

Het Boek voor Coaches

Vincent A.M. van der Burg

Het Boek voor Coaches

BraveNewBooks

Eerste druk, september 2018

Copyright © 2018: Dr. Vincent A.M. van der Burg

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, door fotokopieën, opnamen of enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de auteur.

Eindredactie: Perdiep Ramesar
Boekomslag & illustraties: Koen Ahn

ISBN: 978 94 0218 026 8
www.bravenewbooks.nl

INHOUD

Introductie	7
Deel 1: De psychologie van Coaching	15
Hoofdstuk 1 Ons reptielenbrein en hoe je het onder controle krijgt	17
Hoofdstuk 2 De wet van de roze olifant	29
Hoofdstuk 3 Het pijn-plezier principe: De onbewuste kracht bij iedere beslissing	43
Hoofdstuk 4 Fundamentele drijfveren: Waarom doen we wat we doen?	51
Deel 2: Mindset van een succesvolle coach	71
Hoofdstuk 5 Error in je mindset: De valkuilen waar iedere coach in kan trappen	73
Hoofdstuk 6 De kunst van het niets doen: Schakel je mind even uit	87
Hoofdstuk 7 Succes verzekerd: Programmeer dagelijks jouw mindset	101
Hoofdstuk 8 Het talent van de succesvolle coach: Stem jouw mindset af op de cliënt	109

DEEL 3: Fundamentele vaardigheden	117
Hoofdstuk 9 De kunst van de verbinding: 14 manieren met instant resultaat	119
Hoofdstuk 10 Mindful aanwezig zijn in verbinding met de ander	131
Hoofdstuk 11 IJzersterke manieren om met moeilijke cliënten om te gaan	143
Hoofdstuk 12 Het geheime wapen de coach: 101 vragen voor inzicht en transformatie	155
Hoofdstuk 13 Toegang tot de kern: Effectieve sleutels om laag voor laag af te pellen	173
Deel 4: Transformerende strategieën	185
Hoofdstuk 14 Functioneel opruimen: Hoe het verleden nog steeds je leven bepaalt	187
Hoofdstuk 15 Het lef van de cliënt: Haal de handrem eraf	197
Hoofdstuk 16 Ontdek het brandende verlangen van je cliënt	207
Hoofdstuk 17 Benut het vlindereffect: Begin klein voor groots resultaat	217
Hoofdstuk 18 De kracht van overtuigingen: Doorbreek de negatieve mindset van je cliënt	225
Hoofdstuk 19 Zet het lichaam in als snelweg tot het veranderen van emoties	235
Hoofdstuk 20 Symptoom of dieperliggende oorzaak: Verwijder obstakels, maar staar je niet blind.	247
Deel 5: Hoe alles op zijn plek valt	259
Hoofdstuk 21 Persoonlijk actieplan om in 12 stappen te bereiken wat je wilt	261
Dankbetuiging	287

INTRODUCTIE

“Al onze dromen kunnen werkelijkheid worden,
zolang we maar de moed hebben om ze te realiseren.”

— **Walt Disney, filmproducent** —

We leven in een tijd waarin we veel waarde hechten aan persoonlijke ontwikkeling. We willen ons maximale potentieel benutten en in ons leven groeien en bloeien. Maar in het streven naar voortdurende verbetering, lopen we weleens tegen onszelf aan. Oude gewoonten en ongewenste patronen zijn niet zo gemakkelijk te veranderen. Enerzijds willen we iets graag, maar anderzijds is het ook gemakkelijk en veilig om alles te laten bij het oude. Dat je het niet alleen hoeft te doen, maar dat je een coach naast je hebt staan, is hierbij van onschatbare waarde. Meer en meer mensen ontdekken dit en coaching is dan ook populairder dan ooit. Het is een van de meest snelgroeende bedrijfstakken ter wereld en de vraag naar coaches is inmiddels groter dan het aanbod. Terwijl iedereen zichzelf 'coach' mag noemen, is het een vak waarin je ongelooflijk veel kunt betekenen voor een ander als je beschikt over de juiste kennis, vaardigheden en strategieën. Dit boek is erop gericht om jou met 21 hoofdstukken in 21 dagen alles te leren wat je nodig hebt om succesvol veranderingen teweeg te brengen bij je cliënt.

Waarom 21 dagen?

We willen graag dat onze cliënten het nodige doen om hun doel te bereiken: vroeg opstaan, meer water drinken, sporten, positief denken, meer geld verdienen, enzovoort. Om van A naar B te komen, zullen ze vroeg of laat hun denken, doen en voelen moeten veranderen. Volgens plastisch chirurg dr. Maxwell Maltz, bestsellerauteur van het boek *Psycho-Cybernetics*, duurt het tenminste 21 dagen voor oude gewoonten worden vervangen door nieuwe gewoonten. Nu zijn er mensen die beweren dat het langer duurt of zelfs dat oude gewoonten helemaal niet te veranderen zijn. De praktijk bewijst het tegendeel. Mensen zijn in staat om veel sneller te veranderen dan we altijd hebben gedacht. Laat ik een voorbeeld geven. Stel, je reist al je hele leven en het aantal keren dat je probleemloos in een vliegtuig bent gestapt, is niet meer op één hand te tellen. Maar nu komt het; sinds je een vliegtuigramp hebt meegemaakt en ter nauwer nood aan de dood bent ontsnapt, ben je angstig. Daar gingen geen dagen, weken of maanden overheen om dat aan te leren. In één seconde was het gebeurd. Als kind

had ik nooit moeite met het geven van spreekbeurten, tot die ene keer dat ik niet meer uit mijn woorden kon komen, ik ging stotteren en kreeg een black-out. Het ging faliekant mis en ik werd uitgelachen door andere kinderen en in de steek gelaten door de leraar. In één seconde had ik een ongelooflijke angst voor spreken in het openbaar. Nu zijn dit voorbeelden waarin de desbetreffende persoon niet met intentie wilde leren. Het was niet de intentie van de persoon die een vliegtuigramp heeft overleefd, om angstig te worden voor vliegen. Net zo min als ik bang wilde worden voor het spreken in het openbaar.

Wat maakt dit boek uniek?

Het goede nieuws is dat vandaag de dag, met alle technieken en interventies die we tot onze beschikking hebben, je als coach veranderingen doelgericht in gang kunt zetten. Wanneer ik spreek voor een publiek van 500-1000 mensen is het inmiddels een min of meer vast onderdeel geworden dat ik mensen op het podium vraag die angstig zijn voor spreken in het openbaar. Niet omdat ik deze mensen voor gek wil laten staan, of ze pijnlijke herinneringen naar boven wil laten halen, maar omdat ik wil laten zien hoe snel verandering mogelijk is. Binnen maximaal 15 minuten, vaak genoeg sneller, help ik mensen van hun spreekangst af die ze soms al 10, 20 of 30 jaar hebben. Zo snel is verandering mogelijk.

Nu weet ik dat 21 dagen om je te ontwikkelen tot een briljante coach snel is. Coaching is een ingewikkeld samenspel waarin je kennis nodig hebt van psychologie, beschikking moet hebben over de juiste mindset, essentiële coachvaardigheden moet ontwikkelen en weten welke strategieën je kunt inzetten voor snelle en langdurige verandering. Dit boek pretendeert niet een uitgebreid handboek te zijn, waarin je alles leert over (saaie) psychologische theorieën en modellen. Er zijn al genoeg boeken geschreven op dit gebied. Dit boek is anders. Eigenwijs anders. Allereerst zal ik slechts summier praten over inzichten en vaardigheden die zelfs de meest beginnende coaches wel hebben. Open deuren als “leren luisteren is belangrijk” en “vragen stellen is een essentiële vaardigheid voor iedere coach” worden zoveel mogelijk vermeden. Terwijl ik niet ontken dat dit belangrijke vaardigheden zijn, ga ik in dit boek een stap verder en geef ik je geavanceerde inzichten en technieken om zelfs deze basale vaardigheden op een hoger niveau te brengen die zelfs bij de meest ervaren coaches niet aanwezig zijn. Op deze manier is dit zowel een boek voor de beginnende coach als de

coach met jarenlange ervaring. Het geeft je de ingrediënten die het verschil maken tussen gemiddelde coaches en excellente coaches. Het is gebaseerd op het jarenlang bestuderen van succesvolle coaches en therapeuten als Anthony Robbins, dr. Milton Erickson en vele anderen. Dit boek is een verzameling van de strategieën, inzichten en kennis van deze experts. Het zijn niet de *verschillen*, maar de *overeenkomsten* tussen deze experts die dit boek kenmerken.

Voor wie is dit boek bedoeld?

Dit boek is bedoeld voor coaches in de ruimste zin van het woord. De essentie van coaching ligt in het helpen van de ander om van de huidige situatie naar de gewenste situatie te komen. Het is gericht op het delen van informatie, motiveren tot gedrags- en/of identiteitsverandering, transformatie in denken/doen/voelen, creëren van een hoger bewustzijn, of het verbeteren van vaardigheden en inzichten. Iedereen die een ander helpt om van A naar B te komen, heeft baat bij dit boek. Met het woord ‘coach’ bedoel ik een ieder die op één of meerdere van deze vlakken actief is in de functie van:

- Personal coach, mental coach of life coach
- Leidinggevende
- Therapeut
- Adviseur of consultant
- Hulpverlener
- Projectleider
- Stafmedewerker

In dit boek geef ik je de krenten uit de pap die je nodig hebt om snel en blijvend resultaat te boeken bij je cliënt, medewerker of collega. Om de technieken en inzichten die ik bespreek volledig te kunnen benutten, hoeft je niet je huidige manier van werken overboord te gooien. Het mooie van *Het Boek voor Coaches* is dat het ‘trans-theoretisch’ is: het stijgt boven iedere school of manier van werken uit.

Geloof niets. Ongeacht waar je het hebt gelezen, of wie het heeft gezegd, zelfs als ik het heb gezegd, tenzij het in overeenstemming is met je eigen logica and boerenverstand.

— **Boeddha** —

Coaching is populairder dan ooit

We leven in een spannende tijd. Nog nooit waren er zoveel mogelijkheden om je denken, doen en voelen snel en blijvend te veranderen. Nog maar 100 jaar geleden was de enige weg naar zelfontplooiing naar de psychoanalist te gaan. Vier á vijf keer per week mocht je bij hem langskomen om op de sofa te liggen en vrij te associëren over je kindertijd, je diepgelegen frustraties en behoeften. Mits je uiteraard over voldoende tijd en geld beschikte, want psychoanalyse was kostbaar en alleen weggelegd voor een selecte groep van mannen en vrouwen. De beste garantie van psychoanalyse na een gemiddelde duur van vijf jaar was niet dat je gelukkig zou worden, maar enigszins minder ongelukkig.

De tijden zijn veranderd. Coaching is populairder dan ooit. Niet voor niets, want een coach is van onschatbare waarde als het gaat om enerzijds het bereiken van je maximale potentieel en het vergroten van persoonlijke effectiviteit, anderzijds het oplossen van obstakels die ons tegenhouden om dat te bereiken. Eindeloos wroeten in de kindertijd is niet meer nodig. Vandaag de dag hebben we onze blik richting de toekomst. We willen resultaat. En snel. Psychoanalyse, de oermoeder van alle therapieën, wordt ingehaald door innovatieve en oplossingsgerichte scholen die erop gericht zijn om de cliënt snel en geruisloos van A naar B te krijgen. Wie tegenwoordig besluit om hulp te zoeken, op wat voor gebied dan ook, heeft een ruime keuze aan life coaches, carrièrecoaches, mental coaches, maar ook coaches gericht op het behandelen van directe klachten als stress, relatieproblemen of burn-out. Een goede coach is in staat om in één of enkele sessies helder te krijgen wat de cliënt wil en wat hem tegenhoudt, beperkende overtuigingen te transformeren en innerlijke conflicten op te lossen. Welk doel je ook hebt of welk pad je als coach ook bewandelt, het uiteindelijke resultaat voor je cliënt is meer vrijheid in het denken, doen of voelen.

De organisatie van dit boek

Dit boek is er voor jou. Het is niet bedoeld als een wetenschappelijk boek of als alomvattend handboek voor coaching. Het is een praktisch boek dat erop gericht is om je effectiever te laten zijn in het werken met andere mensen. Het biedt je praktische inzichten en geeft je de mogelijkheid om coachingsvaardigheden op een hoog niveau te ontwikkelen. Mijn opleidingen aan onder meer de Erasmus Universiteit Rotterdam, de Universiteit van Amsterdam en het Institute of Transpersonal Psychology hebben mij veel geleerd over psychologie en wetenschappelijk onderzoek. Maar in dit boek ga ik je niet vervelen met uitgebreid wetenschappelijk onderzoek en evidence-based therapieën. Ik geef je de krenten uit de pap van al die duizenden (semi-) wetenschappelijke studies en artikelen die er op dit moment bestaan op het gebied van coaching, leiderschap, verandertrajecten, communicatie, klinische psychologie, sociale psychologie en ontwikkelingspsychologie. Om maar een aantal gebieden te noemen die relevant zijn voor het beroep van coach. Als het relevant is, noem ik het desbetreffende onderzoek of verwijs ik ernaar in een voetnoot. Op andere momenten in het boek vermeld ik dit niet om zodoende het boek leesbaar en transparant te houden.

Om het jou zo gemakkelijk mogelijk te maken je dit boek eigen te maken, heb ik het onderverdeeld in vijf delen:

Deel 1: De Psychologie van Coaching

In dit deel leer je de onderliggende, fundamentele processen en dynamieken die ten grondslag liggen aan iedere succesvolle verandering. Kennis hierover is onmisbaar en is de eerste bouwsteen van jouw succes als coach. In dit deel krijg je vragen beantwoord als:

- Waarom doen we wat we doen?
- Wat zijn de drijfveren van ons gedrag?
- Hoe werkt ons brein (niet) als we gedrag willen veranderen?

Deel 2: Mindset van een Succesvolle Coach

De tweede bouwsteen is jouw eigen mindset als coach. Iedere transformatie van een ander begint bij bewustwording van je eigen perceptie, gedachten, waarden en ideeën. In dit deel leer je wat de mindset, de verzameling van overtuigingen, perceptie, waarden en ideeën zijn van succesvolle coaches. Na het lezen van dit hoofdstuk weet je het antwoord op vragen als:

- Waarom saboteer ik mezelf op de weg naar succes?
- Hoe kan ik mezelf mentaal voorbereiden op succes?
- Wat zijn de overtuigingen en gedachten van succesvolle coaches?

Deel 3: Fundamentele Vaardigheden

Een groot deel van jouw toegevoegde waarde als coach zit in de vaardigheden die je jezelf hebt aangeleerd. Of je nu beginnende coach bent of al jarenlange ervaring hebt, in dit deel leer je de vaardigheden die je nodig hebt om succesvol te zijn. Je krijgt antwoord op vragen als:

- Hoe ga ik om met ‘moeilijke’ cliënten?
- Hoe kan ik diepgaand luisteren en contact maken?
- Hoe verwijder ik laag voor laag en ga ik dieper met mijn cliënt?

Deel 4: Transformerende Strategieën

Nadat je je kennis, mindset en vaardigheden op niveau hebt is het tijd voor de vraag; hoe bewerkstellig ik snelle en blijvende verandering bij mijn cliënt? Welke invalshoeken en stappen moet ik zetten om mijn cliënt van A naar B te krijgen? Dit hoofdstuk gaat in op vragen als:

- Hoe krijg ik mijn cliënt in beweging?
- Hoe ontdek ik het brandende verlangen van mijn cliënt?
- Hoe verwijder ik obstakels snel en met een blijvend effect?

Deel 5: Hoe Alles Op Zijn Plek Valt

Tot slot komt in deel 5 alles bij elkaar en krijg je een 12-stappenplan om van je dromen realiteit te maken. Direct te gebruiken voor je cliënt en jezelf.

DEEL 1:

DE PSYCHOLOGIE VAN COACHING

HOOFDSTUK 1

ONS REPTIELENBREIN EN HOE JE HET ONDER CONTROLE KRIJGT

“Het brein is een spier dat de wereld in beweging kan brengen.”

— **Stephen King, schrijver** —

John McCluskey was geen fijne man. Na de ontsnapping uit een gevangenis in Arizona, vermoordde hij een ouder koppel, begroef hun lichamen en stal hun vrachtwagen. Uiteindelijk werd McCluskey weer gevangen, veroordeeld en schuldig bevonden aan moord.

De rechtszaak verliep echter ingewikkelder. McCluskey's advocatenteam wendde een unieke strategie aan dat de rechters onzeker maakten over wat ze moesten doen. De advocaten presenteerden scans van McCluskey's brein en de foto's waren opmerkelijk.

De pet-scans toonden aan dat 10 gebieden van McCluskey's brein vreemd genoeg niet actief waren. Aan de andere kant, werkten 17 gebieden overmatig. Zo kon zijn amygdala geen gevaar signaleren en interpreteren en verzond vaak 'vals alarm' naar de rest van het brein. Hierdoor gedroeg hij zich veelal impulsief zonder dat hij daar controle over leek te hebben. Normaliter, houdt de prefrontale cortex de amygdala's gekke neigingen onder controle, maar door het gebrekkige functioneren hiervan lukte dit maar zelden. De advocaten merkten ook op dat zijn kleine hersenen beschadigd waren waardoor hij niet in staat was om te plannen en rationeel na te denken. Conclusie: hij kon de moorden nooit zelf beraamd hebben en deze vonden dus buiten de controle van McClusky plaats.

Ondanks de argumenten van de aanklagers, bereikten de advocaten hun doel. In plaats van de gebruikelijke doodstraf kreeg hij levenslang. McCluskey's brein redde hem van de doodstraf.*

10 feiten over het menselijk brein

Het menselijk brein is één van de meest complexe onderdelen in ons lichaam. Sterker nog, van ons gehele bestaan. Geen ander brein, een computer of zelfs de sterrenhemel is zo complex als de menselijke software. In dit hoofdstuk leer je de essentie van het brein en hoe je als coach er

* Nolan Moore, uit: <https://listverse.com/2014/04/03/10-strange-stories-about-the-human-brain/>

controle over krijgt voor meer vrijheid in het denken, doen en voelen van jezelf en je cliënt.

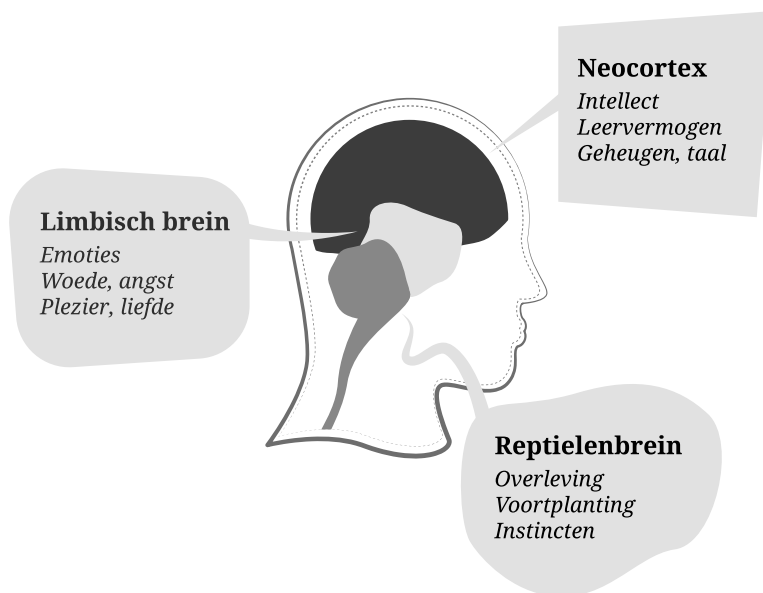
Voordat we verder gaan, is het goed om even wat feiten en cijfers op een rij te hebben over het menselijk brein:

1. Het bestaat bijna 7 miljoen jaar
2. Het eerste brein kennen we als 'Lucy-fossiel', ook wel: *Australopithecus Afarensis*
3. Het moderne brein is 1,9 miljoen jaar oud en weegt ongeveer 1300 gram
4. Het brein kent 100 miljard cellen
5. Gezond eten en regelmatig bewegen is essentieel voor het brein
6. We produceren zo'n 70.000 gedachten per dag
7. Het brein is actiever tijdens slaap dan wanneer je wakker bent
8. Hersengolven van mensen die verliefd zijn synchroniseren met elkaar
9. Delen van het brein dat je niet gebruikt, gaan verloren
10. Slaaptekort heeft schadelijke effecten op het functioneren van het brein

Het menselijk brein in een notendop

Het menselijk brein zag er 7 miljoen jaar geleden niet hetzelfde uit als nu, maar heeft zich in de loop der jaren ontwikkeld tot drie delen:

Het *reptielenbrein* is het meest primitieve deel van ons brein. Het is zo'n 500 miljoen jaar oud en is de afdeling die verantwoordelijk is voor eenvoudige, maar cruciale functies zoals de ademhaling, zicht, beweging, spijsvertering en hartslag. Het zorgt ervoor dat we voortdurend de omgeving scannen voor gevaar en blijven overleven. Dit is ook het brein dat we zien in vogels en reptielen. Nadat het reptielenbrein was gevormd, ontstond er een tweede laag omheen: het *limbische brein*. Dit deel van het brein zorgt ervoor dat we emoties kunnen ervaren. Dit is het brein dat we ook zien bij honden, katten en paarden. Het jongste deel van ons brein is het meeste intelligente en staat bekend als de *neocortex*. Dit is het deel van het brein dat het grootste deel in beslag neemt en zorgt voor creativiteit, abstract denken, redeneren, schrijven en praten. Het is het brein dat uniek is voor de mens en ontbreekt bij onze huisdieren.



Word je gegijzeld door je reptielenbrein?

Nu is er iets vreemds gaande. Ons brein is in de afgelopen miljoenen jaren zo ontwikkeld en zo 'slim' geworden dat er een tweedeling is ontstaan. Enerzijds hebben we nog steeds dat oudste deel van ons brein, het reptielenbrein, dat we al van het begin af aan hebben en kennen en dat zorgdraagt voor onder meer ademhaling en spijsvertering. Een ouderwets systeem, maar essentieel voor overleving. Anderzijds hebben we een uitermate geavanceerd en innovatief systeem, onze neocortex, dat vooral geïnteresseerd is in de meer verfijnde en ambitieuze aspecten van het leven: creativiteit, groei, ontwikkeling en het bereiken van je potentieel. Het reptielenbrein is snel en instinctief. De neocortex is langzaam en doordacht.

Deze twee verschillende breinen hebben tegenstrijdige doelen en zijn daardoor regelmatig met elkaar in conflict. Het reptielenbrein denkt in termen van gevaar. Het is nog steeds bang voor gevaar en zoekt het risico niet op. Vroeger, 200 miljoen jaar geleden, was dit volkomen zinvol en verstandig. Er liepen leeuwen en tijgers los, eten moest worden gevangen en het territorium moest met hand en tand worden verdedigd. Vandaag de dag is deze angst niet meer nodig. Leeuwen lopen niet meer vrij rond en ons eten halen we uit de supermarkt. Toch is het reptielenbrein nog steeds in ons brein aanwezig en activeert het zichzelf als het gevaar ziet.

Een zaal vol met vreemden, als je een presentatie moet geven, activeert bij veel mensen de amygdala, een belangrijk onderdeel van het reptielenbrein. Het gevolg is dat bij de mededeling dat je voor een groep moet gaan staan, de hartslag omhooggaat, bloed sneller wordt gepompt en zweetklieren worden geactiveerd. De amygdala, het brandalarm dat afgaat bij mogelijk gevaar, gaat te pas en te onpas aan en zorgt voor angst, zenuwen en stress. Dat deze emoties onterecht zijn weet je, omdat er één zekerheid is; na de presentatie leef je nog. Dat is de objectieve realiteit. Maar vertel dat je reptielenbrein maar eens.

De subjectieve realiteit is dat we ons dagen, weken, soms maanden van tevoren zenuwachtig kunnen maken als er iets spannends gaat gebeuren en we gegijzeld worden door ons reptielenbrein. Dit kan niet alleen gebeuren voor het geven van presentaties, maar ook als je een sollicitatiegesprek hebt, of wanneer je een eerste date hebt met een potentiële partner. Alle activiteiten en gebeurtenissen waar je objectief gezien niet angstig, boos, zenuwachtig, of jaloers voor hoeft te worden. Rationeel weet je dit, maar ondertussen gebeurt het wel en lijkt je er geen controle over te hebben. Er is een mismatch tussen je instinctieve reptielenbrein en je intelligente neocortex. Enerzijds wil je groeien en bloeien, jezelf ontwikkelen en nieuwe activiteiten en situaties opzoeken. Anderzijds word je tegengehouden door angst en vermijd je risicovolle en onzekere situaties.

Wat wil het reptielenbrein?

Je weet dat het reptielenbrein alleen maar bezorgd is voor overleving en daar alles voor overheeft. Om te overleven heeft het reptielenbrein één zorg: het lichaam. De drie meest zinvolle ingrediënten voor overleving van het lichaam, inclusief het fysieke brein, is zout, vet en suiker. Zout is essentieel voor chemische reacties in het lichaam. Vet is cruciaal voor de gezondheid van cellen. Suiker, ook wel bekend als glucose, is de brandstof voor het lichaam. Wanneer je één of meerdere van deze ingrediënten tot je neemt wordt het door het reptielenbrein gezien als iets goeds en beloont het je in de vorm van neurotransmitters. Dopamine is zo'n neurotransmitter en staat ook wel bekend als de natuurlijke variant van cocaïne. Het wordt in het brein geproduceerd als je seks hebt, zoete en vette snacks zoals chocolade en patat eet, maar ook bij het hebben van een goed gesprek of het bereiken van doelen. Het gevolg is dat het reptielenbrein gemotiveerd zal zijn om hetzelfde gedrag keer op keer te herhalen.

Hoe het reptielenbrein bepaalt wat we doen

Als we niet oppassen domineert ons reptielenbrein 99% van ons gedrag. Een duidelijk voorbeeld hiervan, vandaag de dag, is ongezond eten; veel suikers, vetten en zout. Op zichzelf is suiker, zout en vet uiteraard niet ongezond. Sterker nog, je hebt het nodig voor overleving. Het is echter een probleem wanneer je gegijzeld bent door je reptielenbrein en door de behoeften daarvan en je alle controle lijkt te verliezen. Bovendien zijn deze drie ingrediënten vandaag de dag volop aanwezig in onze samenleving en wordt je reptielenbrein dagelijks verleid tot het consumeren ervan. Gevolg is verslaving. Niet aan de suikers, vetten en zout, maar aan de neurotransmitters, zoals dopamine, die erdoor worden geproduceerd. Iedere keer wanneer we iets doen waardoor we ons goed voelen, wordt er dopamine geproduceerd. Het gevolg is dat ons reptielenbrein ons motiveert om acties te herhalen waarvan we weten dat het dopamine gaat produceren. Het maakt daarbij niet uit of de actie gezond is of niet, schadelijk is voor anderen of niet. Het enige doel van het reptielenbrein is; zichzelf goed voelen en overleven.

Het reptielenbrein domineert niet alleen ons eetgedrag. Boven alles wat het reptielenbrein doet, wil het zekerheid en bekendheid. Het wil geen onnodige risico's lopen, onbekend terrein betreden en buiten de comfortzone gaan. In geen geval. Als je 's avonds alleen op straat loopt in een buurt die je niet kent en er loopt een groepje jongens achter je dat luidruchtig van zich laat horen, dan zullen er bij de meeste mensen de nodige alarmbellen afgaan. Het is de amygdala die je waarschuwt voor mogelijk gevaar. Nu kan dit voorbeeld een reëel gevaar zijn. De jongens kunnen slechte intenties hebben en dan is het maar goed dat je lichaam je voorbereidt om te schreeuwen, te rennen of op een andere manier aanzet om tot actie en verdediging over te gaan. Maar een overactieve amygdala, het alarmcentrum van je reptielenbrein, zorgt er ook voor dat je niets doet wat buiten je bekende straatje valt. Het liefst zit je reptielenbrein de hele dag op de bank met de deur op slot. Hooguit met wat oppervlakkige, voorspelbare gesprekjes met de burens en een loopje naar de bekende supermarkt. Je reptielenbrein houdt van termen als zekerheid, maar ook manipulatie, 'wij-zij' denken en zelfs racisme en ongelijkheid.

Het is tijd voor de neocortex om terug te vechten

Gelukkig hebben we ons ontwikkeld in de loop van de jaren en hoeven

we niet afhankelijk te zijn van de instinctieve behoeften van ons reptielenbrein. We hebben dit deel van het brein nodig, maar het zou fijn zijn als we de regie hebben. Met die regie kunnen we ons richten op groei en ontwikkeling, het stellen en bereiken van uitdagende doelen, het vervullen van onze levensmissie, kunst en creativiteit. Laten dat nu precies de onderwerpen zijn waarvoor jouw cliënt bij jou komt. Jouw cliënt heeft de stap gezet buiten zijn veilige haven. Een verbinding aangaan met een coach en met zijn of haar hulp nieuwe paden bewandelen, nieuw gedrag ontdekken en een onbekende route uitstippelen, kan doodeng zijn en is niet iets waar je reptielenbrein op zit te wachten. Die zal de nodige weerstand activeren en obstakels opwerpen.

Nu zijn er voor je cliënt twee mogelijkheden. Enerzijds blijven doen wat je altijd hebt gedaan. Hiermee stel je je reptielenbrein gerust. Verwacht dan ook geen andere resultaten. Want als je niets verandert in je eigen denken of gedrag, zal er ook geen verandering optreden. Alles blijft bij hetzelfde. Kies je ervoor om het tij te keren, dan zul je in het begin wellicht ervaren dat je even tegen de stroom in aan het roeien bent. Logisch, want je bent het niet gewend. Je zult de nodige spierkracht moeten opbouwen om de sterke stroming en wind tegen te gaan. Onderdelen uit je omgeving - bepaalde vrienden, familie, kennissen, collega's - zullen je met achterdocht aanschouwen voor de richting die je aan het kiezen bent. Het veranderen van je denken brengt de nodige risico's met zich mee. De kans bestaat dat je niet direct resultaat ziet, dat het onwennig voelt of dat je omgeving het doel belachelijk of stom vindt. Of dat je ondanks je positieve denken allerlei negatieve emoties ervaart als angst, verdriet, schuld of schaamte. Er zijn ook mensen in het leven die denken dat je daarom maar beter kunt blijven doen wat je altijd hebt gedaan. Dat je niets kan gebeuren, wanneer je veilig en droog op je zolderkamer blijft zitten en in je comfortzone blijft.

Niets is minder waar. Het probleem hiermee is, dat mensen die vooral in hun comfortzone blijven zitten, juist afhankelijk zijn van anderen. Er overkomt hen van alles en ze hebben geen invloed op hetgeen er gebeurt, omdat ze niet *actief* maar *passief* meespelen in het spel dat het leven heet. Ze zijn toeschouwer terwijl anderen de regels bepalen. Zij zijn slechts de pionnen die van A naar B en terug worden geschoven, zonder dat zij zelf bepalen waar ze naar toe gaan. Het *niet* veranderen van je denken, is namelijk nog riskanter. Het niet bewust bezig zijn met wat je wilt in het leven

en hoe jouw ideale leven eruit mag zien, is schrikbarend risicovol. De kans is namelijk groot dat je een leven krijgt dat gemiddeld is. Een leven waarop je terugkijkt met spijt. Spijt dat je niet het maximale uit jezelf hebt gehaald. Spijt dat je niet meer hebt gegeven. Aan jezelf en anderen. Het niet verbeteren van je denken, leidt automatisch tot een leven waarin je niet wordt uitgedaagd, groeit en ontwikkelt. Onze menselijke geest kiest in deze comfortabele samenleving automatisch de weg van de minste weerstand. Je levensdoel bestaat dan uit televisie kijken, internetten, drank of algehele verveling. Want het zijn die zaken die zitten in je comfortzone. En je comfortzone is, in tegenstelling tot wat het lijkt, weerzinwekkend riskant. Het is als een wolf in schaapskleren. Warm van buiten, maar koud van binnen. Maar eenmaal het tij gekeerd, zal de wind ook keren en ga je ontdekken hoe gemakkelijk het is om te leven met positieve gedachten. Hoe alles gemakkelijker, leuker en spannender is. Het actief veranderen van je denken, zorgt ervoor dat je meer en meer invloed gaat ervaren op hetgeen je overkomt. Je leert om, ongeacht de omstandigheden, zelf te bepalen hoe je denkt, je gedraagt en hoe je je voelt. Hoe meer je dit gaat ervaren, hoe meer zelfvertrouwen je krijgt in het leven. Je brengt jezelf en anderen daarmee op een hoger plan.

3 geheimen om controle over je reptielenbrein terug te krijgen

De vraag is nu: hoe krijg je de controle terug over je reptielenbrein? Hoe zorg je ervoor dat je niet geleid wordt door je reptiliaanse behoefte om alles bij het oude te houden, vanwege je angsten en onzekerheid? Hier volgen 3 geheimen die ik als coach al meer dan 20 jaar gebruik in het werken met cliënten. Gebruik ze als thuisopdrachten of oefeningen in de sessie en merk op hoe je cliënt een groter bewustzijn krijgt en daarmee meer controle over zijn reptiliaanse instincten en behoeften.

Geheim #1: Laat je cliënt schrijven!

Schrijven is een ongelooflijk krachtig middel voor de neocortex om meer controle te krijgen over het reptielenbrein. Niet zo vreemd, want schrijven behoort tot een kwaliteit van je neocortex. Lezen en schrijven is een taal die je reptielenbrein niet begrijpt. Laat je cliënt schrijven over niet alleen obstakels en uitdagingen, maar ook over de vorderingen en ontwikkelingen. Het opschrijven ervan voorkomt dat je in rondjes blijft draaien. Dat je je gedachten keer op keer hetzelfde pad opstuurt. Dat je iedere keer tegen dezelfde steen oploopt, zonder dat je leert van de fouten die je maakt.

Laatst vertelde iemand mij dat ze ongelooflijk enthousiast aan de slag was gegaan met mijn adviezen. “Maar...,” zo vertelde ze mij “het lijkt wel alsof ik er iedere keer weer aan herinnerd moet worden. Dan lees ik je boek, doe ik wat er staat en vervolgens stop ik er een week later weer mee. Dan lees ik opnieuw je boek en begint het weer van voren af aan.” Ik stelde haar één vraag waar ik het antwoord al op wist: “Houd je je vorderingen, uitdagingen en obstakels bij in een dagboek?” Ze keek mij enigszins schuldig aan en bekende: “Nee, dat doe ik niet. Ik weet dat ik het moet doen, maar het leek me zo overbodig. Ik wist wel dat ik vorderingen zou maken. Dat hoeft ik niet op te schrijven.” Ik legde haar uit: “Het bijhouden van een dagboek is niet alleen maar om je vorderingen op te merken. Het is één van de redenen, maar zeker niet de enige. Het is juist om te voorkomen dat je brein die vorderingen vergeet. Je brein is gewend om de vaste paden te lopen. De nieuwe wegen die jij de afgelopen weken inslaat, zijn voor je brein nieuw. Zodra het de kans krijgt om weer op het oude pad te geraken, zal het de kans grijpen. Je dagboek is een manier om je brein in het gareel te houden en je op het nieuwe pad te houden. Een mentale reminder zou je kunnen zeggen.” “Ik ga je een recept meegeven,” vertelde ik haar. “Volg dit iedere dag en laten we dan over 2 weken weer afspreken om te kijken wat er is veranderd. Vanaf vandaag ga je iedere dag 5 minuten in je dagboek schrijven. Je schrijft op, wat je hebt gemerkt aan vorderingen die je maakt en de eventuele obstakels waar je tegen aan bent gelopen. Dat is alles. Dan zie ik je over 2 weken weer terug. Afsproken?”

Twee weken later zag ik haar wederom en een wereld was voor haar open gegaan: “Alle stukjes kregen een plek. Het was alsof al mijn inzichten en vorderingen nu echt ten gelde werden gemaakt. Voorheen had ik wel het gevoel dat het een en ander aan het veranderen was, maar echt zien deed ik het nog niet. Nu schrijf ik op wat er verandert en noteer ik mijn obstakels. Zodra ik mijn obstakels noteer, is het alsof ze de nodige aandacht hebben gekregen en vervolgens verdwijnen. Ik schrijf ze op en ik heb ze niet meer?! Is dat normaal?”

Lachend gaven we elkaar een knuffel en namen we afscheid. Ik hoefde haar niet meer te overtuigen van het belang van het opschrijven van je ontwikkeling. Dat had ze zelf al gedaan. Laat je cliënt schrijven over doelen, ontwikkelingen, obstakels, vorderingen en resultaten. Over gedachten, gevoelens en gedrag. In je gedachten ben je soms oneindig in rondjes aan het

draaien, met als resultaat dat het alleen maar drukker wordt in je hoofd. Schrijven schept orde. Schrijven motiveert ook. Ga maar na: hoe heerlijk het is om, als je een to-do lijstje hebt gemaakt, je afgeronde taken te kunnen doorstrepen. Zo werkt het ook met opgeschreven ontwikkelingen. Het geeft een kick als je je vorderingen kunt bekijken in de wetenschap dat je groeit en bloeit. Je leert te ontdekken wat werkt en wat niet werkt. Laat je je cliënt schrijven over doelen en ontwikkelingen, dan wordt de situatie het universum ingebracht. Of je nu spiritueel gelooft in de kracht van ons universum of niet, psychologisch zorgt het er in ieder geval voor dat je je mentale filters aanpast aan hetgeen je wilt bereiken.

Geheim #2: Laat je cliënt ademen!

Het effect van controle krijgen over je ademhaling heeft impact op alle drie je breinen: reptielenbrein, limbische brein en de neocortex. Allereerst breek je hiermee direct in op het niveau van je reptielenbrein. Je ademhaling is namelijk het huis van dit onderdeel van je brein. Bovendien is je ademhaling de brug naar je emoties. Verander je je ademhaling, dan verander je daarmee direct je emotie. Tot slot grijp je in op het niveau van de neocortex. Je krijgt meer rust en helderheid in je hoofd, waardoor je betere beslissingen kunt nemen en gedrag kunt kiezen vanuit de motivatie van groei en ontwikkeling.

Sandra was al jaren bezig om haar hoofd boven water te houden op het werk. Ze was aangenomen als administratief medewerkster, met een overzichtelijk takenpakket en beperkte verantwoordelijkheid. Daar voelde ze zich prima bij. Met haar twee opgroeiende kinderen en haar veeleisende partner kon ze de functie net aan. Helaas bleef het niet zo. Het bedrijf was in een aantal jaren na haar aantreden flink gegroeid en was inmiddels één van de grootste adviesbureaus in de regio geworden. Terwijl zij nog steeds op dezelfde plek zat, was haar takenpakket in de loop van die jaren ook flink toegenomen. Er waren allerlei taken bijgekomen zonder dat dit met haar was besproken. Er werd van Sandra verwacht dat ze nieuwe medewerkers ging trainen, werkoverleg ging begeleiden en het reilen en zeilen op kantoor ging regelen.

Ongemerkt was haar functie veranderd van administratief medewerker naar senior officemanager. Dat terwijl ze altijd verre was gebleven van veranderingen en ze juist blij was dat ze geen presentaties hoefde te ge-

ven en geen managementtaken had. Ze had het gevoel dat ze volledig van zichzelf, haar 'ware ik', was verwijderd. Hier had ze niet voor gekozen en nu was er geen weg meer terug. Te veel mensen waren afhankelijk van haar en rekenden op haar. Haar stressniveau was op dit moment zo hoog dat ze allerlei lichamelijke klachten kreeg, zoals hoofdpijn en maagklachten. Om het minste of geringste was ze geïrriteerd, verdrietig of overstuurd. Haar emotionele emmer liep zo vaak vol dat ze eraan gewend was geraakt en ze was ervan overtuigd dat er niets meer aan te doen was. Dit ging al jaren zo. Ze had op aanraden van vriendinnen wel het een en ander geprobeerd om er beter mee om te gaan. Zo had ze een sessie gehad met een cognitieve gedragspsycholoog, had ze yogalessen genomen en boekte ze een keer in het jaar een weekendje weg. Maar het leek allemaal niet te helpen. Ze was teleurgesteld en het voelde voor haar alsof ze verslagen was. Totdat ze van een vriendin hoorde van mindfulness.

Ze belde me op en legde haar situatie uit. Ik besloot haar uit te nodigen voor een coachingssessie om te zien of ik haar kon helpen de stress in haar leven te verminderen. Ze kwam bij mij op kantoor met een – op het eerste gezicht – vrolijke houding. Toch bespeurde ik in haar een emotionele en fysieke vermoeidheid. Ik vroeg haar om terug te gaan naar een situatie waarin ze zich gestrest voelde. Alsof dat een gemakkelijk verzoek was, deed ze keurig wat ik haar vroeg en ik kon aan haar hele lichaam zien dat ze de stress opnieuw aan het ervaren was. Ik vroeg haar: “Op een schaal van 1 tot 10...waarbij 1 totaal geen stress betekent en 10 maximale stress, hoe voelt de stress nu aan in je lichaam?” Sandra begon haar lichaam te voelen en zei: “Oh, zeker een 8 of een 9, denk ik.” Ik vroeg haar vervolgens om met haar aandacht naar haar ademhaling te gaan. Dat deed ze, maar al snel raakte ze geïrriteerd: “Ja, nou, dat werkt niet. Iedere keer als ik dat doe dan ben ik afgeleid en zit ik weer te denken aan die achterlijke collega die mij gisteren zo boos maakte.” “Uitstekend!” zei ik haar en gaf haar een volgende instructie: “Heel goed, en iedere keer als je merkt dat je weer teruggaat in je hoofd, naar je gedachten, ga je, zodra je je daar bewust van bent, weer met je aandacht naar je ademhaling.” Dit ging een aantal keren heen en weer totdat ze er meer gemak in kreeg: “Hoe vaker ik dit doe, hoe rustiger het lijkt te worden. Dit is heel apart!” Na 45 minuten was er volledige rust in haar hoofd. We waren er nog niet, maar het begin was er. Nu was de uitdaging om de oude gewoonten in haar leven te vervangen door nieuwe, meer rustgevendende patronen.

Wat ik Sandra leerde, kan iedereen en kun jij direct gebruiken in het werken met cliënten. In essentie is het eenvoudig: met volle aandacht zijn in het hier-en-nu. Eenvoudig, maar bijzonder moeilijk tegelijkertijd.

Geheim #3: Laat je cliënt fantaseren!

Wel eens een aap zien fantaseren over wat hij wil in het leven? Net als schrijven en teruggaan naar je ademhaling, is fantaseren over de gewenste toekomst een typische activiteit van de neocortex. Fantaseer over wat je wilt en bouw daarmee een kracht op om controle te krijgen over je reptielenbrein. Vragen die je hierbij kunt stellen zijn:

- Wat wil je heel, heel, heel erg graag?
- Als er een geheime passie zou zijn in je leven, wat zou dit dan zijn?
- Als er iets zou zijn waar je van weg zou lopen of wat je zou vermijden, wat zou dat dan zijn?
- Wat ontbreekt er in je leven? Waar verlang je naar?
- Wat is je droom voor jouw leven?
- Waar ben je nog niet klaar voor om te veranderen?
- Wie moet je worden om alles te hebben wat je wilt?

HOOFDSTUK 2

DE WET VAN DE ROZE OLIFANT

“Richt je op waar je naar toe wilt gaan.
Niet waar je bang voor bent.”

— Anthony Robbins, spreker —

Marloes, één van mijn eerste cliënten die jarenlang in psychotherapie was geweest nam contact met me op. Nietsvermoedend nodigde ik haar uit om naar mijn praktijk te komen. Dat was gemakkelijker gezegd dan gedaan. Ze was namelijk overal angstig voor. Zodra ze de trein uitstapte op het Centraal Station van Amsterdam, begon de angst al. Ze was bang om tussen de perrons te vallen en er niet meer uit te kunnen. Zodra ze door Amsterdam liep, was ze bang om besmet te raken door een zwerver of drugsverslaafde. Wanneer ze bij mij de lange gang doorliep, was ze bang dat de deur achter haar op slot zou vallen en de deur vóór haar ook. Dat ze vervolgens opgesloten zou zijn, zonder dat iemand haar kon zien of horen.

Ik gaf haar een hand, ze ging zitten en ik stelde haar de vraag: “Waarmee kan ik je helpen?” Vervolgens praatte ze zo’n 10 minuten over haar probleem. Het is dat ik haar onderbrak, anders had ze gerust nog een uur verder kunnen praten. Ze wist alles over haar probleem. Ze had vaker met psychotherapeuten en psychiaters gesproken, en wist precies de oorzaak, gevolgen en essentie van haar probleem. Ze kon haar probleem in de meest prachtige, psychiatrische vaktermen omschrijven. Dat was het probleem niet. Dus na 10 minuten onderbrak ik haar en stelde opnieuw de vraag: “Waarmee kan ik je helpen? Wat wil je bereiken?” Alsof ik de afgelopen 10 minuten niet had geluisterd naar wat ze vertelde, begon ze haar hele monoloog weer te herhalen. Dit keer onderbrak ik haar na 1 minuut. En ik stelde haar – enigszins plagerig – weer opnieuw dezelfde vraag. Glazig en als een konijn gevangen in koplampen keek ze me aan. Ogenschijnlijk onverwoestbaar wilde ze haar verhaal opnieuw gaan vertellen.

Ik besloot haar uit haar lijden te verlossen en een toelichting te geven op mijn observatie: “Marloes, ik stelde je de vraag wat je wilt. Wat je wilt bereiken. Wat jij hebt verteld, is vooral wat je *niet* wilt. Ik weet nog steeds niet wat je *wel* wilt. Wat wil je *echt*?” Voor de eerste keer in haar leven liet ze deze – ogenschijnlijk eenvoudige – vraag tot haar diepste kern doordringen. De halve minuut die ze nadacht over deze vraag, bleek achteraf de beste investering geweest te zijn ooit. Ze zei: “Ik wil weer vrij zijn.” Waarop ik

haar vroeg: “Wanneer heb je dit gevoel voor het laatst echt ervaren?” “Negen jaar geleden, op een feestje”. Ik vroeg haar om haar ogen dicht te doen en in gedachten eens terug te gaan naar dat feestje en op te merken wat ze zag, hoorde en voelde. Het was alsof ze weer helemaal terug was. Haar gezicht begon te glimmen. Ze kreeg een lach van oor tot oor. En – terwijl ze haar ogen gesloten had – leek het alsof je de glinstering in haar ogen dwars door haar oogleden kon zien. Na enkele minuten deed ze haar ogen open. Terwijl er een traan langs haar rechterwang liep, zei ze: “Dit is het”. “Dit is het gevoel waar ik al die tijd naar op zoek naar was”. “Dit is wat ik wil.”

Terwijl we de eerste sessie afrondden en zij langzaam maar zeker naar huis wandelde met een gevoel van vrijheid, euforie en verbinding, bemerkte ik bij mijzelf een gevoel van ongeloof en frustratie. Hoe kon het toch zijn dat deze vrouw, die jarenlang bij verschillende psychotherapeuten en psychiaters trajecten had doorlopen en gesprekken had gevoerd, nooit de vraag is gesteld: wat wil je? Altijd had de focus gelegen op het probleem. Op wat ze *niet* wilde. Maar hoe kun je datgene bereiken wat je wilt bereiken als je je steeds richt op wat je niet wilt? Het richten op wat je niet wilt zorgt er vooral voor dat je altijd aan het rennen bent. Maar uiteindelijk niet weet waar je naartoe gaat. Je leeft in angst. Doordat je je zo richt op wat je niet wilt, zorgt je hele systeem ervoor dat je krijgt wat je *niet* wilt in plaats van wat je *wel* wilt.

De les die mijn cliënt leerde, was ‘het verschil wat het verschil maakte’ in haar leven. Door een kleine verandering in haar denken aan te brengen zorgde ze voor een grote verandering in haar leven. Vanaf die dag richtte ze haar aandacht op waar ze naartoe wilde, wat ze wel wilde in het leven en hoe haar ideale leven eruit zou kunnen zien. Zo ging ze zichzelf dagelijks krachtvragen stellen, visualiseerde ze ‘s morgens haar ideale dag en ging ze zich omringen met positieve mensen en activiteiten. Haar leven veranderde van de ene op de andere dag. Niet door jarenlange psychotherapie of door het continu overdenken van haar problemen, maar door concrete en praktische actie te ondernemen. Ze bracht eenvoudige veranderingen aan in haar denken. Met als gevolg dat ze zich anders ging voelen en gedragen. Ze had geen speciaal talent of hoge opleiding. Ze kwam uit een eenvoudig gezin en had altijd hard moeten werken om zichzelf en haar kinderen te voorzien in levensonderhoud.

Nu, jaren later, is ze succesvol auteur en trainer op het gebied van persoonlijke ontwikkeling. De veranderingen in haar denken is iets wat iedereen kan 'doen'. Er is geen speciaal talent, opleiding of denkniveau voor nodig. Gewoon de bereidheid om naar jezelf te kijken en het werk te doen wat nodig is om je denken blijvend en succesvol te veranderen. Met het denken over wat je *niet* wilt, bereik je uiteindelijk wat je *niet* wilt. Wat je ook wilt in het leven, de eerste stap in het verkrijgen van vrijheid in je denken is erachter komen wat je wilt.

Angst nummer 1: spreken in het openbaar

Nu is het verhaal van mijn eerste cliënt extreem. De meeste mensen hebben wel ergens angst voor, maar niet zo dat je er een psychiater voor moet bezoeken. Toch beïnvloedt angst wel het dagelijkse leven van veel mensen. Eén zo'n angst die door alle gelederen van de samenleving is doorgedrongen en diepgeworteld in ons overlevingsmechanisme is ingebouwd is; het spreken in het openbaar. In talloze onderzoeken naar alledaagse angsten van mensen is dit iedere keer weer nummer 1.

Als ik mensen vervolgens vraag waar ze dan bang voor zijn als ze denken aan spreken in het openbaar, krijg ik stevast dezelfde reeks antwoorden: "Ik ben bang dat ik niet meer weet wat ik moet zeggen," "Vreselijk. Straks kom ik niet meer uit mijn woorden", "Wat als ik vragen niet kan beantwoorden?" "Ik ben bang dat ze me gaan uitlachen of voor gek zetten." Of allerlei varianten van deze antwoorden.

De 44-jarige Henk was deelnemer in één van de opleidingen die ik verzorg voor mensen die zich persoonlijk en professioneel willen ontwikkelen. Henk had diverse redenen om zich te willen ontwikkelen, maar één reden stond voor hem wel bovenaan zijn wensenlijst. Tien jaar lang zat hij in dezelfde functie van accountmanager bij een groot farmaceutisch bedrijf. Hij was goed in zijn werk en veel collega's keken tegen hem op en leerden van hem.

Juist omdat hij zo goed was in zijn werk, kreeg Henk promotie tot hoofd van zijn afdeling. Hij was natuurlijk gevleid. Het harde werken van al die jaren was blijkbaar opgevallen en werd beloond. Toch kon hij niet met volledig hoofd, hart en buik enthousiast zijn. Henk wist namelijk ook dat een belangrijk onderdeel van zijn functie inhield dat hij regelmatig presentaties

moest houden. Hij was goed in zijn werk, maar aan, voor groepen staan en iets vertellen, had hij de grootste hekel. Alleen al bij de gedachte om voor een groep te staan en iets te moeten vertellen, brak het zweet al bij hem uit. De angst was zo groot dat hij ging twijfelen of hij de baan wel moest accepteren. Hij was toch gelukkig nu in zijn huidige functie. Waarom zou hij het zichzelf zo moeilijk maken en zich in allerlei bochten wringen?

Nadat hij er een paar nachten over had geslapen, kwam hij tot het besef dat het nu of nooit was. Deze kans mocht hij niet laten lopen. Tegelijkertijd was de angst voor het geven van presentaties er nog steeds. In de opleiding legde hij zijn dilemma voor. De eerste vraag die ik hem stelde was: “Wat wil je als het gaat om het geven van presentaties?” Hij antwoordde: “Nou, niet meer zo zenuwachtig zijn. Ik word gek van mezelf. Weken van tevoren loop ik mij al zorgen te maken, vanaf het moment dat ik hoor dat ik een presentatie moet geven. Dat wil ik niet meer.”

Ik stelde hem nog een vraag om te kunnen beoordelen hoe standvastig hij was in wat hij vooral niet wilde: “Henk, laat me je nog een vraag stellen. Als jij denkt aan het geven van een presentatie, wat zie je dan voor je?” Henk hoefde hier niet lang over na te denken en zei: “Oh, vreselijk. Dan zie ik mezelf voor de groep staan. Alles gaat mis. Ik weet niet meer wat ik wilde zeggen. Ik kom niet uit mijn woorden. Een ramp, kort samengevat.”

Eén van de redenen dat zowel Henk als Marloes ongelukkig waren was dat ze voortdurend dachten aan wat ze *niet* wilden bereiken. Dit lijkt misschien onschuldig. Immers, wat maakt het uit dat je denkt aan wat je niet wilt? Welnu, het brein is 24 uur per dag actief. Ieder stukje van informatie wat wij ons brein voeden, slurpt het op en verwerkt het. Iedere gedachte is op deze manier relevant en stuurt je brein een bepaalde kant op. Positieve gedachten en negatieve gedachten. Zo ook de gedachten over datgene wat we niet willen.

We worden wat we denken

Boeddha zei het al: we worden wat we denken. Goed of slecht. Dit ogenschijnlijk eenvoudige principe is alom bewezen en wordt tegelijkertijd door zo weinig mensen in praktijk gebracht. Ieder probleem dat je ervaart, of het nu op emotioneel, lichamelijk, spiritueel of mentaal niveau is, wordt veroorzaakt doordat je je bewust of onbewust richt op datgene wat je niet

wilt. Keer op keer ontmoet ik mensen die last hebben van aan stress-gerelateerde klachten, weinig zelfvertrouwen, een ongezond lichaam of een slechte relatie, en die voortdurend gedachten hebben over wat ze niet willen. Ze richten hun energie op datgene wat ze niet (meer) willen, wat ze niet (meer) willen bereiken of waar ze van af willen: “Ik wil af van mijn lage zelfbeeld”, “Ik wil niet meer dik zijn” of “ik ben het zat om altijd maar ruzie te maken met mijn man”. Iedere keer wanneer je dit tegen jezelf zegt of het je mentaal voorstelt, activeer je precies datgene in je brein wat je niet wilt. Het is voor je brein alsof je voortdurend zegt: “Ik wil mijn laag zelfbeeld”, “Ik wil dik zijn”, “Ik maak altijd ruzie met mijn man”. Dit is hetgeen je onderbewuste werkelijk hoort. Zolang je je gedachten blijft vullen met deze negatieve bewoordingen, blijf je bereiken wat je niet wilt.

Onderzoek heeft uitgewezen dat meer dan 80% van hetgeen we tegen onszelf zeggen negatief is. Niet zo vreemd dus dat de meerderheid van de mensen hun doelen niet bereikt en gebukt gaat onder emotionele, mentale, fysieke en sociale problemen. Door de negatieve mindset neem je genoegen met een middelmatig leven, waarin veiligheid en zekerheid de belangrijkste waarden zijn. Je maakt je zorgen over de toekomst, gebeurtenissen die nog niet hebben plaatsgevonden, of herhaalt ervaringen uit het verleden, gebeurtenissen die al achter de rug zijn. Wat je daarentegen nodig hebt om vrijheid te ervaren in je denken, doen en voelen, is je gedachten te vullen met hetgeen je wel wilt. Iedere keer wanneer je dit doet, zet je je brein in de goede richting.

Gedachten over wat je *niet* wilt, leiden tot hetgeen je *niet* wilt. Gedachten over wat je wel wilt, leiden tot hetgeen je wel wilt. Neem je persoonlijke financiën. Succesvolle mensen denken vooral aan waar ze naar toe willen, wat ze willen bereiken en hoe ze dat gaan doen. Ze stellen doelen over hoeveel inkomen of winst ze iedere maand willen hebben, hoeveel vermogen ze willen sparen, het soort huis of de auto die ze willen kunnen kopen. Mensen met financiële problemen doen het tegenovergestelde. Ze denken vooral na over wat er mis kan gaan, wat ze niet meer willen of waar ze van af willen. Ze willen geen schulden meer hebben, niet meer ieder dubbeltje hoeven om te keren of geen problemen meer hebben met het betalen van rekeningen. Het is onwaarschijnlijk dat je krijgt wat je wilt wanneer je je denken die kant opstuurt die je juist niet op wilt.

Laat ik een ander voorbeeld geven. Stel, je hebt moeite met een collega en stelt jezelf voor om de volgende keer dat je hem ziet geen ruzie te maken, niet boos te worden en je niet te ergeren aan de manier waarop hij praat en doet. In je brein activeer je gedachten van situaties waarin dit is gebeurd. Bewust en onbewust spelen er scenario's in je hoofd af van gebeurtenissen waarin je ruzie met je collega maakt, boos wordt en je je aan hem ergert. Wat denk je dat er gebeurt, zodra je hem weer ziet en je deze mentale films in gedachten talloze malen laat afspelen? Precies. De kans dat dit in werkelijkheid gebeurt, is door je eigen gedachten vele malen groter geworden. Het tegenovergestelde is ook waar. Wanneer je je denken de kant opstuurt waarin je wilt dat het uitgaat, wordt de kans vele malen groter dat dit in werkelijkheid gebeurt. Hoe ziet dit er in de praktijk uit? Je gedachten zijn gevuld met beelden over hoe je in alle rust op je collega reageert. Of hoe je kan lachen om hoe hij praat of doet. Deze positieve beelden activeren je hele systeem richting het gewenste doel.

Stel jezelf eens twee personen voor. Persoon A heeft gedachten als "Ik wil niet meer dik zijn", "Ik heb een hekel aan mijzelf" en "Ik haat mijn werkgever die mij altijd op de huid zit". Persoon B heeft gedachten als "Ik houd van mezelf" en "Ik ben een gezellig en mooi mens". Welke persoon heeft meer emotionele balans denk je, persoon A of persoon B? De mate waarin je gelukkig bent is afhankelijk van de manier waarop je denkt. Denk je vooral wat je niet wilt, dan zul je ook bereiken wat je niet wilt. Denk je vooral aan wat je wel wilt, dan zul je bereiken wat je wel wilt. Lees in de volgende paragraaf hoe dit principe volop wordt gebruikt door topsporters.

"Wees gelukkig met wat je hebt. Wees gepassioneerd over wat je wilt."

— Alan Cohen, auteur —

Hoe topsporters afhankelijk zijn van positief denken

De 15-jarige Michael speelde regelmatig basketbal met zijn 2 jaar oudere broer Leroy. Het was nooit zijn grootste passie, maar door de vele wedstrijdes die hij met zijn broer speelde, raakte hij gemotiveerd om er beter in te worden. Op een dag kwam er in het schoolteam een plaats vrij. Zijn

broer en hij reageerden beiden op de plaats en speelden een proefwedstrijd voor de coach. Tot grote teleurstelling voor Michael werd niet hij, maar zijn broer toegelaten. De reden die hij te horen kreeg? Gebrek aan talent, vaardigheid en bovenal was hij te klein om ooit een goede basketballer te worden. Maar Michael hield vol en dacht aan het succes, de positieve resultaten en een ander leven. Sinds het begin van zijn carrière maakt Michael Jordan, 's werelds invloedrijkste basketballer aller tijden, gebruik van een techniek die bekend staat als positieve visualisatie. Zijn geheim tot succes in het leven? Richt je op wat je wilt, niet op wat je niet wilt.

Michael Jordan is niet de enige sporter voor wie positieve visualisatie centraal staat. Ook sporters als Erben Wennemars, Mark Tuitert en Epke Zonderland maken enthousiast gebruik van positieve visualisatie. Een aantal andere voorbeelden van bekende sporters:

- **Hockeyster Kim Lammers.** “Voordat zij (red. Kim Lammers) 's avonds gaat slapen, doet ze haar ogen dicht en visualiseert ze haar acties in het veld. Dat herhaalt ze continu (...). Door het op haar netvlies te krijgen en steeds maar te herhalen, probeert ze haar acties te verfijnen om beter te worden.” — Erica Krijgsman in het boek “Spiritualiteit werkt in de sport” over hockeyster Kim Lammers.
- **Voetbaltrainer Louis van Gaal:** “Ik ben voor focussen en visualisatie. Je moet je aandacht richten op wat je moet doen.”
- **Voormalig topgolfer Jack Niklaus:** “Zelfs op de training sloeg ik nooit een bal zonder dat ik me er een scherp beeld van gevormd had in mijn hoofd. Eerst, 'zie' ik de bal waar ik hem terecht wil laten komen, mooi en wit liggend op het heldergroene gras. Dan verandert de scène snel en 'zie' ik de bal er naartoe gaan: z'n pad, traject en vorm, zelfs de manier waarop hij landt. Dan is er een soort overvloeier en in de volgende scène zie ik mezelf de soort swing maken die ervoor zorgt dat de voorgaande beelden werkelijkheid worden. Pas aan het einde van deze korte privé-film selecteer ik een club en stap ik op de bal af.”
- **Zwemmer Pieter van den Hoogeband:** “Ik visualiseerde mijn race steeds opnieuw. Ik wilde in 2000 als eerste zwemmer op de 100 meter vrije slag de grens van 48 seconden doorbreken.”

- **Voetballer bij PSV, Dries Mertens:** “Ik heb het geleerd van Peter van Vossen, destijds assistent-trainer bij ons. Hij was heel serieus met de voorbereiding bezig. Peter zei ook tegen mij: “Denk de avond voor de wedstrijd in bed na over wat je de volgende dag gaat doen als je in een bepaalde situatie terecht komt.” Die raad heb ik sinds kort opgevolgd en het helpt. Neem het duel tegen Roda JC. Ik had een dag eerder al bedacht hoe ik naar binnen zou kappen, kaatsen met de spits en scoren in de verre hoek. Ik maakte precies zo ‘n goal. Het was een déjà-vu.”
- **Tennisser Roger Federer:** “Regelmatig zie je jezelf wedstrijden winnen door het afspelen van krachtige, levendige en emotionele beelden van succes.”
- **Voetballer Wayne Rooney:** “Ik visualiseer mijn wedstrijden altijd de avond van tevoren. Het helpt me mijn hoofd voor te bereiden op situaties die ik de dag erna in het veld tegen kan komen.”

Als geen ander, wil een topsporter snel en groots resultaat bereiken. Ze leven de wet van positieve formulering door actief na te denken over wat ze willen bereiken. Ze stellen zich niet voor hoe het is om een doelpunt te missen, maar hoe het eruit ziet als ze wel dat perfecte doelpunt maken. Ze hebben voortdurend in het vizier hoe het gewenste doel, gedrag of vaardigheid eruitziet. Laten we eens ervaren hoe de wet van positieve formulering werkt met een klein experiment...

Denk vooral niet aan...

Denk *niet* aan je ademhaling nu. Niet aan je ademhaling denken. Niet. Niet. Wat gebeurde er? Inderdaad, je dacht aan je ademhaling. Om ergens *niet* aan te denken, moet je er eerst aan denken. Zo werken onze hersenen nou eenmaal. Als je voortdurend de gedachte hebt “Ik word niet zenuwachtig voor die presentatie straks”. Wat gebeurt er dan? Je wordt zenuwachtig. Het woord ‘zenuwachtig’ wordt in je hersenen geactiveerd met alle gevolgen van dien. Om ergens niet aan te denken, moet je er eerst aan denken. Ons onderbewuste kan het woordje ‘niet’ of ‘geen’ niet vasthouden. Voor het onderbewuste bestaan die woorden niet. Richt je je op wat je niet wilt, dan krijg je wat je niet wilde. Wel eens in een supermarkt geweest waar een moeder met kleine kinderen liep? Het kind loopt te loeren naar de dingen die het graag in het winkelmandje wil stoppen. Uiteinde-

lijk wanneer het kind dan iets heeft wat het lekker vindt, dan hoor je de moeder als eerste zeggen: “NIET in dat karretje stoppen!” Als een kind wil oversteken en de moeder roept: “NIET oversteken”. Wat gebeurt er in het brein van dit kind? Beelden van ‘eten stoppen in het karretje’ of ‘de weg oversteken’ worden geactiveerd. Wat doet het kind vroeg of laat? Inderdaad, het snoep wordt in het winkelkarretje gestopt. Je moet het kind bij de kraag vatten om te voorkomen dat het gaat oversteken. Tenminste, wel zolang je deze ontkenningen in je taalgebruik blijft verwerken. Je hebt het zelf wellicht ook ervaren wanneer een tandarts je vertelt: “Rustig maar, het doet geen PIJN. Het gaat niet BLOEDEN of wat dan ook. Ik ga er ook niet in STEKEN of PORREN.” Ahhhhhh!!! Als je nog niet onrustig was, dan ben je het nu wel. Dank je wel tandarts voor deze bemoedigende woorden. Natuurlijk bedoelt de tandarts het goed (tenminste...), probleem is echter dat hij of zij niet weet hoe het onderbewuste zijn kalmerende woorden verwerkt. De woorden ‘niet’ en ‘geen’ worden genegeerd en de woorden ‘pijn’, ‘bloeden’, ‘steken’ en ‘porren’ worden in het brein geactiveerd. Probeer dan nog maar eens rustig te worden en met je bewustzijn te beseffen dat het woordje ‘niet’ en ‘geen’ ervoor stonden. Dat is vechten tegen de bierkaai, want het onderbewustzijn is nu op de kast gejaagd en de emoties zijn geactiveerd (in termen van het brein: de amygdala is geactiveerd). Geen bewustzijn kan daar tegenop boksen.

Sociaal psycholoog Daniel Wegner ontdekte dat de gedachte die onderdrukt moet worden juist in het bewustzijn komt. Hoe meer je benoemt dat je een bepaalde gedachte *niet* wilt hebben, hoe meer je deze juist *wel* hebt. Hoe meer je tegen jezelf zegt dat je niet mag snoepen, hoe groter de behoefte wordt om juist te gaan snoepen. Hoe meer je tegen jezelf zegt dat je geen negatieve gedachten mag hebben, hoe meer je ze zult hebben. Ik noem dit de ‘Wet van de Roze Olifant’. Vandaar dat voor de meeste mensen positief denken niet werkt. Waarom niet? Omdat ze als eerste proberen om minder negatief te denken. Maar met iedere poging om minder negatief te denken wordt er een negatieve gedachte geactiveerd. Een behoorlijk frustrerend proces, als je niet begrijpt hoe dit werkt. Hoe meer je probeert om niet negatief te denken, hoe negatiever je gaat denken. Het niet aanpakken van je negatieve denken, werkt echter ook niet. De oplossing zit in het denken waar je wel naar toe wilt. Laten we dit snel in de praktijk brengen in de volgende paragraaf....

Omschrijf en spreek uit wat je wel wilt

We weten nu dat het onderbewuste geen ontkenning kan vasthouden. Iedere zin, doel of intentie die je voor jezelf uitspreekt met een ontkenning erin wordt door je onderbewuste geïnterpreteerd alsof de ontkenning er niet staat. Woorden als “geen,” “niet” of “nooit” worden niet door je onderbewuste radar opgepikt. In plaats daarvan worden tegenovergestelde programma’s geactiveerd. Toch gebruiken veel mensen in hun denken wel een ontkenning. Veel mensen denken dan aan hetgeen ze *niet* willen bereiken of wat ze *niet* willen. Hoe of wat ze niet willen denken of niet willen zijn. Ze willen *niet* meer dik zijn, *niet* meer ongezond leven en *niet* meer roken. Het probleem hierbij is dat we daardoor juist wel denken aan hetgeen we niet meer willen. Het gevolg is dat je jezelf voortdurend aan het hypnotiseren bent met hetgeen je juist niet wilt. Iedere keer als je denkt ‘Ik wil niet meer dik zijn’ worden de mentale programma’s van ‘dik zijn’ geactiveerd en al het bijbehorende gedrag, gevoel en de gedachten. Toen je in het voorbeeld niet mocht denken aan je ademhaling, dacht je als eerste aan je ademhaling. Je denkt automatisch aan datgene waar je niet aan mag denken. Je moet er namelijk eerst aan denken voordat je er een kruis doorheen kan zetten. Je op het probleem richten – iets wat je niet wilt – zorgt er vooral voor dat je het probleem juist groter en groter maakt. Toen ik eerder aan je vroeg om *niet* aan je ademhaling te denken, kwam als eerste het woord ‘ademhaling’ bij je binnen en je gedachten gingen er direct mee aan de slag. Of je het woord ‘niet’ nu wel of niet gebruikt, is voor je onderbewuste irrelevant. Als je vrijheid wilt ervaren in je denken, moet je je onderbewuste duidelijk maken wat je wilt. Niet wat je niet wilt. In de volgende paragraaf wordt duidelijk hoe dat werkt in een slipcursus....

Slipcursus voor het trainen van je onderbewuste

Laatst sprak ik iemand die slipcursussen verzorgt. Per jaar ontvangt hij honderden cursisten die willen leren hoe ze in risicovolle situaties hun controle kunnen blijven houden over de auto. Deze instructeur had jarenlange ervaring en was inmiddels deskundig in het herkennen van gedragspatronen bij mensen in gevaarlijke omstandigheden. De meeste mensen slaan dicht als ze niet goed weten wat ze moeten doen. Zeker in een auto. Je bent gericht op het gevaar, vervolgens sla je dicht en houdt het stuur richting het gevaar. Een van de eerste dingen die je leert in een slipcursus, is tijdens de slip je aandacht te richten op waar je wel naar toe wilt. Wat doen echter de meeste mensen die in een slip raken? Hij vertelde mij over

één van de meest cruciale fouten die gemaakt worden als mensen in een slip terecht komen: iedereen kijkt in de richting waar ze *niet* naar toe willen. Naar de boom, naar de berm of naar de paaltjes. Het onderbewuste is daar angstig voor en dus gaat daar de aandacht naar uit. Ons onbewuste systeem is als eerste gericht op gevaar, op wat het niet wil. Die onbewuste neiging om ons te richten op hetgeen we niet willen werkt goed in nood-situaties waarin we vooral gericht moeten zijn op gevaar. Wil je je onderbewuste echter een goede kant opsturen, dan is het zinvol om je te richten op waar je wel naar toe wilt. Weten wat je wilt en vervolgens duidelijk *voor ogen* hebben waar je naar toe wilt gaan. Dit is cruciaal wanneer je vrijheid wilt ervaren in je denken en het bereiken van je doelen. Zonder duidelijk eindpunt is er geen doel dat je kunt bereiken.

“Actie is de sleutel tot succes.”

— **Pablo Picasso, kunstenaar** —

Voordat je van start gaat....

Ter voorbereiding op de uitdaging die ik je straks ga geven, wil ik je nu het volgende vragen. Beeld je eens in: als alles mogelijk zou zijn...wat zou je dan hebben? Wat zou je doen? Wie zou je zijn? Hoe zou het zijn als jij jouw ideale lichaam zou hebben? Als jij volledige financiële onafhankelijkheid zou hebben, wat zou je dan doen? Hoe ziet jouw ideale week eruit? Stel jezelf de vraag: wat wil ik? Denk aan levensgebieden als relaties, carrière, gezondheid, vrienden, hobby's, religie of spiritualiteit, geld, persoonlijke ontwikkeling. Pak een pen en papier en schrijf alles op. Schrijf zoveel als je kunt, ook al lijken sommige doelen nog zo hoog, belachelijk of onbereikbaar. Vraag jezelf af: wat zou ik graag willen bereiken, hebben of doen? Wat zijn jouw dromen en doelen? Wat als jij zou weten dat alles mogelijk is, wat zou jij dan willen? Fantaseer over wat er allemaal mogelijk is en wat je graag zou willen. Schrijf zoveel mogelijk op in maximaal 1 minuut. En belangrijk: alles wat je opschrijft formulier je positief. Dus in plaats van “ik wil niet meer angstig zijn” zeg je “ik wil vol zelfvertrouwen zijn”. In plaats van “ik wil geen slechte relatie meer met mijn partner” zeg je “ik wil een liefdevolle relatie met mijn partner”.

Ik wil...

A large gray rectangular area containing 20 horizontal lines for writing. The lines are evenly spaced and extend across the width of the gray area, providing a space for the user to write their response to the prompt 'Ik wil...'.

Heb je dat gedaan? Dan heb je zojuist iets gedaan wat succesvolle mensen doen: denken in termen wat je wel wilt in plaats van wat je niet wilt. Met ander woorden: gedachten hebben over wat je wilt. Iedereen die succesvol is, op welk gebied dan ook, is goed in het creatief nadenken over mogelijkheden en hetgeen hij of zij wil bereiken, en doet dit regelmatig.

Zeven dagen uitdaging: denken wat je wilt!

Als je voorgaande oefening hebt gedaan, dan ben je klaar voor de Zeven Dagen Uitdaging: Denken wat je wilt! Denk de komende zeven dagen alleen in termen van wat je (wel) wilt. Niet wat je niet wilt. Stel je voelt je zenuwachtig en dat gevoel vind je vervelend. Zeggen tegen jezelf dat je je niet meer zenuwachtig wilt voelen, heeft een tegenovergesteld effect. Immers, je weet inmiddels dat je je hierdoor alleen nog maar meer zenuwachtig gaat voelen. In plaats daarvan zeg je: “Ik wil mij rustig voelen”, of je accepteert de gevoelens van ‘zenuwen’ door erin mee te gaan: “Het is prima dat ik mij zo nu voel”. Of iets in je eigen woorden. Ik ga je nog een voorbeeld geven. Als je een collega gaat zien waar je je normaal gesproken, altijd boos om maakt of geïrriteerd door bent, bereid je jezelf voor op een andere manier dan je normaal doet. In plaats van te zeggen: “Ik maak mij altijd zo boos als ik hem zie”, zeg je tegen jezelf: “Ik ben rustig en kalm zodra ik deze collega zie”. Verwijder dus alle ontkenningen en negatieve formuleringen uit je communicatie naar jezelf en anderen. Denk alleen in termen van wat je *wel* wilt, hoe je je *wel* wilt voelen, wat je *wel* wilt bereiken of wat je *wel* wilt doen. Zeven dagen lang. Veel succes!

HOOFDSTUK 3

HET PIJN-PLEZIER PRINCIPE: DE ONBEWUSTE KRACHT BIJ IEDERE BESLISSING

“Al ons gedrag wordt bepaald doordat we pijn willen
vermijden en plezier willen opzoeken.”

— Epicurus, Grieks filosoof —

In dit hoofdstuk ga je ontdekken wat de onbewuste kracht is van ieder gedrag en iedere beslissing. Je krijgt inzicht in waarom je cliënt doet wat hij doet, of juist nalaat om te doen. In 99 procent van de gevallen is dit niet op bewust niveau, maar op onbewust niveau. Na het lezen van dit hoofdstuk begrijp je wat het onderliggende principe is van ieder (on)gewenst gedrag.

Enkele berichten uit de krant:

- Op zaterdagochtend 5 april 2014 zijn in een Larense (NH) villa de levenloze lichamen aangetroffen van ABN-bestuursvoorzitter Jan Peter Schittmann (57), zijn vrouw (57) en hun jongste dochter (22). Uit forensisch onderzoek bleek dat de moeder en dochter door de vader om het leven zijn gebracht, waarna de vader zelfmoord heeft gepleegd.
- De behanger Malcolm McGregor uit Motherwell, Schotland leek compleet van de aardbodem te zijn verdwenen toen hij van een driedaags bezoekje aan een familielid niet terugkeerde. Zijn vrouw gaf hem op als vermist. Groot was de verbazing toen zij hem 7000 kilometer verderop terugvond. Gelukkig getrouwd met iemand die hij via Facebook had leren kennen.
- De zanger Dotan Harpenau werd op handen gedragen door zijn duizenden fans, maar schijn bedriegt. De Volkskrant onthulde dat de 31-jarige zanger jarenlang gebruik heeft gemaakt van nepaccounts die positief over hem berichtten op social media.

Wat bezielt een Jan Peter Schittmann, een Malcolm McGregor en Dotan Harpenau? Waarom doen we wat we doen? Nu zul je wellicht denken dat dit nogal extreme situaties en voorbeelden zijn. Immers, hoeveel mensen vermoorden nu hun gezin, verdwijnen van de aardbodem of lichten de boel zo op? En wat heeft dat te maken met het coachen van mensen in het

bereiken van hun volledige potentieel? Daarbij komt dat menselijk gedrag enorm gevarieerd is. Waarom stelt de ene persoon als doel om €10.000 per maand te willen verdienen en de ander om een wereldreis te maken? Waarom lijkt de ene persoon altijd boos te zijn en is iemand anders voor-namelijk vrolijk? Waarom vindt de ene persoon zijn werk het allerbelang-rijkste en de ander zijn hobby's? Zoveel mensen, zoveel gedragingen. Hoe kunnen we hier nu wat mee?

Hoe gevarieerd menselijk gedrag ook is, extreem of alledaags, onderlig-gend aan al dit gedrag zit een principe: pijn – plezier. Als je dit principe kent en begrijpt, dan zul je in staat zijn *ieder* gedrag te begrijpen, te verkla-ren én te veranderen.

Pijn – Plezier Principe

De Griekse filosoof Epicurus – later uitgewerkt door de filosoof David Hu-me – zei het al meer dan 2.000 jaar geleden: ons gedrag wordt aangedre-ven door twee krachten:

1. het vermijden van pijn en/of
2. het opzoeken van plezier

Ieder gedrag van je cliënt, klein of groot, alledaags of extreem, wordt ver-oorzaakt doordat hij pijn wil vermijden of plezier wil verkrijgen. Deze twee krachten vormen de motieven voor elk menselijk handelen. Ze zijn de reden dat je cliënt doet wat hij doet. Verklaren en veranderen van het gedrag van jouw cliënt begint met de vraag: welke pijn probeert deze cliënt te vermijden of welk plezier zoekt hij op?

Welke pijn probeert je cliënt te vermijden?

Uit mijn ervaring met het coachen van cliënten en de honderden coaches die ik in de loop van de jaren heb opgeleid, weet ik dat het soms frustrerend kan zijn wanneer je cliënt niet de kant op beweegt van het doel. Hoe kan het zijn dat je cliënt het ene zegt, maar het andere doet? Zo ook Frans, 44 jaar en wilde – naar eigen zeggen – niets liever dan fit en energiek zijn. Hij was het zat om al na een aantal trappen in zijn appartement uitgeput boven te komen en om 's avonds en in het weekend geen energie meer te hebben dan alleen maar op de bank te hangen en televisie te kijken. De pijn om het anders te willen was groot genoeg. Maar toch, iedere keer als

hij zichzelf als doel had gesteld om te gaan sporten en gezond te eten, dan viel hij weer terug in oude gewoontes. Blijkbaar was er een andere kracht actief die ervoor zorgde dat Frans bleef hangen in zijn oude, 'ongewenste' gedrag. Na doorvragen werd het mij steeds duidelijker. Terwijl er pijn was in het oude gedrag, was er tegelijkertijd zowel plezier in het oude gedrag als pijn in het nieuwe gedrag die ervoor zorgden dat er een onbewuste tegenstroom actief was en die hem tegenhield om met volle overtuiging richting het doel te bewegen.

De pijn die Frans wilde vermijden, was direct aanwezig zodra hij zich ging gedragen richting het doel. Wanneer Frans begon met sporten was dit fysiek pijnlijk en gênant. Toen hij gezond moest gaan, miste hij zijn vette hap en koolhydraten. Het gevolg was dat hij boos werd op alles en iedereen, inclusief zichzelf, en gefrustreerd en teleurgesteld werd wanneer hij weinig vooruitgang leek te boeken. Het nieuwe pad dat Frans probeerde in te zetten was er één vol met pijn in de vorm van fysieke pijn, negatieve ervaringen en pijnlijke emoties. Niet zo vreemd dat zijn hele systeem, behalve een klein stemmetje in zijn hoofd, weer terug wilde naar de oude situatie. Gewoon zoals hij het kende. 's Avonds lekker op de bank zitten en eten wat hij lekker vond.

Jouw cliënt kan bij je komen met een uitgesproken doel: "ik wil..." of "ik wil niet meer..." Dat ene deel van je cliënt treedt op dat moment op de voorgrond. De andere delen, die vroeg of laat in de weerstand komen en een 'tegendemonstratie' gaan opzetten, houden zich op dat moment stil. Als je als coach deze andere delen niet naar boven laat komen en onderzoekt welke behoeften er onder zitten, dan weet je één ding zeker: ze gaan van zich laten horen.

Als coach wil je een positieve kracht ontwikkelen die ervoor gaat zorgen dat jouw cliënt koste wat het kost het doel wil gaan bereiken. Het plezier van het bereiken van het doel wil je het uiteindelijk laten overwinnen van de pijn en het plezier om alles bij het oude te laten en in de comfortzone te blijven.

Een kat in het nauw maakt rare sprongen

Het pijn-plezier principe komt niet alleen om de hoek kijken wanneer jouw cliënt bepaalde doelen heeft, maar komt ook voor in het contact tus-

sen jou en je cliënt. Wanneer er een cliënt zich bij jou aanmeldt, komt het in een zone van grote onzekerheid. Het moet oude zekerheden opgeven en nieuwe paden betreden. De behoefte aan zekerheid om alles bij het oude te laten kan groter zijn dan de wens om het doel te bereiken of zal tenminste de boel flink kunnen vertragen of in de war kunnen schoppen. De manieren waarop je cliënt onbewust probeert om alles bij het oude te laten, zijn redelijk voorspelbaar. Natuurlijk is het een en ander afhankelijk van de persoonlijkheid van je cliënt, intelligentie en achtergrond, maar grofweg kun je stellen dat er een handjevol methoden zijn wanneer je cliënt de controle wil behouden van alles en iedereen om zich heen, inclusief de controle over jou als coach en wat er van hem verwacht wordt.

Laten we eens kijken naar een aantal mogelijke gedragspatronen van cliënten die koste wat het kost de zekerheid en controle willen behouden, oftewel er alles voor doen om pijn te vermijden en plezier te verkrijgen.

Gedragspatroon #1: Manipulatie. Iemand die zijn weg vindt door alles en iedereen te manipuleren, heeft een onbewuste fixatie rondom zekerheid. Wat gebeurt er als je manipuleert? Je beïnvloedt het gedrag van de ander zodanig dat je precies weet wat hij of zij gaat zeggen, doen en soms zelfs denken. Jij als coach brengt een hoop onzekerheid teweeg bij je cliënt. Onzekerheid die door jouw cliënt goed te bestrijden is met manipulatie. Als je als cliënt maar goed genoeg bent in het manipuleren, ben je in staat om de ander volledig naar je hand te zetten en daarmee controle en zekerheid te behouden.

Gedragspatroon #2: Zelfsabotage. Aan het einde van een opleidingsdag kwam er iemand op me af en vertelde me het volgende: "Hoe kom het toch dat ik elke keer weer mijn eigen succes blokkeer? Laatst had ik een laatste gesprek met een potentiële klant. Deze klant zou voor gigantisch veel omzet zorgen. Ik had meerdere gesprekken gevoerd en we hadden geweldig contact. Toch weet ik het in zo'n laatste gesprek 180 graden de verkeerde kant op te draaien. Uiteindelijk liep het gesprek heel slecht en heb ik de opdracht alsnog niet gekregen. Ik snap niet waarom ik dat doe." Ik vroeg hem: "Wat zou er allemaal gaan veranderen als je deze opdracht had gekregen?"

Belangrijk om te beseffen is dat veel mensen niet houden van veranderingen. Ze zullen er alles aan doen om veranderingen in hun leven tegen te

gaan. Bewust of onbewust. Hij zei: “Ja, er zou een hele hoop veranderen. Dit project zou mijn prioriteit krijgen het komende jaar. Al het andere had even op een tweede plaats gekomen. Ook mijn vrouw en onze kinderen wisten dat.” Toen hij het zei, keek hij me aan alsof er een bak vol kwartjes op z’n plek waren gevallen: “Wat stom. Ik ga altijd voor zekerheid. Geen wonder dat ik mijn succes blokkeer. Ik ben te bang voor wat er allemaal op me af komt en dat ik het niet aankan. En ik herinner me nu ook weer dat ik vroeger als kind altijd al angst had om te falen. ‘Wat je ook doet, zorg dat je succesvol ben.’ zei mijn moeder altijd. Ik heb mijn projecten altijd onbewust klein gehouden om maar -alles wat ik doe- succesvol aan te kunnen. Grote risico’s neem ik nooit.”

Gedragspatroon #3: Perfectionisme. Mensen die perfectionistisch zijn hebben een pathologische drang tot zekerheid. Perfectionisten – zoals ze zichzelf vol trots soms noemen – doen er alles voor om iets of iemand zo te krijgen of te vormen dat het past in hoe zij het willen. Voor iets anders is er geen plaats. Alles moet perfect, want met perfect weet je precies wat je kunt verwachten. Je hoeft niet om te gaan met teleurstelling van anderen of verwachtingen die niet uitkomen. Perfect is perfect en daarmee weet je precies wat je krijgt. Probleem is echter ook dat de meeste dingen in het leven nooit perfect worden. Daarmee wordt de drang naar perfectionisme uiteindelijk een vorm van zelsabotage. Perfectionisme wordt dan uitstel van resultaat, waardoor je jezelf niet hoeft te laten zien en kwetsbaar hoeft op te stellen.

Verhaal van Mariëlle: Vermijden van pijn kan een obstakel zijn om je doel te bereiken

Vermijden van pijn kan een obstakel zijn om je doel te bereiken. Bereiken van doelen betekent ook dat je oud gedrag moet loslaten. Dat je zekerheid moet loslaten over wie je nu bent, wat je doet en kunt.

Mariëlle was 42 jaar toen ze zich aanmeldde voor een coachingstraject. Ze was 1,80 meter en woog 120 kilo, wat haar officieel de dubieuze titel ‘morbide obesitas’ had opgeleverd. Haar overgewicht was een levensbedreigende risico geworden wat zich inmiddels uitte in lichamelijke symptomen als hoge bloeddruk en diabetes, maar ook psychologische klachten als depressie en angst. Het leek alsof ze niets liever wilde dan haar overgewicht kwijt te zien raken. Ondanks talloze eerdere pogingen, was het tot nu toe

niet gelukt. Tijdens gesprekken met Mariëlle werd het steeds duidelijker wat de werkelijke obstakels waren om haar doel te bereiken. Op een gegeven moment in een sessie stelde ik haar de vraag: wat zouden mogelijke voordelen kunnen zijn aan jouw overgewicht? We waren op dat moment al wat verder in het traject, waarbij ze was aangekomen op een punt waar haar initiële weerstand volledig was weggefallen en had plaatsgemaakt voor eerlijkheid en openheid. Ze keek me dan ook aan en zei: “Weet je Vincent, ik ben mij de laatste tijd zo bewust van mijn angst. Ik vraag me af of mensen in mijn omgeving me nog wel leuk zullen vinden als ineens dun ben. Mijn grootste angst is om afgewezen te worden door anderen als ik eenmaal slank ben.” Voor haar was overgewicht een ‘middel’ om verbinding aan te gaan met anderen. Het leverde haar zekerheid op dat mensen in haar omgeving haar accepteerden. Zou ze slank zijn dan moest ze nog maar afwachten of die verbinding er nog steeds zou zijn. Een terechte angst, omdat het niet ongewoon is dat anderen meer onzeker worden zodra iemand zijn of haar doelen aan het bereiken is, en daarmee verandert in gedrag, gevoel en gedachten. De verbinding met anderen was niet het enige voordeel dat het overgewicht haar bood. De vader van Mariëlle was met de noorderzon vertrokken toen zij 6 jaar oud was. De rest van haar kindertijd groeide ze op met alleen haar moeder, bij wie het niet de eerste keer was dat haar partner haar achterliet. Ze praatte er regelmatig over dat mannen niet te vertrouwen zijn en dat je maar beter van ze kunt profiteren voordat ze dat van jou doen en vertrekken. Alsof dit nog niet genoeg was, realiseerde ze zich ook dat het overeten en emotioneel eten haar een zekerheid bood in hoe ze zich voelde. Het eten was voor haar een vriendin die er altijd was en comfort bood. Wanneer ze zich terneergeslagen voelde, hoefde ze maar te gaan eten en ze voelde zich weer lekker. Voor korte duur weliswaar, maar wel een uitermate effectief middel. Je ziet, het overgewicht van deze cliënt bood haar nogal wat voordelen. Niet zo verwonderlijk dat zij het doel van overgewicht kwijtraakte maar niet kon behalen. In de perceptie van Mariëlle zou het behalen van het doel veel meer pijn dan plezier opleveren.

Oefening: Jouw doel en het pijn-plezier principe

Neem in gedachten een doel wat je hebt. Wellicht een doel wat je al langer hebt, maar om de ene of andere reden nog niet bereikt hebt. Schrijf het doel op:

Doel: _____

Beantwoord vervolgens twee vragen die inzicht geven in de (on) bewuste krachten die ervoor zorgen dat jij je richting je doel gaat bewegen.

Vraag 1: Wat levert het bereiken van mijn doel mij op?

Vraag 2: Wat kost het niet bereiken van mijn doel mij?

Maar waarom heb je je doel niet bereikt? Beantwoording van de volgende twee vragen geven inzicht in de (on)bewuste krachten die ervoor zorgen dat je jezelf vertraagt of je zelfs tegenhouden om je doel te bereiken.

Vraag 3: Wat levert het *niet* bereiken van mijn doel mij op?

Vraag 4: Wat kost het bereiken van mijn doel?

Ga na hoe het pijn-plezier principe in jouw leven een rol speelt en in dat van je cliënten. In het volgende hoofdstuk gaan we een stap verder in het pijn-plezier principe en beantwoorden we de centrale vraag: waarom doen we wat we doen?

HOOFDSTUK 4

FUNDAMENTELE DRIJFVEREN: WAAROM DOEN WE WAT WE DOEN?

“Ieder menselijk gedrag heeft een reden.
Ieder gedrag lost een probleem op.”

— Michael Crichton, filmproducent —

Waarom doen we wat we doen en wat maakt ons uiteindelijk gelukkig? Terwijl deze vraag al grote filosofen als Aristoteles bezighielden, was het Westen tot voor kort vooral geïnteresseerd en gespecialiseerd in het beschrijven en oplossen van *problemen*. We hebben hele handboeken (zoals de DSM-IV) waarin alle mogelijke psychiatrische aandoeningen zijn beschreven. Sinds de komst van Freud hebben we een palet van therapeutische technieken om onze persoonlijke problemen op te lossen. Van medicatie tot gedragstherapie, van psychoanalyse tot EMDR, nergens is de ontwikkeling van psychologische interventies op het gebied van persoonlijke problemen zo ver als in het Westen. Loop een willekeurige bibliotheek in van een psychologische faculteit en je vindt boekenkasten volgeschreven over depressie, angststoornissen en psychosen. De keerzijde van dit alles laat zich ook zien: nergens zijn mensen zo ongelukkig als in het Westen en is de vraag naar antidepressiva zo groot.

Gelukkig is er een kentering waar te nemen sinds we de grenzen hebben opengezet voor allerlei spirituele invloeden, zoals het Boeddhisme, Hindoeïsme en Sjamanisme. Als gevolg van deze toegenomen bewustwording is ook het Westen zich gaan bezighouden met concepten als gelukkig zijn, voldoening en levensvreugde. Uit wetenschappelijk onderzoek is er een aantal fundamentele behoeften geïdentificeerd die belangrijk lijkt te zijn bij het bereiken van 'sukha', 'eudaimonia', of 'gelukzaligheid':

- Het hebben van goede relaties met anderen
- Zelfacceptatie
- Persoonlijke groei
- Het hebben van een levensmissie
- Leiden van een betekenisvol leven
- Autonomie
- Competentie
- Verbinding
- Doelen hebben die overeenkomen met je interesses en waarden

- Vitaliteit, energie en een gevoel van balans
- Persoonlijke groei

Hoe verschillend we als mensen onderling ook zijn, we delen een groot aantal eigenschappen op lichamelijk, psychisch en spiritueel niveau. Zo hebben we allemaal eten en drinken nodig om te kunnen overleven. Moeten we in beweging blijven om onze gezondheid op peil te houden en zijn we in spiritueel opzicht (in)direct met elkaar verbonden. Op psychologisch niveau hebben we als mens allemaal 1 ding met elkaar gemeen: een 'mentale faculteit', een geest of 'mind' zoals dat tegenwoordig wordt gezegd. Net als bij onze lichamelijke behoeften, hebben we, omdat we mensen zijn, een aantal psychologische behoeften. Iedereen. Ongeacht leeftijd, geslacht, opleiding, beroep of persoonlijkheid. Het zijn fundamentele behoeften die aan de basis liggen van ons gedrag. Zo hebben we allemaal de behoefte aan aandacht. Gezien en erkend worden. Maar ook de behoefte aan vrijheid, zelfvertrouwen, veiligheid en zijn wie we kunnen zijn.

De 6 drijvende krachten van al ons gedrag

Zoveel mensen, zoveel gedragingen. Elk mens heeft zijn of haar eigen karakter, (on)hebbelikheden en gewoonten. Maar hoe verschillend we in gedrag ook zijn van mens tot mens, we streven allemaal naar een aantal fundamentele, dieperliggende ervaringen die ons met elkaar verbindt. Alles wat we doen, doen we omdat er (slechts) een handjevol drijvende krachten achter zitten. Inzicht hebben in die drijvende krachten zal ervoor zorgen dat je een gigantische stap maakt in het verklaren, inzicht krijgen en veranderen van (on)gewenst gedrag.

Want ook de doelen die we ons stellen, hoe verschillend ze ook zijn, doen we om slechts een handjevol redenen. Die redenen, die ik fundamentele behoeften of 'drijvende krachten' noem, zijn het fundament van wat ons mens maakt. De doelen zijn slechts het middel, of het voertuig, dat we inzetten om die fundamentele behoeften te bevredigen. Veelal zijn we onterecht in de veronderstelling dat het de doelen zijn die ons gelukkig maken. We staren ons daarom blind op de doelen in plaats van te beseffen dat het de onderliggende, fundamentele behoeften zijn die ons werkelijk gelukkig maken.

Laten we snel kijken welke fundamentele behoeften dit zijn en of de doelen die je samen met je cliënt stelt wel leiden tot een bevrediging van deze

fundamentele behoeften. Doelen stel je niet voor niets. Ook doelen zijn er met een doel. Doelen hebben geen intrinsieke waarde. Op zichzelf zijn ze niets waard. Het is het proces en hetgeen we ermee willen bereiken dat de waarde levert. De vraag is dus: wat willen we bereiken met de doelen die we stellen? Waarom willen er zoveel mensen rijk worden? Of een wereldreis maken? Leren schilderen, een boek schrijven of piano leren spelen? Wat levert het je op of wat wil je ermee vermijden? Zoals we eerder hebben kunnen zien, zijn er talloze fundamentele behoeften in ons systeem aanwezig. Afhankelijk van de persoon, de situatie en de levensfase waarin we zitten zal de ene fundamentele behoefte belangrijker zijn dan de andere. Laten we snel gaan onderzoeken welke fundamentele behoeften of drijvende krachten achter ons gedrag zitten en daarbij inzoomen op de belangrijkste zes:

- Controle en zekerheid
- Erkenning en waardering
- Groei en ontwikkeling
- Liefde
- Vrijheid
- Betekenisvol en zinvol leven

Fundamentele behoefte 1: controle en zekerheid

Wat zou er gebeuren als je 's morgens wakker wordt en je weet niet waar je bent? Als je niet weet wat je gaat doen? Niet weet wie je bent? Niet weet waar je woont? Je kunt het je bijna niet voorstellen. Hoewel dit voor een enkeling geen enkel probleem zou zijn, is dit idee voor de meeste mensen angstaanjagend. We zijn allemaal gewend aan een zekere hoeveelheid zekerheid en we hebben behoefte aan deze zekerheid. Een zekere hoeveelheid zekerheid heb je nodig om je prettig te voelen of om je niet onveilig te voelen. Het is fijn om te weten dat je morgenochtend nog steeds een dak boven je hoofd hebt. Of dat je je baan nog steeds hebt en je kinderen en partner er nog zijn. Kun je een situatie of periode in je leven herinneren waarin je uitermate onzeker was over bijvoorbeeld je gezondheid? Bijvoorbeeld omdat je een hartfilmpje moest laten maken en je moest wachten op de uitslag? Of je had onzekerheid over je baan, je werk? Omdat je bang was om je baan te verliezen wegens reorganisatie? Of onzekerheid over je kinderen, bijvoorbeeld of ze wel gelukkig zijn, of ze geen dingen doen die gevaarlijk zijn, et cetera? Denk eens aan een situatie of periode waarin je

dit gevoel van onzekerheid had. Hoe vervelend was dat? Als er een aanzienlijke kans is dat je morgen te horen krijgt dat je een levensbedreigende ziekte hebt, zit je behoorlijk angstig dit boek te lezen. Als je te horen zou krijgen dat het dak waaronder je nu zit, ieder moment kan instorten zit je niet meer rustig op de stoel of de bank. We hebben allemaal een bepaalde behoefte aan zekerheid en zodra die wegvalt, doe je er alles aan om deze zekerheid weer terug te krijgen.

“De taak die we onszelf moeten geven is niet om ons zeker te voelen, maar om onzekerheid te tolereren.”

Erich Fromm, psycholoog

Als coach krijg je onherroepelijk te maken met de behoefte van je cliënt tot zekerheid en controle. Zo is het een uitstekende motivator om je doelen te bereiken, zoals bijvoorbeeld financiële zekerheid, zelfvertrouwen, gezondheid en vitaliteit. Maar een overdreven behoefte aan zekerheid en controle kan leiden tot manipulatie en zelsabotage. Cliënten die de thuisopdrachten niet uitvoeren, of oefeningen niet willen doen omdat die bij hun ‘toch niet werken’. Mensen die een extreme behoefte aan zekerheid en controle hebben zullen zich niet snel als cliënt aanmelden. Die zullen zichzelf klein houden, veilig en comfortabel zijn op hun denkebeeldige zolderkamer.

Fundamentele behoefte 2: erkenning en waardering

Een andere fundamentele behoefte die we allemaal hebben, ongeacht persoonlijkheid of achtergrond, is de behoefte om erkend en gewaardeerd te worden. We hebben het allemaal nodig. Van jezelf, maar ook van anderen. Het nodig hebben van erkenning, weten dat we speciaal zijn en belangrijk zijn in iets of voor iemand maakt ons mens. Doelen stellen en bereiken kan een groot gevoel van erkenning opleveren. Voor veel mensen is bijvoorbeeld (veel) geld verdienen een manifestatie van de behoefte om erkend te worden. Erkenning door je collega's, vrienden, familie. Maar ook het bezitten van een mooi huis, dragen van dure kleding of het afleveren van goed werk en het ontvangen van de complimenten daarvoor, kunnen redenen zijn om erkenning te krijgen.

Voor kinderen speelt de behoefte aan erkenning en waardering op jonge leeftijd een belangrijke (hoofd)rol. De behoefte aan erkenning en waardering van de ouders zorgt ervoor dat ze gemotiveerd zijn om te leren kruipen, lopen en fietsen. Het zorgt ervoor dat ze goed hun best doen op school en luisteren naar pappa en mamma. Het is waarom het belonen van goed gedrag veel effectiever is dan het straffen van slecht gedrag. Met het belonen van goed gedrag kom je tegemoet aan de fundamentele behoefte van erkenning en waardering. Eenvoudig gezegd: daar doen ze alles voor. Hoe ouder het kind wordt, hoe meer de erkenning en waardering verschuift van de ouders naar vriendjes en vriendinnetjes, en leraren, totdat uiteindelijk deze fundamentele behoefte steeds meer op de achtergrond raakt. De behoefte om erkenning van jezelf en anderen te krijgen is er nog wel, maar speelt geen hoofdrol meer in je leven. Althans, voor sommige mensen. Voor anderen is de behoefte aan erkenning nooit echt vervuld geweest en daarmee nog steeds de belangrijkste drijfveer voor gedrag en doelen.

“Het diepste principe van de mens is de behoefte om erkend en gewaardeerd te worden.”

— William James, grondlegger psychologie —

Erik en Suzanne in relatietherapie

Het ging niet goed in de relatie tussen Erik en Suzanne. Ze waren bij mij gekomen met de vraag of ze in relatiecoaching konden gaan. Ik stemde in en we spraken af dat ik Erik en Suzanne eerst individueel zou zien. Suzanne klaagde openlijk over Erik, hoe ze altijd zijn troep moest opruimen omdat het anders gewoon bleef liggen. Ze ergerde zich wanneer hij bij vrienden de avond doorbracht. Voor Erik leek het allemaal van hem af te glijden. Hij had zijn vrienden waar hij naar toe ging, zijn voetballen in het weekend en doordeweeks zijn werk. Toen ik Erik vroeg hoe zijn relatie was, kwam er weinig uit. “Ok. De relatie is prima”. De woorden ‘OK’ en ‘prima’ waren voor mij woorden die ik wilde onderzoeken en ik vroeg hem “Wat bedoel je met ‘ok’ en ‘prima’?” Erik keek me aan en herhaalde zijn woorden alsof ik ze niet goed had gehoord of begrepen: “gewoon, ok. Prima.” Ik vroeg

hem of hij genoeg nam met een 'ok' en 'prima'-relatie en hoe voor hem een ideale relatie eruitzag. Zijn oogopslag veranderde compleet en hij begon ter plekke te dagdromen over mijn vraag. Hij omschreef een relatie waarin er naar elkaar werd geluisterd, met elkaar werd gelachen en er interesse was in elkaars gedachten en gevoelens. Nu had ik met dit koppel aan de slag kunnen gaan met de problemen waarmee ze bij mij kwamen en deze omzetten in doelen als 'troep opruimen' of 'vaker thuisblijven met elkaar'. Maar onderliggend aan deze problemen zat de fundamentele behoefte tot erkenning. Zowel bij de man als de vrouw in dit verhaal ontbreekt een gevoel van erkenning van de ander. Weten dat je speciaal bent, dat je ertoe doet en een hoofdrol speelt in het leven van de ander. Voor dit koppel was het belangrijk dat ze doelen gingen stellen die zouden bijdragen aan de fundamentele behoefte van erkenning. Voor zichzelf en elkaar. Bijvoorbeeld door het leren luisteren naar elkaar en uitspreken van elkaars behoeften. Maar ook door het verbeteren van het vertrouwen in henzelf en daarbij niet afhankelijk te zijn van de ander.

Fundamentele behoefte 3: groei en ontwikkeling

De vraag die we onszelf stellen in dit hoofdstuk is: waarom doen we wat we doen? Waarom willen we de doelen bereiken die we willen bereiken? Waarom? Het eerste antwoord op deze vraag hebben we ervaren in de paragraaf over zekerheid. Het tweede antwoord op de vraag was: omdat we erkenning zoeken. Een derde reden om te doen wat we doen is omdat we willen groeien en ons willen ontwikkelen. Deze fundamentele behoefte om te groeien en te ontwikkelen is sterk, ongeacht afkomst, opleiding, geslacht, opvoeding of werkervaring. Door te groeien ervaren we dat we leven, dat we ertoe doen en we daadwerkelijk een bijdrage kunnen leveren aan het leven van onszelf en anderen. Door te groeien en te ontwikkelen halen we alles uit onszelf wat erin zit. Aan de ene kant zorgen de behoefte tot groei en ontwikkeling ervoor dat we onze authentieke zelf ervaren, dat we groeien en bloeien naar datgene waartoe we in staat zijn.

“Zodra je stopt met leren, begin je te sterven.”

— **Albert Einstein, natuurkundige** —

Aan de andere kant zorgt het *niet* ontwikkelen van deze waarden ervoor dat we allerlei mentale en fysieke aandoeningen gaan ontwikkelen. Groei en ontwikkeling zijn daarmee niet alleen een luxe, maar noodzakelijk voor het voorkomen van allerlei sociale, psychologische en fysieke klachten en aandoeningen. Het negeren van de behoefte aan groei en ontwikkeling kan zorgen voor disfunctioneel gedrag, negatieve gedachten en destructieve emoties. Ga maar voor jezelf na. In een intieme relatie kan het comfortabel zijn als je relatie een open boek is en je het gedrag van je partner kan voorspellen. Weten wat de ander gaat zeggen in bepaalde situaties, iedere dag om precies 17.00 uur gaan eten en 's morgens getuige zijn van exact hetzelfde ochtendritueel. Maar als de hele relatie volledig voorspelbaar wordt en daardoor stil lijkt te staan, is de relatie gedoemd – vroeg of laat – te mislukken. We hebben nu eenmaal de behoefte om vooruit te gaan en verder te komen dan waar we zijn begonnen.

Onderzoek naar Poolse weeshuizen

Een extreem voorbeeld van wat er kan gebeuren als je niet meer groeit en ontwikkelt, is het onderzoek dat gedaan is in de jaren 60 naar kinderen in Poolse weeshuizen. Deze kinderen leefden in erbarmelijke omstandigheden, waarbij ze net voldoende voedsel en onderdak kregen om in leven te blijven. Wat ze bovenal niet kregen was warmte, liefde en geborgenheid. Dat deze tekortkoming grote gevolgen had bleek uit de ontwikkeling van de weeskinderen die al op vroege leeftijd werd stopgezet. De kinderen liepen daardoor jarenlange fysieke, psychologische en sociale achterstand op. Velen van hen waren niet in staat om te praten voor hun 12e jaar en de meerderheid leed aan psychiatrische stoornissen. Op internet zijn foto's beschikbaar van dit onderzoek die niet tot de verbeelding spreken. Mensen zijn erop gebouwd om te ontwikkelen en te groeien. Een gebrekkige ontwikkeling in de huidige samenleving kan leiden tot een gevoel van stuurloosheid, het idee hebben dat je geen verschil maakt in dit leven, gebrek aan energie en moeite met het aangaan van relaties. Groei en ontwikkeling leidt tot blijvend en innerlijk geluk, onafhankelijk van externe omstandigheden. Ga eens voor jezelf na welk doel jij hebt gesteld ter bevrediging van jouw behoefte tot groei en ontwikkeling. Dit kan zijn het volgen van een cursus of opleiding, het maken van een wereldreis, het schrijven van een boek of het ontmoeten van nieuwe mensen. Zelfs het doelen stellen op zichzelf, ongeacht het doel dat wordt gesteld, is al een manier om te ontwikkelen en te groeien. Weten dat je een doel kunt stel-

len, uit je comfortzone wordt gehaald en vervolgens ervaren dat je je doel bereikt is een uitstekende manier om te groeien en te ontwikkelen.

Het proces van coaching geeft je cliënt vervulling van precies de eerste drie fundamentele behoeften die we tot nu toe hebben besproken:

1. De zekerheid en helderheid. Weten wat je cliënt wil, een plan opstellen en vervolgens de stappen zetten die nodig zijn om bij het doel te komen is een enorm waardevol proces voor je cliënt.
2. Erkenning en waardering. Jouw cliënt heeft – wellicht voor het eerst – iemand die echt luistert, doorvraagt, empathisch is en de cliënt onvoorwaardelijk accepteert.
3. Groei en ontwikkeling. Met welke reden je cliënt ook bij jou komt, het traject wat hij ingaat en de stappen die hij zet om bij het doel te komen, zijn buitengewoon bevredigend en dragen bij aan het gevoel van gelukkig zijn.

“Vrijheid is alles. Liefde de rest.”

**— Richard Bandler, grondlegger
Neuro Linguïstisch Programmeren —**

Fundamentele behoefte 4: liefde en verbinding

De vierde fundamentele behoefte die verklaart waarom we doen wat we doen is die van liefde en verbinding. Een gesprekje over het weer met een favoriete buurman of -vrouw wordt veelal niet gedaan om daadwerkelijk te weten wat het weer wordt voor die dag. Iedere dag naar je werk gaan doe je veelal niet alleen maar om het werk gedaan te krijgen. Als mens hebben we een diepgewortelde behoefte om verbinding aan te gaan met anderen, erbij te horen en geliefd te zijn. In biologisch, cognitief, emotioneel, fysiek en spiritueel opzicht zijn we ontwikkeld om met elkaar verbonden te zijn. Ons brein heeft de afgelopen duizenden jaren geavanceerde mecha-

nismen ontwikkeld die ons in staat stellen om verbinding aan te gaan met anderen. Zo hebben we het unieke vermogen om empathie te voelen met anderen en om anderen te lezen als ze verdrietig, boos of gelukkig zijn. Niet verwonderlijk dat de fundamentele behoefte tot verbinding eraan heeft bijgedragen dat wij als soort al die duizenden jaren hebben kunnen overleven. Uiteenlopend wetenschappelijk onderzoek toont keer op keer aan dat hoe beter je in staat bent om verbinding aan te gaan met anderen, hoe gezonder je bent in fysiek, emotioneel, cognitief en spiritueel opzicht. Wanneer de behoefte tot verbinding niet goed kan worden bevredigd, om welke reden dan ook, voel je je incompleet, kwetsbaar en presteer je slecht voor jezelf en de ander. Zo is in een studie aangetoond dat mensen die een gebrek aan verbinding met anderen hebben aanzienlijk risico lopen op overgewicht, roken en hoge bloeddruk. Verbinding aangaan met anderen leidt tot een langere levensverwachting, versterkt ons immuunsysteem en een vergroot gevoel van zelfvertrouwen.

“Wat de vraag ook is, liefde is het antwoord.”

— Wayne Dyer, psychotherapeut —

Leraar die verbinding aanging met haar leerlingen

Jaren geleden gaf een hoogleraar zijn studenten sociologie een opdracht en die luidde als volgt. Ga naar de sloppenwijken. Kies 200 jongens uit, in de leeftijd van twaalf tot zestien, bestudeer hun achtergrond en omgeving. Doe vervolgens onderbouwde voorspellingen ten aanzien van hun kansen op een goede toekomst. De studenten kwamen, nadat ze uitvoerig onderzoek hadden gedaan en veel informatie hadden verzameld, tot de conclusie dat 90 procent van deze jongens korte of lange tijd in de gevangenis zal doorbrengen. Vijfentwintig jaar later kreeg een nieuwe groep studenten de opdracht om deze groep van toenmalige jongeren, nu volwassen mannen op te zoeken en de voorspellingen van destijds te vergelijken met de werkelijke situatie. Terwijl enkele deelnemers aan het onderzoek waren verhuisd, overleden of om andere redenen onvindbaar waren, was het de studenten gelukt om met 180 deelnemers van in totaal 200 deelnemers

contact op te nemen. Slechts vier deelnemers van de totale groep had in de gevangenis gezeten.

Hoe kon het zijn, dat deze groep jongeren die opgroeiden in lands slechtste wijken, zo positief terecht waren gekomen? De mannen hadden in de gesprekken met de onderzoekers 1 ding gemeen: ze spraken opmerkelijk veel en positief over hun lerares. Het bleek dat 75 procent van de deelnemers van dezelfde lerares les had ontvangen. De student-onderzoekers zochten de oud-lerares op en legden haar de onderzoeksresultaten voor. Hoe kon het dat zij zo'n opmerkelijke en positieve invloed had op het leven van de jongens? Hoe kon het zijn dat de overgrote meerderheid van de jongens zich haar nog wisten te herinneren? De vrouw dacht na en zei: "Ik heb geen idee. Het enige wat ik deed was van die jongens houden..."

Pappa's tijd is onbetaalbaar

Met een verlegen en bescheiden stem begroette de jongen zijn vader die thuiskwam van zijn werk. "Pappa, hoeveel verdien jij per uur?" Vol verbazing antwoordde de vader: "Jongen, dat weet niet eens je moeder. Val me daar nu niet mee lastig, ik ben doodmoe." "Maar pappa, vertel het me alstublieft. Hoeveel verdient u per uur?" vroeg de jongen volhoudend. De vader gaf het op en antwoordde vermoeid: "Goed jongen. Ik verdien 20 euro per uur." "Ok pappa, kunt u mij €10 lenen?" vroeg de jongen. De vader leek het eindelijk te begrijpen en zei: "Oh, dus dat was de reden dat je wilde weten hoeveel ik verdiende! Ga naar bed jongen en val me niet meer lastig!" Het was inmiddels donker geworden en de vader was na gaan denken over wat hij gezegd had en vooral de negatieve manier waarop. Hij begon zich schuldig te voelen en besloot naar de kamer van zijn zoontje te lopen. "Slaap je al?" vroeg de man zachtjes. "Nee pappa, waarom?" antwoordde het jongetje slaperig. "Hier is het geld waar je om vroeg jongen." zei de vader. "Wauw, te gek pappa, dank u wel!!" "Nu heb ik genoeg geld gespaard. Ik heb nu precies €20" zei de jongen vol trots. De vader keek de jongen verward en verbijsterd aan toen hij zei: "Pappa, kunt u mij 1 uur van uw tijd geven?"

Ons brein is gemaakt voor verbinding

Onderzoekers onder leiding van Ethan Kross van de Universiteit van Michigan wilden door middel van breinscans het belang van de fundamentele behoefte tot verbinding onderzoeken. Ze wisten een groep van 40 mensen

te verzamelen die in de afgelopen zes maanden te maken had gehad met het verbreken van een romantische relatie en voor wie het denken hieraan nog steeds een gevoel van afwijzing – afwezig zijn van verbinding – bezorgde. Iedere deelnemer aan het onderzoek kreeg twee taken te doen waarvan er een te maken had met emotionele pijn en de andere met fysieke pijn. In de eerste taak werd aan deelnemers gevraagd om óf naar een foto van hun ex-partner te kijken en te denken aan het moment dat de ander het uitmaakte óf naar een foto van een vriend(in) te kijken en te denken aan een positieve ervaring die hij of zij recent had. In de tweede taak werd de proefpersoon gekoppeld aan een apparaat dat pijnlijke stroomstootjes doorgaf aan de linkerarm. De pijn was verdraagzaam, maar te vergelijken met het vasthouden van een erg heet kop koffie. De andere groep proefpersonen in de tweede taak kreeg een niet-pijnlijke, warme sensatie door het apparaat. Terwijl de taken werden uitgevoerd werden ze bovendien onderworpen aan MRI-scans die het mogelijk maakte om foto's van het brein te maken. De resultaten van het onderzoek waren opzienbarend. Het gevoel van sociale afwijzing zorgde voor activatie van dezelfde delen van het brein als de fysieke pijn. Conclusie van het onderzoek: de behoefte aan verbinding is universeel en is in ons lichaam en geest verankerd.

Vertoont jouw cliënt negatief gedrag omwille van liefde en verbinding?

Als je wilt weten hoe je het gedrag van je cliënt blijvend kunt veranderen, dan moet je weten wat de onderliggende drijfveren van dat gedrag zijn. Een belangrijke drijfveer van – soms destructief – gedrag is de behoefte tot liefde en verbinding. Ik kan mij nog goed een cliënt herinneren die aan mij vroeg of haar man een keer mocht langskomen. Nu is het niet mijn gewoonte om op zo'n verzoek in te gaan en alleen aan de slag te gaan met iemands partner. Ik stelde voor dat ze haar man langs stuurde, maar wel op voorwaarde dat zij ook meekwam.

Zo gezegd, zo gedaan. Nog voordat we gingen zitten en ik de kans had om iets te zeggen of te vragen, was het spel tussen hen al begonnen. Ze waren aan het bekechten over het parkeren van de auto, over het ophangen van hen jas, en weet ik wat nog meer. Het gaf mij een kans om hun te observeren, maar dat was niet genoeg om de fundamentele behoefte achter dit gedrag te identificeren. De vraag die ik als eerste moest weten te beantwoorden was: waarom maakten ze zoveel ruzie met elkaar? Het was duidelijk dat het ruziemaken niet bijdroeg aan een constructieve en fijne relatie,

maar het was ook duidelijk dat het ze wel iets opleverde. Immers, gedrag krijgt zuurstof doordat het je iets oplevert in de vorm van het plezier dat je ervan krijgt of de pijn die je ermee vermijdt. Na een zoektocht van vragen, observeren en doorvragen, kreeg ik helderheid toen ik ze beiden de vraag stelde: 'Los van alle nadelen die het heeft, wat is voor jullie het belangrijkste voordeel van het ruziemaken?' De man nam de leiding in het beantwoorden van deze vraag en zei, zonder blikken of blozen: 'ja, hoe moeten we anders met elkaar communiceren? Ik ben nog steeds gek op mijn vrouw. In de 20 jaar dat ik haar ken is daar niets in veranderd. Ik ben gek op haar en ik kan mij geen leven zonder haar voorstellen. Het ruziemaken is niet goed, maar wat ik nog veel erger vind is wanneer we helemaal niet praten met elkaar. Ik mis haar dan vreselijk. Allesbehalve dat.' Zijn vrouw stemde hier hartstochtelijk mee in. De drijfveer van het negatieve gedrag van hun beiden was duidelijk: liefde en verbinding.

Fundamentele behoefte 5: vrijheid

Een belangrijke drijfveer van veel mensen is de behoefte tot emotionele vrijheid. Je cliënt komt bij je, hoe divers het probleem of doel ook is, omdat hij op de ene of andere manier een gebrek aan emotionele vrijheid ervaart. Laat ik een aantal voorbeelden geven. Cliënten die:

- Altijd maar weer zenuwachtig worden als ze een presentatie moeten geven op hun werk
- Dag in dag uit zich zorgen maken en hier geen controle over lijken te hebben
- Niet goed weten wat ze willen in het leven
- Verslaafd zijn aan emotioneel eten en overeten

In voorgaande voorbeelden, hoe verschillend de context ook is, is het probleem hetzelfde: beperkte vrijheid in hoe je je voelt of welk gedrag je laat zien. De cliënt die altijd zenuwachtig is voor een presentatie heeft in zijn perceptie geen andere mogelijkheid dan zenuwachtig te zijn. De cliënt die verslaafd is aan emotioneel eten heeft geen andere mogelijkheid dan te eten op momenten van stress of zorgen. De bijdrage die jij als coach kunt leveren is het vergroten van de keuzevrijheid van de cliënt. In plaats van zich zenuwachtig te voelen zodra jouw cliënt hoort dat hij een presentatie moet geven, kan hij zich ook vol zelfvertrouwen of rust voelen. Meer mogelijkheden, meer vrijheid.

Vrij zijn in je denken, doen en voelen is onafhankelijk van waar je bent, met wie, hoe lang of waarom. Werkelijke vrijheid in je denken, doen en voelen komt namelijk van binnenuit. Ongeacht wat anderen zeggen of doen, ongeacht wie je zou moeten zijn of wat je zou moeten doen, voel je je goed. Ongeacht externe omstandigheden, je verleden, achtergrond of toekomstperspectief voel je je goed. Deze emotionele vrijheid neem je overal met je mee. In je relaties, werk, in de omgang met anderen, je gezondheid en financiën. De mate waarin je emotionele vrijheid ervaart is afhankelijk van de mate waarin je verantwoordelijkheid neemt voor de manier waarop je omgaat met hetgeen je overkomt. Er zijn talloze succesvolle mensen die van alles is overkomen en die toch succesvol zijn.

Tegelijkertijd zijn er ook voldoende mensen die alles lijken te hebben en toch niet gelukkig zijn. Het gaat er niet om wat je overkomt, maar hoe je ermee omgaat. Word jij chagrijnig en komt er niets meer uit je handen wanneer het buiten regent? Of zie je de regen als een uitgelezen kans een haardvuur aan te steken, een wijntje erbij te nemen en ouderwetse spelletjes te spelen? Als je vanwege reorganisatie ontslagen wordt voel je je dan persoonlijk verslagen of zie je het als een unieke mogelijkheid je leven een andere wending te geven? Als de economie er slecht voor staat, betekent dit dat je geen eigen bedrijf start of betekent het dat je *juist* een eigen bedrijf start?

Fundamentele behoefte 6: zinvol en betekenisvol leven

We leven in een hectische tijd. Alles kan, maar alles moet ook. Hoe meer er mogelijk lijkt te zijn, hoe minder we nog na lijken te denken over wat we willen en waar we naar toe willen gaan. Ondertussen is de meerderheid van de mensen structureel ongelukkig. Ontbreekt er 'iets' in het leven. Maar omdat we niet direct kunnen vinden wat we zoeken, of dat we niet weten wat we zoeken, gaan we door met de dagelijkse bezigheden en verliezen we het ontbrekende gevoel uit het oog. Het 'iets' ontbreekt nog steeds, maar sluimert in ons systeem onder de radar. Af en toe komt het naar boven, maar we houden ons bezig met veel doen in weinig tijd. Waarvoor er geen tijd meer is voor de echt belangrijke dingen in het leven. De fundamentele behoefte tot een zinvol en betekenisvol leven is bij iedereen aanwezig. Voor sommige mensen staat het echter meer op de voorgrond dan voor anderen.

“Hij die een reden tot leven heeft kan vrijwel alle levensomstandigheden verdragen.”

— Nietzsche, filosoof

De man die een concentratiekamp overleefde

Het leven van een betekenisvol leven is een essentiële, fundamentele behoefte die ervoor zorgt dat je gelukkig of juist ongelukkig bent. Heb je bewust of onbewust het gevoel dat je niet een betekenisvol leven leidt, dan heeft dat invloed op je systeem. Op lichamelijk, sociaal, psychologisch, mentaal en spiritueel vlak. En heel concreet op je wat je doet, denkt en voelt. Soms bewust, veelal onbewust. Iemand die aan den lijve heeft ondervonden hoe belangrijk het is om op de ene of andere manier invulling te geven aan de behoefte tot een betekenisvol leven is psychiater Viktor Frankl. In zijn boek *De zin van het bestaan* omschrijft Viktor Frankl zijn ervaringen in het concentratiekamp Auschwitz tijdens de tweede wereldoorlog. Hij ontdekte dat gevangenen die geen betekenis meer konden ervaren in het leven de eerste waren die ten dode waren opgeschreven. Het blijven ervaren van betekenis – zelfs in alledaagse gebeurtenissen – bleek het overeenkomstige patroon te zijn van overlevers. Met deze ontdekking legde hij de basis voor zijn therapeutische methode, waarin het vinden van de zin van je bestaan centraal staat.

Drie arbeiders en de kathedraal

Drie arbeiders zijn hard bezig om een gebouw te bouwen als er een observant langskomt. Hij vraagt aan de eerste arbeider: “Wat ben je aan het doen?” De arbeider antwoordt, “Ik ben stenen aan het metselen.” Net als de eerste arbeider, had ook de tweede arbeider een bezweten, vies en ongelukkige gezichtsuitdrukking en antwoordde op dezelfde vraag: “Ik verdien \$10 per uur.” De derde arbeider, ook bezweten en vies, maar met een gelukkige en serene gezichtsuitdrukking waarbij het werk als vanzelf leek te gaan, werd ook de vraag gesteld “Wat ben je aan het doen?” Hij antwoordde: “Ik ben de meest prachtige kathedraal aan het bouwen.”

Voertuigen: de vraag is niet wat, maar hoe

We hebben in dit hoofdstuk een zestal fundamentele behoeften geïdentificeerd die ten grondslag liggen aan ieder (on)gewenst gedrag. Maar hoe verklaart dit nu de verscheidenheid aan gedragingen die we als mens kennen? Ieder gedrag, groot of klein, wordt veroorzaakt doordat we onze fundamentele behoeften willen bevredigen. Je zou kunnen zeggen dat elk gedragspatroon een vervoermiddel (de 'hoe') is ter vervulling van psychologische basisbehoeften (de 'wat'). De vraag is dus niet alleen *wat* we willen (fundamentele behoeften), maar *hoe* (voertuigen) we dit denken te bereiken. Laten we eens de verschillende psychologische basisbehoeften en voertuigen gaan bekijken. Elke gedraging wordt vertoond om psychologische fundamentele behoeften te vervullen. Van elke dag naar je werk gaan tot het kopen van een bosje bloemen voor je partner. Soms is dat gedrag destructief. Slecht voor jezelf en de ander. Soms is het constructief. Goed voor jezelf en de ander. Maar hoe het effect van het gedrag ook uitpakt, je doet het om een of meerdere fundamentele behoeften te vervullen. Zo is voor veel mensen *ruzie* maken een manier om verbinding aan te gaan met hun partner. Zelfs uitermate destructief gedrag vervult allerlei fundamentele behoeften en blijft precies om die reden in stand.

- *Depressie* is voor mensen een manier om verbinding aan te gaan met zichzelf. Maar vaak zijn ook *psychische of lichamelijke aandoeningen* een manier om status (competentie) aan te verlenen ("Kijk eens hoe groot mijn probleem is").
- *Roken* vervult een psychologische basisbehoefte tot zekerheid en comfort ("Als ik een sigaret opsteek word ik rustig en ontspannen"), maar kan ook staan voor vrijheid ("Als ik een sigaret wil opsteken, dan doe ik dat!")
- *Alcohol* drinken kan dienen voor de vrijheid ("Borreltje is voor mij heel belangrijk, het is het enige wat ik nog heb").
- *Werk of carrière*. Een belangrijk voertuig voor veel mensen. Waarom? Omdat het veel uiteenlopende psychologische basisbehoeften vervult. Het levert voor veel mensen zekerheid op (een vast inkomen per maand, comfort door spullen te kunnen kopen, etc.), maar ook sociale contacten en verbinding (omgang met collega's, samenwerken met

opdrachtgevers, etc.), zelfvertrouwen (expert worden je vakgebied, je functie goed uitvoeren) en zelfactualisatie (het maximale uit jezelf halen). Kortom, werk loont nogal. En niet alleen in de vorm van een salarisstroom.

Fundamentele behoeften moeten hoe dan ook worden vervuld. Als roken de fundamentele behoefte van zekerheid of vrijheid vervult, en het roken is voor jou – bewust en onbewust – de enige manier om deze fundamentele behoefte te bevredigen, dan kiest jouw systeem voor het rookgedrag. Hoe dan ook. Als het systeem het rookgedrag als enige voertuig kent voor deze fundamentele behoefte, dan zal een doel als ‘stoppen met roken’ onmogelijk gehaald kunnen worden. Bewust kun je de beslissing nemen om te willen stoppen met roken, maar het onbewuste zal dit doel op iedere mogelijke wijze gaan frustreren. Kortom, elk gedrag wordt veroorzaakt door onderliggende fundamentele behoeften. We zijn als mens geboren met een handvol fundamentele behoeften die we – koste wat het kost – willen vervullen. De middelen die we inzetten om deze behoeften te bevredigen goedschiks of kwaadschiks, zijn de voertuigen. De voertuigen, of de middelen, die je inzet kunnen positief (goed voor jezelf en je omgeving) of negatief zijn (slecht voor jezelf en de omgeving). Zo is voor verslaafden drugs een manier om fundamentele behoeften als zekerheid, zelfvertrouwen of plezier te ervaren. Iemand anders die dezelfde fundamentele behoeften van zekerheid wil ervaren om zich goed te voelen zet voertuigen in als sport, eten of alcohol.

Achter ieder gedrag zit een fundamentele behoefte

Ieder gedrag heeft een reden die gevoed wordt door een fundamentele behoefte. De fundamentele behoefte die we hebben is per definitie positief. Elke fundamentele behoefte is gericht op bescherming of ontplooiing van het eigen systeem. De *keuzes* die we maken om deze fundamentele behoeften te vervullen, kunnen echter zeer negatief zijn. Terwijl de onderliggende fundamentele behoeften altijd positief zijn, kan het oppervlakkige gedrag zowel positief als negatief zijn. Denk maar aan extreme figuren als Hitler of Mussolini. Hoe negatief het gedrag ook was, er zat een positieve intentie achter. Zo wilden ze allebei een betere wereld om in te leven. Het gedrag om dat te bereiken was uitermate slecht en destructief. De intentie achter het destructieve gedrag was echter positief.

Moeder Theresa had dezelfde fundamentele behoefte: een betere wereld om in te leven. De voertuigen die zij inzette waren echter prachtig, positief en constructief. De drugsverslaafde die wanhopig een shot weet te bemachtigen doet dit met een positieve intentie ter bescherming van het eigen systeem. Hoe negatief en destructief dit gedrag op lange termijn ook is. Een medewerker van de klantenservice die per se haar gelijk wil halen bij een klant doet dit voor bevrediging van de fundamentele behoefte als zekerheid of belangrijkheid, zelfvertrouwen of vrijheid. De uitdaging voor deze medewerker is echter dat zij meer positieve voertuigen als vriendelijkheid en openheid ontwikkelt om dezelfde fundamentele behoefte te vervullen.

Doelen als voertuig voor het bevredigen van fundamentele behoeften

Je weet nu waarom we doen wat we doen. Uiteindelijk is ieder gedrag erop gericht om de fundamentele behoeften te bevredigen. We willen geld verdienen omdat dat ons vrijheid oplevert, zekerheid of plezier. We willen afvallen, omdat het ons erkenning of vitaliteit oplevert. Deze behoeften worden in de praktijk op allerlei manieren bereikt door onze voertuigen. Deze voertuigen zijn soms positief, soms negatief. Menselijk gedrag is enorm divers, maar onderliggend delen we allemaal dezelfde psychologische fundamentele behoeften die verklaren waarom we doen wat we doen. Officiële lijsten ken ik niet, maar ik kan mij zomaar voorstellen dat een Top 10-Goede Voornemens er als volgt uitziet:

1. Stoppen met roken
2. Afvallen
3. Gezonder eten
4. Minder alcohol
5. Minder snoepen
6. Meer sporten
7. Meer reizen
8. Meer geld sparen
9. Meer tijd besteden aan vrienden en familie
10. Een eigen bedrijf opzetten

Wat valt je op aan deze lijst? De doelen zijn allemaal op gedragsniveau geformuleerd. Doelen worden door 99 procent van de mensen op gedrags-

niveau geformuleerd. Niet doen. Althans, kijk verder dan alleen maar naar het gedragsniveau. Wat bedoel ik hiermee? Stel je cliënt wil meer geld verdienen. Dat is het doel. Denk je. Maar *waarom* wil je cliënt meer geld verdienen? Alleen 'geld' is slechts papier. Het is niet het papier wat je uiteindelijk gelukkig maakt. De vraag is: waarom wil je meer geld verdienen? Is het omdat het je rust geeft? Of zekerheid? Is het omdat het je vrijheid oplevert en je er dingen mee kunt doen die je wilt doen? Kortom, wat levert dit geld je op? Veel mensen willen kilo's kwijtraken zonder *echt* te beseffen waarom ze het willen. Dat is precies de reden dat de meeste mensen na verloop van tijd weer op het oude gewicht zitten. Waarom wil je afvallen? Niet omdat je die kilo's wilt kwijtraken. Want laten we eerlijk zijn: afvallen is verschrikkelijk. Je moet gaan sporten, het lekkere eten laten staan. Geen gebakjes, patatjes of pizza meer. Kortom, je moet er nogal wat voor laten. De vraag is dus ook hier: waarom wil je afvallen? Levert het je zelfvertrouwen op? Of innerlijke rust? Of zelfwaardering? Kortom, achter de doelen op gedragsniveau zitten achterliggende doelen op gevoelsniveau. Ieder doel wordt gesteld, omdat het je iets oplevert in termen van fundamentele behoeften. Pas als je die reden weet en voelt met je hele lijf, weet je waarom je je doel *echt* wilt bereiken. En kom je op deze manier tot de kern van wat je echt wilt en kun je als coach de voertuigen ontdekken die op een positieve manier de onderliggende behoefte vervullen.

DEEL 2:

MINDSET VAN EEN SUCCESVOLLE COACH

HOOFDSTUK 5

ERROR IN JE MINDSET: DE VALKUILEN WAAR IEDERE COACH IN KAN TRAPPEN

“De mate waarin je gelukkig bent wordt bepaald door
de kwaliteit van je denken.”

— **Marcus Aurelius, keizer Romeinse rijk** —

Coaching is een buitengewoon effectieve manier om iemands krachten en talenten te ontwikkelen en snel resultaat te bereiken. Goede coaches kunnen iemands leven positief 180 graden veranderen in slechts een paar weken. Dit vereist van de coach een scherpe mind om jezelf niet als een bedrieger te voelen, maar goed voor de dag te komen. In dit hoofdstuk ga ik je 15 valkuilen en bijbehorende grondregels leren die allesbepalend zijn voor het succes wat je boekt als coach.

Valkuil #1: Beginnen spontaan te coachen

Sommige coaches beginnen zonder enige afspraak of kaders met het coachen van vrienden, familie of zelfs onbekenden. Niet doen. Coaching is een formeel traject tussen coach en cliënt waarbij er duidelijke afspraken en verwachtingen worden uitgesproken. Doe je dit niet en begin je gewoon, dan is de kans heel groot dat het vroeg of laat op een teleurstelling uitdraait. In de toestemming maak je concrete afspraken over wederzijdse verwachtingen, vergoeding, annulering, duur en frequentie van de sessies. Verwijs vrienden die om hulp vragen door naar een collega coach en bewaar de vriendschap voor een goed gesprek.

Valkuil #2: Hebben het doel niet helder

Coaching gaat uiteindelijk om het resultaat dat jouw cliënt wilt bereiken. Het doel is de rode draad van het gehele traject. Zowel jij als je cliënt moeten 100% duidelijkheid hebben over de richting waarop er gestuurd wordt en de stappen die gezet gaan worden om bij dit doel te komen. Dit geeft tegelijkertijd de ruimte om af en toe van het uitgestippelde pad af te wijken indien dit nodig of opportuun is. Coachen zonder doel is alsof je op de oceaan aan het dobberen bent zonder een duidelijke route of plan. Je dobbert maar wat en de kans is groot dat je na urenlange inspanning weer aankomt bij hetzelfde punt.

Valkuil #3: Praten 80%, luisteren 20% van de tijd

De man met de opmerkelijke achternaam

De manager van een groot kantoor merkte een nieuwe medewerker op en vroeg hem om naar zijn kamer te komen. “Wat is je naam?” vroeg hij aan de man.

“John,” antwoordde hij.

De manager fronste, “Kijk, ik weet niet op wat voor soort plek je eerder werkte, maar ik noem niemand bij zijn voornaam. Het vergroot familiariiteit en zorgt voor ondermijning van mijn gezag. Ik noem mijn medewerkers alleen bij hun achternaam: Smith, Jones, Baker, dat is het. Ik verlang alleen als meneer Robertson aangesproken te worden. Begrijp je dat?”

De nieuwe man knikte, de manager vervolgde: “Nu we dat duidelijk hebben, wat is je achternaam?”

De nieuwe man zuchtte: “Darling. Mijn naam is John Darling”.

“Ok, John, het volgende dat ik je wil vertellen is...”

Dit is voor sommige mensen een veelgemaakte fout in alledaagse conversaties, maar als coach is dit een doodszonde. Niet voor niets hebben we 2 oren en slechts 1 mond. Goede coaches hanteren dan ook de 80/20 regel: ze luisteren 80% van de tijd en praten 20%. Een goede coach stelt effectieve vragen, vraagt door, luistert en vraagt weer door. De tijd waarin wordt gesproken, wordt besteed aan het leggen van verbanden, samenvatten van hetgeen er is gezegd, geven van een visie en het uitleggen van oefeningen en technieken. Ben je meer dan 20% aan het praten, of draai je het zelfs om door 80% te praten, dan gaat er iets niet goed. Zo kan het zijn dat je teveel de kar aan het trekken bent, de ander wilt overtuigen van jouw standpunt of jezelf graag hoort praten. In alle gevallen doet dit afbreuk aan de reden dat jouw cliënt een samenwerking met jou is aangegaan: zichzelf.

Valkuil #4: Vragen niet expliciet om commitment

Het effect van coaching vindt vooral plaats *na* de sessie. In het dagelijkse leven wanneer de cliënt te maken heeft met collega's, vrienden, familie, uitdagende situaties, obstakels en oude gewoontes. Om zo snel mogelijk resultaat te bereiken wil je iedere sessie opvolgen met concrete en meetbare actie. Het is voor je resultaat als coach essentieel dat je direct in de eerste sessie commitment verkrijgt in termen van: 'Ben je bereid om [...]' en 'Kunnen wij met elkaar afspreken dat jij [...]' In de [...] komen afspraken als het uitvoeren van thuisopdrachten, op tijd voor een sessie verschijnen, blijven doorgaan ook als het tegenzit, etc. Doe dit direct in de eerste sessie. Dit is namelijk het moment waarop de cliënt enthousiast is en er volledig voor wil gaan. Het is op dit moment dat je afspraken maakt voor de momenten waarop het tegenzit en de cliënt eerder geneigd zal zijn om af te haken.

Afspraken die goede coaches in de eerste sessie maken zijn bijvoorbeeld:

- “Tijdens ons traject ga ik je regelmatig vragen om een oefening te doen. Soms is dat een oefening die gek is, vreemd is of waarvan je de relevantie niet kan plaatsen. Toch wil ik je vragen om deze oefeningen te doen, ook al vind je ze niet prettig. Kunnen wij dit afspreken?”
- “Ik ga je iets belangrijk vragen. Je gaat van mij iedere week huiswerk en thuisopdrachten meekrijgen. Die zijn essentieel voor het slagen van dit traject en het bereiken van jouw doelen. Ik wil met jou afspreken dat jij dit huiswerk doet. Iedere week, wat er ook gebeurt. Kunnen wij die afspraak maken?”

Valkuil #5: Blijven aan de oppervlakte

Coaching is geen alledaags gesprek. Een belangrijk verschil is de mate waarin je de diepte in gaat. Een goede coach stelt een vraag, wacht en wacht nog meer, luistert, en stelt weer een vraag. Hij faciliteert een omgeving waarin het zoekproces van de cliënt veilig kan plaatsvinden en er antwoorden worden gevonden. Dit heeft weinig te maken met een alledaags gesprek tussen twee vrienden waarin het prima is dat er aan de oppervlak-

te wordt gebleven. Je mag bij vrienden de diepte ingaan, maar het hoeft niet. Bij coaching is het precies andersom. Je mag soms aan de oppervlakte blijven, maar vroeg of laat moet je de diepte ingaan. Een cliënt zal niet zo snel bij de eerste vraag direct al de diepte ingaan. Toch wil je duidelijkheid hebben over waar je cliënt naar toe wil, wat mogelijke belemmeringen zijn, beperkende overtuigingen, innerlijke conflicten en onderliggende motivatie. Allemaal factoren die bepalen of en hoe snel jouw cliënt het doel gaat bereiken, maar ook factoren die niet aan de oppervlakte liggen. Het proces van coaching is bedoeld om een reflectief zoekproces te activeren waarmee jouw cliënt deze factoren gaat ontdekken en integreren. Aan jou als coach de taak om door te vragen door middel van geavanceerde bevragingstechnieken en te ontdekken wat de cliënt werkelijk wil en welke obstakels hem tegenhouden om daar te komen.

Valkuil #6: Gaan eerst voor resultaat

Coaching gaat op de eerste plaats om het boeken van resultaat voor je cliënt. Jouw cliënt wilt ergens komen en jij helpt hem daarbij om dat zo snel en effectief mogelijk te bereiken. Maar voordat je ook maar enigszins kunt beginnen met de route, begin je met de voorbereidingen. Ga je direct de zee op om aan de reis te beginnen, dan ga je vroeg of laat schipbreuk lijden. Goede coaches beseffen dat er eerst verbinding nodig is en dat er alleen van daaruit gewerkt kan worden. Zonder verbinding kun je je cliënt net zo goed een boek meegeven of geschreven instructies. Met verbinding is alles mogelijk, zonder verbinding is niets mogelijk. Als de verbinding er is en de cliënt staat open voor jouw suggesties, dan en pas dan, kan de reis beginnen en kun je werkelijk aan de slag met uitdagende oefeningen, verdiepende vragen of transformerende technieken. Ga er nooit van uit dat de verbinding er dan altijd is. Goede coaches checken voortdurend of het contact met de cliënt er nog is. Zo niet, dan doen ze een stapje terug en zoeken ze de verbinding alsnog op. Eerst verbinding, dan resultaat.

Valkuil #7: Formuleren in negatieve bewoordingen

Als een manager zijn medewerker van de klantenservice de instructie geeft om niet meer zo 'onvriendelijk' te zijn, is het dan duidelijk wat er

wel verwacht wordt? Waarschijnlijk niet. In ieder geval heeft deze manager zeker niet de juiste interne beelden bij zijn medewerker geïnstalleerd. In plaats van ‘doe niet dat’ en ‘voorkom dit’ praten goede coaches in termen van gedrag dat wel wenselijk is. Op deze manier installeer je onbewust het juiste en gewenste gedrag bij de cliënt. Zie bij het volgende voorbeeld welke woorden jij als coach onbewust installeert in het brein van je cliënt:

Negatieve formulering

Coach: “Je moet je niet meer druk maken en stress hebben om alles”
De woorden die in het brein van de cliënt worden geactiveerd: **druk, stress**

Positieve formulering

Coach: “Blijf rustig en kalm in je hoofd op die momenten. Goed zo.”
De woorden die in het brein van de cliënt worden geactiveerd: **rustig, kalm, goed**

Valkuil #8: Willen de olifant in een keer opeten

Rijk dorp met goud

Er was eens een rijk dorp. Eén van de rijkste bewoners van het dorp besloot om een homp goud te verbergen in een afgelegen rijstveld. Zo was hij beschermd tegen bandieten en rovers. Vele jaren later was het dorp niet meer rijk en was het rijstveld verlaten en ongebruikt. Een arme boer besloot om het veld om te ploegen. Na een poosje ploegen, kwam zijn ploeg vast te zitten in de grond. In eerste instantie dacht hij dat het een hele harde boomwortel moest zijn. Maar toen hij ging graven, zag hij dat het goud was. Hij was bang om het met zich mee te nemen, dus verborg hij het goud en wachtte hij tot het donker werd.

Midden in de nacht haalde hij het goud tevoorschijn. Hij probeerde het op te tillen, maar het was veel te zwaar. Hij knoopte een touw erom heen en probeerde het mee te slepen. Maar het was zo groot dat hij het geen centimeter kon verschuiven. Hij raakte gefrustreerd door de gedachte dat hij het geluk had een schat te vinden, maar de pech had dat hij het niet met

zich kon meenemen. Hij probeerde zelfs de grote klomp goud voor zich uit te schoppen. Maar ook deze keer verschoof het geen centimeter.

Hij besloot te gaan zitten en de situatie te overdenken. Het enige wat hij kon doen was de klomp goud te breken in vier kleinere stukken. Dan zou hij per keer één stuk mee naar huis kunnen nemen. Hij dacht: “Eén klomp goud zal ik gebruiken voor het gebruikelijke dagelijkse leven. De tweede klomp goud zal ik bewaren voor de povere dagen. De derde klomp gebruik ik om te investeren in mijn boerderij. En ik zal waardevol zijn voor anderen door het vierde klomp goud te schenken aan armen, hulpbehoevenden en aan goede doelen”. Kalm verdeelde hij de grote klomp goud in vier kleinere delen. Vervolgens kon hij het met gemak in vier keer naar huis brengen. Hij leefde nog lang en gelukkig.

Clënten zijn nogal eens geneigd om hun hele hebben en houwen over de schutting te gooien en verder te zien wat er gebeurt. Veel coaches voelen zich overladen met informatie en zien door de bomen het bos niet meer. Niet zo vreemd, want als je de onbewuste overtuiging hebt dat jij het als coach allemaal moet doen en dat jij op zoek moet gaan naar dé oplossing, dan levert dat gemerkt of ongemerkt veel druk en stress op. Niet voor niets dat veel coaches en therapeuten de problemen van hun cliënten op hun schouders mee naar huis nemen. Goede coaches aanschouwen alle informatie die ze ontvangen, met de nodige afstand en zonder daar de verantwoordelijkheid voor te voelen om het allemaal te verwerken of een oplossing voor te moeten aandragen, om hier vervolgens een behapbaar en realistisch plan van te maken, inclusief concrete stappen en heldere (sub) doelstellingen. Zo ben je als coach bezig om zowel ambitieuze dromen te identificeren als concrete en kleine stappen te bepalen om daar te komen.

*“Er bestaan geen cliënten met weerstand.
Alleen inflexibele therapeuten.”*

— Dr. Milton Erickson, grondlegger hypnotherapie —

Valkuil #9: Praten over ‘moeilijke’ cliënten die er nog niet klaar voor zijn

Ik hoor het coaches regelmatig zeggen: “Mijn cliënt is nog niet klaar voor verandering” en “Wat een moeilijke cliënt is dit.” Coaches die dit zeggen leggen de schuld van het niet slagen van een coachingstraject bij de ander neer. Ze geloven dat zij het goed hebben gedaan en alles in huis hebben om iemand te helpen, maar dat de cliënt er nog niet klaar voor is of bereid is om het nodige te doen. Milton Erickson, grondlegger van de moderne hypnotherapie, zei al: “Er bestaan geen cliënten met weerstand, alleen inflexibele therapeuten”. Goede coaches zijn eersteklas communicators die flexibel kunnen omgaan met de stijl en voorkeur van hun cliënten. Bij ‘moeilijke’ cliënten gaan ze op de eerste plaats bij zichzelf na hoe zij hun stijl en manier van coaching kunnen aanpassen zodat het contact wel goed is en de cliënt openstaat voor de suggesties van de coach. Bij cliënten die ‘nog niet klaar zijn’ gaan ze op zoek naar de hefboom, datgene waardoor er beweging ontstaat en er wel resultaat kan worden geboekt.

Valkuil #10: Nemen de negatieve energie over van hun cliënten

Cliënten bewegen zich regelmatig buiten hun comfortzone met de oefeningen die ze moeten doen en de gesprekken die ze voeren met jou als coach. Dit kan gepaard gaan met frustratie, verdriet, irritatie en boosheid -emoties die soms jouw kant opkomen en persoonlijk aan jouw adres worden bezorgd. Een goede coach is zich bewust van deze overdracht en blijft gecentreerd en helder in gedachten en gedrag. Op andere momenten is het niet persoonlijk, maar krijg je wel het een en ander te horen over obstakels, tegenslagen en negatieve gebeurtenissen uit het leven van de cliënt. Veel coaches nemen deze negatieve energie over, gaan ermee naar bed en staan ermee op. Juist voor coaches is het essentieel dat je een manier vindt om deze negatieve energie deels van je af te houden, er afstand van te bewaren, en om het los te laten. Goede manieren om weer te ‘gronden’ als coach zijn meditatie, yoga, hardlopen, zwemmen en de natuur opzoeken.

Valkuil #11: Ze zetten hun masker van 'coach' op

Een briljante coach is eerlijk, speelt geen spelletjes of houdt maskers voor. Briljante coaches weten wat ze niet weten en zijn hierover eerlijk. Ze doen zichzelf niet voor als allesweters en experts op alle vlakken, maar zeggen eerlijk als ze het antwoord niet weten op een vraag. Ze verwijzen eventueel door naar een andere coach of schakelen hulp in, zoals een eigen coach of extra training. Carl Rogers, grondlegger van de humanistische psychologie, onderzocht de eigenschappen van coaches en ontdekte dat er drie essentiële ingrediënten zijn waaraan de meest succesvolle coaches voldoen. Allereerst, een goede coach is congruent: hij zeg wat 'ie denkt en doet wat 'ie zegt. Daarnaast is hij empathisch: hij kan zich inleven in het wereldmodel van de cliënt. Tot slot, een succesvolle coach heeft een houding van onvoorwaardelijke acceptatie: hij accepteert de cliënt om wie hij is, ongeacht het destructieve gedrag of overtuigingen.

Valkuil #12: Ze blijven zitten op hun stoel

Veel coaches hebben een passieve invulling van hun sessies. Het blijft vooral bij praten en luisteren. Maar dit is niet waar de transformatie in plaatsvindt. In de sessies van briljante coaches gebeurt het zelden dat er alleen gesproken wordt. Er zit altijd een element in van een oefening, visualisatie of techniek zodat de cliënt niet alleen rationeel zich ontwikkelt, maar ook veranderingen ervaart in het lichaam, gedrag en overtuigingen. In het algemeen geldt de regel binnen de psychologie van coaching: hoe meer je je cliënt in beweging kunt krijgen, hoe meer de theoretische kennis beklijft en geïntegreerd wordt in het dagelijkse denken, doen en voelen.

Valkuil #13: Ze weten de hefboom niet

De Griekse wis- en natuurkundige Archimedes werd in 287 voor Christus geboren in het plaatsje Syracuse, op het Griekse eiland Sicilië. Archimedes wordt algemeen gezien als een van de grootste wetenschappers ooit, die zich verdiepte in onder meer de wiskunde, astronomie, filosofie, fysica en techniek. In zijn tijd werd hij een populaire wetenschapper mede dankzij zijn verdiensten voor zijn geboorteplaats in de Tweede Punische Oorlog,

een bloederige oorlog waarbij de Romeinen de stad wilde veroveren. Op een dag kwam Archimedes erachter dat de agressieve Romeinen van plan waren om zijn stad Syracuse aan te vallen. De Romeinen hadden hiervoor grote, zware houten schepen tot hun beschikking die je ogenschijnlijk niet zomaar tot zinken kon brengen. “Eureka!” schijnt Archimedes gezegd te hebben toen hij tot het inzicht kwam dat vandaag de dag nog steeds volop wordt gebruikt. Hij ontdekte het principe van de hefboom. Het mechanisme waarmee je met een kleine beweging een grote last verplaatst. De functie van een hefboom is om iets zwaars met zo weinig mogelijk inspanning toch te kunnen verplaatsen. Zonder hefboom gaat jouw cliënt niet in beweging komen. Ontdek de reden dat jouw cliënt wel *moet* veranderen, dat de pijn van het niet bereiken van het doel of het plezier van het wel bereiken van het doel groot genoeg is, en alles is mogelijk.

Valkuil #14: Maken geen gebruik van de laatste inzichten

In de beginjaren van coaching waren veel coaches vooral ‘Rogeriaans’ opgeleid. Dit betekent dat ze vooral vertrouwden op vaardigheden van luisteren, vragen stellen en veel knikken. Terwijl de meerderheid van de coaches in Nederland nog steeds Rogeriaans is opgeleid en daarmee een beperkt scala hebben aan instrumenten, is er vandaag de dag veel meer mogelijk dan de meeste mensen (inclusief coaches) denken. Zo kun je beperkende overtuigingen veranderen, innerlijke conflicten oplossen en innerlijke kwaliteiten snel en blijvend versterken. Resultaat is toegankelijker dan wat mogelijk is door ‘slechts’ goed te luisteren en vragen te stellen. Een goede coach is op de hoogte van de meest recente effectieve (NLP) technieken en (neuro)psychologische inzichten om snel en blijvend resultaat te boeken met zijn cliënt.

Valkuil #15: Te snel voor ‘de’ oplossing gaan

Nieuwsgierigheid is een krachtig gereedschap in contact met je cliënt. Dit lijkt vanzelfsprekend, maar in de praktijk doen we het tegenovergestelde. Onderzoek heeft aangetoond dat we onze mening al klaar hebben in de eerste paar minuten na de ontmoeting. Vervolgens horen en zien we alle informatie die we vanaf dat moment krijgen in het licht van die mening.

Als coach wil je voorkomen dat je in die kuil valt. Een kernvaardigheid van een succesvolle coach is nieuwsgierigheid. We willen niet snel onze mening gevormd hebben en daardoor relevante informatie mislopen. We willen alle opties openhouden en zoveel mogelijk informatie over het probleem, de cliënt en de gewenste situatie tot ons laten komen. We willen nieuwsgierig zijn naar de drijfveren achter gedrag. We willen weten wat de diepere lagen zijn van obstakels. Om dat te ontdekken moeten we diepere lagen ingaan dan de meest oppervlakkige laag die we in de eerste paar minuten horen.

Valkuil #16: Geen of weinig geld vragen voor de coaching

Een schilderij van Picasso

Een vrouw loopt door de straten van Parijs, wanneer ze Picasso opmerkt die in een zaakje een kopje koffie zit te drinken. Ze voelt zich overvallen door de drang om hem te benaderen.

“Oh, Monsieur Picasso! Ik ben een groot fan van uw werk. Ik vind het vreselijk u te storen, maar ik zou het mezelf niet vergeven als ik niet de kans pak om u te vragen een portret van mij te maken. Alstublieft, het zou veel voor mij betekenen. Ik zou u er graag voor willen betalen!”

Picasso gaat akkoord en de vrouw gaat naast hem zitten. Hij neemt een vel papier en een potlood, en in enkele ogenblikken, heeft ze haar eigen Picasso.

“Vijftienduizend francs.” zei Picasso.

“Vijftienduizend francs?! Maar het kostte u maar 3 minuten!”, protesteerde ze.

“Nee mevrouw, het heeft mij mijn hele leven gekost om zo te leren schilderen”.

Beginnende coaches vragen vaak geen geld voor hun sessies omdat ze net beginnen en zichzelf onervaren vinden. Wel eens gehoord van medewerkers die geen geld aan hun werkgever vragen omdat ze net met

school klaar zijn? Of een psycholoog met een eigen praktijk die geen uurtarief rekent omdat ze net afgestudeerd is? Niet vragen om een vergoeding is niet alleen slecht voor de (systemische) balans tussen coach en cliënt, maar vergroot ook de kans dat je cliënt geen motivatie heeft om werkelijk aan de slag te gaan. Dit is puur psychologisch. Hij heeft namelijk geen enkele moeite hoeven te doen om van jouw coaching gebruik te maken en dus zal hij bij het minste geringste afhaken. Andersom is ook waar: hoe meer een cliënt betaalt, hoe meer hij heeft geïnvesteerd en dus hoe meer hij zijn best zal doen om de coaching te laten slagen.

Checklist coachsessie: 16 grondregels

1. Leg de afspraken vast
2. Heb het doel helder
3. Luister 80% van de tijd, praat 20%
4. Verkrijg commitment
5. Graaf diep
6. Ga eerst voor verbinding, dan voor resultaat
7. Formuleer in positieve bewoordingen
8. Eet de olifant in stukjes
9. Pas je communicatie aan de ander aan
10. Blijf gecentreerd
11. Wees authentiek
12. Breng de cliënt in beweging
13. Zoek altijd naar de hefboom
14. Ken je technieken
15. Blijf nieuwsgierig
16. Vraag geld voor je coaching

HOOFDSTUK 6

DE KUNST VAN HET NIETS DOEN: SCHAKEL JE MIND EVEN UIT

“Luiheid is een noodzaak.
Je moet haar in je leven halen om het leven te leren kennen.”

— Jacques Chardonne, schrijver —

Het was weer tijd voor de jaarlijkse houthakkerswedstrijd en de finale was tussen een oudere, bejaarde houthakker en een jongere sterkere houthakker. De regel van de wedstrijd was simpel. Wie in één dag de meeste bomen kon omhakken, was de winnaar.

De jongere houthakker vertrok vol enthousiasme naar het bos en ging meteen aan het werk. Hij hakte de hele dag en nacht door. Terwijl hij werkte, kon hij de oudere houthakker horen werken in een ander deel van het bos en met iedere boom die omviel voelde hij zich steeds zelfverzekerder worden over zijn overwinning.

Door de dag heen stopte het geluid van vallende bomen uit het andere deel van het bos. De jongere houthakker schepte hier vertrouwen uit – wetende dat dit betekende dat de oudere houthakker aan het rusten was – waarmee hij zijn superieure jeugd, kracht en uithoudingsvermogen gebruikte om door te gaan.

Aan het einde van de wedstrijd was de jongere houthakker overtuigd dat hij gewonnen had. Hij keek voor zich naar de bergen omgevallen bomen die het resultaat waren van zijn harde werken.

Tijdens de uitreiking van de medaille stond hij zelfverzekerd op het podium en verwachtte beloond te worden met de prijs als kampioen houthakken. Naast hem stond de oudere houthakker die er verrassend minder uitgeput uitzag dan dat de jongere houthakker zich voelde.

Toen de resultaten werden opgelezen, was hij overstuur toen hij hoorde dat de oudere houthakker aanzienlijk meer bomen had omgehakt dan hij. Hij keerde zich naar de oudere houthakker en zei: “Hoe kan dit? Ik hoorde je ieder uur pauze nemen en ik heb continu de hele nacht door gewerkt. En nog meer dan dat, ik ben sterker en vitaler dan jij, oude man”.

De oudere houthakker keerde zich naar hem en zei: “Het is heel eenvoudig. Ieder uur nam ik een pauze om uit te rusten en mijn zaag te slijpen.”*

Veel mensen geloven dat luiheid een slechte eigenschap is, alsof het iets is waar je je voor moet schamen en wat je zoveel mogelijk moet vermijden. Of we werken keihard, doordeweeks en in het weekend, totdat we in een burn-out terecht komen en ons lichaam en geest er gewoon een stop opzet. Of we luieren en voelen ons er slecht bij dat we niets presteren, niet succesvol zijn en onszelf niet voldoende ontplooiën in vergelijking met anderen. Hoe we ook met luiheid omgaan, we neigen het te percipiëren als iets negatiefs en te plaatsen tegenover eigenschappen als doorzettingsvermogen, hard werken en zelfdiscipline. In de context van coaching zie je deze perceptie volop terugkomen met alle problemen van dien. We willen het beste voor onze cliënten en we zijn bereid om daar hard voor te werken. We realiseren ons niet dat luiheid een eigenschap is die je kunt benutten en die uitermate goed is in het werken met cliënten om resultaat te bereiken.

De reden dat we luiheid ervaren als iets negatiefs is omdat we een oorzaikelijk verband veronderstellen tussen de mate van inspanning enerzijds en succes anderzijds. Een van de meest verrassende en krachtigste inzichten in coaching en therapie is dat zwemmen tegen de stroom in, niet alleen onzinnig is maar ook weinig oplevert. Opmerkelijk genoeg, leeft deze negatieve perceptie van luiheid veel meer in het westen dan in het oosten. Het doet mij denken aan het volgende verhaal van een Zenmeester:

Hoe harder je werkt, hoe langer het duurt

Een leerling ging naar zijn Zenmeester en zei: “Als ik heel hard werk, hoe snel kan ik dan verlicht worden?”

De Zenmeester keek de leerling aan van boven naar beneden, en zei: “Tien jaar.”

De leerling zei: “Nee, luister, ik bedoel dat als ik heel, heel hard werk, hoe lang...”

* Covey, S. (2011). *De zeven eigenschappen van effectief leiderschap*. Amsterdam: Business Contact

De Zenmeester onderbrak de leerling: “Het spijt me. Ik vergiste mij. Twintig jaar.”

“Wat??!” Zei de leerling, “U begrijpt het niet! Ik ben...”

“Dertig jaar,” zei de Zenmeester.

Wat is het geheim achter dit verrassende fenomeen? Als coach weet ik dat mijn cliënt alle nodige hulpbronnen in zich heeft om zijn leven 180 graden te veranderen. Wat dat betreft is coaching altijd oplossingsgericht: we zoeken naar datgene waardoor de verandering kan plaatshebben en doen dan het minimaal noodzakelijke om die verandering teweeg te brengen. Dit betekent soms dat een sessie luisteren naar je cliënt of het stellen van een paar eenvoudige vragen, voldoende kan zijn om de gestagneerde cliënt in beweging te brengen. Het is deze luiheid die ervoor zorgt dat het systeem van de cliënt voldoende ruimte in kan nemen om te herschikken en zichzelf te ‘genezen’. Hoe harder jij als coach werkt, hoe meer jij degene bent die de input levert, hoe meer ruimte je inneemt ten koste van je cliënt en hoe minder je vertrouwt op de natuurlijke mogelijkheid tot genezing van je cliënt.

Terug naar de vraag: wat is coaching eigenlijk?

Luiheid op zichzelf is niets mis mee. Problemen ontstaan, wanneer we in het werken met anderen, denken dat wij degene zijn die het harde werk moeten doen. Immers, wij worden betaald door onze cliënt en degene die betaalt, bepaalt. Degene die betaald krijgt, moet het werk doen. Bovenal, wij als coach zijn de experts en weten wat de cliënt nodig heeft. Toch? Niet helemaal. Coaching betekent niet dat jij als coach de alwetende wijze bent die aan de cliënt gaat vertellen wat goed en fout is. De definitie van coaching wordt vaak, door coaches en cliënten, onnodig belastend bepaald. Coaching is niet dat jij als coach het werk doet en de problemen gaat oplossen voor jouw cliënt. Coaching is het creëren van een omgeving waarin er geleerd kan worden, er ruimte is om met nieuw gedrag te experimenteren en te onderzoeken wat er aan de hand is om vervolgens het doel te realiseren. Dit betekent dat je als coach achterover moet leunen om de ruimte te geven aan je cliënt. Het is namelijk *zijn* ruimte en jij als coach faciliteert de veiligheid, de ‘experimenten’ en het ontdekken van nieuw gedrag van jouw cliënt.

Als je als coach succesvol wilt zijn, is het noodzakelijk dat je hard werkt en jezelf weet te onderscheiden van al die andere coaches. Dat je jezelf ontwikkelt, volop boeken leest en trainingen volgt. Dat je tijd besteedt aan het bouwen van een website, marketing en promotie. Maar als je dan eenmaal 1-op-1 met een cliënt zit, dan is het de kunst om alles wat je hebt geleerd los te laten en achterover te leunen. Het is mogelijk om lui te zijn én succesvol te zijn als coach. Sterker nog, luiheid maakt het gemakkelijker en vergroot de kans dat je succes boekt met je cliënt. Het succes dat wordt veroorzaakt door luiheid komt niet alleen doordat je als coach meer ruimte geeft aan het natuurlijke genezende vermogen van je cliënt. De luiheid zorgt er ook voor dat jij als coach ontspannen tegenover je cliënt zit. Besef dat je cliënt bij jou komt met de nodige spanning en zorgen en dat het niet bevorderlijk is voor een succesvol proces, dat jij als coach er ook gespannen bij zit. Jouw drive om resultaat te boeken is als zand wat je vasthoudt in je hand. Hoe harder je het vast wilt houden, hoe meer je er krampachtig in gaat knijpen, hoe meer zand je aan het verliezen bent. Dus ontspan en geef ruimte aan de ontwikkeling van je cliënt.

Er is een onderstroom gaande die tegen jouw gewenste richting ingaat

Hard werken als coach is een probleem. Om meerdere redenen. Een veelvoorkomend verschijnsel waar veel coaches zich niet van bewust zijn is dat ze tegen de stroom in aan het werken zijn. Je bent hard aan het werk, maar je komt geen meter vooruit. Of sterker nog, de problemen van je cliënt en de relatie die je met hem hebt, lijken alleen maar te verslechteren. Dit duidt op een onderstroom die tegengesteld is aan de richting die jij, al dan niet in samenspraak met je cliënt, hebt uitgezet. Toch is het de onderstroom die op onbewust niveau bepaalt waar je cliënt wel of niet naar toe gaat. Deze onderstroom manifesteert zich op allerlei manieren. Bijvoorbeeld dat je cliënt het huiswerk niet doet, de oefeningen of technieken geen effect lijken te hebben of dat de relatie tussen jou en je cliënt niet constructief is. Als je probeert in te gaan tegen de onderstroom, moet je hard werken om vooruit te komen. Meestal betekent het zelfs, als de onderstroom maar krachtig genoeg is, dat je als coach veel moeite aan het doen bent om niet stil te staan of niet achteruit te gaan.

Als hoofdopleider in de coach-opleiding kom ik veel cliënten tegen en bespreek ik met mijn studenten regelmatig casuïstiek. We bespreken dan waar studenten tegenaan lopen in het werken met cliënten en mogelijke

oplossingen. Mensen kunnen zich als cliënt aanmelden bij de opleiding om zodoende tegen een laag tarief gecoacht te worden. Zo meldde Mariska zich aan als cliënt om door een coach-in-opleiding begeleid te worden. Mariska is 34 jaar, administratief medewerker en ervaart problemen met haar gewicht en ongezonde eetgewoonten. Na een aantal sessies gecoacht te hebben bracht de coach-in-opleiding deze cliënt in om te bespreken. Er leek geen resultaat geboekt te worden en de coach liep vast. In de uitleg van de coach bleek dat hij actief aan de slag was gegaan met het wegnemen van de ongezonde eetgewoontes: maken van eetschema's en een bewegingsrooster, het bekijken van voedingspatronen en het geven van voorlichting over (on)gezonder eten. De coach ging sporten met de cliënt en nam haar mee naar gezonde lunchzaakjes. Na acht weken was er geen resultaat geboekt. Sterker nog, er waren kilo's bijgekomen en het niveau van frustratie en teleurstelling was groter dan ooit tevoren.

Wat was hier misgegaan? Het was duidelijk dat de coach te hard aan het werk was en de cliënt ver achterbleef. Natuurlijk wist de cliënt al lang wat zij moest doen om gezond te eten. De meeste mensen kunnen het onderscheid tussen gezond en ongezond eten prima maken. Als deze cliënt gezond wilde gaan eten, werkelijk écht wilde, dan was zij dit allang gaan doen. Dus wat was hier aan de hand? Na uitvragen bij de coach-in-opleiding en het lezen van de gespreksverslagen bleek dat het overeten een manier voor de cliënt was om contact en verbinding aan te gaan met vriendinnen. Haar hele sociale netwerk draaide om mensen die net als zij één hobby hadden: eten. Met die groep van vriendinnen deed ze alles, zolang het maar draaide om eten: uit eten, naar de bioscoop met popcorn en frisdrank, volgen van kook-workshops, met chips en taart op de bank zitten. Het tegengaan van het ongezonde eetpatroon van deze cliënt was als het wegnemen van een kind haar enige speeltje. De cliënt zal onbewust alles doen om succes te saboteren. De onderstroom die hier gaande was, was de behoefte tot contact en verbinding en het eten was voor Mariska de enige manier om dit te bereiken.

Gebrek aan vertrouwen in het genezende vermogen van je cliënt

Een andere oorzaak van te hard werken is dat jij als coach (on)bewust ervan overtuigd bent dat jij de expert bent en jouw cliënt de loser. Dat jij de oplossingen moet aanreiken en jouw cliënt ze vooral moet uitvoeren, of dat er iets mis is met jouw cliënt en dat hij gerepareerd moet worden. Als

je dat gelooft, bewust of onbewust, dan zul je hard aan het werk zijn om resultaten te boeken. Onderliggend is er de overtuiging dat jij degene bent die het ‘probleem’ van de cliënt moet oplossen en dat jij daarmee degene bent die aan het werk moet. Het tegenovergestelde is waar. Jouw cliënt, net als jij en ik, heeft alles in huis om te groeien en te bloeien. Om gelukkig en in balans te zijn. Wel eens een wond aan je lichaam actief proberen te genezen? We weten allemaal dat dit geen nut heeft. Sterker nog, het kan het probleem alleen maar vergroten. Je kunt hooguit de genezing faciliteren door de wond schoon te maken of er een zalfje op te smeren. De werkelijke genezing vindt plaats door het lichaam zelf.

We zagen in het voorbeeld van Mariska dat een cliënt alles in huis heeft om resultaat te boeken. Laat ik het voorbeeld van roken gebruiken. Veel mensen zien dit als een extreem moeilijke opgave. Zowel degene die verslaafd is aan het roken als de coach die de cliënt moet helpen om van het roken af te komen. Maar als het zo’n hardnekkig probleem is, hoe verklaar je dan het volgende. Stel, ik vraag aan mijn cliënt die wil stoppen met roken: “Je krijgt €100 van mij als je vandaag nog stopt met roken, doe je dat?” Kans is groot dat de cliënt hier niet op in zal gaan. Maar wat nu als ik dezelfde cliënt € 1 miljoen aanbied. Op voorwaarde dat hij vandaag nog stopt met roken en voor de rest van zijn leven geen sigaret meer aanraakt. 999 van de 1000 cliënten doet dit. Zonder te twijfelen. En hetzelfde aantal slaagt er ook in. Voor zoveel motivatie weet je systeem voldoende middelen en oplossingen te vinden om direct te stoppen.

Je cliënt kan alles bereiken wat hij wilt. Hij kan binnen een sessie afkomen van roken, te veel eten of ongewenste spanning in zijn leven. De natuurlijke toestand van de mens is één van plezier, spontaniteit en creativiteit. Wanneer dit niet gebeurt en plaatsmaakt voor destructief gedrag en gedachten, is dit een teken dat er iets anders aan de hand is.

De 3 voorwaarden voor groei en bloei

Dit paradigma van ‘niets doen’ is overigens niet nieuw. De grondlegger van de humanistische, cliënt-gerichte psychotherapie, dr. Carl Rogers, stelde al dat mensen een innerlijke neiging hebben tot groei en ontwikkeling. Het ‘enige’ wat een coach hoeft te doen is het faciliteren van een omgeving waarin deze natuurlijke behoefte zich kan manifesteren. Dit doet een goede coach niet door *meer* te doen, maar juist door aangeleerde vaar-

digheden af te leren en *minder* te doen. Rogers ontdekte drie essentiële ingrediënten om dit te bereiken: (1) empathie: begrijpen wat zich afspeelt bij de cliënt, (2) onvoorwaardelijke acceptatie: je cliënt accepteren, zonder oordeel of voorwaarden, (3) congruentie: echt zijn in de relatie die je aangaat met je cliënt, zonder toneelstuk of façade.

Dit bereiken lukt niet zomaar. Voordat je achterover kunt leunen als coach in het contact met je cliënt, heb je het nodige te doen aan je eigen ontwikkeling als mens. Heb je dit eenmaal bereikt, dan kun je het proces zijn gang laten gaan en vertrouwen op het natuurlijke genezingsproces van je cliënt. Bij je cliënt geldt hetzelfde: als hij in een redelijk gezonde omgeving is opgegroeid, met voldoende mogelijkheden om te voorzien in emotionele, intellectuele en sociale behoeften, dan zal je als kind gezond opgroeien en een gelukkig leven leiden. Gebeurt dit niet, is er ergens een tekort in de omgeving, dan zal de ontwikkeling hiaten vertonen en zullen er problemen ontstaan.

Vertrouw als coach op het innerlijke genezend vermogen van jouw cliënt. Teveel willen doen als coach zal het proces van zelfregulatie en genezing alleen maar in de weg staan.

Als je klaar bent met niets doen, begin dan met observeren

Twee engelen

Twee reizende engelen stopten om te overnachten in het huis van een rijke familie.

De familie was onbeleefd en weigerde de engelen te laten logeren in het gastenverblijf van het grote herenhuis. In plaats daarvan kregen de engelen een kleine ruimte in de koude kelder.

Toen ze op de harde vloer hun bed aan het opmaken waren, zag de oudere engel een gat in de muur en repareerde het. Toen de jongere engel hem vroeg waarom hij dit deed antwoordde de oudere engel: “Dingen zijn niet altijd wat ze lijken”.

De volgende avond arriveerde het engelen-paar bij het huis van een arme, maar gastvrije boer en zijn vrouw om uit te rusten.

Na het delen van het weinige voedsel dat het gastvrije echtpaar had, lieten ze de engelen slapen in hun bed zodat ze een goede nachtrust konden hebben. Toen de volgende dag de zon opkwam, vonden de engelen de boer en zijn vrouw in tranen. Hun enige koe, waarvan de melk hun enige bron van inkomsten was, lag dood in het veld.

De jongere engel werd kwaad en vroeg aan de oudere engel: “Hoe kon je dit laten gebeuren? De eerste man had alles, en toch hielp je hem”, verweet ze hem. “De tweede familie had zo weinig en was bereid alles te delen en je liet de koe sterven”.

“Dingen zijn niet altijd wat ze lijken”, antwoordde de oudere engel.

“Toen we in de kelder van het herenhuis verbleven, zag ik dat er goud verborgen was in het gat van de muur. Aangezien de eigenaar zo geobsedeerd was met hebzucht en niet bereidwillig was om zijn geluk te delen, heb ik het gat gesloten zodat hij het niet meer kan vinden. Toen we afgelopen nacht in het bed van de boer en zijn vrouw sliepen, kwam de Engel des Doods voor de vrouw. In plaats van haar gaf ik hem de koe. Dus onthoudt goed, dingen zijn niet altijd wat ze lijken.”

Wordt meester in observatie

Terwijl je niets aan het doen bent, of klaar bent met niets doen, is er volop tijd en ruimte om te observeren. Een belangrijke vaardigheid van succesvolle coaches is dat ze zich bewust zijn van de kleine dingen die plaatsvinden wanneer iemand aan het praten is, vooral de dingen waarover niet wordt gesproken. Het is weten hoe je deze aanwijzingen kunt lezen en kunt benutten in het hier en nu. De coach heeft een tweeledige taak: om in de leefwereld te zijn van de cliënt, enerzijds, en tegelijkertijd, buiten die wereld te zijn om zo het grotere perspectief te zien.

De vaardigheid van observeren begint met de coach die luistert en de non-verbale expressie van de cliënt volgt. Terwijl de cliënt het ‘verhaal’ vertelt, let de coach op wat er (niet) wordt verteld maar toch tot uitdrukking komt in het lichaam. De coach gaat op zoek naar mogelijke thema's, bijvoorbeeld van veiligheid, verbinding voelen, gezien worden, genoeg gevonden worden of liefde kunnen geven of ontvangen. De coach besteedt nauwkeurige aandacht aan de non-verbale gedragingen van de

cliënt, waaronder de stem, bewegingen, gebaren, lichaamshouding en gezichtsuitdrukkingen. Van grote, opvallende en soms bewuste tot minimale, kleine, onbewuste aspecten van het non-verbale. Door het bestuderen van deze non-verbale uitdrukkingen en het communiceren ervan naar de cliënt kan de cliënt er zich bewust van worden en onderzoeken wat het onderliggende thema, de beperkingen of ervaring ervan is. Het zijn deze non-verbale uitdrukkingen die real-time informatie geven –in het hier en nu- over onbewuste overtuigingen en vooronderstellingen die het denken, doen en voelen van de cliënt bepalen.

Niveaus van observatie

Dus ontspan en ga eens kijken wat je dan allemaal kunt zien. Om je toch een kaart mee te geven en het gevoel dat je ‘iets’ aan het doen bent, volgen er drie niveaus waarop je kunt observeren: oppervlakkig niveau, patronen en thema's, en hypothesen.

Eerste niveau: oppervlakkig niveau

Het niveau van het observeerbare gedrag in het hier en nu. De coach observeert de lichamelijke sensaties die zich in het hier en nu tonen. Lichaamstaal, de stem, de bewegingen, het verhaal, lichaamshouding en het gedrag. Een uitgebreide lijst hiervan vind je op de volgende pagina's.

Tweede niveau: patronen en thema's

De coach interpreteert, luistert naar patronen en thema's. De coach kalibreert het *soort* gedrag in de sessie, algemene manier van zijn en gedragen, kernovertuigingen, gedragspatronen en manieren van interactie.

Derde niveau: hypothesen

De coach vormt hypothesen over het levensverhaal, karakterpatronen, en ervaringen in de kindertijd. De coach legt verbindingen en vormt op basis van de eerdere niveaus hypothesen en theorieën.

Onderdelen van het eerste observatieniveau

Autonome zenuwstelsel:

- Ademhalingspatronen
- Slikken
- Transpiratie
- Huidskleur
- Vergroting van de ogen
- Gezichtsveranderingen (mond, ogen, wangen, e.d.)
- Vaardigheid om je stem te horen
- Verandering in hartslag
- Gerommel in de buik

De stem:

- Pauzes, snelheid van praten
- Fouten, aarzelingen
- Nadruk, kracht en zwakte
- Toonhoogte (laag, hoog), volume (zacht, hard), energie (zacht, passief, agressief)
- Ritme

Informatie, content/boodschap:

- Direct of indirect
- Verwarrend of duidelijk
- Precies of chaotisch
- Woordkeuze

Het gezicht:

- Het gezicht vertoont twee boodschappen: de ene die de persoon wil communiceren en de andere die hij of zij wil verbergen
- Uitdrukking van emoties, waaronder: boosheid, angst, verdriet, afschuw, blijdschap, tevredenheid, verbazing, stress, verachting, opwindning.

- Knikken, energie, spanning, houding (zoals het omhoog brengen van de kin)
- Lachen
- Micro uitdrukkingen die snel aan en uit gaan
- Gezichtskleur

Ogen:

- Knipperen
- Verwijden van de pupillen (bij angst, blijdschap, etc.)
- Tranen
- Dissociatie, blank
- Slaperig
- Energie, levendigheid, sprankeling
- Uitdrukking van behoeften, wensen, iets willen
- Scannen, alert

Emotionele gemoedstoestand:

- Intensiteit (schaal van 1-10)
- Soort emotie
- Hoe er mee wordt omgegaan
- Langzame opbouw
- Snel voorbij
- Oprecht of ontried

Lichaam:

- Gebruik van handen
- Zelf aanraking
- Onvrijwillige beweging
- Houding
- Energieniveau
- Veranderingen in expressie en houding
- Spanning, in elkaar vallen
- Bewegingen, lopen, zitten, gebaren

Overige:

- Fysiek overkomen: hoe de persoon zich kleedt, make-up, sieraden, etc.
- Aanwezigheid: maken ze oogcontact, zijn ze afwezig?
- Manier van denken: snel, langzaam, analytisch, lineair, chaotisch
- Levendigheid: vitaliteit in lichaam, praten, aanwezigheid
- Herinneringen: verwijzingen naar verleden, kindertijd of recent
- Krachten: abstract kunnen denken, complimenten kunnen ontvangen, humor, creatieve oplossingen, liefdevolle aanwezigheid
- Overdracht: in welke bekende rol ziet de ander jou: de moeder? De vader? De rechter? De redder? De baas?
- Tegenoverdracht: wat vind je van de persoon? Ben je geïntimideerd door hem of haar? Voel je je onder druk? Voel je je verveeld? Boos? Angstig? Welke herinneringen, overtuigingen, gedachten komen op wanneer je aan deze persoon denkt of ermee werkt?
- Positieve eigenschappen: wat zijn aspecten van de ander die plezierig zijn? Aspecten die niet met jou te maken hebben, maar met zijn of haar aanwezigheid: de oprechtheid, bereidheid om moeilijke emoties aan te gaan, positieve instelling, etc.
- Veranderingen: nieuwe inzichten, veranderingen in emoties, lichaamshouding.

Oefening

Pak een willekeurig onderdeel uit de lijst en zet deze voor een week centraal. Let bijvoorbeeld een week lang op het gebruik van handen. Niet alleen bij je cliënt, maar ook bij andere gesprekspartners. Merk op wat je ziet en wat dit onderdeel van het non-verbale gedrag, de handen in dit geval, je vertellen. Heb je een onderdeel gehad dan focus je de week erop op een ander onderdeel van de non-verbale communicatie.

Deze week staat centraal::

HOOFDSTUK 7

SUCCES VERZEKERD: PROGRAMMEER DAGELIJKS JOUW MINDSET

“Een intentie kleurt en brengt alles in beweging.”

— Hsing Yun, Zen master —

Op een dag arriveerde een yogi en zijn leerling in de grote stad. Ze hadden geen geld, maar ze hadden honger en ze hadden een slaappleats nodig. De leerling was ervan overtuigd dat ze gingen bedelen voor geld en dat ze moesten gaan slapen in het park. “Er is een groot park niet ver van hier. We kunnen daar slapen”, zei de leerling. “In de open lucht?” vroeg de yogi?” “Ja”, zei de leerling. De yogi lachte en zei: “Nee, vanavond slapen we in een hotel en eten we ook daar.”

De leerling was verbaasd om zijn reactie en zei: “Dat kunnen we toch niet betalen?” “Kom hier en ga zitten”, zei de yogi. Beiden gingen ze zitten op de grond en de yogi begon te praten “Wanneer je je met volledige focus concentreert op ieder doel, dan zal het langskomen.”

De yogi sloot zijn ogen en begon met volledige concentratie te mediteren. Na tien minuten stond hij op en begon te lopen, waarop zijn leerling hem volgde. Ze liepen door verschillende straten en steegjes, totdat ze aankwamen bij een hotel.

Terwijl ze voor de ingang stonden, kwam er een goedgeklede man naar ze toe. “Ik ben de manager van dit hotel. Jullie zien eruit alsof jullie aan het reizen zijn en geen geld te besteden hebben. Willen jullie in de keuken werken, waarvoor je voeding en onderdak terugkrijgt?” “Prima!” antwoordde de yogi. De leerling was compleet verbaasd en vroeg de yogi: “Heb je soms magie gebruikt? Hoe deed je dat?”

De yogi lachte en zei: “Ik wilde je laten zien hoe krachtig onze gedachten zijn. Wanneer je met krachtige en volledige concentratie aan je doel denkt en je geest heeft geen weerstand tegen het idee, zullen je gedachten gematerialiseerd worden. Het geheim is concentratie, visualisatie, details zien, vertrouwen hebben en positieve mentale en emotionele energie creëren. Wanneer je geest vrij is van gedachten en er slechts één enkele gedachte aanwezig is, heb je ongekende kracht. Je moet opletten met wat je denkt.”

De reden dat we vastzitten in oude gewoonten is dat ons reptielenbrein dit heerlijk vindt. Hoe voorspelbaarder, hoe beter. Maar je wilt meer dan dit. Voorspelbaarheid is fijn, maar ook ontzettend saai en het komt niet tegemoet aan onze wens om te groeien en te bloeien. We willen meer dan alleen maar overleven en de dag doorkomen. In dit hoofdstuk ga je leren hoe je destructieve patronen kunt doorbreken, direct vanaf het moment dat je opstaat. Te gebruiken voor je cliënt én jezelf.

Effect van Carpenter: denken leidt tot gedrag

Het idee dat onze gedachten leiden tot gedrag -of we dit nu willen of niet- werd voor het eerst geopperd door de Engelse wetenschapper William Benjamin Carpenter die de relatie onderzocht tussen lichaam en geest. William James, de vader van de hedendaagse psychologie, bevestigde het idee van Carpenter door middel van uitgebreid wetenschappelijk onderzoek. Hij stelde onomstotelijk vast dat door 'slechts' het denken aan een bepaald gedrag de kans van het daadwerkelijk uitvoeren van dat gedrag drastisch zou worden vergroot. Meer dan 100 jaar later heeft onderzoek van ondermeer John Bargh nogmaals bevestigd dat James en Carpenter gelijk hadden.

Het dagelijks stellen van een intentie

Cliënten hebben onze hulp nodig in het doorbreken van hun oude gewoonten. De ochtend is hiervoor een uitstekend moment. De eerste minuten van je dag zijn van vitaal belang voor hoe de rest van je dag verloopt. Dus biedt het een uitgelezen kans om je onderbewuste positief te beïnvloeden. Ga maar voor jezelf na. Als je aan het begin van de dag slecht nieuws krijgt, kan dit de toon zetten voor je hele dag. Hetzelfde geldt voor de avond. Als je de laatste minuten van de avond een enge film gaat kijken, kan dit je nachtrust behoorlijk doen verstoren. Als we van dit principe gebruik willen maken, moeten we op zoek gaan naar een slimmere manier om die eerste paar minuten van de dag goed te besteden. Een kleine investering met een grote beloning. Een krachtige en tegelijkertijd eenvoudige manier om je onderbewuste op dagelijkse basis de juiste kant op te sturen en daarmee fundamentele dingen in je leven te veranderen, is door het stellen van een intentie. We gaan dit niet via het rationele brein doen. Het effect via je rationele brein is namelijk maar klein. We gaan dit doen via beïnvloeding van je onbewuste brein via het uitspreken van een intentie.

Het uitspreken van intenties heb ik jaren geleden geleerd en sinds die eerste dag heb ik de veranderingen zelf mogen ervaren. Een intentie maakt je *dag* anders. En spreek je elke dag een intentie uit, maak je er een vaste gewoonte van en een dagelijks ritueel dan maakt het je *leven* anders. De volgende techniek is daarbij een prachtige start. Naarmate je de techniek vaker doet, kun je allerlei variaties hierop maken. Hieronder zijn voorbeelden van intenties die je zoal kunt stellen:

- Voordat je gaat slapen, kun je de intentie stellen dat je goed en ontspannen gaat slapen en de volgende morgen uitgerust wakker wordt
- Zodra je wakker wordt en/of half ligt te slapen, kun je de intentie stellen dat deze dag een wordt vol met plezier
- Voordat de dag begint, kun je de intentie stellen dat je voedsel tot je neemt dat bijdraagt aan een gezond en energiek lichaam
- Voordat je de deur uitgaat, kun je de intentie stellen dat je vandaag iemand gaat helpen, op een kleine of grote manier
- Voordat je de auto start of trein in stapt, kun je de intentie stellen dat het een goede en voorspoedige reis wordt
- Voordat een zakelijke bespreking start, kun je de intentie uitspreken dat je vol zelfvertrouwen en kracht bent

Stellen van een intentie in 5 stappen

Een intentie is het uitspreken van een positieve verwachting, bijvoorbeeld naar een bepaald doel, gevoel, gedrag, situatie of persoon. Daarnaast maak je er een mentale voorstelling van. Dit is hoe het werkt in 5 stappen:

Stap 1. Bepaal 's morgens je intentie. Dit kan zijn wat je die dag wilt bereiken, hoe je je wilt gedragen of hoe je je gedurende dag wilt voelen. Wellicht vrolijk de dag doorgaan, of juist productief, rustig of genietend van de dag.

Stap 2. Spreek je intentie uit (hardop of in jezelf). Dit kan bijvoorbeeld in de vorm van:

Vandaag wil ik mij....

Vandaag richt ik mij op....

Vandaag ga ik mij....

Stap 3. Maak er een mentale voorstelling van. Zie in gedachten hoe jij er uitziet met deze intentie. Wat zie je jezelf doen en hoe reageert je omgeving hierop? Hoe verloopt de dag als jij volledig leeft met deze intentie?

Stap 4. Terwijl je dit mentale beeld voor je ziet, spreek je je intentie een paar keer uit. Herhaal stap 2 en 3 door uit te spreken wat je intentie is door tegelijkertijd te kijken naar het stilstaande beeld of de mentale film. Wees gerust, het beeld mag vaag, zwart-wit of rommelig zijn. Hoe vaker je dit doet, hoe beter je erin zult worden. Vertrouw op je onderbewuste dat die jouw intentie oppakt.

Stap 5. Laat het vervolgens los en start je dag. Merk aan het einde van de dag op hoe je dag anders is verlopen in vergelijking met dagen waarop je deze intentie niet had gesteld.

3 tips bij het stellen van een dagelijkse intentie

Het stellen van een dagelijkse intentie is gemakkelijk en daardoor ook praktisch simpel uitvoerbaar. Er zijn slechts een paar richtlijnen die je in de gaten moet houden. Hier komen er drie:

1. Formuleer je intentie positief

Gedachten over wat je *niet* wilt, leiden tot hetgeen je *niet* wilt. Gedachten over wat je wel wilt, leiden tot hetgeen je wel wilt. Zoals je kunt lezen in het hoofdstuk over de Wet van de Roze Olifant, is het voor je onderbewuste cruciaal om ieder doel, dus ook je dagelijkse intentie, positief te formuleren. Vermeld in je intentie wat je *wel* wilt, niet wat je *niet* wilt.

Wil je geen stress? Formuleer je intentie dan bijvoorbeeld als: “Ik ga met rust en kalmte de dag door.”

Wil je niet je geduld verliezen? Omschrijf je intentie zoiets als: “Ik ga met geduld reageren. Ik denk eerst na voordat ik reageer.”

Wil je stoppen met overmatig koek en snoep eten? Dan wordt je intentie bijvoorbeeld: “Ik eet vandaag tenminste een salade en wat fruit. Als ik zin krijg in snoep neem ik een glas water.”

2. Beter goed gejat dan slecht bedacht

Intenties zijn van niemand, gelukkig maar. Je kunt je laten inspireren door alles en iedereen en ze vervolgens vrij gebruiken. Hier komen een aantal ideeën voor je om vandaag en de rest van de week in te zetten.

Mijn intentie voor vandaag is:

- Alleen gezonde en vitale voeding tot mij te nemen
- Eerst nadenken voordat ik reageer
- Blij en vrolijk te zijn
- Met liefde en aandacht mezelf en anderen te behandelen
- Zoveel mogelijk mensen aan het lachen te brengen
- Met mindfulness de dag te benaderen
- Lief te zijn voor anderen
- Een voorbeeld te zijn voor anderen
- Zoveel mogelijk te bewegen

3. Houd het binnen jouw zone van invloed

Veel mensen besteden tijd en energie aan situaties, mensen en dingen waar ze geen invloed op hebben. Ze maken er zich druk om, maar zonder dat ze ook maar enigszins in staat zijn om er iets aan te veranderen. Ze maken zich zorgen over het weer van volgend weekend of maken zich boos om een belastingaangifte. Je bezighouden met dit soort dingen zijn – bewust en vooral onbewust – enorme energievreters.

*“Geef me de kracht om te veranderen wat ik kan veranderen.
Geef me de moed om te accepteren wat ik niet kan veranderen.
Geef me de wijsheid om het verschil tussen beide te zien.”*

— Fransiscus van Assisi, heilige —

Toen ik dit onlangs tijdens een lezing zei kwam erna afloop een dame naar me toe en ze vroeg mij bezorgd: “Dat klinkt goed, maar betekent dit ook dat ik niet meer mag luisteren naar mijn beste vriendin als ze klaagt over haar partner? Ik kan immers niets veranderen aan de situatie?!” Natuurlijk mag je luisteren naar je beste vriendin, vertelde ik haar. Een intentie kan dan zijn dat je er wilt zijn voor je vriendin en anderen die dag.

Wil je een betere sfeer op je werk? Dan is niet je intentie dat die collega zich anders moet gaan opstellen. Tenzij je daar invloed op hebt. Je intentie kan dan bijvoorbeeld zijn om jezelf anders op te stellen of je anders te voelen op je werk. Dat is waar je invloed op kan uitoefenen.

Mijn intentie voor vandaag is:

HOOFDSTUK 8

HET TALENT VAN DE SUCCESVOLLE COACH: STEM JOUW MINDSET AF OP DE CLIËNT

“Ik geloof absoluut dat mensen, tenzij ze gecoacht worden,
nooit hun maximale potentieel bereiken.”

— **Bob Nardelli, topondernemer** —

Als jouw cliënt bereid is om met een open houding naar zichzelf te kijken om te leren en te groeien, dan kun je als coach veel bereiken en zijn er ongekende mogelijkheden. In dit hoofdstuk ga je ontdekken waar jij als coach voor in het leven bent geroepen en op welke manier jij van ongeken- de waarde bent voor jouw cliënt.

Coaching: een onmiskenbare luxe.

Afgelopen 10 jaar zijn coaches gegaan van ‘zeldzaam’ naar ‘veelvoorko- mend’. Werd coaching in de beginjaren nog vooral gebruikt door (top) sporters, tegenwoordig kloppen cliënten met uiteenlopende achtergron- den aan bij een coach. Het in de arm nemen van een coach is dan ook alom geaccepteerd en wordt soms zelfs verwacht, bijvoorbeeld door de (betaal- de) sportclub voor haar sporters, de afdeling Human Resources voor de medewerkers, en de Raad van Bestuur voor zijn topmanagers. Coaching mag, en moet soms zelfs, en dit is niet voor niets. We leven in een tijd waarin we veel waarde hechten aan groei, benutten van ons maximale po- tentieel en – niet onbelangrijk – aan gelukkig zijn. Was therapie vroeger vooral een noodzaak om hoogopgelopen (psychische) problemen te ver- helpen en structureel minder ongelukkig te zijn, coaching van vandaag de dag is gericht op het versterken van aanwezige kwaliteiten, meer hel- derheid te creëren in doelen en obstakels en het verkrijgen van meer vrij- heid in denken, doen en voelen. Hier volgen de vijf belangrijkste manieren waarop je als coach waarde creëert voor je cliënt.

1. Helpt je om je eigen antwoorden te vinden

Iedereen is gek op snelle tips & trucs die je vandaag nog kunt inzetten. Het liefst skippen we het moeilijke deel en gaan we direct naar de krenten uit de pap. “Zeg maar gewoon wat ik moet doen, en dan doe ik dat!” is een ge- dachte die veel cliënten hebben. Soms kan het zo kort door de bocht, maar vaak niet. Dit heeft ermee te maken dat ieder mens, iedere cliënt, uniek is en eigen ervaringen, waarden, doelen, angsten en voorkeuren heeft. Fac- toren die binnen het systeem van de cliënt actief zijn en een ongelooflijk

complexe interactie hebben met elkaar. Het is deze innerlijke en uitermate persoonlijke interactie die het ‘antwoord’ bepaalt op de vraag welke obstakels er zijn, hoe deze opgelost moeten worden en welke weg de cliënt het beste kan afleggen. Vragen die alleen de cliënt zelf kan beantwoorden. Een antwoord dat komt uit de coach is volslagen onzinnig en totaal irrelevant. Het is niet het antwoord dat waardevol is, maar de zoektocht naar het antwoord. De taak van de coach is om de juiste vragen te stellen en daarmee het zoekproces te faciliteren en te begeleiden. De oplossing is namelijk al aanwezig, verborgen in het systeem van de cliënt zelf. Jij als coach bent ervoor om die zoektocht mogelijk te maken en daarmee de eigen antwoorden zichtbaar te krijgen. Het is de zoektocht en het leggen van een verbinding tussen al die complexe factoren die ervoor zorgen dat de cliënt leert, ontdekkingen doet en mogelijkheden niet alleen cognitief, maar ook emotioneel, ziet en voelt. Een belangrijk neveneffect hiervan is dat de cliënt veel meer invloed in zichzelf gaat ervaren en daarmee de touwtjes van zijn eigen leven in handen krijgt.

2. Een eerlijke spiegel

Een goede coach is eerlijk, direct en congruent. Kortom, hij ‘zegt wat ‘ie doet en doet wat ‘ie zegt’. Een coach is niet als een goede vriend. Wanneer jij nieuwe schoenen hebt gekocht en je komt er blij als een kind mee naar huis en je showt ze aan je partner, zit je niet te wachten op zijn eerlijke mening. Toch? Goede vrienden zien jouw enthousiasme en willen je niet onnodig kwetsen. Dus zullen ze af en toe een leugentje om bestwil vertellen. Of in ieder geval niet de hele waarheid. Een goede coach heeft geen behoefte om vrienden te worden met zijn cliënt en dus kan hij eerlijk zijn. Jouw taak als coach is om resultaat te boeken. Blijvend resultaat en zo snel mogelijk. Een goede coach helpt zijn cliënt om bewust te worden van onbewuste processen. Ontdekken wat je doet wanneer je bijvoorbeeld negatief tegen jezelf praat. Of wanneer je jezelf zenuwachtig maakt als je een sollicitatiegesprek hebt. Coaching geeft je de mogelijkheid om naar jezelf te kijken en erachter te komen hoe je denkt, wat je mentaal doet om je op een bepaalde manier te voelen en hoe je je gedraagt in situaties waarin je je anders zou willen opstellen. Het voordeel dat jouw cliënt heeft van een coach is dat hij zicht kan krijgen op blinde vlekken, onbewuste neigingen en gedragingen. Vervolgens zorgt een goede coach ervoor dat deze losse stukken informatie omgezet worden tot belangrijke thema’s en patronen,

waardoor de cliënt verbindingen gaat leggen en doelen, ervaringen, herinneringen en perceptie als losse puzzelstukjes in elkaar worden geschoven.

3. Doelgericht focussen

De mate waarin je gelukkig bent wordt voor 99 procent bepaald door de mate waarin en de wijze waarop je doelen stelt. Een veelvoorkomende reden dat mensen hun doelen niet bereiken, obstakels niet blijvend weten te verwijderen of eenvoudigweg niet gelukkig zijn, is het gebrek aan focus op hetgeen ze willen. Niet dat ze geen focus hebben, want voor veel andere gebieden is de focus er wel: elke dag om 09.00 uur op het werk zijn en daar 8 uur mee bezig zijn, negatief denken en praten, zorgen maken over allerlei situaties die zouden kunnen plaatsvinden, en ga zo maar door. Sommige mensen lijken zelfs altijd bezig en druk te zijn. Van maandag tot en met zondag zijn ze bezig met van alles en nog wat. Ze hebben nauwelijks tijd om zittend te eten, actief aan beweging te doen of om uit eten te gaan met hun partner. De activiteiten die ze ondernemen zijn *ogenschijnlijk* productief en belangrijk, maar in werkelijkheid dragen ze niet of nauwelijks bij aan het bereiken van echt belangrijke doelen. Energie is er genoeg, maar de energie wordt soms op de verkeerde activiteiten gericht. Ik bedoel dan activiteiten die op korte termijn wellicht plezierig zijn, maar op lange termijn niet gelukkig en succesvol maken. Zelfs als er al een uur, een dag of zelfs een weekend wordt gekozen waarop bewust wordt nagedacht over doelen, wat je wilt in het leven en waar je naar toe wilt, dan is deze focus volledig verdwenen zodra het maandagmorgen is en het ritueel van werken-eten-slapen weer in gang is gezet. De focus en aandachtspanne van de meeste mensen is zeer kort en kwetsbaar, waardoor er maar iets of iemand tussen hoeft te komen en de focus op het doel is verdwenen.

Een coach is doelgericht en zorgt ervoor dat dit centraal staat binnen de samenwerking met de cliënt. Hij zorgt ervoor dat het doel duidelijk omschreven is en wat er gedaan moet worden om daar te komen. Dit gebeurt door het stellen van doelen, regelmatig afspreken (live of via Skype), huiswerk meegeven, targets stellen, commitment afdwingen en vooruitgang in kaart brengen. In tegenstelling tot goede vrienden en familie, is een goede coach eerlijk en zorgt hij ervoor dat je op het pad blijft dat je hebt uitgestippeld. Als er blokkades op het pad komen, worden ze onderzocht en opgelost zodat er zo weinig mogelijk vertraging ontstaat.

Doelen stellen en bereiken zorgt voor een fundamentele behoefte van ieder mens: groei en ontwikkeling. Zoals Aristoteles, de grote filosoof al zei: “De mens is een doelgericht dier. Zijn leven heeft alleen betekenis wanneer hij het maximale uit zichzelf weet te halen”. Met andere woorden: iedereen wil graag groeien, gelukkig en succesvol zijn, ontwikkelen, doelen bereiken, beter worden. Dit kan op allerlei gebieden in het leven worden bereikt, zoals relaties, vrienden, familie, financiën, carrière, gezondheid en hobby’s. Door te groeien en te ontwikkelen, ervaren we dat we leven, dat we ertoe doen en dat we daadwerkelijk een bijdrage kunnen leveren aan het leven van onszelf en anderen. Aan de ene kant zorgt de behoefte tot groei en ontwikkeling ervoor dat we onze authentieke zelf ervaren, dat we groeien en bloeien naar datgene waartoe we in staat zijn. Aan de andere kant zorgt het *niet* ontwikkelen van deze waarden ervoor dat we allerlei sociale, psychologische en fysieke klachten en aandoeningen ontwikkelen. Het negeren van de behoefte aan groei en ontwikkeling kan zorgen voor disfunctioneel gedrag, negatieve gedachten en destructieve emoties.

We hebben nu eenmaal de behoefte om vooruit te gaan en verder te komen dan waar we zijn begonnen. Wat je werkelijk gelukkig maakt in het leven is dat je vooruitgang boekt met hetgeen je doet. Zelfs de beste relatie wordt saai en vervelend als er geen groei en ontwikkeling in zit. Het maakt je niet gelukkig van binnenuit. Het geheim tot een gelukkig leven is vooruitgang. Weten dat je doelen kunt stellen en die vervolgens daadwerkelijk bereikt. Een goede coach is expert in het helpen stellen en bereiken van doelen.

“Mensen ontwikkelen zelden wanneer ze alleen zichzelf hebben als rolmodel.”

— **Oliver Goldsmith, schrijver** —

4. In het hoofd gaan zitten van de cliënt.

Een cliënt vertelde mij laatst hoe hij in een uitdagende situatie zat op zijn werk. Hij had een gesprek met zijn leidinggevende en sloeg dicht toen hij feedback kreeg. Voor hem een bekende situatie en reactie, maar toen gebeurde er iets wat hij niet had verwacht. Hij vroeg zichzelf af: “Wat zou Vincent hierover gezegd hebben?” Zonder dat ik erbij was of hem kon coachen in deze specifieke situatie, wist hij zichzelf te redden en kon een nieuwe weg inslaan. Hij vertelde: “Ik nam even pauze en toen hoorde ik jouw stem in mijn hoofd. Het was in een keer helder wat mij te doen stond op dat moment.”

Je invloed als coach op het denken van de cliënt is groot. Zelfs als je niet in de buurt bent. Als je als cliënt lang met een coach samenwerkt, dan ga je zijn manier van vragen stellen, advies, houding en mindset overnemen. Op allerlei manieren, bewust en onbewust. Zijn denken, doen en voelen wordt onderdeel van wie je bent. Niet zo verwonderlijk en niet exclusief voorbehouden aan cliënten overigens. Dit mechanisme is namelijk te wijten aan een aangeboren kwaliteit in onze hersenen, genaamd *spiegelneuronen*. Deze specifieke soort hersencellen zorgen ervoor dat je het gedrag en gedachten van je omgeving overneemt zonder dat je daar iets actiefs voor hoeft te doen. Sterker nog, slechts het *kijken* naar gedrag en emoties, zelfs gedachten en overtuigingen, activeren dezelfde delen in het brein als degene naar wie gekeken wordt. Eenvoudig gezegd: als je iemand anders zijn of haar hand ziet opsteken, worden dezelfde neuronen afgevuurd in jouw brein als in het brein van de ander. Voor je brein is het dus alsof jij jouw eigen hand opsteekt, alleen maar door het kijken naar een opgestoken hand. Wanneer je een goede film aan het kijken bent en je zegt: “Het was net of ik in de film zat. Of ik de hoofdrolspeler was”, dan zit daar een zekere kern van waarheid in. Voor je brein maakt het geen verschil. Het kijken naar een ervaren golfer zorgt ervoor dat je hersenen getraind worden in hetzelfde golfspel. De neurologische paden die worden bewandeld door de golfer worden ook afgelegd door de persoon die toekijkt. Goed kijken is goed doen.

5. Ontdekken van kwaliteiten en versterken van krachten.

Een coach is geen therapeut. Hij zoekt niet eindeloos naar obstakels en graaft ook niet naar thema's uit de vroegste jaren van iemands leven. Een

coach wil resultaat en het liefst zo snel en concreet mogelijk. Hij helpt je om van de huidige situatie naar de gewenste situatie te komen. De kans is groot dat dit met de inzet van de huidige krachten en kwaliteiten niet lukt, of althans niet voldoende. Jouw taak als coach is om te ontdekken welke gedragingen, overtuigingen en waarden er nodig zijn om bij de gewenste eindtoestand te komen en deze in het huidige systeem van de cliënt te ontwikkelen en te versterken. Soms betekent dit dat je grootste zwakte jouw sterkste kracht kan worden en dat blinde vlekken naar de oppervlakte mogen komen zodat ze ingezet kunnen worden in het bereiken van het doel. Lees het verhaal van een 10-jarige jongen die besloot om judo te willen leren, ondanks dat hij zijn linkerarm had verloren in een auto-ongeluk.

De jongen startte zijn judolessen bij een oude Japanse judomeester. Hij deed het goed, maar begreep niet waarom de meester hem in drie maanden tijd nog maar één judotechniek had geleerd. “Sensei,” vroeg de jonge leerling aan zijn meester, “zou ik niet meer technieken moeten leren?”

“Zijn meester antwoordde: “Dit is de enige techniek die je kent, maar uiteindelijk is dit de enige techniek die jij hoeft te kennen.” De jongen begreep het niet helemaal, maar hij geloofde zijn leraar en vervolgde zijn training.

Een aantal maanden later nam de meester de jongen mee naar zijn eerste toernooi. Verrassend genoeg, won de jongen zijn eerste twee wedstrijden. Het derde duel bleek moeilijker, maar na een tijdje werd zijn tegenstander ongeduldig en de jongen kon hem op die zwakte pakken en winnen. De jongen was nog steeds verbaasd over zijn succes. Immers, hij kende alleen nog maar één techniek, en toch bereikte hij de finale.

Deze keer was zijn tegenstander groter, sterker en ervarener. Even leek het alsof de jongen overklast zou worden. De scheidsrechter maakte zich zorgen om de jongen en wilde een einde aan de strijd te maken, maar de meester greep in. “Nee, laat hem doorgaan met de wedstrijd”, drong de meester aan. Vlak nadat het duel werd hervat, maakte de opponent een cruciale fout: hij liet zijn verdediging zakken, zodat de jongen hem, met die ene techniek die hij kende, kon grijpen en de wedstrijd kon beslissen.

Onderweg naar huis, bespraken de jongen en zijn meester elke techniek in iedere wedstrijd en verzamelde de leerling alle moed om te vragen wat hem werkelijk dwars zat.

“Meester”, vroeg hij. “Hoe heb ik het toernooi gewonnen met slechts die ene techniek?”

Zijn sensei antwoordde: “Jij won vanwege twee redenen. Ten eerste, jij bent zo ongeveer de beste in één van de moeilijkste worpen in het judo. En ten tweede, de enige verdediging van jouw tegenstander op die techniek is het grijpen van jouw linkerarm, de arm die jij niet meer hebt.” Wat de grootste zwakte van de 10-jarige jongen leek, werd zijn grootste kracht. Hij zelf had dit niet bedacht, daar had hij zijn coach voor nodig.

DEEL 3:

FUNDAMENTELE VAARDIGHEDEN

HOOFDSTUK 9

DE KUNST VAN DE VERBINDING: 14 MANIEREN MET INSTANT RESULTAAT

“Communicatie -de menselijke verbinding- is de sleutel tot
persoonlijk en zakelijk succes.”

— Paul J. Meyer, schrijver —

Wie houdt er nu niet van slimme en snelle manieren om jezelf af te stemmen op de mindset van jouw cliënt? In dit hoofdstuk ga ik je 14 psychologische trucs geven die je direct kunt inzetten in gesprekken met je cliënt, maar ook in alledaagse gesprekken met een vriend(in), partner of onbekenden.

- 1. Verkrijgen van meer informatie.** Een belangrijke vaardigheid van een goede coach is het naar boven weten te krijgen van informatie, zelfs als je cliënt niet graag het achterste van zijn tong laat zien. De psychologische truc die altijd werkt maakt gebruik van de kracht van stilte. Het werkt als volgt: stel je cliënt een vraag, wees daarna stil en blijf je cliënt ondertussen aankijken. Vul dus niet de stilte op met nog een vraag of een non-verbale uitdrukking dat je nadenkt over hetgeen je terug hebt gekregen. Kijk je cliënt aan en blijf stil. Mensen hebben over het algemeen een zeer beperkte stiltetolerantie. Met andere woorden, we hebben moeite met stiltes en we doen er alles voor om deze te vermijden. Zelfs als dat kan door te praten over hetgeen we eigenlijk verborgen wilden houden. Met name bij gespreksonderwerpen waar je cliënt moeite heeft om over te praten, of zelfs over te denken, werkt deze techniek altijd.
- 2. Comfortabel maken voor je cliënt.** In het Westen zijn mensen opgegroeid met de gedachte dat het maken van oogcontact beleefd is, dat het zelfvertrouwen en interesse uitstraalt. Terwijl ik die effecten niet per se ontken, heeft oogcontact ook een groot nadeel. Het is namelijk ook een manier om dominant te zijn over je gesprekspartner en de controle te behouden over het gesprek. Dat kan goed zijn, maar het helpt je cliënt niet altijd om zich op zijn gemak te voelen. Sommige cliënten vinden het uitermate onplezierig en indringend om de gehele sessie aangekeken te worden. Het wegdraaien van je ogen kan echter communiceren dat je niet geïnteresseerd bent. De oplossing? Gebruik een functioneel voorwerp waar je je wel mee bezig moet houden, waardoor je gesprekspartner én jouw prangende ogen niet continu in zich voelt én het weggijken door jou logisch te verklaren is door de ander. Denk bijvoorbeeld

aan het maken van aantekeningen, het voorbereiden van een pijp of het kijken naar je ring terwijl je eraan draait.

3. **Spiegel van herkenning.** Een (her)ontdekking die gedaan is door de grondleggers van Neuro Linguïstisch Programmeren (NLP), Richard Bandler en John Grinder, is dat we onbewust verbinding voelen met iemand die op ons lijkt, bijvoorbeeld door de woorden die we gebruiken, de toon waarop we praten of de non-verbale uitingen die we doen. Wat valt je op aan twee hartsvriendinnen die met elkaar aan het kletsen zijn over van alles en nog wat? Ze hebben dezelfde manier van praten, ze gebruiken dezelfde soorten woorden en ze praten op dezelfde toonhoogte, hetzelfde ritme en ze gebruiken dezelfde gebaren. Deze natuurlijk aangeboren neiging om elkaars gedrag over te nemen kun je als coach benutten. Dit kan op drie niveaus en dit kun je op kleine schaal al toepassen:

Niveau 1: woorden. Let op welke sleutelwoorden er veel terugkomen in het taalgebruik van je cliënt. Pak er een of twee woorden uit en observeer. Merk op hoe dit resoneert bij je cliënt.

Niveau 2: tonaliteit. Merk op wat het ritme is van praten, de toonhoogte of de snelheid ervan. Ook hier geldt: pak er een element uit en neem deze over.

Niveau 3: lichaamstaal. Zie wat de lichaamshouding van jouw cliënt typeert. Wat springt eruit en is anders dan bij anderen. Neem vervolgens een (klein) element ervan over en merk op wat het effect hiervan is op het contact dat jij hebt met je cliënt.

4. **Warm kopje thee.** Onderzoek toont aan dat mensen met warme handen positiever worden ervaren dan mensen met koude handen. Ze worden gepercipieerd als aantrekkelijker, vriendelijker en betrouwbaarder. Hier kun je als coach gebruik van maken. Een warme handdruk bij binnenkomst kan voor meer betrouwbaarheid en dus ook verbinding zorgen. Wat je ervoor hoeft te doen is heel eenvoudig. Zorg voordat je cliënt binnen komt dat je handen warm aanvoelen, bijvoorbeeld door een warm kopje thee in je handen vast te houden of je handen goed tegen elkaar aan te wrijven. Natuurlijk zul je na de handdruk ervoor moeten zorgen dat de betrouwbaarheid en verbinding in stand blijft.

5. Advies als zoete koek. Hoe kan het zijn dat een ogenschijnlijk oppervlakkige en schreeuwerige miljardair zo populair was dat hij president van Amerika kon worden? Het kan niet aan zijn IQ liggen. De ‘complexiteit’ van zijn speeches ligt op het niveau van een gemiddelde basisschoolleerling. De oplossingen die hij aandraagt voor complexe problemen zijn simplistisch en veelal onuitvoerbaar. Is het zijn politieke ervaring? Daar kunnen we kort over zijn. Die was namelijk nul. Zijn uiterlijk dan? Niet waarschijnlijk. Het ‘enige’ wat hij tot zijn aantreden als president had gedaan waren optredens in de media. Blijkbaar is Trump in staat om in interviews en speeches miljoenen mensen te overtuigen van de juistheid van zijn ideeën. Ik ben zijn interviews en speeches gaan analyseren en deed een schrikbarende ontdekking: het consistent en doelgericht gebruik van hypnotische technieken, rechtstreeks afkomstig van de grondlegger van moderne hypnose, dr. Milton Erickson. Donald Trump gebruikt in zijn communicatie doelbewust manipulatieve taalpatronen die erop gericht zijn om grote groepen kijkers en luisteraars onbewust te beïnvloeden. Niet volgens de wetten van gezond verstand, logica en ratio, maar door het aanspreken van het ‘onderbuik’-gevoel en evolutionaire angsten en driften. Een veelgebruikte techniek is het gebruik van citaten, ook wel bekend als de ‘My friend John’-techniek. In deze techniek gebruik je de woorden van een ander om te zeggen wat jij wel denkt, maar waarvan je weet dat het direct zeggen niet kan of niet zal worden geaccepteerd door de ander. Je spreekt dus niet vanuit jouw naam, maar vanuit de naam van de ander.

In de ‘my friend John’-techniek gebruik je een (verzonnen) citaat om die ‘persoon’ vervolgens alles te laten zeggen wat je wilt. De luisteraar kan je nooit aanvallen op dit citaat, aangezien jij niet de persoon bent die dit zegt. Trump doet dit alom. Een voorbeeld uit een interview:

- Trump: “Zo veel mensen hebben mij opgebeld en zeiden ‘Dankjewel’ (...) ze zeggen: ‘Nou, Trump heeft een punt. We moeten met het probleem aan de slag’ Mensen met wie ik ben bevriend belden en zeiden: ‘Donald, je hebt ons een enorme dienst bewezen, want we hebben echt een probleem’”
- Trump: “Ze zeggen: “Ja, Trump heeft gelijk. We moeten naar de kern van het probleem.” Mensen die vrienden van mij zijn die mij opbelden

en zeiden, “Donald, je hebt ons een enorme dienst bewezen. Want we hebben wel zeker een probleem en we moeten uitzoeken: wat is de oorzaak (...)”

Door middel van de ‘My friend John’-techniek kun je alles zeggen wat je wilt, zonder dat je er direct op kunt worden aangevallen. Niet voor niets gebruikt Trump de hypnotische techniek van “My friend John” veel bij extreme uitspraken, die op rationele gronden niet zouden worden geaccepteerd door weldenkende mensen.

Als coach hoef je niet de brutaliteit te hebben van Trump om toch te kunnen profiteren van de kracht van deze techniek. Niet voor niets gebruikte de zachtaardige, maar uitermate effectieve dr. Milton Erickson deze techniek veelvuldig. Met name wanneer hij wilde dat zijn patiënt instructies opvolgde, maar van tevoren wist dat de weerstand ertegen te groot zou zijn. Praat tegen je cliënt in termen van een imaginaire vriend ‘John’ die een soortgelijk probleem had en jouw oplossing gebruikte. Of vertel je cliënt dat jij vroeger een soortgelijk probleem had en je het advies van je moeder/opa/oma/goede vriend kreeg en het effect ervan. Roddel, maar dan op een positieve manier over anderen. Kortom, voor welke verpakking je ook kiest, gebruik iemand anders, zodat je op een indirecte wijze het advies geeft en daardoor mogelijke weerstand vermijdt.

6. Kijk naar de voeten. Een bekend psychologisch verschijnsel vanuit de onbewuste psychologie is dat hoe lager je gaat in het lichaam, hoe onbewuster de signalen zijn. Als communicator zijn we gewend om de focus te leggen op ons gezicht zodanig dat het uitstraalt wat we willen. Wil je weten wat er echt speelt bij je gesprekspartner, kijk dan naar de benen en de voeten. Kans is groot dat je cliënt zich daarmee niet bezighoudt en dus communiceert wat er werkelijk aan de hand is. Het is geen keiharde wetenschap, maar de volgende observaties kunnen je helpen om een indicatie te krijgen van wat er (niet) speelt.

- Het bekende trappelen van de voeten kan duiden op onbewuste zenuwen en ongeduld.
- Voeten die in tegenoverstelde richting van elkaar staan kan een indicatie zijn dat je cliënt in verwarring is en niet goed weet wat hij wil.

- Bovenlichaam dat naar jou toegedraaid is met voeten die de andere richting op wijzen, is een indicatie dat de cliënt wil doen alsof hij geïnteresseerd is jou, maar dit eigenlijk niet is.

7. Fluister je naam. Je loopt op een feestje en je zintuigen worden direct overvallen door allerlei geluiden en visuele prikkels. Harde muziek, klinkende glazen, mensen die aan het praten en lachen zijn. Opeens roept iemand je aan de andere kant van de kamer en door alle geluiden heen, hoor je je naam. Jouw naam, een aaneenschakeling van letters, heeft een bijzondere klank en betekenis en is daardoor in staat om door al jouw filters heen boven de drempelwaarde van het bewustzijn door te komen. Allerlei andere woorden en namen waren niet bij je doorgekomen, maar deze wel. Dat komt omdat onze eigen naam resoneert in ons systeem. Dit psychologische principe staat bekend als het ‘cocktail-effect’ en werkt als volgt: Gebruik iemands naam direct vanaf het begin een aantal keren. Op deze manier heb je direct een verbinding. Bovendien zul je nooit meer het probleem hebben dat je iemands naam vergeet.

8. Jij bent geweldig. Geef een compliment. Dit lijkt in eerste instantie een open deur, maar er zitten wat valkuilen in deze psychologische truc. Vooropgesteld, iedereen houdt van een compliment. Ook al denk je dat het doorzichtig is, wat het veelal niet is overigens, het werkt. Zoek iets, qua uiterlijk, gedrag of eigenschap, wat jij opmerkelijk vindt en geef daarvoor een compliment. Wees altijd oprecht in de complimenten die je geeft. Oprechte complimenten zal iemand jarenlang onthouden. Zeg nooit iets wat je niet meent, want de ander heeft dit op onbewust niveau in de gaten, zal je daardoor niet vertrouwen en je bereikt daarmee het tegenovergestelde effect. Daarnaast is het van belang dat je iemands zelfvertrouwen inschat. Geef je een compliment aan iemand met veel zelfvertrouwen, dan is dit uitstekend en zal het de verbinding tussen jou en de ander ten goede komen. Geef je een te groot compliment aan iemand met weinig zelfvertrouwen, dan zal het de verbinding schaden. De opmerking komt dan namelijk niet overeen met het zelfbeeld van de ander, waardoor hij jouw opmerking niet zal geloven of zal devalueren. Dit proces staat binnen de psychologie bekend als ‘cognitieve dissonantie’. Kortom, geef een klein compliment aan iemand met weinig zelfvertrouwen en voer dat langzaam maar zeker op naarmate het zelfvertrou-

wen toeneemt. Bij iemand met veel zelfvertrouwen hoef je het niet stap voor stap op te bouwen, maar zal het compliment direct zorgen voor een diepgaande verbinding.

- 9. Knikken voor manipulatie.** We weten allemaal dat wanneer je als coach knikt, de ander gestimuleerd wordt om te praten. Maar er is meer en dit weten maar weinig mensen: knik alvast wanneer je iets gaat zeggen waarvan je wilt dat de ander ermee instemt. De kans is namelijk groot dat de ander het inderdaad eens is met hetgeen je zegt wanneer jij alvorens je dit doet, knikt. Het werkt namelijk als volgt. Wanneer jij knikt en je gesprekspartner dit ziet, worden dezelfde zogeheten spiegelneuronen geactiveerd. Met andere woorden, iemand zien knikken zorgt er onbewust voor dat de ander (on)gemerkt ook gaat knikken. Onderzoek heeft aangetoond dat wanneer je knikt terwijl je naar iets luistert, de kans groter is dat je het ermee eens bent. Samengevat: knik alvorens je wilt dat de ander het met je eens is. Dit zorgt ervoor dat de ander je onbewust gaat spiegelen en ook gaat knikken, waardoor signalen naar het brein worden gestuurd dat je het eens bent met hetgeen er wordt gezegd. Ik weet het, het valt in de categorie van manipulatieve technieken. Maar soms is het goed om je cliënt te kunnen overtuigen om een extra stap te zetten voor iets wat hij wellicht zelfstandig nooit had gedaan. Achteraf zal hij je dankbaar zijn, zolang je deze techniek ethisch en altijd in het belang van je cliënt gebruikt.

“We zijn als eilanden op zee.

Gescheiden aan de oppervlakte, maar verbonden in het diepe.”

— William James, grondlegger psychologie —

- 10. Synchrone hersengolven.** Goed contact is cruciaal voor iedere stap die je met je cliënt wilt zetten. Het is eerder in dit hoofdstuk gezegd: we hebben de onbewuste neiging om de ander te volgen. Tenminste, als er een gevoel van verbinding is. Dit komt omdat de hersengolven van twee mensen die goed contact hebben met elkaar, synchroon lopen.

De hersengolven worden letterlijk op elkaar afgestemd en lopen gelijk met elkaar op. Om dit te testen kun je een eenvoudige beweging maken en observeren of de ander volgt. Maak de drempel klein en sluit aan op een beweging die de ander reeds doet. Neem die over en maak een variatie erop. Voorbeeld: de ander tikt met zijn vingers op de stoel op een bepaald ritme en met een bepaalde snelheid. Neem deze beweging subtiel over, houd dit aan voor 30-60 seconden en ga vervolgens een verandering aanbrengen in het ritme of de snelheid. Als je cliënt volgt dan weet je dat er een verbinding is tussen jou en hem en dat hij openstaat voor jouw suggesties. Volgt hij niet, dan is er nog werk aan de winkel en zul je eerst tijd willen besteden aan het bewerkstelligen van een diepere connectie.

11. **Pak me als je kan.** Deze techniek is een oude bekende binnen de psychologie van de conditionering: neger slecht gedrag en beloon positief gedrag. Terwijl sommige ouders deze regel volop hanteren bij hun kinderen, verleren de meeste mensen deze naarmate ze ouder worden. Sterker nog, sommige mensen hanteren de tegenovergestelde regel en geven vooral geluid wanneer ze bij de ander negatief gedrag zien en negeren of bagatelliseren positief gedrag. Leer jezelf aan om als coach de ander te ‘pakken’ op goed gedrag. Het doet wonderen voor de resultaten die je boekt met je cliënt en het contact dat je hebt. Wees hierin niet bescheiden of verlegen, maar zorg dat je expliciet benoemd wat je ziet aan goed gedrag. Bijvoorbeeld in de vorm van:

“Dat vind ik nu zo goed van jou, dat je...” of “Ik zag je net [gewenste gedrag] doen, daarover wil ik zeggen dat ik dat heel goed vind. Met name... [meer details]”

12. **De kracht van het woord.** Als je overtuigend wilt overkomen, dan kun je woorden als ‘proberen,’ ‘ik geloof,’ ‘als’ maar beter vermijden.

- *Doe het of doe het niet: er is geen ‘proberen’.* Door het gebruik van dit woord geef je de ander volop ruimte om het vooral niet te doen. Wat betekent het als ik tegen jou zeg: “hij probeerde om de deur dicht te doen.” Door het woord “proberen” weet je dat hij de deur niet heeft dichtgedaan. Als jij tegen je onderbewuste zegt: “ik probeer 1 kilo per week af te vallen.” Wat gebeurt er dan? Dan doet je onderbewuste het

niet. Iedere reden -hoe onbenullig ook – wordt aangegrepen om je niet naar je doel te gedragen. Proberen is niet hetzelfde als het doen. Proberen is het zoeken naar redenen om iets niet te doen. En geloof mij: je vindt altijd wel een reden om iets *niet* te doen. Verwijder het woord ‘proberen’ als je instructies geeft aan je cliënt. Of je geeft je cliënt instructies, huiswerk of een opdracht waarvan je verwacht dat hij deze gaat uitvoeren, of je geeft je cliënt dit alles niet mee. Proberen een doel te bereiken is gedoemd te mislukken. Stel een doel of doe het niet. Er is geen middenweg.

- *Het onbewuste kan geen ontkenning vasthouden.* Als je wilt dat je cliënt iets doet of iets niet doet, praat dan altijd in termen van wat je dan wel wilt. Onthoud dat het onderbewuste van je cliënt woorden als ‘niet’ en ‘geen’ niet kan verwerken. Wil je dat je cliënt niet meer ongezond eet? Praten over het *niet* meer eten van patat, hamburgers en chocolade activeert het tegenovergestelde in het brein van je cliënt. In plaats daarvan, praat over het doel, belangrijke waarden en wat je wel verwacht van je cliënt: gezond eten, energie, slank lichaam, fit. Wil je cliënt meer gaan bewegen? Ga dan niet negatieve instructies geven als: ‘Ga niet als je thuiskomt de hele avond op de bank hangen en chips eten.’ Praat met je cliënt over wat dan wel te doen en te bereiken.
- *‘Als’ laat ruimte over om iets wel of niet te doen.* Stel dat ik tegen jou zeg: ‘Als je een kans ziet om vanmiddag even langs te komen...’ of ik zeg tegen jou: ‘Wanneer je vanmiddag bij me langs komt...’ Wat is het verschil? In het eerste geval kun je 1001 redenen bedenken om niet langs te komen. In het tweede voorbeeld zit de vooronderstelling dat je langskomt, de waarschijnlijkheid dat je langskomt is in het tweede voorbeeld groter. Laatst hoorde ik iemand praten over haar doel om af te willen vallen: “Als het mij lukt om niet meer ongezond te eten, gaat het vast beter.” Dit is cruciaal in de communicatie met je onderbewuste. ‘Als het mij lukt...’ is een formulering die openlaat of je het wel of niet gaat bereiken. En de woorden ‘...meer ongezond te eten...’ activeert in je onderbewuste plaatjes van ‘ongezond eten’. Deze vrouw had in het korte gesprek dat ze met mij had talloze keren haar onderbewuste op een verkeerde wijze geïnstrueerd en geactiveerd. De essentie van deze les: verwijder het woord ‘als’ uit je vocabulaire als coach.

13. Het voelt goed. Aanraking is een bijzonder krachtige vorm van non-verbale communicatie en beïnvloeding. Als je het goed en ethisch inzet kan het een positief effect hebben op de verbinding die je hebt met je cliënt en de invloed die je kunt uitoefenen. Zo laten wetenschappelijke studies zien dat na slechts een lichte aanraking, ook al hebben we dit niet bewust zo in de gaten, we meer geneigd zijn om in te stemmen met een verzoek of positiever zijn over een persoon of product. Als mens zijn we biologisch geprogrammeerd om een diepere verbinding te hebben met mensen die ons aanraken. Een aanraking van 1 seconde kan er al voor zorgen dat de ontvanger zich beter voelt en meer geaccepteerd en de verzender wordt ervaren als warm, betrouwbaar en deskundig. Dat aanraking direct resultaat oplevert, toonden onderzoekers van Cornell University. Zij deelden de groep van serveersters in drie groepen in: (1) die de gasten helemaal niet aanraakten, (2) die de gasten voor 1,5 seconden op de schouder aanraakte, en (3) die de gasten twee keer voor een halve seconde op de handpalm aanraakte. Uiteraard waren alle aanrakingen gedaan op een wijze die paste bij het moment en de gast. Oogcontact werd in alle situaties vermeden. De resultaten waren verbijsterend. Gasten die niet werden aangeraakt gaven significant minder fooi dan de gasten die wel werden aangeraakt. De gasten die werden aangeraakt op de hand gaven de grootste fooi van de drie groepen.

De behoefte om aangeraakt te worden door een ander mens of dier, zit zo diep in ons systeem dat het niet alleen fijn voelt om aangeraakt te worden, maar we het ook nodig hebben om te groeien en te ontwikkelen, zelfs om te overleven. Belangrijk is overigens wel dat je eigen gemoedstoestand op het moment van aanraking positief is. Recent onderzoek heeft aangetoond dat wij als mens een aangeboren vaardigheid hebben om emoties te ‘decoderen’ via slechts een aanraking. Deelnemers in een wetenschappelijk onderzoek waren in staat om emoties als boosheid, angst, liefde, afschuw en dankbaarheid te onderscheiden op basis van één aanraking op de arm, zonder het gezicht van de ander daarbij te zien. Gebruik als coach de kracht van aanraking. Het zal ten goede komen van de verbinding die je hebt, de mate waarin je ervaren wordt als warm en betrouwbaar, en je cliënt openstaat voor jouw suggesties.

14. De ‘Yes-Set’ techniek. Dit is een techniek die succesvolle marketeers en slimme reclamemakers volop inzetten. Ik ga je een variant op de ‘yes-set’ leren en het principe is eenvoudig. Stel eerst een vraag over iets positiefs in het leven van de ander. Een gebeurtenis, ervaringen, andere mensen, wat dan ook. Vervolgens verpak je in de tweede vraag je verzoek. De kans is groot dat je cliënt ermee instemt doordat hij zojuist in positieve bewoordingen heeft gesproken. Nobelprijswinnaar Daniel Kahneman omschrijft in zijn boek *Ons Feilbare Denken* het verhaal van een onderzoek waarin studenten twee vragen werden gesteld:

- Hoe gelukkig ben je op dit moment?
- Hoeveel romantische afspraakjes heb je gehad afgelopen maand?

De onderzoekers wilde weten of het antwoord op de eerste vraag enig effect had op het antwoord van de tweede vraag. Het effect was nul. Toen draaiden de onderzoekers de volgorde om:

- Hoeveel romantische afspraakjes heb je gehad afgelopen maand?
- Hoe gelukkig ben je op dit moment?

Het effect was groot. Het bleek dat de emotionele ervaring van de romantische afspraakjes een grote invloed had op de perceptie van hoe gelukkig de proefpersoon was op dit moment. Terwijl de vraag “hoe gelukkig ben je op dit moment” nogal wat denkwerk vereist en dan nog steeds niet zo gemakkelijk te beantwoorden is, maakt de concrete en makkelijke vraag over de romantische afspraakjes de weg vrij als je deze als eerste stelt. Wil je dus dat je cliënt instemt met een verzoek, of vooral positieve onderdelen uit zijn leven opmerkt, stel hem dan eerst een makkelijke en concrete vraag, waarvan je weet dat het antwoord positief zal zijn. De kans is groot dat het tweede antwoord ook positief zal zijn.

Oefening: in de praktijk

Aangekomen aan het einde van dit hoofdstuk heb ik twee vragen voor je:

1. Wat kan ik vanuit dit hoofdstuk direct in de praktijk brengen?

2. Hoe ga ik dat doen?

HOOFDSTUK 10

MINDFUL AANWEZIG ZIJN IN VERBINDING MET DE ANDER

“Het mooiste geschenk dat we een ander kunnen geven
is onze aanwezigheid.”

— Thich Nhat Hanh, monnik —

Veel mensen denken dat het voor de coach gaat over het verkrijgen van de juiste technieken, vaardigheden en krachtige oefeningen. Fout. Natuurlijk is dat de wijze waarop je met je cliënt aan de slag gaat en de ‘technische’ onderdelen van de coaching mee te lijf gaat. Je gebruikt technieken en oefeningen om helder te krijgen wat het is dat jouw cliënt wil en om mogelijke obstakels te identificeren en te verwijderen. Ze zorgen ervoor dat je snel resultaat kan boeken om van A naar B te komen en je cliënt daadwerkelijk kan helpen bij belangrijke thema’s in zijn leven. Maar succesvolle coaches herken je niet aan de gereedschapskist vol technieken en oefeningen die ze bij zich hebben. Succesvolle coaches onderscheiden zich van alle andere coaches door de uitstraling die ze hebben en de wijze waarop ze in verbinding kunnen staan met de cliënt door er volledig te zijn voor de ander. In dit hoofdstuk ga ik je leren waarom dit zo belangrijk is, wat het effect ervan is op je cliënt en hoe je dit kunt leren.

Het schilderij van vrede

Er was eens een koning die een prijs beschikbaar stelde aan de kunstenaar die hem het mooiste schilderij van vrede kon bezorgen. Veel kunstenaars gingen werken aan de opdracht en dienden hun schilderij in. Er waren twee die er voor de koning uitsprongen, waartussen hij wilde kiezen.

Het eerste schilderij was van een rustig meer, dat op een perfecte wijze een weerspiegeling was van de bergen om het meer heen. Het meer vulde zich met een rustige en vredevolle waterval. De lucht was prachtig blauw, afgewisseld met hier en daar een sneeuw witte wolk. Dit schilderij was voor velen het mooiste schilderij dat ze ooit hadden gezien.

Het tweede schilderij had ook bergen, maar deze waren ruw en kaal. Ze werden omringd met donkere wolken, gevuld met regen en bliksem. De waterval was agressief en onrustig. Een minder vredevol schilderij konden veel mensen zich niet voorstellen. Maar toen de koning verder keek, zag hij in de opening van een van de bergen een klein plantje groeien. In dit plantje was een vogeltje een nestje aan het bouwen voor haar kindjes. In

al die onrust van de onstuimige waterval zat een vogeltje in alle vrede op haar nestje.

Welk schilderij had jij gekozen? De koning koos het tweede schilderij. Hij legde uit waarom, “Vrede betekent niet dat er een omgeving is waar geen herrie is, moeilijkheden zijn of waar niet hard wordt gewerkt. Vrede betekent bovenal dat er in al die omstandigheden rust en stilte is in je hart. Dat is de ware betekenis van vrede.

De 3 veelgemaakte fouten van coaches

Natuurlijk maken we als coach fouten. In de meer dan 20 jaar dat ik coaches opleid, heb ik zelf veel fouten gemaakt én ben ik veelvoorkomende fouten tegengekomen. Er is niets mis met het maken van fouten. Wel ga ik je helpen om de drie meest gemaakte fouten te herkennen bij jezelf en ze te voorkomen.

Fout #1: Te veel willen helpen

Stop met helpen! Een veelvoorkomende fout van veel coaches is, dat ze geneigd zijn om snel te willen helpen, het probleem van hun cliënt op te willen lossen en daardoor te veel bij de ander te zijn. Coaches zijn snel geneigd te helpen en daardoor teveel bij de ander te zijn. Ze horen de verhalen aan van de cliënt en laten zich er volledig in meeslepen. Bewust, maar veelal onbewust. Empathisch en meelevend met de pijn van de ander luisteren ze, bevestigen ze en oordelen ze in het voordeel van de cliënt. Ze geven zich volledig gedurende een sessie. Als de sessie afgerond is en de cliënt gaat naar huis, zijn ze doodop. Moe van al die verhalen. Moe van de problemen en de klachten. Niet voor niets zijn coaches vaak depressief. Ze zitten te veel in de energie van de ander. Te veel in de modus van helpen en geven.

De rups die hulp kreeg en het niet overleefde

Er was eens een kleine jongen die tijdens het buitenspelen een fascinerende rups vond. Hij pakte hem voorzichtig op en nam hem mee naar huis om aan zijn moeder te laten zien. Hij vroeg zijn moeder of hij de rups mocht houden. Dat mocht hij wel, mits hij er goed voor zou zorgen. De kleine jongen kreeg een grote glazen pot van zijn moeder en stopte er plantjes in voor de rups als voedsel en een stokje om in te klimmen. Elke dag keek hij naar de rups en bracht hem nieuwe plantjes om te eten.

Op een dag klom de rups op het stokje en begon zich vreemd te gedragen. De jongen maakte zich zorgen en riep zijn moeder erbij. Zij vertelde dat de rups bezig was met zijn cocon. Ze legde uit dat de rups een hele metamorfose onderging en een vlinder zou worden.

De kleine jongen vond al die veranderingen van de rups ontzettend spannend en keek elke dag naar de pot en wachtte tot de vlinder zou ontstaan. Op een dag gebeurde het. Er kwam een klein gaatje in de cocon en de vlinder deed alle moeite om eruit te komen.

In het begin was de jongen opgewonden, maar hij werd al gauw bezorgd. De vlinder was zo aan het vechten om uit zijn cocon te komen. Hij vroeg zich af of het de vlinder wel zou lukken. Dat beestje leek zo wanhopig. Er leek totaal geen vooruitgang in te zitten.

De jongen was zo bezorgd dat hij besloot de vlinder een handje te helpen. Hij pakte een schaar en hij knipte het gaatje van de cocon wat groter, zodat de vlinder er snel uitkwam.

Toen de vlinder uit zijn cocon was, was de jongen verbaasd. Het lijfje van de vlinder was opgezwollen en de vleugels waren klein en verkreukeld. Hij bleef kijken totdat de vleugeltjes weer recht zouden trekken en groter zouden worden. Hij wist dat het lijfje in de tijd kleiner zou worden en de vleugels groter. Maar niets van dat gebeurde.

De vlinder bleef de rest van zijn leven kreupel rondkruipen met verkreukelde vleugeltjes. De vlinder heeft nooit kunnen vliegen.

De jongen vroeg aan zijn vader wat er was gebeurd. De vader vertelde dat het juist de bedoeling was dat de vlinder streed om uit de cocon te komen. Sterker nog, het gevecht van de vlinder om zich uit de cocon te wurmen, zorgde ervoor dat hij vloeistof uit zijn lijfje naar de vleugels zou duwen. Zonder die worsteling zou de vlinder nooit kunnen vliegen. De goede bedoelingen van de jongen hadden de vlinder juist beschadigd.

Moraal van het verhaal: geef de cliënt ruimte om zich te ontwikkelen, te groeien en te bloeien en zich klaar te maken voor de volgende stap.

*“Het verleden is voorbij, de toekomst is nog niet aangebroken.
Het enige wat we werkelijk hebben is het nu.”*

— Sogyal Rinpoche, Boeddhistische leraar —

Fout #2: Teveel nadenken

Je geest is niet zozeer slim, als wel sluw en drammerig. Het kan je verstoren, wanneer je rust wilt hebben. Het kan je blokkeren, als je je dromen wilt waarmaken. De geest kan een goed contact met jouw cliënt behoorlijk in de weg staan. Een blokkade waar niet alleen veel cliënten mee te maken hebben, maar ook veel coaches, is dat ze een innerlijke stem hebben die ze in de weg staat om volledig in het ‘hier-en-nu’ te kunnen zijn. Met alle gevolgen van dien: je hoort niet meer wat je cliënt aan het vertellen is, of je bent ‘afwezig’, omdat je aan het nadenken bent over wat je straks wilt gaan vragen. Of je wordt zenuwachtig omdat je bang bent dat je niet meer weet hoe het verder moet met deze cliënt.

Je geest wil één ding: alles onder controle hebben. Je geest houdt niet van onzekerheid over wat er al dan niet komen gaat. Het houdt niet van onvoorspelbaarheid en risico's. Daarom praat het soms zo luid tegen je en houdt het je tegen om onzekere gebieden te betreden.

Wat zijn enkele veelvoorkomende zinnen die jouw geest graag bij jou over de schutting gooit? Hier komt de top-15 veelvoorkomende zinnen die we regelmatig aan onszelf verkopen:

1. “Dit kun jij toch helemaal niet!?”
2. “Dit is te moeilijk!?”
3. “Wat moet ik straks gaan vragen??”
4. “Waar moet ik in hemelsnaam beginnen??”
5. “Deze cliënt heeft weerstand?! Help!?”
6. “Ik heb geen zin!”
7. “Mijn cliënt moet wel willen, ik hoef niks te bewijzen. Bekijk het maar!”
8. “Dit gaat niet werken met deze cliënt!”
9. “Dit is toch niets voor mij?!”

10. "Ik houd hier gewoon niet van?!"
11. "Ik ga dit niet doen alleen maar omdat hij dit wil"
12. "Dit is niet mijn soort cliënt denk ik."
13. "Ik ben er nog niet klaar voor"
14. "Wat als ik het resultaat met mijn cliënt niet bereik?!"
15. "Ik weet niet goed hoe ik dit moet doen. Wat als het niet werkt?!"

Dit soort gesprekken die je met jezelf hebt voordat je gaat coachen, of zelfs terwijl je aan het coachen bent, staan in de weg van het volledig er kunnen zijn voor je cliënt.

Fout #3: Met voorbedachte rade luisteren

Een derde veelgemaakte fout bij coaches is dat ze snel denken te weten wat er aan de hand is, welke blokkades de cliënt heeft of hoe hij dichterbij zijn doel kan komen. Deze fout is niet verwonderlijk, want dat is veelal de blik waarmee wij als coach een nieuw gesprek aangaan. De cliënt komt met een probleem naar jou als coach toe en hij verwacht dat het probleem door jou wordt opgelost. Niet zo vreemd dat je als coach kijkt met de bril van oorzaken en mogelijke oplossingen. Je activeert hiermee specifieke filters die ontstaan vanuit de mening die je al hebt gevormd en alle andere filters worden hiermee uitgeschakeld. Laat ik een voorbeeld geven. Als je naar je cliënt luistert en vermoedt dat de oorzaak van zijn problemen ligt bij een lage eigenwaarde, dan zal je alles wat je hoort en ziet aan de gedachte van de lage eigenwaarde koppelen. Mogelijke andere oorzaken en oplossingen worden over het hoofd gezien. Ik geef nog een voorbeeld. Kun je je voorstellen dat je ruzie hebt gemaakt met een collega en de ruzie is nooit goed uitgesproken? Iedere dag weer denk je na over de ruzie en wat voor vreselijke kerel het is. Deze gedachten maken het extra lastig om nog neutraal een volgend gesprek in te gaan. Iedere opmerking of non-verbale uitdrukking van zijn kant zul jij interpreteren als negatief.

De (on)gelukkig boer

Er was eens een boer die samen met zijn zoon en hun paard op een boerderij leefde. Op een avond beschadigde de harde wind een deel van hun stal. Het paard brak los en vluchtte. Toen de buren de volgende dag het nieuws hoorden waren ze geschrokken. Het verliezen van het paard betekende een belangrijk inkomstenverlies voor de boer. "Wat een pech," sympathiseerden de buren.

“Misschien is het geluk, misschien is het pech. Wie weet?”, antwoordde de boer.

De volgende dag verscheen het paard weer. Hij leidde drie prachtige wilde merries terug naar de boerderij. De burens konden hun ogen niet geloven en gilden naar de boer, “Kijk! Jouw paard is teruggekeerd, samen met meer paarden. Wat een ongelooflijk geluk!”

“Misschien geluk, misschien pech. Wie weet?” antwoordde de boer.

Een paar dagen later, probeerde de zoon van de boer één van de wilde merries te trainen maar hij werd pijnlijk op de grond geworpen en brak zijn been. “Wat een vreselijke pech,” zeiden de burens nog een keer tegen de boer.

“Misschien geluk, misschien pech. Wie weet?” antwoordde de boer.

Later die week marcheerden soldaten door de stad. Ze waren op zoek naar jonge mannen om ze op te roepen voor het leger en zagen dat de zoon van de boer niet kon lopen. “Jouw zoon is de enige jongen die wij niet met ons meenemen. Je zou jezelf gelukkig moeten prijzen,” zei één van de soldaten tegen de boer terwijl ze vertrokken.

“Misschien geluk, misschien pech. Wie weet?” antwoordde de boer.

De les van de onwetende monnik

Er is een beroemd verhaal uit het Zenboeddhisme. Een monnik noemde zichzelf de ‘Meester van Stilte’. Hij was eigenlijk een oplichter en had totaal geen verstand van Zen. Om zijn ‘product Zen’ te verkopen, had hij twee eloquente monniken om de vragen namens hem te beantwoorden, maar zelf zei hij niets, om zijn kracht als ‘Meester van Stilte’ te tonen.

Op een dag, tijdens afwezigheid van zijn twee ‘assistenten’, kwam een reizende monnik naar hem toe en vroeg hem: “Meester, wat is de Boeddha?” De stille ‘monnik’ had geen idee wat hij moest doen of zeggen. In zijn verwarring keek hij wanhopig rond in alle richtingen – oost, west, hier en daar. De pelgrim – kennelijk tevreden met het antwoord – vroeg hem toen: “Wat is Dharma, meneer?” Ook deze vraag kon hij niet beantwoorden, dus

hij keek eerst naar het plafond en toen naar beneden naar de vloer, bidden om hulp uit de hemel of de hel.

Vervolgens vroeg de monnik: “Wat is Zen?” De ‘Meester van Stilte’ wist niets anders te doen dan zijn ogen te sluiten. Tot slot vroeg de pelgrim: “Wat is een zegening?” In totale wanhoop spreidde de ‘Meester van Stilte’ zijn armen naar de vragensteller als teken van overgave. Maar de monnik was zeer tevreden over dit vraaggesprek.

Hij verliet de ‘Meester’ en vervolgde zijn reis. Onderweg ontmoette hij de twee ‘assistent’-monniken en vertelde hen enthousiast over wat voor Verlicht Wezen de ‘Meester van Stilte’ is.

Hij zei: “Ik vroeg hem wat Boeddha is en hij draaide meteen zijn hoofd naar het Oosten en Westen, waarmee hij zei dat mensen de Boeddha altijd hier en daar zoeken, maar dat Boeddha daar niet te vinden is.”

“Ik vroeg hem toen wat Dharma is. Als antwoord keek hij naar boven en naar beneden. Daarmee bedoelde hij dat de waarheid over Dharma de totaliteit van gelijkheid is. Er is geen onderscheid tussen hoog en laag, terwijl puur en onguur bij beide zijn te vinden.

Toen ik hem vroeg wat Zen is, sloot hij simpelweg zijn ogen en zei niets.

Dat was de brug naar een beroemd gezegde: “Als iemand zijn ogen kan sluiten en zich tot in de diepste wolken van de hoogste bergen kan terugtrekken, dan is hij een ware monnik.”

“Tenslotte bij mijn laatste vraag ‘wat een zegening is?’, strekte hij zijn armen uit toonde hij zijn beide handen. Dat wil zeggen dat hij zijn helpende hand uitstak en zijn zegeningen gaf. Oh, wat een Verlichte Zen Meester! Zo goed waren zijn lessen!”

Toen de twee ‘assistent’-monniken terug waren, was de ‘Meester van Stilte’ woedend en zei: “Waar waren jullie al die tijd? Net werd ik vernederd als de dood en was ik bijna geruïneerd door een nieuwsgierige monnik!”

De sleutel voor het volledig er kunnen zijn bij je cliënt

Eén van de wijze lessen van Boeddha was dat het geheim van een gezond lichaam en een gezonde geest is om niet te rouwen om het verleden, je geen zorgen te maken over de toekomst, niet te anticiperen op mogelijke problemen, maar om volledig in het hier en nu te zijn. Eerlijk, open en wijs. Alles wat gebeurt, gebeurt in het hier en nu. Alles wat er mogelijk-kerwijs kan gaan gebeuren, kan alleen maar in het hier en nu gebeuren. Er is niets anders dan het hier en nu. Alleen in onze eigen verbeelding. Wanneer we gaan fantaseren over mogelijke problemen. Of wanneer we ervaringen opnieuw in ons hoofd – het heden – laten afspelen. De enige realiteit die bestaat, is het hier en nu. Niets anders. Verleden en toekomst zijn slechts mentale constructies in ons hoofd. Mentale verzinsels als je het gemakkelijker wilt zeggen. Verleden is wanneer we in ons hoofd mentale beelden zien van gebeurtenissen die al dan niet hebben plaatsgevonden. De toekomst is wanneer we mentale beelden zien van gebeurtenissen die nog niet hebben plaatsgevonden. Activiteiten die we in ons hoofd laten bestaan, maar die in werkelijkheid niet bestaan. Het enige wat realiteit is, is wat er nu gebeurt.

“De manier waarop je met anderen communiceert kan hen plezier, geluk, zelfvertrouwen, hoop en verlichting geven.”

— **Thich Nhat Hanh, monnik** —

Een effectieve coach weet op de eerste plaats bij *zichzelf* te blijven waardoor er automatisch meer ruimte voor de ander is om zijn of haar eigen leefwereld te verkennen. Niet alleen goed voor jezelf, maar ook voor de ander. Juist doordat je bij jezelf kunt blijven, ben je in staat om oordeelloos naar de ander te luisteren. Zonder er iets van te vinden. Zonder het te waarderen als ‘goed’ of ‘fout’. Zonder het te moeten oplossen of er iets mee te doen. Gewoon luisteren naar de cliënt door op de eerste plaats bij jezelf te blijven, waardoor je er tegelijkertijd volledig kan zijn voor de ander.

De vraag is nu: hoe doe je dat? Hoe zorg je ervoor dat je er volledig kunt zijn voor de ander? Dat je geen interne dialoog hebt over wat er allemaal moet gebeuren, welke vragen je moet stellen of wat er mis kan gaan. Om in het 'hier-en-nu' te kunnen zijn, moeten we eerst uit ons hoofd komen. Uit het hoofd, waar we allerlei mentale constructies huisvesten die we verleden of toekomst noemen. Wanneer we uit ons hoofd zijn, kunnen we alleen nog maar in het hier en nu zijn. Er is geen andere mogelijkheid. Een sporter die in het moment zit van een doelpunt of beweging, zit niet in zijn hoofd maar volledig in zijn lichaam en daardoor in het 'hier-en-nu'. Daar zit ook de oplossing: in het lichaam. We hebben allemaal een lichaam, dat betekent dat iedereen in het hier en nu kan zijn. Je moet alleen weten hoe.

“Als je troebel water met rust laat, wordt het vanzelf helder.”

— Lao Tse, Chinees filosoof —

De manier om van angst en onzekerheid af te komen. Voorgoed.

Ik sprak laatst met iemand die net een paar jaar actief was als coach. Ze vroeg of ik een paar minuten tijd had en begon te praten. Iets leek haar hoog te zitten, dus ik besloot om in te stemmen met haar verzoek. Ze begon te vertellen: “Ik word echt gek van mezelf. In allerlei situaties, maar vooral als ik met een cliënt in gesprek ben.” Ik vroeg haar: “Wat doe je om jezelf gek te maken?” Ze vertelde: “Ik heb van die stemmen in mijn hoofd. Iedere keer als ik het even niet meer weet, of er gebeurt iets onverwachts, dan gaan die stemmen tegen mij praten. Dan zegt er een stem dat ik het niet meer weet, of dat ik dit niet kan. Het gevolg is dat ik blokkeer en de stem alleen maar erger wordt, en ik nog meer blokkeer.” Ik kon de wanhoop en frustratie zien en in haar stem horen.

Ik besloot er niet langer over te praten en haar te leren hoe ze dit gemakkelijk kan oplossen. Ik kon zien dat ze zelfs op dit moment een interne dialoog had en dus besloot ik om daar direct mee te werken. Ik vertelde haar: “Ik wil je vragen om te luisteren naar wat je nu tegen jezelf zegt. Luister naar de stem. Merk eens op wat de stem tegen je zegt.” Terwijl ze dit aan

het doen was, zag ik dat dit goed ging en ze mijn instructies keurig opvolgde. Ik vroeg haar: “Ik wil je nu vragen om je aandacht te verplaatsen. Van je stem naar je buik waar je ademhaling zit. Voel je ademhaling. Merk op hoe je buik beweegt als gevolg van de adem die naar binnenkomt en weer naar buiten gaat. Heel goed. En iedere keer als je merkt dat je aandacht weer bij je interne dialoog zit, bij je stem in je hoofd, dan merk je dat op een keer je vriendelijk terug met je aandacht naar je ademhaling.” Dat was gemakkelijker gezegd dan gedaan, maar voor een eerste keer deed ze het heel goed. Na een paar minuten dit gedaan te hebben vroeg ik naar haar ervaringen. Ze vertelde: “Wauw. Dit was bizar. Ik merkte in het begin dat mijn aandacht weer heel snel terug was in mijn hoofd. Maar iedere keer wanneer je zei dat ik weer terug moest gaan, ging dat heel gemakkelijk. Op een gegeven moment kwam er veel meer rust en stilte in mijn hoofd. Heel raar dit.”

“Als patronen zijn doorbroken, ontluiken er nieuwe werelden.”

— **Tuli Kupferberg, dichter** —

Ik legde haar uit dat ze dit zo vaak mogelijk moest oefenen. Hoe vaker je dit namelijk doet, hoe meer je systeem eraan gewend raakt om de focus te verleggen van de interne stem naar het ‘hier-en-nu’. Ik noem dit een ‘patroononderbreking’. Hoe vaker je je negatieve patroon onderbreekt, hoe makkelijker het wordt om het negatieve gedrag om te zetten naar iets positiefs. Deze oefening met de ademhaling is zo’n patroononderbreking. Het is een buitengewoon effectieve en eenvoudige manier om je interne stem uit te schakelen en bij jezelf te blijven. Zodra je merkt dat je te veel betrokken bent bij het verhaal van de ander, je te veel laat meezuigen in de energie van de ander, kom je terug bij jezelf door je ademhaling te voelen. Letterlijk. Niet door erover na te denken, maar door te voelen. Automatisch ben je hierdoor direct in het hier en nu. Er is geen andere mogelijkheid.

HOOFDSTUK 11

IJZERSTERKE MANIEREN OM MET MOEILIJKE CLIËNTEN OM TE GAAN

“Ik houd van moeilijke mensen.
Ze zijn perfectionistisch en gepassioneerd.”

— **Stephanie Sigman, actrice** —

Het is niet altijd even makkelijk om met cliënten om te gaan. Anders gezegd: cliënten kunnen soms verdomd lastig zijn en moeilijk doen. Natuurlijk hebben we geleerd dat het moeilijke gedrag van de cliënt slechts weerstand is en dat dat onderdeel is van de thematiek van de cliënt. Maar dan is nog steeds de vraag: hoe ga ik als coach hiermee om en hoe zorg ik ervoor dat mijn eigen frustratie en irritatie niet in de weg gaat staan van het succes wat ik wil boeken met mijn cliënten? Gelukkig zijn er manieren om hiermee om te gaan. In dit hoofdstuk ga ik je er zeven leren.

Goed omgaan met je schoonmoeder

Een jonge Boeddhistische vrouw kon het niet vinden met haar schoonmoeder. Wat ze ook probeerde, het was nooit goed genoeg. De schoonmoeder vond altijd wel iets verkeers bij haar. Ze dreef de jonge vrouw tot waanzin.

De schoondochter probeerde daarop te mediteren, maar dat werkte niet. Ze probeerde het met liefde en vriendelijkheid, dat werkte evenmin. Ze probeerde Boeddhistische mantra's te zingen, maar de schoonmoeder was nog net zo kritisch als eerst.

Op een dag droomde ze over de Godin van de Genade. In haar droom verscheen ze voor haar in een witte jurk met haar hart vol vriendelijkheid. Maar toen ze naar het gezicht keek van de Godin, schrok ze zich rot. In plaats van het gezicht van de Godin, zag ze het gezicht van haar schoonmoeder.

Dat was een teken. Vanaf dat moment beschouwde ze haar lastige schoonmoeder als de belichaming van de Godin van de Genade. Haar houding naar haar de schoonmoeder toe veranderde compleet en binnen de kortste keren werden ze zelfs vriendinnen*.

* Brahm, A. (2014). *Don't worry, be grumpy*. Somerville, MA: Wisdom Publications.

Clënten met weerstand

Als coach heb je ze ongetwijfeld al meegemaakt: cliënten met weerstand. Ze komen in vele maten en soorten, maar je herkent ze snel aan opmerkingen als:

“Ik heb vandaag niets om over te praten”

“Ja, maar...”

“Ja sorry hoor, maar ik denk dat we over moeten gaan op een andere kwestie...”

“Of ik de oefeningen heb gedaan? Oh, vergeten. Ach, ik vond het achteraf een beetje overdreven.”

“Mijn leven is zwaar. Alles lijkt mis te gaan. Zelfs deze coaching.”

Grofweg kun je zeggen dat er 4 soorten ‘moeilijke’ cliënten zijn:

Moeilijke cliënt #1: Er is geen verbinding

Het zijn cliënten met wie het contact moeizaam verloopt. Het is alsof ze een onbekende taal spreken en van een andere planeet komen. Er lijken weinig raakvlakken te zijn tussen jou en deze cliënt.

Moeilijke cliënt #2: Cliënt lijkt volkomen machteloos

Dit zijn de cliënten die diep gewortelde overtuigingen hebben dat zij het slachtoffer zijn, dat anderen het altijd beter en meer getroffen hebben in het leven. Hoe positiever jij bent, hoe negatiever zij worden. Oefeningen werken wel voor anderen, maar niet voor hen. Inzichten of adviezen waar jij mee komt, zijn niet voor hen geschikt. Deze cliënten voelen zich vaak onbegrepen.

Moeilijke cliënt #3: Cliënt doet niet wat je zegt

Als jij A zegt, zeggen zij B. Als jij vraagt om de thuisoefeningen te doen, kun je ervan uit gaan dat ze zich niet houden aan de afspraak. Als jij een bepaalde richting wilt opgaan in het gesprek, dan gaan zij de andere kant op. In het begin kan deze cliënt nog extreem enthousiast en bereidwillig zijn, maar al snel wordt dat minder.

Moeilijke cliënt #4: Cliënt heeft altijd tegenargumenten

Deze cliënt is vooral bezig in zijn hoofd en gebruikt deze 'vaardigheid' om de coach, oefeningen en inzichten met tegenargumenten te devalueren. Hoe meer je jouw agenda oplegt, hoe groter de weerstand.

Als coach denken buiten het kader

In het omgaan met moeilijke cliënten werken conventionele manieren vaak niet. Sterker nog, ze werken veelal averechts en zorgen er vooral voor dat je het liefst vandaag nog zou willen stoppen met ze. Gelukkig zijn de hulptroepen in aantocht. Hier volgen 7 ijzersterke manieren om met moeilijke cliënten om te gaan.

Manier #1: Gebruik de woorden van je cliënt

Ken je zo iemand die B zegt als jij A zegt? En als jij B zegt, zegt hij natuurlijk A. Zo was ik laatst getuige van een gesprek in de trein waarbij er twee collega's van elkaar een onenigheid hadden over de implementatie van een of ander softwarepakket. Het conflict ging al snel niet meer over dit softwarepakket, maar over de vorm van de discussie. De ene collega tegen de ander: "Ik vind dat we een derde partij erbij moeten betrekken. Dat zal het proces veel meer bespoedigen." Waarop de andere collega zei: "Dus als ik jou goed begrijp wil jij anderen erbij betrekken?" Collega: "Nou anderen, dat zou ik niet zo zeggen. Ik vind wel dat we samenwerking moeten aangaan." En zo was er voortdurend getouwtrek over woorden. Want aan het einde van de treinrit waren ze het eens met hun eigen standpunt dat ze vanaf het begin al duidelijk hadden gemaakt. Door het gebruik van andere woorden was er onnodig tijdsverlies en gevoel van onbegrip.

De oplossing? Gebruik de woorden van je cliënt. Die resoneren bij je cliënt en bieden geen mogelijkheid om erover te steggelen. Wanneer je de woorden van je cliënt gebruikt zeg je A wanneer hij A zegt en je zegt B wanneer hij B zegt. Als een cliënt het heeft over een herinnering die 'pijnlijk' en 'kwetsend' is, dan zijn dat de exacte woorden die je als coach teruggeeft. Geen synoniemen als 'gevoelig' of 'lastig'. Dat zijn niet de woorden die per se hoeven te resoneren bij deze cliënt.

Manier #2: Erken de behoefte van je cliënt

Ieder gedrag heeft een onderliggende behoefte. Ieder gedrag. Hoe negatief het gedrag ook is, onderliggend is er altijd een behoefte of doel dat ermee wordt nagestreefd. Positief voor het eigen systeem bedoel ik dan. Bijvoorbeeld om te overleven, om erkend of gehoord te worden door de ander. De drugsverslaafde die wanhopig een shot weet te bemachtigen doet dit met een positieve intentie ter bescherming van het eigen systeem. Hoe negatief en destructief dit gedrag op lange termijn ook is. Een medewerker van de klantenservice die per se haar gelijk wil halen bij een klant doet dit voor bevrediging van de fundamentele behoefte van zekerheid, belangrijkheid, of zelfvertrouwen. Zo ook met irritant of 'moeilijk' gedrag dat de cliënt vertoont. De vraag die je hierbij wilt stellen is: wat is de onderliggende behoefte van het moeilijke gedrag? Waarom doet mijn cliënt zo en waar is hij naar op zoek? De behoefte van je cliënt kan zijn zelfbescherming. Moeilijk doen over oefeningen, technieken en wat de coach wel of niet zegt leidt de aandacht af van waar het werkelijk om zou moeten gaan: verandering. Verandering kan eng en risicovol zijn. Zeuren over onbenullige zaken niet. Soms kan een cliënt aan de oppervlakte moeilijk overkomen, terwijl er onderliggend een behoefte is om gehoord en belangrijk gevonden te worden. Het negatieve, oppervlakkige gedrag van moeilijk doen, is voor jouw cliënt het voertuig om deze behoefte te tonen en bevredigd te zien worden.

3 stappenplan om een zinloos vuurtje zo snel mogelijk te blussen

Wat de onderliggende behoefte van je cliënt ook is, deze zal naar voren komen wanneer je tegemoetkomt aan deze behoefte. Hoe meer jij tegen je cliënt ingaat, hoe minder hij het gevoel heeft dat deze behoefte (h)erkend wordt en hoe meer hij het negatieve gedrag zal inzetten om zijn gelijk alsnog te halen. Weet je zijn behoefte van erkenning en belangrijkheid te bevredigen, dan zal hij zich terugtrekken van het negatieve gedrag en constructief in de samenwerking worden. Dé manier om hiermee om te gaan en het vuurtje zo snel mogelijk en blijvend te blussen, is door deze behoefte te herkennen en te erkennen. Hoe doe je dit? Hier volgt een 3-stapsplan dat 100% werkt.

Stap 1. Luister en observeer. Het is een belangrijke (geheime) kracht van een goede coach. Merk van een afstand op hoe de ander zich gedraagt en hoe dat bij jou – nu of normaal gesproken – een reactie teweegbrengt. Doe niets

in deze stap, maar observeer alleen. Laat je cliënt uitrazen, stoom afblazen en merk vanzelf dat ook dit weer zakt. Als je het gevoel krijgt dat de energie langzaam naar beneden zakt en de angel er bij je cliënt uit is, ga je door naar stap 2. Is dit nog niet het geval, dan blijf je luisteren en observeren.

Stap 2. Geef je gesprekspartner gelijk. Wat er ook wordt gezegd, wat er ook gebeurt, je geeft de ander gelijk door dit expliciet te benoemen. Bijvoorbeeld in de vorm van: “Ik begrijp het helemaal. Ik snap wat je zegt en ik ben het met je eens.” Vervolgens geef je in de taal van de ander terug wat jij hebt gehoord. Bijvoorbeeld: “Ik ben het met je eens. Het is irritant wanneer de ander, ik in dit geval, je het gevoel geeft dat het nooit voldoende is. Dat er niet naar je geluisterd wordt.” Meer doe je niet. Dat is alles. Geen discussie, alleen maar erkennen van hetgeen de ander zegt. Hiermee zeg je niet dat je de ander inhoudelijk gelijk geeft, of dat jij inhoudelijk verkeerd zit. Je erkent de ander in het gevoel wat hij bij zichzelf ervaart.

Stap 3. Richt de aandacht naar concrete acties of doelen. Geef in stappen 1 en 2 voldoende aandacht en erkenning aan de aandacht, zodat deze kan worden vervuld. Maar het omslagpunt ligt gevoelig. Ga je te lang door en geef je er teveel behoefte aan, dan krijgt het negatieve gedrag zuurstof en zal het groter worden en een destructieve rol gaan spelen in je coaching. Voorkom dit en ga op tijd door naar constructieve onderwerpen die niet in het verleden liggen, maar in de toekomst, zoals concrete acties of het doel waar de cliënt naar toe wil bewegen.

“Het meest belangrijke ingrediënt in de formule voor succes is weten hoe je met mensen om moet gaan.”

— Theodore Roosevelt, 26e president van Verenigde Staten —

Manier #3: Vraag het de ander

Een veelvoorkomende fout is dat er olie op het vuur wordt gegooid, waardoor het moeilijke gedrag van een cliënt onnodig lang duurt of zelfs een

conflict wordt dat in de weg staat van een constructief resultaat. Een effectieve manier om te voorkomen dat je meegesleurd wordt in de negatieve houding van je cliënt en dat hij nieuwe redenen vindt om door te gaan met zijn negativiteit, is door vragen te stellen. Let op: niet iedere vraag is hiervoor geschikt. Stel vragen die gericht zijn op de toekomst of die in de zone van invloed van jouw cliënt liggen.

Mogelijke vragen zijn:

- Ik wil dit kunnen begrijpen. Kun je me meer vertellen over wat het is dat maakt dat je zo reageert?
- Wat kan ik doen om het voor jou makkelijker te maken?
- Hoe kan ik ervoor zorgen dat we constructief verder kunnen?

Manier #4: Pas omgekeerde psychologie toe

Zeker als het gaat om moeilijke cliënten, of diplomatieker gezegd, wanneer het contact tussen jou en de cliënt wat stroef verloopt, is het nogal eens lastig om als coach te vertellen wat de ander moet doen of laten. We houden er in het algemeen niet van als we te horen krijgen wat we moeten doen en dus doen we veelal het tegenovergestelde van hetgeen we geadviseerd krijgen. Dit tegengestelde gedrag bevestigt onze vrijheid om zelf onze eigen beslissingen te nemen en ons gedrag te kiezen. Die drang naar autonomie is één van de meest krachtige diepgewortelde fundamentele behoeften die ervoor zorgt dat we overleven.

In het algemeen, bij goed contact, reageert de cliënt uitstekend op directe verzoeken. Maar wanneer er weerstand is, of het contact tussen coach en cliënt is om andere redenen niet optimaal, werkt zelfs eenvoudig advies niet en kan het zelfs averechts werken. Dat is het moment waarop omgekeerde psychologie om de hoek komt kijken.

Bij omgekeerde psychologie pleit je voor een bepaald gedrag of beslissing, maar ondertussen wil je dat je gesprekspartner kiest voor het tegenovergestelde gedrag of beslissing. Als jij A zegt, maar B wilt, en de ander kiest B, omdat jij A zegt. Een paar voorbeelden van omgekeerde psychologie:

- Denk de komende dagen niet over hoe je dit in de praktijk kunt brengen (als je wilt dat ze het in de praktijk gaan brengen)
- Ga komende dagen niet overdreven ontspannen of relaxed door het leven (als je wilt dat ze ontspannen)
- Doe deze oefening vooral niet als je snel van dit probleem wilt afkomen (als je wilt dat ze de oefening doen)

Manier #5: Weet dat negatieve emoties natuurlijk zijn

In de psychologie en het alledaagse leven worden we opgevoed met het idee dat emoties zoals boosheid, irritatie en frustratie negatief zijn. Alsof ze er niet mogen zijn en je alles moet doen om ze uit je systeem en dat van de samenleving te verwijderen. Neurowetenschappers en evolutionair psychologen vandaag de dag laten zien dat deze emoties helemaal niet zo negatief zijn als we altijd hebben gedacht, maar dat ze juist van grote waarde zijn voor het bereiken van je maximale potentieel. Juist het onderdrukken van deze emoties zorgt voor allerlei problemen en innerlijke conflicten. “We hebben boosheid nodig, en er zijn negatieve consequenties voor diegene die het niet hebben,” zegt Aaron Sell, sociaal psycholoog. Hij werkt samen met toonaangevende evolutionair psychologen Leda Cosmides en John Tooby van de Universiteit van Californië, die strijden tegen de misvatting van ‘negatieve’ emoties. Boosheid, maar ook verdriet en frustratie zijn signalen uit onze diepste delen van het brein dat er iets mis is, bepaalde waarden of normen zijn overschreden of doelen niet zijn bereikt. Het zorgt ervoor dat de hartslag omhooggaat, bloeddruk toeneemt en hormonen, zoals testosteron, worden geactiveerd die op hun beurt weer zorgen voor vrijlating van belangrijke stoffen in je brein. Kortom, de boosheid brengt heel wat teweeg en zorgt er uiteindelijk voor dat we overgaan tot actie en we ofwel onszelf richting de gewenste situatie bewegen ofwel gemotiveerd worden om weg te gaan van de ongewenste situatie. Niet voor niets ben je als baby al direct geëquipt met negatieve emoties, die voor overleving zorgen en juist behulpzaam zijn.

Aaron Sell gebruikt als voorbeeld een klasgenoot die de mouw van iemand anders gebuikt om de ketchup van zijn gezicht af te halen zodat zijn eigen kleding schoon blijft. Dit soort gedrag activeert boosheid, omdat de norm van respect duidelijk wordt overschreden. Boosheid is in deze situatie

functioneel, omdat een korte, maar boze reactie waarschijnlijk voldoende is om deze norm te communiceren en verwachtingen aangaande sociale relaties duidelijk te maken. Zou er geen boosheid worden geactiveerd, dan zou dat negatieve consequenties hebben voor sociale relaties, samenwerking en komen 'positieve' emoties als respect en liefde onder druk te staan. Weet dat als je cliënt negatieve emoties toont, dit een goed teken is. Problemen ontstaan pas echt, wanneer je cliënt zelfs in een veilige omgeving als de coaching zijn emoties niet durft te tonen en daarmee geen recht doet aan zijn eigen organisme.

Manier #6: Verscherp je reflectief luisteren

Wanneer een cliënt weerstand vertoont, is het een uitdaging om zelf rustig te blijven en het overzicht te bewaren. Vroeg of laat komen woorden als "ja, maar" om de hoek kijken en spreekt je non-verbale gedrag boekdelen. Een goede manier om werkelijk te begrijpen wat er speelt bij de ander én dit constructief te onderzoeken is door de techniek van reflectief luisteren. Het vereist dat je begrijpt wat de ander zegt door zijn woorden én non-verbaal gedrag te interpreteren en vervolgens terug te geven aan de ander. Laat ik een voorbeeld geven.

Cliënt: *"Ik ben zo boos omdat ik gewoon niet het gevoel heb dat jij echt luistert naar wat ik zeg. Ik kan de rekening op dit moment gewoon niet betalen."*

Reflectieve luisteraar: *"Dus, wat ik hoor is dat je de rekening niet kunt betalen. En dat je het gevoel hebt dat ik dat niet wil horen. Klopt dat?"*

Als je de opmerkingen van je cliënt correct hebt weergegeven, ga je door. Zo niet, dan vraag je om opheldering: *"Ok, vertel me meer daarover als je wilt. Dan kan ik het beter begrijpen."*

Het doel is niet per se om het probleem op te lossen, als dat al in je zone van mogelijkheden zit, maar om beter om te gaan met de frustraties van je cliënt. Van daaruit is het efficiënter en constructiever om naar mogelijke oplossingen te gaan of op een andere manier vooruit te gaan.

Manier #7: Gebruik technieken uit de provocatieve therapie

Provocatieve therapie is een wijze van coaching waarin er een combinatie wordt gemaakt van humor, warmte en provocatie. Het is een effectieve manier om beweging te krijgen bij je cliënten door licht bij de schaduw te brengen en de bekende ‘olifant in de kamer’ te bespreken. Een provocatieve therapeut gebruikt uiteenlopende technieken die altijd worden gebracht met liefde, humor en respect voor de ander. Hier komt mijn persoonlijke top 3:

Provocatieve techniek #1: Geef absurde adviezen

Laat ik je uit de dromen helpen (mocht je erin zitten): het advies wat wij doorgaans geven aan vrienden, familie, en jawel, cliënten wordt in 90% van de situaties niet opgevolgd. Het is niet het goede advies, het komt niet op het juiste moment of zoiets is al een keer geprobeerd. Dat heeft niets met de adviezen te maken of met de intentie van de persoon die ze geeft of ontvangt. We houden er gewoon niet van. Ongevraagde adviezen stoten af. In de provocatieve techniek ‘geef absurde adviezen’ houd je je verre van adviezen, maar geef je belachelijke oplossingen. Zo belachelijk dat je cliënt ze niet serieus kan nemen. Doel van deze idiote oplossingen is dat bij je cliënt ‘weerstand’ wordt geactiveerd en dat hij zelf andere, meer constructieve oplossingen gaat bedenken. Precies wat je wilt als coach.

Provocatieve techniek #2: Speel advocaat van de duivel

Een tweede techniek die je direct kunt inzetten als je te maken hebt met moeilijke cliënten is die van advocaat van de duivel. In deze techniek spreek je uit wat je door het duiveltje in de ander hoort zeggen. Je ondersteunt het destructieve gedrag van de ander door uit te spreken hoe groot de voordelen zijn. Je bagatelliseert de nadelen van het probleem of het negatieve gedrag van de ander. Weet je nog het patroon van moeilijke cliënten? Als jij A zegt, zegt de ander B. Het effect van deze techniek is dat je cliënt het tegenovergestelde gaat doen van jouw opmerkingen. De voordelen van niet regelmatig sporten en ongezonder eten zijn bijvoorbeeld:

- Je hebt genoeg vrije tijd om Netflix te kijken
- Dikke mensen worden altijd als leuk en gezellig ervaren
- Je bent geen geld kwijt aan een sportschool (waar je toch niet naar toe gaat)

- Je hoeft je sportkleding niet te wassen
- Je kunt eten wat je wilt. Wel zo makkelijk.
- Ongezonder eten is ook nog goedkoper, dus je bespaart op je portemonnee

Roept dit weerstand op ten aanzien van deze voordelen? Exact. Het brengt een automatische reactie teweeg die ervoor zorgt dat je cliënt zich gaat bewegen richting het positieve gedrag.

Provocatieve techniek #3: Waardering en verwondering

Als jij zoals veel coaches bent, heb je soms wel de neiging om je te ergeren aan moeilijke cliënten. De provocatieve techniek ‘waardering en verwondering’ is niet alleen goed voor je cliënt omdat het constructieve actie ontlokt, maar ook omdat je je er als coach beter door gaat voelen. In deze techniek ga je waarderen wat de cliënt ziet als ongewenst en negatief. De – voor de cliënt – negatieve kant beschouw jij als positief. Als iemand graag wil sporten, maar dit maar niet doet, breng je de aandacht naar de positieve kant hiervan, als je kijkt naar het karakter en het gedrag van de cliënt: “Wauw! Wat knap van je. Ondanks alle sociale druk om maar te sporten en gezond bezig te zijn, blijf jij gewoon dicht bij jezelf.”

Onthoud: iedere provocatieve techniek gaat gepaard met de nodige humor, liefde en respect voor de ander. Doe je dat niet, dan zul je er snel achter komen dat de techniek niet werkt.

HOOFDSTUK 12

HET GEHEIME WAPEN VAN DE COACH: 101 VRAGEN VOOR INZICHT EN TRANSFORMATIE

“De kunst en wetenschap van het stellen van
vragen is de bron van alle kennis.”

— **Thomas Berger, schrijver** —

In de latere jaren 60 en begin jaren 70 kreeg de Amerikaanse ambassadeur in China, Winston Lord, een drietal grote buitenlandse projecten: het verbeteren van de relatie met China, de oorlog in Vietnam beëindigen en de verbetering van de relatie met de Sovjet-Unie.

Het schrijven van de toespraken voor de minister van Buitenlandse Zaken, Henry Kissinger, en president Richard Nixon viel onder het takenpakket van Lord. Niet de gemakkelijkste taak, want Kissinger was zelf een meester-speechschrijver en daarom zeer kritisch.

Er doet zich zelfs een verhaal de ronde over Winston Lord dat hij op een avond een eerste concept van een toespraak naar Kissinger stuurde. De volgende morgen belde Kissinger Lord en stelde hem de vraag: "Is dit het beste wat jij kan?"

Lord antwoordde met: "Dat denk ik wel, maar ik zal het nog een keer proberen."

Lord ging vervolgens terug naar zijn bureau en schrapte, reviseerde, redigeerde en vulde de tekst in een paar dagen aan tot een nieuw concept.

De volgende dag kreeg hij weer een telefoontje van Kissinger die hem wederom de vraag stelde: "Weet je zeker dat dit het beste is wat jij kan doen?"

Lord begon aan zijn eigen werk te twijfelen en zei: "Nou, ik dacht het wel, maar ik zal het nog een keer proberen."

Geloof het of niet, maar dit proces van afwijzing ging door tot en met de achtste keer. Elke keer weer vroeg Kissinger aan Lord of dit echt het beste was wat hij kon doen. Lord keerde terug naar het kantoor van Kissinger met het negende concept en wachtte zijn reactie af.

Uiteraard riep Kissinger Lord de volgende dag bij hem en vroeg hem: “Is dit het beste wat je kan?”

Lord was het helemaal zat en zei woedend: “Henry, ik heb mijn hersenen overuren laten maken op deze tekst, nu al voor de negende keer en ik kan nu echt niets meer aan de tekst verbeteren!”

Kissinger keek Lord toen aan en zei nonchalant: “Ok, in dat geval ga ik jouw tekst nu maar eens lezen.”

Wie is er nu niet gek op goede vragen? De kunst van het stellen van de juiste vraag is essentieel voor succesvolle coaching. Zonder goede vragen is er geen zoektocht van de cliënt. Zonder zoektocht is er geen transformatie. In dit hoofdstuk krijg je 101 vragen om toe te voegen aan je repertoire. Bovendien leer je om jezelf de juiste vragen te stellen zodat je invloed kunt uitoefenen op je denken, doen en voelen.

*“Wanneer je praat, herhaal je alleen wat je al weet.
Maar als je luistert, zou je iets nieuws kunnen leren.”*

— Confucius, Chinees filosoof —

3 regels voor het stellen van goede vragen

Het stellen van de goede vragen is een essentiële vaardigheid van een succesvolle coach. Het zorgt ervoor dat je cliënt dieper gaat, verbindingen legt, bewust wordt van voorheen onbewuste processen en nieuwe paden ontdekt. Voordat we overgaan op de 101 vragen die je zoal kunt stellen, is het goed om de volgende 3 regels in acht te nemen.

Regel 1. Zorg eerst voor verbinding. Het stellen van (moeilijke) vragen kan enorm buiten de comfortzone liggen van je cliënt. Je cliënt loopt risico door zichzelf kwetsbaar op te stellen. Voorwaarde voor een oprecht zoekproces is dat de afweermechanismen, de muren van weerstand, omlaag zijn gehaald. De eerste stap, voordat je ook maar iets gaat doen met je cliënt, is het maken van een verbinding zodat er een omgeving wordt gecre-

eerd van veiligheid en respect. Een omgeving waarin er ruimte is om te experimenteren, te onderzoeken en te reflecteren.

Regel 2: Maak gebruik van de kracht van stilte. Wacht net zolang met praten totdat het zoekproces bij je cliënt is gestopt. Onthoud, het gaat bij goede vragen niet om het antwoord wat jij krijgt als coach, maar om het reflectieve zoekproces dat wordt geactiveerd bij je cliënt. Dat zoekproces start nadat je de vraag hebt gesteld en stopt niet per se wanneer een eerste antwoord wordt gegeven. Dus je stelt de vraag en je wacht. Ook al heb je een antwoord binnen, je wacht nog langer zodat het zoekproces weer verder gaat.

Vraag → Pauze → Zoekproces → Antwoord → Pauze → Zoekproces → antwoord → Pauze → Zoekproces → Antwoord → Et cetera.

Je wacht net zo lang, met de nodige (non-)verbale signalen (knikjes, ‘en wat nog meer...?’), totdat het zoekproces bij je cliënt stopt. Je taak als coach is niet om een intelligente vraag te stellen waarin de oplossing besloten ligt of die tot een ongekend inzicht leidt. Voor dat alles zorgt het reflectieve proces. De meeste coaches stellen de vraag en gaan te snel weer een volgende vraag stellen, of reageren inhoudelijk op het antwoord. Goede coaches zijn zich ervan bewust dat het stellen van een goede vraag het startpunt is van het reflectieve proces. Ze stellen de vraag en geven vervolgens voldoende ruimte om het innerlijke proces van de cliënt het werk te laten doen. Op deze manier ontvouwt zich de kracht van goede vragen.

Regel 3: Let op. Observeer. Merk op wat er verbaal en non-verbaal gebeurt, zodra je de vraag hebt gesteld. Welke veranderingen zie je optreden?

*“Het vermogen om de juiste vraag te stellen is
meer dan het halve werk.”*

— Thomas J. Watson, zakenman —

Ok, als je zover bent, hier komen ze: 101 krachtige vragen die je kunt stellen aan je cliënt verdeeld over de volgende onderwerpen:

- 12 vragen om je cliënt uit de blokkade te halen
- 5 vragen om cliënt vooruit te helpen
- 7 vragen om dromen te realiseren
- 8 vragen die je wilt stellen tijdens de eerste sessie
- 11 vragen om meer helderheid te hebben over het doel
- 9 vragen voor meer alledaags geluk
- 9 vragen die een beeld geven van de cliënt
- 8 vragen om het probleem helder te hebben
- 3 vragen om het doel te bereiken
- 5 vragen om meer helderheid te krijgen op een onderwerp
- 11 vragen als je cliënt vastzit
- 6 vragen voor het overwinnen van obstakels
- 7 vragen om tot actie over te gaan

12 vragen om je cliënt uit de blokkade te halen

Cliënten ervaren soms, niet altijd, bewust of onbewust blokkades om bij hun doel te komen. Jouw taak als coach is om je cliënt te helpen deze blokkades op te lossen. Onderstaande vragen zijn precies daarvoor bedoeld.

1. Wat wil je dat ik je niet vraag?
2. Stel je voor dat je probleem is opgelost en het doel is bereikt. Hoe ben je daar gekomen?
3. Wat zou een verborgen angst kunnen zijn, iets dat jou in de weg staat om [...]
4. Wat ben je bereid om te veranderen?
5. Wat ben je nog niet bereid om te veranderen?
6. Wat heb je nog niet hardop toegegeven?
7. Wat is het probleem in een notendop? Wat is het probleem in één zin? Wat is het probleem in één woord?
8. Wat is de gemakkelijkste manier om je doel te bereiken?
9. Hoe belangrijk is dit voor jou écht?
10. Noem iemand succesvol die jij bewondert. Wat zou hij doen als hij in jouw schoenen zou staan?

11. Wat houd je tegen om actie te ondernemen?
12. Wat moet er in jouw denken veranderen om actie te ondernemen?

5 vragen om cliënt vooruit te helpen

Eenvoudige vragen als jij of je cliënt het even niet meer weet. Ze werken altijd.

13. Wat zou je kunnen stoppen te doen?
14. Wat zou je minder kunnen doen?
15. Wat zou je meer kunnen doen?
16. Wat zou je kunnen blijven doen?
17. Wat zou je kunnen beginnen te doen?

7 vragen om dromen te realiseren

Je cliënt komt bij jou omdat hij zijn dromen wil realiseren. Met de volgende vragen ontdek je de droom, de passie en de diepgewortelde wens.

18. Wat wil je heel, heel, heel erg graag?
19. Als er een geheime passie zou zijn in je leven, wat zou dit dat zijn?
20. Als er iets zou zijn waar je van weg zou lopen of zou vermijden, wat zou dat dan zijn?
21. Wat ontbreekt er in je leven? Waar verlang je naar?
22. Wat is je droom voor jouw leven?
23. Waar ben je nog niet klaar voor om te veranderen?
24. Wie moet je worden om alles te hebben wat je wilt?

8 vragen die je wilt stellen tijdens de eerste sessie

In de eerste sessie wil je direct de juist toon zetten en resultaat boeken. De focus ligt hierbij vooral op het verkrijgen van helderheid over waar de cliënt op dit moment staat in zijn leven en waar de cliënt naartoe wil. Daarnaast worden er uiteraard praktische zaken besproken, indien dit nog niet is gedaan.

25. Waar zou je in deze sessie op willen focussen?
26. Wat zou je aan het einde van deze sessie bereikt willen hebben?
27. Kun je wat vertellen over je leven op dit moment?
28. Als je over 6 maanden alles kan hebben wat je zou willen, wat zou dat dan zijn?

29. Wat zou het bereiken van [het doel of droom] voor jou doen? En wat nog meer?
30. Wat kun je het beste tegen jou zeggen als je weerstand ervaart?
31. Hoe is jouw financiële situatie op dit moment?
32. Zie je op dit moment nog een (andere) coach of therapeut?

11 vragen om meer helderheid te hebben over het doel

De reden dat mensen de hulp inroepen van een coach is omdat ze een bepaald doel willen bereiken. Een van jouw eerste taken als coach, is om helderheid te verkrijgen over hoe dit doel eruitziet zodat er een gemeenschappelijke richting is naar coach en cliënt waar toe navigeren.

33. Als alles mogelijk zou zijn, hoe ziet je leven er dan uit?
34. Wat wil je bereikt hebben over 12 maanden?
35. Waar wil je je vandaag op focussen?
36. Wat ontbreekt er in je huidige situatie?
37. Wat zou je willen veranderen aan jezelf?
38. Hoe zul je weten dat je doel is bereikt?
39. Hoe weet je dat je je doel aan het bereiken bent?
40. Hoe zul je weten dat je geen problemen meer hebt?
41. Waar, wanneer en met wie wil je je doel bereiken?
42. Hoe zal dit resultaat jouw leven beïnvloeden ten aanzien van familie, werk, vrienden, gezondheid?
43. Hoe heb jij er voordeel bij als je het doel niet zult bereiken?

9 vragen voor meer alledaags geluk

Soms kan het een goede strategie zijn om aan een klein tandwiel te draaien in plaats van aan een grote. Waar je ook aan draait, het hele systeem komt erdoor in beweging. Onderstaande vragen zijn 'kleine' vragen met een potentieel groot effect in het dagelijkse leven en dienen daarmee als katalysator voor het bereiken van het grotere doel.

44. Welke alledaagse dingen maken je gelukkig?
45. Welk type leven zou jij jezelf wensen?
46. Voor wat of wie ben jij dankbaar?
47. Wat kun je in de komende week doen om blijer te zijn?
48. Hoe ziet voor jou een perfecte dag/week eruit?
49. Als jij je ideale carrière zou mogen kiezen, hoe ziet deze er dan uit?

50. Welke emotie zou jij vaker willen ervaren?
51. Wat zijn de 3 dingen die voor jou het grootste verschil kunnen maken in je leven?
52. Waar ben je het meest trots op?

9 vragen die een beeld geven van de cliënt

Werken om het doel te bereiken gaat niet altijd in een rechte lijn. Als coach wil je voortdurend je ogen en oren openhouden voor uiteenlopende informatie die zinvol kan zijn in het overwinnen van obstakels en het realiseren van de droom van je cliënt. Onderstaande vragen geven jou en je cliënt bruikbaar inzicht op soms onverwachte manieren.

53. Wat is de meest belangrijkste gebeurtenis geweest in jouw leven?
54. Wat is het beste in je leven?
55. Wie heeft een grote invloed gehad op jouw leven, en op welke manier?
56. Wat zijn jouw 3 beste eigenschappen?
57. Als alles mogelijk zou zijn, wat zou jij dan doen of wie zou je dan zijn?
58. Wat levert jou het meeste plezier op in je leven?
59. Wat is jouw grootste angst op dit moment?
60. Wat levert je de meeste stress op in je leven?
61. Als een grote zorg van jou zou kunnen worden weggenomen, welke zou dat zijn?

8 vragen om het probleem helder te hebben

Het doel is de drijvende kracht achter alle plannen en acties om van de ongewenste situatie naar de gewenste situatie te komen. Maar soms kan de pijn van de huidige situatie uitstekend werken om kortstondig de cliënt in beweging te brengen. De volgende vragen kunnen je hierbij helpen.

62. Hoe houd jij jezelf tegen?
63. Hoe weet je dat dit een probleem is?
64. Wat doe je in plaats van dat wat je wilt doen?
65. Wat zeg je tegen jezelf op het moment dat je het probleem ervaart?
66. Wat zie of hoor je net voordat je het probleem ervaart?
67. Wat zijn de drie grootste voordelen van het probleem?
68. Wat is het grootste nadeel als je dit probleem oplost?
69. Wat zal er (niet) gebeuren als je dit probleem over 10 jaar nog steeds hebt?

3 vragen om het doel te bereiken

Je cliënt zal in veel gevallen vaardigheden nodig hebben of reeds aanwezige hulpbronnen meer moeten ontwikkelen om zodoende het doel (sneller) te bereiken. Deze drie vragen zijn erop gericht om ze te identificeren.

- 70. Van welke 3 karaktereigenschappen heb je meer nodig om je doel te bereiken?
- 71. Welke 3 vaardigheden moet je ontwikkelen om je doel te bereiken?
- 72. Welke 3 mensen [vriend(in), familielid, collega, bekend persoon] hebben deze eigenschappen reeds?

5 vragen om meer helderheid te krijgen op een onderwerp

Goede coaches vragen door, zodat ze onder de oppervlakte komen van het eerste antwoord. Dat is waar je onderliggende overtuigingen, gedachten, herinneringen en ideeën kunt vinden.

- 73. Kun je me hierover meer vertellen?
- 74. Hoe bedoel je dat precies?
- 75. Wat nog meer?
- 76. Wat zijn je gedachten hierover?
- 77. Hoe voel je je hierover?

11 vragen als je cliënt vastzit

Veel van onderstaande vragen maken gebruik van 'out of the box' denken. Je maakt hierbij gebruik van de vaardigheid van het brein om 'te doen alsof'. Het helpt je cliënt buiten de gebaande paden te denken en met meer creativiteit naar het obstakel of de oplossing te kijken.

- 78. Als je het over zou mogen doen, hoe zou je het anders doen?
- 79. Hoe zou je het jezelf makkelijker kunnen maken?
- 80. Wie zouden kunnen helpen bij het bereiken van het doel?
- 81. Welk advies zou jij je beste vriend(in) geven als hij/zij in deze situatie zou zitten?
- 82. Als je 10 jaar verder in de tijd gaat, wat zou dan nu een goede beslissing zijn?
- 83. Heb je een soortgelijk probleem in het verleden gehad, zo ja, hoe heb je dit toen opgelost?
- 84. Wat zou je doen als je wist dat niets kon mislukken en alles mogelijk zou zijn?

- 85. Welk gedrag of slechte gewoonten vertragen je in het bereiken van je doel?
- 86. Als je slechts 1 ding kon veranderen, wat zou dat dan zijn?
- 87. Waar krijg je energie van?
- 88. Als je meer tijd zou hebben, wat zou je dan anders doen?

*“Voor het oplossen van ieder probleem, stel jezelf
de volgende 3 vragen:
Als eerste, wat kan ik doen?
Als tweede, wat kan ik lezen?
Als derde, wie kan ik vragen?”*

— Jim Rohn, spreker —

6 vragen voor het overwinnen van obstakels

Een belangrijk onderdeel van de coaching is het in kaart brengen van mogelijke obstakels en zoeken naar manieren om ze te overwinnen. Deze vragen zijn hiervoor een vliegende start.

- 89. Wat heb je tot nu toe gedaan om het obstakel te overwinnen?
- 90. Ken je iemand die een soortgelijk obstakel had en heeft overwonnen, en zo ja, hoe?
- 91. Wat zou een eerste, kleine stap kunnen zijn om dit obstakel te overbruggen?
- 92. Welke vaardigheid moet je meer ontwikkelen om dichterbij je doel te komen?
- 93. Wie zou je goed kunnen gebruiken bij het overwinnen van het obstakel?
- 94. Wat moet er bij jezelf veranderen zodat je je doel kunt bereiken?

7 vragen om tot actie over te gaan

Liever vandaag dan morgen, wil je dat je cliënt overgaat tot actie. Hoe klein of hoe groot dan ook, actie zorgt ervoor dat eventuele blokkades zichtbaar worden en je cliënt een stap dichterbij het doel komt.

95. Hoe kun je de komende 90 dagen zo inrichten dat je je doel gaat bereiken?
96. Wat kun je nu doen om de eerste stap te zetten?
97. Wat kun je de komende 7 dagen doen om dichterbij je doel te komen?
98. Hoe ziet de lijst eruit van alle acties die nodig zijn om je doel te bereiken?
99. Welke actie is het belangrijkste in het dichterbij brengen van je doel?
100. Hoe zou het voor je zijn als je de eerste vruchten gaat plukken van je nieuwe gedrag?
101. Wat is je tegenprestatie als je je niet houdt aan onze afspraken?

*“Als je jezelf niet de juiste vragen stelt,
zul je ook niet het juiste antwoord krijgen.”*

— Edward Hodnett, dichter — ?

Welke vraag stel jij jezelf?

Vragen stellen aan je cliënt is belangrijk, maar er is nog iemand aan wie je dit wilt doen: jezelf. In de afgelopen 20 jaar dat ik talloze mensen heb begeleid naar een gelukkig leven, ben ik erachter gekomen dat er een cruciaal verschil is tussen mensen die emotioneel uit balans zijn en mensen die emotioneel gezond zijn. Het zijn de vragen die ze zichzelf stellen. Denk aan een doel dat je hebt voor jezelf. Nu zijn er twee wegen die je kunt inslaan.

Een persoon die succesvol is in het stellen en bereiken van doelen stelt zichzelf de goede vragen, zoals: “Op welke manieren kan ik dit doel gaan bereiken?” en “Welke doelen stel ik mezelf voor de komende 6 maanden?” Iemand met weinig of geen succes in doelen stellen en bereiken stelt zichzelf de verkeerde vragen: “Waarom overkomt mij dit toch altijd?” en “Dat gaat mij toch niet lukken?” De vragen die jij jezelf stelt bepalen het gevoel dat je ervaart. Mensen die bijvoorbeeld angstig zijn om een presentatie te geven stellen zich – een dag, een week of zelfs maanden ervoor – vragen als: “wat kan er allemaal misgaan?” “Wat als ik niet meer weet wat ik wil

vertellen?” of “Wat als ik de vragen niet kan beantwoorden? “. Wat gebeurt er als je jezelf dit soort vragen stelt? Je wordt er natuurlijk ontzettend zenuwachtig van. Dat geldt voor alles in je leven: welke vraag je jezelf ook stelt, je krijgt antwoord. Als ik mezelf de vraag stel: “wat is er allemaal misgegaan in mijn leven?”, als ik echt nadenk over die vraag en mij daar volledig in onderdompel, ga ik me natuurlijk slecht voelen. Terwijl als ik me de vraag stel: “hoe kan ik ervoor zorgen dat deze dag een geweldige leuke dag wordt?” dan krijg ik hierbij een positief gevoel en gaat mijn dag er heel anders uitzien. Ik krijg een hele andere dag, een andere focus en daarmee een ander gevoel.

Hoe kan het zijn dat de vragen die je jezelf stelt zo’n invloed hebben op hoe je denkt, doet en voelt? Hiervoor is een aantal redenen.

1. De vragen die je jezelf stelt bepalen welke gemoedstoestand wordt geactiveerd.

Tien kilo afvallen, € 100.000 op je bankrekening hebben staan of een andere baan: wat je ook wilt, welk doel je jezelf ook stelt, uiteindelijk ben je altijd op zoek naar een gemoedstoestand. Wil je meer geld op je bankrekening hebben? Uit onderzoek is gebleken dat mensen die (meer) geld willen vooral op zoek zijn naar meer zekerheid, meer innerlijke rust of meer een gevoel van belangrijkheid willen ervaren. Wil je een slanker lichaam? Mensen die willen afvallen zijn vooral op zoek naar meer zelfvertrouwen, meer innerlijke kracht of meer gevoel van rust.

Ieder doel is uiteindelijk een streven naar het meer of juist minder willen ervaren van een of meerdere specifieke emoties of gemoedstoestanden. En nu komt het interessantste. Je hebt ieder gevoel al aanwezig in je systeem. Of het nu gaat om gevoelens als zelfvertrouwen of mentale kracht, rust of ontspanning. Iedere emotie hebben we al een keer ervaren en is dus in ons systeem aanwezig. Hoe groot of klein ook. Kort of lang geleden. Intens of oppervlakkig. We hebben allemaal een keer innerlijke rust ervaren. Bijvoorbeeld vlak voordat we in slaap vallen. Of als we een baby in onze handen hebben. We hebben allemaal een keer zelfvertrouwen ervaren. Bijvoorbeeld als we met vrienden gezellig aan het feestvieren zijn. Of toen je een belangrijk diploma hebt gehaald. Of een goede daad had verricht. Elke emotie of gemoedstoestand hebben

we een keer ervaren in het verleden en is dus reeds in ons systeem aanwezig.

Welke gemoedstoestand wordt geactiveerd is afhankelijk van de vragen die je jezelf stelt. Stel je jezelf de vraag: hoe kan ik mij nog depressiever voelen? Of: waarom mislukt er zoveel in mijn leven? Als je jezelf deze vragen stelt, krijg je een antwoord en worden de bijbehorende gevoelens geactiveerd. Stel je jezelf vragen als: wat kan ik doen om plezier te ervaren? Of: hoe kan ik ervoor zorgen dat het een prachtige dag wordt vandaag? Ook dan worden de bijbehorende gevoelens geactiveerd.

De vragen die er werkelijk toe doen zijn de vragen die je jezelf stelt.

— Ursula le Guin, schrijfster —

2. De vragen die je jezelf stelt bepalen waar je je (on)bewust op richt

De hoeveelheid informatie die dagelijkse op ons afkomt is immens groot. Een blik van een vreemd iemand, muziek op de achtergrond, een gesprek met een collega, en ga zo maar door. Grotendeels gebeurt dit onbewust. Neurowetenschapper Torkel Klinkberg beschrijft in zijn boek *'The Overflowing Brain'* hoe we bewust in staat zijn om slechts 60 bit informatie per seconde te verwerken. Onbewust stijgt deze hoeveelheid tot maar liefst 11 miljoen bits. Hoe gaan we met deze gigantische hoeveelheid informatie om? Grofweg zijn er drie processen in ons brein actief: vervormen, generaliseren en weglaten. Deze drie processen zorgen ervoor dat we gevoelig zijn voor slechts een deel van de informatie en dat we met die informatie op een selectieve wijze omgaan. Aan sommige informatie besteden we meer tijd en aandacht dan aan andere. Welke informatie dit is, is afhankelijk van onze intentie, de doelen die we bewust of onbewust stellen, hoe we ons voelen, de overtuigingen die we hebben en wat we belangrijk of onbelangrijk vinden. Laat ik een concreet voorbeeld geven waarmee je deze processen direct kunt ervaren. Stel je hebt vanaf vandaag als doel om een tweedehandse auto van het merk Saab te kopen. Nog nooit eerder heb

je overwogen om van dit merk een auto te kopen. Maar omdat een goede vriend je enthousiast heeft gemaakt besluit je om er een te gaan kopen. Nog voordat je het internet af gaat zoeken voor informatie of dealers gaat opzoeken, zul je vanaf vandaag veel meer Saabs op de weg gaan zien dan ooit. Feitelijk is er niets veranderd, maar de intentie om een Saab te willen kopen zorgt ervoor dat je onbewust gevoelig wordt voor andere soorten informatie.

Proces 1: *weglaten*. Juist omdat er zoveel informatie op ons afkomt, moet ons systeem informatie weglaten. Informatie die niet relevant, belangrijk of gewenst is, wordt niet opgemerkt. De vragen die je jezelf stelt bepalen welke informatie wordt weggelaten en welke er in je bewustzijn komt. De vraag: “waarom lukt mij nooit iets?” zorgt ervoor dat (onbewust) alle informatie over hetgeen ooit wel is gelukt in je leven, wordt weggelaten. Alleen de informatie waar je om vraagt komt in het bewustzijn.

Proces 2: *vervormen*. Een ander proces wat in ons brein actief is, is dat van het vervormen van informatie. De vraag: “waarom moet mijn leidinggevende altijd mij hebben?” vervormt iedere opmerking en elk gedrag wat hij vertoont. Zegt hij tegen jou hoe goed je dat ene project hebt afgerond, zal jij zelfs deze opmerking negatief interpreteren. Waarom? Omdat je met een negatieve vraag kijkt naar je leidinggevende. Je filters zijn negatief gekleurd en de manier waarop jij de informatie interpreteert is daarmee ook negatief. Het filter van vervormen werkt zo krachtig dat, wanneer ik je ermee zou confronteren, je overtuigd zal zijn dat je leidinggevende het echt negatief bedoelt. Niets van wat ik zeg zal je van het tegenovergestelde kunnen overtuigen.

Proces 3: *generaliseren*. De derde filter die in ons brein actief is, is dat van generaliseren. Dit proces zorgt ervoor dat we mensen en gebeurtenissen snel en moeiteloos kunnen beoordelen. Iemand die op een bepaalde manier kijkt of praat, wordt al snel in een specifieke categorie geplaatst in het kader van “Oh, jij bent er zo één”. Een onderliggende behoefte van generaliseren is dat we informatie snel in hokjes willen plaatsen om het zo goed mogelijk te begrijpen en zekerheid te hebben over onze omgeving.

Sabrina was een cliënt die ervan overtuigd was dat alle mannen varkens waren. Wat waren de vragen die zij zichzelf stelde wanneer ze een nieuwe

man leerde kennen? Vragen als: “wat wil deze vent van mij?”, “wanneer gaat hij me belazeren?” en “hoeveel vriendinnen heeft hij waar ik niets van weet?” De vragen die zij zichzelf stelde zorgde ervoor dat ze alleen de antwoorden vond die haar filters bevestigde: alle mannen zijn varkens. Ik leerde haar de gewoonte om vragen te stellen als: “wat is er (wel) leuk/grappig/lief/mooi/spannend/schattig aan deze man?” en “hoe kan ik het nog leuker hebben met deze man?” Het traject wat ik met deze cliënt uiteindelijk heb doorlopen was korter en eenvoudiger dan je wellicht zou vermoeden. Het eerste en voornaamste waarmee ik met haar aan de slag ging was het veranderen van de vragen die zij zichzelf stelde. Dit zorgde ervoor dat er andere filters werden geactiveerd zodat ze anders naar mensen ging kijken. Met als gevolg dat ze andere gedachten kreeg en zich anders ging voelen en gedragen.

*“Succesvolle mensen stellen zichzelf betere vragen.
Als resultaat daarvan krijgen ze betere resultaten.”*

— **Tony Robbins, spreker** —

3. Goede vragen leiden tot een innerlijke locus of control

Jezelf de juiste vragen stellen zorgt ervoor dat je een duidelijke focus hebt naar alles wat binnen jouw zone van invloed ligt. Psychologen noemen dit een *interne locus of control* versus een *externe locus of control*. Mensen met een interne locus of control zoeken naar redenen en oorzaken van situaties of gevolgen waar ze zelf invloed op kunnen uitoefenen. Ze hebben de overtuiging dat alles wat hen overkomt het gevolg is van eigen gedrag of gedachten en dat ze daarop een grote of zelfs volledige invloed hebben. Ze leggen de oorzaak van hun eigen gedrag, gevoel en gedachten, of de manier waarop ze omgaan met hetgeen ze overkomt, bij zichzelf.

Mensen die zichzelf de verkeerde vragen stellen creëren een externe locus of control. Zij gaan in situaties direct op zoek naar oorzaken buiten zichzelf, verwijten alles en iedereen (behalve zichzelf) hun eigen falen. Dit doen ze niet alleen bij falen, maar ook bij succes. Ze wijzen naar anderen,

benoemen iets positiefs als 'dom geluk' of het 'lot'. Ze geloven dat het leven wordt bepaald door omstandigheden zonder dat je daar als mens invloed op hebt. Ze zijn geneigd om hun eigen rol en verantwoordelijkheid te onderschatten en slecht te herkennen wat binnen en buiten de zone van invloed valt.

Oefening

Stel jezelf een week lang één vraag en schrijf de resultaten ervan dagelijks op. Merk hoe de vraag invloed heeft op je gedachten, gedrag en hoe je je voelt.

Mijn vraag van de week: _____

De resultaten ervan op mijn gedachten, gedrag en gevoel:

[illegible]

HOOFDSTUK 13

TOEGANG TOT DE KERN: EFFECTIEVE SLEUTELS OM LAAG VOOR LAAG AF TE PELLEN

“De weg is in jou. De bestemming is ook in jou en niet
ergens anders in plaats of tijd.

Als je die transformatie in jezelf kunt realiseren,
dan ben je aangekomen op de plaats van bestemming.”

— Thich Nhat Hanh, monnik —

Een belangrijke vaardigheid van een goede coach is het dieper kunnen gaan in het ontdekken van wat de cliënt echt wil en wat de werkelijke obstakels zijn in het bereiken van het doel. In dit hoofdstuk gaan we kijken naar verschillende manieren om laag voor laag af te pellen en dieper te gaan.

Jouw taak als coach is ‘simpel’

Als ik het heb over het dieper kunnen gaan en laag voor laag afpellen, dan bedoel ik dit nadrukkelijk niet als een soort afgekapte vorm van therapie, om ‘werkelijk te begrijpen wat er omgaat in de diepste psyche van de cliënt’. Wel eens geprobeerd om jezelf of je partner te begrijpen? Laat staan om de diepste lagen van je cliënt te kunnen doorzien. Nee, dit is niet nodig en zelfs niet haalbaar. Jouw taak als coach is om resultaat te boeken en wel zo snel mogelijk. Dus wil je weten waar de cliënt naar toe wil en wat hem tegenhoudt in het bereiken van dit doel. Simpel.

Nou ja, simpel. Om dit goed te kunnen doen en te weten wat het werkelijke doel is en wat de obstakels die hem hierin tegenhouden zijn, moet je kunnen afpellen. Het enige wat je namelijk ziet aan de oppervlakte is het gedrag van je cliënt, en zelfs dit is te manipuleren. Wat je niet ziet en waar je wel achter wilt komen, zijn onderliggende gedachten, motivaties, angsten en obstakels. Allemaal factoren die niet op de eerste oogopslag zijn waar te nemen, maar die je zult ontdekken terwijl je aan het coachen bent.

In dit hoofdstuk ga ik je deelgenoot maken van de vier meest krachtige manieren om lagen af te pellen en te ontdekken wat er onder de oppervlakte ligt:

1. De vragen die je stelt.
2. (Non-)verbale resonantie
3. Onderzoek de onderliggende sensaties
4. Laat je cliënt schrijven

Methode 1: De vragen die je stelt

Vragen zijn niet voor niets een onmisbare tool voor iedere goede coach. Er zijn nogal wat misverstanden over het hoe en waarom van goede vragen. Laat ik beginnen te zeggen dat een vraag niet als primair doel heeft om een antwoord te krijgen. Dat kan een reden zijn, maar dit is niet waar de kracht van vragen ligt. De werkelijke kracht van een goede vraag ligt in het zoekproces dat je teweegbrengt bij je cliënt. Om dit goed te kunnen begrijpen moeten we een stap terug naar de vraag: wat is coaching? Coaching is het creëren van een omgeving waarin er op een veilige manier ontdekt, geleerd en gegroeid kan worden. Dat zijn 3 processen: ontdekken, leren en groeien.

1. *Ontdekken* is het letterlijk ‘ont-dekken’ van enerzijds verborgen talenten en krachten die tot nu toe niet of te weinig worden benut en anderzijds mogelijke obstakels die de cliënt tegenhouden om het gewenste doel te bereiken. Jouw taak als coach is om je cliënt te helpen zijn doel te bereiken. Om zo snel mogelijk van A naar B te komen heeft je cliënt bepaalde hulpbronnen nodig: gedragingen, vaardigheden, overtuigingen en waarden. Het proces van ontdekken gaat over het identificeren en activeren van die hulpbronnen.

2. *Leren* is het vergroten en werkelijk activeren van de nodige gedragingen, overtuigingen, waarden en perceptie. Dit gebeurt door het experimenteren met nieuw gedrag, het uitvoeren van huiswerk en het doen van oefeningen zowel binnen de coachingssessie als in de praktijk. Het is waardoor er meer mogelijkheden ontstaan en daarmee uiteindelijk meer vrijheid in denken, doen en voelen.

3. *Groeien* is het eindresultaat van voorgaande processen van ontdekken en leren. Het is een fundamentele behoefte van ieder mens om te ontwikkelen, te groeien en te bloeien. Vanaf kinds af aan hebben we deze behoefte, niet alleen fysiek, maar ook in mentaal, emotioneel, sociaal en spiritueel opzicht. Dat begint al met brabbelen. Iedere baby wil koste wat het kost leren praten, om vervolgens te leren kruipen, wandelen en uiteindelijk lopen. Deze behoefte tot groei en ontwikkeling gaat het hele leven door, totdat we er dood bij neervallen. Zolang we leven is er een behoefte om verder te komen, om het maximale potentieel te benutten en er alles uit te halen wat erin zit.

Goede vragen zorgen ervoor dat er een zoekproces in gang wordt gezet en deze drie processen worden geactiveerd.

Methode 2: (non-)verbale resonantie

Om je cliënt te laten groeien en bloeien, te laten ontdekken en leren, zoek je naar manieren om het reflectieve zoekproces te activeren en te stimuleren. De vragen die je hierbij stelt zijn goed, maar soms zijn woorden, ook al zijn ze nog zo kort, teveel en blokkeren ze juist het zoekproces. Wat te doen als je liever niets zegt, maar je wilt wel je cliënt stimuleren om naar binnen te gaan en te reflecteren? Dan biedt de techniek van verbale of non-verbale resonantie interessante mogelijkheden.

Bij verbale resonantie pak je het anders aan. In plaats van een opmerking of een vraag, geef je slechts 1 woord. Een woord dat een weerspiegeling is van de ervaring die je cliënt op dat moment heeft. Annemarie vertelde over een ervaring die ze had als klein meisje en wat een buitengewoon negatieve invloed dat heeft gehad op het leven wat ze tot nu toe heeft geleid. Ze vertelde over haar misbruik en hoe ze daardoor een negatief zelfbeeld had ontwikkeld. Het blokkeerde haar om zichzelf te laten zien en van haar dromen realiteit te maken. Terwijl ze haar ervaring aan het vertellen was, merkte ik dat ze herinneringen had die ze lang verborgen had gehouden. Herinneringen die ze liever weg had gestopt, maar die invloed hebben gehad op haar overtuigingen en gedrag. Ik wist dat een vraag of opmerking dit reflectieve proces abrupt zou kunnen verstoren. Hoe minder ik zei, hoe beter het was. Maar ik wilde tegelijkertijd ook dieper gaan en het ijzer smeden nu het heet was. Toen ze even pauze nam en ik voelde dat ze mijn steun goed kon gebruiken, gaf ik haar twee woorden: "Uhm, pijnlijk". Het was geen vraag, maar ook geen opmerking. Het zat er tussenin. Ze luisterde naar de woorden en het was een schot in de roos. Dit was precies wat het was: pijnlijk. De tranen vloeiden meer als ooit tevoren en nieuwe herinneringen kwamen naar de oppervlakte. Weer kon ze dieper gaan, nieuwe innerlijke paden betreden en verbindingen maken. Het enige wat ik deed was er volledig voor haar zijn.

Met verbale resonantie ondersteun je de ervaring van de cliënt zoals die in het hier en nu aanwezig is. Met als doel om je cliënt dieper in de ervaring te laten gaan, meer informatie te verkrijgen en een diepere verbinding aan

te gaan. Je bent op dat moment niet de expert, maar facilitator van het innerlijke proces van je cliënt.

Aandachtspunten bij resonantie

Verbale resonantie luistert nauw. Tegelijkertijd is het ook prima om er naast te zitten. Zolang je empathisch en er met volledige aandacht bent voor je cliënt, zal hij er zich niet aan storen wanneer je opmerking niet geheel juist is. Sterker nog, hij zal je een alternatief geven over hoe hij zich wel voelt. Zo had ik een cliënt die een soortgelijke ervaring had als Annemarie en de verbale resonantie die ik haar gaf was: ‘Uhm, pijnlijk’. Voor deze cliënt was dat niet het goede woord. Ze bleef in haar emotie en ervaring en zei: ‘Mwah, ja, pijnlijk weet ik niet. Het is vooral kwetsend.’ Ah ok, dus niet zozeer pijnlijk als wel kwetsend. Deze feedback gaf mij direct meer informatie en dus gaf ik haar alsnog dit woord terug: “Ok, kwetsend hè?!” Ik gaf haar een nieuwe verbale resonantie waarvan ik wist dat die wel klopte. Nadat ik het woord uitsprak ging ze bij zichzelf voelen en zei: “Ja, kwetsend. Dat is het precies,” waarna ze een laag dieper ging in haar ervaring. Wees bereid om er ‘naast’ te zitten. Alles is informatie. Welke verbale resonantie je ook geeft, houd het eenvoudig. Kies een emotioneel woord die de ervaring weerspiegelt waarin je cliënt op dat moment zit. Laat hierbij zien dat je betrokken en empathisch bent. Nu komt het belangrijkste: wacht vervolgens. Laat je cliënt in de ervaring en wacht. Merk op wat er gebeurt. Stel geen vraag, maak geen opmerking. Maak gebruik van de kracht van stilte en wacht. Het geeft je cliënt de mogelijkheid om weer dieper te gaan.

Voorbeelden

Ik ga je een aantal voorbeelden geven die je kunt inzetten als verbale resonantie. Houd de regels ervan goed in de gaten en dan komt het goed.

- Verwarrend, he?
- Er gebeurt veel bij je
- Pijnlijk
- Er gebeurt iets nu bij je
- Bekend gevoel?
- Veel energie
- Wat bekende herinneringen
- Gesprek met jezelf, he?
- Chaotisch
- Willen verbergen

- Niet precies
- Moeilijk om erover te praten
- Je staat te popelen om te starten
- Belangrijk voor je dit
- Voelt goed om erover te praten
- Dat resoneert wel bij je
- Veel gedachten
- Je ziet er moe uit
- Je lacht als je dat zegt?!

Methode 3: Onderzoek de onderliggende sensaties

Pijn is onoverkomelijk. Gedurende een leven gebeurt er van alles. Relaties gaan uit, we verliezen onze baan, we worden ziek, dierbaren overlijden. Pijn is onlosmakelijk verbonden met het leven en daarmee niet te vermijden. Maar er is een verschil tussen pijn en lijden. Problemen ontstaan wanneer we lijden als gevolg van die pijnlijke ervaringen. Wanneer we bang worden voor de angst. Wanneer we ons gaan schamen voor onze boosheid of ons verdriet. Wanneer we bang worden voor het onzekere waarmee we in het leven te maken krijgen. In tegenstelling tot pijn is lijden overbodig en onzinnig. Het ontstaat uit het willen van iets of het niet willen van iets. Als we verdriet ervaren, krijgen we tissues. Als we boos zijn, worden we gecorrigeerd door onze omgeving. Emoties als boosheid, verdriet of angst labelen we veelal als ‘negatief’ en emoties als blijdschap, zelfvertrouwen en rust als ‘positief’. En met die kwalificatie spreken we direct uit wat gewenst is en wat ongewenst is. Wat goed en wat fout is. Wat we wel willen en niet willen. We zijn voortdurend in de modus van vermijden of opzoeken. Vermijden van pijn, opzoeken van plezier. De realiteit van het leven is echter anders. ‘Negatieve’ emoties zijn onlosmakelijk verbonden met het leven. Fysieke pijn is niet te vermijden. Emotionele pijn is niet te vermijden. Vroeg of laat krijgen we er allemaal mee te maken. Het is het willen vermijden van deze pijn die zorgt voor een extra laag van pijn. Een extra laag die veelal veel pijnlijker is dan de oorspronkelijke pijn.

Laatst sprak ik mijn buurvrouw die zich al weken zorgen maakte over het feit dat ze volgende maand bij de tandarts zit voor een wortelkanaalbehandeling. Pijnlijk ongetwijfeld. Maar onvermijdelijk. In het gesprek met haar was het duidelijk dat ze blij was mij aan te treffen om haar hart te luchten.

Ik vroeg haar of ze de behandeling onder verdoving aanging. Verbaasd keek ze me aan en zei: “Ja, natuurlijk laat ik mij verdoven!!” Waarop ik aan haar vroeg: “Maar waarom ben je dan bang voor de pijn? Je voelt toch alleen de prik?” Wekenlang was ze zichzelf zenuwachtig aan het maken voor iets wat in werkelijkheid maar een pijntje was van misschien een paar seconden en wat bovendien onvermijdelijk was.

Ik had een cliënt in mijn praktijk die mij uitlegde hoe ze enkele jaren geleden haar relatie had verbroken. Ik legde haar het verschil tussen pijn en lijden uit en ze reageerde begripvol en rationeel. Maar, zo vertelde ze me, de problemen die ze in deze relatie met haar vriend had gehad waren *echt* de schuld van haar partner. Zij was altijd betrokken, trouw, oprecht en eerlijk geweest. Hij koos ervoor om vreemd te gaan. Hij koos ervoor om langzaam maar zeker de stekker uit het huwelijk te trekken. Dat ze nu problemen ervoer van boosheid, schaamte en jaloezie was omdat hij zo zo’n ongelooflijk zak was geweest. Deze cliënt heeft van een gebeurtenis, die bij haar bepaalde emoties als verdriet teweeg heeft gebracht, een heel verhaal gemaakt. De pijn, het oorspronkelijke verdriet, is daarmee groter en groter geworden en heeft zich uitgebreid tot nog meer verdriet, maar ook angst, boosheid en schaamte. De feitelijke gebeurtenis van uit elkaar gaan is uitgroeid tot een emotioneel verhaal waar ze mee opstaat en mee naar bed gaat. Het oorspronkelijke gevoel van verdriet hoeft op deze manier niet meer gevoeld te worden en wordt overschaduwed door allerlei andere emoties, die makkelijker zijn om mee om te gaan. Niet om de minste plaats omdat ze niet haarzelf betreffen, maar de ander. Ze kan nu boos zijn op haar partner, hém de schuld geven en naar hém de vinger wijzen. De aandacht op zichzelf wordt hiermee volledig afgewend.

Als coach heb je als doel om eventuele blokkades van je cliënt snel en blijvend te verwijderen. Negatieve emoties als boosheid, angst, verdriet of jaloezie kunnen obstakels vormen voor je cliënt om zijn doel te bereiken. Door het afpellen van het verhaal van je cliënt, alle lagen die hij bovenop de oorspronkelijke emotie heeft geplaatst, ontstaat er ruimte en acceptatie van datgene wat er werkelijk speelt. Een buitengewoon effectieve manier om het verhaal te reduceren en de lagen er af te pellen is door het teruggaan naar de lichamelijke sensaties van de negatieve emoties. Eenvoudig gezegd: door te voelen wat je voelt in de emotie. Niet door de lagen van gedachten, overtuigingen, ideeën over wat het wel of niet moet zijn, te ana-

lyseren, maar door gewoon te voelen wat je voelt in je lichaam. Je brengt hiermee een ingewikkeld samenspel van emoties, gedachten en gedrag terug tot een fysieke gewaarwording die je kunt onderzoeken. Weg van het verhaal, terug naar de lichamelijke gewaarwording. Weg uit het hoofd, terug in het lichaam. Nu komt het bizarre: door het te onderzoeken zal het hele verhaal rondom de negatieve emotie meer ruimte krijgen en uiteindelijk oplossen.

Elimineer het verhaal, omarm het gevoel

Gevoelens komen en gaan. De cliënt wiens partner was vertrokken ervoer een gevoel van eenzaamheid en schaamte. Nu zijn dit geen gevoelens. Als je werkelijk zoekt is er helemaal geen gevoel van eenzaamheid of schaamte. Er zijn wel lichamelijke sensaties, activiteiten in het lichaam, die worden geassocieerd met deze gevoelens. Bijvoorbeeld een verkramping in het buikgebied. Of een adem die hoog in de borstkast ligt. Of spanning in het gezicht. Als je deze gevoelens lang genoeg en in detail onderzoekt, zul je merken dat ze voortdurend in beweging zijn. Ze staan niet stil en veranderen van seconde tot seconde. Er hangt ook geen etiket aan, althans niet eentje die we niet zelf aanbrenge. In essentie is het slechts een lichamenlijk gewaarwording. Dat is het. Niets meer, niets minder. ‘Zware’ emoties zijn slechts lichamenlijke sensaties. Ze worden zwaar en veroorzaken lijden wanneer we er een verhaal aan koppelen. Wanneer het bepaalt wie we zijn, wat we doen en hoe we ons manifesteren. Wanneer het ons tegenhoudt om te genieten van hetgeen het leven ons aanbiedt. Wanneer we zoveel waarde hechten aan wat er zich in ons lichaam afspeelt, dat we onszelf (laten) aanpraten dat we niet goed genoeg zijn. Alleen maar omdat we bepaalde lichamenlijke sensaties ervaren.

“Weet je zeker dat dat klopt, dat ik moet blijven bij mijn pijnlijke gevoelens?”

We zijn het zo gewend om niet stil te staan bij onze pijnlijke gevoelens. Het is een automatisme waar we veelal zelfs trots op zijn. Als we ons verdrietig voelen, gaan we sporten, naar de bioscoop of een patatje halen. Maar onthoud: coaching is niet als een alledaags gesprek. Het is een mogelijkheid voor een cliënt om het deel van zichzelf dat hij of zij liever niet ervaart, te onderzoeken. Tijd nemen hiervoor om daadwerkelijk te ervaren wat de onbewuste processen zijn.

Emoties zijn niets meer dan lichamelijke sensaties

Emoties zijn in de basis slechts lichamelijke sensaties. Totdat we er etiketten op plakken als angst, verdriet of boosheid. Het is het verhaal wat we er omheen leggen dat zorgt voor allerlei bijkomende emoties en lijden. Laatst had ik een cliënt die –naar eigen zeggen– in een emotionele achtbaan zat iedere keer wanneer ze haar vriend zag. Ze rapporteerde emoties als boosheid, verdriet, schaamte en angst met bijbehorende mentale constructies als oorzaken, ontstaansgeschiedenis, overtuigingen en gevolgen.

Nu zijn er twee mogelijkheden. Of je gaat proberen om ongewenste emoties te controleren. Dat wil zeggen dat op het moment dat er zich angst voordoet je gaat proberen om het niet te willen voelen. Je krijgt een interne dialoog van “Ik moet me niet angstig voelen. Dit wil ik niet. Ik wil me niet angstig voelen. Ahhhh!!” Wat denk je dat er gebeurt met je gevoelens van angst? Door je te focussen op wat je *niet* wilt krijg je ook wat je *niet* wilt. Hoe *meer* je denkt aan de angst die je *niet* wilt, hoe groter de angst zal worden. Hoe meer je de angst gaat negeren, hoe harder het op je deur gaat kloppen. Maar dat is niet alles. Want terwijl de angst om angstig te worden groter wordt, komen er ondertussen allerlei gevoelens bovenop. Bovenop de angst komt nu ook boosheid, frustratie, schaamte. Hoe meer je gaat voelen wat je niet wilt voelen, hoe groter de ongewenste gevoelens worden. Want wederom: of je nu wilt of niet, de angst voel je. Wanneer je deze vervolgens probeert weg te stoppen en dit uiteraard niet lukt, dan worden er allerlei andere, negatieve gevoelens bovenop gestapeld. Gevolg is dat je je nog angstiger gaat voelen, met bovendien allerlei negatieve gedachten tot gevolg. Hoe dan wel met deze angst om te gaan?

Een tweede mogelijkheid is er een die we intuïtief moeilijk vinden: het onderzoeken van ongewenste gevoelens. Met andere woorden, het voelen van de angst zonder dat je de wens of behoefte hebt om deze weg te drukken of te ontkennen. De negatieve emoties zijn op zich niet het probleem. Laten we dit eens onderzoeken. Stel je voelt je angstig. Wat is nu eigenlijk precies angst? Waar voel je deze angst en wat is het precies? Angst is niets meer en niets minder dan een sensatie in je lichaam. Bijvoorbeeld een kriebel in je buik. Of een bepaalde druk in je borstkast. Dat is alles. Natuurlijk gaat het gepaard met negatieve gedachten en ongewenst gedrag. Maar dit is slechts het gevolg van de interpretatie die we geven aan de ongewenste sensatie in

het lichaam. Als je puur feitelijk kijkt is angst niets anders dan een bepaald gevoel in je lichaam. Dat is alles.

In die coachingssessie ging ik met haar onderzoeken wat die emoties nu écht waren. Zonder hele verhalen erbij van mentale constructies. Ze kwam tot de conclusie dat al die emoties feitelijk gewoon lichamelijke sensaties waren. Een kriebel in haar buik. Een beweging in haar benen. Een druk in haar borstkast. En ze ging ervaren dat zonder haar negatieve interne dialoog, deze lichamelijke sensaties komen en weer gaan. Er ontstond ruimte en daarmee losten de negatieve emoties zich op.

Het gaat voorbij

Een leerling ging naar zijn meester en zei: “Mijn meditatie is vreselijk, ik ben voortdurend afgeleid, of mijn benen doen pijn, of ik val voortdurend in slaap. Het is gewoon vreselijk!”

“Het gaat voorbij” zei de meester.

Een week later kwam de student terug bij de meester. “Mijn meditatie is geweldig! Ik voel me zo in het hier-en-nu, zo vredig, zo vol leven! Het is geweldig!”

“Het gaat voorbij” zei de meester.

Methode 4: Laat je cliënt schrijven

Een methode die 100% garantie geeft op verdieping is schrijven. Of je cliënt nu vooral een rationeel iemand is, of juist gevoelsmatig, nog nooit heeft geschreven of het regelmatig doet, schrijven is krachtig. Ons brein is ongelooflijk slim, maar in de loop van de jaren zijn er wel diverse ontwerpfouten in geslopen. Een daarvan is dat je brein niet automatisch een nooduitgang heeft. Zo kun je in je hoofd doorlopend dezelfde gedachten hebben en in dezelfde cirkels blijven lopen.

Laat je cliënt schrijven. Naast het opschrijven van de resultaten, laat je je cliënt schrijven over obstakels en uitdagingen. Vragen die je kunt inzetten zijn bijvoorbeeld:

- Waarom is dit belangrijk voor mij?
- Hoe zal het zijn als ik positiever ga denken?
- Wat levert dat mij op?
- Hoe kan ik dit bereiken?

DEEL 4:
TRANSFORMERENDE STRATEGIEËN

HOOFDSTUK 14

FUNCTIONEEL OPRUIMEN: HOE HET VERLEDEN NOG STEEDS JE LEVEN BEPAALT

“Het mooie aan het verleden is dat het voorbij is.
Het mooie aan de toekomst is dat het nog moet komen.
Het mooie aan het heden is dat het hier en nu is.”

— Dr. Richard Bandler, grondlegger Neuro Linguïstisch Programmeren —

Als coach wil je obstakels zo efficiënt en effectief mogelijk verwijderen. In dit hoofdstuk ga je ontdekken hoe je ervoor kunt zorgen dat negatieve ervaringen uit het verleden van je cliënt geen rol meer spelen in het bereiken van het doel.

De meest gelukkige man van het dorp

In een klein dorp leefde eens een man die altijd gelukkig en vriendelijk was. Hij glimlachte veel en wist altijd positief te spreken met en over anderen. Na een ontmoeting met deze man voelde iedereen zich beter, gelukkig en lichter. Hij werd door zijn dorpsgenoten beschouwd als goede vriend. Eén van zijn dorpsgenoten was nieuwsgierig en wilde graag weten wat zijn geheim was. Hoe was het mogelijk dat hij altijd zo gelukkig leek te zijn? De man antwoordde, “Wanneer je rust in jezelf vindt vind je ook de rust in anderen. Vriendelijkheid en gelukkig zijn volgt dan automatisch. Belangrijk is dat je je gedachten onder controle hebt. De menselijke persoonlijkheid is als een geprogrammeerde robot. Je gedachten en gewoontes zijn programma's die jouw persoonlijkheid vormen. Wanneer je de vrijheid hebt om zelf je eigen programma's te kiezen, heb je toegang tot je innerlijke vermogens. Hiervoor moet je wel een hoop werk doen. Goede gewoontes en positieve gedachten moeten worden ontwikkeld. Dit is niet een eenvoudige taak die je in een dag kan volbrengen” benadrukte de man. “Leer om je gedachten tot rust te brengen. Vrij van negatieve beelden en vrij van negatieve gesprekken met jezelf.” “Is dat alles??” vroeg de dorpsbewoner. “Dat is alles. Zodra je dat kan, is de weg vrij om alles wat je wilt te bereiken en gelukkig te zijn.”

Coaching is geen therapie

Als coach wil je zo snel mogelijk resultaat bereiken. Je zorgt ervoor dat je cliënt zo snel mogelijk bij het doel terecht komt en eventuele obstakels die zich voordoen werk je weg. Je bent daarbij gericht op enerzijds het heden en anderzijds de toekomst. Het heden om te ontdekken wat er nu speelt en waar je cliënt nu is en de toekomst om te ontdekken waar je cliënt naar toe wil. Toch kan het verleden een negatieve rol spelen in het heden en daar-

mee ook in het vermogen om het doel in de toekomst te bereiken. Dan zijn gebeurtenissen uit het verleden een obstakel om het doel te bereiken en is het tijd om een schoonmaak te houden.

Coaching is geen therapie. Obstakels haal je weg alleen maar indien ze faliekant in de weg staan om het doel te bereiken. Kun je er omheen lopen, dan doe je dat. Alleen als er geen andere mogelijkheid is dan ga je ermee aan de slag. Zodra het obstakel is verwijderd, kun je je route weer vervolgen en stappen zetten richting het doel.

Gebeurtenissen uit het verleden

Soms kunnen gebeurtenissen uit het verleden zo'n impact hebben gehad dat het leven van je cliënt in het hier-en-nu er nog steeds door wordt beïnvloed en het een belemmering vormt in het bereiken van doelen. Dan wil je als coach, dan moet je als coach, in staat zijn om hier concreet en slagvaardig mee aan de slag te kunnen gaan.

Wanneer iemand last heeft van ervaringen uit het verleden, is dat nooit vanwege de ervaring zelf. Het is het (keer op keer) terugzien van de ervaring uit het verleden, dat ervoor zorgt dat de negatieve emoties in het hier en nu worden beleefd. Laat ik dit uitleggen. We denken in beelden, geluiden en stemmen in ons hoofd. Die verzameling van activiteiten kennen we als onze gedachten. Ervaringen die we hebben, slaan we op als herinneringen in de vorm van beelden. Deze beelden zien we in zwart-wit of kleur, groot of klein, helder of dof. Als jouw cliënt een negatieve ervaring heeft gehad, moet hij kijken naar de beelden om het gevoel van de ervaring terug te halen. De beelden van de ervaring zijn dus een representatie van de ervaring zelf.

We maken allemaal beelden

We maken allemaal beelden in ons hoofd. Voortdurend. Wanneer we nadenken over het verleden of toekomst. Wanneer we tegen onszelf praten. Beelden hebben, bewust en onbewust, een enorme invloed op ons gevoel en gedrag. Het verklaart waarom we:

- Angstig worden van situaties die nog moeten plaatshebben in de toekomst,
- Gemotiveerd zijn om doelen te bereiken,

- Onze doelen eerder nog niet hebben bereikt,
- Verdrietig worden van ervaringen uit het verleden,
- Ons kwaad kunnen maken om wat iemand gisteren zei of deed,

Soms kunnen gebeurtenissen uit het verleden zo'n impact hebben gehad dat het leven van je cliënt in het hier-en-nu er nog steeds door wordt beïnvloed en het een belemmering vormt in het bereiken van doelen. Dan wil je als coach, dan moet je als coach, in staat zijn om hier concreet en slagvaardig mee aan de slag te kunnen gaan. Ga maar na. Als ik jou vraag om de kleur van je voorkeur, dan moet je een beeld zien van jouw voorkeur. Het is het beeld wat ervoor zorgt dat je antwoord kan geven op mijn vraag. Kijk je naar een vrolijk beeld, bijvoorbeeld de herinnering van een leuk feestje, dan word je daar vrolijk en blij van. Kijk je naar een verdrietig beeld, bijvoorbeeld van een begrafenis, dan word je verdrietig.

Om ongelukkig te zijn, moet je iets doen waarvan je ongelukkig wordt

We gaan nog een stap verder. Want het zijn niet de beelden op zich die het probleem veroorzaken. Ik kan een beeld hebben van een begrafenis en daar verder geen beperkende emoties bij ervaren. Of een beeld van een coachingsgesprek waarin alles leek mis te gaan, zonder dat het mij in het hier-en-nu tegenhoudt om gesprekken te voeren. De beelden zijn niet het probleem, maar de emotionele lading die gepaard gaat met de beelden zorgen ervoor dat we het als belemmering gaan ervaren.

Ik kan me nog goed één van mijn eerste cliënten herinneren: Angela. Zij was al bij meer psychologen geweest, maar het probleem dat zij naar zeggen had werd niet minder. Sterker nog, het werd alleen maar erger. Ze belde me op en zei:

Angela: Spreek ik met Vincent van der Burg?

Vincent: Ja, daar spreek je mee.

Angela: Ik heb hulp nodig.

Vincent: Hoeveel hulp heb je al gehad?

Angela: Veel, ik ben bij drie therapeuten geweest en het probleem is sindsdien alleen maar erger geworden. Sinds mijn man is overleden, kan ik niet meer slapen. Ik heb al slaaptabletten gehad van mijn huisarts, antidepressiva, niets helpt.

Ze klonk terneergeslagen. Wanhopig. Toch wist ik dat er een sprankeltje hoop in haar moest zijn, anders had ze me niet gebeld. Ik nodigde haar uit voor een gesprek en we hadden afgesproken om elkaar een paar dagen later te treffen in Amsterdam. Toen ze bij me kwam, begon ze direct te praten. Het was duidelijk dat ze vaker bij therapeuten was geweest, want ze wist precies wat ze ging vertellen. Ze vertelde over de dood van haar man, wat ze daarbij voelde en hoe ze dacht over dat gevoel. Met elke seconde die ik haar liet praten, zag ik haar dieper en dieper wegzakken in het depressieve gevoel. Ik kon het niet langer aanzien en onderbrak haar. Ze keek me verbaast aan. Alsof nog nooit iemand haar had onderbroken in dit voor haar bekende verhaal. In plaats daarvan stelde ik haar een andere vraag:

Vincent: Wat doe je vlak voordat je je terneergeslagen voelt?

Angela: Hoe bedoelt u, wat doe ik? Ik doe niets!

Vincent: Wat gebeurt er in je hoofd voordat je je terneergeslagen voelt? Ik bedoel, het ene moment is alles nog goed en op een bepaald moment gebeurt er iets waardoor je dat ellendige gevoel weer over je heen krijgt. Wat gebeurt er in je hoofd op dat moment?

Verbaasd kijkt ze mij aan, alsof het volkomen logisch is wat ze dan doet.

Angela: Nou, dan zie ik mezelf samen met mijn man toen hij ziek was. Ik zie mezelf bij de begrafenis, in tranen en volledig in de war. Het is als een film die voorbijraast.

Vincent: Hoe groot is de film?

Angela: Heel groot. Levensgroot. Ik zie mezelf en anderen, in kleur, met beweging en geluiden erbij. Alsof het weer opnieuw plaatsvindt.

Zie wat er gebeurt. Angela had een traumatische ervaring. Had. Gelukkig maar, dat alle traumatische ervaringen in het *verleden* hebben plaatsgehad. Dat is namelijk precies de plek waar ze thuishoren: in het verleden. Maar wat gebeurt er wanneer we in het heden nog steeds worden geraakt door hetgeen in het verleden heeft plaatsgehad? We blijven de vervelende gebeurtenis afspelen...en afspelen...en afspelen. Net zolang tot we hetzelfde gevoel weer opnieuw hebben. Vroeger noemden psychoanalytici dit 'catharsis'. Tegenwoordig weten we dat dit keer op keer herleven van negatieve ervaringen vooral onzinnig is. Onnodig en zelfs schadelijk. Namelijk,

hoe vaker je je zo voelt, hoe makkelijker het wordt om dat negatieve gevoel op te roepen. Er hoeft maar iets te gebeuren en je voelt je weer slecht. Het keer op keer beleven van negatieve herinneringen vanuit het verleden, is desastreus voor het kunnen zijn in het hier en nu. Er verandert niets, behalve dat het steeds gemakkelijker voor jou wordt om het negatieve gevoel naar boven te halen, waardoor je je in steeds meer situaties zo gaat voelen.

“Sommige mensen denken dat ze zich goed voelen als er bepaalde dingen wel of niet gebeuren. Maar de truc is: je goed voelen zonder reden.”

— **Richard Bandler, grondlegger**
Neuro Linguïstisch Programmeren —

Wat hebben chocoladekoekjes, angst voor spreken in het openbaar en een traumatische ervaring met elkaar te maken?

Ken je dat gevoel? Je hebt een pakje koekjes in dat ene kastje liggen, of dat heerlijke stuk chocolade in de voorraadkast. Maar je hebt als doel gesteld om gezonder te gaan eten en minder te snoepen. Dus probeer (!) je om niet te denken aan de koekjes die in de kast liggen. Maar hoe harder je probeert om er *niet* aan te denken, hoe moeilijker dat wordt. Je ziet je zelf in je hoofd al dat pakje koekjes of die reep chocolade eten. Je houdt het misschien 5 minuten vol, misschien 30 of zelfs een uur...maar er komt een moment op die avond dat je de drang niet langer kunt weerstaan.

Stel je voor, dat je over een aantal weken een presentatie moet geven en je bent je nu al zenuwachtig aan het maken. Iedere keer als je eraan denkt dan voelt het als een steen in je maag en breekt het zweet je uit. Hoe dichterbij de datum komt, hoe vaker je er (on)gemerkt aan denkt. Je gaat er mee naar bed en wordt ermee wakker.

Mensen met Posttraumatische Stress Stoornis (PTSS) die in het verleden een traumatische ervaring hebben gehad, bijvoorbeeld een oorlog, verkrachting of brand, worden in gedachten nog dagelijks geconfronteerd

met de beelden. Elke dag weer, draaien ze de film in hun hoofd af. Alles wat toen is gebeurd, laten ze regelmatig terugkeren in hun eigen mentale bioscoop. Veelal vol kleur, beweging, geluid en spannende cameraopstellingen. Ze beleven de ervaring uit het verleden elke dag weer opnieuw.

Wat hebben chocoladekoekjes, spreken in het openbaar en posttraumatische stress stoornis nu met elkaar te maken? Hoe verschillend voorgaande situaties ook zijn, er zit een gemeenschappelijke factor in die ervoor zorgt dat de gebeurtenissen uit het verleden een obstakel vormen in het hier-en-nu: de mentale processen die je moet uitvoeren om gebeurtenissen uit het verleden of de toekomst van invloed te laten zijn op hoe je je voelt.

De koekjes op zichzelf waren het probleem niet. Die zijn immers weggeborgen en kun je niet eens zien, ruiken of voelen. Het zijn de gedachten in de vorm van beelden, geur en smaak die ervoor zorgen dat je een onweerstaanbare drang krijgt in de chocoladekoekjes en je doel van gezond eten niet haalt. Het is niet de presentatie waar je zenuwachtig door bent. De presentatie moet immers nog plaatshebben. Het zijn de gedachten die voor het vervelende gevoel zorgen. Weet je wat het verschil is tussen mensen die vol zelfvertrouwen een presentatie geven en anderen die zenuwachtig zijn? Ze hebben hele verschillende beelden in hun hoofd ter voorbereiding op hun presentatie. Mensen die zenuwachtig zijn, hebben allerlei slechte 'B-films' in hun hoofd. Ze zien zichzelf de presentatie houden, waarbij er van alles misgaat. Ze zien zichzelf zweten, het publiek dat ze uitlacht en dat ze niet meer weten wat ze moeten zeggen. Hoe zit dit bij mensen die vol zelfvertrouwen voor een groep kunnen staan? Hoe doen zij dat? Dit heeft alles te maken met de mentale voorbereiding. Mensen die vol zelfvertrouwen een presentatie geven, hebben een hele andere mentale voorbereiding. Zij zijn in staat om negatieve beelden letterlijk opzij te schuiven. In plaats daarvan zien ze in gedachten een publiek dat vol interesse aan het luisteren is. Ze zien zichzelf rustig en vol zelfvertrouwen de presentatie geven. De mentale bioscoop van een goede presentator en een slechte presentator zijn wezenlijk anders.

Mensen met PTSS beleven de gebeurtenissen keer op keer opnieuw. Niet in werkelijkheid, maar in gedachten. Maar voor het lichaam en de geest is er geen verschil tussen of iets in werkelijkheid weer opnieuw plaatsvindt of 'slechts' in gedachten. De effecten zijn er niet minder om. Als je je maar

iets levendig genoeg voorstelt met voldoende kleur en beweging, maakt het voor het brein geen verschil of iets op dat moment echt gebeurt, of dat het zich alleen in je hoofd afspeelt. Het heeft een directe invloed op je stemming en daarmee op je gedrag.

Ik zie geen beelden

“Ja, maar volgens mij maak ik helemaal geen beelden?!?”, is een veelgehoorde opmerking. Probleem van mentale films is dat ze bewust en onbewust zijn. Soms komen ze langzaam voorbij en andere keren zo snel dat je je er niet bewust van bent. Een snelle manier om je bewust te worden van jouw mentale bioscoop is (verrassend genoeg): meditatie. Ga eens 2 minuten mediteren. Ga zitten in een kleermakershouding, doe je ogen dicht en richt je aandacht op je ademhaling. Dat is alles. Merk vervolgens op welke beelden erlangs komen. Wat zie je? Welke gedachten komen op? Elke keer als je verwikkeld raakt in een bepaalde herinnering (lees: beeld), dan keer je weer terug naar je ademhaling. Op deze manier word je onherroepelijk met je drukke gedachten geconfronteerd. Deze drukke gedachten in de vorm van beelden zijn er altijd al. Ze hebben al bewust of onbewust invloed op hoe je denkt, doet en voelt.

Een andere test. Beantwoord eens de volgende vragen: hoeveel poten heeft het favoriete meubel in jouw huis? Hoeveel ramen heeft je woonkamer? Om deze vragen te kunnen beantwoorden, moet je beelden maken. Sommige beelden zijn heel groot, helder en vol kleur. Andere zijn klein, vaag en zwart-wit. Iedereen denkt in beelden.

Een laatste test. Pak maar eens een voorwerp en bekijk het goed. Sluit vervolgens je ogen en zie het voorwerp in gedachten voor je. Doe weer je ogen open, bekijk wederom het voorwerp met je ogen open. Sluit nu weer je ogen en zie het voorwerp in gedachten. Nu met nog meer details dan de vorige keer. We denken allemaal in beelden. De reden dat sommige mensen hieraan twijfelen, is dat de beelden soms zo snel en daardoor onbewust in het brein aanwezig zijn.

Techniek: herschrijven van je geschiedenis

Als coach wil je in staat zijn om de negatieve, emotionele lading van gebeurtenissen uit het verleden weg te halen. Ze kunnen immers een obsta-

kel vormen in het coachingstraject en de cliënt tegenhouden om de gestelde doelen te bereiken.

Met de volgende techniek ben je in staat om een gebeurtenis uit het verleden los te koppelen van het negatieve gevoel wat je daarbij ervaart. Doe deze techniek 3-5 keer en je zult merken dat je de beelden van de ervaring nog steeds kunt zien, maar dat het niet meer gepaard gaat met het negatieve gevoel. Je kunt met rust en afstand naar de beelden kijken, zonder dat je in het verdriet, de boosheid of angst schiet. Deze techniek is vooral geschikt voor het ongedaan maken van vervelende gebeurtenissen uit het verleden. Gebeurtenissen uit het verleden waar je nog steeds last van hebt.

Stap 1. Denk aan de vervelende gebeurtenis uit het verleden. Laat de film in je hoofd nu voor de laatste keer afspelen.

Stap 2. Stel jezelf voor in een bioscoop. Je zit ergens achterin de zaal te kijken naar een klein scherm in de verte. Dadelijk ga je de film uit het verleden afspelen. Let op: het is geen gewone bioscoop. Deze bioscoop kan alleen zwart-wit films afdraaien en de films achterstevoren laten zien.

Stap 3. . Laat de film wederom afspelen, nu in zwart-wit en achterstevoren. Je begint dus bij het einde van de film en gaat door naar het begin op het moment dat alles nog goed was. Terwijl de film afspeelt, zet je er een grappig muziekje onder, bijvoorbeeld een circusmuziekje. Herhaal deze stap tenminste 10 keer.

Stap 4. Probeer je tevergeefs slecht te voelen over de situatie. Herhaal deze techniek net zo vaak totdat het terugdenken aan de situatie je een neutraal, nonchalant of zelfs plezierig gevoel oplevert.

HOOFDSTUK 15

HET LEF VAN DE CLIËNT: HAAL DE HANDREM ERAF

“Over een jaar had je gewild dat je vandaag was begonnen.”

— Karen Lamb, schrijfster —

Een oude en een jonge monnik zijn aan het reizen en komen aan bij een rivier waar ze een jonge vrouw zien staan. Zij vraagt hen of ze haar kunnen optillen om de rivier over te steken. De jonge monnik twijfelt, terwijl de oudere monnik de vrouw inmiddels op zijn schouders zet en haar over het water helpt. Ze bedankte de oude monnik en vervolgde haar weg. De monniken reisden verder, maar de jongere monnik was de rest van de dag aan het peinzen over wat er gebeurde. Hij vroeg zich af hoe het mogelijk was dat de oude monnik dit had is toegestaan, terwijl de spirituele richtlijnen toch duidelijk voorschrijven dat een man geen lichamelijk contact dient te hebben met een vrouw. Wanneer de jonge monnik het niet meer volhoudt om stil te zijn, vraagt hij het de oude monnik: “Hoe heeft u dit kunnen doen? U weet toch dat lichamelijk contact niet toegestaan en toch heeft u de vrouw op uw schouders meegedragen?!” De oude monnik luistert en zegt stil, “Ik heb haar aan de andere kant van de rivier gelaten. Jij draagt haar in je hoofd al de hele middag en avond met je mee.”

Verandering van binnen naar buiten

Toen een interviewer Estee Lauder, de oprichter van het grootste cosmetica-bedrijf in de wereld, vroeg naar het geheim van haar succes, zei ze: “Laat ik dit zeggen. Ik kwam er niet door er slechts over te dromen of erop te hopen. Ik ben succesvol geworden omdat ik ervoor heb gewerkt.” Dit hoofdstuk gaat over de kern van coaching: ervoor zorgen dat je je cliënt van A naar B brengt. Met alles wat hij in huis heeft ervoor zorgen dat blokkades worden ontdekt en opgelost en er bewogen wordt richting een duidelijk omschreven doel. Verandering is altijd tweeledig: binnen het wereldmodel van de cliënt en buiten het wereldmodel. Binnen het wereldmodel van de cliënt ligt alles wat bij de cliënt aanwezig is: motivatie, emotionele blokkades, overtuigingen, waarden, gedragspatronen, manieren van naar de wereld kijken en doelen. Buiten het wereldmodel is alles wat extern is: geld, succes, werk, relaties met anderen, gezondheid, schoonheid, een mooie auto, een duur huis, enzovoort.

Jouw cliënt komt niet naar jou toe om zijn beperkende overtuigingen te veranderen. Of om het versterken van zijn doorzettingsvermogen. Of om emotionele blokkades te verwijderen. Dat kan wel nodig zijn om zijn doelen te bereiken, maar dat is niet hetgeen waarvoor hij bij jou komt. Jouw cliënt komt bij jou omdat hij op zoek is naar concrete resultaten die veelal buiten zijn wereldmodel liggen: meer geld om financiële vrijheid te verkrijgen, betere relatie met zijn partner en beter kunnen communiceren met collega's. Om daar te komen echter, wil je als coach aan de slag gaan met hetgeen nodig is om die externe resultaten te bereiken. Gedragsverandering begint altijd eerst met het veranderen van de mindset: verzameling van gedachten, overtuigingen, ideeën en doelen. Dat is de innerlijke leefwereld van de cliënt. Vervolgens wil je als coach toe naar concrete resultaten die zich begeven in de externe leefwereld van de cliënt: betere relatie met zijn partner, financiële onafhankelijkheid, een andere carrière, enzovoort. Enerzijds hebben we onze innerlijke leefwereld van mindset en anderzijds hebben we de externe leefwereld van resultaten. Hoe slaan we die brug?

Rijden met de rem erop

Ons brein is slim. Heel slim. Maar slim is niet altijd slim. Soms is ons brein zo 'slim' en doet het er alles voor om het gehele systeem, lichaam en geest, te beschermen. Dat betekent: geen gekke acties, geen ambitieuze doelen, niets buiten de comfortzone. Immers, al deze zaken betekenen dat er risico wordt gelopen en dat kan fataal zijn. Althans, in vroegere tijden toen er leeuwen en tijgers vrij rondliepen en je als enige doel had om te overleven en je voort te planten. Maar gelukkig zijn de tijden veranderd. We willen als mens niet alleen maar overleven, we willen groeien en bloeien. We willen onszelf ontwikkelen en ons maximale potentieel bereiken. Jouw (reptielen) brein wil dus bescherming. Jij als mens wil echter groei. In de praktijk veroorzaakt dit een innerlijk conflict en dit zie je dit terug in allerlei situaties.

Denk eens aan iets wat je enerzijds graag wilt, maar anderzijds nog niet is gelukt. Kun je zo iets bedenken?

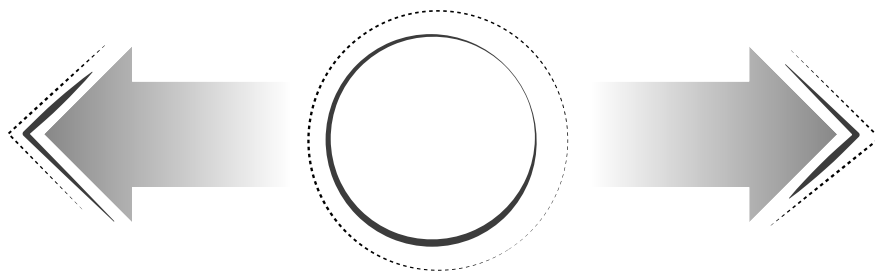
Wat ik heel graag zou willen, maar nog niet is gelukt:

Dan wil ik je vervolgens vragen om een aantal voordelen van het bereiken van dit doel te bedenken.

Voordelen van het bereiken van mijn doel zijn:

Als je dat gedaan hebt, bedenk dan wat de nadelen zijn van het bereiken van je doel:

Het zijn deze twee krachten, de voordelen en de nadelen, die tegen elkaar in gaan werken en er per saldo voor zorgen dat je geen actie onderneemt en er niets gebeurt. Of je onderneemt wel actie, maar tegelijkertijd sabotageer je jezelf door succes op andere manieren af te remmen.



Laat ik een voorbeeld geven. Stel je wilt stoppen met het eten van chocolade. Dat wil zeggen, enerzijds wil je stoppen met het eten van chocolade omdat je er dik van wordt, het slecht is voor je en het ten koste gaat van je vitaliteit. Anderzijds wil je helemaal niet stoppen met chocolade, omdat je zelf wel bepaalt wat je doet of niet doet, of omdat je wilt genieten en een stuk chocolade voor jou de manier is om dit te doen. Of omdat het jouw enige manier is om met stress en zenuwen om te gaan. Zou je stoppen met chocolade, emotioneel eten of overeten, dan zou dit onzekerheid met zich meebrengen en zou je naar nieuwe manieren op zoek moeten om de stress te kunnen verminderen. Het brein houdt niet van woorden als 'nieuw' en 'onzekerheid' en zal er alles aan doen om gedrag richting het doel, het nieuwe en onzekere, te blokkeren. Enerzijds wil je vol gas geven en anderzijds staat de rem erop. De tegenstrijdige belangen, het conflict, zorgen ervoor dat je:

- Helemaal niet begint met de eerste stappen richting het doel
- Je acties overdenkt totdat uiteindelijk de motivatie is weggelekt
- Jezelf blokkeert en dit zich manifesteert als perfectionisme of onzekerheid
- Bij het minste geringste weer terug bij af bent en weer in je oude patronen zit

We denken te veel

De belangen die jouw cliënt tegenhouden om zijn doel te bereiken, zijn in één woord samen te vatten: angst. Het manifesteert zich ofwel rechtstreeks als angst, ofwel via omwegen van twijfel, ongemak of zorgen. Je herkent de angst aan het eindeloos uitstellen van datgene wat nodig is, 'ja, maar' redeneringen, zelfsabotage en perfectionisme. Het is het gevolg van hoe ons brein zich in de afgelopen duizend jaar heeft ontwikkeld. Laten we even een stap teruggaan naar hoe is het brein is. Het deel van ons brein dat het diepste gelegen zit, is circa 500 miljoen jaren oud en daarmee het oudste brein. Het zorgt voor de ouderwetse, maar cruciale functies als ademhaling, zicht, beweging en hartslag. Daarna is er een ander brein ontstaan, het zogeheten 'limbische brein'. Dit brein is het emotionele brein en is verantwoordelijk voor het genereren van emoties. De neocortex is het meest recente deel en dat heeft ervoor gezorgd dat we kunnen 'denken'. Het zorgt ervoor dat we kunnen nadenken over wat we willen en niet willen, wat er allemaal mis kan gaan en hoe we ons leven willen inrichten.

Goed nieuws, maar ook slecht nieuws. Want sinds de ontwikkeling van dat 'slimme' deel van ons brein, de neocortex, heeft onze geest twee favoriete bezigheden ontwikkeld. De ene is het in gedachten teruggaan naar het verleden. Het zijn de momenten waarop we denken aan wat ons vorige week is overkomen, we herhalen een meningsverschil met een collega of denken terug aan een fijne vakantie. Een andere favoriete activiteit van onze geest is sprongen te maken naar de toekomst. Nadenken over de film waar je vanavond naar toe gaat of de presentatie die je moet geven voor je werk. Je zorgen maken is ook zo'n activiteit die in de toekomst ligt. Wat doe je wanneer je je zorgen maakt of op andere manieren angst ervaart? Je ziet allerlei toekomstscenario's van situaties en gebeurtenissen die zouden kunnen gebeuren. Wat gebeurt er als je hoort dat je volgende week een presentatie moet geven? Spreken in het openbaar is een angst die leeft bij veel mensen. Sterker nog, spreken in het openbaar is nummer één angst die het meeste wordt genoemd door mensen als je ze vraagt waar ze bang voor zijn. Wat doe je wanneer je bang bent om een presentatie te geven? Je gaat in gedachten naar de toekomst en ziet scenario's waarin het mis gaat. Een scenario waarin je jezelf ziet en niet meer weet wat je moet zeggen. Of je krijgt allemaal moeilijke vragen en je weet er geen antwoord op. Het fantaseren over wat er allemaal mis kan gaan in een toekomstige situatie is een favoriete bezigheid van de neocortex die vervolgens weer het reptielbrein activeert met een amygdala die als een bezetene afgaat. Je gaat zweten, stotteren, blozen. We zien letterlijk beelden of films van rampscenario's over wat er allemaal mis kan gaan. En natuurlijk veroorzaakt dit soort films zenuwen, angst en zorgen. Want wat als ik inderdaad geen antwoord weet te geven? Wat als ik ga stotteren en zweten? Wat als??? Daar gaat ons hoofd weer naar de toekomst. Angst of zorgen maken is het gevolg van het nadenken over dingen die in de toekomst liggen, die wellicht of helemaal niet gaan plaatsvinden. Al die angst en symptomen als gevolg daarvan hebben niets met de werkelijkheid te maken. Dat weet ik omdat die toekomst er helemaal niet is. De angst ontstaat vanaf het moment dat ik tegen iemand met spreekangst zeg, alleen maar zeg, dat ze een presentatie moeten gaan geven in de toekomst. Het woord 'presentatie' zorgt ervoor dat er allerlei negatieve hallucinaties worden geactiveerd en die leiden tot de angst. Angst is het gevolg van een blik naar de toekomst die er niet is. Angst ontstaat omdat we onzekerheid ervaren over wat de toekomst ons gaat brengen. Niets meer of minder dan een visualisatie over hoe de toekomst er mogelijkzwijs uitziet. Laten we een klein experiment

doen. Steek je hand morgen op. Doe dat nu. Uh? Onmogelijk om dat te doen. Waarom? Omdat morgen niet bestaat, behalve in onze verbeelding. In onze gedachten kunnen we allerlei scenario's uitwerken en zien wat er allemaal zou kunnen gebeuren. In werkelijkheid is er geen morgen, alleen maar dit moment.

Actie + angst = moed

Ons brein is dus altijd op zoek naar mogelijk gevaar, onzekerheid en risico en zal er alles aan doen om dat te voorkomen. Ons brein is als een overbezorgde moeder. De intenties zijn goed, maar je wordt gek als je ernaar gaat luisteren. De uitdaging waar je cliënt, en wij allemaal, voor staat is: actie ondernemen ondanks je angst. Dat vereist moed. Je kunt alleen moed ervaren als je angst kent. Zonder angst geen moed. Maar zonder moed geen actie. Iedereen heeft angst, omdat iedereen een brein heeft dat onbekendheid verafschuwt. Het verschil tussen mensen die succesvol zijn en mensen die dat niet zijn, is de actie die ze nemen ondanks de angst.

Succesvolle mensen laten zich niet tegenhouden door de angst. Ze ondernemen actie ongeacht de angst. Neem je maar vaak genoeg actie met angst, dan gebeurt er iets bijzonders wat ik wel eens noem "zekere onzekerheid". Hoe vaker je actie zet met angst, hoe minder angstig de onzekerheid wordt. Er is nog wel angst, maar je weet ook dat het allemaal goed komt. Dit is waar je met je cliënt naar toe wilt. Je begeleidt, ondersteunt en geeft richting aan de acties die nodig zijn om dichterbij het gewenste doel te komen. Je herkent de angst, twijfel en zorgen die ontstaan bij je cliënt op de momenten dat het tijd is voor actie. Ook als die angst wordt verschoven naar jou als coach en zich manifesteert als schuld, verwijt of boosheid. Jij als coach bent de katalysator zodat de angst in een veilige omgeving gevoeld mag worden én dat er actie wordt ondernomen. Ondanks patronen van je cliënt om normaal gesproken de actie te vermijden om zodoende de onzekerheid niet aan te hoeven gaan. Je communiceert naar je cliënt dat het uiteindelijk uitkomt op een heldere keuze tussen 2 richtingen: redenen of resultaat. Kiest je cliënt voor de redenen dan zal alles bij het oude blijven. Veilig, maar ook zonder het ambitieuze resultaat. Kiest je cliënt voor resultaat, dan is het actie ondernemen met angst voor het onbekende.

“Je moet schieten, anders kun je niet scoren.”

— Johan Crujff, voetballer —

Koppel aan je doel een directe actie

Een belangrijke reden dat mensen hun doelen niet bereiken, is het ontbreken van doelgerichte actie. Voorkom deze fout als coach en koppel direct een actie aan het doel dat jij samen met je cliënt hebt gesteld. Of de eerste actie groot of klein is, maakt niet uit. Bovendien zorgt de actie ervoor dat je cliënt direct bij het bepalen van zijn doel al dichterbij zijn doel aan het komen is. De eerste stap is veelal de grootste stap voor de meeste mensen. Als je cliënt bereid is om deze eerste stap te zetten, komt de trein van het doel in beweging. Als daarentegen deze eerste stap niet wordt gezet, kun je op tijd onderzoeken wat er aan de hand is en welke blokkades zich opwerpen. Vervolgens, hoe meer eerste stappen je zet, hoe harder de trein gaat lopen totdat het op een bepaald moment onmogelijk is om nog te stoppen.

*“Weten is niet genoeg, je moet het toepassen.
Willen is niet genoeg, je moet het doen”*

— Shawn Philips, musicus —

Oefening: direct actie koppelen aan het doel van jouw cliënt

Maak er een gewoonte van om aan ieder doel dat je samen met je cliënt stelt, direct een actie te koppelen. De vraag hierbij is altijd: wat kan ik nu doen om dit in praktijk te brengen? De stappen hierbij zijn als volgt:

Stap 1. Bepaal wat je wilt. Waar wil je cliënt naar toe of wat wil hij bereiken?

Stap 2. Bepaal alle acties die er tezamen voor zorgen dat het doel wordt bereikt. Bij het bepalen van de actie(s) wil je helder, concreet en zeer specifiek zijn.

Stap 3. Bepaal de eerste actie die gedaan moet worden. Bekijk alle acties en bepaal de eerste actie die gedaan moet worden om de trein in beweging te krijgen. De eerste actie is bij voorkeur óf een kleine actie óf de actie die de nodige weerstand oplevert. De kleine actie zorgt ervoor dat de trein in beweging komt. Als er een actie is waarin veel weerstand zit, kies je deze als eerste actie. Dit zorgt ervoor dat onnodige weerstand uit de coaching wordt gehaald en eventuele obstakels verdwijnen.

Stap 4. Bepaal vervolgens de rest van de volgorde van de lijst. Wat moet je cliënt als tweede doen, wat als derde, etc.

Acties die ik moet doen om mijn doel te bereiken: Op plaats nummer:
 (Concreet, gedetailleerd en helder) (als eerste, tweede, etc.)

_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

Welk probleem, uitdaging of doel je ook nastreeft: het gaat je cliënt om concreet resultaat. Dat is de reden dat hij een coach in de arm neemt. Om resultaat te bereiken, linksom of rechtsom, moet de cliënt vroeg of laat in beweging komen en gerichte actie ondernemen. Klein of groot, maakt niet uit. Zolang er maar iets gebeurt waar vervolgens feedback op kan plaatsvinden zodat we weten of jouw cliënt dichterbij zijn doelen aan het komen is.

HOOFDSTUK 16

ONTDEK HET BRANDENDE VERLANGEN VAN JE CLIËNT

“Als je echt iets wilt, vind je een altijd manier.
Als je iets niet wilt, vind je altijd een excuus.”

— Jim Rohn, spreker —

Postkantoor: kun jij er zijn over 5 minuten?

Stel je krijgt te horen dat je een bedrag van € 2,50 euro kunt ophalen bij het postkantoor, even buiten de stad en je moet het binnen 10 minuten ophalen. Wat zou je doen? De meeste mensen zouden deze kans voorbij laten gaan. Zo'n klein geldbedrag, terwijl er zoveel obstakels zijn (geen vervoer, geen oppas, vrij moeten nemen van het werk, enzovoort). Een weinig aantrekkelijk doel.

Maar stel je nu het volgende voor: in plaats van €2,50 mag je € 1.000.000 ophalen bij het postkantoor. Ook hiervoor geldt dat je je binnen nu en 10 minuten moet melden. Lukt dat niet, dan gaat de geldprijs naar iemand anders. Gaat je dat lukken? Natuurlijk! Je zet er alles voor opzij. Waar zijn de obstakels gebleven? Ze verdwijnen als sneeuw voor de zon. Wat is de les die we van dit verhaal kunnen leren? Bepaal wat de brandstof is van je doel. Wat zorgt ervoor dat je dit doel wilt bereiken? Wat levert het doel je op of wat voorkomt het? Of je je doel gaat bereiken wordt voor 90% bepaald door je brandstof. Het *waarom* van je doel. De overige 10% is slechts een kwestie van vaardigheden: weten *wat* je moet doen om je doel te bereiken.

Meer doen dan je cliënt verwacht

Wat onderscheidt een gemiddelde coach van een uitstekende coach? Laat ik beginnen met wat een gemiddelde coach doet. Hij heeft natuurlijk de basisvaardigheden onder de knie. Een gemiddelde coach kan goed luisteren, de vragen stellen waardoor de cliënt ontdekt en leert, samenvatten, parafraseren, et cetera. Hij doet aan zelfreflectie en ontwikkelt zichzelf door de kennis en ervaring die hij opdoet. De cliënt voelt zich daardoor begrepen en gehoord. Hopelijk worden de obstakels opgelost en bereikt hij zijn doel. Iedereen blij, toch? Jawel. Ware het niet dat de agenda van de coach verder gaat dan de veelal oppervlakkige symptomen van de cliënt.

De cliënt komt veelal bij jou als coach, omdat hij iets ervaart wat hij liever niet ervaart. Hij voelt zich onzeker, maakt zich overmatig zorgen of is depressief. Een cliënt kan ook bij jou komen, omdat hij een doel wil bereiken

dat hij niet alléén wil of kan bereiken. Bijvoorbeeld een andere baan, betere relaties of een partner. Jouw taak als een uitstekende coach – die verder gaat dan een gemiddelde coach – is om het effect boven de gepresenteerde context te laten uitstijgen. Eenvoudig gezegd, meer te doen dan je cliënt van je verwacht.

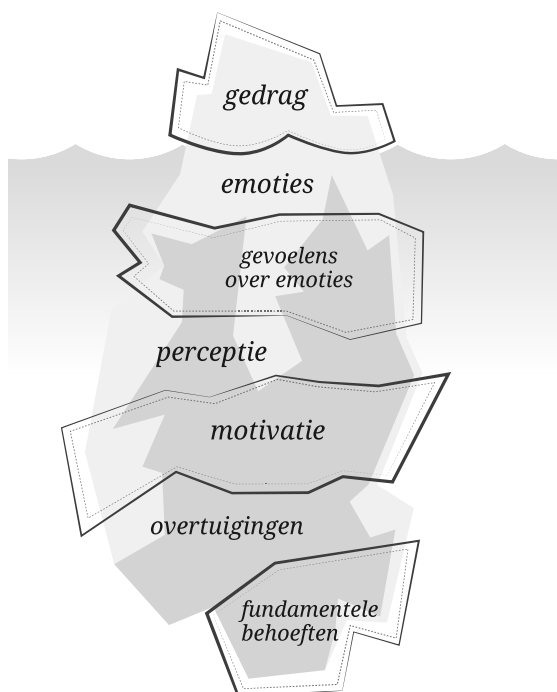
Laatst had ik een eerste sessie met een nieuwe cliënt bij mij op kantoor. Ik schudde hem de hand en hij vertelde mij over zijn probleem van overgewicht. Hij woog meer dan 100 kilo en voor iemand van 1 meter 60 was dit ongezond zwaar. Hij legde uit dat zijn huisarts hem streng had toegesproken en erop aandrong zijn levensstijl te veranderen om tenminste 20 kilo kwijt te raken. Toen hij vertelde over zijn overgewicht liet hij verbaal en non-verbaal zien dat zijn denken, doen en voelen niet op één lijn lagen. Een deel in hem vertelde dat dit een belangrijk doel was, maar andere delen waren het hier niet mee eens. Het was niet zijn doel, maar het doel van zijn omgeving. Ik vroeg hem: “waarom wil je 20 kilo kwijtraken?” Hij keek me verbaast en tegelijkertijd blij aan: “Tja, dat vraag ik mij ook af. Althans, ik weet wel dat ik kilo’s moet afvallen. Ik ben te zwaar en dat kost me mijn gezondheid. Maar om eerlijk te zijn...om heel eerlijk te zijn...ik vind het niet zo belangrijk, denk ik?” Zijn blik veranderde toen hij het uitlegde en vroeg bijna verontschuldigend mijn toestemming voor deze mening: “Vind je het heel raar dat ik dit denk?” Het was voor mij duidelijk dat met deze motivatie het doel van 20 kilo verliezen nooit zal worden bereikt. Ik zei: “Dat begrijp ik heel goed. Maar wat ik niet begrijp is dat jij hier zit. Want zo te horen verlies je alleen maar als je dit doorzet. Je verliest 20 kilo en je wint er niets mee. Waarom ben je hier?”

Voordat ik verder kon gaan met deze cliënt en dit doel, moest ik zijn motivatie op een hoger niveau zien te ontdekken. Letterlijk ‘ont-dekken’: de oppervlakkige laag van de 20 kilo er afhalen en de werkelijke, maar onbewuste motivatie naar de oppervlakte brengen. Wat zou deze onbewust motivatie kunnen zijn?

Lagen van (onder)bewustzijn

Voordat ik verder vertel wat ik met deze cliënt ben gaan doen, is het goed om te weten hoe de lagen van ons bewustzijn en onderbewuste eruitzien. Laat ik dit uitleggen met het ijsberg model dat een goede weergave is van de menselijke psyche. Mensen komen niet in de problemen door de feite-

lijke gebeurtenissen, maar door de wijze waarop ze omgaan met hetgeen er gebeurt. Hoe je interpreteert wat er gebeurt wordt bepaald door een reeks van interne processen die, in tegenstelling tot de werkelijke gebeurtenis, altijd te veranderen zijn omdat ze in je eigen zone van invloed liggen. Aan de oppervlakte ligt gedrag waarvan we ons (deels) bewust zijn. Onzichtbaar zijn de mentale processen die het gedrag bepalen: overtuigingen, gedachten, perceptie, motivatie en behoeften. Het veranderen van gedrag, zonder de onderliggende dynamieken die het gedrag sturen te veranderen, is onzinnig en vreet vooral energie. Het is alsof je tegen de stroom in gaat varen. Hoe graag je ook de andere kant op wilt. Wil je gedrag veranderen, dan moet je weten waar dit gedrag door gestuurd wordt.



Een experiment: gracht met krokodillen

Ik ga je vragen om een klein experiment te doen dat ik altijd gebruik wanneer ik met groepen bezig ben. Stel je eens voor dat tussen jou en een koffertje met 10.000 euro een gracht met krokodillen ligt. Eromheen ligt prikkeldraad en schrikdraad. Ontzettend gevaarlijk dus. Als ik jou nu

vraag: haal dat koffertje en je mag de inhoud – die 10.000 euro – hebben, belastingvrij en vrij te besteden? De ene weegt het serieus af, omdat die dat geld graag wil hebben of nodig heeft, maar velen hebben zoiets van: “veel te gevaarlijk. Daag! Ik ga mijn leven niet riskeren voor dat koffertje met geld. Voor geen goud!”

Stel je nu eens voor, dat als je dat koffertje niet ophaalt, jouw gezin dat toekijkt vanaf een ponton langzaam in het water met de krokodillen zakt. Als jij dat koffertje niet te pakken krijgt, zullen jouw partner en kinderen door de krokodillen die al een tijd niet hebben gegeten worden verorberd. In de zalen waar ik spreek vraag ik dan wie zijn of haar uiterste best zou doen om dat koffertje toch op te halen. En, ja, iedereen steekt zonder erbij na te denken de hand op. De hogere motivatie is nooit het geld. Het is de liefde voor dierbaren, de zorg voor partner en kinderen. Soms zien de mensen in de zaal aan wie ik dit dilemma voorleg al zelfs beelden met gesloten doodskisten voorbijkomen, terwijl ze zelf bijna sterven van schuldgevoel. Inderdaad, de hogere motivatie is niet het geld. Sterker nog, wat er in dat koffertje zat, kan de mensen niet eens meer iets schelen.

Terug naar mijn cliënt. Ik wist dat de motivatie om 20 kilo te verliezen te klein was om alledaags gedrag te veranderen. Immers, dit zou betekenen dat hij zijn dagelijkse biertje zou moeten laten staan. Zijn wekelijks patatje met een kroket zou ook niet meer kunnen. Bovendien zou hij regelmatig moeten gaan bewegen, minder de auto pakken en meer de fiets. Om al deze veranderingen in het dagelijkse gedrag succesvol te kunnen doen heb je brandstof nodig. De arts en zijn verhaal waren onvoldoende brandstof. Ik besloot het over een andere boeg te gooien. Ik vroeg hem: wat is voor jou belangrijk in het leven?” Hij hoefde hier niet lang over na te denken en zei: “Dat is makkelijk. Dat zijn mijn kinderen en kleinkinderen. En natuurlijk mijn vrouw.” We praatten daar nog wat verder over en ik liet een stilte vallen. Vanuit de kracht van de stilte en met een ongekend verrassingseffect vroeg ik hem: “Hoe zou het zijn voor je kinderen en kleinkinderen als jij vroegtijdig sterft aan hartfalen?” Weer liet ik de stilte zijn werk doen. De vraag was niet bedoeld om een antwoord te krijgen, maar om een zoektocht in zichzelf te activeren. Dat gebeurde. De vraag kwam keihard binnen en het was alsof alle eerder gemaakte punten nu met elkaar werden verbonden. In tranen zei hij: “Vreselijk. Dat zou ik vreselijk vinden. Die kinderen betekenen alles voor me en ik voor hen.”

Zoek altijd het hogere waarom van het doel van je cliënt. Zorg ervoor dat je cliënt in contact is met deze hogere motivatie. Het zorgt voor de brandstof die nodig is om de alledaagse veranderingen in het gedrag te activeren en te blijven volhouden. Bovendien zorgt het ervoor dat je veel meer met je cliënt bereikt dan slechts het oplossen van het probleem. De hogere motivatie van mijn cliënt was niet om 20 kilo te verliezen. Het was om gezond te leven, energiek te zijn en er zo lang mogelijk te zijn voor zijn (klein) kinderen en vrouw. Natuurlijk bereikte hij zijn doel van het verliezen van het overgewicht. Maar wat hij won, was veel meer. Hij had de energie om allerlei nieuwe projecten aan te gaan en leuke dingen met zijn (klein)kinderen te ondernemen. Zijn relatie met zijn vrouw werd veel beter door het verhoogde zelfvertrouwen en plezier in het leven. Hij klopte bij mij aan om 20 kilo te verliezen, maar ging weg met veel meer dan hij ooit voor mogelijk achtte.

Ieder gedrag van je cliënt, klein of groot, alledaags of extreem, wordt veroorzaakt doordat hij pijn wil vermijden of plezier wil verkrijgen. Deze twee krachten vormen de motieven voor elk menselijk handelen. Ze zijn de reden dat je cliënt doet wat hij doet. Verklaren en veranderen van het gedrag van jouw cliënt begint met de vraag: welke pijn probeert deze cliënt te vermijden of welk plezier zoekt hij op?

Stoppen met roken? Makkelijk!

Laatst vertelde een coach mij over zijn cliënt die gezond wilde leven. Hij had zichzelf als doel gesteld om iedere ochtend als ontbijt muesli met een kopje thee te hebben. Naar eigen zeggen wilde hij zo graag gezond eten dat hij er alles voor over had. Hij vertelde ook dat dit paste in zijn levensstijl en –missie. Maar toen het erop aankwam lukte het hem niet om iedere ochtend muesli te eten en liet hij zich verleiden tot de gebruikelijke croissantjes, chocoladebroodjes en gebakken eitjes. Technisch gezien was het geen probleem om gezond te eten. Immers, het enige wat hij behoefde te doen was muesli kopen, klaar te maken en op te eten. Dit geldt voor de meeste doelen die we op gedragsniveau stellen. Technisch gezien geen probleem, maar psychologisch gezien is er een obstakel om iets anders te doen dan we gewend zijn. Doelen als:

- ☒ Willen stoppen met roken
- ☒ Willen stoppen met drinken

- ☒ Gezond willen eten
- ☒ Regelmatig sporten
- ☒ Minder televisiekijken
- ☒ ...

Je cliënt weet al lang hoe hij dit (niet) moet doen. Deze doelen zijn niet moeilijk wat betreft techniek. Stoppen met roken is eenvoudig: geen sigaret meer in je mond stoppen. Voor stoppen met drinken geldt hetzelfde: geen alcohol meer drinken. Het probleem zit erin dat het systeem op een of andere manier toch beloond wordt om het wél te doen. Het beperkende gedrag vermijdt pijn of levert plezier op. Die pijn of dat plezier is groter dan de pijn of plezier van het alternatief van het doel. Het doel van je cliënt is bewust wellicht een doel, maar onbewust wil het systeem van de cliënt blijven waar het nu is. Dat maakt verandering op lange termijn onmogelijk als je niet weet wat het huidige gedrag oplevert. Met andere woorden, als je gedrag wilt veranderen moet je erachter zien te komen wat de brandstof is die ervoor zorgt dat de cliënt het gedrag vertoont. Wat brengt hem van A naar B?

Wat is de brandstof van je cliënt?

Stel je cliënt wil een bepaald doel bereiken. Als coach wil je als eerste weten of er voldoende brandstof aanwezig is om dit doel ook uiteindelijk te bereiken. Eenvoudig kun je dit doen door het stellen van de vraag: “Waarom vind je het belangrijk om dit doel te bereiken?”. Doe dit niet 1 keer, maar meerdere keren. Net zo lang totdat je uit bent gekomen in de diepste laag van je motivatie. Laat ik een voorbeeld geven. Stel je hebt als doel gesteld: “Ik wil € 20.000 netto per maand verdienen.” Dat is het doel van je cliënt. Denkt hij. Maar ‘waarom’ wil hij dit geld verdienen? Alleen ‘geld’ is slechts papier. Het is niet het papier dat jouw cliënt uiteindelijk gelukkig maakt. Elk doel dat je stelt is uiteindelijk om een bepaald gevoel of emotie na te streven. De vraag is dus: *waarom* wil je meer geld verdienen? Voor sommige mensen betekent meer geld ‘rust’. Voor anderen is het antwoord ‘vrijheid’. Weer anderen levert het doel van meer geld ‘zekerheid’ op. Het zijn deze antwoorden die ervoor zorgen dat je je doel gaat bereiken. Is er te weinig brandstof, motivatie of gevoel achter het doel, dan gaat het je niet lukken om van A naar B te komen.

Laatst zei iemand aarzelend tegen me: “Ik wil heel graag fysiotherapeut worden.” Waarop ik zei: “Prachtig! Wat houdt je tegen?” “Nou” vertelde

hij...”Ik heb m’n papiertje nog niet binnen. Dan moet ik eerst de opleiding volgen en mijn diploma behalen.” Het doel van fysiotherapeut worden is een doel, maar niet de achterliggende droom en geeft niet het ‘waarom’ aan. Toen ik hem ging doorvragen over het ‘waarom’ van zijn doel, zei hij: “Ik wil heel graag mensen helpen. Mensen leren om in het hier en nu te zijn en te genieten.” Dat is een waarom. Waarom? Omdat het doel slechts een *middel* is. Belangrijk om te weten is de achterliggende motivatie van het doel. We verbinden doelen veelal met dingen, andere mensen of situaties. Het ‘waarom’ achter het doel ligt echter altijd in jezelf. Zodra je het ‘waarom’ weet kun je ook de innerlijke motivatie bepalen en duidelijk vaststellen wat het in jezelf is dat je wilt bereiken. Wat is het waarom van je doel? Welk gevoel of welke emotie streef je na? Wat wil je echt? Het antwoord van mijn cliënt van ‘het helpen van mensen’ was voor hem een opening om zijn doel op een hoger niveau te brengen waardoor er ineens meerdere manieren naar de oppervlakte kwamen om dat doel te bereiken. Hij koos ervoor om nu al datgene te gaan doen wat hij eigenlijk als doel had. Het doel van mensen helpen lag al direct in de mogelijkheden, ook zonder diploma. Hij besloot te starten met een korte cursus ontspanningsmassage en tegelijkertijd direct in de praktijk aan de slag te gaan als amateur masseur. Hierdoor deed hij direct praktijkervaring op en kon hij in zijn vrije tijd studeren tot fysiotherapeut.

Als cliënten bij mij komen om af te vallen, wil ik in het begin van het gesprek duidelijk hebben waarom hij of zij wil afvallen. Als het waarom mager is, ga ik er niet aan beginnen. Als de brandstof – op een schaal van 1 tot 10 (1 = totaal geen motivatie, 10 = zeer sterk gemotiveerd) – slechts een 4 of een 5 is, is er te weinig brandstof: “Ach, als ik mijn doel haal is het mooi. Als ik het niet haal, is dit ook prima.” Er is dan te weinig motivatie, waardoor elk zuchtje wind je van je pad zal blazen. Elk obstakel – hoe klein dan ook – zal ervoor zorgen dat het laatste beetje motivatie als druppel brandstof onder de hete zon verdwijnt. Als je overtollige kilo’s wilt kwijtraken, zul je een sterk ‘waarom’ moeten hebben om het nastreven van je doel lang vol te houden. Alleen de reden “ik moet afvallen” is onvoldoende om de eindstreep -slank, gezond en aantrekkelijk- te halen. Het doel van je cliënt moet een absolute prioriteit zijn. Er moet een duidelijke waarom zijn om dat doel te willen bereiken. Weten wat je nastreeft en dit cognitief, emotioneel en fysiek in je systeem verankeren.

Om ervoor te zorgen dat jouw cliënt zijn doel bereikt, moet het duidelijk zijn wat de brandstof ervan is. Het is de brandstof, het waarom, die het mogelijk maakt om van de plek waar hij nu is – en niet wil zijn – te komen op de plaats van bestemming. Veel coaches stappen samen met hun cliënt in de auto zonder dat er brandstof in zit. Ze willen graag ergens naar toe en stellen een doel. Vervolgens gaan ze in een willekeurige auto zitten en verwachten ze dat de auto wel gaat rijden. Wanneer dat niet gebeurt, de auto gaat te langzaam of er zijn te veel obstakels op de weg, dan wordt al snel de auto aan de kant gezet en het doel wordt in de dichtstbijzijnde prullenbak gooid. Succesvolle coaches identificeren de drijvende kracht van enerzijds het huidige, ongewenste gedrag en anderzijds het gewenste, toekomstige gedrag. Als het ‘waarom’ helder en groot genoeg is, wordt het ‘hoe’ heel eenvoudig.

Socrates, wat is het geheim van succes?

Er was eens een jonge man die de wijze Socrates vroeg naar het geheim van succes. Socrates luisterde geduldig naar de vraag van de man en zei hem om hem de volgende morgen te treffen bij de rivier voor het antwoord.

De volgende ochtend vroeg Socrates de jongeman om met hem mee te lopen naar de rivier. Eenmaal in het water liepen ze door tot het water tot hun nek reikte. Wat Socrates vervolgens deed, verbaasde de jongeman: Socrates duwde hem onder water.

De man streed om uit het water te komen, maar Socrates was sterk en hield de jonge man net zo lang onder het water tot hij blauw zag, waarna Socrates de man uit het water trok.

De jongeman hapte naar adem en nog maar net bijgekomen vroeg Socrates hem: “Wat wilde jij het meest toen jouw hoofd onder water was?” De man zei: “Lucht”. Socrates: “Dat is het geheim van succes. Wanneer jij succes net zo graag wilt als jij net lucht wilde inademen, dan zul je succes krijgen. Een ander geheim tot succes bestaat niet.”

Het moraal: een vurig verlangen is het begin van alle resultaten. Net zoals een klein vuur onvoldoende warmte geeft, zo kan een zwak verlangen geen grote resultaten brengen.

HOOFDSTUK 17

BENUT HET VLINDEREFFECT: BEGIN KLEIN VOOR GROOTS RESULTAAT

“De mens die een berg verplaatst begint door
kleine stenen weg te dragen.”

— Confucius, Chinees filosoof —

De vleugelslag van een vlinder in Brazilië zou maanden later een orkaan in Texas teweeg kunnen brengen. Met die wetenschappelijk onderbouwde uitspraak werd de Amerikaanse wiskundige en meteoroloog Edward Lorenz in 1961 in één klap wereldberoemd. Het 'vlindereffect' is het verschijnsel dat een kleine verandering kan uitgroeien tot een groot en vaak onvoorspelbaar resultaat. Bijvoorbeeld, wanneer je een bal van een grote heuvel af laat rollen, kan hij iedere richting uitgaan. Zo kan de bal onderweg een kleine steen raken waardoor de richting compleet verandert. In dit hoofdstuk ga je ontdekken hoe je als coach gebruik kunt maken van het vlindereffect door kleine veranderingen aan te brengen die een groot effect teweegbrengen.

De menselijke psyche als een complexe verzameling van tandwielen

Veel psychologen en psychiaters, maar ook coaches en counselors, hebben vaak het idee dat ze -vroeg of laat- moeten doordringen tot de 'kern' van het probleem. Dat ze de 'diepte' in moeten gaan om de wortels van het probleem werkelijk aan te pakken. Immers, anders ga je hetgeen doen dat door zoveel hulpverleners wordt verafschuwd: symptoombestrijding. Dan geef je iemand een aspirine tegen de hoofdpijn, maar pak je de onderliggende stress niet aan.

Nu lijkt dit voorbeeld altijd aan te spreken. Wie wil er immers oppervlakkig bezig zijn en het probleem niet werkelijk aanpakken? Hoe mooi de metafoor van de aspirine ook lijkt te zijn, het gaat in de meeste gevallen van hoe ons menselijk systeem werkt, niet op. Het menselijk apparaat, ons lichaam, geest en brein, bestaat uit vele onderdelen die allemaal met elkaar zijn verbonden. Op het hoogste niveau is lichaam en geest met elkaar verbonden. Op gedetailleerd niveau zijn alle cellen met elkaar verbonden, werken ze allemaal samen en beïnvloeden ze elkaar. Dit zie je in allerlei vakgebieden terugkomen. Zo ging mijn beste vriend Max naar de fysiotherapeut omdat hij last had van zijn nek. In plaats van aan de slag te gaan met zijn nek, ging de fysiotherapeut zijn beenspieren masseren en voelde hij daar lokale knelpunten. De spieren in zijn been waren verbonden met

zijn bilsperen, die op zijn beurt weer waren verbonden met zijn rug en nek.

Op het niveau van de geest werkt het soortgelijk. De geest, of anders gezegd het brein, is opgebouwd uit een groot aantal cellen die allemaal met elkaar verbonden zijn. Verander je één onderdeel, dan verandert automatisch een ander onderdeel en daarmee het geheel. Je kunt de geest zien als tandwiel. De definitie van een tandwiel is volgens de Nederlandse online encyclopedie Encyclo.nl:

*‘Een tandwiel is een wiel waaraan tanden zitten.
Twee tandwielen aan elkaar vast, grijpen in elkaar
in hetzelfde vlak. Een tandwiel brengt een beweging over
naar een ander tandwiel als ze in elkaar grijpen.
Twee tandwielen die in elkaar grijpen draaien
in tegengestelde richting.’*

Met het draaien aan een klein tandwiel ben je in staat om het grote geheel in beweging te brengen en van richting te laten veranderen. Van dit mechanisme in het brein maken we als coach dankbaar gebruik.

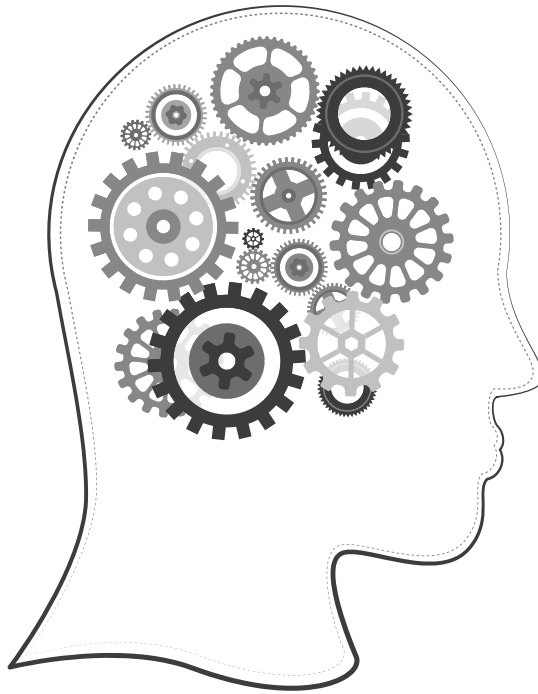
Laat ik een voorbeeld geven van een cliënt. Erica was 35 jaar en vanaf dat ze zich kan herinneren heeft ze een laag zelfbeeld. Door haar lage zelfvertrouwen vermijdt ze nieuwe contacten, is ze veel bezig om het anderen naar hun zin te maken en heeft ze voortdurende negatieve zelfpraat. Zo vertelde ze mij dat ze haar werk als administratief medewerkster vreselijk vindt, maar het geeft haar tenminste de zekerheid dat ze precies weet wat ze iedere dag kan verwachten en moet doen. Nu kan ik als coach uiteraard diep gaan graven. Ongetwijfeld kom ik dan op een verleden uit met allerlei emotioneel significante ervaringen die tot het lage zelfbeeld hebben geleid. Dit kan variëren van gepest zijn op school, misbruikt zijn of een vader of moeder die hetzelfde gedrag vertoonden.

In plaats van haar verleden uit te graven en op zoek te gaan naar de ‘kern’ van het probleem, besloot ik het anders aan te pakken. Ik stelde haar de vraag: “hoe *weet* je dat je weinig zelfvertrouwen hebt? Ze zei: “ja, hoe weet ik dat? Dat weet ik eigenlijk niet.” Dit is een veelgehoord antwoord. Mensen met weinig zelfvertrouwen zijn hier zo aan gewend, dat ze het niet meer kunnen onderscheiden van hoe het zou moeten of kunnen zijn. Ik besloot haar een stukje op weg te helpen: “Je vertelde mij dat je vaak negatief tegen jezelf praat. Hoe zou het zijn met je zelfvertrouwen als je positief tegen jezelf zou praten? Zou je dan nog steeds vinden dat je weinig zelfvertrouwen hebt?” Ze dacht na, had een gesprek met zichzelf en zei: “uhhh, nee ik denk het niet. Het lijkt mij niet.” Vervolgens ging ik met haar aan de slag om de negatieve zelfpraat te verminderen. Nu zijn er uitstekende technieken om dit snel, gemakkelijk en blijvend te doen. Na een paar van deze technieken gedaan te hebben, in slechts één sessie, vroeg ik haar: “hoe voelt dit? Hoe voel jij je?” Ik wist zeker dat iemand met een positieve zelfpraat geen gebrek aan zelfvertrouwen kan hebben. Dat is net zoiets als dat het onmogelijk is om liefde en boosheid tegelijkertijd te ervaren. Onmogelijk. Het is of het ene of het andere. Ze ging bij zichzelf te rade en zei: “Het is weg. Het negatieve gevoel waar ik al mijn hele leven mee rondloop. Het is weg?!” Verbaasd, blij en opgelucht vertrok ze uit mijn praktijk.

Verandering zonder weerstand

Wat gebeurt er als je als coach aan een groot tandwiel probeert te draaien? Het tandwiel en daarmee het gehele systeem kan in beweging komen, maar dit is allesbehalve zeker. Wat je wel weet is dat het veel energie kost. Als het tandwiel te groot is, of je hebt te weinig energie of te weinig mankracht dan komt het tandwiel überhaupt niet in beweging en gebeurt er niets. Behalve dat er veel frustratie ontstaat, omdat je iets wilt wat maar niet lukt. Met andere woorden, als de weerstand van je cliënt te groot is of de brandstof is te weinig aanwezig, dan zal er geen beweging plaatsvinden en daarmee geen verandering. Wat is het alternatief? Draaien aan een klein tandwiel. Het kost veel minder energie en hoe klein het tandwiel ook is, het gehele systeem komt in beweging. Draaien aan een klein tandwiel in plaats van een groot tandwiel heeft allerlei voordelen. Het kost veel minder inspanning en het levert je weinig tot geen weerstand op. Soms gebeurt het zelfs zonder dat je cliënt het beseft. Het ligt eraan aan welk (groter) tandwiel het is verbonden, maar vroeg of laat treedt er een verandering op.

Ga je aan een groot tandwiel draaien, dan ben je veelal harder aan het werk dan je cliënt. Je cliënt gaat bewust of onbewust erop vertrouwen dat jij al het werk doet. Dat hij van jou afhankelijk is, omdat jij de deskundige bent. Het gevolg ervan is dat jij jouw cliënt afhankelijk(er) maakt dan ooit tevoren. Jouw werkelijke taak is echter het tegenovergestelde. Jouw taak in coaching is om jouw cliënt onafhankelijk te maken. Ervoor te zorgen dat hij zelf in staat is om zichzelf te activeren. Om zijn eigen hulpbronnen te ontdekken. Om zijn levensenergie te voelen en verbonden te zijn met het leven.



Wat betekent dit nu voor jouw werk als coach? Je wilt als coach ervoor zorgen dat het systeem van jouw cliënt in beweging komt. Hoe dan ook. Wat het probleem, doel of obstakel van je cliënt ook is, je wilt dat er beweging komt op het niveau van gedrag, gedachten en emoties. Dit bereik je door kleine stappen te zetten die een potentieel groot effect teweegbrengen. Door een sneeuwbal te maken, te laten rollen om vervolgens te kijken wat er gebeurt in de omgeving. Welke obstakels er als sneeuw voor de zon verdwijnen, welke doelen zichtbaar worden en hoe de mindset van de cliënt zich aanpast aan de veranderende omstandigheden.

Een eenvoudige stap met een groot effect

Activeren betekent vaak er ook voor zorgen dat iemand zich beter gaat voelen. Bijvoorbeeld bij Peter van 28 jaar. Zijn leven ging hem voor de wind. Hij had een leuke baan, verdiende aardig en voelde zich goed. Elke morgen stond hij om zes uur op om te gaan joggen, voordat hij naar z'n werk ging. Hij at gezond en voelde zich fit en energiek. Tot hij werd ontslagen.

Door de klap raakte hij in een depressie en er kwam niets meer uit zijn handen. 's Morgens bleef hij in zijn bed liggen, at steeds minder en ongezonder en ging op sommige dagen niet eens meer onder de douche. Nu konden we met hem gaan onderzoeken hoe hij in zo'n zwart gat viel na zijn ontslag en bespreken of het ontslag een traumatische ervaring was, of dieper graven om te kijken of hij iets herkende uit zijn jeugd. Maar net als bij Erica in het vorige voorbeeld besloot ik ook bij Peter om het vlindereffect teweeg te brengen. Ik wilde ervoor zorgen dat hij weer snel actief zou worden en zich beter ging voelen. Daarna konden we altijd nog dieper gaan en onderzoeken waarom het ontslag zo'n grote impact op hem had. Daarom keken we naar hoe hij zich voelde. "Moe, leeg," was zijn antwoord. Als kleine verandering besloten we om te kijken naar zijn dagritme. Wat zorgde ervoor dat hij zich voor het ontslag fit en energiek voelde en erna niet meer? Zo moeilijk was dat niet. Hij ging niet meer joggen, at niet of heel ongezond, bleef te lang in bed liggen, keek tot diep in de nacht naar de televisie en had zo ongeveer zijn dag- en nachtritme omgedraaid. Het was een simpel advies, maar met een groot effect. We zorgden ervoor dat hij weer in het vroegere ritme kwam. Stap voor stap, nee, je hoeft niet in één keer te veel te verwachten, maar we maakten samen met hem een dagschema voor de komende weken. Beetje voor beetje veranderde er steeds meer. Hij besloot na een aantal weken om weer om zes uur op te staan en direct te douchen. Na een paar dagen dit gedaan te hebben besloot hij om iedere dag een korte wandeling te maken, kwam daarna steeds meer in beweging tot hij weer aan het joggen raakte. Al snel was hij er klaar voor om kritisch naar zijn voedingspatroon te kijken en daar de nodige aanpassingen in aan te brengen. Stap voor stap, en op een gegeven moment in een goed tempo, veranderde het leven van Peter ten goede. Hij voelde zich weer fitter, energiever en gezonder.

Zo 'eenvoudig' kan het dus zijn: de verandering begon met het kleine tandwiel en zette het hele scala aan tandwielen in beweging.

Tot slot, een aantal veelgemaakte fouten als het gaat om draaien aan het tandwiel van de psyche.

Veelgemaakte fout 1: Er wordt gedraaid aan een te groot tandwiel

Oplossing: draai aan een kleiner tandwiel

Als je merkt dat er veel weerstand is, dan is dit een indicatie dat je bezig bent aan een (te) groot tandwiel. Weet dat dat onnodig is. Doe een stap terug en ga op zoek naar een ander tandwiel. Geef een eenvoudige (thuis) opdracht of doe een kleine interventie. Wacht af en merk vervolgens op wat er gebeurt bij je cliënt. Merk je dat het nodige verandert in het systeem van je cliënt, dan doe je meer van dat. Vervolgens wacht je weer af en aanschouw je hoe het systeem zichzelf herstelt. Meer hoeft je niet te doen.

*“‘Hoe werd ik een vlinder?’ vroeg ze.
‘Je moet zo graag willen vliegen dat je bereid bent om
je bestaan als rups op te geven.’”*

Veelgemaakte fout 2: Er is geen brandstof aanwezig om beweging te creëren

Oplossing: zorg voor brandstof

Hoe groot of klein het tandwiel ook is, er moet brandstof aanwezig zijn voordat er beweging kan plaatsvinden. Met andere woorden, het ‘vuur’ van je cliënt moet sterk genoeg zijn om er mee te kunnen stoken. Als dit ontbreekt, dan zullen de andere tandwielen alles doen om te blokkeren en ervoor zorgen dat er geen beweging gaat plaatsvinden.

Veelgemaakte fout 3: Bang zijn dat je het ‘verkeerde’ doet

Oplossing: verander je perceptie

Je doet nooit het verkeerde. Ik weet dat dit door veel (beginnende) coaches soms moeilijk te geloven is. Immers, wat nu als je een ‘diepgeworteld’ trauma opnieuw ‘activeert’ en naar boven haalt. Het is de grootste mythe in mijn vakgebied, geloofd door veel experts en leken. De waarheid is: een trauma kun je niet opnieuw activeren. Je kunt een herinnering van een negatieve ervaring wel opnieuw naar voren laten komen. Zeker. Als dit ge-

beurt dan laat je de herinnering verwerken of de emotionele impact ervan ga je neutraliseren. Jouw taak is juist om te draaien aan de tandwielen van je cliënt zodat er beweging en daardoor ruimte ontstaat.

Veel gemaakt fout 4: Er gebeurt niets

Oplossing: verander je perceptie

Geloof me. Er gebeurt altijd iets. Zelfs een placebo heeft soms (gigantisch) effect. Het luisteren naar je cliënt en tonen van begrip kan al zorgen voor ongelooflijke veranderingen. Met de juiste instelling, techniek en vaardigheid zorg je er als coach altijd voor dat je een radar in beweging brengt. Of je nu wilt of niet, er gebeurt altijd iets bij jou en je cliënt.

HOOFDSTUK 18

DE KRACHT VAN OVERTUIGINGEN: DOORBREEK DE NEGATIEVE MINDSET VAN JE CLIËNT

“Geloof dat je iets kan en je kunt het.
Geloof dat je iets niet kunt en je kunt het niet.”

— **Henry Ford, oprichter Ford Motor Company** —

Komt een man bij de dokter en hij is ervan overtuigd dat hij een lijk is. Dokter denkt slim te zijn en stelt de patiënt de vraag: kunnen lijken bloeden? Waarop de man overtuigd zegt: “Nee, alle lichaamsfuncties zijn gestopt, het hart is gestopt met bloed rondpompen en dus kan er ook niet meer gebloed worden. Lijken kunnen niet bloeden.” Vervolgens pakt de dokter een naald en prikt de patiënt in de vinger. De patiënt begint te bloeden en reageert verwonderlijk: “Goh, lijken kunnen toch wel bloeden!”

De moraal van dit verhaal? Het probleem van je cliënt is niet wat er feitelijk gebeurt, maar het verhaal dat hij eromheen heeft gebouwd. Een probleem wordt altijd vormgegeven door overtuigingen, ideeën en interpretaties *alsof* ze werkelijkheid zijn. Vervolgens leven we op basis van die subjectieve werkelijkheid. Problemen worden niet gecreëerd door de werkelijkheid, maar door onze interpretatie hiervan. We zien niet dé werkelijkheid, we zien alleen onze werkelijkheid in de vorm van ons eigen verhaal wat we eromheen bouwen. In dit hoofdstuk ga je leren om het verhaal van je cliënt te ontdekken en er beweging in te krijgen zodat er ruimte en mogelijkheden ontstaan.

Het moment waarop het verhaal van je cliënt werkelijkheid wordt

Een periode in je leven waarop je uitermate gevoelig bent voor ervaringen en daarmee voor de overtuigingen die ontstaan, is je kindertijd. Kinderen met name in de leeftijd tot 6 jaar zijn bijzonder gevoelig voor de (non-)verbale communicatie van de ouders. Als een moeder tegen haar kind zegt: “Je bent waardeloos!” neemt een kind dit voor dé waarheid aan. Volwassenen zijn, in tegenstelling tot kinderen, veelal in staat om opmerkingen van anderen te weerleggen. Als je als volwassene een opmerking krijgt als “Je bent waardeloos” kun je nog terugvallen op allerlei situaties waaruit blijkt dat dit niet waar is. Dat de persoon die dit zegt *zelf* de nodige problemen heeft. Of dat de omstandigheden ervoor zorgden dat de ander niet wist wat hij zei. Een kind op die leeftijd heeft nog geen referentiekader om zo’n opmerking te weerleggen. Het kind zal redeneren: “Als mamma het zegt, dan zal het wel waar zijn.” Er is op dat moment een negatieve overtuiging ontstaan. Helaas is de installatie van negatieve overtuigingen bij kinderen

dagelijkse kost. Loop eens door de supermarkt en luister wat sommige ouders tegen hun kinderen zeggen. Zet televisieprogramma's aan als de 'Opvoedpolitie' en merk op welke overtuigingen – bewust en onbewust – door de ouders worden geïnstalleerd bij de kinderen. Vanaf het moment dat er een overtuiging is ontstaan, gaat er een proces in werking treden wat psychologen *confirmation bias* noemen: alle informatie uit situaties, mensen en ervaringen worden zo gefilterd dat het de overtuiging ondersteunt. Gevolg: de overtuiging die in het verleden is ontstaan, wordt waarheid in het heden en kan tot in lengte der jaren voortduren.

Een aantal voorbeelden van beperkende overtuigingen uit de praktijk:

Man, 46 jaar: “Ik ben opgegroeid met de gedachte dat ik niet belangrijk ben. Mijn vader was nooit thuis en mijn moeder was druk met het opvoeden met mijn jongere broertjes en zusjes. Ik was de oudste en behoorde alles te weten en te doen, moest meehelpen met de opvoeding. Wat ik dacht of vond dat was niet belangrijk. Het werk moest gedaan worden en dat stond voorop.”

Vrouw, 34 jaar: “Ik doe het nooit goed bij mijn moeder. Iedereen in haar omgeving prijst ze de hemel in. Behalve mij. Dat was vroeger al zo. Het was nooit goed genoeg voor mijn moeder. Ik was nooit goed genoeg. Wat ik ook probeerde, zij wist er altijd wel iets op aan te merken. Tot op de dag van vandaag heb ik het gevoel dat ik niet goed genoeg ben.”

Vrouw, 48 jaar: “Ik ben opgegroeid met de gedachte ‘ik ben het niet waard’. Keer op keer kreeg ik dit te horen van mijn moeder. Gevolg was dat ik altijd weinig zelfvertrouwen heb gehad. Ik had weinig vrienden, was vaak alleen en voelde me ongelukkig. Dit uitte zich in mijn latere relaties met mannen. Ik trok altijd de verkeerde mannen aan. Mannen die mij fysiek en emotioneel mishandelden. Toen ik ging inzien dat ik wel gelijk wat waard was en ertoe deed, veranderde mijn keuze voor mannen ook direct.”

Kinderen met een hoog I.Q.

Dat onbewuste overtuigingen invloed hebben op niet alleen ons eigen gedrag, maar ook op dat van anderen – zelfs tot de ontwikkeling van intellectuele prestaties aan toe – blijkt uit het volgende experiment.

In de jaren '60 voerden onderzoekers Rosenthal en Jacobsen een – inmiddels beroemd – experiment uit op een lagere school. Ze namen I.Q.-testen af bij de leerlingen van twee klassen. Vervolgens lieten ze de docenten van beide klassen weten welke leerlingen bij de top 20 procent van beste scores behoorden. Ze vermeldde daarbij dat deze 'top-20%'-groep leerlingen het uitzonderlijke talent in zich had om de komende 8 maanden een hoge intellectuele groei te laten zien. Wat de docenten echter niet wisten is dat deze leerlingen willekeurig waren gekozen en de onderzoekers helemaal niet op de hoogte waren van de werkelijke I.Q.-scores van de leerlingen. De 'top 20%'-groep leerlingen was niet minder of meer intelligent dan de rest van de leerlingen. Acht maanden later werden de leerlingen wederom getest op hun I.Q. en wat bleek? De zogenaamde 'top 20%'-leerlingen scoorden acht maanden later significant hoger op de I.Q.-tests dan de andere leerlingen.

Hoe was dit mogelijk? De leraar had deze exclusieve groep op een andere manier behandeld in de veronderstelling dat dit een intelligente groep was. Uiteindelijk werd dit ook werkelijkheid, ongeacht dat deze groep vóór het experiment gemiddeld exact dezelfde IQ-score had als de rest van de klas. Het bleek dat de omgeving van de leerling, voornamelijk bepaald door de leraar, van grote invloed was op de prestaties van de leerlingen. Een stimulerende, uitdagende en positieve leeromgeving leidt ertoe dat kinderen zich beter ontwikkelen als het gaat om intellectuele capaciteiten. Of de omgeving van de leerling stimulerend was of beperkend, werd in dit experiment volledig ingegeven door de overtuiging van de leraar. Of hij dit nu had gewild of niet, zijn overtuiging had onbewust invloed op de intellectuele prestaties van zijn leerlingen.

*“Elke persoonlijke doorbraak begint met een verandering
in onze overtuigingen.”*

— Anthony Robbins, spreker —

Ik ben niet...

Wat volgt is een oefening die je in een tweetal kan doen, maar ook als oefening kan meegeven aan je cliënt in de vorm van een thuisopdracht. Let er dan op dat je deel 1 en 2 als afzonderlijke deelopdracht uitvoert en de keer daarna deel 3 meegeeft.

Deel 1: Je gaat straks in 1 minuut telkens de zin afmaken 'ik ben niet...' Schrijf zoveel mogelijk op als je kunt. Uiteindelijk heb je een handgeschreven lijst van de dingen die je 'niet bent'.

Ik ben niet...

Deel 2: Stop met schrijven en bekijk je lijst. Geef een korte samenvatting van hetgeen je niet bent en leg uit waarom dit zo voor jou is.

Deel 3: Kies een zin uit je lijst en laat de 'niet' weg en geef er een voorbeeld van. Voorbeeld: als je opgeschreven had 'ik ben niet lui' dan zeg je vervolgens 'ik ben lui' en geef je er een voorbeeld van, zoals 'ik ben lui op zondagmorgen. Dan doe ik helemaal niets en lig ik de hele ochtend in mijn bed.' Doe dit voor tenminste tien items in je lijst.

Ik ben...

Het verhaal van je cliënt

Wanneer overtuigingen positief zijn en ze je helpen om je doel te bereiken, is er niets aan de hand. Een overtuiging als 'Ik ben de moeite waard' of 'Ik heb een lieve partner' is waardevol en zorgen ervoor dat je positief door het leven gaat. Niets aan veranderen. Problemen ontstaan, wanneer overtuigingen iemand belemmeren doelen te bereiken in het zijn wie je wilt zijn. Het goede nieuws is: de subjectieve werkelijkheid is subjectief en dus te veranderen. Als we zien dat we in onze perceptie leven, kunnen we beginnen om deze perceptie te veranderen. Je bent niet altijd in staat om de werkelijkheid te veranderen, maar wel de interpretatie ervan en het verhaal wat je er omheen bouwt. Nu zijn niet alle verhalen slecht. Alleen de verhalen die je tegenhouden om je doelen te bereiken en je maximale potentieel te benutten wil je onderzoeken en veranderen.

*"Er is niet zoiets als goed of fout.
Er is alleen wat werkt en wat niet werkt,
afhankelijk van wie je wilt zijn of wat je wilt bereiken."*

— Neale Donald Walsh, auteur —

Het verhaal van jouw cliënt is de reden dat hij bij jou zit. Het verhaal wat hij zichzelf verkoopt houdt hem tegen om zijn doelen te bereiken. Iemand die bij jou komt en 20 kilo overgewicht wil kwijtraken heeft een aantal beperkende overtuigingen die hem ervan tegenhouden om dit doel te bereiken. Immers, afvallen op zich is niet moeilijk en er zijn genoeg mensen bij wie het wel lukt. In alle eenvoud is de formule voor de hand liggend: minder eten en meer bewegen. Het is niet de werkelijkheid wat het probleem is. De werkelijkheid is namelijk dat deze cliënt alles in huis heeft om ervoor te zorgen dat hij binnen een redelijke periode 20 kilo kwijtraakt. Het probleem ligt in de innerlijke leefwereld van de cliënt: de verzameling van gedachten, overtuigingen, ideeën en interpretaties, oftewel de mindset.

Belachelijke N.S.

Laat ik een ander voorbeeld geven. Stel je hebt besloten om vandaag met het openbaar vervoer te reizen en de trein heeft 60 minuten vertraging. Dat is een feit, de werkelijkheid die we niet kunnen veranderen. Maar nu komt het. Ga naar een perron waar er een treinvertraging is en hoor de verhalen: “Ongelooflijk, iedere keer weer die N.S. Belachelijk! Er liggen een paar bladeren op het spoor en alles loopt in het honderd. Ik heb straks een afspraak waar ik weer te laat voor ben, ik heb nog niet eens gegeten en nu zit ik hier vast op het station, bla, bla, bla...” Het is het verhaal dat uiteenlopende problemen oplevert:

- Negatieve emoties: boosheid, irritatie, frustratie, verward, overstuur, wanhopig, et cetera.
- Fysieke verschijnselen: hartkloppingen, kortademig, hoge bloeddruk, et cetera.
- Psychologische verschijnselen: negatieve gedachten, stress, negatieve verwachtingen
- Gedragmatige verschijnselen: slachtoffer spelen, om je heen schoppen, reactief, et cetera.

Weet je nog het feit? De trein heeft vertraging. Dat is alles. Dit feit op zichzelf is niet goed, het is niet slecht. De reactie, interpretatie en gedachten over deze werkelijkheid bepalen welke betekenis je eraan geeft en hoe je je vervolgens voelt en je ernaar gedraagt.

“Je wordt wat je gelooft.”

— *Oprah Winfrey, televisiepersoonlijkheid* —

De olifanten aan het touw

Een man liep voorbij een aantal olifanten en stopte vol verbazing. Hij zag dat deze grote olifanten vast werden gehouden door slechts een klein touw die aan één poot werd vastgezet. Geen zware kettingen of stalen hokken. Het was duidelijk dat de olifanten zichzelf met gemak vrij konden krijgen. Om de ene of andere reden deden ze dit echter niet. De man zag een trainer voorbijlopen en vroeg hem hoe het toch kwam dat de olifanten geen enkele poging deden om te ontsnappen. “Dat zal ik u uitleggen,” zei de trainer. “Toen ze jong en veel kleiner waren gebruikten we hetzelfde touw als we nu gebruiken. Maar op die leeftijd was het touw sterk genoeg om ze vast te houden. Vanaf dat moment zijn ze eraan gewend geraakt dat ze een touw aan zich hebben dat sterk genoeg is om ze vast te houden. Met die gedachte houden we ze in bedwang.” De man was verbijsterd. De grote olifanten konden zichzelf ieder moment vrij krijgen, maar omdat ze geloofden dat dat onmogelijk was, deden ze het niet en bleven ze waar ze waren.

De sleutel tot vrijheid bij je cliënt is de bewustwording dat hij zijn verhaal niet hoeft te geloven. Dat het verhaal slechts een verhaal is en er talloze andere verhalen mogelijk zijn. Of dat er geen verhalen nodig zijn en je veel meer gaat leven naar de werkelijkheid. Jouw cliënt komt bij jou, omdat hij is gaan luisteren en is gaan geloven in zijn eigen verhalen.

De man met kaas op zijn lip

Een man loopt zijn huiskamer binnen en zegt voordat hij richting de keuken loopt: “Het stinkt hier”. In de keuken zegt hij hetzelfde: “Hier stinkt het ook!” en loopt door naar de eetkamer en zegt vol overtuiging: “En in deze kamer stinkt het ook”. De walging is van zijn gezicht te lezen. Maar zijn gezin was opmerkzaam genoeg om hem te kunnen zeggen: “Maar je hebt kaas op je snor!”

Hij waste zijn gezicht, waarna alles natuurlijk veel beter rook. Moraal van dit verhaal: het verhaal wat jij meesleept met jezelf is wat jouw ervaring bepaalt. Jouw taak als coach is om het verhaal van de cliënt te herkennen en meer ruimte te creëren voor alternatieve zienswijzen. Verander het perspectief en je verandert het leven van je cliënt.

Oefening: de jongen die iedere dag 60 doosjes met koek kocht

De man die dacht dat hij een lijk was, was niet ontvankelijk voor verbale tegenargumenten van het tegendeel. De man met kaas op zijn lip was ervan overtuigd dat het in alle kamers stonk en besepte niet zijn eigen aandeel hierin. De olifanten waren opgegroeid met het idee dat ze geen enkele kans maakten om te ontsnappen.

In plaats van rechtstreeks met het obstakel aan de slag te gaan, kan het veelal effectiever zijn om op een indirecte wijze het obstakel te verwijderen. Wanneer je als coach te vroeg bent met het opleggen van jouw perspectief, of wanneer je opmerkt dat je je cliënt aan het overtuigen bent en dat dit zonder succes is, dan wil je de gedragsverandering over een andere boeg gooien en meer indirect aan de slag gaan. Deze oefening zorgt voor een meer flexibele mindset, waarvan je de effecten gaat opmerken in allerlei gedachten, situaties en overtuigingen. Het resultaat is meer flexibiliteit, creativiteit en vrijheid in het denken, doen en voelen van je cliënt.

De oefening is als volgt: start iedere dag met een belachelijke situatie en bedenk zoveel mogelijk verklaringen voor deze situatie. Doe dit 2-3 keer per week voor vier weken lang. Merk op hoe je cliënt, of jijzelf, steeds meer in staat is om zijn vastgeroeste ideeën, overtuigingen en perceptie los te laten waardoor er meer ruimte, vrijheid en beweging ontstaat.

Voorbeeld: een jongen koopt iedere dag 60 doosjes met koekjes bij hetzelfde benzinestation. Mogelijke verklaringen zijn: misschien is die jongen wel verliefd op de medewerkster en raken haar koekjes anders niet verkocht. Misschien is zijn oma gek op deze koekjes en de rest van de seniorenflat ook. Misschien doet hij mee aan een wedstrijd en zit er in één van de verpakkingen een lot met een prijs. Of misschien heeft hij een weddenschap met zijn broer verloren en was dit de tegenprestatie voor de rest van de week. Misschien deelt hij de koekjes uit bij het lokale Leger des Heils. Misschien heeft hij een online winkel waarin de koekjes met rendement worden doorverkocht, et cetera.

Ideeën voor belachelijke situaties:

- Een vrouw bezoekt iedere maand een sauna en gaat daar zitten met haar winterjas aan
- Een man bestelt iedere dag een stroopwafel en gooit deze vervolgens weg
- Een vrouw legt iedere dag suikerklontjes onder haar bed en haalt ze 's avonds weer weg
- Een bakker en een clown staan op het dak van een hijskraan en gieren van het lachen
- Een ambtenaar probeert iedere dag om met een papagaai en een ezel de A4 op te lopen
- Twee politieagenten drijven in een rubberbootje in de grachten van Amsterdam en durven er niet meer uit

Belachelijke situatie van de week: _____

Mogelijke verklaringen:

HOOFDSTUK 19

ZET HET LICHAAM IN ALS SNELWEG TOT HET VERANDEREN VAN EMOTIES

“Je lichaam gezond houden is een uitdrukking van dankbaarheid
naar de gehele kosmos – de bomen, de wolken, alles.”

— Thich Nhat Hanh, monnik —

Laatst stelde ik in een groep van driehonderd mensen de vraag: hoe zie je aan iemand dat hij angstig is? Wat moet hij met zijn lichaam doen om zich angstig te voelen? Zonder enige verdere uitleg namen al deze mensen dezelfde lichaamshouding aan: schouders laten vallen, hoofd naar beneden, armen laten zakken. Toen ik vroeg om een lichaamshouding aan te nemen van zelfvertrouwen nam ook hier iedereen, zonder met elkaar te overleggen, dezelfde houding aan: schouders naar achteren, hoofd licht omhoog, voeten gecentreerd. Zo hoort er bij iedere emotie een specifieke lichaamshouding. Een depressieve gemoedstoestand kent een andere lichaamshouding dan iemand met een optimistische blik naar buiten. Een angstige gemoedstoestand kent een andere lichaamshouding dan iemand met zelfvertrouwen.

In dit hoofdstuk ga je ontdekken hoe je het lichaam kunt gebruiken om snel veranderingen bij je cliënt teweeg te brengen met blijvend resultaat. Zonder ellenlang trauma's en herbelevingen op te rakelen, nee, gewoon kijken naar wat het lijf doet.

*“Als je iemand behandelt zoals hij is, dan zal hij blijven zoals hij is.
Als je iemand behandelt alsof hij was wat hij zou kunnen zijn,
dan wordt hij zoals hij zou kunnen zijn.”*

— Wolfgang Goethe, filosoof —

Hoe een pen in je mond je een goed gevoel kan geven

Wetenschapper Strack en zijn collega's van de Universiteit van Würzburg vroegen aan een groep vrijwilligers om een pen in hun mond te houden terwijl ze keken naar een serie grappige tekenfilms. Een andere groep bekeek dezelfde tekenfilms, maar dan zonder een pen in de mond te hebben.

Vervolgens werd aan beide groepen gevraagd in hoeverre ze de tekenfilm grappig vonden. Wat bleek? De groep met de pen in de mond beoordeelde de tekenfilm grappiger dan de groep zonder pen in hun mond.

Waarom was dit? De groep met de pen maakte met hun mond een 'glimlach' wat ervoor zorgde dat het brein positieve signalen ontving van het lichaam dat wat ze aan het bekijken waren, grappig was. Het imiteren van een glimlach zorgde ervoor dat de vrijwilligers zich beter gingen voelen. Moderne psychiaters gebruiken deze kennis en schrijven bijvoorbeeld mensen met een lichte of milde depressie dan ook als eerste voor om te gaan sporten en het lichaam daarmee in beweging te brengen. Op een natuurlijke wijze worden op deze manier stoffen in het brein aangemaakt met als gevolg dat je je lekker, krachtig en positief voelt.

Experiment

Ga eens staan en neem een depressieve houding aan. Hoe sta je dan? Hoe staan je schouders, je gezicht, je armen, je benen en je voeten. Hoe adem je en waar zit je ademhaling? Neem deze houding aan en voel wat je voelt. Merk op welke emotie de overhand neemt. Gebruik je lichaam om dit gevoel van neerslachtigheid nog verder te versterken. Wat kun je met je lichaam doen om dit gevoel te vergroten? Nu, als je volledig in dit gevoel zit, wil ik je vragen om je vol zelfvertrouwen te voelen. Let op, houd je lichaam exact hetzelfde als in de depressieve houding. Dus met deze depressieve houding probeer je om jezelf vol zelfvertrouwen te voelen.

Merk je wat er gebeurt? Het is onmogelijk om je vol zelfvertrouwen te voelen als je de lichaamshouding van neerslachtigheid, angst of depressie aanneemt. Onmogelijk.

Nu wil ik je vragen om een lichaamshouding vol zelfvertrouwen aan te nemen. Sta hoe iemand staat met volledig zelfvertrouwen. Merk op hoe je je schouders neerzet, je armen, je benen en je voeten. Hoe voelt je ademhaling en waar zit je ademhaling vooral? Nu, terwijl je deze houding aanneemt, probeer je je depressief te voelen. Onmogelijk, hè?

We weten dat bij iedere gemoedstoestand een bepaalde lichaamshouding hoort. Je lichaamshouding als je depressief bent, is anders dan wanneer je in een vrolijke bui bent. Als je angstig bent, is je lichaamshouding anders

dan wanneer je vol zelfvertrouwen of optimistisch bent. Van dit gegeven kunnen we gebruik maken door de lichaamshouding van je cliënt te veranderen en daarmee de gemoedstoestand te veranderen. Je cliënt komt bij je, omdat hij of zij een beperkende gemoedstoestand ervaart. Waarschijnlijk zeer regelmatig of doorlopend. Of het nu gaat om angst, neerslachtigheid, onzekerheid, boosheid, verdriet of jaloezie, je cliënt ervaart een beperking in de emoties die hij dagelijks ervaart en wil dat veranderen. Verander de lichaamshouding van je cliënt en je verandert daarmee zijn gemoedstoestand. Hoe dan ook. Succes gegarandeerd.

Laten we snel kijken hoe je dit praktisch kunt inzetten in je werk als coach. Hoe werkt dit nu in de praktijk als je te maken hebt met bijvoorbeeld een cliënt die angstig is, weinig zelfvertrouwen heeft, of zelfs depressief is? Gewoon het lichaam in beweging brengen en dan is alles weer goed? Ja en nee. Ik ga het uitleggen.

Twee centimeters

Natuurlijk is het onvoldoende om het lichaam in beweging te brengen en dan te verwachten dat je blijvend resultaat creëert in iemands denken, doen of voelen. Het resultaat is immers maar kortdurend. Althans, dat zou je kunnen denken. Maar wacht. Als je blijkbaar wel resultaat kunt bereiken door het lichaam te veranderen, al in één sessie, boek je vooruitgang. Ook al is het effect kortdurend. De uitdaging is nu om dat effect te generaliseren naar meer situaties en uiteenlopende momenten. Als ik een cliënt heb met bijvoorbeeld stress, angst of depressie, één van de eerste dingen die ik zal doen, is zijn lichaamshouding veranderen. Dit kan op twee manieren.

De eerste manier is door zijn patroon rigoureus te onderbreken. Terwijl iemand in die gemoedstoestand zit, vraag ik om op te staan en bijvoorbeeld te dansen, of diepgaand adem te halen of op een hoog tempo te wandelen. Als ik het voor elkaar krijg om op dat moment de gemoedstoestand van mijn cliënt te veranderen, dan is 90% van het werk gedaan en resteert mij de vraag hoe ik dit op andere momenten ook kan realiseren. Of beter gezegd, dat mijn cliënt in staat zal zijn om zijn eigen gemoedstoestand waar en wanneer dan ook te veranderen.

Een tweede manier is meer subtiel. Als mijn cliënt in een gemoedstoestand zit van bijvoorbeeld depressie, dan laat ik hem zijn schouders naar

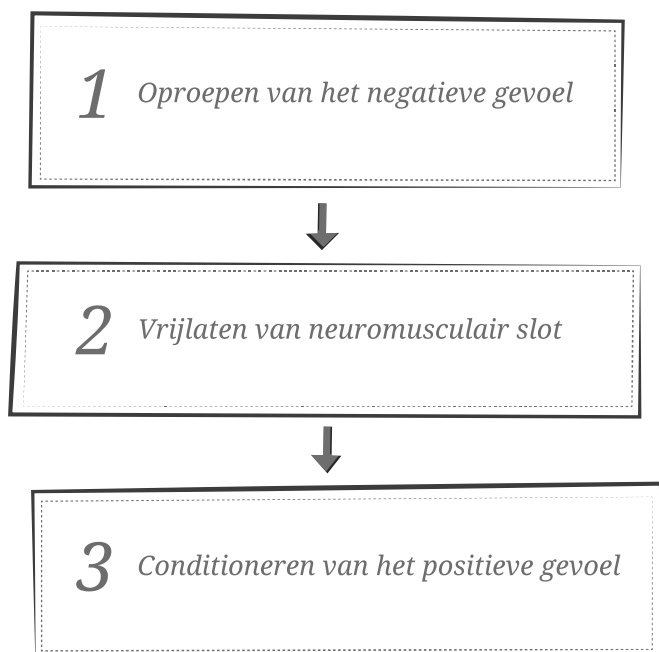
achteren doen en zijn kin wat meer omhoog steken. Daarnaast vraag ik hem om zijn voeten stevig op de grond te zetten. Het gaat maar om twee centimeters. Twee centimeters de kin omhoog, schouders naar achteren en het hoofd recht op je hals. Kortom, in twee centimeters de houding van jouw cliënt, terwijl hij in zijn negatieve emotie zit, veranderen van negatief naar positief. Van depressief naar optimistisch. Of van angstig naar zelfvertrouwen. Probeer het eens voor de spiegel en zie wat die paar centimeter voor jou zelf met je doen.

Welke manier je ook kiest, bij iedere beweging zal ik vragen wat de verandering in het lichaam doet met het gevoel van negatieve emotie. Eén ding weet je zeker: het gevoel verandert naarmate het lichaam verandert. Het is onmogelijk om je depressief te voelen als je een lichaamshouding van plezier of zelfvertrouwen aanneemt. Onmogelijk. Dus zal dat de eerste stap zijn en direct het grootste resultaat opleveren. Vervolgens heb je in je sessie resultaat geboekt en is het essentieel dat je cliënt dit voortzet in de eigen omgeving. Dat wordt het huiswerk. Dit kan al klein beginnen. Neem de lichaamshouding aan van iemand die zelfvertrouwen heeft wanneer je een brood bestelt. Of wanneer je met de hond loopt. Merk op wat je voelt en hoe dit voor je is. Vervolgens laat je je cliënt dit uitbreiden naar meer en meer complexe situaties. Totdat het een integraal onderdeel is geworden van de identiteit van je cliënt en de toegang tot de vermogende gemoedstoestand makkelijk is geworden.

3-staps verandermodel

Tijd om je een systeem mee te geven dat je kunt gebruiken als je het lichaam wilt inzetten om veranderingen teweeg te brengen in emoties, overtuigingen en gedrag van je cliënt. Er zijn drie essentiële stappen in dit proces:

1. Oproepen van het negatieve gevoel
2. Vrijlaten van het neuromusculaire slot
3. Conditioneren van het positieve gevoel



Fase 1: Oproepen van het negatieve gevoel

In de eerste fase van het 3-steps verandermodel ga je verkennen waar je cliënt nu is. Je onderzoekt het probleem en hoe dat zich manifesteert in het lichaam. De sleutel om dit te verkennen is via een cyclus van volgen, vragen en observeren.

Annet, een vrouw van 29 jaar had last van overmatig zorgen maken. Met name zorgen over de relatie met haar vriend, maar ook zorgen over haar ouders die in het buitenland woonden, over haar woning en haar werk. Enerzijds was het overmatig zorgen maken een probleem, want dat vrut energie en veroorzaakte slecht slapen. Anderzijds weerhielden de zorgen haar ook om ambitieus te zijn, plannen te realiseren en het maximale uit zichzelf te halen. Annet vatte dit samen als het zelfvertrouwen wat ontbrak in haar leven. Ik vroeg haar om te doen wat ze normaal doet als ze zich zorgen aan het maken is. Dit was makkelijk voor haar. Ze focuste voor een paar seconden en zat direct in het gevoel. Vervolgens zei ik: “Blijf in dit gevoel. Merk op wat je tegen jezelf zegt als je je zorgen maakt. Merk op wat je ervaart.” Terwijl Annet deed wat ze altijd deed, namelijk zorgen maken,

wilde ik haar dieper laten gaan in de ervaring om te zien wat ze met haar lichaam zou moeten doen om dit te bewerkstelligen. Ik vroeg: “Heel goed. Ga nu nog eens wat dieper in de ervaring...je maakt je zorgen...” Vervolgens observeerde haar. Ik zag dat ze haar hoofd nog meer liet zakken, ze spande de spieren in haar gezicht nog meer aan en haar ademhaling werd oppervlakkiger en sneller.

Dit is dus hoe Annet het voor elkaar kreeg om zich zorgen te maken. Zowel mentaal als in haar lichaam nam ze onbewust een aantal stappen om dit te bewerkstelligen. In de eerste stap van het 3-staps verandermodel verken je de lichamelijke sensaties die de basis vormen van de negatieve emotie. Eerst vraag je je cliënt om terug te gaan naar het negatieve gevoel, bijvoorbeeld door een herinnering of gedachte. Vervolgens onderzoek je en verdiep je het gevoel met vragen als:

- ‘Merk op wat je nu ervaart...’
- ‘Blijf in deze ervaring en merk op waar het je mee naar toe neemt...’
- ‘Word nieuwsgierig hierover...’
- ‘Focus je op de... [pijn, verdriet, sensatie]’
- ‘Wat gebeurt er van binnen met je?’
- ‘Waar voel je... [de druk, spanning, beweging, etc.]’
- ‘Hoe ervaar je dit in je lichaam?’

Een goede manier om meer duidelijkheid te hebben over hoe je cliënt zijn lichaam inzet om het gevoel op te roepen en te versterken, is door hierover instructies te geven:

- Verander iets in je lichaam en merk op of het negatieve gevoel zwakker of juist sterker wordt
- Wat kun je nu doen om het negatieve gevoel nog sterker te maken? Doe dat nu...

Voor alle duidelijkheid: in deze stap is je doel om het negatieve gevoel op te roepen en eventueel zelfs te versterken. Op deze manier zie je hoe je cliënt in het alledaagse leven in staat is om het gevoel snel en makkelijk op te roepen. Wees gerust, in de stappen hierna komt het allemaal goed...

Fase 2: Vrijlaten van het neuromusculaire slot

Tijd voor fase 2 waarin je de lichamelijke houding waar de negatieve emotie in vastligt, vrij gaat maken. De zogeheten ‘neuro (hersenen) – musculaire (spieren)’ verbinding ga je van het slot af doen. Hiervoor breng je een verandering aan in de lichaamshouding met als gevolg dat er veranderingen optreden in de emoties die ervaren worden. Je kunt dit groots doen, door je cliënt te laten staan en de gehele lichaamshouding te veranderen. Je kunt het doen door te dansen, te lopen door de ruimte of een ademhalingsoefening te doen. Je kunt het ook subtiel aanpakken door je cliënt te vragen om een kleine, maar substantiële verandering aan te brengen in het lichaam of om de aandacht te verschuiven naar bijvoorbeeld de ademhaling of de voeten.

Annet was er ‘expert’ in geworden om het negatieve gevoel van zorgen maken bij zichzelf op te roepen en tot een hoogtepunt te brengen. Tot zover geen probleem. Nu was het tijd om de vaardigheid in te zetten en haar te leren hoe ze het negatieve gevoel kon neutraliseren. Ik zei: “Nu wil ik je vragen om met je aandacht naar je ademhaling te gaan. Merk op hoe je buik beweegt als gevolg van de lucht die naar binnenkomt en weer naar buiten gaat.” Dat was voorlopig de enige instructie. Mijn voornaamste taak hierin was om haar te ondersteunen, bevestigen en te observeren. Ik zei: “Iedere keer als je merkt dat je aandacht je weer mee terugneemt naar je hoofd, naar de zorgen, dan merk je dat op en ga je weer heel rustig, maar resoluut, terug met je aandacht naar je ademhaling.” Terwijl ze dit deed gebeurde er iets wat altijd gebeurt, vroeg of laat. Ze vertelde: “Dit is heel apart, ik merk dat ik meer ontspannen raak. Af en toe schiet ik naar mijn hoofd, maar dan ga ik weer terug naar mijn lichaam. Er is rust en kalmte. De zorgen zie ik veel meer van een afstand.”

Het neuromusculaire slot was opengebroken. Annet wist al hoe ze haar aandacht kon richten. Ze gebruikte deze vaardigheid alleen verkeerd door de aandacht te richten op het negatieve gevoel. Omdat ze zichzelf de vaardigheid al had aangeleerd, was het enige wat ik als coach nog hoefde te doen; het anders inzetten van de vaardigheid.

Instructies in deze fase:

- ‘Ga met je aandacht naar je [ademhaling, voeten]’
- ‘Verander [een specifiek deel van je lichaam] en merk op wat er gebeurt...’
- ‘Merk op wat je daar voelt...de beweging, de druk, tinteling of juist niet...’
- ‘Iedere keer als je merkt dat je aandacht weer in je hoofd zit...dan ga je weer rustig en resoluut terug met je aandacht naar je [ademhaling, voeten]’

Fase 3: Conditioneren van het positieve gevoel

In de derde fase ga je vanuit de ‘neutrale’ positie die je in stap twee hebt bewerkstelligd, door naar de gewenste gemoedstoestand. De vorige fase is essentieel omdat de stap van ongewenste emotie naar gewenste emotie veelal te groot is om in één keer te zetten. Had ik Annet gevraagd om in één keer te gaan van ‘overmatig zorgen maken’ naar ‘zelfvertrouwen’ dan was dit ondoenlijk geweest. Een tussenstation van fase 2 waarin Annet rust kon ervaren en leerde om dit te realiseren, was essentieel om door te gaan naar fase 3: het oproepen van zelfvertrouwen.

Voor een tennisliefhebber als Annet was het aanleren van deze fase als een nieuwe slag die ze kon oefenen. Hoe meer ze het oefende, hoe makkelijker het haar afging. Annet: “Dit is echt stoer. Iedere keer als ik in mijn hoofd zit ga ik met mijn aandacht naar mijn ademhaling. Ik merk nu al hoe veel makkelijker mij dit afgaat dan in het begin.” Het was tijd om Annet fase drie te leren. Ik vroeg haar: “Annet, vanuit deze rust wil ik je vragen om te denken aan een moment van zelfvertrouwen. Een moment waarop je vol zelfvertrouwen bezig was om je plannen te realiseren en je hier trots op was. Merk op wat er nu gebeurt in je lichaam...” Terwijl Annet een herinnering had van de tijd waarop ze dit gevoel sterk had ervaren, merkte ik dat het gevoel van zelfvertrouwen door haar lichaam begon te stromen. Haar schouders gingen naar achteren, haar kin omhoog en er kwam een glimlach op haar gezicht. Ze ging dieper en langzamer ademen.”

Instructies in deze fase:

- ‘Denk aan een tijd waarin je [het gewenste gevoel] hebt ervaren...’
- ‘Zie wat je toen zag, hoor wat je toen hoorde, en voel wat je toen voelde...’

- ‘Voel dat gevoel door je lichaam. Merk op wat je voelt en waar je het voelt...’
- ‘Wat kun je met je lichaam nu doen om dit gevoel nog sterker te maken?’
- Adem zoals je ademt als je dit [gewenste gevoel] volledig ervaart...

Fase 4: Conditionering van het gewenste gevoel

In fase 4 ga je van de eerste drie fasen een gewoonte maken zodanig dat je in eerste instantie precies weet wat je moet doen om een verandering bij jezelf teweeg te brengen en in tweede instantie je zelfs hierover niet meer hoeft na te denken. Het nieuwe gedrag is een nieuwe gewoonte geworden die automatisch wordt geactiveerd op momenten dat je het nodig hebt.

Annet kon nu precies wat ik wilde dat ze zou leren:

- 1) herkennen van de momenten waarop ze zich overmatig zorgen aan het maken was,
- 2) bewust worden van hoe zij dit negatieve gevoel activeerde, verergerde en in stand hield,
- 3) transformeren van het negatieve gevoel naar een neutraal gevoel en vervolgens naar het gewenste gevoel.

Het was nu tijd om van deze drie leerprocessen een vloeiende beweging te maken en zodanig te conditioneren dat het een automatisch onderdeel ging worden van haar onderbewuste. In de techniek ‘flow of energy’ plak je alle voorgaande stappen als bouwstenen achter elkaar en maak je er een vloeiende beweging van.

Techniek: flow of energy **De weg naar emotionele vrijheid**

- Stap 1: Laat de cliënt denken aan een situatie waarin hij/zij een beperkende gemoedstoestand ervaart (bijvoorbeeld angst, woede, schaamte).
- Stap 2. Oefen de beweging die hierbij hoort. Overdrijf de beweging eventueel.
- Stap 3. Oefen de gewenste/tegenovergestelde beweging, bijvoorbeeld die van rust, vrijheid of zelfvertrouwen.
- Stap 4. Breng de cliënt in een gemoedstoestand van mindfulness. Neem de tijd en vertraag het denken, doen en voelen van jezelf en de ander.
- Stap 5. Kom langzaam in de beperkende beweging. Ervaar de lichamelijke sensaties.
- Stap 6. Ga over op de beweging van de gewenste/tegenovergestelde beweging. Overdrijf ook deze beweging eventueel.
- Stap 7. Maak van beide bewegingen 1 vloeiende beweging. Herhaal deze techniek totdat je cliënt in staat is om gemakkelijk en in uiteenlopende situaties van de beperkende emotie over te gaan op de krachtgevende emotie.

HOOFDSTUK 20

SYMPTOOM OF DIEPERLIGGENDE OORZAAK: VERWIJDER OBSTAKELS, MAAR STAAR JE NIET BLIND

“Obstakels zijn die dingen die een persoon ziet wanneer hij zijn
ogen van het doel haalt.”

— E. Joseph Cossman, schrijver —



Een professor kwam op een dag zijn collegezaal binnen en verraste zijn studenten met een toets. Deze keer was het een andere toets dan de studenten waren gewend. Toen de studenten het stuk papier met de toets voor zich hadden reageerden ze verbaasd: er stond niets op het papier, behalve een zwarte punt in het midden. De professor zag de verbazing op de gezichten van zijn studenten en gaf de instructie: “Ik wil dat jullie schrijven over wat jullie zien.”

Verward gingen de studenten aan de slag met de opdracht.

Aan het einde van de toets nam de professor alle blaadjes in en begon de beschrijvingen een-voor-een hardop voor te lezen waar iedereen bij was.

Alle studenten, niemand uitgezonderd, beschreven de zwarte punt op het papier. Nadat de professor alles had gelezen en de studenten stil waren, legde de professor de opdracht uit:

“Ik zal deze opdracht niet met een cijfer beoordelen. Ik wilde jullie alleen iets geven om over na te denken. Niemand van jullie schreef over het witte deel van het papier. Iedereen focuste zich op de zwarte punt. Hetzelfde gebeurt in ons leven. We richten ons alleen maar op de zwarte punten: gezondheidsproblemen, gebrek aan geld, de moeizame relatie met een familielid of de teleurstelling in een vriend. De zwarte punten zijn heel klein vergeleken met alles wat we daarnaast hebben in ons leven. Maar juist die zwarte punten vervuilen onze geest. Verplaats jouw ogen van de zwarte punten en geniet van elke zegening in jouw leven en elk moment dat het leven jou geeft.”

Ga je voor het symptoom of de onderliggende oorzaak?

Coaching in de letterlijke betekenis van het woord staat voor het brengen van je cliënt van de ene plek (de huidige toestand) naar de andere plek (de gewenste toestand). Jij als therapeut bent hiervoor het voertuig. Het onderscheid tussen coaching en therapie is hierbij relevant. In therapie zoek je de obstakels en problemen op. Je laat de cliënt erover praten en jij als coach laat er de nodige interpretaties op los. Als de obstakels zijn opgelost, houdt de therapie op te bestaan. In coaching doen we het anders. In coaching zijn we niet bezig om alle hobbels en obstakels in het leven glad te strijken. Het gaat ons primair om het doel. Het eventueel weghalen van obstakels is slechts bedoeld om de weg naar het doel makkelijker te bereiken. Sterker nog, als er een manier is om het obstakel intact te laten, er omheen te gaan en toch het doel te bereiken, geniet dat de voorkeur.

Veel coaches leren in hun opleiding om onderliggende oorzaken aan te pakken. Het richten op de symptomen zou slechts oppervlakkig zijn en niet het werkelijke probleem oplossen. De vergelijking met het nemen van aspirine tegen hoofdpijn wordt vaak getrokken. De aspirine zou de hoofdpijn wel wegnemen, maar niet de onderliggende oorzaak van bijvoorbeeld stress of overmatig zorgen maken. Hierdoor zou het probleem op andere plaatsen als symptoom naar buiten komen. Dit is een redenering uit het tijdperk van Freud en is soms een logische en valide strategie. Toch zeg

ik dat het aanpakken van obstakels op het niveau van symptomen in veel gevallen een goede keuze is. Laat ik dit uitleggen met dezelfde metafoor van de aspirine. Het oplossen van hoofdpijn kan in therapie het doel van behandeling zijn. De onderliggende oorzaak van hoofdpijn wordt onderzocht en behandeld. Is het probleem opgelost, dan wordt de therapie afgerond.

In coaching doen we het anders. Het weghalen van hoofdpijn is in coaching niet het doel op zichzelf. Het is het obstakel. Het doel ligt hoger en op een ander niveau dan het wegnemen van een klacht, het zou kunnen zijn dat je met plezier naar je werk wilt gaan, daar voldoening uit wilt halen en je maximale potentieel wilt bereiken. De hoofdpijn kan dan een obstakel zijn om dat doel te bereiken. Het nemen van een aspirine is dan een prima strategie om als eerste in te zetten. Vervolgens verdwijnt de hoofdpijn en kan er worden gewerkt aan het hoger gelegen doel. De focus van het wegnemen van de hoofdpijn wordt verlegd naar voldoening uit het werk halen, waardoor de onderliggende stress en zorgen een andere betekenis krijgen en uiteindelijk verdwijnen.

Hoe sneller je het obstakel kan verwijderen, symptoom of oorzaak, des te beter het is. Je cliënt komt bij je om zijn doel te behalen. Het doel is niet de coaching of het verwijderen van een obstakel. Hoe eerder de cliënt weer buiten staat, zijn doelen heeft bereikt en zelfstandig verder kan gaan, hoe beter het is.

Oude wonden zijn er altijd

Je kunt een leven lang kwijt zijn met het gladstrijken van negatieve ervaringen, problemen of symptomen. Als je te weinig aandacht hebt gehad van je ouders, heb je genoeg problemen om over te praten. Als je te veel aandacht hebt gehad, heb je ook genoeg om de rest van je leven over te praten. Als je opgegroeid bent in een rijk gezin en je hoefde je hand er niet voor om te draaien om te krijgen wat je wilde, dan heb je ook genoeg problemen om over te praten.

Oude wonden uit het verleden zijn er altijd. De vraag is: zijn de wonden een obstakel die je cliënt tegenhouden om zijn doel te bereiken? Zo ja, dan is het de vraag op welke manier je als coach deze obstakels zo snel en geruisloos mogelijk weg kan halen. Obstakels die in de weg staan om het

doel te bereiken moet je verwijderen, maar alleen als het ervoor zorgt dat je het doel van je cliënt ermee gaat bereiken. Obstakels verwijderen om het verwijderen is onzinnig en zonde van de tijd. Dan wordt het therapie.

Om te bepalen welke weg je als coach inslaat als het gaat om het verwijderen van obstakels zijn er twee vragen te beantwoorden:

Vraag 1: Is het verwijderen van het obstakel noodzakelijk om het doel te bereiken?

De zakenman met een cheque van \$500.000

Een zakenman zat diep in de schulden en zag geen uitweg om ervan af te komen.

Schuldeisers achtervolgden hem. Leveranciers eisten hun geld. Iedereen was tegen hem. Hij zat in het park op een bankje met zijn ziel onder zijn arm en vroeg zich af of er ook maar iets was wat zijn bedrijf kon redden.

Opeens verscheen een oude man die zei: “Ik zie dat jou iets dwars zit.”

Nadat hij het verhaal van de zakenman hoorde, zei de oude man: “Ik geloof dat ik jou wel kan helpen.” Hij vroeg de man in nood zijn naam en schreef een cheque uit en stopte het in zijn handen. “Neem dit geld en ontmoet mij hier precies over een jaar, op dezelfde plek om mij het geld terug te betalen.”

De oude man keerde om en verdween snel.

De zakenman had een cheque van 500.000 dollar in zijn handen, ondertekend door John D. Rockefeller, één van ‘s werelds rijkste mensen.

“Met deze cheque kan ik nu in één enkele seconde een einde maken aan al mijn problemen!”, zei hij tegen zichzelf. Maar in plaats daarvan besloot de ondernemer de cheque te laten voor wat het was, niet te verzilveren en weg te leggen. Hij dacht dat dit hem de kracht zou geven om zelf een oplossing voor zijn bedrijf te vinden.

Met hernieuwd optimisme, onderhandelde hij veel betere deals en uitstel van betaling. Hij sloot slimme zakendeals en in een paar maanden was hij uit de schulden en maakte weer winst. Precies een jaar later, keerde hij terug naar het park met de onverzilverde cheque. Exact op de afgesproken tijd verscheen de oude man. Net toen hij de cheque weer terug wilde geven aan de oude man, kwam een verpleegster aanrennen die de oude man greep. “Ik ben zo blij dat ik hem heb gevonden”, hilde ze. “Ik hoop dat hij u niet lastigviel. Hij ontsnapt de hele tijd uit het verzorgingshuis en zegt tegen iedereen dat hij John D. Rockefeller is”, waarop ze de oude man meenam bij zijn arm. De geschokte zakenman stond perplex. Een jaar lang was hij aan het kopen en verkopen, ervan overtuigd dat hij een half miljoen dollar achter de hand had.

Opeens begon hem iets te dagen. Hij realiseerde zich dat het niet het geld was, echt of nep, dat zijn leven op z'n kop had gezet. Nee, het was zijn hervonden zelfvertrouwen dat hem de kracht gaf om alles te bereiken wat hij wilde.

Soms is een oude wond helemaal geen obstakel. Of lijkt het alsof er obstakels zijn, maar zijn het in werkelijk niet de redenen dat het doel niet wordt bereikt. Het kan ook zijn dat er werkelijk geen obstakels zijn, maar dat er nooit echt nagedacht is over een gewenst doel of er is geen brandend verlangen om het doel te bereiken. Laatst vertelde iemand mij dat ze maar niet in staat was haar doel te bereiken. Ik vroeg haar: “Wat is je doel?” waarop ze zei: “Ach, joh, dat vind ik niet eens zo belangrijk. Als ik de dag maar doorkom, dan ben ik al tevreden. Dat is alles wat ik wil.” Hoe nobel van haar! Als ze de dag maar doorkomt. Het probleem met dit doel was dat het haar helemaal niet motiveerde om er ook echt volledig voor te gaan. Ik begreep haar wel, maar de wijze waarop ze haar doel formuleerde zorgde onbewust voor een lege motor.

Een onaantrekkelijk doel lijkt op een auto waar geen benzine in zit. Het kan leuk zijn om naar te kijken en van te dromen, maar het gaat je niet van A naar B helpen. Het brengt je nergens. Sterker nog, een auto zonder benzine kan je zelfs frustratie en boosheid opleveren, als je een reis wilt maken en dit lukt niet. Ik noem dit 5-jes of 6-jes-gedachten of doelen. Het zijn doelen die er niet echt toe doen. Prima als je ze haalt, ook prima als je ze niet haalt. Er zit in dit soort doelen geen brandstof om daadwerkelijk tot

actie over te gaan. Middelmatige, zwakke doelen activeren weinig gedachten en emoties. Je denkt er weinig over na. Als je het al doet dan gebeurt er niet zoveel in je systeem.

Grote, aantrekkelijke doelen doen het tegenovergestelde. Het is als een verliefdheid die je overkomt. Je denkt er voortdurend aan en het houdt je bezig. Bij alles wat je doet, het is er. Cruciaal wanneer je iets wilt bereiken, is dat het een doel is waar je verliefd op kunt worden. Die je bezighoudt en je zelfs 's nachts wakker houdt.

Dat een doel niet wordt bereikt betekent dus niet per se dat er obstakels in de weg staan. Belangrijk om eerst te identificeren welk doel er is en of er een brandend verlangen is om dat doel te bereiken. Vervolgens ga je als coach met een plan van aanpak, kleine experimenten en concreet gedrag aan de slag om je cliënt richting het doel te laten komen. Eventuele obstakels die er zijn, komen vervolgens vanzelf naar boven drijven. Tot die tijd kun je stappen zetten om van de droom realiteit te maken.

Vraag 2: Ga ik de werkelijkheid van mijn cliënt veranderen of de betekenis die mijn cliënt geeft aan hetgeen er gebeurt?

Twee muizen

Er waren eens twee muizen. Op een dag sprongen ze in een vat vol melk. De dikke muis zei meteen: "Ik ben allergisch voor melk en ik vind zwemmen verschrikkelijk. Dit is het einde, we gaan dood." De dunne muis was optimistisch en overtuigde de dikke muis om te zwemmen in een poging te overleven en uit het vat te komen.

Ze zwommen urenlang, wachtend tot iemand hen zou opmerken. De dikke muis vond het maar niets en voorspelde dat dit nooit goed kon gaan aflopen. Na urenlang gezwommen te hebben besloot de dikke muis het op te geven en verdronk in de melk. De dunne muis bleef peddelen, hoe moe en hongerig hij ook was.

De melk werd steeds dikker en het werd voor de dunne muis zwaarder en zwaarder. Hij moest twee keer zo hard trappelen om boven de melk uit te blijven komen. Terwijl hij vocht voor zijn leven, lag de dikke muis dood op de bodem van het vat. Maar hij zette door. Toen gebeurde er iets wat hij

niet had verwacht: door het fanatiek trappelen werd de melk steeds dikker en dikker, totdat de melk zo dik als boter was geworden. Eenvoudig en moeiteloos kon hij uit het vat springen.

In het helpen van je cliënt naar het bereiken van het doel zijn er twee mogelijke paden die je betreedt:

1. Veranderen van de werkelijkheid
2. Veranderen van de mindset

Roos was 34 jaar en wilde dolgraag een gezin. Een man had ze al, maar kinderen krijgen leek maar niet te lukken. Na het jarenlang geprobeerd te hebben met haar man, zonder succes, besloten ze om het te laten onderzoeken wat de mogelijke oorzaak kon zijn. Het resultaat van de onderzoeken liet niet lang op zich wachten en de boodschap van de arts was duidelijk, maar snoeihard: Roos zou nooit kinderen kunnen krijgen. Roos was kapot van dit nieuws. Al vanaf kleins af aan droomde ze van een groot gezin en zag ze zichzelf hierin een belangrijke rol spelen. In één klap was deze droom kapot gemaakt. Nu was het inmiddels een jaar geleden dat ze het nieuws hoorde, maar voor haar voelde het als de dag van gisteren. De omgeving, inclusief haar man, begon te opperen of het niet goed zou zijn om hulp te zoeken om beter om te kunnen gaan met dit verlies. Ik kreeg haar telefoontje en we besloten om af te spreken om te kijken of ik iets voor haar kon betekenen.

Terug naar de twee mogelijkheden: veranderen van de werkelijkheid of veranderen van de mindset. Roos wilde graag moeder worden en kinderen krijgen. Ik kon uiteraard deze werkelijkheid voor haar niet realiseren. Mij resteerde de tweede mogelijkheid: veranderen van de mindset. Een eerste stap hierin was het onderzoeken van de fundamentele behoefte die ten grondslag lagen aan haar sterke behoefte om een gezin te hebben. Ik ontdekte dat een belangrijke fundamentele behoefte, die richting gaf aan het willen hebben van kinderen, was om zorg te dragen voor anderen en om zichzelf te zien als iemand die een verschil maakt voor anderen. Met andere woorden: het krijgen van kinderen was een 'voertuig' voor het vervullen van haar fundamentele behoefte om voor anderen te zorgen en een verschil te maken. Dit inzicht was een belangrijk keerpunt in de coaching. De vraag was nu: zijn er andere mogelijke voertuigen die deze behoefte kunnen vervullen?

“Je kan de golven niet stoppen, maar je kan wel leren surfen.”

—Jon Kabat-Zinn, grondlegger moderne mindfulness—

Hans wilde graag stoppen met roken. Ook hierbij waren er voor mij als coach twee mogelijkheden: veranderen van de werkelijkheid of veranderen van zijn mindset. Zoals bij de meeste rokers het geval is, was het rookgedrag van Hans niet wat hij wilde. Althans, niet wat hij werkelijk wilde. Mensen die roken doen dit niet om te roken, maar om de onderliggende fundamentele behoefte van roken. Voor Hans was roken een manier om met stress en druk om te gaan. Het opsteken van een sigaret gaf hem ontspanning en even een paar minuten van rust. Het werkelijke doel van Hans was niet om te stoppen met roken. Dat zou immers binnen een sessie bereikt kunnen zijn, maar vervolgens zou er een ander probleem naar boven komen drijven, bijvoorbeeld in de vorm van overmatig alcoholgebruik of emotioneel eten. Hans zou naar de meest makkelijke en effectieve manier grijpen om op andere manieren om te gaan met stress en druk. Mijn eerste taak als coach was om zijn doel op een hoger niveau te brengen. Wat was het dat hij werkelijke wilde? Waarom wilde hij zo graag stoppen met roken? Hans vertelde mij dat hij al meer dan 30 jaar een roker was en tot een jaar geleden geen enkele behoefte had gevoeld om te minderen of zelfs te stoppen. Totdat hij zijn broer verloor aan de gevolgen van longkanker. Net als Hans was zijn broer Theo een verstokte roker en verslond hij 2 pakjes per dag. Met zijn overlijden liet Theo een vrouw, 3 kinderen en 4 kleinkinderen achter. Hans besloot dat dit hem niet mocht overkomen. Hij wilde er zijn voor zijn gezin en het maximale uit het leven halen. Dit was de werkelijke reden dat hij in coaching ging. Het rookgedrag was niet het doel, maar het obstakel om het werkelijke doel te bereiken. Net als het goed leren omgaan met stress en druk.

“Droom groot en durf te falen”

— **Norman Vaughan, ontdekkingsreiziger** —

Het werkelijke doel van Roos was een gelukkig leven waarin ze het gevoel had een bijdrage te kunnen leveren aan het leven van anderen. De manier om dit te bereiken was voor Roos het krijgen van een gezin, maar Roos ontdekte tijdens het coachingstraject meerdere wegen. Ze besloot om samen met haar man pleegouders te worden en werd actief als vrijwilliger bij een kinderopvang. Later vertelde ze: “Moeder zijn van een gezin leek me geweldig, een lang gekoesterde droom. Maar om heel eerlijk te zijn, ik kan me niet iets mooiers voorstellen dan wat ik nu doe. Het is zo’n geschenk en dankbaar werk om kinderen uit een verwaarloosd gezin op te vangen, liefde en structuur te geven. Ik ben ontzettend dankbaar.”

Een koning die een rotsblok plaatste midden op de weg

Een koning vond dat het slecht ging met zijn koninkrijk vanwege de lakse houding van zijn volk. Hij besloot een gigantische kei midden op de enige weg in zijn stad te plaatsen. Verstoep op een heuvel wachtte hij af om te zien wat er gebeurde.

Eerst zag hij handelaren bij de steen die tegen elkaar zeiden: “Nou, deze kei blokkeert de weg. Laten we maar teruggaan naar huis. Geen werk vandaag!” Ze keerden om en vertrokken.

Daarna kwam een groep soldaten bij de kei. “Deze steen staat ons in de weg”, zeiden ze. “Ik denk dat niemand onze diensten vandaag nodig zal hebben”, en ook zij keerden terug naar hun huizen.

De koning zag mensen stuk voor stuk vertrekken toen ze de steen zagen. Totdat een oude man bij de kei kwam. In plaats van gedemotiveerd te zijn zoals de anderen, werd hij juist enthousiast van de uitdaging. Eerst bestudeerde hij de kei en probeerde hem met al zijn kracht opzij te schuiven. Hij beseftte dat dit hem niet zou lukken en zocht meteen naar andere oplossingen. Toen ineens een citaat van de oude wiskundige Archimedes bij hem

opkwam: “Als je mij een hefboom en een wip geeft, kan ik zelfs de wereld verplaatsen.”

De oude man was plots geïnspireerd en vond een lange houten paal. Hij gebruikte die paal als een hefboom en bewoog daarmee de steen. Hij herhaalde dat proces net zolang de kei helemaal van de weg af was gerold. Nadat hij zijn uitdaging had overwonnen, zag hij een zak liggen op de plek waar de kei eerst lag.

Hij keek rond, pakte de zak op en zag daarin een groot stuk goud met een briefje. Hij opende het briefje voorzichtig en las: “Dit goud is voor jou, omdat jij weet dat grote obstakels leiden tot grote mogelijkheden”. De koning, gelukkig met de acties van de oude man, verliet zijn schuilplaats en vertrok naar zijn kasteel met hernieuwde hoop voor zijn volk.

Soms zit er een verborgen schat achter de problemen die we ervaren. Het meest makkelijke voor mij als coach was om Hans van zijn rookgedrag af te helpen. Bij Roos had ik oneindig kunnen wroeten in haar verleden en proberen om de oude wonden van haar opvoeding te genezen. Bij zowel Hans als Roos staarde ik mij niet blind op het obstakel zoals die in eerste instantie werd gepresenteerd. Ik zorgde ervoor dat ik op de eerste plaats volkomen helderheid had over hetgeen ze wilden. Voor Hans was dit een leven waarin hij zo lang mogelijk van zijn gezin kon genieten en alles uit het leven kon halen wat erin zat. Voor Roos was het een leven waarin zij een bijdrage kon leveren en een verschil kon maken in het leven van anderen. Vanuit dat doel gingen we de route uitstippelen en werd het duidelijk wat de obstakels waren die we moesten verwijderen om uiteindelijk zo snel mogelijk bij het doel terecht te komen.

DEEL 5:

HOE ALLES OP ZIJN PLEK VALT

HOOFDSTUK 21

PERSOONLIJK ACTIEPLAN OM IN 12 STAPPEN TE BEREIKEN WAT JE WIL

“De mens is een doelgericht dier.
Zijn leven heeft alleen betekenis wanneer hij
het maximale uit zichzelf wil halen.”

— **Aristoteles, filosoof** —

In dit hoofdstuk ga ik je een blauwdruk geven waarmee je ieder coachings-traject tot een succes kan maken. Maar niet alleen dat: waarmee je zelf aan de slag kunt gaan en in kan zetten voor wat jij wilt bereiken in het leven. Gebruik dit actieplan voor ieder doel dat je hebt, of het nu gaat om gezonder eten, meer bewegen, een carrièreswitch, een wereldreis maken, of meer omzet met je bedrijf behalen. Kortom, alles wat je nu niet doet, maar wel graag zou willen. Zet het plan eerst in voor je eigen doel(en), leer het kennen van binnen en buiten en zet het dan in voor je cliënten.

Gebruik deze blauwdruk voor één doel, zodat je de methode goed onder de knie gaat krijgen. Vervolgens kun je deze methode gebruiken voor een tweede doel, en een derde doel, et cetera. Als je deze methode een paar keer hebt gebruikt ga je ervaren hoe bevredigend het is om met doelen bezig te zijn en ze keer op keer te bereiken.

Voordat we verder gaan, is het goed om te beseffen wat het belang is van doelen kunnen stellen. Veel mensen stellen geen doelen, terwijl de waarde ervan evident is. Zo zorgt het voor:

1. **Vitaliteit.** Succesvol stellen en bereiken van doelen zorgt voor een 'joie de vivre', een natuurlijk gevoel van levensenergie en kracht. Vanaf het moment dat je doelen gaat stellen zul je gaan ervaren dat je levensenergie als een raket omhoogschiet. Je hebt zin om op te staan, plannen te maken en actie te ondernemen.
2. **Groei en ontwikkeling.** Doelen stellen komt tegemoet aan onze fundamentele behoefte om te groeien en te ontwikkelen. Vanaf kinds af aan hebben we de behoefte om te groeien en te ontwikkelen. Niet alleen fysiek, maar ook in mentaal, emotioneel, sociaal en spiritueel opzicht.
3. **Richting.** Je doel is als een hoge boom in een onbekend bos. Het is heerlijk om in een bos te lopen en af en toe is het zinvol om in de hoogste boom te klimmen, om je heen te kijken en te weten waar je bent en waar

je naartoe wilt gaan. Een piloot zet zijn doel duidelijk op de radar. Ondertussen wijkt hij van de route af, maar continue met het doel in zicht. Het doel geeft richting zodat je van de omgeving kunt genieten, mag afwijken van de route om uiteindelijk precies uit te komen waar je wilt. Doelen geven je richting en sturen je energie die kant op die je wilt.

4. **Betekenis aan je leven.** Doelen zorgen ervoor dat je nadenkt over wat je wilt bereiken in dit leven, waarom jij er nu bent en wat je kan doen om een werkelijk verschil te maken. Victor Frankl, de beroemde psychiater en auteur van onder andere ‘The Search for Meaning’ is vooraanstaand therapeut en wetenschapper en ontwikkelde een theorie over het menselijk bestaan. Hij beschrijft in zijn boeken zijn ervaringen met concentratiekampen en de constatering waarom er zo weinig mensen in staat zijn geweest om de kampen te overleven. Volgens Frankl zijn het niet de meest gezonde, intelligentste of dapperste mensen die de concentratiekampen hebben overleefd, maar zijn het de mensen geweest die een belangrijk doel voor ogen hadden. Het was het doel dat hun betekenis gaf om door te gaan en iedere dag te willen blijven leven.

Mijn 3 keerpunten

Mijn eerste boek over persoonlijke ontwikkeling was *Je Ongekende Vermogens* van Tony Robbins. Toen ik dat las, werden er drie belangrijke keerpunten in werking gesteld die mij bewust hebben gemaakt van de waarde van doelen.

1. Eigen verantwoordelijkheid voor je eigen leven. Het was een openbaring om erachter te komen dat ik verantwoordelijk ben voor mijn eigen leven. Dat ik verantwoordelijk ben voor hoe mijn leven eruitziet, wat ik kan bereiken, hoe ik me kan voelen en wat ik kan denken. Het nemen van eigen verantwoordelijkheid voor je leven is waar het allemaal mee begint. Voortdurend de schuld en verantwoordelijkheid afschuiven naar anderen en omstandigheden levert op korte termijn wellicht wat voordelen op. Op lange termijn is het echter destructief voor de mate waarin je groeit en gelukkig bent. Vroeg of laat wil je gevoelsmatig en verstandelijk de beslissing nemen dat jijzelf 100 procent verantwoordelijk bent voor je eigen leven. Voor hoe je je voelt. Hoe je denkt en wat je bereikt in het leven. Geen gemaar, geen excuses.

2. Een tweede keerpunt in mijn leven was de ontdekking dat ik elk doel dat ik mijzelf stelde, ook bereikte. Sommige doelen veel sneller dan ik had verwacht, andere doelen veel later. Maar elk doel dat ik op een juiste wijze had geformuleerd, heb ik bereikt. Toen ik dit eenmaal ontdekte, veranderde mijn leven volledig. Dit inzicht leidde ertoe dat ik durfde te dromen en deze dromen durfde om te zetten in concrete doelen. De sleutels om effectief doelen te stellen en te bereiken ga ik je geven in dit seminar. Volg de stappen die ik je geef consistent en je bereikt je doel. 100 procent gegarandeerd.
3. Het derde keerpunt in mijn leven was de ontdekking dat, als iemand anders het kan, dan kan ik het ook. Terwijl mensen onderling verschillend zijn en iedereen uniek is, lijken we ook ontzettend op elkaar en hebben we een groot aantal overeenkomsten. We kunnen veel meer dan we denken en dan we ooit hebben gedaan. Mensen die succesvol zijn – op welk gebied dan ook – en hun doelen bereiken geloven allemaal oprecht: “Als iemand anders het kan, dan kan ik het ook. Ik moet alleen weten ‘hoe.’”

Voordat we verder gaan: essentieel in dit stappenplan is dat je bereid bent om het nodige te doen om je doelen te bereiken. Dus om de stappen te doorlopen en het werk te doen. Mijn personal trainer op de sportschool kan mij iedere dag nieuwe oefeningen geven om een mooi en sportief lichaam te krijgen, maar als ik deze niet in de praktijk doe dan zal ik geen resultaat boeken. Als ik zelf niet mijn push ups doe, dan boek ik geen resultaat.

De twaalf stappen naar succesvol doelen stellen en bereiken

Zoals Aristoteles, de grote filosoof al zei: “De mens is een doelgericht dier. Zijn leven heeft alleen betekenis wanneer hij het maximale uit zichzelf weet te halen”. Iedereen wil graag groeien, gelukkig en succesvol zijn, ontwikkelen, doelen bereiken, beter worden. Daar is niets mis mee, sterker nog, het is een fundamentele en gezonde behoefte die wij als mens hebben.

Laten we beginnen met het 12-stappenplan om succesvol doelen te stellen en te bereiken. Een methode waar ik al meer dan 20 jaar mee bezig ben om zo effectief te maken dat het ongelooflijk krachtig en vlijmscherp is geworden.

Stap 1: Bepaal wat je wilt

Zodra je dit doet, onderscheid je jezelf van 98 procent van de mensen die niet nadenken over wat ze willen in het leven. Doe dit voor ieder gebied in je leven. Ik onderscheid altijd een aantal gebieden in het leven die ik hier heb aangegeven met een Levenswiel: 1. spiritualiteit, 2. werk, 3. geld, 4. bijdrage leveren, 5. vrienden & familie, 6. partner, 7. hobby's en ontspanning, 8. gezondheid

“Succes is jezelf leuk vinden, leuk vinden wat je doet en leuk vinden hoe je het doet.”

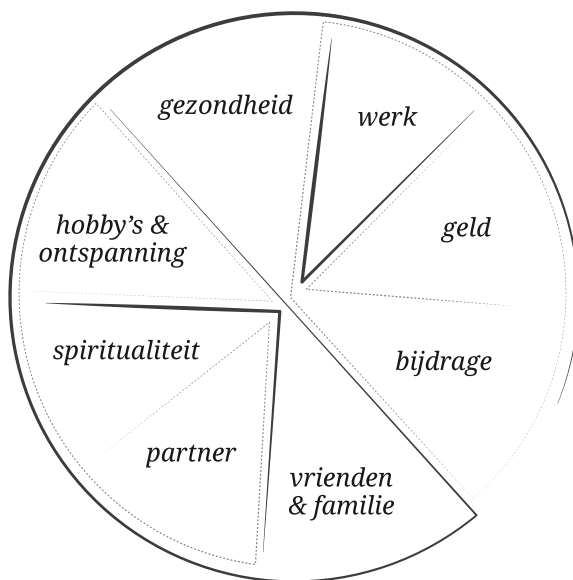
— *Maya Angelou, schrijfster* —

Succesvolle mensen, in welk gebied dan ook, hebben helderheid over wat ze willen en hoe hun ideale toekomst eruitziet. Onthoud, als ik zeg ‘succesvolle mensen’ bedoel ik succes in één van de gebieden. Dat kan zijn een succesvolle partner, die heel helder voor zich heeft wat het betekent om een goede en liefdevolle partner te zijn. Of iemand die zich succesvol vindt op het gebied van spiritualiteit. Bijvoorbeeld iemand die regelmatig mediteert en bijvoorbeeld aan yoga doet. Of je wel of niet succesvol bent, kan alleen jij bepalen.

Helderheid in wat je wilt is essentieel als je wilt krijgen wat je wilt.

Twee voorwaarden voor het stellen van doelen in deze stap

De eerste stap in het stellen van je doel is bepalen wat je wilt. Niet wat je niet wilt. Het is precies hier waar veel mensen de fout ingaan. De eerste stap in krijgen wat je wilt, is denken aan wat je wilt. De positieve formulering zorgt ervoor dat je brein zich gaat voorbereiden op datgene wat je wilt. De volgende stappen in het actieplan leiden uiteindelijk tot het werkelijk bereiken ervan.



Een tweede voorwaarde in stap 1 is dat het doel binnen je zone van invloed ligt. Stel, je wilt dat morgen de zon gaat schijnen. Dat is een doel dat niet binnen jouw zone van invloed ligt. Het stellen van doelen buiten jouw zone van invloed is niet alleen nutteloos, maar ook desastreus voor je onderbewuste. Hoe meer je doelen stelt die buiten je zone van invloed liggen, hoe meer je onderbewuste het doel gaat koppelen aan het gevoel van onbereikbaarheid en de overtuiging ‘doelen haal ik nooit’.

Stap 2: Creëer een vurig verlangen

“Mensen zijn niet lui. Ze hebben gewoon geen doelen die ze inspireren.”

— Anthony Robbins, spreker —

Stel jezelf het volgende voor...ik heb een 10-daagse volledig verzorgde reis weg te geven naar de Malediven. Samen met een partner naar keuze ben jij de gelukkige. Alles wordt verzorgd. Je wordt in een limousine opgehaald vanaf je huis, doorgereden naar het vliegveld waar een privéjet klaarstaat om je rechtstreeks naar de plaats van bestemming te brengen. Eenmaal aangekomen op de Malediven word je ontvangen met champagne, massages, lunches en diners. Je gaat de meest prachtige uitstapjes maken naar de mooiste plekken van het eiland. Tien dagen lang word je van top tot teen verwend. Er is echter 1 voorwaarde voordat je kunt vertrekken. Je moet morgenavond om 21.55 uur klaarstaan. De enige vraag die ik voor je heb is: gaat je dat lukken? Zie jij een mogelijkheid om alles achter je te laten en morgenavond klaar te staan?

Kans is groot dat het je gaat lukken. Zo productief als je vandaag en morgen gaat zijn ben je nog nooit geweest. In de komende één tot twee dagen ben je in staat om zoveel te doen waar je normaal gesproken een week of misschien wel twee weken voor nodig zou hebben. Alles op alles ga je zetten om morgen precies 21.55 uur klaar te staan zodat je kunt vertrekken.

Hoe zou het voor je zijn als je deze gemoedstoestand en focus altijd zou hebben? Hoeveel krijg je dan voor elkaar? Reken maar dat je leven zal veranderen, als je vanaf nu die gemoedstoestand 24 uur per dag kunt hebben. Alles staat in de komende 24 uur in het teken van je doel: naar de Malediven. Dit vurige verlangen leidt ertoe dat je een complete focus zult hebben, onbenullige activiteiten schrapt en je dingen bereikt die je voorheen niet voor mogelijk had gehouden.

Wat is de les die we van dit verhaal kunnen leren? Bepaal wat de brandstof is van je doel en zorg ervoor dat je een vurig verlangen hebt. Wat levert het doel je op of wat voorkomt het? Of en hoe snel je je doel gaat bereiken wordt voor 90 procent bepaald door je brandstof. Het *waarom* van je doel. De overige 10 procent is slechts een kwestie van vaardigheden: weten *wat* je moet doen om je doel te bereiken.

Als je een doel formuleert: ik wil voortaan iedere dag een salade gaan eten. Dat is een prima doel, maar hij kan nog veel beter. De vraag is: waarom wil je dat? Wat gaat dit je opleveren? Als je dit niet duidelijk hebt, dan wordt het heel lastig om dit nieuwe gedrag vol te houden. Een duidelijk waarom

kan zijn: ik wil energiek zijn tijdens de dag. Ik wil gezond blijven en mijn kinderen en kleinkinderen zien opgroeien. Dat is dan je doel en om dat doel te bereiken heb je een actie zoals iedere dag gezond eten.

Als je geen duidelijke waarom kunt ontdekken, laat dan het doel direct vallen. Je gaat je doel namelijk niet behalen. Sterker nog: je gaat een afkeer krijgen van het stellen van doelen. De nummer één reden dat mensen hun doelen niet bereiken is het ontbreken van een duidelijke waarom.

Stap 3: Schrijf op wat je wilt en waarom

We gaan dit nu doen met een oefening die bestaat uit drie delen.

Deel 1: Schrijf alles op wat je wilt

Pak pen en papier en schrijf in drie minuten alles op wat je graag zou willen, willen hebben, willen zijn, willen doen, wat dan ook. Alsof het Sinterklaas is en je mag alles wensen wat je wilt. Je begint met het opschrijven van je ideale leven. Je stelt je voor dat er geen enkele blokkade of belemmering is in jouw ideale leven. Alles is mogelijk. Alles wat je wilt hebben, doen of zijn, is mogelijk. Hoe ziet jouw ideale leven er dan uit? Als je alle tijd van de wereld zou hebben, als je voldoende geld zou hebben, als je voldoende vaardigheden, ervaring, opleiding, vrienden en contacten zou hebben, hoe zou jouw ideale leven er dan uit zien?

Schrijf hierbij zoveel mogelijk op. Alles kan, alles is mogelijk. Denk hierbij aan vragen als:

- Hoe ziet jouw ideale gezondheid eruit?
- Hoe ziet jouw ideale lichaam eruit?
- Hoeveel geld zou je iedere maand verdienen? Of op je bankrekening hebben staan?
- Hoe ziet je ideale werk of carrière eruit? Wat voor functie zou je dan bekleden?
- Welke karaktereigenschap zou je meer willen ontwikkelen?
- Hoe zou je je van dag tot dag willen voelen?

- Welke opleidingen of trainingen zou je nog heel graag een keer willen volgen?
- Welke boeken zou je nog graag willen lezen waardoor je kunt groeien en ontwikkelen?
- Welke eetgewoonten zou je hebben?

Kortom, hoe ziet jouw ideale leven er op ieder gebied uit?

Stap 2: Plaats achter ieder doel het jaar waarin je het doel gehaald wilt hebben

De tweede stap in deze oefening is om in 30 seconden achter ieder doel een cijfer te plaatsen.

Dit cijfer geeft aan binnen welke periode jij dit doel wilt hebben bereikt. Je zet een 10 als je het binnen 10 jaar wilt, een 5 als je het binnen 5 jaar wilt, een 7 binnen 7 jaar, et cetera., een 1 als je het binnen een jaar of korter wilt hebben bereikt. Dus ook als je bijvoorbeeld het binnen 2 maanden wilt, dan plaats je een '1'.

Stap 3: bepaal het belangrijkste doel

Bekijk je lijst en dan specifiek alle doelen die je binnen 1 jaar – of korter – wilt hebben bereikt. Van deze doelen omcirkel je binnen 3 seconden het doel dat voor jou het belangrijkste is. Welke, als je dit doel eenmaal hebt bereikt, de grootste impact op jouw leven zal hebben en waarmee je nu aan de slag wilt gaan.

Mijn belangrijkste doel:

Tot slot: kijk naar het doel en stel jezelf de vraag: waarom wil ik dit zo graag? Wat is mijn vurige verlangen?

Het waarom van mijn doel:

Onderzoek onder Yale-afgestudeerden

In 1953 is er een onderzoek gedaan onder afgestudeerden van Yale University. Onderzoekers ontdekten dat slechts 3 procent van de afgestudeerden hun doelen opgeschreven hadden. Niet alleen hun doelen, maar ook de waarom, de mogelijke obstakels, hoe ze het gaan bereiken én de datum wanneer! Slechts 3 procent had al deze stappen ondernomen. Twintig jaar later deden ze een ander onderzoek waarin ze dezelfde groep Yale-afgestudeerden opzochten. Het bleek dat de 3 procent-groep van de mensen die hun doelen hadden opgeschreven op allerlei gebieden succesvoller was. Zo had de 3 procent- groep een hoger gezamenlijk inkomen dan de 97 procent- groep bij elkaar genomen, en waren ze gelukkiger en gezonder op emotioneel, fysiek, sociaal en spiritueel vlak. Omdat diverse critici twijfels hadden bij dit onderzoek, werd het herhaald. Talloze malen. Terwijl de onderzoeken van elkaar verschilden, was het resultaat iedere keer hetzelfde: het opschrijven van je doel loont.

Neuromusculaire verbinding

Waarom werkt het opschrijven van datgene wat je wilt nu zo sterk? Vanaf het moment dat je je doel opschrijft, gebeurt er iets magisch. Het doel gaat namelijk zijn weg vinden in je brein. Wanneer je slechts een idee in je hoofd hebt, is het iets vaags en hangt het in de lucht, als het ware. Zodra je het opschrijft, wordt het ineens iets tastbaars. Veel mensen vinden het onnodig om doelen op te schrijven. Mensen zeggen dan tegen me: "Oh dat doel, ken ik wel. Dat weet ik uit mijn hoofd." Maar het zijn dezelfde mensen die hun doelen niet behalen. Het opschrijven van je doel werkt zo krachtig omdat je een zogeheten *neuromusculaire verbinding* maakt. Eenvoudig gezegd: er is een krachtige verbinding tussen het hoofd en de hand. En de activiteit van het schrijven, zorgt voor een activatie van hetgeen je schrijft in het brein. Door het schrijven ben je onbewust bezig met het visualiseren van, en alles gereed maken voor, het bereiden van het doel. Het is door het schrijven dat je je onderbewuste de juiste kant op stuurt en het als het ware 24 uur per dag voor je gaat werken. Dat je hele systeem, met name je brein, vanaf het moment dat je gaat schrijven over hetgeen je wilt bereiken, mogelijkheden gaat scannen om daar te komen wat je in je hoofd hebt gehaald. Het gaat vanaf dat moment kansen zien, mogelijkheden aangrijpen, je gaat de juiste mensen ontmoeten, et cetera. Zo werkt ons brein namelijk. Als je het duidelijk visualiseert in je hoofd, dan worden je filters in je brein vanaf dat moment die kant opgestuurd.

“Geef nooit je dromen op vanwege de tijd die het kost om ze te verwezenlijken. Tijd gaat toch wel voorbij.”

— Earl Nightingale, Nobelprijswinnaar —

Stap 4: Bepaal de deadline

De vierde stap in het succesvol bereiken van het doel is het bepalen van een deadline, inclusief tussentijdse mijlpalen.

Een grote valkuil voor veel mensen is dat ze enthousiast ergens aan beginnen, grote doelen stellen en extreme maatregelen treffen om het doel te bereiken. Maureen wilde afvallen. Ze gooide haar eetpatroon volledig om en ging iedere dag sporten totdat ze er bijna dood bij neerviel. Goed, zou je zeggen? Niet zo goed. Het contrast tussen haar oude gedrag en het nieuwe gedrag was zo groot dat het bijna een onmogelijke taak werd om dit op lange termijn ook daadwerkelijk vol te houden. Het is een vorm van alles of niets denken. Ze at veel en veel vet, sportte niet en nam waar mogelijk de auto en de lift. Vervolgens nam ze een beslissing en ging ze het tegenovergestelde doen. Op korte termijn prima, maar op lange termijn destructief voor hetgeen je wilt bereiken. Wat je jezelf daarmee vooral aanleert, is het denken in extremen. Of je zit in de ene modus of je zit in de andere. Het wordt daardoor bijna onmogelijk om nieuwe gewoonten op een blijvende manier te integreren in je denken, doen en voelen. Dit heeft er mee te maken dat het gat tussen je oude gedrag en nieuwe gedrag te groot is. Het huidige, ongezonde gedrag is binnen je comfortabele zone. Het is er fijn, vertrouwd en gemakkelijk. Het nieuwe gedrag ligt buiten je comfortzone. Het is uitdagend en lastig.

Maureen zat in haar comfortzone als het ging om het ongezonde, maar wel lekkere eten. Heerlijk 's avonds op de bank hangen en nietsdoen. Alhoewel het af en toe knaagde dat ze weinig aan haar gezondheid deed, was het gedrag van lekker eten en niet sporten volkomen vertrouwd en veilig. Het sporten daarentegen lag voor Maureen buiten haar comfortzone. Pijn lijden in de sportschool, salades eten en op tijd stoppen met eten. Het was vervelend en pijnlijk. Zowel emotioneel als fysiek. Wat gebeurt er wanneer

het ene fijn en comfortabel is en het andere pijnlijk en vervelend? Precies, vroeg of laat ga je weer terug naar het fijne en comfortabele. Het nieuwe gedrag is te afwijkend van het oude en wordt geassocieerd met (te veel) pijn. Mensen die deze strategie inzetten, ervaren vooral pijn. Als hierbij komt dat het lange termijndoel uit het zicht verdwijnt, dan is de motivatie om je denken, doen en voelen te veranderen volledig verdwenen of weegt niet meer op tegen de pijn die het oplevert. Dus wat te doen? Stel grote doelen, maar zet kleine stappen om je doel te bereiken. Grote stappen betekent niet dat je eerder thuis bent. Het betekent vooral dat je snel spierpijn krijgt en blessures ontwikkelt.

Dus stel, je hebt als doel gesteld dat je in een jaar tijd je inkomen wilt verdubbelen. Over 12 maanden dus een verdubbeld inkomen. Kleinere deadlines gaan dan over het inkomen wat je wilt hebben in 6 maanden, in 1 maand, en in 3, 2 en 1 week. Hoe meer je je doel opbreekt in kleinere stappen, hoe groter de kans is dat je je doel bereikt. Stap voor stap voor stap.

Stel je wilt stoppen met roken. Veel mensen willen in 1x stoppen met roken. Dat is hetzelfde als dat je zegt ik wil zonder oefenen de Marathon gaan lopen. Dat kan, als je *waarom*, je motivatie, extreem duidelijk is. Zoals in stap twee. In de meeste gevallen is de stap veel te groot en de kans dat je tussentijds afhaakt is extreem groot. Een goede mijlpaal van stoppen met roken is bijvoorbeeld je eerste sigaret in de ochtend overslaan. Dat vervolgens twee weken volhouden. Iedere keer als je dat doet, maakt je lichaam dopamine aan en bouw je hiermee zelfdiscipline op. Met deze zelfdiscipline ga je je tweede mijlpaal bereiken, namelijk je sigaret na het eten bijvoorbeeld laten liggen.

Maar wederom alleen als je waarom duidelijk en aantrekkelijk genoeg is. Als je waarom is dat mensen er zo vaak iets van zeggen dat je rookt... tja, dat is niet een duidelijke en genoeg aantrekkelijke motivatie. Heb een duidelijk plaatje voor ogen wat je ermee wilt bereiken. Waarom wil je stoppen met roken? Wat gaat het je uiteindelijk opleveren? Een gezond lichaam, langere levensduur van tien jaar of meer, meer energie? Of past het niet-roken veel beter bij wie je bent?

Bepaal wat je wilt, schrijf op wat je wilt in heldere taal en breek je doel op in kleinere deadlines, zodat je iedere maand, week en dag weet wat je moet

doen om je doel uiteindelijk te bereiken. Als je de deadline niet hebt behaald, stel je een nieuwe deadline. Geen probleem. Je doel behoud je, maar je deadline kan veranderen.

De deadline van mijn doel is:

Stap 5: Bepaal de obstakels

Sommige mensen zeggen dan tegen me: niets staat mij in de weg. Gisteren nog sprak ik iemand die wilde afvallen. Ze had heel goed een doel gesteld, een plan van aanpak gemaakt, et cetera. Na de kerst zou ze gaan beginnen. Waarom niet nu, vroeg ik haar: “Ja, nee, dat is niet handig. Want dan is het Kerst en dan moet ik verplicht mee eten.” Dus ten gunste van slechts twee dagen besloot ze om haar hele doel maar liefst twee maanden voor zich uit te schuiven. Een typisch voorbeeld van het vooruitschuiven van je doel door op je eigen rem te staan om te voorkomen dat je faalt.

80 procent van de obstakels zitten in jezelf

De obstakels hebben voor 80 procent niets met de realiteit te maken, maar zitten bij jouzelf. In de vorm van een negatieve interne dialoog of negatief denken, zoals denken in obstakels. Slechts 20 procent gaat over externe factoren. De gemiddelde persoon geeft altijd de schuld van het ontbreken van succes aan externe factoren: het is de schuld van andere mensen, de schuld van externe omstandigheden. Mensen die gelukkig zijn, succesvol zijn en hun doelen bereiken, kijken altijd naar manieren om obstakels zo snel mogelijk weg te werken. Zij stellen zichzelf de vraag: wat kan *ik* doen om mijn doel wel te bereiken? Wat kan *ik* doen om de omstandigheden anders te krijgen? De factoren die je belemmeren om je doel te bereiken zijn meestal: een vaardigheid die ontbreekt, zoals gebrek aan zelfdiscipline, of bepaalde kennis die ontbreekt. Allemaal kennis en vaardigheden die je gemakkelijk kunt verkrijgen. Slechts 20 procent van de obstakels die je tegenhouden om je doel te bereiken, ligt buiten jouzelf. Dus begin altijd bij jezelf.

Maak een lijst van alle mogelijke obstakels en bepaal welke acties er nodig zijn om de obstakels te verwijderen. Schrijf in deze fase wederom zoveel mogelijk op.

Mogelijke obstakels:

Stap 6: Creëer een positieve omgeving

Als er minimaal één les is die we kunnen leren van de sociale psychologie is het wel de kracht die de omgeving heeft op individueel functioneren. Je omgeving kan een behoorlijke negatieve of afremmende werking hebben op wie je wilt zijn. Het is dus zinvol om na te denken over wat er in jouw omgeving plaatsvindt en of dit helpt om jouw doelen te bereiken of het tegenhoudt om dit te doen.

Van wie is het cadeau als je het niet ontvangt?

Er leefde eens een grote krijgsman. Hoewel hij al oud was, kon hij nog steeds iedere uitdager verslaan. Hij had een alom bekende reputatie en leerlingen kwamen van ver om van zijn lessen te leren. Op een dag kwam

er een beruchte, jonge krijger naar het dorp. Hij was vastbesloten om de eerste krijger te zijn die de grote meester zou verslaan. Hij had niet alleen zijn kracht mee, maar ook de onmetelijke vaardigheid anderen te bespotten en zwakheden van de tegenstander te ontdekken. Hij had de gewoonte om te wachten op zijn tegenstander om de eerste slag te slaan, waarna hij zijn zwakheid kon signaleren en vervolgens meedogenloos en met grote snelheid toe kon slaan. Niemand was nog in staat geweest om deze jonge krijger te verslaan. Tegen het advies in van bezorgde leerlingen, besloot de oude meester om de uitdaging van de jonge krijger te accepteren. Terwijl ze zich klaarmaakten om in gevecht te raken, was de jonge krijger al begonnen met het beledigen van de oude meester. Hij gooide met viezigheid en spuugde in zijn gezicht. Urenlang mishandelde hij hem verbaal met vloeken en beledigingen. De oude meester bleef echter kalm en stil staan. Totdat de jonge krijger zichzelf uitgeput had. Wetende dat hij was verslagen, verliet hij schaamtevol de arena. Enigszins teleurgesteld dat hij niet was gaan vechten, gingen de leerlingen rondom de oude meester staan en vroegen hem: “Hoe kon u zolang deze beledigingen aanhoren? Hoe heeft u hem zover gekregen dat hij zich uiteindelijk gewonnen gaf?” Waarop de oude meester zei: “Als iemand jou een cadeau geeft en jij ontvangt het niet, van wie is het cadeau dan?”

Wie zijn jouw saboteurs?

Ga na wat of wie in jouw omgeving (1) saboteurs en (2) facilitators zijn. Saboteurs hebben een negatieve invloed op jou en je doel. Ze blokkeren je doel door te zorgen voor een negatieve onderstroom. Als jij wilt stoppen met snoepen, overeten en ongezond eten en je partner neemt -uit liefde voor jou en zichzelf – voortdurend taartjes en chocolaatjes mee naar huis, dan heeft het gedrag van jouw partner een negatieve invloed op jou en je doel. Een ex-alcoholist doet er niet verstandig aan om naast een kroeg te blijven wonen of flessen drank in huis te halen voor vrienden en familie. Een ex-crimineel is niet slim bezig als hij na zijn gevangenschap blijft omgaan met zijn oude, criminele vriendengroep. Het zijn saboteurs die – bewust of onbewust – een grote invloed hebben op de kansen dat jij je doel gaat bereiken. Ongeacht of je nu weinig of veel zelfvertrouwen hebt of gevoelig bent voor de mening van anderen. Facilitators hebben een positieve invloed op jou en je doel en stimuleren een positieve onderstroom. Ze herinneren je aan je doel, ondersteunen je op momenten dat het lastig voor je is om het vol te houden en halen het beste uit jezelf naar boven.

Creëer voor jezelf een positieve omgeving -vol met facilitators, die stimuleren waar jij mee bezig bent en daarmee de kansen vergroot dat jij je doel gaat bereiken.

Omgeef je met mensen die je kunnen helpen en wees kritisch naar de mensen die je tegenhouden, blokkeren of afremmen. Dus zodra je een doel hebt geformuleerd, bedenk wie je nodig hebt om je doel te bereiken. Doelen bereiken doe je zelden in je eentje. Je hebt andere mensen nodig. Of je kunt mensen goed gebruiken om je doel sneller en beter te behalen. Maak een lijst van mensen die jou kunnen helpen je doel te bereiken. Denk aan familieleden, je partner, collega's, klanten, opdrachtgevers, et cetera. Als je dit eenmaal hebt gedaan, stel je jezelf de vraag: wat hebben zij eraan als jij jouw doel gaat bereiken? Bedenk goed wat zij eraan winnen en help ook hun om hun doelen te bereiken.

Saboteurs (kunnen) zijn:

Facilitators (kunnen) zijn:

Stap 7: Maak een lijst van alles wat je moet doen om je doel te bereiken

Nu komt er een essentiële stap in het bereiken van je doel: Schrijf alles op wat je moet doen: de obstakels die je moet overwinnen, de kennis die je moet vergaren. Alles. Deze stap werkt als magie. Zodra je je acties opschrijft ga je ineens inzien dat je doel haalbaar is en zie je wat er nodig is om het te bereiken. Het verandert van een grote droom naar een reeks van concrete acties die je dagelijks kunt en moet doen. Bepaal de datum waarop je je doel gehaald wilt hebben en werk vanaf dat moment terug naar het heden.

Om je doel te halen wil je duidelijk weten waar je naar toe gaat, alsmede alles wat je moet doen om je doel te bereiken. Wees hierbij zeer concreet en helder.

Acties die ik moet doen om mijn #1 doel te bereiken:

Stap 8: Maak van je lijst een plan

Je hebt nu een lijst van alles wat je moet doen om je doel te bereiken. Stap voor stap. Alles heb je opgeschreven. En je weet: als ik deze stappen heb gezet, dan heb ik mijn doel bereikt. Stap 7 is essentieel als je je doel wilt bereiken. Als je dit niet doet, blijft je doel een droom.

Nu is het tijd voor stap 8: maak van je lijst een plan. Wat moet je als eerste doen, wat als tweede, et cetera. Maak een lijst van alle activiteiten die je moet doen om je doel te bereiken. Klein en groot. Hoe meer activiteiten je opschrijft, hoe beter het is. Inclusief de obstakels. Wanneer je over zes maanden twintig kilo wilt verliezen, is het niet voldoende om een deadline te stellen. Je zult moeten terugwerken naar de dag van vandaag en bepalen wat je moet doen om de deadline te halen. Daaruit volgt je tijdschema waarin je bepaalt hoe je een dagelijkse gewoonte maakt van je doel. Bepaal een vast moment in de week waarop je de komende week gaat inplannen. Pak je doel erbij en bepaal wanneer en hoelang je gaat besteden aan het bereiken van je doel. Werk terug naar wat je komende maand, komende week, morgen en vandaag moet doen om je doel te bereiken.

“De man die een berg verzet, begint met het verplaatsen van kleine steentjes.”

— Willem Faulkner, Nobelprijswinnaar —

Begin klein. Zet in het begin kleine stappen om de nodige zelfdiscipline te ontwikkelen en succes te boeken. Dan, als dat is gelukt, ga je verder. Dus om terug te komen bij het voorbeeld van twintig kilo verliezen over zes maanden. Dit betekent ongeveer drie kilo per maand. Betekent 800 gram per week. Wellicht begin je met het vervangen van een broodlunch met 1 salade per week. Dat is je doel voor de komende twee weken. Haalbaar toch? Vervolgens heb je dat bereikt en doe je twee salades per week en één dag per week niet snoepen. Wellicht moet je ook iets doen aan je boodschappen. Bijvoorbeeld komende week bepaalde producten niet in huis halen. Wellicht wil je ook nog twee glazen water drinken per dag zodat je minder trek hebt in zoetigheid.

Houd je vervolgens aan deze planning en doe de week erop hetzelfde. Het systematisch en constructief werken aan je doelen zorgt ervoor dat je, vroeg of laat, je doel gaat bereiken. Besluit je om er een uur in de week aan te besteden? Doe dit dan ook. Zet je telefoon af, voorkom e-mailcontact en werk een uur lang aan je doel. Zonder onderbrekingen, zonder afleiding.

- Plan je week het weekend daarvoor
- Plan je dag de avond daarvoor
- Plan je maand aan het begin van de maand

Houd je aan de 80/20 regel

Belangrijk: houd je aan de 80/20 regel. Besteed je tijd aan die activiteiten die essentieel zijn voor het bereiken van je doel. Ga niet je tijd weggooien aan activiteiten die niet belangrijk zijn. Dus kijk naar je lijst en stel jezelf de vraag: welke activiteit zal het grootste effect hebben op het bereiken van mijn doel? Die omcirkel je en stel je jezelf weer dezelfde vraag: welke activiteit zal het grootste effect hebben op het bereiken van mijn doel? Zo ga je door en zet je alle belangrijke activiteiten bovenaan en dan volgt de rest.

Als je een eigen praktijk als coach wilt hebben, is een stap het inschrijven bij de Kamer van Koophandel. Dus die staat zeker op je lijst van de activiteiten die je moet doen om je doel te bereiken. Maar geloof me, dat is niet het belangrijkste. Het plaatsen van een Facebookbericht waarin je een oproep doet aan mensen die gecoacht willen worden zou wel eens een cruciale activiteit zijn waarmee je je doel van het coachen heel snel gaat bereiken. Dat zou wel eens die 20 procent kunnen zijn die in grote mate bijdraagt aan het bereiken van je doel. Meestal is die 20 procent overigens niet de gemakkelijkste stap, maar de meest uitdagende. Waarvan je stiekem weet dat het een cruciale stap is, maar ook de engste stap. Dan komen we automatisch bij stap negen.

Mijn top 7 belangrijkste acties zijn:

#1 actie: _____

#2 actie: _____

#3 actie: _____

#4 actie: _____

#5 actie: _____

#6 actie: _____

#7 actie: _____

“Als ik zes uur kreeg om een boom om te hakken, zou ik er minstens vier gebruiken om mijn bijl te slijpen.”

— Abraham Lincoln, 16e President van de Verenigde Staten —

Stap 9: Bepaal iedere dag de belangrijkste stap voor de volgende dag

Dit is de stap waarmee je discipline gaat opbouwen en de stap die je heel snel bij je doel kan laten terechtkomen. Werk altijd als eerste op de dag aan het wegwerken van je meest belangrijke taak. Ga dan pas de nummer twee doen, daarna nummer drie et cetera. Zo doe je dat iedere dag. Stel jezelf de vraag als je kijkt naar je lijst van activiteiten: als ik maar één ding zou kunnen doen vandaag, welke activiteit is dan het belangrijkste? Welke draagt het meeste bij aan het behalen van mijn doel? Welke activiteit heeft het grootste effect? Daar zet je een 1 bij. En dan stel je jezelf weer de vraag en zet je er een 2 bij. En zo ga je door.

Het is met die activiteit nummer 1 waar je mee start die dag. Pas dan ga je door naar activiteit nummer 2, et cetera. Zo ga je door totdat je zeven activiteiten hebt die het meeste bijdragen aan je doel en je effectiviteit.

Een andere vraag die je jezelf kunt stellen is: als ik de hele dag maar één activiteit zou kunnen doen, wat zou dat dan zijn? Op deze manier heb je een hele duidelijke focus en concentratie die sleutel is tot het bereiken van doelen. Focus gaat erover dat je volledige helderheid hebt over wat je wilt bereiken. Wat is het dat je wilt? Dat wil je als eerste helder hebben. Concentratie is dat je je volledig toelegt op alleen die activiteiten die je dichter bij je doel brengen.

Mijn belangrijkste actie voor morgen is:

Stap 10: Ontwikkel de eigenschap van zelfdiscipline

Dit is cruciaal voor het bereiken van je doel: zelfdiscipline. Er is een directe relatie tussen de mensen die hun doelen bereiken en zelfdiscipline. De nummer 1 reden dat mensen hun doel niet bereiken is het gebrek aan zelfdiscipline. Daar bedoel ik mee: het voorbereiden, het plannen van je activiteiten en vervolgens het doen van het harde werk. Datgene doen wat je moet doen om je doel te bereiken. Mensen die wel succesvol zijn, weten zichzelf te motiveren om in actie te komen en te blijven.

Maak een lijst van datgene dat je moet doen op die dag. Je maakt een lijst van activiteiten die je moet doen om je doel te bereiken. Vervolgens geef je er cijfers aan die de prioriteit aangeven en begin je met die activiteit die de hoogste prioriteit heeft. Die activiteit die het meeste bijdraagt aan het bereiken van je doel. Je bent met die ene taak bezig totdat je de taak helemaal 100 procent af hebt. Mono-tasking dus. Naarmate je stuk voor stuk je belangrijkste taken af kan vinken, nemen je motivatie en je successen toe. Iedere keer als je dit doet, maakt je lichaam stofjes aan, namelijk dopamine en endorfine. Die stofjes zorgen ervoor dat je je goed voelt wanneer je een taak kan afvinken. En dat je meer en meer wilt gaan afvinken, omdat je lichaam snakt naar die stofjes. Dat is de bouwstof voor je discipline en het is een positieve spiraal waarin je terecht komt. Het mono-tasken, ervoor zorgen dat je met volledige aandacht en concentratie richt op één taak, is de meest productieve omslag die je kunt maken in je weg naar succes. Als je je de eigenschap van mono-tasken eigen maakt, ga je productiever en succesvoller zijn op alle vlakken in je leven. Het is ook dé timemanagement-techniek die door alle grote timemanagementgoeroes wordt geleerd.

Een interessante ontdekking is dat het zelfvertrouwen toeneemt naarmate je taken voltooit en kunt afvinken. Neurotransmitters als endorfine en dopamine komen vrij en dat geeft een gevoel van gelukzaligheid. Je hebt meer energie en motivatie, en jawel, doorzettingsvermogen en zelfdiscipline om nog grotere taken en doelen te gaan bereiken. Dit is één van de grote geheimen van mensen die keer op keer hun doelen weten te bereiken.

Stap 11: Visualiseer wat je wilt

Je brein speelt een belangrijke rol in het wel of niet bereiken van je doel. Door heldere, aantrekkelijke en bewegende beelden te maken van het doel dat je graag wilt bereiken, bereid je je brein voor op succes. Maak een beeld van datgene wat je graag wilt en zie jezelf in het beeld, zie wat je doet, voelt en hoe je je gedraagt. Zie hoe anderen op je reageren als je eenmaal dat doel hebt bereikt en wat het met jou doet en jouw omgeving. En, het belangrijkste ingrediënt: zorg voor een positieve emotie erbij. Verlekker jezelf door het plaatje te zien van datgene dat je wilt. Die emotie zorgt er namelijk voor dat je brein die bekende dopamine aanmaakt en dat je als het ware naar het beeld wordt togetrokken. Je wilt wat je ziet en het liefst zo snel

mogelijk. Deze gemoedstoestand gaat ervoor zorgen dat je mogelijkheden gaat zien om je doel te bereiken en alle zeilen – bewust en onbewust – worden bijgezet richting je doel.

- Als je bijvoorbeeld een slank en gespierd lichaam wilt hebben: kijk in gedachten naar je ideale lichaam. Hoe ziet dat eruit als je dat hebt bereikt? Zie jezelf in de spiegel met dat prachtige lichaam. Kijk naar jezelf en hoe je eruitziet. En zie hoe anderen op jou reageren met dat prachtige lichaam.
- Als je een succesvolle coachingspraktijk wilt hebben, zie dan voor je wie je bent en hoe je je gedraagt. Merk het effect ervan op andere gebieden in je leven, zoals je relaties, financiën en vrijetijdsbesteding.
- Als je een nieuwe auto wilt, zie dan die prachtige auto voor je. Zie hoe je erin rijdt en ruik de heerlijke geur van een nieuwe auto. Maak een ideaal plaatje van jouw ideale auto en hoe jij dit in jouw bezit hebt.
- Als je graag op vakantie zou willen gaan, zie jezelf dan in dat land en genieten van alles om je heen. Zie wat je ziet, hoor wat je hoort en voel wat je daarbij voelt als je daar bent en volop aan het genieten bent.
- Als je gezond wilt eten, zie jezelf dan als een super gezond iemand, vol energie, gezond lichaam en een mooie huid.
- Als je Italiaans wilt leren spreken, zie jezelf dan die taal spreken. Zie hoe je vol passie en enthousiasme Italiaans praat met anderen.
- Als je een liefdevolle relatie wilt met je partner, zie dan voor je hoe dit eruit ziet. Zie hoe lief je bent en hoe lief je partner is. Zie hoe je doet, hoe je je gedraagt en wat je zegt en hoe de ander daarop reageert.

Welk doel je ook hebt, het is essentieel dat je het einddoel regelmatig visualiseert. Zie jouw doel voor ogen. Het maken van een moodboard is hiervoor een heel goede techniek. Knip plaatjes uit van wat je wilt en hang die op zodat je jouw doel iedere dag ziet.

Een ideale tijd om dit te doen is 's morgens bij het opstaan en 's avonds voor het slapen gaan. Op deze tijdstippen gaat je onderbewuste namelijk aan het werk om jouw doel te bereiken.

Stap 12: Zet direct een eerste stap

Maak er een gewoonte van, om zodra je een doel hebt geformuleerd, er een actie aan te koppelen.

Mijn eerste stap:

DANKBETUIGING

Ik ben dankbaar voor iedereen die op een of andere manier aan heeft bijgedragen aan de totstandkoming van dit boek. Enkelen van hen wil ik graag expliciet noemen.

Ten eerste aan al mijn cliënten en deelnemers voor de kans om deel uit te maken van de transformatie die zij hebben doorgemaakt. Het verschil maken en een bijdrage leveren aan het leven van anderen is één van de mooiste aspecten van mijn vak.

Daarnaast wil ik mijn redacteuren, in het bijzonder Perdiep Ramesar, bedanken voor zijn bijdrage om de definitieve versie te vervolmaken.

Ik bedank mijn uitgeverij Brave New Books, en in het bijzonder Ivo Haank, dat mijn manuscript zo zorgvuldig tot het boek is gemaakt wat je nu aan het lezen bent.

Ook dank voor Simone Rozeboom die met haar gedetailleerde oog voor taal door het manuscript is gegaan.

Ik bedank Koen Ahn voor zijn creatieve bijdrage in de vorm van het ontwerp van de kaft en de illustraties.

Ik wil mijn partner Marcel Meijlink bedanken voor al zijn steun, liefde en feedback. Terwijl ik ongestoord en onbezorgd dit boek kon schrijven, was Marcel bezig om het instituut te leiden en alles op rolletjes te laten verlo-

pen. Niet alleen heeft hij proefversies van opbouwende feedback voorzien, hij heeft er ook voor gezorgd dat contacten werden onderhouden en deadlines werden gehaald.

De kennis en inzichten die ik in de afgelopen 25 jaar heb opgedaan waren er niet geweest zonder mijn mentoren, waaronder Annie van der Meer, Anthony Robbins, Bob Stahl, prof.dr. Dirk van Dierendonck, prof.dr. Gerrit Antonides, dr. Glenn Hartelius, dr. Jeffrey Zeig, Jim Rohn, dr. John Grinder, dr. Harris Friedman, Jon Kabat-Zinn, dr. Milton Erickson, Napoleon Hill, Osho, Paul Liekens, Paul McKenna, Peggy Dylan, dr. Richard Bandler, dr. Roy Martina, Robert Dilts, S.N. Goenka, Svagito Lieberman en Zig Ziglar. Zij hebben mij al die jaren geïnspireerd en gemotiveerd om te doen wat ik nu doe.

Tot slot al mijn vrienden en familie. Jullie steun, liefde, feedback en interesse heeft me gestimuleerd om door te gaan en het boek beter te maken. In het bijzonder wil ik bedanken Riet, Wim, Arian, Joke, Dick, Aimy, Max en Wilco.

Vincent van der Burg
Amsterdam, 2018