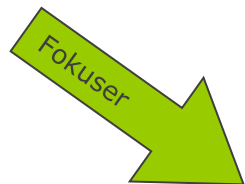


Det gode rådgivningsmøde som sikrer motivation og ejerskab

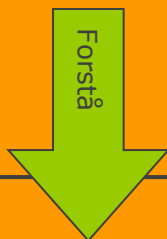
1. Forventningsafstemning

Hvordan: Kontakt og kontrakt



2. Afdækning af problemstilling

Hvordan: Lineære spørgsmål; Hvem, Hvad, Hvornår



3. Udforskning af problemstilling

Hvordan: Cirkulære spørgsmål; Flere perspektiver Hvad siger.; Sammenhænge; Hvad er det bedste / værste



5. Målsætning, planlægning og handling for at skabe effekt

Hvordan? Handlingsorienterede spørgsmål; Hvad vil du gøre nu?; Hvornår vil du gøre det?



4. Nye perspektiver og handlemuligheder

Hvordan: Fremtids rettede spørgsmål – Hvad nu hvis?; Hvad kunne du godt tænke dig at kunne gøre? Hvad ville ...gøre?

6. Afrunding og evaluering af samtalen

Hvordan: Hvad gør du/jeg? Opfølgning; Hvad har du fået ud af min rådgivning?

