

1. Skab god kontakt til fokuspersonen (den person du lytter aktivt på)
Vær venlig, vis interesse. Vær til stede, nærværende og opmærksom. Lev dig ind i den andens en andens historie, hans verden af meninger, holdninger, tanke- og vanemønstre . Ærlig nysgerrighed er vigtig

2. Lyt - der er en grund til at vi har fået 2 ører og 1 mund

Hold Pauser – lær at tie Brug tavsheden. I pauserne er der mulighed for at fordybe sig, tænke, mærke følelser i forhold til en begivenhed person eller handling. Meget sker i pauserne. Dette kendes fra Revykunstnere. Som i Pantomime- hvor et billede fryser fast, for at markere noget særligt.

3. Stil åbne spørgsmål Spørg til følelser?

- Hvordan er det?
- Hvad betyder det ?
- Kan du sige mere om...?

Eksempel: Hvordan vil du beskrive din relation til din chef, dine forældre, dine samarbejdspartnere.

Eksempel: Hvis forholdet var bedre mellem dig og dine samarbejdspartnere hvordan ville det så være? hvordan ville I samarbejde?

4. Stil opklarende spørgsmål

- Hvornår – Hvem – Hvor længe
- Hvad betyder det præcis, når du siger....

5. Vær ekko af fokuspersonens ord og bruge gentagelser

Eksempel: "Mit liv er et kaos lige nu" Løfte stemmen og sige Kaos?

Man spørger ind til hvad fokuspersonen mener med det begreb han bruger. Dette giver mulighed for uddybning for begge parter.

6. Vær opmærksom på fokuspersonens non - verbale adfærd

Dissonans mellem verbale og nonverbale, kan danne basis for nye spørgsmål. Eksempel: Du siger du er glad, men jeg oplever at du ser trist ud?

7. Anvend non - verbale teknikker

(80 % af kommunikation foregår nonverbal)

- Tilpas sin stemme i forhold til fokuspersonen – det kaldes at matche
- Brug øjenkontakt Nik med hovedet - Variere sit ansigtsudtryk
- Smile ved passende lejligheder for at understrege varme og forståelse
- Brug håndgestus ved passende lejligheder. Indtage passende men ikke for stor fysisk afstand til fokuspersonen
- Tal i moderat tempo. Læn dig lidt mod fokuspersonen for at understrege din interesse.

8. Vis anerkendelse

Skærp opmærksomhed på fokuspersonens egne ressourcer og evner til at kunne klare en bestemt situation. Anerkendelse styrker fokuspersonens oplevelse af handlekompetence og dermed hans selvværd og selvtillid.

- DIREKTE , kan gives via en positiv tilbagemelding. Eksempel: Når du fortæller mig at du ikke kan bevare roen i en konfliktsituation, så må jeg sige at jeg synes du håndterede denne situation ret fantastisk.
- INDIREKTE ved at stille et spørgsmål. Eksempel: Hvordan kunne du dog bevare roen i en så anspændt situation?

9. Vær opmærksom på fokuspersonens non - verbale adfærd

Dissonans mellem verbale og nonverbale, kan danne basis for nye spørgsmål. Eksempel: Du siger du er glad for det, men jeg oplever at du ser trist ud, når det taler om det?

10. Brug selvåbenbaring

- **Diskuterer sine egne** personlige iagttagelser, oplevelser, indstillinger og holdninger i den konkrete samtale for at give fokuspersonen mulighed for at blive klar over hvor han selv står i forhold til en bestemt begivenhed, person eller handling. Ikke for at overbevise fokuspersonen om egne holdninger.

- Ingen gode råd
- Ingen løsningsforslag

At opsummere (kort undervejs eller langt)

Opsummering er med til at klarlægge fokuspersonens perspektiv og forøger forståelsen mellem hjælperen og fokuspersonen. Skaber god basis for videre refleksioner.

Eksempel: Du er altså ikke særlig glad for relationen til din chef og synes ikke han tager dig alvorligt.

Eksempel: Du er altså ikke særlig glad for at arbejde i gruppen og synes ikke at de anerkender dig.

Hvad skal der til for at det kan blive bedre?

Reframing

Fortolke en situation om fra noget negativt til noget positivt. Søger en ny ramme