

10 måder at øge chancen for forandring

1

Udvælg og gentag

Gentag, gentag og gentag. Ja, det lyder ikke særlig spændende, men det er faktisk nødvendigt at gentage den samme vejledning mange gange. Nogle siger endda, at man skal høre noget 16 gange, før man har lært det. Forhåbentlig behøver det ikke at være sådan hver gang. Men man ved, at hvis man som fagperson udvælger og afgrænser det vigtigste stof og dernæst gentager det på flere forskellige måder, så øger man chancerne for, at det på et tidspunkt bliver meningsfuldt og dermed også nemmere at gøre.

2

Variation

Variér din vejledning ved at tale til flere forskellige læringsstile. Nogle mennesker kan bedst forstå og huske det, de ser på fx en video, et billede eller en tegning, som du laver. Andre husker det, de hører. Nogle skal selv skrive eller tegne det og andre igen kan bedst huske, hvis de bevæger sig – fx mens de går en tur. Når vi giver vejledning gennem tale, henvender vi os primært til den eksplicite mentalisering, hvorimod nogle af de andre måder at lære på, ofte er mere forbundet med den implicite mentalisering.

3

Aktivering af følelser

Ved at aktivere den andens følelser, kan man øge vedkommendes oplevelse af motivation og forpligtelse. Det handler om, at emnet for vejledningen bliver meningsfuldt for den enkelte. Det er selvfølgelig vigtigt, at man ikke forbinder sin vejledning til meget stærke følelser.

4

Fornuft og følelser

Man kan øge oplevelsen af meningsfuldhed ved at veksle mellem at tale til fornuften og til følelserne. Det kan fx være at stille spørgsmål til begge disse dimensioner på forskellige tidspunkter. "Hvad tænker du, når jeg siger dette?" "Hvad får det dig til at føle, når vi taler om den episode?". Det giver samtidig mulighed for at bevæge sig mellem den implicite og eksplicite mentalisering.

5**Mig og dig**

Hvis man veksler mellem at snakke om den enkeltes egne tanker om emnet og hvad vedkommende tror, andre tænker om det samme emne, er man med til at øge vedkommendes refleksion og mentaliseringsevne.

6**Kombinér**

Brug en kombination af information, refleksion, handlingsorienteret og pauser. Dette giver mulighed for mere refleksion og samtidig kan det være med til at øge motivationen og mulighederne for at handle.

7**Nu og her**

Du kan også stimulere både den eksplicite og implicite mentalisering i hver samtale, ved at spørge til her-og-nu-perspektivet. "Hvordan har du det nu, når vi taler om det?" eller "Hvilke følelser får du nu, når vi snakke om det"?

8**Små skridt**

Lav altid mål, som starter i det små. Det er vigtigt at overveje hvilke mål, der er realistiske og dermed også et egentligt alternativ til gamle handlemåder og vaner. Dermed øger man chancen for at skabe succesoplevelser og øger motivationen.

9**Forpligtelse**

Få den anden til at sige, hvad vedkommende gerne vil forpligte sig på til næste gang og hvorfor. Det skal selvfølgelig være et både realistisk og meningsfuldt mål, men når man har forpligtet sig over for andre, øger det motivationen og sandsynligheden for, at man handler på det.

10**Feedback**

Giv relevant ros og feedback gennem dit pædagogiske arbejde, men brug det med omtanke og på en grundig og struktureret måde. På den måde kan du øge oplevelsen af motivation og belønning, samtidig med at du får mulighed for at skitsere vejen mod målet