



NORGES  
IDRETTSFORBUND

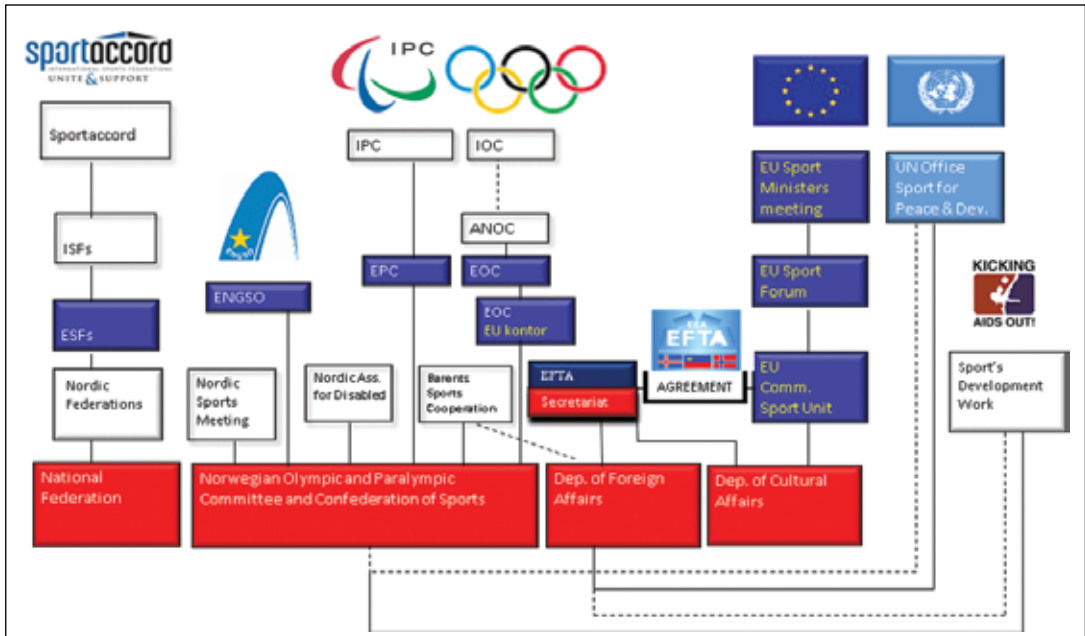


# IDRETTENS HÅNDBOK FOR INTERNASJONALT SAMARBEID

*Systematisk og bevisst deltakelse i den internasjonale idrettsbevegelsen*

## INNHold

1. Internasjonalt organisasjonskart	3
1.1 Kort om internasjonale organisasjoner	3
2. Hva bør man tenke på før man drar ut?	5
2.1 Internasjonalt reisevett	5
2.2 Skjemaer til forberedelse og rapportering	6
2.3 Tips til lobby- og nettverksvirksomhet	8
3. Alliansebygging	11
4. Internasjonal skikk, bruk og kleskode	11
5. SMARTe og langsiktige mål for internasjonalt arbeid	12
6. Eksempler på internasjonale strategidokumenter i særforbundene	13
7. Mer informasjon	14



# 1. INTERNASJONALT ORGANISASJONSKART

## 1.1 Kort om internasjonale organisasjoner

**IOC** ble opprettet den 23. juni 1894 av franskmannen Pierre de Coubertin som ønsket å gjenopplive den greske olympismen. IOC arbeider for å oppnå en felles forståelse av vennskap, solidaritet og fair play for å nå sin hovedmålsetning som er å ivareta den olympiske ånd, bidra til å fremme fred, og å utdanne unge mennesker gjennom idrett og den olympiske ånd uten noen form for diskriminering.

IOC er en internasjonal ikke-statlig komité, som har en koordinerende rolle for den olympiske bevegelse. IOC eier alle rettighetene til de olympiske symbolene, motto og olympiske leker. Hovedsakelig er IOC ansvarlig for å følge opp organiseringen av sommer- og vinterlekene, og har kontor i Lausanne i Sveits.

### Organisasjoner

- Sportaccord: Association of International Sport Federations
- ISFs: International Sport Federations
- ESFs: European Sport Federations
- IOC: International Olympic Committee
- ANOC: Association of National Olympic Committees
- EOC: European Olympic Committees
- IPC: International Paralympic Committee
- EPC: European Paralympic Committee
- ENGSO: European Non-Governmental Sports Organisation
- EFTA: European Free Trade Association
- EØS: Det europeiske økonomiske samarbeidsområde
- EU: Den europeiske union
- UN: De forente nasjoner

**ANOC** er et fellesorgan og paraplyorganisasjon for verdens nasjonale olympiske komiteer og har per i dag 205 medlemsorganisasjoner. ANOC er stiftet for å ivareta de nasjonale olympiske komiteenes interesser med tanke på videreutvikling og implementering av de

olympiske leker. Det er sentralt i ANOCs arbeid å opprettholde et godt forhold til, og samarbeide med IOC, de internasjonale særforbundene, de nasjonale olympiske komiteene, organisasjonskomiteene for det enkelte OL og andre organisasjoner som er involvert i internasjonalt og nasjonalt idrettsarbeid.

**EOC** er et ikke-statlig fellesorgan og paraplyorganisasjon for de europeiske nasjonale olympiske komiteer. Per i dag er det 49 olympiske komiteer som er medlem av EOC. Organisasjonen arbeider tett med IOC, de fire andre kontinentale organisasjonene og de nasjonale olympiske komiteene. EOC jobber for å spre de olympiske verdier og sørge for at interessene til de nasjonale olympiske komiteene blir hørt i Den olympiske bevegelse og IOC.

**Sportaccord:** Alle særforbund i NIF er medlemmer i minst ett internasjonalt særforbund. De fleste internasjonale særforbundene (IF) er medlemmer i Sportaccord. Sportaccord er det nye navnet på GAISF (GAISF – General Association of International Sports Federations). Hvert år avholder Sportaccord «Sportaccord International Conventions» som er både generalforsamling og årlig konferanse for organisasjonen. Sportaccord har både olympiske og ikke-olympiske idrettsforbund blant sine medlemmer. Organisasjonen arrangerer ulike Sportaccord Games som Combat Games og Mind Games. I tillegg har Sportaccord en rekke servicefunksjoner for IFs: Doping Free Unit, Digitale medier, Social Responsibility etc.

**ENGSO** utgjør et fellesskap for de europeiske olympiske komiteer og idrettsforbund som er

paraplyorganisasjoner i sine egne land. NIF er en av medlemsorganisasjonene i ENGSO. Gjennom et samarbeid med ENGSO engasjerer NIF seg i aktuelle EU-spørsmål og andre saker som angår idrettsbevegelsen i Europa generelt. ENGSO ønsker å ivareta og videreutvikle idrettens mangfold, med barneidrett, ungdomssatsing og mosjon i Europa. NIF har tidligere vært med på å utvikle «sport for an active and competitive Europe» i samarbeid med ENGSO youth.

#### *Internasjonale organisasjoner for idrett for funksjonshemmede*

**IPC** er det internasjonale overhodet for den paralympiske bevegelse. IPC organiserer de paralympiske sommer- og vinterleker, i tillegg til at de fungerer som internasjonal fellesorganisasjon for ulike idretter. IPC koordinerer og bistår verdensmesterskap og andre konkurranser for disse idrettene. IPC er forpliktet til å muliggjøre og utvikle idrettsdeltakelse for alle personer med funksjonsnedsettelse, fra nybegynnere til elitenivå. Formålet til IPC er å fremme de paralympiske verdier som er mot, beslutsomhet, inspirasjon og likhet.

**EPC** er en ikke-statlig organisasjon som er dannet og drevet av europeiske nasjonale paralympiske komiteer og internasjonale interesseorganisasjoner for idrettsutøvere med funksjonsnedsettelse.

EPCs oppdrag er å sikre god utvikling og tilrettelegging innen idrett for europeiske idrettsutøvere med funksjonsnedsettelse, som en del av den internasjonale paralympiske bevegelse.

## 2. HVA BØR MAN TENKE PÅ FØR MAN DRAR UT OG HVORDAN FØLGER MAN OPP ETTER AT MAN HAR KOMMET HJEM?

### 2.1 Internasjonalt reisevett

- 1** Kom bedre forberedt enn alle andre.  
Forberedelser er nøkkelen til suksess.  
Bruk forberedelsesskjemaet i håndboka før arrangementet, rapportskjemaet i håndboka etterpå.
- 2** Norge og Lillehammer 1994 er ikke midtpunktet i verden. De fleste av verdens land deltar ikke engang i vinterlekene (ca. 80 deltakende land)
- 3** Vi nordmenn kan fort bli litt for opptatt av oss selv ...
- 4** Det er ikke våre egne interesser vi bør fokusere på i dialog, men det internasjonale idrettssamarbeidets ve og vel (og derigjennom våre interesser).
- 5** Nordmenn har ikke alltid de beste ideene. Lytt til andre!
- 6** Ting tar tid (TTT). Ting tar ennå mer tid internasjonalt enn hjemme. Tålmodighet er en dyd!
- 7** De fleste forhandlingene og avgjørelsene skjer i gangene. Det er nok ikke bare tull når italienerne diner og viner seg til flest internasjonale posisjoner av alle.
- 8** Ikke sitt bare sammen med dem du allerede kjenner. Ikke sitt bare sammen med andre nordiske representanter!
- 9** Øst-Europa har flest stemmer – bli venner med dem!
- 10** Tyskland er lure og har mye innflytelse – bli venner med dem!



"I'M NOT VERY GOOD AT MINGLING."

- 11** Nordmenn er redde for å bli for oppdressete når de reiser – men realiteten er: Nordmenn burde heller være redd for å bli for lite oppdressete – ta heller på deg et slips for mye enn et for lite!
- 12** Dress om dagen. Olabukse om kvelden.  
Internasjonalt er det altså motsatt av hjemme.
- 13** Ta med visittkort og gaver. Noen små og noen store!

## 2.2 Skjemaer til forberedelse og rapportering (DM nr. 408892 & 408904)

### I. SKJEMA FOR SYSTEMATISK OG BEVISST PLANLEGGING AV INTERNASJONAL DELTAKELSE

Arrangement/Gruppe/Styre
Når og hvor
Hvem deltar fra egen organisasjon
Har vi husket å ta med gaver?
Hva er overordnet mål for deltakelse på møtet/arrangementet?
Hva ønsker vi å oppnå helt konkret? Vedtak/posisjon/mesterskapsøknad?
Forventet faglig utbytte?
Hva er vårt budskap?
Hvilke roller fyller eventuelle idrettspolitikere?
Hvilke roller skal administrasjonen/ansatte fylle? Eventuelt andre deltakere i vår delegasjon?
Hvilke er de tre viktigste personene vi vil snakke med? (Og hvorfor?)
Hvordan framstår vi best forberedt? Skal det holdes noen presentasjoner?
Bør arrangementet profileres i media-(kronikker...)? Eller profileres/forankres internt i egen organisasjon før vi drar?

## II. SKJEMA FOR SYSTEMATISK OG BEVISST RAPPORTERING FRA INTERNASJONAL DELTAKELSE

Arrangement/Gruppe/Styre/Konferanse
Når
Hvem deltok fra egen organisasjon
Ble det overordnede målet for møtet/arrangementet nådd?
Hva ble oppnådd helt konkret? Vedtak/posisjon/mesterskapssøknad?
Hvordan fylte idrettspolitikere og de ansatte sine roller? Eventuelt andre?
Hvem snakket vi med? Kontaktinfo
Hvordan følger vi opp arrangementet?
Erfaringer/relevans for deltakelse og faglig utbytte? Hvordan kan vi bruke arrangementet til å sette fokus på temaer og diskusjoner internt i egen organisasjon? Hvordan følger vi opp i egen organisasjon?
Annet

### 2.3 Tips til lobby- og nettverksvirksomhet

Nedenfor er det listet opp flere forslag til hvordan internasjonal aktivitet kan systematiseres og planlegges på en god måte. Nå er det ikke slik at man til enhver tid skal gjennomføre hele «smørbrødlista». Det er mye mer snakk om å plukke ut enkelte tiltak ettersom hvilken situasjon og hvilke mennesker det er snakk om. Det er viktig å få med seg at hovedbudskapet i dette dokumentet er at *gode relasjoner bygges over tid*. Dag-til-dag-kontakt kalles her nettverksvirksomhet og innebærer at vi for eksempel planlegger hvem vi ønsker å møte på neste konferanse. Denne kontakten må være kjerneaktiviteten i vår internasjonale kommunikasjon, og det som gir NIF innflytelse over tid. Lobbyvirksomhet derimot betegner aktiviteter som har et mer konkret mål som for eksempel å få et internasjonalt mesterskap eller å oppnå en internasjonal posisjon.

**A) Nettverksvirksomhet:** *Bevisst tilstedeværelse på alle internasjonale møteplasser og pleie av kontaktnettverket.* Det er hva du gjør i forkant (imellom arrangementene) som er viktig. Dvs alle tiltak, ideer, forslag, synlighet og engasjement generelt sett. Det skal legges til grunn suksess under selve arrangementet).

*Dette innebærer å*

- bestemme et mål for arrangementet (for eksempel å vurdere hvilke representanter man ønsker å bli bedre kjent med)
- være bevisst på at man først og fremst er til stede på arrangementet som en representant for sin idrettsorganisasjon og skal tjene organisasjonens sak
- bevisst bygge nettverk over tid, slik at man senere kan benytte seg av disse når man ønsker



å oppnå noe konkret, som en internasjonal posisjon eller et arrangement

- overkomme den ubehagelige følelsen av å gå bort til representanter man ikke kjenner fra før
- sende inn forslag til agenda og abstracts i forkant av konferansen
- kartlegge om man ønsker å ha en representant i redaksjonskomiteen, dersom det skal utarbeides en deklarasjon/ et sluttdokument for arrangementet
- holde presentasjoner om egne prosjekt og ideer der muligheten byr seg
- ikke alltid sitte sammen med nordiske land
- bevisst søke kontakt med østeuropeiske land
- bevisst styrke kontaktene til Tyskland, Russland, Kina, USA, Canada og Australia som noen av de viktigste aktørene innenfor den





**B) Lobbyvirksomhet:** Systematisering og planlegging av innsats på internasjonale møteplasser med konkrete mål

*Dette innebærer å*

Før konferansen/arrangementet

- bestemme et mål for arrangementet: Det kan være så enkelt som å ta kontakt med en person for å diskutere en sak
- være klar over at de aller færreste deltakerne, som kommer til internasjonale arrangementer er godt forberedt. Derfor kan en god plan være svært virkningsfull
- huske på at forberedelser til internasjonale møter ofte tar lengre tid enn man tror! Begynn planleggingen tidlig
- kartlegge om man ønsker å ha en representant i redaksjonskomiteen, dersom det skal utarbeides en deklarasjon/ et sluttokument for arrangementet
- kartlegge hvordan personer nomineres/ foreslås, samt valgprosedyrene
  - skal man snakke direkte om det man vil oppnå og åpenlyst lobbe? Eller er det en idé å være til stede på flest mulige steder for å bli godt kjent og likt, men ikke nødvendigvis nevne ofte det som man vil oppnå? Dette vil avhenge av lobbemål og situasjon. London fikk etter sigende OL uten å snakke om OL direkte
- sende ut henvendelser per brev eller e-post til delegater/konferansedeltakere angående det man vil oppnå, i forkant av arrangementet. Delegatene skal kjenne igjen dine argumenter når de kommer på arrangementet. Ta kontakt med personer som kan ha innflytelse på delegaten du ønsker å påvirke
- finne fram bilder av den enkelte dersom

internasjonale idrettsbevegelsen

- bevisst søke representanter i andre aldersklasser enn seg selv
- skrive ned små kommentarer om personlig informasjon om vedkommende, til neste gang man møter personen
- være åpen og hyggelig – invitere nye ansikter med på middag om kvelden sammen med den norske delegasjonen

*I etterkant av arrangementet*

- ta vare på deltakerliste med kontaktinformasjon (man vet aldri når man kan få bruk for denne)
- følge opp med en «takk-for-sist-mail»

- delegatene er ukjente (på Google-bilder)
- kartlegge hvilke delegater som sannsynligvis er på din side og hvem som fortsatt må overbevises
  - kartlegge hvilke av delegatene som støtter din sak, og som kan inkluderes i din «kampanje» (hvordan kan disse brukes for å oppnå ditt mål?). Kan du spørre noen om de vil tale din sak?
  - fastlegg hvilke av de norske delegatene som kan lobbe på hvilke delegater (tenk strategisk; for eksempel hvem kjenner hvem, språkkunnskaper etc.)
  - kartlegge delegatenes bakgrunn. Informasjon om delegatene kan være en perfekt måte å kunne innlede en samtale om et tilsynelatende «tilfeldig» valgt tema. (Det er utrolig hvor ofte dette kommer til nytte)
  - være informert om deltakerlandene er alltid nyttig for «small talk»
  - lage en oversikt over «kronargumentene» og sørge for at alle i den norske delegasjonen bruker de samme argumentene<sup>1</sup>
  - kartlegge de sterkeste og svakeste sidene/argumentene til motparten i tilfeller hvor det er snakk om en internasjonal posisjon eller arrangement
  - kartlegge hvilke delegater som helst ikke skal snakke med motparten og eventuelt se hvorvidt man kan holde disse borte fra ham/henne

<sup>1</sup> En metode å ordne argumentene på er SPOCS: Situation, Problem, Opportunity, Challenge, Solution. Først forklares bakgrunnen, deretter hvilket problem som må løses, man ser på mulighetene som finnes for å løse problemet, man betrakter utfordringer, før man klargjør hvorfor nettopp denne personen eller ideen er en løsning på problemet eller hvorfor man/det er best skikket til å få denne oppgaven. Ideen er at man selger ideen sin så godt til delegaten at denne tar over argumentene og bringer dem videre til andre.

## Utarbeidelse av position paper<sup>2</sup>

- huske at dersom et «position paper» skal utarbeides, er dette en lang mental prosess. Man skal tross alt sørge for at dokumentet utformes slik at den riktige ideen «selges» på best mulig måte. I NIF vil dette inkludere et samarbeid mellom kommunikasjonsavdelingen og avdelingen som sitter med fagansvaret. Et slikt arbeid må samkjøres, og tar tid!
- huske at dette skal kunne leses kjapt, men allikevel etterlate positive inntrykk av ideen, organisasjonen eller annet
- sørge for at dokumentet er lettleselig gjennom kulepunkt, underoverskrifter og en kort oppsummering på tre til fire linjer
- sørge for at position paperets argumenter stemmer overens med «kronargumentene» som brukes av den norske delegasjonen

## På selve arrangementet/konferansen

- kartlegge hvilke delegater som bor hvor
- kartlegge om noen av delegatene kommer alene – kan jo være at de vil være med å spise middag sammen deg og de andre i den norske delegasjonen (fin måte å inkludere noen på og samtidig bli kjent og få mulighet til å forsiktig nevne argumentene dine)
- vurdere hvorvidt man skal spørre delegatene direkte om man kan forvente deres støtte. Et slikt trekk kan ha både positive og negative sider: på en side vil en slik henvendelse gjøre at delegaten blir tvunget til å virkelig vurdere argumentene for og mot. Enkelte delegater vil også forvente en slik forespørsel om deres stemme. På den annen side kan det virke for direkte og stressende på enkelte, og ha motsatt effekt enn den man ønsker å oppnå

<sup>2</sup> Et relativt kort dokument som sammenfatter dine interesser eller ideer, som du ønsker å «selge» til flest mulige. Position papers er vanlige overfor politikere, departementer, bedrifter og andre aktører som man ønsker å påvirke.

### 3. ALLIANSEBYGGING

#### Hvilke allianser finnes det internasjonalt?

Hvilke allianser som finnes internasjonalt vil avhenge av de ulike idrettens organisering. Men allianser kan dannes etter ulike grenser som grupper, geografi, tema, likhet/ulikhet, språk. Stort sett har man noe til felles enten det er noen av de ovenstående utgangspunktene eller helt konkrete saker. Det er ofte en utfordring å bygge allianser med de som ved første blikk virker annerledes enn oss selv. Men hvis man får det til, kan det resultere i å få bedre gjennomslag, bli hørt og til og med bli betraktet som dem som bygger broer når det er utfordringer i det internasjonale samarbeidet. Alliansbygging kan derfor sette deg i sentrum av det som skjer. Hvis du tenker godt etter er det nettopp denne rollen Norge har spilt i enkelte internasjonale konflikter.

Men husk at det å bygge nye allianser helst ikke bør gå utover dine allianser med lengre tradisjoner. Denne balansen kan være hårfin noen ganger. Man må ikke bytte allianser for ofte og bli sett på som noen man ikke kan stole på. Hvis man er ryddig og ærlig vil det imidlertid ikke være et stort problem.

#### Eksempler på allianser

- Norden, Nord-Europa, Europa, Brobygger mellom vest og øst gjennom allianse med de baltiske landene.
- Kvinnealliansen, Breddeidrettsalliansen, Toppidrettsalliansen, Ungdomsalliansen, de eldre og erfarne-alliansen.
- Olympiske idretter, ikke-olympiske idretter, vinter- eller sommeridretter.

### 4. INTERNASJONAL SKIKK, BRUK OG KLESKODE

#### Ta høyde for kulturforskjellene

Unngå fellene God kulturforståelse gir konkurransefortrinn. Vær forberedt på at religion også er en viktig del av all kultur. Både i forhandlinger og i kommunikasjon er språket en avgjørende faktor. Det man uttrykker i form av ord, symboler og gestikulering kan oppfattes helt annerledes for mottaker enn det man ønsker å formidle.

#### Hierarki

Husk at i Norge har vi et relativt flatt hierarki. Det er ikke i alle land det er sånn. Ha respekt for dette.

#### Kleskode

Nordmenns uformelle klesstil kommer til kort når det i andre land forventes at man kler seg pent. Dongeri og joggesko bør byttes ut med jakke og slips. Det er bedre å kle seg litt for pent enn å «kle seg ned». Dette har med respekt for dine internasjonale kollegaer å gjøre.

Ellers er det internasjonalt litt annerledes enn i Norden: pent tøy om dagen (dress), avslappet om kvelden (dongeri).

<http://www.dresscodeguide.com/>

#### Matvaner

Dette går stort sett av seg selv, men vær klar over at man ofte internasjonalt venter til alle ved bordet har fått maten sin før man begynner å fortære den. Dette gjelder også varmmat.

#### Gaver

Russere, kinesere og andre asiatiske land har nesten alltid med gaver. Det bør du også ha, hvis du skal i møter med dem.

## Gestikulering

Bruk av ben, armer, hender og fingre har ulik betydning i enkelte land. Her er noen eksempler:

*Bena i kors:* I de fleste asiatiske og muslimske land bør du ikke sitte med bena i kors. Ekstra ille er det om du viser fram fotsålen.

*Armene i kors:* I enkelte land, som på Fiji-øyene, er det å krysse armene tegn på respekt, mens det i mange land som Finland og Malaysia er tegn på arroganse eller aggressivitet.

*Å vise noen ryggen:* I Tyskland er det å stå med ryggen mot noen svært uhøflig og noe folk legger merke til. Dette bør du så godt du kan prøve å unngå, også når du sitter ved et rundbord.

## Hilsing

Hilseform kan være svært ulike fra land til land. Mens muslimske kvinner ofte ikke hilser ved å ta menn i hånden, kan de fleste spanske kvinner kysse deg på begge kinnene, hvis dere har felles bekjente. I Sentral-Europa håndhilser man derimot oftere enn i Norge, ikke kun første gang man treffes, men hver gang. Internasjonalt går hilsningen stort sett av seg selv. I Europa er det greit nok å ta mennene i hånda og gi kvinnene kyss på kinnene, når du kjenner dem. Europeisk førstehåndshilsning skjer stort sett ved håndhilsning. Dette gjelder både kvinner og menn.

## 5. SMARTE OG LANGSIKTIGE MÅL FOR INTERNASJONALT SAMARBEID

For å lykkes i det internasjonale arbeidet må man ha tålmodighet. Man må tenke langsiktig og være beredt på at ting tar tid. Ting tar ofte lengre tid internasjonalt enn hjemme: flere må bli enige. Dette kan også ha en verdi ved at man får godt gjennomtenkte løsninger som passer flest mulig. Men for å nå fram i det internasjonale, få til konkrete løsninger og bli hørt, må man vite hva man vil, hvor man er og hvor man skal. Det er ofte sånn at de med klare og tydeligst definerte mål når lengst. Skriv dem ned! Det finnes et redskap som gjør det enklere for deg og din organisasjon å lage gode mål. Det kalles SMART:

**Specific (spesifikt):** Er det konkret nok, eller er det veldig utsvevende og overordnet?

**Measurable (målbart):** Er det mulig å måle om man oppnår det man har bestemt seg for å gjøre?

**Achievable (oppnåelig):** Er det i hele tatt mulig å gjennomføre? Har vi de riktige ressursene? Hva med de ytre rammene?

**Realistic (realistisk):** Er det realistisk og gjennomførbart?

**Timely (tidsbegrenset):** Hvilke tidsfrister skal vi sette for å oppnå målet?



## 6. EKSEMPLER PÅ STRATEGIDOKUMENTER FOR INTERNASJONALT ARBEID I SÆRFORBUNDENE

### Særforbund

*NSI – Norges Studentidrettsforbund (strategi 2010–2015, s. 12)*

Handlingsplan 2010–2012 i prioritert rekkefølge

- 1 Opprette et internasjonalt utvalg, som eventuelt ledes av den Internasjonale representanten. Utvalget skal sikre organisasjonen kontinuitet i det internasjonale arbeidet.
- 2 Nominere en norsk representant til EUSA Student Commission.
- 3 En representant fra NSI-styret og en representant fra administrasjonen skal tilbys deltakelse på FISU forum 2010.
- 4 Gjennomføre ett nordisk møte med våre naboforbund for å diskutere vår internasjonale strategi og samarbeid.
- 5 Vurdere hvilke deler av NSIs virksomhet som kan forsøkes finansiert av aktuelle EU-programmer.
- 6 Avholde EUSA Symposium 2011 i Nord-Norge.

Kilde: <http://www.studentidrett.no/om-nsi/lover-maal-og-verdier/nsis-strategi-for-perioden-2010-2015>

NGTF – Norges Gym- og Turnforbund (strategi 2009–2012, s. 9)

Internasjonalt engasjement

- 1 Arbeide for at våre verdier og holdninger til ren idrett og fair play får gjennomslag internasjonalt.
- 2 Arbeide for at demokratiet har best mulig kår internasjonalt.
- 3 Søke arrangøransvar for internasjonale stevner, møter og konkurranser.
- 4 Søke samarbeid med aktuelle internasjonale forbund innen gymnastikk og turn om konkrete satsingsområder.
- 5 Opparbeide kompetanse på gjennomføring av kongresser, stevner, konkurranser og andre internasjonale arrangementer.

Kilde: <http://www.gymogturn.no/ngtf/sentraledokumenter/Lover%20og%20retningslinjer/LTP%202009-2012%20revidert%20pr%202010-ENDELIG.pdf>

## 7. MER INFORMASJON

Kontakt internasjonal rådgiver i NIF:

<http://www.idrett.no/omnif/ansatte/Sider/Kommunikasjonogsamfunnskontakt.aspx>

### Generelt om internasjonalt idrettssamarbeid

<http://www.idrett.no/tema/internasjonalt/Sider/internasjonalt2.aspx>

Ulven H. (1999): *Internasjonal skikk og bruk*, AIT Otta AS, Otta

Dahl Ø. (2001): *Møter mellom mennesker – interkulturell kommunikasjon*, Gyldendal, Oslo

Martinet J. (2006): *The Art of Mingling*, St. Martin's Griffin, NY

### Internasjonale støtteordninger for norsk idrett

Internasjonale støtteordninger

<http://www.idrett.no/tema/internasjonalt/Sider/st%c3%b8tteordninger.aspx>

Brosjyre: *EU-programmer for norsk idrett*

<http://www.idrett.no/tema/internasjonalt/europeisksamarbeid/Sider/default.aspx>

### Engelsk materiell om norsk idrett

<http://idrett.forbundetonline.no/english/Sider/english.aspx>

<http://idrett.forbundetonline.no/tema/internasjonalt/Sider/internasjonalrepresentasjon.aspx>

### Praktisk materiell til forberedelse av reise

Hem O. (1998): *Den store idrettsordboka (norsk-engelsk-norsk)*, Universitetsforlaget, Oslo

Hem O. (1995): *Ordbok for vinteridretter (norsk-engelsk-norsk)*, Oplandske Bokforlag, Gjøvik

## **Faglig bakgrunnsmateriell – internasjonalt samarbeid**

NIFs internasjonale engasjement

<http://idrett.forbundetonline.no/tema/internasjonalt/Sider/internasjonalt2.aspx>

EU og idrett

<http://www.idrett.no/tema/internasjonalt/europeisksamarbeid/Sider/europa.aspx>

Idrettens barentssamarbeid

<http://www.idrett.no/tema/internasjonalt/europeisksamarbeid/Sider/barents.aspx>

Utviklingssamarbeid

<http://www.idrett.no/tema/internasjonalt/utviklingssamarbeid/Sider/utviklingssamarbeid.aspx>

Bilaterale idrettsavtaler Norge–Kina, Norge–Frankrike

[http://idrett.forbundetonline.no/tema/internasjonalt/Sider/Frankrike\\_Kina.aspx](http://idrett.forbundetonline.no/tema/internasjonalt/Sider/Frankrike_Kina.aspx)

Georgiadis K./ Syrigos A. (ed.) (2009): *Olympic Truce – Sport as a Plattform for Peace*, The International Olympic Truce Centre, Athen

Joy  
Community  
Health  
Honesty

---