

MIN MODELLEN

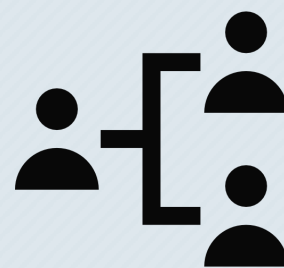
EN HANDBOK



MOTIVATION



INFORMATION



NÄTVERK



LOMMA
KOMMUN

"Se individen, förstå helheten och hjälp till att förklara mellanrummen som kan uppstå i okända eller helt nya sammanhang."

IDÉ

ABDIRISAK HASHI

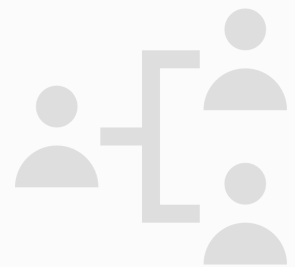
TEXT & PRESENTATION

ERIC SVENSSON

Ikoner av Freepik från [flaticon.com](https://www.flaticon.com)

INNEHÅLL

BAKGRUND & MODELLENS FILOSOFI	4
TYDLIGA FÖRVÄNTNINGAR	6
KARTLÄGGNING	8
MODELLENS UPPLÄGG	9
MOTIVATION	10
<i>Motivationskompassen</i>	13
INFORMATION	16
<i>Rollspelsmanus</i>	18
NÄTVERK	22
<i>Nätverkskartan</i>	24
SAMMANFATTNING	27



BAKGRUND & MODELLENS FILOSOFI

Bakgrund

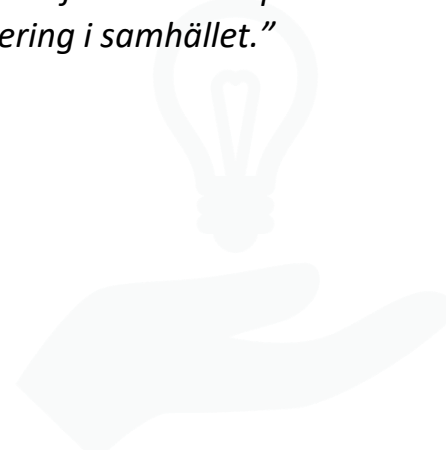
MIN-modellen är en arbetsmodell för coaching, framtagen av Lomma kommun. Modellen syftar till att coacha personer som står långt ifrån arbetsmarknaden, in i arbetslivet.

MIN-modellen finns sammanfattad i denna handbok och består av tre teman -motivation, information och nätverk. Till varje tema finns ett praktiskt coachande verktyg och en fördjupningsdel.

Modellen har sitt ursprung i Abdirisak Hashis arbete med coaching av nyanlända ungdomar i mitten på 2010-talet. Abdi upplevde att det saknades ett arbetsmodell som tillgodosåg ungdomarnas behov av både stöd och krav under sin etableringsprocess. Genom att arbeta relationskapande utifrån modellens tre teman, fann Abdi ett effektivt sätt nå ungdomarna och coacha dem in i utbildning och arbetsliv.

Då coachingen visade goda resultat för arbete med ungdomar, togs modellen vidare som ett Finsam-projekt mellan åren 2020 till 2022. I detta projekt prövades och utvärderades modellen i coaching för nyanlända vuxna. Utvärderingen genomfördes av företaget Tranquist utvärdering, vilka drog följande slutsats om modellens förtjänster:

”Inom MIN-modellen har det utvecklats ett ändamålsenligt system för att stötta personer som står långt från arbetsmarknaden. Detta styrks av de goda resultat som projektet kunnat uppvisa genom sin deltagarredovisning. (...) vi konstaterar också att den arbetsmodell som utvecklats inom projektet ligger väl i linje med vad som i forskningslitteraturen beskrivs som ändamålsenliga strukturer för att stötta personer som står långt från arbetsmarknaden och bidrar till deras etablering i samhället.”



Modellens filosofi

Framgångar i MIN-modellen bygger på att skapa goda relationer med klient, arbetsgivare och myndighet för att på så vis ha handlingsutrymmet att utgöra en samordnande funktion kring individens etablering på arbetsmarknaden.

Detta görs i kombination med coaching genom modellens tre teman — motivation, information och nätverk. När effekterna av dessa tre temana samverkar, utgör de tillsammans en helhet som är större än delarna.

Målsättningen är ett inträde på arbetsmarknaden som är förankrat i den enskildes förutsättningar och önskemål, men och också hållbart på lång sikt.

Hur detta arbete går till beskrivs i denna handbok. Men innan vi går in på själva coachingen, kommer först ett avsnitt om klientens förväntningar på coachingen.



ABDIRISAK HASHI, ARBETSMARKNADSKONSULT

Om mig

Jag har studerat internationella relationer och arbetat med arbetslivscoaching i snart 10 år. Jag har alltid lockats av hur vi kan skapa goda kontakter människor emellan, särskilt i utmanande situationer. Att se personer och relationer utvecklas är en stark drivkraft hos mig.

TYDLIGA FÖRVÄNTNINGAR

Innan du påbörjar din coaching genom MIN-modellen är det viktigt att förväntningarna på coachingen först är klargjorda. Det gäller både de förväntningar som klienten har på dig som coach, och på vad du som coach förväntar dig av klienten.


Här är gemensamma spelregler till stor hjälp. Du kan använda dig av mallen till höger som stöd.

Var tydlig med att dessa spelregler gäller. Om klienten inte upplevs redo, behöver ni fundera på att pausa samarbetet och boka in ett uppföljningsmöte längre fram. Kanske kommer ni fram till att klienten behöver någon annan typ av stödsats än MIN-coach.



SPELREGLER FÖR ETT LYCKAT SAMARBETE

Vad kan coachen
förvänta sig av klienten?




Att hen visar att denne är öppen att ta emot de möjligheter som erbjuds.

Att hen sätter ett realistiskt mål utifrån sina förutsättningar vad det gäller utbildning och erfarenhet.

Att hen tar för sig och vågar riskera att göra misstag.

Vad kan klienten
förvänta sig av coachen?

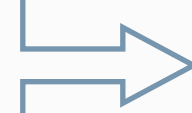


Att hen får stöd och vägledning att komma in på en utbildning eller arbetsmarknaden.

Hjälp att formulera en målsättning och planera en hållbar framtid.

En möjlighet att reflektera, få ökad självinsikt och utveckla sina styrkor.

När de gemensamma spelreglerna är på plats
kan ni påbörja coachingen.



KARTLÄGGNING

Efter att de gemensamma förväntningarna är satta, är det lämpligt att gå vidare med ett relationsskapande samtal, där ni tillsammans kartlägger klientens tidigare erfarenheter, förhoppningar om framtiden och dennes förutsättningar idag.

Det kan då vara läge att prata om:

- Utbildningsbakgrund
- Arbetslivserfarenhet
- Övriga meriter, så som körkort, flerspråkighet eller omvårdnad av närstående

Ta gärna också upp klientens sociala situation med frågor kring:

- Familj, släkt och vänner
- Boende
- Fritidsintressen

I samband med detta bör ni också prata om:

- Vad klienten är bra på och tycker om att göra
- Inom vilka branscher/yrkeskategorier klienten ser en framtid inom och varför
- Vilka tankar klienten har om framtiden

Koppla samtalet till modellens tre teman

Under samtalet kommer du att märka vilket av modellens tre teman klienten har störst behov av att utveckla. Välj ett område och fokusera på det, men ha också de andra två i åtanke under din coaching.

På nästa sida ges en översikt av innehållet i de tre temana. Varje tema utgörs av två nivåer, en grundläggande och en fördjupning.

Varje grundläggande nivå är kopplat till ett praktiskt coachande verktyg.

Under fördjupning går vi vidare i ämnet utifrån olika perspektiv och förhållningssätt, i vad som kan beskrivas utgöra coachens "fingertoppskänsla".

MODELLENS UPPLÄGG

Motivation

Grundläggande verktyg : Motivationskompassen

Hjälp klienten att formulera sin motivationskompass så som beskrivet under avsnittet Motivation, på sidan 13.

Fördjupning

- Arbeta motiverande tillsammans med individens familj och/eller nätverk
- Ge motiverande exempel utifrån dina tidigare case
- Vad kan du göra om klienten är *för* motiverad?



Information

Grundläggande verktyg : Rollspel

Använd dig av rollspelsmanuset på sidan 18. Öva på situationer ur arbetslivet för att låta klienten testa sin informationsnivå och samtidigt utöka sina kunskaper.

Fördjupning

Möjliggör för klienten att "knäcka koden" . Med detta menas att klienten uppnår en insikt kring det system och sammanhang denne är en del av.



Nätverk

Grundläggande Verktyg : Nätverkskartan

Använd dig av mallen för nätverkskarta på sidan 24 och hjälp klienten att fylla i den. Diskutera sedan vilka områden klienten behöver utöka sitt nätverk inom.

Fördjupning

- Använd klientens nätverk för att öka dennes information och motivation



▶ ▶ MOTIVATION.

Grundläggande nivå

Motivationsarbete på en grundläggande nivå handlar om att vara närvarande och lyhörd för att kunna lyssna in klientens tankar, behov och önskemål.

Syftet är att du och klienten på detta vis tillsammans kartlägger var denne befinner sig mentalt i förhållande till målet om att komma i arbete, samtidigt som det fungerar relationsskapande.

Det är inte ovanligt att klienten har huvudet fullt av andra tankar, som ligger i vägen för att kunna prata om målsättningar kring arbete och utbildning. Det kan exempelvis handla om oro och stress över boendesituationen eller andra problem i familjen. Då är det viktigt att låta klienten först få ge uttryck för detta och att få känna sig bekräftad.

Ibland kan denna oro och stress ta sig uttryck i en negativ attityd till exempelvis socialtjänsten, försäkringskassan eller till dig som coach. **Här krävs tålamod och empati för se attitydens bakomliggande orsaker, snarare än att själv hamna i försvarsställning.**

Här spelar MIN-modellens andra tema, Information, också en viktig roll. Ofta beror klientens frustration över kontakten med myndigheter på en brist på information och kunskap om hur dessa fungerar och varför deras ramar och regler ser ut som de gör.

Av samma anledning kan en klient exempelvis kräva av dig som coach att du ska hitta ett arbete till dem. Också här behöver man arbeta med både motivation och information, för att beskriva **hur du kan stötta individen** till att också själv vara drivande i vägen till eget arbete och självständighet.

När ni kommit förbi dessa eventuella hinder är förutsättningarna desto bättre att prata om målsättningar kopplat till arbete eller utbildning, för att komma vidare i coachingen.

Uppmuntra då tankar och önskemål som är framåtsyftande och som kan leda till att klienten rör sig närmre målet om självförsörjning, arbeta med positiv förstärkning. Saknar klienten idéer kan du använda dig av goda exempel, på hur andra klienter lyckats, och hitta inspiration därifrån.

Som hjälp i denna process kan ni använda er av verktyget Motivationskompassen och som finns beskrivet på nästa uppslag.



Använd MOTIVATIONSKOMPASSEN till höger för att hjälpa klienten formulera sitt mål och vad denne behöver göra för att nå dit.

1

Vad är ditt mål? Vill du till exempel gå en utbildning, utöka ditt nätverk eller skaffa ett arbete? Desto tydligare mål, desto bättre.

2

När ska målet vara uppfyllt? Sätt ett slutdatum då du gör en uppföljning av ditt mål. Var realistisk samtidigt som du ger dig själv en utmaning.

3

Vilka konkreta uppgifter behöver du göra för att uppnå ditt mål?

Det kan till exempel vara att skriva ett nytt CV, kartlägga ditt nätverk eller söka upp viktig information.

4

Vilka är dina styrkor eller beteenden, som kommer att hjälpa dig att nå ditt mål? Gör mer av det som fungerar bra och mindre av vad som hindrar dig att nå ditt mål.

Exempel på saker jag kan göra mer av

- ▶ Ta egna initiativ
- ▶ Att förbereda mig ordentligt inför möten
- ▶ Att fråga om det är något jag inte förstår

Exempel på saker jag kan göra mindre av

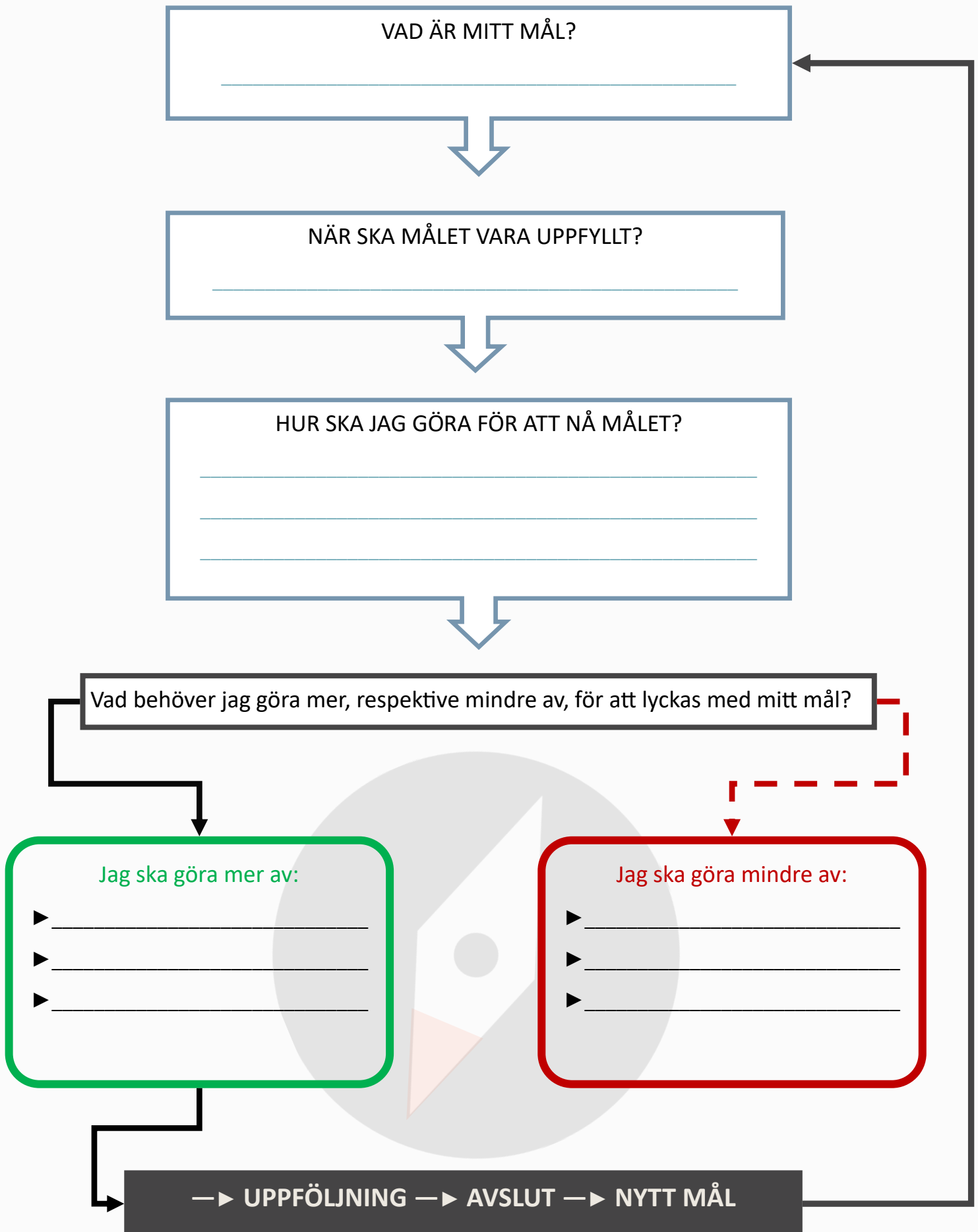
- ▶ Skjuta upp saker till sista stund
- ▶ Komma försent till viktiga möten
- ▶ Hålla mina funderingar och frågor för mig själv

FÖLJ UPP → Hur går det med din målsättning? Följer du din kompass?

AVSLUTA → Är målet uppnått? Vad gjorde du för att lyckas?

NYTT MÅL → Ta med dig det du lärt dig när du formulerar nästa, nya mål.

MOTIVATIONSKOMPASSEN



▶ ▶ MOTIVATION.

Fördjupning

Arbeta med individens familj, vänner och nätverk

Ett sätt att arbeta med motivation, information och nätverk är också att inkludera klientens familj, vänner och befintliga nätverk i din coaching.

Det kan börja med att du som coach arbetat med en klient för att göra en stegförflyttning in på arbetsmarknaden, så som att få en provanställning eller att börja en arbetsmarknadsutbildning.

Under denna process har coachen, tack vara sitt relationsskapande arbete, också lärt känna klientens sociala nätverk. Du kan då exempelvis fått veta att klienten har en partner som också saknar sysselsättning.

Inte sällan kan klienten du hjälpt då också be dig att coacha dennes partner, för att också partnern ska få möjlighet till samma utveckling.

Här finns en värdefull ingång och en möjlighet att coacha familjen som helhet. Genom att coacha dem tillsammans, kommer de att inspireras och motiveras av varandras framgångar.

Det kan också visa sig finnas vuxna barn i hushållet, som bor hemma och kanske söker sitt första sommarjobb. Också här har du som coach möjlighet att få familjemedlemmarna att motivera varandra att kämpa för en ingång på arbetsmarknaden.

Etablera dig i ditt närområde

Denna familj kan i sin tur vara del av ett nätverk av andra familjer som befinner sig i en liknande situation. När du lokalt byggt upp ditt renommé som en skicklig coach, kan därför dessa nya familjer komma att kontakta dig för hjälp. Också här kan du använda dig av samma motivationsarbete som inom en familj, genom att låta familjer inspirera och motivera varandra till att utvecklas.

För att lyckas med detta krävs att du ständigt jobbar med att skapa goda relationer till familjerna i ditt närområde.



▶▶ INFORMATION.

Grundläggande nivå

Om klienten har felaktig information om arbetslivet eller i valet av utbildning, är risken stor att den kommer att göra många onödiga misstag. Det kan liknas vid att man låter klienten vara med och spela fotboll i en viktig match, men utan att förklara reglerna innan avspark.

Ovetandes springer klienten självsäkert in på planen, inställd på att göra alla mål i matchen. Men motivationen byts snabbt ut mot frustration, då klienten gång på gång blåses av för offside, utan att förstå varför det händer. Klienten börjar tycka illa om spelet och motivationen går i botten. Fotbollslaget kommer inte att bjuda med klienten att spela nästa match och många andra spelare står i kö till att få fylla hans plats.

Samma mönster har jag stött på i min coaching, men då är fotbollsplanen istället en arbetsintervju, praktikplats eller en första provanställning. Klienten behöver rätt information om arbetslivets skrivna och oskrivna regler för att innan hen ska "ut på spelplanen".

Därför är det viktigt att exempelvis prata om:

- Vikten av att passa tider.
- Rimliga förväntningar på löner och arbetsvillkor.
- Vikten av personligt ansvar.

Rollspel

I MIN-modellen rustas klienten med rätt information. I en trygg miljö övar man genom rollspel på olika situationer i arbetslivet.

Desto fler misstag klienten kan göra i rollspelet desto färre kommer den att göra på sin arbetsplats.

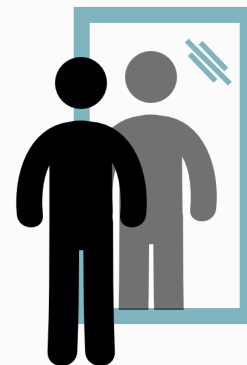
Denna information och erfarenhet ger klienten bättre förutsättningar att lyckas i sin första kontakt med arbetslivet.

ROLLSPEL

*På nästa uppslag finns färdiga
rollspelsmanus för att öva olika situationer
i arbetslivet.*



ROLLSPEL






ARBETSINTERVJU

Förberedelser

Innan ni påbörjar intervjun låter du klienten ta ställning till hur man bäst förberedelser inför en arbetsintervju. Syftet är att väcka tankar hos klienten om hur denne uppfattas av intervjuaren.

I samband med att dessa frågor ställs, får du som coach möjlighet att vid behov justera svaren och vägleda klienten rätt.

	<i>Vilka kläder passar inte på en arbetsintervju?</i>	<i>Vilka kläder passar på en arbetsintervju?</i>	<i>Vilka kläder kommer du att ha?</i>
	<i>Hur gör man ett dåligt första intryck?</i>	<i>Hur gör man ett bra första intryck?</i>	<i>Hur ska du göra ett gott första intryck?</i>
	<i>Hur ser ett dåligt och stressat kroppsspråk ut?</i>	<i>Hur ser ett bra och förtroendeingivande kroppsspråk ut?</i>	<i>Hur kommer ditt kroppsspråk att se ut?</i>

Starta intervjun

Ställ upp bord och stolar för att bygga en "scen" för intervjun. Försök göra upplägget så likt en riktig arbetsintervju som möjligt.

Överenskom om ett arbete som klienten ska öva att söka. Du välkomnar klienten till ditt "kontor". Klienten får presentera sig utifrån tidigare tankar om att göra ett gott första intryck.

- Berättar lite om dig själv!	Här prövas klienten i att måla en bild av sig själv på ett konkret och positivt sätt.
- Vad vet du om oss och varför vill du jobba här?	Här kan klienten visa att den kommer förberedd och har en bild av vad denne kan bidra med på arbetsplatsen.
- Vilka är dina starka sidor?	Här förväntas klienten ha reflekterat över vad den är bra på. Att förstärka en redan positiv sida är ok, inte att ljuga om egenskaper man inte har.
- Vilka är dina svaga sidor?	Här förväntas klienten ha insikt om en brist denne har, men som den också har en plan för hur den ska arbeta bort eller kompensera för.
- Hur agerar du under press?	Här förväntas klienten berätta om en konkret strategi denne har för att hantera stress.
- Vilken roll tar du i en arbetsgrupp?	Här förväntas klienten ha insikt om sin samarbetsstil; eftertänksam, flitig, extrovert, introvert osv.
- Vad är viktigt i mötet med brukaren/kunden/kollegan?	Här förväntas klienten reflektera över att ge exempelvis bra vård, service eller att vara en god kollega.
- Avslutningsvis, har du frågor till mig?	Här förväntas klienten visa intresse för arbetsplatsen och arbetsuppgifterna genom att ställa egna frågor.

På arbetsplatsen

Klienten har fått sitt första jobb, praktik eller provanställning. Nu gäller det att fortsättningsvis göra ett bra intryck. Låt därför klienten reflektera kring följande scenarion.

- ▶ Du är sjuk en fredagskväll och ska jobba lördag morgon. Vad gör du?
- ▶ Du är klar med en arbetsuppgift tidigare än väntat, vad gör du?
- ▶ Du har fått en uppgift som gör dig osäker, men vill inte göra chefen besviken. Vad gör du?

▶▶ INFORMATION.

Fördjupning

Temat Information handlar på en fördjupad nivå om att klienten ska "knäcka koden". Med detta menas att klienten uppnår en insikt kring det system och sammanhang denne är en del av och dennes roll i det.

Att förstå olika roller

En arbetssökande behöver ofta ha kontakt med ett flertal olika aktörer och myndighetspersoner, så som:

- Arbetsförmedlingen
- Försäkringskassan
- Utbildningsväsende
- Socialtjänsten
- Hälso- och sjukvården
- Arbetsmarknadscoach

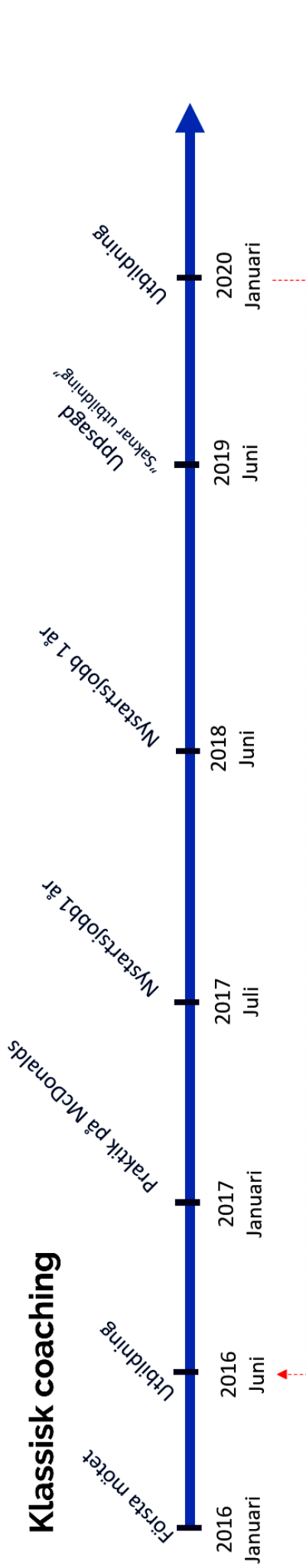
För klienten kan det ibland vara svårt att hålla reda på vilken av dessa aktörer som gör vad och varför. Din roll som coach är då att hjälpa klienten att förstå dessa olika rollers funktioner och hur dom samverkar. Det kan exempelvis handla om att bemöta fördomar, reda ut missförstånd eller bara om att informera. Målet är att klienten, genom denna ökade förståelse, också känner en större tillit till systemet och dess funktioner. Utan denna tillit, kommer du att möta motstånd i din coaching och svårigheter att motivera och skapa ett nätverk med klienten.

Att förstå sina valmöjligheter

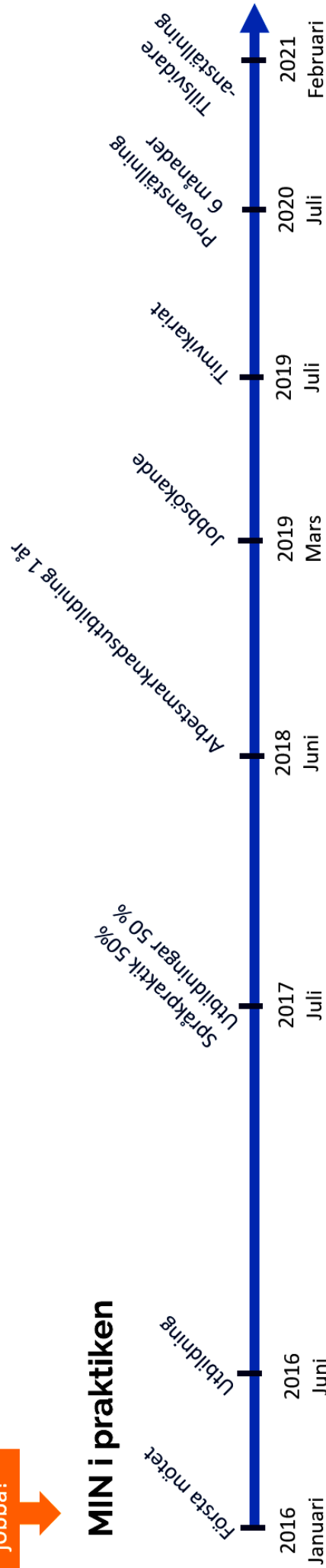
Utöver alla olika aktörer för klienten att hålla reda på, så finns det för den arbetssökande idag också en uppsjö av insatser att välja mellan. Här är det är din uppgift som coach att hjälpa klienten att välja rätt insats vid rätt tidpunkt. Det handlar om att klienten har rätt information om de valmöjligheter som finns.

I MIN-modellen är utgångspunkten alltid att klienten ska vägledas till ett långsiktig och hållbart inträde på arbetsmarknaden. Detta i motsats till "klassisk coaching", som går ut på att klient så snabbt som möjligt ska in i arbetslivet.

Anledningen till detta illustreras på bilden på nästa sida.



"Jag vill jobba!"



▶▶ NÄTVERK.

Grundläggande nivå

Att klienten har ett starkt nätverk fyller tre viktiga coachande funktioner:

1

Att vara en del av ett sammanhang. Identiteten och självkänslan skapas i samspelet med andra.

2

Att få inblick i olika utbildningar, yrken och karriärvägar.

3

Att klienten utvecklas i sin sociala kompetens och i sin kommunikation.

I **MIN-modellen** ges klienten möjlighet att reflektera över sitt nätverk och hur den kan använda det. Målet är att med tiden skapa ett stort och stabilt nätverk som är hållbart över tid.

Med hjälp av nätverkskartan på nästa uppslag kan du och klienten kartlägga dennes nätverk. När det är ifyllt har ni skapat er en bild av var klientens nätverk är starkt och var det behöver utökas.

En del klienter har ett stort nätverk, men de tillhör alla samma begränsade sociala cirkel. I MIN-modellen eftersträvar vi att bredda nätverket och skapa kontakter med delar av samhället som är okända för klienten.

Nätverkskartan

För att komma igång behöver du och din klient kartlägga klientens nätverk. Använd mallen till höger som utgångspunkt. Börja med klientens närmsta kontakter och arbeta er utåt. Fyll i egna kategorier och gör egna rutor. Poängen är att klienten ska få reflektera över sitt nätverk och se dess styrkor och brister.

- **Rutan arbete är tom**

Vilka erfarenheter har klienten av arbete? Praktik eller sommarjobb? Vilka kontakter har klienten kvar från detta? Finns det andra delar av nätverket som kan vara till hjälp här? Kan klienten höra med släkt, föreningsliv eller vänner?

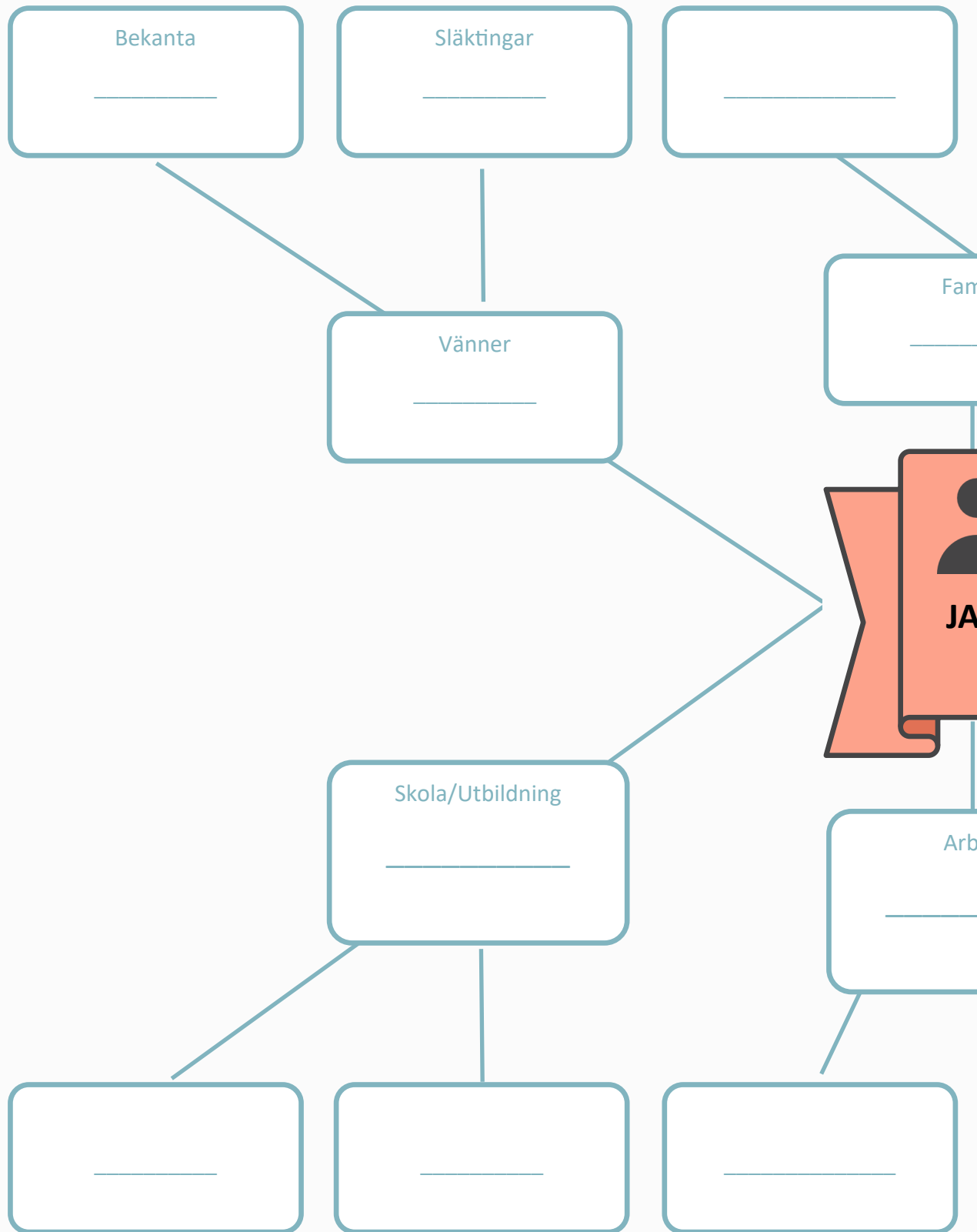
- **Rutan förening fritid är tom**

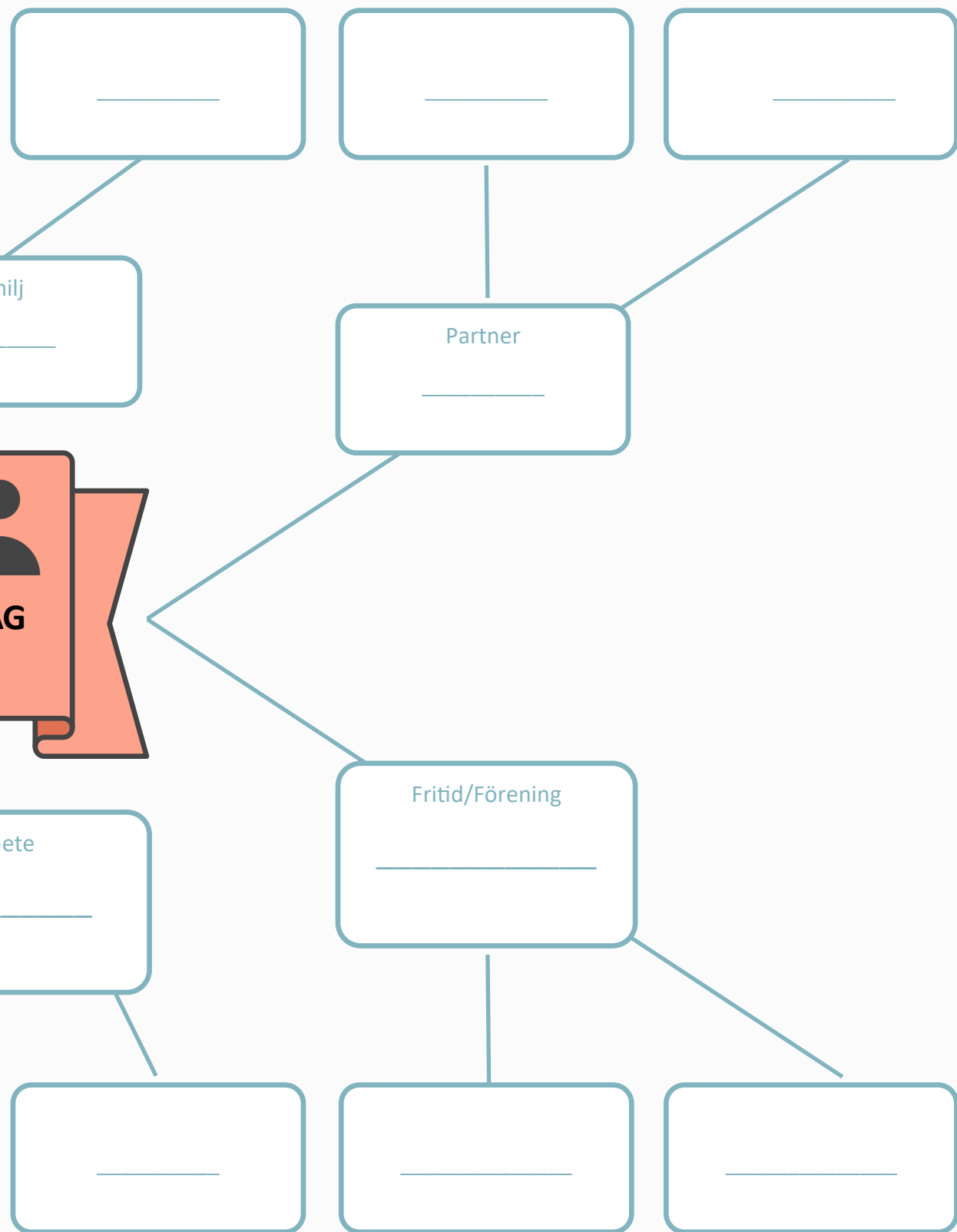
Vilka föreningar skulle kunna passa klientens intresse och personlighet? Vilka föreningar finns det i närheten där klienten kan delta aktivt och utvecklas i? Kan du som coach vägleda klienten till en första kontakt?

När kartan är ifylld har ni en bild av vilka områden som saknas eller behöver utvecklas.



NÄTVERKSKARTAN





▶ ▶ NÄTVERK.

Fördjupning

Temat nätverk handlar på ett fördjupat plan om att använda klientens nätverk som ett verktyg för att komma åt information och motivation.

Det kan till exempel vara att klienten är mycket bestämd över att vilja komma in på arbetsmarknaden så snabbt som möjligt. Som coach vill du hellre se att klienten utbildar sig först, då du vet att det är en mer långsiktig och hållbar lösning. Du märker att du inte kan övertyga klienten på egen hand, den information du kommer med räcker inte till.

Då kan det hjälpa att använda klientens nätverk för att nå fram med ditt budskap. Till exempel kan klienten ha en familjemedlem eller en vän som du och dina kollegor har kontakt med och som har valt den långsiktiga lösningen. Då kan du använda denna person som förebild och visa på hur denna lyckats. Du använder helt enkelt klientens nätverk för att öka dennes motivation och information.

Ett annat sätt att arbeta fördjupat med nätverk är att du som coach utökar ditt egna professionella nätverk. Det handlar om knyta kontakter med näringslivet, föreningslivet och dina kollegor inom kommunens samtliga förvaltningar. Ju starkare nätverk, desto mer kommer du att kunna erbjuda din klient i form av olika möjligheter att etablera sig på arbetsmarknaden.

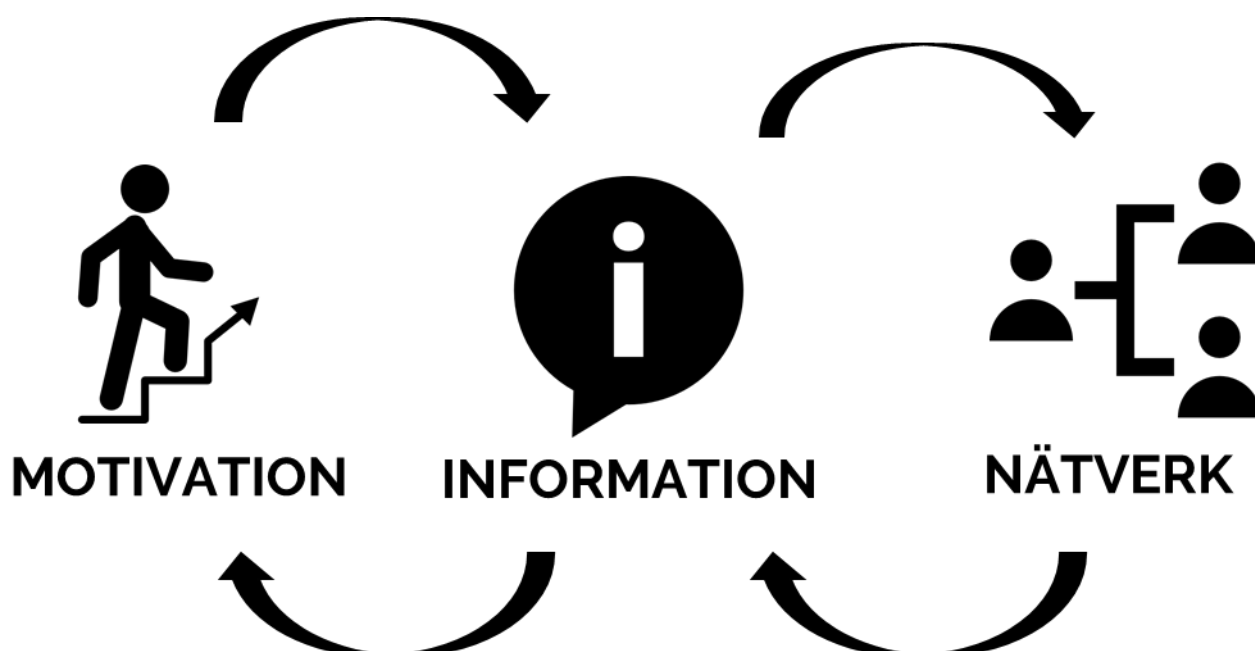
Desto bättre förståelse för lokalsamhället du har som coach, ju lättare har du att förstå din klients förutsättningar, utmaningar och behov. Skolväsendet, bostadsmarknaden, myndighetvärlden och näringslivet hänger ihop, och här gäller det för dig som coach att "knäcka koden".

Vad är särskilt utmärkande för den kommun du är verksam inom?

Sammanfattning

Nu har du gått igenom modellens tre teman, **Motivation, Information och Nätverk**, både på grundläggande och på en fördjupande nivå.

När effekterna av dessa tre temana samverkar, utgör de tillsammans en **helhet som är större än delarna**. Det är det som är MIN-modellen.



Jag heter Abdirisak Hashi och är arbetsmarknadskonsult i Lomma kommun. Jag har arbetat med arbetslivscoaching i snart 10 år. Min passion är att driva frågor som rör inkludering och motivationsarbete.

Jag har utformat en egen modell för coaching kring detta, **MIN - Motivation, Information** och **Nätverk**.

Tillsammans med min kollega Eric Svensson har vi sammanställt modellen i denna handbok.

Denna modell har med framgång använts för att öka individens självständighet och möjlighet till en hållbar sysselsättning.

Jag tror starkt på modellen och dess förmåga att lyfta fram det bästa hos individen. Min förhoppning är att också du kan ha nytta av den i ditt arbete!

Abdirisak Hashi, 2022