

LASAGNEMODELLEN

Den här modellen kan du använda dig av när du behöver variera dig för att få verklig spänst i coachsamtalet.

Lasagne modellen beskriver ett samtal i genomsärning, uppifrån och ner. Lasagneformen motsvarar den tillit som finns mellan coach och klient. Om temperaturen höjs för snabbt i förhållande till formens styrka, riskerar samtalet att gå sönder. Då brukar klienten sluta sig och endast svara enstavigt på frågorna. Ett sätt att hantera detta är att erkänna att förtroendet är brutet och be om ursäkt för att det blev kladdigt.

Samtalet inleds med att sätta en positiv gyllengul ton, osten, genom att fråga vad klienten har lyckats med. Därefter varieras strukturavsnitt, pastaplattor, med utforskning, köttfärsås. Strukturavsnittet är till för att värdera information och fatta beslut. Kom ihåg att man kan krydda en sås på 1000 olika sätt! Avsluta med att stämma av mot målet, översta pastaplattan.

Genomförande:

Se till att du skapat en stark ugnform av tillit till din klient. Utan den kommer du inte att kunna höja temperaturen i samtalet och då blir det inget bra samtal/lasagne!

Inled med den gyllengula, knapriga osten. Hjälpt klienten att fokusera på det som klienten lyckats med för att sätta tonen i samtalet.

Första pastaplattan - ta reda på vad klienten vill arbeta med.

Första lagret av köttfärs - utforska området mellan pastaplattorna.

När samtalet blir för strukturlöst eller för ointressant, är det dags att höja temperaturen genom att lägga på en pastaplatta som avgränsar samtalet.

När tillräckligt många lager av köttfärs respektive pastaplattor har lagts, stäm av mot målet som sattes i början. Boun appetito!

