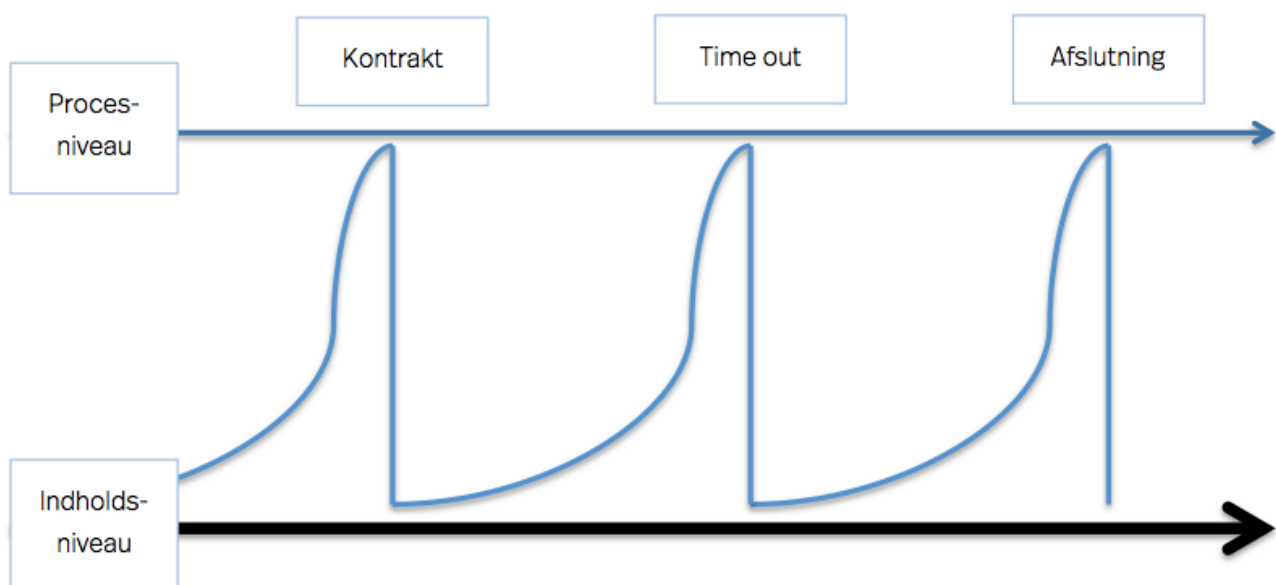


Den coachende samtale: Gamemaster-modellen

Et grundlæggende og effektivt værktøj til den coachende samtale er Game master-modellen (Molly-Søholm et al, 2006, 2014). Her skal coachen indtage en position som "game masteren", der har ansvaret for at styre samtals procesniveau og derved frisætte den, der coaches, til at koncentrere sig om indholds niveauet. At styre på procesniveau vil sige, at game masteren løbende prøver at identificere og italesætte de forgreningspunkter, der er i samtals procesniveau. Game masteren er sammen med fokuspersonen optaget af at blive klogere på, hvilken vej han/hun finder mest hjælpsom at følge.

Modellen karakteriserer tre procesgreb/teknikker:



- 1) **Kontrakten** kan beskrives som den første fase i samtalen, der sigter mod en fælles afklaring af emnet. Her er det vigtigt at sætte rammerne og definere "spillereglerne" for samtalen, som fx hvordan det reflekterende team skal forholde sig i sessionen, hvor lang tid samtalen formodes at ville vare, og at coachingen foregår i et fortroligt rum.
- 2) **Timeouts** er en metode til at stoppe op undervejs og vurdere, om samtalen er meningsfuld, og eventuelt genforhandle kontrakten. Det er også her, det reflekterende team kan inviteres ind i samtalen for at komme med deres refleksioner over det, de har hørt.
- 3) **Afslutning/evaluering** er sidste niveau, hvor samtalen evalueres ud fra de mål, som blev forhandlet ved indgåelsen af kontrakten.

Dette værktøj er udarbejdet af LEAD til DANSK HR

LEAD er et fagligt konsulenthus specialiseret i at udvikle og styrke ledere og organisationer i lyset af de aktuelle udfordringer. LEADs arbejdsform er aktionsforskning og consulting, hvor vi med udgangspunkt i egen og nyeste internationale forskning om, hvad der virker, kobler denne viden med rådgivning og stærke, effektiviserende læreprocesser. Alle ydelser skræddersyes til den enkelte organisations mål og behov for at sikre den mest optimale effekt.

LEAD+