

**EEN MENS BETER LATEN WORDEN
DANKZIJ SUGGESTIEVE TAAL**

Boek 1

**Basisprincipes van respectvolle
gesprekstactieken en taaltechnieken**

TURA GERARDS

EEN MENS BETER LATEN WORDEN

DANKZIJ SUGGESTIEVE TAAL

Boek 1

**Basisprincipes van respectvolle
gesprekstactieken en taaltechnieken**

Een mens beter laten worden dankzij suggestieve taal.

Boek 1

Basisprincipes van respectvolle gesprekstactieken en taaltechnieken

BraveNewBooks

ISBN: 97894021464642

Auteur: Tura Gerards

Coverontwerp: Tura Gerards

Foto van auteur: Lauretta Gerards

Foto's en illustraties: Tura Gerards

© Tura Gerards, december 2016

www.taalkrachttraining.nl

info@taalkrachttraining.nl

This book may not be reproduced by print, photoprint, microfilm or any other means,
without written permission from the author.

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand en/of openbaar
gemaakt door middel van druk, fotokopie, microfilm of op wat voor wijze dan ook, zonder voorafgaande schriftelijke
toestemming van de auteur.

Daar waar gebruik is gemaakt van citaten van anderen, wordt dat ter plekke vermeld.

Citeren uit dit werk is toegestaan met vermelding van de auteur en de bron.

Opgedragen aan Wilma Gootjes

*Speciale dank gaat uit naar Wilma Gootjes; zonder haar
waren deze drie boeken over suggestieve taal waarschijnlijk nooit geschreven.
Haar meedenken zorgde voor nog meer diepgang en
haar toepassen van de hier gepresenteerde
taaltechnieken en gesprekstactieken in allerlei omstandigheden
was een voortdurende steun in de rug.*

*Dank je wel, Noëlle Kabel, voor het plezier en enorme geduld waarmee je
mijn teksten secuur hebt nageplozen op taalfouten en onduidelijkheden.
Ook jij paste de taaltechnieken en gesprekstactieken
in allerlei omstandigheden toe en inspireerde me om door te gaan
toen de laatste loodjes in het schrijfproces zwaar werden.*

*En toen dit boek drukklaar leek, werd het vakkundig
geredigeerd door Fleur Leeftang. Zij zette de fijnste puntjes op de i.
Dank je wel, Fleur!*

*Ook dank ik Paul Sträter, Anouk van Doornen, Cielja Kieft en Steven Sikkens
hartelijk voor alle aangeboden voorbeelden en inzichten.*

Inhoud

EEN MENS BETER LATEN WORDEN DANKZIJ SUGGESTIEVE TAAL

Boek 1

Basisprincipes van respectvolle gesprekstactieken en taaltechnieken

VOORWOORD	11
HOOFDSTUK 1 - Weet waaraan je begint en hoe Het coachgesprek: tactiek en techniek	17
 - I - De kracht van jouw woordkeuze	
HOOFDSTUK 2 - Hoe je met spreken en schrijven de ander beïnvloedt Elk woord telt	41
HOOFDSTUK 3 - Hoe je de ander onopvallend een gezonde opdracht geeft De suggestieve kracht van het woord ‘heel’	61
HOOFDSTUK 4 - Hoe je de ander laat zien, horen en voelen Zintuiglijk spreken / Het werkwoord als de motor in de zin	65
 - II - De kracht van jouw visie en houding	
HOOFDSTUK 5 - Vertrouwen, verlangen, vragen en vergeten De visie en taal van Milton Hyland Erickson	85
HOOFDSTUK 6 - Hoe een mens luistert, zich ontwikkelt en gezond kan blijven Het Bewuste en het Onbewuste	95
HOOFDSTUK 7 - Bewuste en onbewuste uitingen Scherpzinnig waarnemen	111
HOOFDSTUK 8 - Hoe je de sfeer bepaalt waarin de ander gaat denken en voelen Jij bent de regisseur van interne voorstellingen	119

HOOFDSTUK 9 -	Hoe je in een ontmoeting afstand overbruggt en jezelf beschermt Rapport maken en niet-weten	131
HOOFDSTUK 10 -	Hoe je de gezonde kern in de ander wakker maakt en kracht geeft Wanneer hanteer je als medicus suggestieve taal?	147
HOOFDSTUK 11 -	Hoe wil jij de ander ontspannen nieuwe ideeën laten overwegen? Directe suggesties en indirecte suggesties	155

- III - Stemgebruik: tactieken en technieken

HOOFDSTUK 12 -	Drie krachtige manieren van spreken om de ander te beïnvloeden De kracht van vertragen, versnellen en pauzeren	177
HOOFDSTUK 13 -	Nog een paar manieren om met je stem de ander te beïnvloeden Klank, intonatie, toonhoogte, volume, afstand, spreekrichting	185

- IV - De doorslaggevende kracht van vindingrijkheid

HOOFDSTUK 14 -	De richting van overtuigingen veranderen met behoud van de kracht ervan Verbale aikido en vindingrijkheid	197
HOOFDSTUK 15 -	Hoe je de ander ontwapent zonder (verbaal) geweld Beledigingen ombuigen en grenzen hanteren	225

- V - Uitzonderingssituaties

HOOFDSTUK 16 -	Soms mag suggestieve taal even wachten Bedreigingen ontladen	237
HOOFDSTUK 17 -	Situaties waarin je suggestieve taal vergeten mag Hoe je slecht nieuws brengt en noodzakelijke kritiek levert	241

Bijlagen

BIJLAGE A - Lijst van Prettig-Gevoel-Woorden in alfabetische volgorde	245
BIJLAGE B - Lijst van Prettige Werkwoorden in alfabetische volgorde	247

Literatuur	249
-------------------	-----

Over de auteur	251
-----------------------	-----

Overzicht van de drie boeken

“EEN MENS BETER LATEN WORDEN DANKZIJ SUGGESTIEVE TAAL”

Boek 1

Basisprincipes van respectvolle gesprekstactieken en taaltechnieken

- I - **De kracht van jouw woordkeuze**
- II - **De kracht van jouw visie en houding**
- III - **Stemgebruik: tactieken en technieken**
- IV - **De doorslaggevende kracht van vindingrijkheid**
- V - **Uitzonderingssituaties**

Boek 2

Respectvolle gesprekstactieken en taaltechnieken die vrijheid, ruimte en keuzes schenken

- VI - **Vrijheid- en ruimteschenkers**
- VII - **Keuzebieders**

Boek 3

Respectvolle gesprekstactieken en taaltechnieken die weerstand ontladen en voorkomen, verwarren, uitwegen wijzen, voorspellen

- VIII - **Weerstandontladers**
- IX - **Verwarringzaaiers & Uitwegwijzers**
- X - **Ervaringvoorspellers**

Voorwoord

Je leest nu het boek met de basisprincipes van respectvol suggestief taalgebruik, het eerste van drie boeken met een praktische en uitgebreide training in taalkracht. Dit deel zal jou precies laten begrijpen én aanvoelen — met behulp van 151 voorbeelden en 54 oefeningen — waar de magie zit in de taaltechnieken en gesprekstactieken van Milton Erickson (1901-1980).

Met woorden kun je toveren, veranderingen laten ontstaan in jezelf en in anderen. Hoe je dat doet... waarom... wanneer... dat heeft deze Amerikaanse psychiater geduldig en haarfijn uitgelegd in zijn boeken met behulp van veel voorbeelden en verhalen. Via internet verzamelde ik zijn gehele oeuvre en wat een schat kreeg ik daarmee in handen; meer dan 5000 pagina's over de suggestieve kracht van taal. Sinds 2010 bestudeer ik elke dag iets van Ericksons werk en geniet ik van de grote lijnen en de ingenieuze details. Heel dankbaar ben ik hem voor zijn liefdevolle benadering en heilzame begeleiding van medemensen in (psychische) nood.

Al gauw ontstond in mij de behoefte om zijn visie te verhelderen en vooral zijn bijbehorende taaltechnieken overzichtelijk te presenteren. Dat heeft uiteindelijk geleid tot een taalkrachttraining en drie boeken. In elk boek zijn de alinea's kort; het zijn hapjes, tapas. Ze maken het lezen en begrijpen gemakkelijker.

O ja, er bestaan ook omstandigheden waarin je suggestieve taaltechnieken beter niet kunt toepassen. Ook daarover zul je in dit eerste boek lezen.

Ik wens jou nog meer plezier, rust en succes toe in je werk en je privé-leven dan je tot nu toe al had.

DIT VOORWOORD IS VERDEELD IN:

- Voor wie is deze taalkrachttraining bedoeld?
- Het centrale uitgangspunt van deze taalkrachttraining
- Wat kunnen jouw nieuwe taalvaardigheden de ander opleveren?
- Wat gaat deze taalkrachttraining jou opleveren?
- Waarvoor deze taalkrachttraining niet bedoeld is
- Hoe maak je je de vaardigheden van deze taalkrachttraining eigen?

Voor wie is deze taalkrachttraining bedoeld?

Deze taalkrachttraining is in eerste instantie bedoeld voor iedereen die beroepsmatig (een-op-een) werkt met mensen en daarbij te maken krijgt met weerstand, onzekerheid, pijn, woede, verdriet, angst, eenzaamheid, sabotage en apathie. Dit is een praktische training met heel veel voorbeelden en oefeningen.

Je kunt nu ontdekken wat taal suggestief maakt en hoe je met suggestieve woorden en zinnen een mens beter kunt laten worden. Beter in leven. Beter in omgaan met weerstand en conflicten. Beter in contacten aangaan en beter in relaties. En beter in de zin van een betere gezondheid.

Vraag je je weleens af wat een ander mens nog kan helpen voordat medicijnen als redmiddel worden ingezet? Er zijn nu al miljoenen Nederlanders die elke dag meer dan één pil slikken. Met bijwerkingen. Met interactie tussen de diverse medicijnen. Het aantal nooit-slikkende Nederlanders is laag.

Deze training is voor mensen die beseffen dat de tijd rijp is voor een aanpak die klantvriendelijk is en volledig oog heeft voor wat belangrijk is voor de ander. En die beseffen dat medewerking van de ander betere resultaten geeft dan tegenwerking van die persoon.

Deze training is ontworpen voor:

- artsen
- arts-assistenten
- psychologen
- tandartsen
- coaches
- conciërges
- begeleiders van kinderen
- trainers
- verpleegkundigen
- doktersassistenten
- therapeuten
- medisch specialisten
- docenten
- managers
- studenten

En misschien ook voor sommige kappers, taxichauffeurs, topsporters, maatschappelijk werkers, haptonomen, masseurs en mantelzorgers. En ten slotte: ook in je privé-leven — als ouder, als partner, als familielid en vriend of vriendin — zul je het weldadige effect van de kracht van suggestieve taal ervaren.

Het centrale uitgangspunt van deze taalkrachttraining

De vaardigheden die je via deze training opdoet, gebruik je allereerst om de ander het grootste en belangrijkste voordeel te bezorgen. En wat dat voordeel is... dat bepaalt hij of zij zelf!

*** KERNPUNT ***

Gesprekstactiek

De vaardigheden die je via deze training opdoet, gebruik je om de ander het grootste voordeel te bezorgen. En hij of zij bepaalt zelf wat dat is.

Deze training heeft dus pas werkelijk zin als jij de overtuiging hebt dat ieder ander mens zelf de voornaamste krachten bezit die nodig zijn voor diens verandering, verbetering, groei en vervulling.

In een coachende rol help jij mee aan het vinden en vervullen van datgene wat de ander zo belangrijk vindt. Je kunt een gesprek namelijk zodanig sturen dat die ander — bewust of onbewust — in zichzelf te rade gaat voor het vinden van een optimale oplossing voor een kwestie, probleem of blokkade, op welk gebied dan ook.

Je krijgt in deze taalkrachttraining heel veel handvatten om de ander in diens zoektocht te begeleiden. Die handvatten reik je aan vrijwel zonder dat hij of zij dat doorheeft. En dat niet alleen: die handvatten reik je aan zonder dat je rechtstreeks adviezen of tips geeft.

Wat kunnen jouw nieuwe taalvaardigheden de ander opleveren?

Met de woorden en zinnen uit deze taalkrachttraining kun jij veel (moois) laten ontwikkelen en opbloeien in een ander mens. Je kunt bijdragen aan:

- het verminderen van angst, zorgen, weerstand en pijn
- een beter en sneller herstel van ziekte en na medische ingrepen
- langer gezond blijven
- berusten in een naderende dood
- gemakkelijker kunnen ontspannen
- het oproepen van bepaalde gedachten, beelden, geluiden, ideeën, stemmingen, emoties en gevoelens die door de ander als prettig en ontspannend ervaren worden
- geloof in eigen kracht en meer zelfvertrouwen
- een groeiend gevoel van eigenwaarde
- het onderzoeken van nieuwe mogelijkheden
- het transformeren van weerstand in krachtige en gezonde actie
- nieuwe resultaten en ervaringen die de ander tevreden stemmen
- het ontdekken van persoonlijke belangen waarvan de ander zich nog niet bewust was
- de krachtige en aangename invloed die de ander op weer anderen uitoefent
- inzicht in de helende krachten van diens eigen lichaam
- een nieuwe kijk op gezondheid, op wat normaal is
- wat vriendelijkheid en liefde teweeg kunnen brengen.

Wat gaat deze taalkrachttraining jou opleveren?

In dit eerste boek ligt het accent op de gesprekstactieken en de visie van Milton Erickson. In het tweede en derde boek van deze taalkrachttraining worden de taaltechnieken — specifieke woorden en zinsconstructies — een voor een gepresenteerd.

Via deze training kun je zelf de volgende resultaten boeken:

- je taal verrijken met invloedrijke woorden en zinnen
- een almaar groeiend gevoel van zelfvertrouwen
- meer vrede en rust in jezelf, oftewel: een nieuw en goed gevoel over jezelf krijgen
- ontdekken hoe je kalm en zelfverzekerd de leiding kunt nemen en behouden in een gesprek
- ontdekken hoe je kalm en zelfverzekerd richting kunt geven aan elk gesprek

- leren hoe je anderen zover kunt krijgen om (door henzelf) gewenste keuzes te maken
- leren hoe je op het juiste moment milde schokken kunt veroorzaken die vastlopende gesprekken weer op gang brengen
- ontdekken hoe je kunt voorkomen dat iemand *nee* gaat zeggen
- ontdekken hoe je de ander kunt laten stralen
- leren hoe je gemakkelijk kunt omgaan met de weerstand van de ander en hoe je de energie ervan kunt inzetten voor diens ontwikkeling
- leren hoe je kunt confronteren op een manier die een ander kan accepteren (dus zonder te beledigen)
- ontdekken hoe je anderen op zachte wijze uit heftige emotie of verstarring kunt halen
- leren hoe je beledigingen aan jouw adres kunt ontladen zonder de ander daarbij te beledigen
- met meer gemak en plezier omgaan met mensen van diverse pluimage, oftewel: echt contact maken
- betere verstandhoudingen met je collega's, personeel en familie- en vriendenkring
- meer samenwerking, minder tegenwerking
- je nog fit voelen na een hele dag werken
- vindingrijkheid.

*** KERNPUNT ***

Gesprekstactiek

Je krijgt handvatten om een ander te helpen. Die handvatten reik jij aan zonder rechtstreeks adviezen te geven.

Waarvoor deze taalkrachttraining niet bedoeld is

Deze training is vooral bedoeld om de invloed en veranderkracht van je taal te vergroten. Anders gezegd: via deze training leer je de sturende inhoud van je gesproken en geschreven woorden te verrijken.

Nu volgen er een aantal zaken waarvoor deze training niet bedoeld is:

- leren debatteren
- leren interviewen
- leren spreken in het openbaar voor een groep mensen
- beter leren articuleren

Voor het verkrijgen van zulke vaardigheden zijn andere opleidingen en cursussen meer geschikt, al kan ook deze taalkrachttraining bijdragen aan de groei ervan.

Hoe maak je je de vaardigheden van deze taalkrachttraining eigen?

Het leren toepassen van de geboden taalconstructies kan in het begin even wennen zijn. Soms kunnen ze vreemd aanvoelen of overkomen als niet-natuurlijk. Dat is logisch: deze manier van formuleren zal op bepaalde punten heel anders zijn dan het denken en spreken dat je tot nu toe geleerd hebt.

Daarom is het aan te bevelen om per dag de vaardigheden en technieken uit hooguit één hoofdstuk te beoefenen. En je wordt natuurlijk steeds beter door elke dag vijf minuten te besteden aan het herhalen van alles wat je tot dan toe via deze taalkrachttraining geleerd hebt. Ik hoop vooral dat je steeds meer plezier zult beleven aan het groeiende gemak waarmee jij via jouw woorden mensen betere en aangename resultaten ziet behalen.

Oefenen — thuis, op je werk of waar dan ook — wil zeggen:

- horen wanneer en hoe anderen deze vaardigheden toepassen... of juist niet
- in je hoofd spelen met bepaalde taaltechnieken, zonder de zinnen nog uit te spreken (wat zou jij in die omstandigheid gezegd hebben in zijn of haar plaats?)
- thuis in je eentje bepaalde zinnen hardop uitspreken alsof je tegen een ander spreekt
- horen wat die ander werkelijk nodig heeft, ook als hij of zij dat niet helder kan verwoorden
- je favoriete vaardigheden toepassen in allerlei gesprekken
- zinnen overschrijven die je aanspreken en die bruikbaar zijn in situaties thuis, op je werk, op straat of waar dan ook. Typ ze en stuur ze naar jezelf per email. Of spreek ze hardop uit. Versnel en vertraag daarbij. Proef je woorden en voel ze. Zo deed ik het. Al spelend en oefenend zul je vanzelf jouw eigen unieke variaties op deze zinnen ontdekken en daarmee jouw taalkracht vergroten.

Het mooie van dit boek is: je kunt overal beginnen met lezen. Springen van de hak op de tak, of lezen vanaf de eerste pagina helemaal naar het eind, alles kan. Geniet ervan!



Tura Gerards
Amsterdam, december 2016

HOOFDSTUK 1

Weet waaraan je begint en hoe

Het coachgesprek: tactiek en techniek

'There's no limit to what one can accomplish
if one lets others have the credit for it.'

Milton H. Erickson

Er bestaat geen verbale communicatie die dieper kan gaan dan een gesprek onder vier ogen. Een een-op-een-gesprek. Behalve voor het uitwisselen van informatie kan een dergelijke ontmoeting naar bevestiging of ontkenning leiden, bemoedigend of demotiverend zijn, steunend of frustrerend, verrijkend of beperkend. Een enkel gesprek kan een ommekeer betekenen in het leven van twee mensen, en die ommekeer kan richting de hemel reiken... maar ook in de richting gaan van de hel.

En als jij een ander mens op diens verzoek begeleidt in het oplossen van een mentaal, emotioneel of lichamelijk probleem en in het bereiken van een gewenst doel, dan zijn professionele gespreksvaardigheden absoluut noodzakelijk. Dan telt werkelijk elk woord. En uiteraard je houding. Weet waar je aan begint.

Woorden zijn niets anders dan grof geschut. Je kunt missen. En je kunt behoorlijk raak schieten maar nooit precies weten wat je geraakt hebt. Gelukkig bestaan er heel wat gesprekstactieken en -technieken om deze bijzondere uitdaging — begeleiden — soepel en krachtig aan te gaan. En begeleiding wordt coaching als dat intrigerende inzicht van Erickson centraal komt te staan in jouw aanpak: *een ander mens kan alles voor elkaar krijgen als jij bereid bent hem of haar alle eer voor die successen te schenken.*

HOOFDSTUK 1 IS VERDEELD IN:

- Hoe het niet moet
- Hoe anderen jou zien
- Het coachgesprek
 - Doelen van een coachgesprek
 - Het grootste voordeel voor de ander
 - Directe en indirecte adviezen
 - De vijf pijlers van een goed coachgesprek
 - Contract
 - *In mijn coachpraktijk*
 - De vier voelkernen in een coachgesprek
 - De vier kernvragen in een coachgesprek
 - Voorbereiding met vloerankers
 - De kracht van vloerankers
 - Het verdere verloop van een coachgesprek

- Belangrijke aandachtspunten voor elke coach
- Resultaten van een coachgesprek
- Uitzonderingen: wanneer je geen suggestieve taal gebruikt
- De ideale instelling van een coach
- **Tactiek en techniek**
 - Gesprekstactiek: algemeen
 - Gesprekstactiek en -techniek: begroeting
 - Gesprekstactiek: ruimte schenken
 - Gesprekstactiek: de leiding nemen en behouden in een gesprek
 - Gesprekstactiek: de weerstand als richtingwijzer
 - *Stap 1 bij weerstand*
 - *Stap 2 bij weerstand*
 - *Wat motiveert de ander om voorbij weerstand te gaan?*
 - Gesprekstactiek: de richting bepalen in een gesprek
 - Gesprekstactiek: afronding
 - Gesprekstactiek: een staat van vergetelheid (amnesie) teweegbrengen

Hoe het niet moet

Hoe goed je ook bent in je vak en in hulp verlenen, je weet nooit 100% zeker wat jouw handelingen en woorden bij de ander op gang brengen. Zulke successen bestaan niet. Wat dat betreft kun je helemaal ontspannen. En kun je meteen een begin maken met genieten van wat je kunt verbeteren met wat extra training in taal. Taal die bovendien speels kan zijn en vol humor. Die je vindingrijk en helend kunt toepassen. Om te voorkomen dat je ooit dingen zult zeggen zoals in de volgende twee voorbeelden:

Voorbeeld 1.1 - Hoe het niet moet (1)

Een onbekende vertelde mij dat ze bij de psycholoog was omdat ze langdurig liefdesverdriet had en zij de man in kwestie maar niet kon loslaten. Waarop de psycholoog, ook een vrouw, haar vertelde:

‘Je moet ermee stoppen, want dat is stalken.’

Nu kon ik verder niet beoordelen hoe die vork in de steel zat. Maar als een professional zulke zinnen maakt tegenover een cliënt, wat is dan de meerwaarde om naar een psycholoog te gaan? Voor zulke recht-voorzijn-raap-adviezen kun je toch ook naar je schoonvader of buurvrouw? In feite wordt gezegd: ‘Zet het uit je hoofd.’ En dat is precies wat de cliënt wel wil maar niet kan, vandaar dat ze hulp zoekt.

Voorbeeld 1.2 - Hoe het niet moet (2)

Een moeder vertelde me dat haar kind werd onderzocht en getest bij

een niet nader genoemd instituut en dat de symptomen niet tot een heldere classificatie leidden. Dat kan natuurlijk gebeuren. Maar of de volgende uitspraak van de behandelaar kan?

‘Dan doen we voor de zekerheid maar Asperger. Baat het niet, dan schaadt het niet.’

Nee, behandelaar, dat kan echt niet!

Of ben ik nou gek!?

Een coachgesprek is een opbouwend gesprek. In deze taalkrachttraining ontdek je woorden en zinsdelen waarmee je het beste, fijnste en gemakkelijkste in de ander aanraakt en omhoog kunt laten komen, meteen of later. Je stuurt gesprekken zodanig aan dat de ander vrijheid proeft en zichzelf kan bekrachtigen, versterken, opbeuren, ontladen en helen.

Hoe anderen jou zien

Of je nou arts bent of medisch specialist, verpleegkundige, coach, docent of manager... besef dat veel mensen min of meer op hun hoede zullen zijn bij jou en dat hun voorzichtigheid een grote rol zal spelen in:

- hoe zij jou horen
- hoe zij jou zien
- hoe zij de fysieke afstand tussen jou en zichzelf bewaken
- hoe zij desalniettemin hopen op een oplossing met jouw hulp
- hoe zij de psychologische afstand tussen jou en henzelf bewaken, dat wil zeggen: dat ze hopen dat sommige dingen niet ter sprake hoeven te komen
- wat zij wel of niet geheim houden.

Door angst zijn mensen in feite al in een soort trance en worden ze gemakkelijk geraakt door allerlei impressies en suggesties. <Zie ook Boek 2 - Hoofdstuk 24 over inzoomen en trance>

En is het niet zo dat mensen bij wie emoties een grote rol spelen vrijwel altijd erkenning zoeken? Zijn ze niet gevoeliger voor hoe anderen hen zien en aanvoelen?

Het is zaak voor jou als hulpverlener of begeleider om heel secuur te zijn, heel zorgvuldig met de woorden en associatiemogelijkheden die je uitdeelt. En misschien helpt het je om ook het volgende te beseffen:

Voorbeeld 1.3 - Ontmoeting tussen twee mensen

Als een man en een vrouw samen in een kamer zijn, dan zijn er geen twee mensen aanwezig maar tegelijkertijd minimaal acht:

- 1- De man zoals hij werkelijk is.
- 2- De vrouw zoals zij werkelijk is.

- 3- De man zoals hij denkt en voelt dat hij werkelijk is.
- 4- De vrouw zoals zij denkt en voelt dat zij werkelijk is.
- 5- De man zoals zij denkt en voelt dat hij werkelijk is.
- 6- De vrouw zoals hij denkt en voelt dat zij werkelijk is.
- 7- De man zoals hij denkt en voelt dat zij hem ziet.
- 8- De vrouw zoals zij denkt en voelt dat hij haar ziet.

• Het coachgesprek

Gesprekken met patiënten, cliënten, leerlingen, coachees en collega's hebben uiteraard een doel. Jouw eigen doel zal verschillen van het hunne. In een coachtraject ga je tijdelijk samen met iemand op zoek én op weg naar oplossingen voor zijn of haar problemen en/of lijden.

Meer dan eens ontstaat er tijdens het begeleidingsproces een nieuw doel dat noch door de ander noch door jou kon worden voorzien.

Doelen van een coachgesprek

Jouw taak als professional kan zijn om andere mensen een stap te laten zetten in de richting van een verbetering. Dat kan emotionele of psychische groei zijn, spierontwikkeling, lichamelijk herstel, een betere gezondheid in het algemeen, ontspanning. Of luistervaardigheid, spreekvaardigheid, assertiviteit. Het kan gaan om rust en vrede vinden, handige gewoonten ontwikkelen, leren omgaan met 'chaos in het hoofd', het verhogen van weerbaarheid, het ervaren van welzijn of het kunnen openstaan voor nieuwe invloeden. Of jouw hulp wordt gevraagd om beter te leren communiceren, om inspirerende en heilzame relaties aan te gaan, om zelfvertrouwen te verhogen, om oplossingen te vinden voor typische problemen of om proactief te leren handelen. Of om het vertrouwen te hervinden in het functioneren van het eigen lichaam.

Iets algemener gesteld zal het coachende gedeelte van een gesprek de ander helpen bij:

- het vinden van een aangenaam levensdoel
- het verminderen van fysieke en psychische ongemakken
- het bevorderen van ontspanning
- het (her)ontdekken van waarden
- het (her)overwegen van overtuigingen
- het (re)vitaliseren van het leervermogen
- het verkrijgen van nieuwe inzichten en ervaringen
- het versterken van bestaande, ondersteunende vaardigheden
- het verkrijgen van nieuwe vaardigheden.

Al met al maakt een coachgesprek het mogelijk dat de ander:

- 1 - zich na afloop ervan beter, prettiger of rustiger voelt dan vóór aanvang ervan.
- 2 - een eerste kleine stap (her)vindt én zet in de richting van het gewenste doel.

Directe en indirecte adviezen

Als hulpverlener kun je directe adviezen geven. Zoals: 'Die moet je twee keer per dag innemen met wat water' en 'Als je morgen dit nummer belt, dan...'. In de functie van bijvoorbeeld arts of maatschappelijk werker zul je daar meestal niet aan ontkomen. In een coachgesprek of in het coachende gedeelte van een gesprek laat je directe adviezen meestal helemaal achterwege. In deze training zul je vooral leren hoe je waardevolle ideeën en mogelijkheden indirect langs de problemen, de beperkende overtuigingen en de weerstand van de ander kunt loodsen.

*** KERNPUNT ***

Gesprekstactiek

In het coachende gedeelte van een gesprek laat je directe adviezen zoveel mogelijk achterwege.

Het grootste voordeel voor de ander

Aan het gebruik van de tactieken en technieken uit deze taalkrachttraining is een uiterst belangrijke voorwaarde verbonden: het grootste voordeel ervan ligt zonder meer bij de ander.

Als jij met suggestieve taal een ander mens op de een of andere manier beter wilt laten worden, dan is het noodzakelijk om zo goed mogelijk diens gewoonten en voorkeuren te ontrafelen:

- a - wat wil de ander bereiken? Wat is zijn of haar doel? Wat is de bedoeling?
- b - wat heeft de ander nodig om in beweging te komen? Wat zal hem of haar motiveren om een stap te zetten die buiten de gewone stappen om gaat?
- c - wat is voor deze persoon de fijnste en gemakkelijkste manier om in de richting van het doel en het grootste voordeel te gaan?
- d - hoe weet de ander dat er resultaten geboekt zijn? Waar in het lichaam wordt dat ervaren, en hoe?
- e - op welke manier zal de ander willen genieten van het bereiken van het doel en de gevolgen van het grootste voordeel?
- f - wie zal er — behalve deze persoon zelf — ook profijt hebben van de beoogde voordelen en resultaten?

De vijf pijlers van een goed coachgesprek

Het coachend begeleiden van patiënten, cliënten, leerlingen en coachees steunt in deze taalkrachttraining op vijf pijlers:

- 1 - altijd is het grootste voordeel voor de ander en de ander bepaalt zelf wat dat is.

- 2 - jouw houding (innerlijk en lichamelijk); je schenkt de ander alle ruimte en vrijheid. En jij laat die ander zich gezien, gehoord en gerespecteerd voelen.
- 3 - jouw taal: gesprekstactieken en taaltechnieken.
- 4 - goed waarnemen bij de ander: lichamelijke reacties op wat je uitspreekt en uitstraalt.
- 5 - jouw vindingrijkheid.

Contract

Elk coachingsresultaat ontwikkelt zich vanuit een aantal afspraken die mondeling dan wel schriftelijk zijn vastgelegd óf stilzwijgend zijn ontstaan. Dat pakket van afspraken wordt contract genoemd. Bij het verlenen van hulp en diensten handelt het over de relatie tussen de betrokken partijen en over de inhoud van het te volgen traject. Met andere woorden: 'Met welke (verschillende) belangen zullen we rekening houden en waar gaan we het over hebben?'

Elke vorm van coaching wordt gebouwd op basis van een contract en zonder contract is coaching kansloos.

Belangrijke onderdelen van een contract zijn:

- jouw persoonlijke doel en het doel van de organisatie waarvan je deel uitmaakt
- jouw attitude
- de kwestie en het persoonlijke doel van de ander
- de verhouding tussen jou en de ander
- de invloed en sturing die jij mag uitoefenen
- de invloed die de ander zelf mag uitoefenen
- de stappen die genomen kunnen worden (het werkgebied)
- de verwachte tijdsduur van het traject en de tijdsduur van een enkele sessie
- het aantal benodigde sessies of behandelingen
- de manier waarop de voortgang en de resultaten van het traject worden gemeten
- de vorm van nazorg
- eventueel: de kosten.

In mijn coachpraktijk

In mijn coachpraktijk krijgen nieuwe klanten met adhd, add, angsten of depressie een gratis en wederzijds vrijblijvend kennismakingsgesprek. Het is voor beide partijen fijn om eerst te ontdekken of er een *klik* is. Tijdens die kennismaking worden de meeste van de bovengenoemde onderdelen besproken.

Bij mij maakt '100% garantie' onderdeel uit van het contract. Als de mensen met de genoemde kwesties — en ook zij die bij me komen voor het verminderen van hun pijn — na afloop niet tevreden zijn over mijn begeleiding, of tot de conclusie komen dat dit toch niet is wat ze zoeken, dan geldt: niet goed = geld terug.

Tijdens sessies herhaal en check ik regelmatig delen van het contract. Wanneer ik de ander bijvoorbeeld een oefening wil laten doen, dan vraag ik altijd eerst om toestemming. Dat versterkt

het rapport <zie ook Hoofdstuk 9> en schenkt meteen een fraai voordeel: door kort uit te leggen wat zo'n oefening kan opleveren, heb ik snel op eenvoudige wijze de bewegingsrichting aangeduid.

Ook in contracten met mij: de ander krijgt te allen tijde de volledige vrijheid om bijvoorbeeld oefeningen en bewegingsrichtingen af te wijzen of te stoppen.

*** KERNPUNT ***

Gesprekstactiek

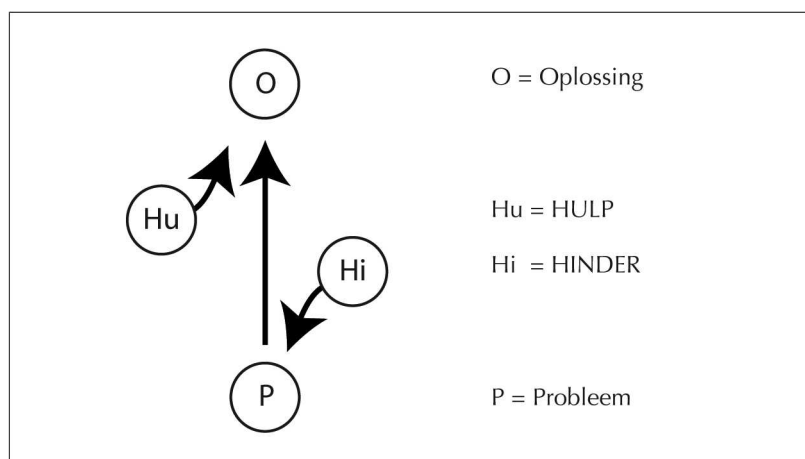
Elke vorm van coaching wordt gebouwd op contractbasis en zonder contract is coaching kansloos.

De vier voelkernen in een coachgesprek

Een professioneel coachgesprek heeft vier punten van waaruit het gesprek gestuurd kan worden, vier voelkernen. Met voelkernen wil ik zeggen dat jij mogelijkheden hebt om jezelf en ieder ander — via lichamelijke gewaarwordingen — vooruitgang te schenken die niet via een puur cognitieve benadering gevonden kan worden.

Die vier voelkernen zijn:

- het probleem (P)
- de oplossing (O)
- de hulpmiddelen (Hu)
- de hindernissen (Hi)



De vier voelkernen van een coachgesprek

Het zijn vier ingangen voor een innerlijk zoekproces dat de basis vormt voor zowel te verwachten als onverwachte stappen in psychologische en zelfs lichamelijke groei.

De vier kernvragen in een coachgesprek

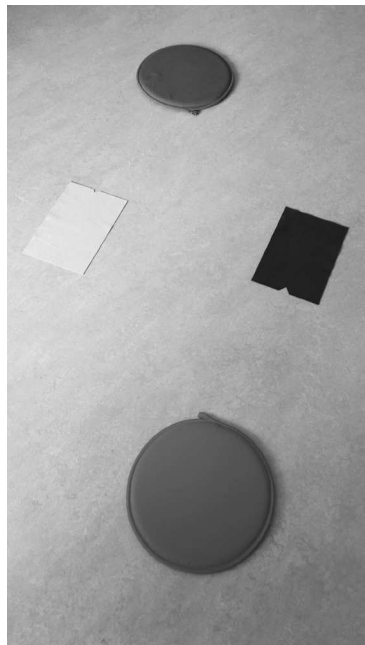
Sommige mensen vinden het prettig en gemakkelijker om de voelkernen te ervaren door op vellen papier, placemats of platte kussens te gaan staan, anderen hebben sterke ervaringen door zich elke voelkern voor de geest te halen terwijl ze blijven zitten. Hoe dan ook, vrijwel iedereen krijgt er lichamelijke gewaarwordingen bij, zeker als jij daarbij de volgende vier vragen stelt:

- (P) - Wat is het probleem en waar in je lichaam ervaar je dat?
- (O) - Hoe zal de oplossing er ongeveer uit kunnen zien?
Stel dat die oplossing er komt, hoe zal dat anders voelen?
- (Hu) - Wat helpt je? <Zie ook Boek 2 - Hoofdstuk 22: 'Wat heb je nodig?'>
- (Hi) - Wat hindert je?

Voorbereiding met vloerankers

Je kunt de ander vier vloerankers laten maken met behulp van vier blanco vellen papier en een stift. Nodig hem of haar uit om een symbool te kiezen voor het probleem, de oplossing, de hulpmiddelen en de hindernissen. Die symbolen mogen tekeningen zijn, woorden en zelfs letters zoals in de bovenstaande illustratie (P, Hu, Hi en O).

Laat de ander die vellen papier op de grond leggen, het geheel in de vorm van een ruit. Door op een vel te gaan staan, kan de ander ontdekken wat er bij dat onderdeel van de kwestie speelt. Een andere mogelijkheid is om, in plaats van vellen papier, placemats of platte kussens te gebruiken in diverse kleuren.



De vloerankers die ik zelf graag gebruik:
platte stoelkussens en vilten lapjes in diverse kleuren

Uiteraard kun je deze voorbereiding ook doen zonder vellen papier, gewoon in gedachten. Of met voorwerpen op tafel. Het voordeel van vloerankers is echter dat de ander uit een stoel opstaat, waardoor het lichaam al in beweging komt.

De kracht van vloerankers

Het is een wonderlijk fenomeen: de meeste mensen kunnen vrijwel meteen iets voelen zodra ze op een vloeranker gaan staan. Op elke plek merken ze specifieke emoties en lichamelijke gewaarwordingen op. Wanneer dat gebeurt, dan weet je als coach dat er voor die persoon verrassende mogelijkheden zullen ontstaan.

Jij kunt dat proces versterken en verdiepen met vragen als:

- 'Wat merk je aan je evenwicht?'
- 'Hoe is het met je ademhaling?'
- 'Vallen je bepaalde plekken in jouw lichaam op... zijn ze warmer of koeler... tintelen ze of wat dan ook?'
- 'Komen er emoties los?'

Als je dit nog nooit hebt gedaan, dan lijkt deze aanpak misschien een beetje gek. Het bijzondere is echter: je past hier tegelijkertijd twee suggestieve tactieken toe die sterk oplossingsgericht zijn:

- 1 - datgene wat mensen een probleem noemen, heb jij meteen verdeeld in vier stukken: (P), (O), (Hu) en (Hi). Daarmee heb je de kwestie al verkleind en behapbaar gemaakt. <Zie ook Boek 2 - Hoofdstuk 24 over fragmenteren en inzoomen>
- 2 - de ander verankert zelf een aspect van de kwestie aan een symbool aan zo'n voelkern. Door vervolgens op dat symbool te gaan staan, verbindt hij of zij ook (tijdelijk) zichzelf met dat aspect. Dat betekent ook: zonder het zich te beseffen, kan de ander nu gemakkelijk afstand nemen van elk onderdeel van de kwestie door van het desbetreffende vloeranker af te stappen!

Het verdere verloop van een coachgesprek

Na het neerleggen van de vloerankers begint het echte werk. Hieronder een mogelijkheid in tien stappen.

Voorbeeld 1.4 - Wat te vragen bij de vier voelkernen

1: Intro:

'Zoals jij je nu voelt... waar sta je dan ongeveer? Ergens bij (P) of bij (O) of ergens ertussen in? (Laat de ander daar daadwerkelijk plaatsnemen.) Wat voel je daarbij?'

2: op voelkern (O):

‘Wat voel je... wat zie je... wat hoor je? Kun je waarnemen wat er gebeurt... met je ademhaling... je evenwicht...? Kun je ernaar kijken zonder voorkeuren of afkeuren?’

3: op voelkern (P):

‘Wat voel je... wat zie je... wat hoor je? Kun je waarnemen wat er hier gebeurt... met je ademhaling... je evenwicht... zonder oordeel en zonder dat je er iets aan hoeft te veranderen? Misschien vallen je bepaalde delen van je lichaam op... prikkelingen, warmte of juist kou...’

4: terug naar voelkern (O):

‘Wat voel, zie en ervaar je... nu je weer hier staat? Is er iets veranderd? Hoe is je ademhaling nu... je evenwicht...? Kun je ernaar kijken zonder oordeel?’

5: terug naar voelkern (P):

‘Vallen je nu andere of nieuwe dingen op? Waar voel je dat in je lichaam? Zie je daar beelden bij... hoor je misschien stemmen? Wie of wat kan jou helpen om dichterbij (O) te komen?... En wie of wat hindert je?’

Hier bij stap 5 bied je de ander een keuze tussen (Hi) en (Hu) en je volgt die keuze. Volgt er geen keuze maar iets anders, volg dan dat. Gebeurt er niets... ook goed: wacht dan rustig af. Stel dat de ander eerst (Hi) wil gaan voelen.

6: op voelkern (Hi):

‘Wat ervaar je nu in jouw lichaam? Wat doet dat met je? Ben je er ooit in geslaagd om deze hindernis te overwinnen? En zo ja, hoe deed je dat?’

7: terug naar voelkern (P):

‘Vallen je nu andere of nieuwe dingen op? Wat voel je nu? Wie of wat zou jou kunnen helpen om naar (O) te komen? Van wie ontvang jij steun of kracht die je goed kunt gebruiken?’

8: op voelkern (Hu):

‘Terwijl je nu hier staat, hoe voelt dat? Is dat aangenaam om te ervaren? En wie of wat helpt je nog meer?’

9: terug naar voelkern (O):

‘En terwijl je hier nu op de oplossing staat die voor jou aangenaam is... wat is er anders dan de vorige keer dat je hier stond? Wat zie je nu voor je? Of hoor je iets? Hoe voelt dat? En hoe is dat voor de mensen om je heen?’