

## 1. INDLED SAMTALEN OG OPBYG RELATIONEN

- Byd velkommen og introducer dig selv
- Forklar om rammerne for samtalen (40 minutter, jobplan/aktivering/uddannelse, og lign.)
- Stil åbne spørgsmål
- Lyt uden at dømme og afbryde
- Reflekter og opsummer det, borgeren siger
- Giv passende information (husk at spørge om lov)

### Værktøjer

- Åbningsstrategi
- Håndter eventuel modstand med reflekterende lytning
- UGU til at give information
- Åbne spørgsmål:
  - Hvordan har du det med at være her i dag?
  - Hvilke tanker har du gjort dig om samtalen/din situation?
  - Hvad ved du om samtalen/forløbet?
  - Hvad skal vi omkring for at du skal opleve, at det har været en hjælp at komme her?
  - Hvilke forventninger har du til samtalen/mig?

## 2. FORHANDL EMNET OG FOKUSER PÅ EN FORANDRING

- Tilbyd flere forskellige emner
- Fremkald borgerens egne ønsker
- Giv passende information
- Fortæl evt. om hvad andre i lignende situation har gjort
- Afklar evt. ambivalens

### Værktøjer

- Agenda setting
- UGU
- Beslutningsbalancen
- Åbne spørgsmål:
  - Hvad kunne du godt tænke dig? Hvad drømmer du om?
  - Hvordan vil du have det med at starte job/uddannelse/kursus etc.?
  - Hvilke brancher tiltaler dig mest?
  - Når du kigger fremad og tænker over hvad du gerne vil, hvad er så vigtigt du gør nu i forhold til job/uddannelse?

## 3. FREMBRING FORANDRINGSUDSAGN OG ØG MOTIVATIONEN

### Overordnede mål:

Stil spørgsmål, der skaber forandringsudsagn. Når du hører et forandringsudsagn så ret fokus mod det via åbne spørgsmål, bekræftende udsagn, reflekterende lytning og opsummering

### Værktøjer til at øge vigtigheden:

- Hvilke ulemper er der ved den nuværende situation?
- Hvilke fordele vil der være ved job/uddannelse?
- Hvad vil være det værste, der kan ske, hvis ikke du får et job?
- Hvad vil være det bedste, der kan ske, hvis du fik et job?
- Hvilken indflydelse vil det have på din familie/fremtid?
- Skalaspørgsmålet

### Værktøjer til at øge troen på egne evner:

- Hvad har du allerede/tidligere gjort?
- Hvem kan hjælpe?
- Hvordan kan jeg hjælpe?
- Hvad kunne være det mindste/letteste/første, du kan gøre?
- Spørg om lov til at fortælle om muligheder/hvad andre har gjort
- Skalaspørgsmålet

## 4. PLANLÆG FORANDRINGEN OG LAV AFTALER OM NÆSTE SKRIDT

### Hvad er personen klar til?

- Tal om næste skridt/handling/nyt møde
- Anerkend personens villighed til forandring eller indsats
- Afslut med en opsummering af samtalen og hvad I har aftalt

### Værktøjer

- Åbne spørgsmål
  - Hvad er du klar til?
  - Hvad er aftalen fremadrettet?
- Husk SMARTe planer: Specifik, Målbar, Attraktiv, Realistisk, Tid
- Anerkend og bekræft personens ønsker, indsats, villighed etc.
- Opsummering
- Udtryk din tro på, at personen rummer ressourcer og kompetencer til forandring