

DE GODE SPØRGSMÅL

En grundlæggende forudsætning for at kunne flytte sig er forandring, der skabes indefra som en reaktion på en forstyrrelse udefra. Forstyrrelsen giver motivation til handling og ændret adfærd – forandring - hvis motivationen ikke pådattes, men udspringer fra personen selv.

Derfor er evnen til at kunne stille gode spørgsmål essentiel, da gode spørgsmål fungerer som den udefrakommende forstyrrelse, der motiverer og sætter gang i kundens forandringsproces. Både den store på baggrund af strategiske tiltag og den mindre forandring af f.eks. arbejdsrutiner.

Den canadiske terapeut, Karl Tomm, har udarbejdet en speciel teknik for motiverende spørgsmål, der bruges verden over. Han mener, at alle spørgsmål stilles med en bestemt intention eller bygger på en given antagelse.

VÆLG DIN TYPE SPØRGSMÅL

Karl Tomm arbejder med fire typer spørgsmål, der tjener forskellige formål. De lineære og de strategiske spørgsmål giver **overblik og handling**, mens de cirkulære og de refleksive spørgsmål skaber **motivation og ejerskab** til handlingerne. Da de forskellige spørgsmål tjener forskellige formål, kan de sjældent stå alene, hvis man ønsker at skabe motivation til forandring. Derfor er der behov for at kunne stille alle de forskellige typer af spørgsmål som rådgiver.

Du kan læse mere om de gode spørgsmål på Landbrugsinfo.dk

Den Europæiske Union ved Den Europæiske Fond for Udvikling af Landdistrikter og Ministeriet for Fødevarer, Landbrug og Fiskeri har deltaget i finansieringen af projektet.

