambassadørinitiativer har deres rod i en netværksteoretisk tilgang til boligsocialt arbejde, hvor fokus er at styrke relationer mellem beboerne i boligområdet. I netværkstilgangen ser man “ambassadøren” som en nøgleperson, der kan være med til at bygge broer og socialt netværk mellem beboere. I dag kan man rundt omkring i Danmark være alt fra fællesskabsambassadør og naboambassadør (ref. 1) til grøn ambassadør (ref. 2).

I den netværksteoretiske tilgang betragtes tættere netværk og positive sociale forbindelser som en forudsætning for trivsel og en potentiel kilde til at drive forandringsindsatser. Ambassadøren har derfor typisk til opgave at bidrage til at opbygge en kultur mellem beboere, hvor man støtter hinanden i hverdagen. Det kan fx være med det formål at skabe en mere bæredygtig kultur, hvor beboere hjælper hinanden til at igangsætte og drive grønne omstillingsindsatser (ref. 3).

Når vi ser et stort potentiale i ambassadørindsatser handler det ikke om ambassadøren som enkeltperson, men om det fællesskab, der kan skabes mellem ambassadører – og det lokale fællesskab ambassadørerne kan være med til at styrke. I drejebogen her sætter vi de konkrete erfaringer fra Haraldsgadekvarteret i kontekst til SAMSKABs arbejde, og har fokus på arbejdet med fællesskabet som et strategisk greb i denne grønne omstilling.

Hvem er de gode klimaambassadører?

Når vi i denne publikation taler om ” klimaambassadører”, mener vi beboere eller borgere, der er blevet klædt på med viden om, hvordan de kan handle bæredygtigt i hverdagen, og hvordan de kan dele deres viden og inspirere andre i deres omgangskreds og lokalområde. Formålet med at afholde et klimambassadør-forløb er at højne ambassadørernes forudsætninger for at handle på klimakrisen og styrke deres forandringskapacitet. Det handler grundlæggende om at identificere beboere, der er motiverede for at skabe forandring i fællesskab - og derefter hjælpe dem i gang.

En god klimambassadør inspirerer andre til klimahandling i hverdagen ved at lede som eksempel og videregive sin viden på en konstruktiv måde. En god ambassadør har stærke sociale og kommunikative kompetencer og er nysgerrig på at møde andre mennesker. Ambassadøren skal gerne være én, andre beboere kan spejle sig i – og det behøver ikke være en beboer, der i klassisk forstand er ressourcestærk. Det er de sociale evner, nysgerrigheden på klimahandling og lysten til at hjælpe sine naboer, der er det vigtigste.



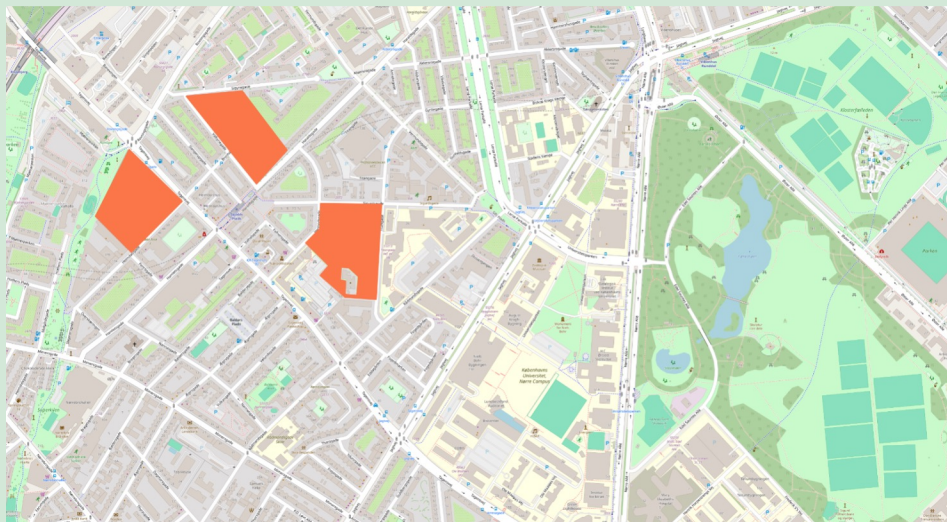
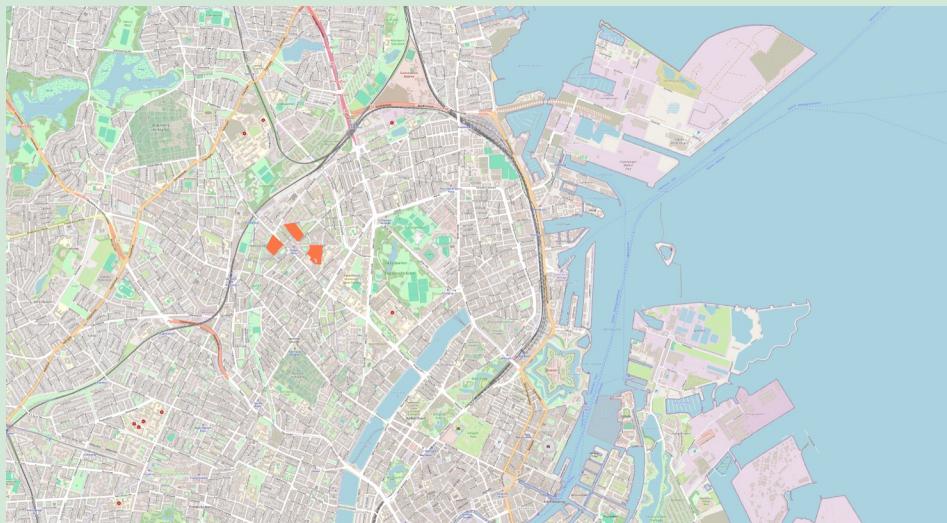
Introduktion til case

Drejobogens hovedcase er et klimaambassadørprojekt i Haraldsgadekvarteret, der ligger i Københavns Nordvest-kvarter.

Ambassadør-forløbet køres i samarbejde mellem den boligsociale helhedsplan Nørrebrobyggerne og Områdefornyelsen Skjolds Plads. Undervisningen i forløbet laves af Bæredygtig Generation, der er en del af Børn og Ungeforvaltningen i Københavns Kommune.

Projektet foregår på tværs af tre almene boligafdelinger, der alle er dækket af både helhedsplanen og Områdefornyelsen: Titanparken, Vognvænget og AAB afd. 58. Tilsammen består de tre områder af 756 boliger. Områderne er markeret med orange på kortene til højre.

Forløbet blev afholdt for første gang i efteråret 2023 og gentaget i foråret 2024. Indsatsen fortsættes med nye ambassadørhold i 2025. Ud fra det fastsatte formål har projektgruppen besluttet, at forløbet i første omgang skal henvende sig til kvinder. Målgruppen er valgt, fordi flere kvinder end mænd i området står udenfor arbejdsmarkedet, og flere kvinder end mænd står for den daglige drift af husstanden.





Ambassadører, undervisere og projektgruppe fra Haralsgadekvarteret foran Københavns Rådhus, august 2024
Foto af Melissa Ørnstrup

Sammensætning af et klimaambassadør-forløb

I de følgende afsnit gennemgår vi de forskellige faser af planlægningen og afholdelsen af et klimaambassadør-forløb.

1. Organisering og funding
2. Mål og målgruppe
3. Rekruttering
4. Opbygning og afholdelse af forløb
5. Forankring og videreformidling

Til højre: Ambassadører på besøg på Københavns Rådhus, august 2024
Foto af Melissa Ørnstrup



1: Organisering og funding

At sætte holdet

Forud for igangsættelsen af et forløb, er det en god idé at lave en interessentanalyse. For én ting er, hvem der tager initiativet til at igangsætte et klimaambassadør-forløb. Noget andet er, hvilke ressourcer og samarbejder der er brug for, for at kunne gennemføre det. Kortlæg derfor hvilke ressourcer og muligheder, der er lokalt. En interessentanalyse skal give svarene på:

- Hvem har vi brug for?
- Hvem skal indgå i kernegruppen?
- Hvem skal facilitere forløbet?
- Hvilke videnspersoner har vi brug for undervejs?
- Hvor skal vi være? Og hvilke aftaler kræver det, at vi indgår?

Når holdet er sat, bør der laves en intern forvetningsafstemning, hvor ansvarsfordeling og målsætninger afklares.

I forbindelse med interessentanalysen er vigtigt at indtænke, hvordan man får de relevante parter til at deltage. Hvilket mandat har de brug for, for at kunne engagere sig i en sådan indsats? Tænk over, hvilke strategier en indsats kan støtte op om. Skal der fx indtænkes et fokus på jobskabelse?

Vigtigt: Der er brug for lokale rødder

For at kunne tilrettelægge et forløb, der giver mening for målgruppen, og hvor lokale ressourcer sættes bedst muligt i spil, er det afgørende, at der i kernegruppen indgår minimum én aktør, der er lokalt forankret. Som fremhævet tidligere har denne type indsatser derfor også typisk været forankret i en boligsocial enhed.



1: Organisering og funding



Funding og midler

I den fase skal I danne jer overblik over:

- Hvilke midler har vi brug for, for at kunne gennemføre forløbet?
- Hvilke midler har vi allerede? Kan forløbet tænkes sammen med øvrige strategiske indsatser, hvor der er afsat midler?
- Er der muligheder for at søge flere midler internt?
- Er der behov for at søge eksterne midler? Og hvilke puljer, fonde mv. er i så fald relevante at søge?

For at få overblik over hvor mange midler, der skal til for at kunne gennemføre projektet, skal der laves et budget. Budgettet kan fx indeholde følgende poster: (1) Løn, (2) Overhead, (3) Materialer, (4) Forplejning og (5) Transport. Tænk evt. om budgettet kan justeres op og ned, alt efter hvor mange midler, I har at gennemføre forløbet for. Hvad er best case og hvad er minimum?



Ambassadører på besøg på Københavns Rådhus,
august 2024
Foto af Melissa Ørnstrup

2: Mål og målgruppe

Før der tages hul på at rekruttere et hold ambassadører, er det vigtigt at få afklaret, hvad målet med forløbet er, og hvilken målgruppe der fokuseres på.

- **Hvad** er formålet med forløbet?
- **Hvem** er det målrettet og **hvorfor**?

Valget af målgruppe påvirker også, hvordan forløbet lavpraktisk skal sammensættes. Det kan fx være en god idé at indtænke børneaktiviteter eller –pasning, hvis mange i målgruppen har mindre børn.

Det er i denne fase vigtigt også at afklare hvad ambassadørerne skal kunne. Det er ikke alle, der kan blive en gode ambassadører, og rekruttering handler derfor ikke kun om at ramme et bestemt antal, men om at sammensætte den rigtige gruppe. Afklar derfor, hvilke kompetencer, det er vigtigt at ambassadørerne har fra starten, og hvad de kan lære gennem forløbet. Er det fx vigtigt, at det er mennesker, der fra starten er komfortable med at tale i forsamlinger? Og er det nødvendigt at fastsætte et minimumskrav til sprogkompetencer?

Formålsbeskrivelse fra klimaambassadør-forløbet i Haraldsgadekvarteret:

1. At styrke beboergrupper i Haraldsgadekvarteret, som ikke nås med mere traditionel kommunikation og inddragelse, til mere handling, fællesskab og en øget bevidsthed inden for energibesparelser, indeklima og grøn omstilling i boligen, men også klima mere bredt i hverdagen og cirkulær økonomi gennem en lokalt forankret og nær indsats.
2. At give deltagerne øgede kompetencer inden for klima, som kan styrke deres faglighed og position på arbejdsmarkedet.
3. At udvikle og afprøve metoder til, hvordan man kan arbejde med nære og konkrete klimaindsatser i fremtiden i almene boliger på kvarterniveau og på bydelsniveau.

3: Rekruttering

Det skal ikke undervurderes at rekruttering er svært og ressourcekrævende. Samtidig er en vellykket rekruttering dog helt afgørende for, hvilken effekt ambassadørforløbet får. Rekrutteringen handler ikke kun om at finde de engagerede enkeltpersoner – det handler om at sammensætte en ambassadørgruppe, der internt kan støtte og motivere hinanden, og som har kompetencerne til at oversætte og videreformidle deres viden til venner, familie og naboer.

Motivation for deltagelse

Når I fastlægger formålet for forløbet, er det vigtigt at være skarpe på, hvad målgruppen får ud af at deltage. Hvad er trækplasteret? Og hvordan kan det formidles, så det er tydeligt for deltagere, hvad de får ud af at være med? Det kan være en fordel, hvis kurset er rammesat på en måde, så det giver plads til mere end én motivationsfaktor - og mere end ét output. Det vil tiltrække flere forskellige typer ambassadører, og sikre en bredere repræsentation, der gør at flere i området vil kunne spejle sig i dem. Nogle kommer måske primært fordi de gerne vil møde nye mennesker, andre fordi de er nysgerrige på klima og miljø, og nogle fordi de gerne vil styrke deres profil i arbejdsmarkedet. Vigtigt er det dog, at der lægges vægt på, at det er et forløb, hvor man indgår i et læringsrum og fællesskab med andre.

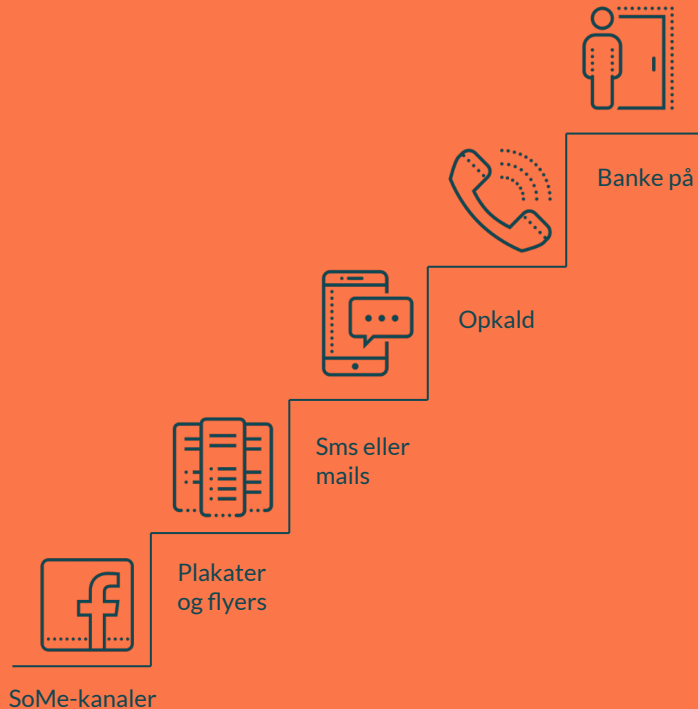
” Jeg har altid forsøgt at sætte så lille et aftryk som muligt. Det har jeg altid haft i mig. Min familie er på samme måde. Vi er vant til ikke at bruge mere, end man har behov for. Derfor har det også altid optaget mig, at vi ikke passer godt på vores natur og omgivelser. Men jeg har ikke rigtig vidst, hvor jeg skulle møde nogle ligesindede.

(Lone, klimaambassadør i Haraldsgadekvarteret, om hendes motivation for at tilmelde sig ambassadørforløbet)

3: Rekruttering

Kanaler

Der er forskellige kanaler og tilgange til rekruttering, der kan benyttes. Generelt er succesraten på en personlig invitation er højest. Det skyldes bl.a. at afsenderen kan tilpasse sin kommunikation direkte til modtageren, vende umiddelbare spørgsmål, afklare misforståelser og justere budskabet. At få et personligt tilbud kan desuden føles som en anerkendelse, hvilket øger lysten til at forpligte sig. Samtidig kan afsenderen nemmere styre hvem, der rekrutteres til ambassadørkorpset – og sikre sig at dem, der melder sig, har de nødvendige kompetencer. En personlig invitation kræver dog også langt flere ressourcer, end at invitere bredere gennem fx plakater eller sociale medier. Derfor bør der også lægges en samlet rekrutteringsstrategi. Til det kan I bruge trappen til venstre, der illustrerer, hvordan der kan arbejdes med forskellige grader af personlig kontakt. Jo højere på trappen, jo mere personlig er kommunikationen, og jo flere ressourcer kræver det at nå ud til en gruppe. Overvej: Hvor langt op ad trappen har I mulighed for at gå? Kan I kombinere forskellige trin? Og kan I opfordre interesserede til selv at invitere nogle personligt, så I aktiverer en sneboldseffekt?



4. Opbygning og afholdelse af forløb

Kursusformat

Før I for alvor dykker ned i indholdet på kurset, bør I afklare, hvilket format kurset overordnet skal have. Husk at have jeres målgruppe i baghovedet, når I drøfter de praktiske rammer:

- Hvor skal kurset afholde?
- Hvornår skal kursusgangene afholdes?
- Hvor langt tid skal forløbet vare?

Vi anbefaler generelt, at oplæg holdes korte og at der indtænkes øvelser, konkrete eksempler, historier og flere forskellige medier – fx video og lyd. Sørg også for at skabe rum for relationsdannelse og sparring deltagerne imellem. Det kan fx være gennem gruppe- eller parøvelser.

Fællesspisning som fast element

Vi vil anbefale, at gøre fællesspisning til et fast element på forløbet. Helt lavpraktisk kan det hjælpe med at sikre så højt fremmøde som muligt, fordi deltagerne ikke skal tænke på praktikken i at nå hjem og spise. Derudover er det en god måde at støtte op om dannelsen af fællesskab ambassadørerne imellem. Måltidet kan samtidig bruges som et konkret eksempel på, hvordan man kan indtænke klimahandling i sin hverdag, fx ved at spise mere plantebaseret eller undgå madspild.

Fællesspisning og plads til børn

I forløbet i Haraldsgadekvarteret er hver kursusgang startet med fællesspisning.

Derudover har ambassadørernes børn været velkomne til undervisningen, for at undgå, at praktikken omkring børnepasning har forhindret ambassadørerne i at kunne deltage.



4: Opbygning og afholdelse af forløb

Fra komplekst til konkret

Klimaforandringer og bæredygtig omstilling er selvsagt store, komplekse problemstillinger at arbejde med. Derfor er det vigtigt, at den viden der formidles sættes i kontekst til ambassadørernes hverdag. Ligegyldigt om der tales om energiforbrug, affaldssortering eller fødevarer, skal indholdet tilpasses målgruppen og kurateres, så det passer til netop det sted, hvor der undervises. Det er helt afgørende at ambassadørerne kan se relevansen af kursusindholdet. Derfor kan man med fordel tage udgangspunkt i ambassadørernes handlemuligheder i hverdagen, og opbygge kurset ud fra det. Det er denne tilgang, der har været det styrende princip i forløbet i Haraldsgadekvarteret. **I kan læse mere om opbygningen af forløbet i kataloget [her](#).**

” Jeg vidste ikke, at klima er så bred en ting. Jeg troede, at klima kun handlede om fabrikker, biler og forurening. Jeg ved ikke hvorfor, men jeg tænkte ikke på, at el og varme også hænger sammen med klimaet. Eller at affaldssortering handler om klimaet. Men efter jeg tog kurset, er det blevet meget mere. Klima er ligesom en cirkel - alt hænger sammen.

(Aisha, klimaambassadør i Haraldsgadekvarteret, om hendes udbytte af kurset)

4. Opbygning og afholdelse af forløb: Undervisningsgreb

Selve undervisningen i et ambassadør-forløb kan tilrettelægges på mange måder. Før vi dykker ned i eksempler fra undervisningen i Haraldsgadekvarteret, præsenterer vi med udgangspunkt i adfærdsteori fire greb, der er værd at indtænke uanset emnet for kurset.



Følelser og historier slår logik og fakta

De fleste har nemmere ved at huske historier end fakta. Derfor er det godt at indtænke anekdoter og konkrete, personlige eksempler i undervisningen - det vil ofte efterlade et mere langvarigt indtryk på modtageren.



Det handler om modtager/afsender forholdet

... eller som vi plejer at sige: Relationen trumfer argumentet. I dette tilfælde vil det sige, at formidlerens relation til ambassadørerne vil påvirke, hvordan de modtager den information, der formidles. Det gælder også internt mellem ambassadørerne. Stoffet taler med andre ord ikke for sig selv - og derfor er relationsarbejdet vigtigt. Fokusset på at skabe et fællesskab mellem ambassadører, undervisere og øvrige aktører i forløbet bør derfor stå helt centralt.



Feedback motiverer

Det motiverer at mærke effekten af ens handlinger og blive anerkendt for at gøre en ekstra indsats. Sørg derfor for at fejre milepæle og markere afsluttede forløb - fx ved at uddele diplomer eller arrangere et møde med borgmesteren.



Plads til det ikke-planlagte

Det er vigtigt at deltagerne selv kan byde ind i undervisningen og komme med forslag eller ønsker til forløbet, da det øger deres følelse af ejerskab og tilknytning til ambassadørrollen. Det kræver, at man som underviser tør afvige fra det planlagte, kan forholde sig til de konkrete forhold og give plads til ambassadørernes initiativer og ideer.

Undervisningsgreb

I undervisningen på klimaambassørforløbet i Haraldsgadekvarteret har Bæredygtig Generation benyttet forskellige gennemgående greb.

Masser af konkrete eksempler

Der har i undervisningen været plads til, at ambassadørerne selv har kunne byde ind med eksempler og råd - fx hvordan de sparer på vand eller undgår madspild. Underviserne har også selv fortalt om konkrete eksempler fra deres eget liv.

Fælles kommunikationsplatform udenfor undervisningen

Sideløbende med undervisningen har ambassadører, undervisere og projektledere kommunikeret via en fælles whatsapp-gruppe. Den er både blevet brugt til at dele praktisk information og til at stille spørgsmål, dele viden og sende inspiration til hinanden.

Øve formidling

Der har været indtænkt øvelser, hvor ambassadørerne har skulle forklare hinanden om forskellige emner. På den måde har de allerede i undervisningen øvet sig i at formidle og dele den viden, de har fået - hvilket er en helt afgørende kompetence af have i ambassadørrollen.



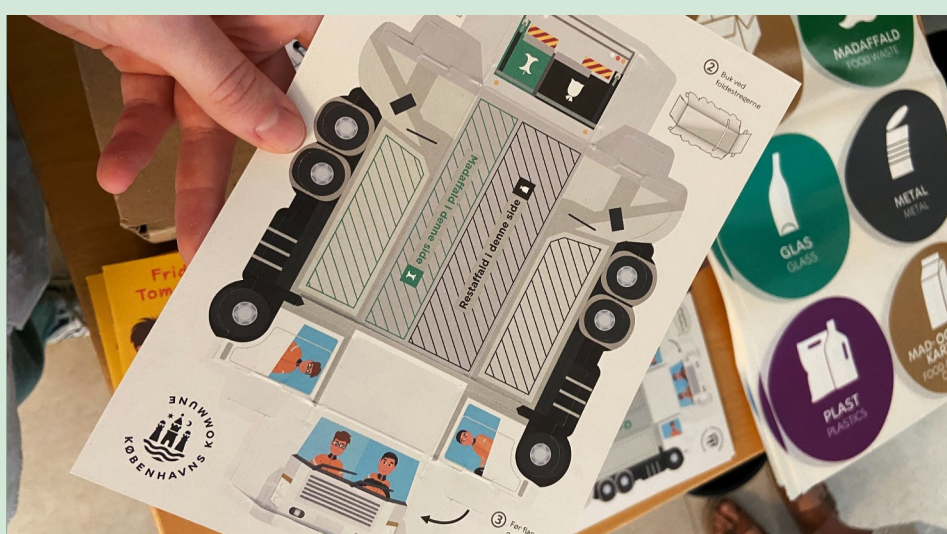
Undervisningsgreb

Startpakke

Alle ambassadørerne har fået udleveret en “startpakke” på deres første kursusgang: En mulepose med en mappe, en notesbog, et program for kurset, samt en magnet til køleskabet. Udleveringen af startpakken styrker deltageres forpligtelse til kurset, ligesom det styrker følelsen af, at de får noget ud af at være med.

Fysiske eksempler og konkrete outputs

Hver kursusgang har haft et konkret output og noget fysisk at forholde sig til. Deltagerne har hver gang fået udleveret et ark, der har opsummeret dagens kursus, og der har ved udvalgte kursusgange været mulighed for at tage fysiske genstande med hjem - fx en madaffaldsspand eller pixibøger om genbrug eller energi. Ved at inddrage de fysiske genstande aktiveres flere læringsstile, ligesom det kan afhjælpe eventuelle sprogbarrierer. Det kan desuden støtte ambassadørerne, når de udenfor kursuslokalet skal dele deres viden.



Undervisningsgreb

Ture ud af huset

Under kursusforløbet har der været indlagt ture ud af huset.

Turene har ligget i weekenderne, og børn og familier har været velkomne til at deltage. Turene har været en god måde at bryde med mere klassiske undervisningsformater og give plads til andre typer læring, ligesom det har skabt et godt rum for relationsdannelse mellem ambassadørerne, der er blevet rystet sammen på tværs. Der har også været ture, hvor flere forskellige ambassadørhold har været afsted sammen – fx en fælles afslutning på Københavns Rådhus og en heldagstur i bus til Klimafolkemødet i Middelfart. Turene har givet ambassadørerne en oplevelse af at blive anerkendt for deres af indsats. Særligt klimafolkemødet har givet dem en oplevelse af, at de ikke er alene, men at deres klimaindsats er en del af en større bevægelse.

Eksempler på ture ud af huset



Forbrændingsanlægget Amager Bakke



Sciencecenteret Energi & Vand



Den lokale nærgenbrugsstation



Københavns Rådhus



Klimafolkemødet i Middelfart

”

Vi kom til Rådhuset, og blev vist op i en sal, hvor vi fik Rådhuspandekager – ligesom sportsstjerne! Så kom borgmesteren ind og holdt en tale og hørte lidt. Og så fik vi et lille net og en taske, man kan sortere affald i. Bagefter var der en kontorbetjent, der viste os rundt og fortalte. Det er jo en fantastisk flot bygning! Det var en stor oplevelse faktisk.

(Lone, klimaambassadør i Haraldsgadekvarteret, om fælles afslutning af forløb på Københavns Rådhus)



Ambassadør i samtale med Københavns Borgmester Line Barfoed
Københavns Rådhus, august 2024
Foto af Melissa Ørnstrup

5: Videreformidling

Klæd på til formidling

Hvis ambassadørerne skal kunne dele deres viden på en konstruktiv måde og påvirke flere i området til at handle mere klimavenligt, skal de klædes på til at kunne formidle, hvad de har lært. For hvordan deler man gode råd, uden at komme til at virke som “en løftet pegefinger”? Frygten for at ende i en konflikt med en nabo kan nemt spænde ben for, at ambassadørerne åbner en dialog om klima og miljø. Indtænk derfor formidlingsøvelser og et råd til kommunikation i forløbet, så ambassadørerne har noget at læne sig opad.

Støt op om ambassadørrollen og -fællesskabet

Når forløbet er slut, skal ambassadørerne ikke overlades til sig selv. De skal forsætte med at føle sig som en del af et ambassadørfællesskab, der har et klart fælles formål. Priorer derfor at fastholde en form for projektlederrolle, der kan hjælpe med at spotte initiativer, hvor ambassadørerne kan byde ind på en meningsfuld måde. Målet er ikke, at ambassadørerne bliver lokale “politibetjente” - derfor skal en projektleder også hjælpe med at afgrænse deres opgave og afstemme forventninger løbende. Hjælp også med at holde fællesskabet mellem ambassadørerne i live, fx ved at arrangere at ambassadørerne kan mødes og spise sammen.

Eksempler på initiativer i Haraldsgadekvarteret, hvor projektgruppen ser muligheder for samarbejde med ambassadørerne:

- Velkomst og introduktion til affaldssortering, når nye beboere flytter ind
- En bod ved lokale arrangementer - fx på julemarked – hvor ambassadørerne kan videreformidle viden og tips til et mere bæredygtigt hverdagsliv (fx fokus på madspild, genbrug af tekstiler eller affaldssortering)
- Besøg på lokale skoler.
- Sætte et godt eksempel i hverdagen, ved at fortælle naboer og familie, om tiltag de selv har gjort.
- Mulighed for at bistå driften eller andre samarbejder i boligområderne, fx med at videreformidle viden om, hvordan man kan spare på energi eller vand.



5: Videreformidling

Forandring spredt sig som ringe i vandet

Det kan være svært at måle den langvarige effekt af et ambassadørforløb, fordi det i bund og grund handler om at skubbe til sociale normer, øge beboere eller borgeres bevidsthed om klimakrisen og styrke deres forudsætninger for at tage bæredygtige valg i hverdagen. Selvom det er svært at måle direkte, og det ikke nødvendigvis medfører store CO2 besparelser nu og her, kan effekten være stor - både for ambassadørerne selv og for deres netværk på sigt. Selv hvis et ambassadørforløb fokuserer på beboere i et bestemt lokalområde vil effekten ikke nødvendigvis have en tydelig geografisk afgrænsning. Ambassadørerne deler ikke kun deres viden med deres naboer. De tager deres viden med på arbejde og ud i deres netværk udenfor området - og hvis de flytter senere, tager de deres viden med. Dermed kan sociale påvirkning spredt sig ud i byen som ringe i vandet. Et fællesskab af klimaambassadører kan på den måde blive lokale fanebærere for en kulturforandring mod mere bæredygtige hverdagsliv.



Ambassadør til rundvisning på Københavns Rådhus, august 2024
Foto af Melissa Ørnstrup

Hvad fik ambassadørerne ud af at være med?



Har lært naboer at kende

Flere af ambassadørerne har boet i området i mange år, men kendte ikke hinanden før forløbet. Selv dem, der har deltaget i forløbet sammen med en ven, har i løbet af forløbet skabt nye relationer. Ambassadørerne kommer fra tre forskellige boligområder, og har derfor ikke tidligere haft anledning til at mødes og lære hinanden at kende på tværs. Ambassadørforløbet har således skabt rum for et fællesskab af kvinder, der alle ønsker at leve mere bæredygtigt, og nu kan støtte hinanden i det.



Styrket faglighed

Flere af ambassadørerne sætter ord på, at de tidligere har haft en interesse for klima og miljø, men ikke har vidst nok til at kunne handle på det, eller haft selvtillid nok til at dele deres viden. De fortæller, at de har fået opdateret deres viden, og har fået mod på og lyst til at videreformidle det på deres arbejdspladser og i sociale netværk.



Konkrete tips til hverdagen

Udover de tips ambassadørerne har fået af underviserne, har de også internt delt ud af erfaringer og viden - fx hvordan man kan forlænge levetiden af fladbrød, så man mindsker madspild, eller eksempler på indretning af køkkener til affaldssortering. Ambassadørerne fortæller også, at de giver råd og viden videre til deres familie og naboer. Fx fortæller en ambassadør, at hun stolt har vist frem, hvilket tøj hun har købt i genbrugsbutikken, hvor hun tidligere ikke handlede, fordi hun forbandt det med tøj i dårlig stand.

Fire centrale anbefalinger til ambassadør-forløb



Find det lokale anker

Det lokale kendskab og relationen til beboere er afgørende. One size fits no one og ethvert forløb bør tilpasses den lokale kontekst og målgruppe. Derfor er det vigtigt, at der sidder nogle med ved bordet, som har et lokalt kendskab og allerhelst en eksisterende relation til beboerne.



Lav plads til flere trækplastre

Ambassadørerne må gerne have forskellige grunde til at ønske at deltage i et forløb. Hvis I skaber plads til, at man kan være motiveret af forskellige ting, er det nemmere at sammensætte en divers ambassadørgruppe, der i sidste ende kan appellere til en bredere beboergruppe og dermed øge effekten af forløbet. På samme måde må forløbet gerne være koblet op på flere forskellige strategiske indsatser.



Priorité relationerne

Ambassadørernes relationer til hinanden, undervisere og samarbejdspartnere har stor betydning for, hvor positivt forløbet opleves - og i sidste ende hvor meget ambassadørerne har lyst til at fungere i ambassadørrollen og lægge kræfter i indsatsen efter forløbet er slut. Undervurder derfor ikke, at investeringen i relationerne betaler sig - helt fra rekruttering til efter forløbet er slut. Det store forandringspotentiale lægger i, at ambassadørerne oplever at de er fælles om indsatsen. Derfor skal fællesskabsdannende elementer prioriteres hele vejen.



Gør det konkret

Det er godt at formidle viden om baggrunden for klimaforandringerne - men husk at hænge det op på noget konkret. Giv ambassadørerne værktøjer og tips til konkrete handlinger, de kan inkorporere i deres hverdag og dele med deres netværk.

Bagom drejebogen

Om SAMSKAB

SAMSKAB er et praksis-forskningsprojekt støttet af VELUX FONDEN, der drives i samarbejde mellem fire kernepartnere: Københavns Universitet, Omstilling Nu, bofællesskab.dk og Behave Green. Projektet løber i perioden 2022-2025.

Udgangspunktet for SAMSKAB er, at den grønne omstilling ikke alene kalder på politisk regulering og teknologiske løsninger men også civil handling og adfærdsændringer. Der arbejdes ud fra en hypotese om, at samarbejde og kollektiv handling for fælles mål i grønne nabofællesskaber forstærker miljøadfærd og fremmer både en miljømæssig og en social dagsorden.

Om Behave Green

Behave Green er et konsulenthus, der er specialiseret i at arbejde med adfærd og bæredygtig omstilling. Vi er et tværfagligt team af dedikerede antropologer, sociologer, kommunikatører og byplanlæggere som alle deler en passion for adfærd og grøn omstilling. Vi bruger vores viden om mennesker, adfærd, normer og kultur til at accelerere den grønne omstilling med fokus på borgere, medarbejdere, kunder, organisationer og virksomheder.



SAMSKABs formål:

- At opnå viden om hvordan grønne nabofællesskaber etableres, enten fra start eller gennem en transformation af eksisterende grå boligforeninger.
- At anvende denne viden til at styrke og opskalere udbredelsen af grønne nabofællesskaber og dermed bidrage til den borgerdrevne grønne omstilling.
- At dokumentere miljø- og social impact i forhold til grønne nabofællesskaber.
- At bidrage med videnskabelig viden om hvordan miljøadfærd og praksis kan styrkes, påvirkes og opskaleres gennem fællesskab og kollektiv handling.
- At følge udbredelsen af min. 100 grønne nabofællesskaber i Danmark.

Metoder bag drejebogen



Desk research

Vi har under SAMSKAB undersøgt erfaringer med ambassadør-forløb, mentorordninger og borgerdrevne fællesskaber, med særligt fokus på almene boligområder.



Deltagerobservation

Vi har deltaget ved udvalgte undervisningsgange og ture under forløbet i foråret.



Interviews

Vi har foretaget flere uformelle interviews med ambassadørerne ifm. Deltagerobservationer. Derudover har vi gennemført et gruppeinterview med to ambassadører et par måneder efter forløbet var afsluttet.



Møder og dialog

Vi har deltaget i møder med projektgruppen siden foråret 2023, hvor de første midler til at gennemføre projektet var kommet på plads.

Referencer

1. Foldgast, Anne Maria; Larsen, Kristine & Kjærgaard, Marie Bollerup 2017: Velkommen til nye beboere En håndbog om naboambassadørerindsatser. Center for Boligsocial udvikling.
<https://viden.sl.dk/media/9079/en-haandbog-om-naboambassadoerindsatser.pdf>
2. Nordborg Andelsboligforening: De grønne ambassadører.
<https://www.nabbolig.dk/forening/de-groenne-ambassadoerer/> (Vist senest d. 21.1.2025)
3. Aner, Louise Glerup & Murakami, Annelise 2016: Aktiviteter der styrker naboskabet. Kortlægning af international forskning og erfaring. Center for Boligsocial Udvikling. <https://viden.sl.dk/media/8482/aktiviteter-der-styrker-naboskabet.pdf>



Foto: Melissa Ørnstrup



Juni 2025
Udarbejdet af Behave Green ApS
CVR: 40 81 42 80
Frederiksholms Kanal 30 A8,
1220 København K
behavegreen.dk

Tak til:

Klimaambassadørerne
Kasper og Mette fra NørrebroByggerne
Jeppe fra Områdefornyelsen Skjolds Plads
Fatima og Mohamed fra Bæredygtig Generation
Camilla fra AlmenNet