



## Kursmaterial i Lösningsfokuserat Arbetssätt

---

**Adress:**  
Kilhult 6207  
242 95 Hörby.

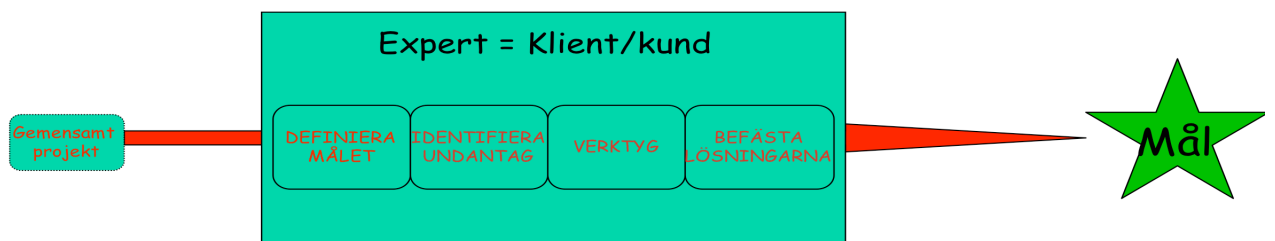
**Tel.:**  
0415 -70079

**E-mail:**  
[aviva.holmqvist@telia.com](mailto:aviva.holmqvist@telia.com)

**Hemsida:**  
[www.hilit.se](http://www.hilit.se)

## Lösningfokuserat arbetssätt

Metod



**Hjälpa klient/kund att identifiera och använda sin egen kompetens/expertis!**

## LÖSNINGSFOKUSERAT SYNSÄTT SOM SAMTALSMETODIK

innebär att du har fokuserat på:

- \* Bra förutsättningar för ett samarbete med klienten
- \* Ett målinriktat förändringssamtal
- \* Klienten som expert på sina egna lösningar
- \* Avslutat när det är dags att avsluta

## SKAPA FÖRUTSÄTTNINGAR FÖR ETT SAMTAL - ANSVARET LIGGER HOS DIG!

- \* Var artig (sånt du lärt dig som barn).
- \* Var uppmärksam på "bra egenskaper" hos klienten.
- \* Var noga med att kommentera dem.
- \* Bekräfta alltid klientens bekymmer.
- \* Var förutsägbar (sammanhangsmarkeringar)

## FÖRSTA SAMTALET

Börja med att tacka klienten för sin medverkan i samtalet

**Vid myndighetsutövning:**

"Jag har bett dig komma hit idag eftersom du har lämnat in en ansökan om ekonomiskt bistånd"

"Jag vill tacka dig för att du har kommit. För att kunna fatta ett beslut om och hur vi kan hjälpa dig behöver jag ha en hel del information, därför kommer jag att ställa massa konstiga frågor, hoppas att det är ok. Jag skriva ner en hel del som kommer att finnas med i mina journal anteckningar."

"Jag kommer att göra mitt bästa för att hjälpa dig med det du ev. vill ha hjälp med, och utgår ifrån att du gör likadant"

"Ok?"

Gör nu det du måste göra för att ha underlag för ett beslut.

Ta reda på om klienten tycker det är något du har missat som kan vara viktigt för dig att veta.

Bekräfta svårigheten av att ha hamnat i den situationen att man behöver möta/ ha hjälp av myndigheter

"Jag kan tänka mig att det kan vara jobbigt att behöva sitta här..."

Vid alla andra typer av samtal börja med att ta reda på om ni har ett gemensamt projekt:

"Vad hoppas du ska vara *annorlunda* för dig när du går härifrån idag, för att det skall ha varit lönt för dig att ha kommit hit?"

Mandat: Finns det en beställning av mig, d.v.s. finns det något klienten vill ändra på med min hjälp?

Om klienten uttrycker ett önskemål att skapa förändring i sitt liv (skaffa jobb, läsa, lära sig bättre svenska osv.), prova att skifta till förändringssamtal genom att ställa en målförmuleringsfråga.

T.ex. *Mirakelfrågan*:

"Jag vill ställa en mycket konstig fråga till dig om jag får" (invänta bejakande).

Om du ställer Mirakelfrågan tänk på att du berättar en saga som ska öppna för en berättelse om en dröm om ett bättre liv. Prata långsamt så att klienten hinner leva sig in i prologen till fantasin.

"Låt oss säga, att när du har gått härifrån idag och gjort det Du brukar göra, det du vill göra, till och med det du planerat att göra....så småningom blir det kväll . sen natt, och du går och lägger dig, och somnar.

Under tiden du sover sker ett mirakel som innebär att problemet som tar dig hit idag är löst och vi inte behöver träffas mer. Du vet inte om miraklet för att du sover. Vad är det första du kommer att lägga märke till imorgon, som säger dig att miraklet har skett?"

Om klienten inte har förstått frågan kan du prova att upprepa den.

Om klienten inte vet, vänta lite, det är en konstig fråga och man kan behöva tänka lite. Kanske klienten kan gissa vad skillnaden kommer att bli. Kanske hon/han har idéer om vad någon annan skulle svara.

Följd frågor:

"Vad gör Du som är annorlunda då?"

"Vem gör du det med? "

"Vem mer märker skillnaden på dig? "

"Vad ser de dig göra då som du inte gör idag? "

"Var gör du det? "

"När gör du det? "

"Vad mer? " x 15

Alla svar är bra svar, följ upp dem.

Det här är en beskrivning av fantiserad framtid och inte någon absolut sanning.

## DEFINITIONEN AV ETT LÖSNINGSFOKUSERAT MÅL

- \* Målet är formulerat av klienten och utifrån klientens sammanhang.
- \* Målet beskriver konkret och detaljerad beteende, tanke, känsla förändring.
- \* Målet beskriver en förändring som är viktig för klienten (varken för liten eller för stor).
- \* Målet beskriver en önskad framtid/lösning istället för avsaknad av problem.
- \* Målet är mätbart
- \* Målet kräver en kännbar insats av klienten.

### Undantag:

Ta reda på de tillfällen i klientens liv då delar av miraklet redan sker. Så kallade undantag till problemet, som ligger i riktning mot målet.

"Sker något av detta redan idag?"

"Vad händer redan i dag i den riktningen?"

"Vem mer vet att Du faktiskt lyckas ibland?"

"Hur märker de det? Vad gör Du som är annorlunda då?"

"Hur märker du på dem att de har märkt?"

"Vad blir annorlunda mellan er?"

"När hände det sist?"

"Var hände det?"

### Skalfrågorna är till för att konkretisera förändringens dynamik.

Skalor kan definieras på olika sätt.

- \* Målskalan mäter förändring i riktning mot målet

"På en skala från 0 till 10 där 10 står för dagen efter miraklet och 0 står för det värsta det har nånsin varit. Var står du idag?" (Du kan göra en gest med handen uppåt, om du vill)

- \* Motivationsskalan mäter var klienten befinner sig just

nu i relation till sin beredskap/orke att satsa den kraften som krävs i förändringsarbetet.

"På en skala från 0 till 10 där 10 står för att du är beredd/orke göra vad som helst för att uppnå ditt mål och 0 står för att du inte orkar göra någonting just nu. Var står du idag?"

- \* Säkerhets/sannolikhetskalan mäter klientens tro på sin förmåga att bibehålla förändringen i framtiden.

"På en skala från 0 till 10, där 10 står för att du är helt säker på att du kan fortsätta i den här riktningen och 0 är att det inte finns en enda chans att du klarar av att fortsätta. Var står du idag?"

Följd frågor:

"Vad händer redan idag som gör att Du står på ... och inte på 0?"

"Hur märker din man/fru, ditt barn, dina föräldrar, din lärare, din handläggare det på dig?"

***Eftersom vissa saker redan fungerar, utan vår hjälp, blir slutsatsen att:***

- \* Klienten måste ha gjort något själv.
- \* Klienten vill finna lösningar.
- \* Klienten har egna fungerande verktyg.
- \* Klienten har sin egen expertis om bra lösningar.

**Verktygs frågor:**

Lösningen ligger i de verktygen klienter använder för att åstadkomma det han/hon gör redan idag som han/hon är nöjd med, som fungerar.

"Hur har Du lyckats se till att ... redan sker?"

"Vet din man/fru, ditt barn, dina föräldrar om din beslutsamhet?"

"Vad hade de tyckt/tycker om det?"

"Jag förstår inte. Med Tanke hur svårt du har det, hur lyckas du göra det du gör?"

"Står du tillräcklig högt just nu?"

När klienten är nöjd med placeringen och tillräckligt säker på att kunna bibehålla förändringen, då är det dags att avsluta behandlingen.

Annars:

**Först nu, när klienten har formulerat båda undantagen och verktygen som han/hon använt sig av för att nå dit, först nu kan man undra över fortsättningen.**

"Hur kommer du att veta att du har tagit ett litet, litet steg framåt, vad är annorlunda då?"

"Hur kommer din mamma och pappa att märka det på dig?"

"När kommer de att märka det?"

O.s.v.

Nu är det dags för en paus. Under pausen när du går ur rummet, sammanfattar du den feedback du vill ge till klienten.

Sammanfattningen eller slutinterventionen består av:

\* bekräftelse och komplimanger:

Använd i så stor utsträckning som möjligt klientens egna ord. Din klient ska kunna känna igen sig i din feedback, samtidigt som du förmedlar att du faktiskt har lyssnat på det han/hon har berättat.

"Jag vill tacka dig för ditt samarbete. Jag förstår att det är väldigt svårt för dig..."

"Jag tycker det är starkt av dig att, trots svårigheterna, göra så mycket som du redan gör...."

\* Ibland uppgift:

Uppgiftens syfte är att förstärka de förändringarna som redan skett och fokusera klientens uppmärksamhet på fler undantag. Även uppgiften ska därför baseras på vad klienten har själv uttalat som en möjlig fortsättning.

Uppgiften ska vara formulerat på ett sådant sätt att klienten kan ej misslyckas!

T. ex:

"Det är spännande att Du har lyckats med så mycket redan, Det skulle hjälpa mig förstå hur det går till om Du kunde, till nästa gång vi träffas, noga lägga märke till hur Du gör det som fungerar"

"Lägg noga märke till det som händer i ditt liv idag som du vill ska fortsätta att hända även i framtiden"

"Varje gång du lyckas motstå spritflaskan, lägg noga märke till vad du gjorde istället"

## ATT PRATA OM LÖSNINGAR TILL PROBLEM

\* Är mer effektivt

därför att det

\* ökar chanserna att identifiera lösningar så snabbt som möjligt

Och därmed

\* Ge fler lösningar

## ANDRA SAMTALET

\* Om det fungerar - ändra det inte!

\* Om det fungerar - gör mer av det!

\* Om det inte fungerar - gör något annorlunda!

Ta reda på det som har fortsatt i målriktningen.

"Vad har blivit bättre sen sist?"

Alt.

"Vad har fortsatt och fungerat sen sist?"

Leta fler undantag:

"Vad mer har du gjort som är bra för dig?"

"Vem mer har märkt detta?"

"Hur har de märkt det?"

### Följ strukturen som i första samtalet.

Be klienten placera det på målskalan och arbeta med målskalan och andra lämpliga skalor på samma sätt som tidigare.

### Fortsätt ta reda på verktygen.

"Wow hur har du klarat av det?"

"Hur lyckades du?"

O.s.v.

### Slutintervention.

Om svårigheterna är lösta, behöver du inte bekräfta dem längre. Fortsätt att ge komplimanger för det som fungerar.

Om problemet är löst avslut kontakten!

### Literaturlista:

- \* "Att bygga lösningar", Berg och De Jong
- \* "Snacka om mirakel", Korman och Söderquist
- \* "Delaktighet", red: Söderquist och Suskin-Holmqvist

Dessa böcker, och fler i ämnet finns att få tag på via Mareld bokförlag.