

Den undersøgende og nysgerrige dialog om en problemstilling:

Redegørelse og håb

- Hvilken situation ønsker du sparring på?
- Hvordan oplever du situationen lige nu?
- Hvad håber du, der kommer ud af denne seance?
- Hvad håber du, der sker?
- Og hvis det ikke kan lade sig gøre, hvad ville så være det næstbedste?

Ønsker/behov

- Hvad er vigtigt for dig?
- Kan du sige lidt mere om, hvorfor det er vigtigt at...?
- Hvad vil det betyde for dig?
- Hvorfor vil det være godt?
- Hvad har du brug for?
- Hvad ønsker du i stedet?

Følelser/påvirkning

- Hvordan har du det med det?
- Prøv at fortælle, hvordan det påvirker dig?
- Hvad gjorde det ved dig, at...?

Løsninger/sprækker /undtagelser

- Hvad gør du allerede for at håndtere situationen?
- Hvordan virker det?
- Fortæl om en situation, hvor det fungerede på en måde, som du var tilfreds med?
- Hvad vil være det første lille tegn på, at det går i den rigtige retning?
- Hvis du skulle tage et lille skridt i den retning, du gerne så situationen bevæge sig, hvad kunne du så gøre?

Interviewspørgsmål

Når en caseejer har fortalt sin case, er det ofte en god ide at folde casen yderligere ud for at få flere forhold og perspektiver frem.

Når der spørges ind til casen, er det vigtigt at få caseejereren til at komme med konkrete eksempler ved fx at spørge: Kan du komme med et konkret eksempel på dette?

Der findes mange forskellige spørgeguides til inspiration og hjælp, når man skal undersøge en case nærmere. Modellen på dette kort går blandt andet tættere på de værdier og følelser, der er i spil.