

## SEMINAR 2

# Dobbeltpositionsmodellen - hvordan bruger konsulenten de to positioner i praksis?

**Andreas Granhof Juhl**, erhvervspsykolog, samarbejder med DemensCentrum Aarhus om opbygning af demens praksisuniversitetet



På seminaret lægger Andreas Granhof Juhl op til at prøve nogle af de teorier, han omtalte i hovedoplægget, i praksis. I øvelser føler seminardeltagerne på egen krop, hvad forskellen er, når de indtager de forskellige positioner. Dels som ekspert - dels som facilitator. Ved at indtage forskellige positioner opstår forskellige handlemuligheder og dermed forskellig praksis.

Ud fra de to perspektiver drøfter seminardeltagerne mål, intervention, professionel selvforståelse, viden og samarbejde. Konklusionen bliver:

- Facilitator ønsker, at de andre skal overtage facilitators blik, når vedkommende ikke er der
- Eksperten ønsker kontrol

### Grav efter mønstre

Ved intervention skal de positive afvigelser dyrkes. Man skal stille følgende

spørgsmål til sig selv: "Hvad er det, jeg gør, som gør det til en god dag for andre?" Her skal man begynde at grave efter mønstre. Når man ser mønstret, finder man nye handlemuligheder.

Den interne konsulents rolle bliver debatteret:

- Hvem skal have noget ud af de spørgsmål, jeg stiller?
- Er det mig - så jeg kan stille en diagnose? Og finde handlemuligheder?
- Er det mennesket, som jeg ønsker at hjælpe til at være aktiv medspiller i eget liv?
- Hvordan bruger vi vores faglige viden ud fra forskellige positioner som facilitator og ekspert?
- Hvem er det, der ejer løsningen? Det er som regel vedkommende, der kan gøre noget ved det.

### Kontrakten

Kontrakter er et kommunikationsredskab, som i princippet kan bruges i alle typer af samtaler. I opstarten af en proces skal der laves en grundkontrakt, hvor forventninger skal afstemmes, og der skal være klare rollefordelinger. Den gode kontrakt beskriver resultat, rammer, råderum og relationer.

*"Vi kan kun se et PROBLEM, fordi vi tror, det kan være anderledes!"*  
Andreas Granhof Juhl