

Involvering & motivation

Fællesskabende praksis

Ben Furman
Helsinki, Finland

**Det bliver
over mit lig!**





**Jeg gider
ikke!**

**Det ved jeg
ikke!**

Lort!

“A man convinced against his will,
is of the same opinion still.”

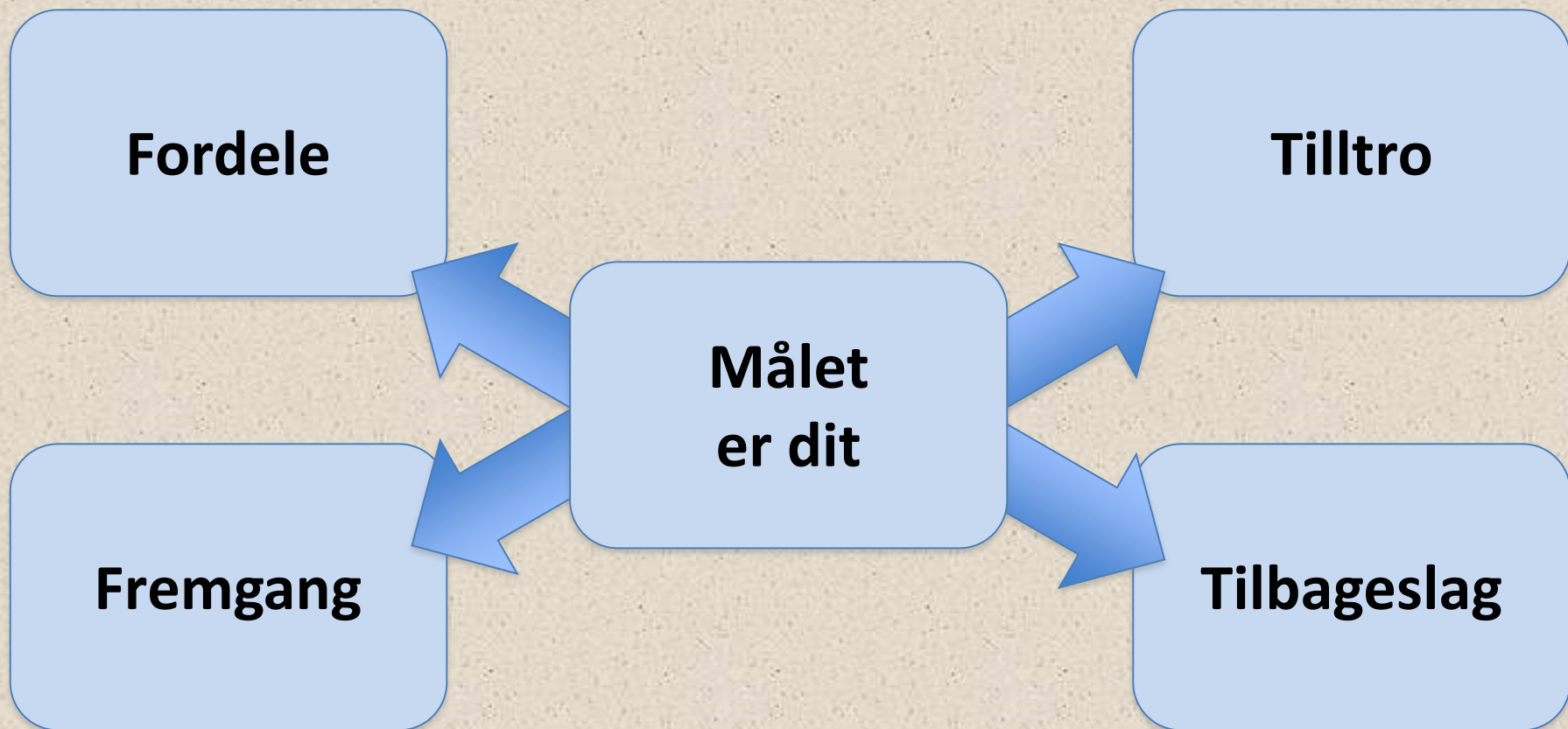
— Dale Carnegie



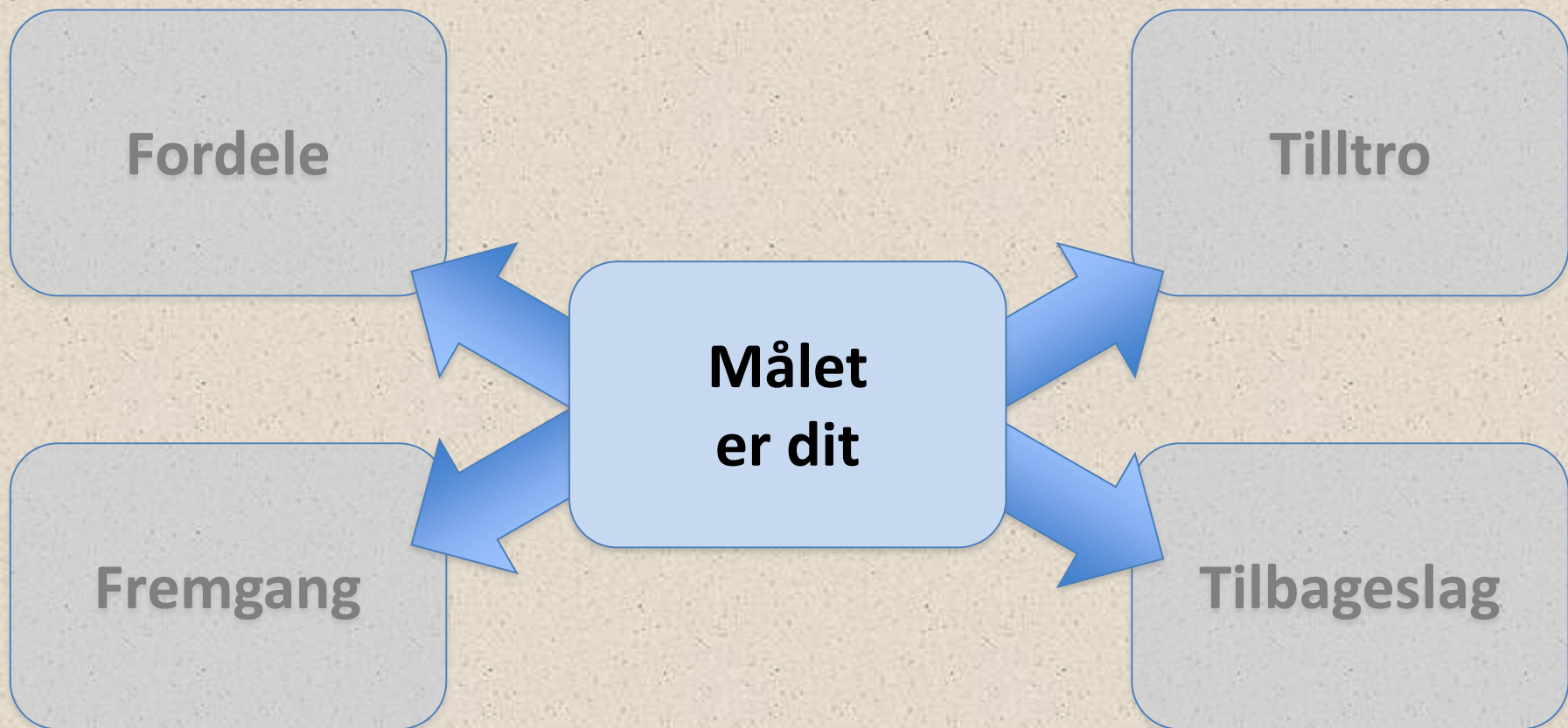
How many therapists does it take
to change a light bulb?

How many therapists does it take
to change a light bulb?

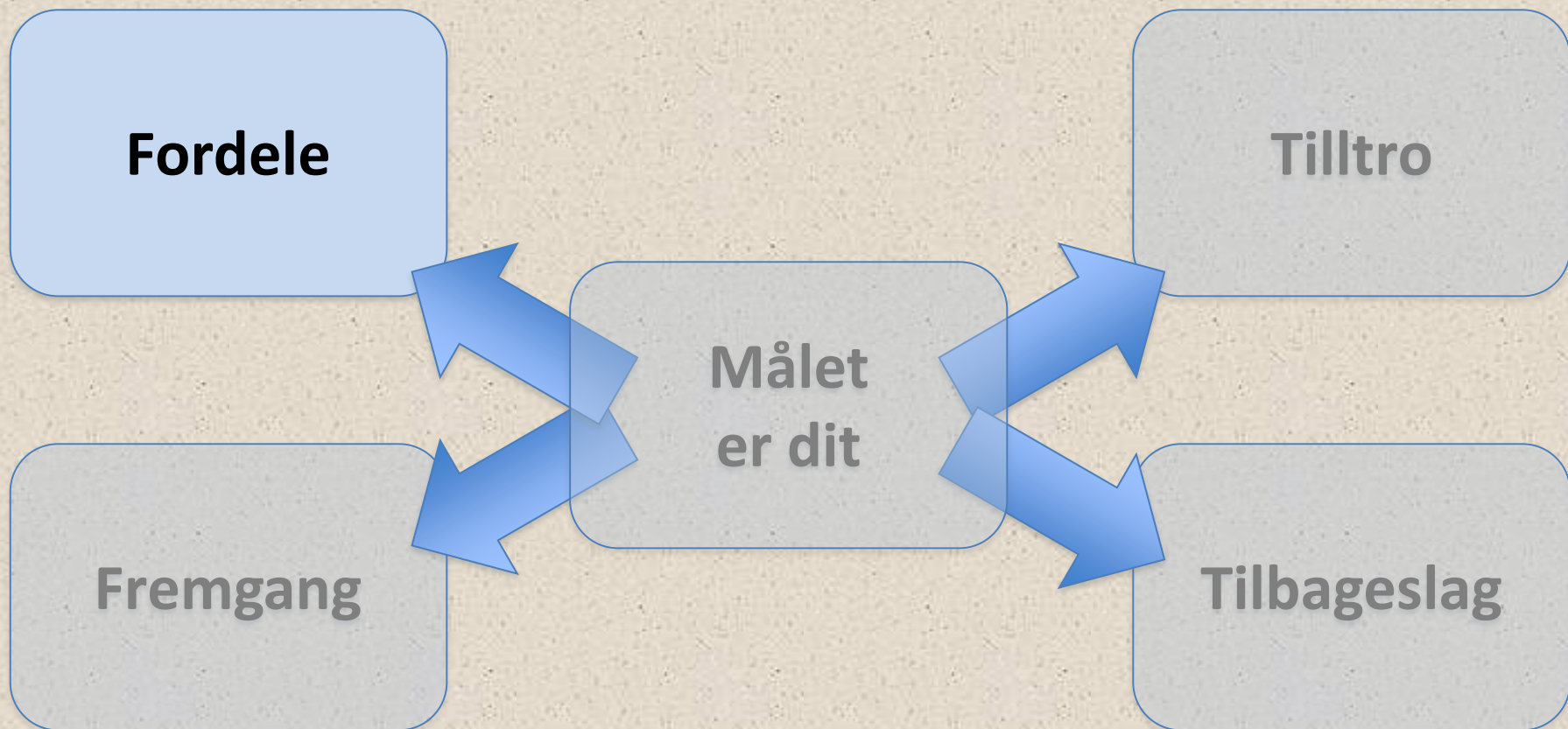
Only one, but the light bulb
has to want to change.



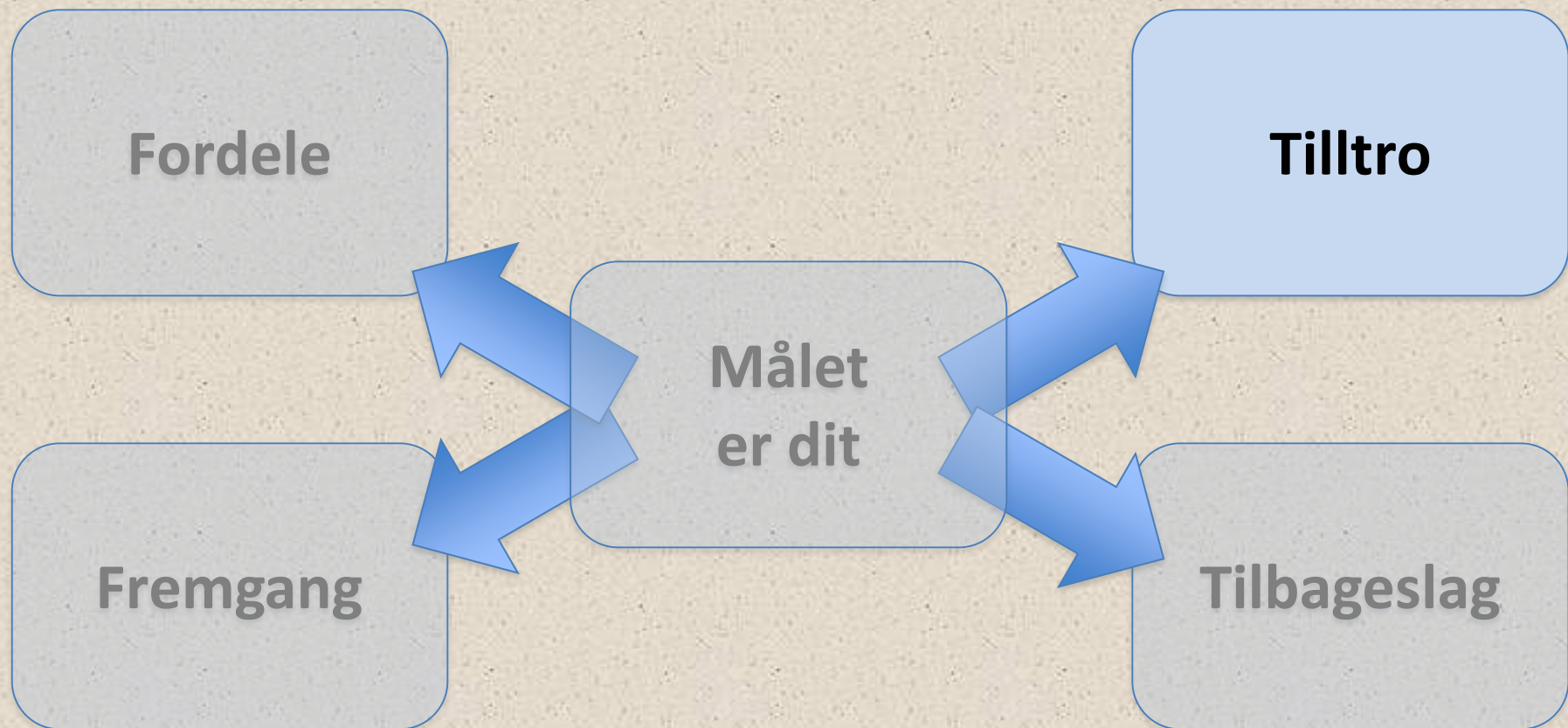
Hemmeligheden bag motivation



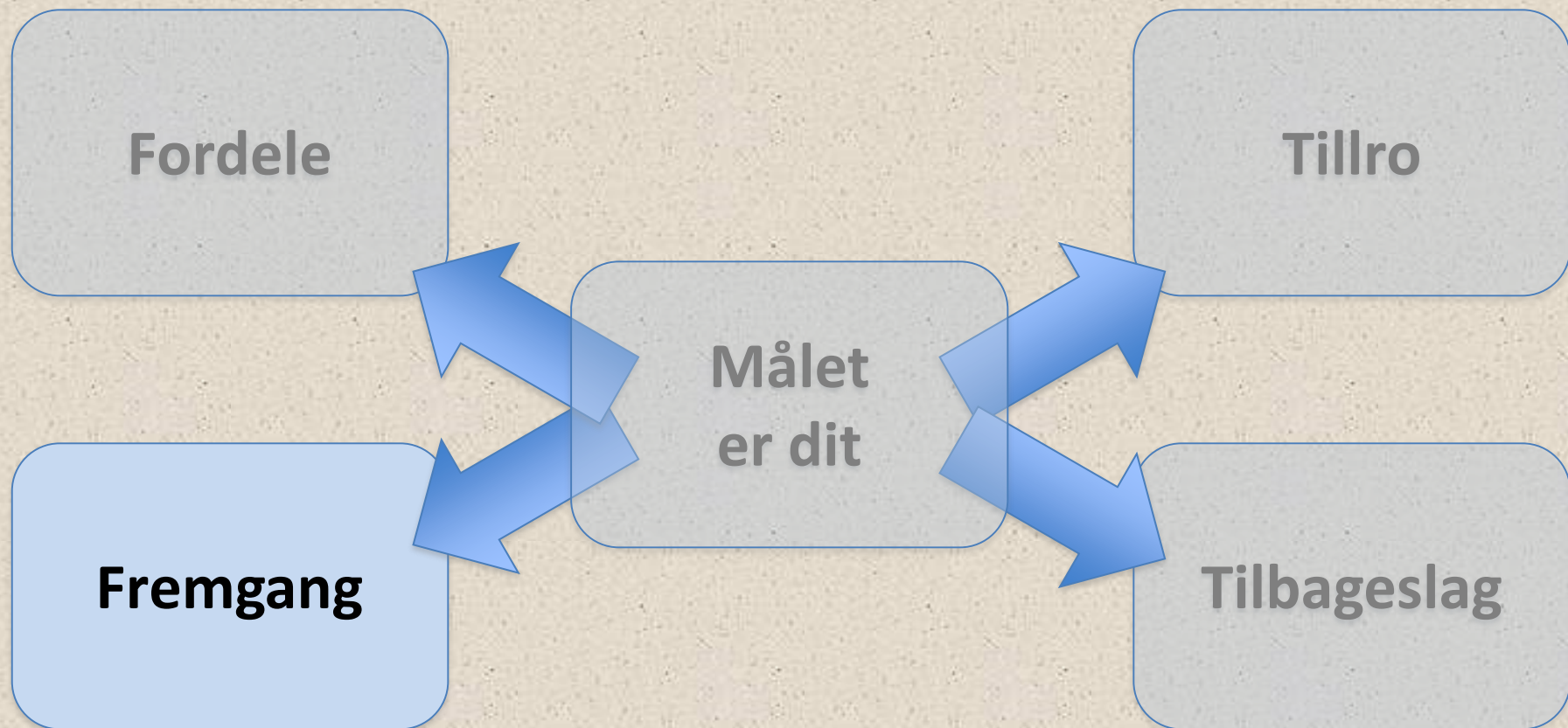
Hvad vil du selv have? Hvad er dit eget mål?



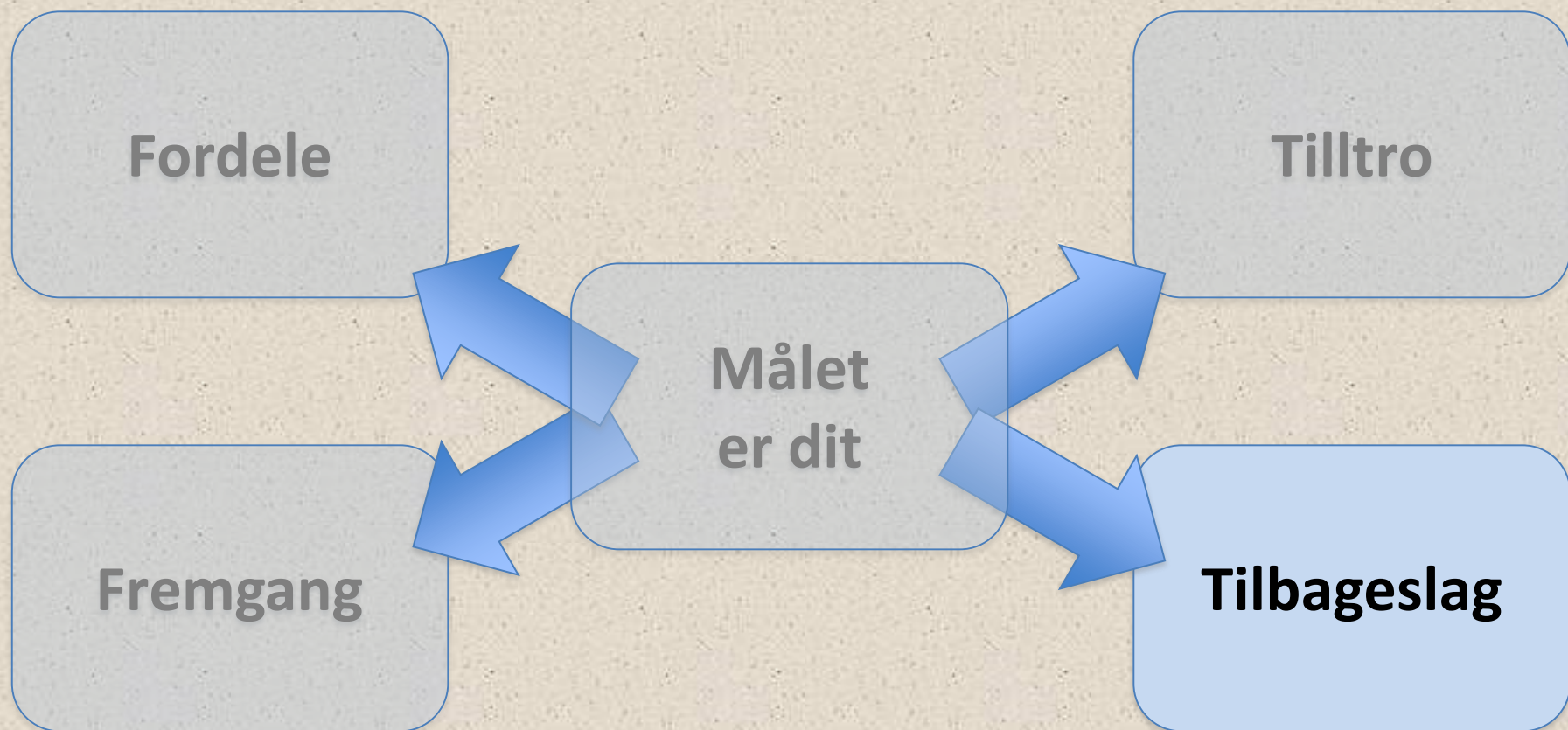
Hvad får du ud af det? Hvorfor er det vigtigt for dig? Hvorfor er det vigtigt for andre?



Tidligere succes – Fremskridt – Kompetencer –
Talenter – Færdigheder - Support – andre
mennesker tror på dig



Hvordan sikrer du dig at du – ogv også andre mennesker – bliver opmærksom på dine fremskridt?



Hvordan vil du håndtere tilbageslag? Du har måske brug for en "emergency plan"?

Skilful Class

- [Link](#) to one of the videos about Skilful Class project
- There are many other videos on my youtube channel about Kids'Skills and Skilful Class

Forbered jorden



Har du tidligere erfaring om at tale med en som mig? Hvordan var det for dig?
Hvordan skal vi forsikre at det her blive bedre?

Præsenter dig mere som en life-coach i stedet for en terapeut

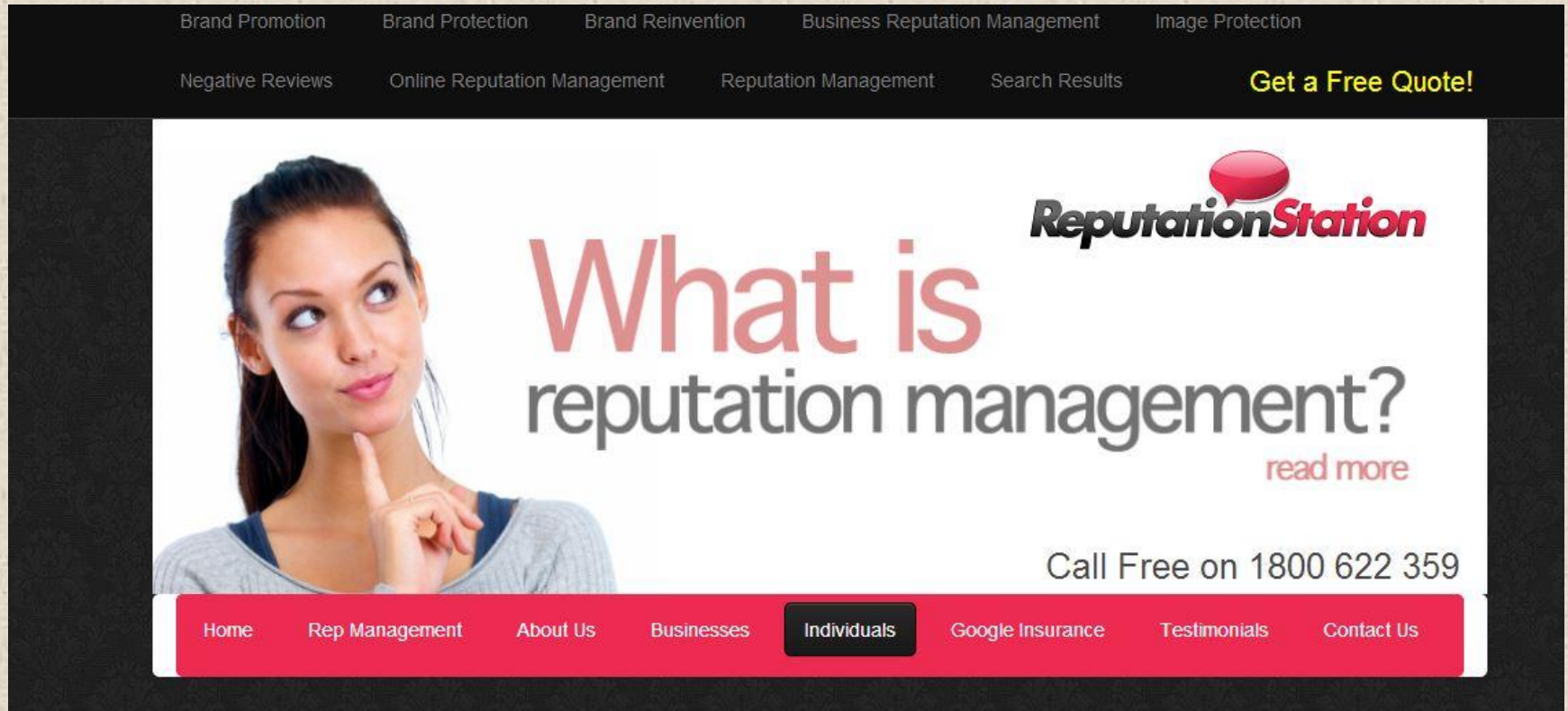


Find ud af, hvad de selv vil



Det bliver meget nemmere når du er bevist om hvad de selv vil forandre

Præsenter dig som en omdømmekonsulent



The screenshot shows the ReputationStation website. The top navigation bar is black with white text links: Brand Promotion, Brand Protection, Brand Reinvention, Business Reputation Management, Image Protection, Negative Reviews, Online Reputation Management, Reputation Management, Search Results, and a yellow 'Get a Free Quote!' button. The main content area has a white background. On the left is a photo of a woman thinking. To her right, the text 'What is reputation management?' is displayed in large red and grey fonts, with a 'read more' link below it. The ReputationStation logo is in the top right of this section. At the bottom right of the main area, it says 'Call Free on 1800 622 359'. A red navigation bar at the very bottom contains white links: Home, Rep Management, About Us, Businesses, Individuals (highlighted with a black background), Google Insurance, Testimonials, and Contact Us.

Brand Promotion Brand Protection Brand Reinvention Business Reputation Management Image Protection

Negative Reviews Online Reputation Management Reputation Management Search Results **Get a Free Quote!**

ReputationStation

What is reputation management?

[read more](#)

Call Free on 1800 622 359

Home Rep Management About Us Businesses **Individuals** Google Insurance Testimonials Contact Us

Det er nemmere at ændre på sin omdømme i stedet for at ændre sig selv

Bed dem komme med sine venner



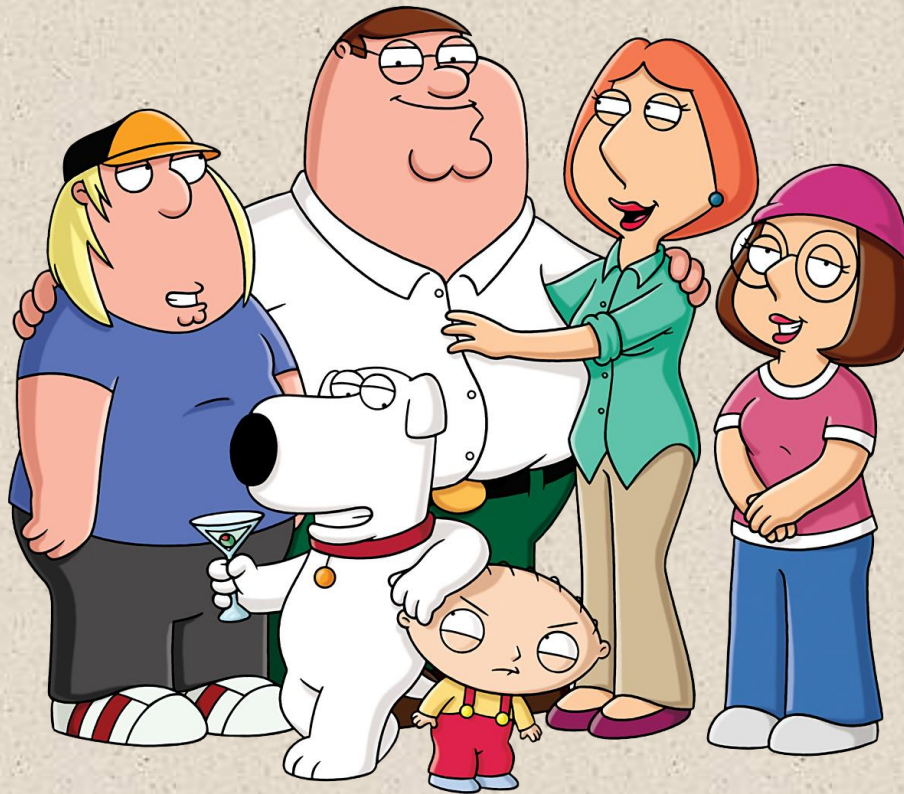
Det bliver meget nemmere når venner er med som support

Arbejde med grupper



Det bliver meget nemmere når de hjælper hinanden i en gruppe

Samarbejde med familien



Det er meget nemmere når du ser deres familie som supporters

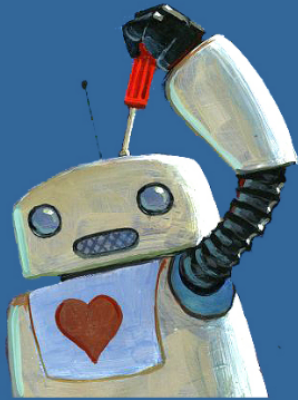
Blive en mediator



Det kan blive nemmere hvis du vil fungere som formidler mellem
den unge og hendes familie

Brug værktøjer

SELF-HELPER



Programmerne er fortrolige. Det, du skriver i programmet, bliver ikke gemt nogen steder, og det vil blive slettet fra din computers hukommelse, når du lukker din browser.

Problemer

Løse problemer og overkomme vanskeligheder

Undskylds-brev

Skrive et brev til én du har såret

Svær oplevelse

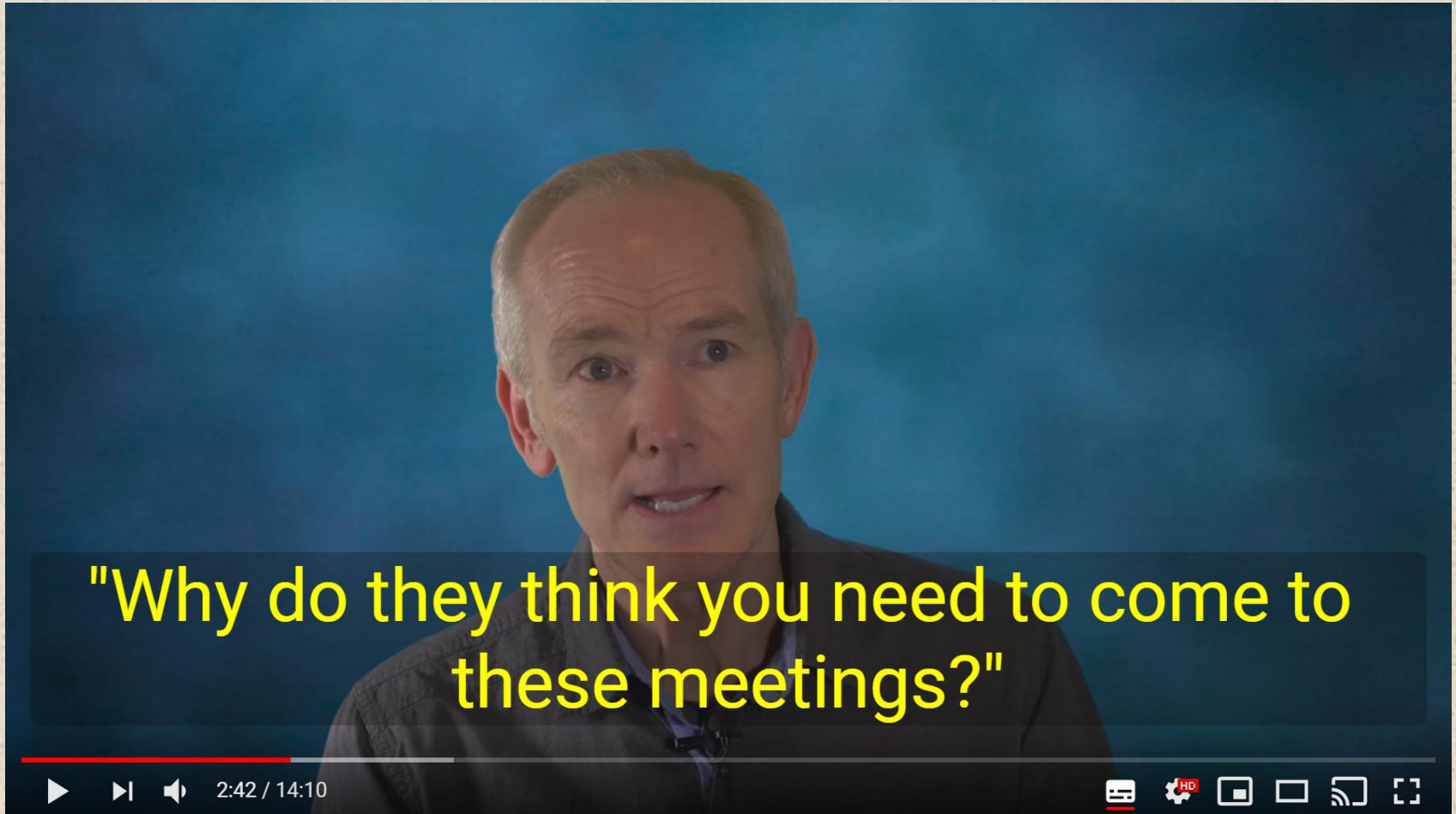
Kom igennem svære livserfaringer

Tilgivelse

Tilgive en person som har krænket dig

Det kan blive nemmere hvis du bruger selvhjælp apps
www.benfurman.com/selfhelper

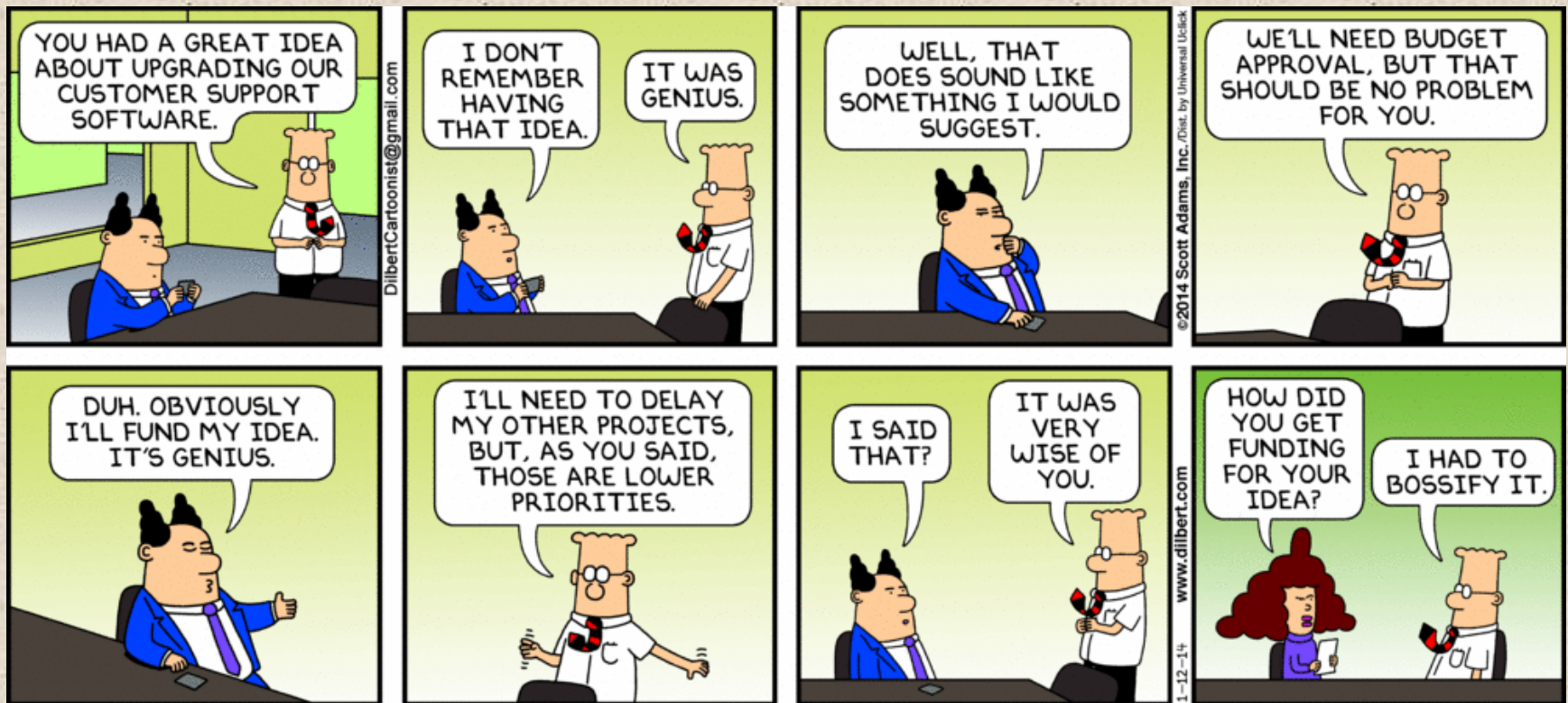
Prof. John Murhpy



www.youtube.com/benfurmantv

NIH =not invented here

Hvordan præsenterer du din idé til sin chef på et løsningsfokuseret mode?

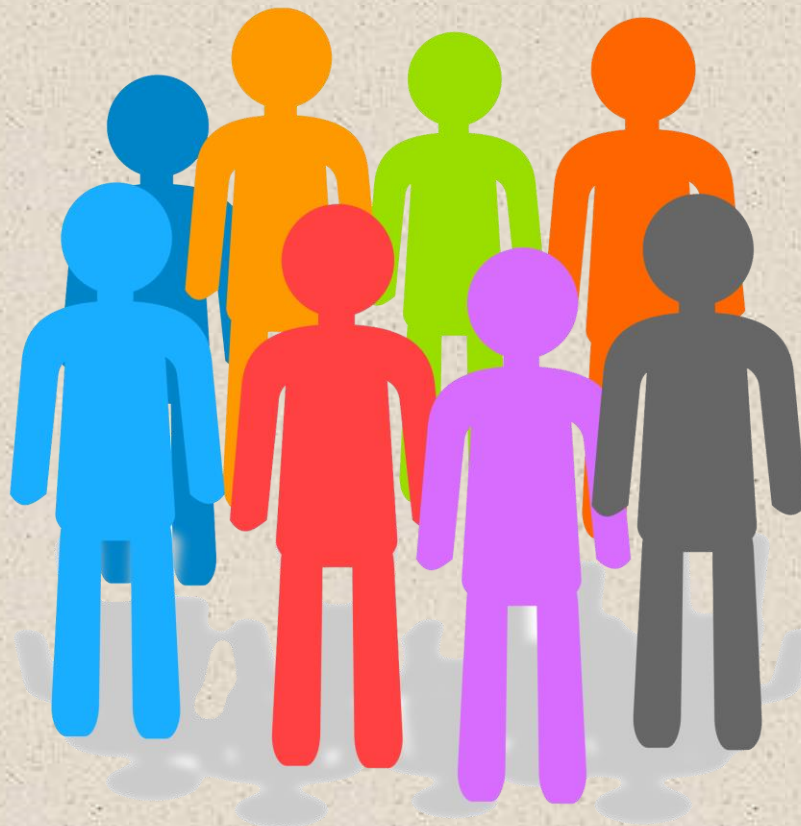


Skrive et brev



Når forældre er bekymret over den unge, kan du måske skrive et brev til ham/hende

Arbejde med hele netværket



Den unge kan selv bestemme om han/hun vil deltage i mødet eller ikke

Brug NVR – Non-violent Resistance



NVR

Find ud af NVR og hjælp forældre med at bruge dens metoder
for at påvirke sit barn.

When your client answers your questions saying “I don’t know”

Have you ever experienced the situation in which you present a solution-focused question to your client and your client answers your question by saying “I don’t know”?

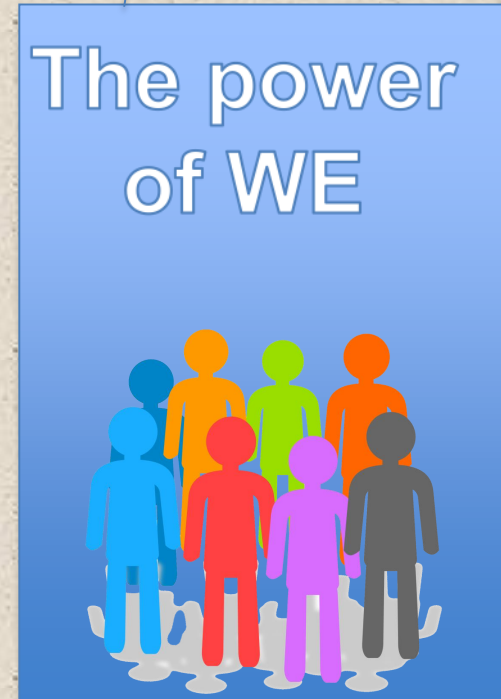
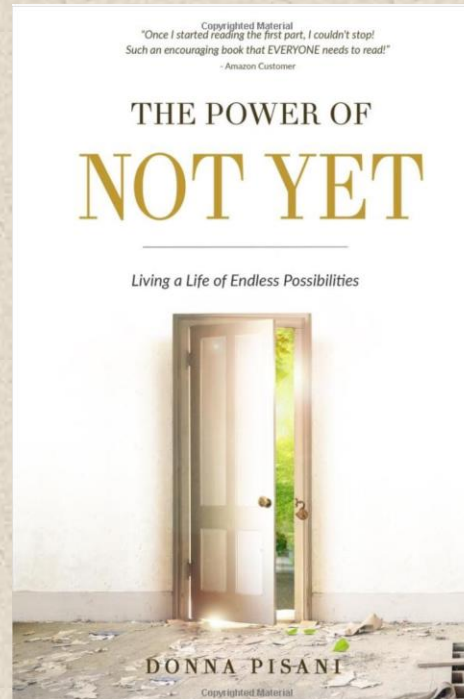
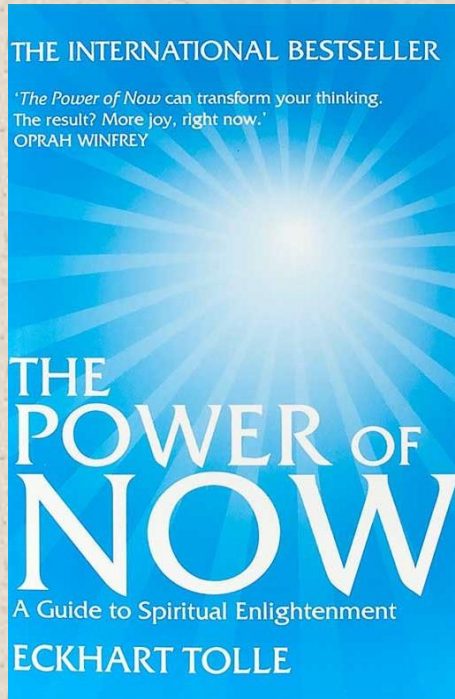
Novice therapists often find this situation awkward. Seasoned therapists, instead, often either avoid these type of answers by taking preparatory measures that reduce the likelihood of the I-don’t-know answers or use elegant ways of responding to keep the dialogue rolling. I have listed a number of such preparatory measures and interviewing techniques below.

“Thank you for coming. I think it’s a good idea that you’ve come. There are no guarantees that this will be of any help. The only thing I can guarantee is that I will do my best and I assume you will too.”

www.benfurman.com/en/blog

The Power of We

A book that has
not been
written yet

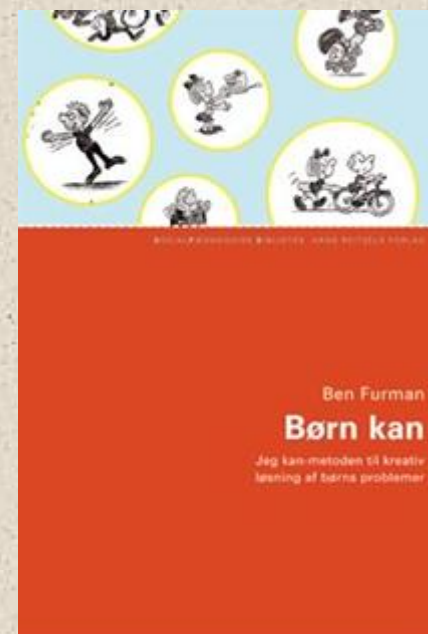


Beskeden er stærkere når det kommer fra “vi” i stedet for “jeg”

Coach parents and teachers to use SF

- Pay attention to small positive changes that your child makes
- Pay attention to signs of positive intention
- Offer to help but don't force your help on them
- Avoid pathologizing explanations – normalize instead
- Use “we” messages instead of “I” messages
- Make it your problem and ask the child to help you
- Use ‘Wish hand’ talk instead of ‘Whinge hand’ talk (lussingehånden og ønskehånden)
- Think in small steps
- Don't blame anyone – everyone is just trying to help
- Ask the child how they want **you** to change (in exchange)
- Get support for yourself

Bens bøger på dansk



Succesoplevelse-øvelsen

- **Bed din ven om at fortælle dig en succesoplevelse**
- **Fortælle om en succeserfaring**
- **Reager med en 'trippel'**

- 1. Udråb af beundring**
- 2. Bekræftelse af vanskelighed**
- 3. Anmodning om en forklaring**

- **Takke en anden person**
- **Giv æren tilbage til personen**
- **Se glad ud og sige "næste"**

Cirkel 1: Styrker

- Hvad kan du godt lide at gøre?
- Hvad har du for styrker?
- Hvad har du for specielle talenter?
- Hvad anerkender mennesker hos dig?
- Hvilke andre resurser har du?
- Hvilke styrker synes andre mennesker at du har?

Mange forskellige ting kan beregnes som resurser.

Cirkel 2: Mål

- Hvad vil du blive bedre til for at blive tilfreds?
- Hvad vil du ændre i dit liv for at blive tilfreds?
- "For at stoppe med at gøre det, hvad vil du lære at gøre i stedet?"
- Hvis du skal vælge et mål, hvilken ville du så prioritere og tale om lige nu?

Du må ikke skrive noget problem på cirkel to – kun mål.

Cirkel 3: Support

- Hvem har allerede hjulpet dig?
- På hvilken måde har de hjulpet dig?
- Hvem kan hjælpe dig?
- På hvilken måde kan de hjælpe dig?
- Hvordan vil du bede dem om deres hjælp?
- Hvad tror du deres respons vil blive?

Svar på disse spørgsmål leder næsten automatisk til en projektplan.

Fremskridt

- Forestil dig at der er gået to uger og du har gjort et lidt fremskridt.
- Hvad er det som er sket?
- Fortæl det som er sket til din gruppe som om det var sket allerede.
- Gruppen reagerer med "tripple"
- Du takker gruppen for deres bidrag.

Fejrespørgsmål

- Kunne du tænke dig at fejre, når du har opnået dit mål?
- Hvad behøver ske for at du føler dig parat til at fejre?
- Hvordan vil du fejre? Hvor? På hvilket måde?
- Hvem vil du indbyde?
- Hvad vil du skrive på invitationen?
- Hvem vil du takke? På hvilket måde?

Kig på...

- ben@benfurman.com
- www.benfurman.com
- www.kidsskills.org
- www.benfurman.com/selfhelper
- www.brieftherapy.fi
- www.youtube.com/benfurmantv