

3. Hvad skal demenskoordinatoren kunne for at skabe værdi?

Andreas Granhof Juhl, erhvervspsykolog, cand. psych. adjungeret lektor Aarhus Universitet



Andreas Granhof Juhl holder et hovedoplæg tidligere på dagen, hvor han redegør for dobbeltpositionsmodellen. I dette seminar går han mere ind i modellen og fortæller om, hvordan man kunne bruge den i praksis samt talte mere om styringsredskabet; kontrakter.

Andreas Granhof Juhl lægger vægt på, at der er en fordel ved at være reflekterende praktiker, hvilket vil sige hele tiden at reflektere over, hvor man er i forhold til den anden, hvad der sker, hvad der skete.

At arbejde på to planer er raffineret, vi læser alle verden omkring os ud fra vores egen individuelle verden. God refleksion og god sparring indebærer følgende ifølge Andreas:

- At vi er opmærksomme på, hvad vi kan se, og hvad vi kan se, vi kan gøre.
- At vi vælger position ud fra det, vi ser.
- At vi er bevidste om, at der er en tættere sammenhæng mellem mig som observatør og omverdenen, end jeg regner med.

Dobbelt positionsmodellen indebærer to positioner

Ekspert positionen hvor man, underviser i eksakt viden, og koncentrerer sig hovedsageligt om løsninger på problemet.

Det kan synes, at man har mere kontrol over processen, man giver råd og vejledning samt deler viden.

Der er i ekspertpositionen sagt lidt finurligt flere ud-

sagn og flere udråbstegn.

Brug af ekspertrollen er, hvor man har et sæt af aktiviteter, man som eksperten har valgt at anvende med henblik på at analysere et problemkompleks. Klienten har defineret og kommer med løsningsmodeller dertil.

Facilitatorrollen karakteriseres ved, at det handler om, hvordan man anvender viden. Man er optaget af, hvad er det der rør sig, hvad er vigtigt for dem man skal hjælpe? Man stiller mange spørgsmål, nænsomt og nysgerrigt og det er den, der skal have hjælpen, som er eksperten. Sagt på en anden måde: "Du skal ikke give folk fisk, men lære dem at fiske".

Brug af facilitatorrollen er der, hvor opgaven er at lære nogle selv at lave analysen og selv komme med behandlingen. Antagelsen er, at man kun kan lære et system at hjælpe sig selv.

Det er kun klienten, der ejer problemet, og man arbejder ud fra en fælles diagnose og fælles fortolkning.

Begge positioner er gode, men hvornår og hvordan man bruger dem er balancegangen. Andreas Granhof Juhl påpeger, at hvis man ikke gør sig bevidst om, hvilken rolle man tager, og hvilken der er brug for og kun forholder sig og opholder sig i én position, så ender man med at bruge samme redskab til forskellige problemer. Man skal overveje, hvad inviterer forventninger og konteksten til? Hver position til sin tid. I praksis står man i en indre dialog omkring, hvor skal jeg være, og hvad er der brug for nu i forhold til opgaven.

Andreas gør opmærksom på at tidspres kan tvinge en over i en position som ekspert, selvom der måske er brug for noget andet.

Kursisterne på seminaret får lov at prøve at arbejde med en egen valgt problemstilling og angribe den ud fra de forskellige positioner og gøre sig erfaringer med dem. Der er en livlig snak og efterfølgende gode aha-oplevelser i forhold til at arbejde med modellen, og hvordan den kan være anvendelig i praksis.

Herefter går han videre med at fortælle om, hvordan man starter en proces op.

Kontrakten - konsulentens vigtigste styringsredskab

Kontrakten er en måde at tydeliggøre og fastholde, hvad man har aftalt. Det er en dynamisk proces, der

kan genforhandles undervejs, hvis verden ændrer sig, hvis vi bliver klogere osv. Der er særlige faldgrupper når man er intern konsulent, som man skal være opmærksom på. Nogle aspekter, der kan være på spil, når man afdækker forventninger og laver kontrakten:

- Konsulenten ses, som det man også er/ellers er. (evt. leder, sygeplejerske eller andet.)
- Konsulenten er en del af indforståetheden i organisationen/gruppen.
- Er man rekvireret eller udsendt? og hvordan ser det ud så? Kan man få problemer med loyalitet og fortrolighed?

Kontrakten indebærer afklaring af tre spørgsmål - hvad er; emnet, målet og formen på samtalen.

Kontraktens ABC

Kontraktens ABS består af fire trin:

- Telefonkontakt
- Formødet
- Design af processen
- Afklaring med kunden

Når man sørger for at forberede sig godt og laver en grundig forventningsafstemning, før man går i gang, får man et meget bedre udgangspunkt for at lykkes med indsatsen.

Andreas Granhof Juhls seminar er meget fokuseret og velgennemtænkt i forhold til det emne han formidler, og måden han formidler det på. Det er som deltager en fornøjelse at prøve kræfter med metoderne selv, og dermed bliver hovedoplægget fint uddybet og internaliseret mere i forhold til deltagerne.

Find slides fra Andreas Granhof Juhls [her](#)

