**Afklarende hensigt**

|  |  |
| --- | --- |
| **1** Situationsafklarende spørgsmål Beskrivelse af fakta, forløb og sammenhænge   * + Hvad er emnet for vores samtale?   + Hvem involverer det og hvordan?   + Hvad er der sket indtil nu?     **Fortid**  Få sat et mål for samtalen og forsøg i denne fase at få afklaret alle de faktuelle ting omkring dilemmaet? | **4**  **Initiativafklarende spørgsmål**  Afklaring og konkretisering af nye indsigter og handlemuligheder   * + Hvilke nye initiativer kan du tage?   + Hvad beslutter du dig for at gøre?   + Hvordan vil du igangsætte handlingen?   + Hvad kunne forhindre dig i at nå dit mål?   + Har du behov for støtte? Fra hvem?   I denne fase skal du være guide for en handlingsplan, og medvirke til at den bliver realistisk  **Fremtid** |
| **2**  **Perspektiverende spørgsmål**  Afdække tanker, følelser og forestillinger om dilemmaet   * + Hvordan påvirker det dig?   + Hvad tror du dine kolleger tænker?   + Hvordan tror du de andre implicerede har oplevet sagen?   + Hvem ser det forskelligt eller lige som dig?   I denne fase skal du få personen til at sætte følelser og tanker på dilemmaet. Din opgave er, at personen evt. finder nye sammenhænge i dilemmaet? | **3** Genererende spørgsmål Hensigten er at generere eller skabe nye ideer og nye muligheder med fokus på fremtiden   * + Hvad er det vigtigste for dig at få afklaret?   + Hvordan kunne du tænke dig situationen så ud?   + Hvis jeg spurgte andre implicerede hvordan ville de så beskrive dine håb og drømme?   + Hvis de skulle give et godt råd, hvordan så de så ud?   I denne fase skal din opmærksomhed være rettet mod personens egne tanker om mulige handlinger og mod personens egen kompetence. |

**Udviklende hensigt**

Spørgsmålstyper til spørgemodel

1. **Situationsafklarende spørgsmål**

**Hensigt: At lave kontrakten, undersøge og få viden, at afklare sammenhængen.**

Spørgeren forholder sig som detektiv.

Spørgeren benytter neutralt og konkret formulerede spørgsmål:

* Hvem?
  + Hvad?
  + Hvor?
  + Hvornår?
  + Hvordan?

Eksempler på detektivspørgsmål:

* Hvad vil du gerne have ud af denne samtale?
* Hvad er det der gør, at dette bliver et problem eller et dilemma for dig?
* Hvad er årsagen til, at du netop nu ønsker at tage problemstillingen op?
* Hvad var opgaven?
* Hvad drejede sig om?
* Hvem var involveret?
* Hvem skal deltage?

1. **Perspektiverende spørgsmål**

**Hensigt: At involvere og udfordre den anden til at opdage nye sammenhænge i ”sagen”.**

Spørgeren forholder sig som en arkæolog, der afdækker lagene i problemstillingen og belyser forskellige sider af den. Spørgeren inviterer til at fokuspersonen også forholder sig på denne måde til sin problemstilling.

Spørgerens holdning er ægte nysgerrig og neutral.

Spørgsmålene egner sig til at flytte fra afklarende til udviklende spørgsmål:

* Spørgsmål til forskelle
* Spørgsmål til andres syn på sagen
* Spørgsmål til virkninger og resultater
* Spørgsmål til vigtighed

**Eksempler på perspektiverende spørgsmål:**

* Med det kendskab du allerede har til problemstillingen, hvilke overvejelser gør du dig da?
* Hvem er påvirket af situationen ud over dig selv?
* Hvem synes mest det er et problem?
* Hvem synes mindst det er et problem?
* Hvilke initiativer har du allerede taget:
* hvilke virkede hæmmende?
* hvilke virkede fremmende?
* Hvad forhindrede dig i at gøre mere af det fremmende?
* Hvilke skræk- og drømmescenarier gør sig gældende i forbindelse med problemet?
* Realistisk betragtet, hvad er så det værste der kan ske?
* Realistisk betragtet hvad er så det bedste der kan ske?
* Hvilke følelsesreaktioner hos andre involverede hæmmer/ fremmer dig når problemet er til stede?

1. **Genererende spørgsmål**

Hensigt: At skabe alternative forklaringer og nye forestillinger og opfattelser

Spørgeren er stadig arkæolog, men nu prøver denne at hjælpe fokuspersonen til at finde vigtige overvejelser i forhold til problemstillingen.

Spørgsmålene egner sig til at åbne for nye indsigter og handlemuligheder hos fokuspersonen. I genererende spørgsmål leger vi med konsekvenserne af at givne forudsætninger skiftes ud. De givne forudsætninger kan handle om:

* Tid
* Personer
* Positioner
* Virkninger
* Prioriteringer

**Eksempler på genererende spørgsmål:**

* På hvilke måder kan du angribe problemet?
* Lav en liste over alle alternativer store som små, hele og delvise løsninger
* Hvis det nu var kollega X, der havde problemet, hvad ville vedkommende så gøre?
* Hvis dette var sket for to år siden, hvad ville der så være sket?
* Hvordan tror du at du ville have det hvis…?
* Hvad tror du der ville ske hvis problemet voksede?
* Hvordan tror du dine kolleger / ledelse / andre ville reagere hvis…?
* Hvilke ideer skal opgives, for at problemet kan løses?
* Hvad ville der ske hvis du opgav den ide?
* Hvad er fordelene og ulemperne ved hvert af de nævnte alternativer?
* Hvilket ville give det bedste resultat?
* Hvilke af løsningerne tiltaler dig mest?
* Hvilken løsning ville give dig den største tilfredsstillelse? (Vil du høre et forslag fra min side?)**4. Initiativafklarende spørgsmål**
* **Hensigt: At hjælpe fokuspersonen til at igangsætte planer /handlinger baseret på nye indsigter.**

Spørgeren forholder sig som coach i forhold til fokuspersonen, som ud fra sine nye indsigter overvejer sine handlemuligheder.

**Eksempler på spørgsmål:**

* Hvad tænker du nu om sagen?
* Hvad er kernen i problemstillingen som du ser den nu?
* Hvad kunne du tænke dig at gøre …?
* Hvad er dine kriterier for succes?
* Hvornår præcis vil du igangsætte og afslutte hver handling?
* Hvad kunne forhindre dig i at tage disse skridt eller nå dit mål?
* Hvad vil du gøre for at fjerne disse ydre og/eller indre blokeringer?
* Hvem har behov for at blive informeret om dine planer?
* Hvilken støtte har du behov for og fra hvem?
* Hvad vil du gøre for at få den støtte og hvornår?
* Hvad kan jeg gøre for at støtte dig?
* I hvor høj grad føler du dig forpligtet til at føre disse handlinger ud i livet? Angiv dit engagement på en skala fra 1 til 10.
* Hvad forhindrer det i at være 10 – og hvad kunne du gøre for at hæve dit engagement til 10?