

Freek Sarink

PROVOCATIEVE PSYCHOLOGIE EN COACHING



**De coach als
advocaat van
de duivel**

Boom

Freek Sarink

Provocatieve psychologie en coaching

De coach als advocaat van de duivel

Boom

Inhoud

Voorwoord door Rick Pluut	7
Voorwoord door José Manuel García Montes	9
Introductie	13
Hoofdstuk 1 Het oudje achter de vitrage	17
Basisaanname 1: Als je de ezel vooruit wilt laten lopen, dan moet je hem aan zijn staart trekken!	20
Provocatieve technieken	23
Hoofdstuk 2 De man zonder grenzen	27
Basisaanname 2: Uitdaging schept een band	33
Provocatieve technieken	34
Hoofdstuk 3 Francisca de Flexibele	41
Basisaanname 3: Het meest persoonlijke is het meest universeel	49
Provocatieve technieken	51
Hoofdstuk 4 De Egoïste	59
Basisaanname 4: Mensen zijn veerkrachtiger dan ze lijken	64
Provocatieve technieken	69
Hoofdstuk 5 Cristina de Schuldige en Carlos de Afwezige	77
Basisaanname 5: Mensen lachen sneller dan we denken	84
Provocatieve technieken	87

Hoofdstuk 6 De kleinzoon van Boabdil	97
Basisaanname 6: Cliënten dragen altijd een interne tweestrijd met zich mee	109
Provocatieve technieken	116
Hoofdstuk 7 Paula doet er niet toe	125
Basisaanname 7: Als de therapeut geen structuur in de sessie aanbrengt, zal de cliënt die aanbrengen en zelf naar de kern gaan	131
Provocatieve technieken	136
De zeven provocatieve basisaannames	139
Intermezzo: interview met Jaap Hollander en Jeffrey Wijnberg	143
Hoofdstuk 8 Het begin, de ontwikkeling en de toekomst van de provocatieve therapie	153
Het begin van de provocatieve therapie	154
De ontwikkeling van de provocatieve therapie	159
Interview met Maurizio Andolfi	163
De toekomst van de provocatieve therapie	165
Interview met Jeroen Stek	167
Hoofdstuk 9 De provocatieve therapie en de bekendere stijlen	173
De provocatieve therapie en de systeemtherapie	175
De provocatieve therapie en de Acceptance and Commitment Therapy (ACT)	182
De provocatieve therapie en ...	187
Interview met Daniela Tripaldi en Victoria Souviron	192
Opleiding	197
Dankbetuiging	199
Literatuurlijst	203
Overzicht van de basisaannames en technieken	205

Introductie

‘Wat ben je toch een klootzak! Maar dankjewel!’

‘Je grootste vriend is je grootste vijand. Je grootste vijand is je grootste vriend.’
dalai lama

Ze kwam mijn kantoor binnen voor haar derde sessie. De cliënte wilde niet gaan zitten toen ik haar een stoel aanbood. Luid en krachtig zei ze: ‘Wil je alsjeblieft niets zeggen?! Anders breng je me weer van mijn stuk.’

Ik antwoordde, met een triest gezicht, verrast en verward: ‘Maar ga nou toch alsjeblieft zitten, mens.’

‘Argh, godsammel! Nu heb je me alweer van mijn stuk gebracht.’ (Met tranen in haar ogen.) ‘Nu kan ik niet zeggen wat ik je wilde zeggen.’

‘Waarom schrijf je het dan niet op het whiteboard?’

Dus schreef ze met hoofdletters ‘KUT!’ en ‘KLOOTZAK!’

Dit was de eerste feedback van een cliënte nadat ik me bekwaamd had in de provocatieve therapie. Het kostte me moeite om deze reactie te slikken maar dacht: Luister eens Freek, nu ben je geen traditionele psycholoog meer. Vanaf nu ben je een provocatieve psycholoog. Wen er maar aan! De cliënte stelde me gerust door meteen te zeggen: ‘Oké, kijk, eigenlijk vind ik jou geen klootzak. Maar alles wat je zegt, raakt de kern van mijn problemen. Het kost me moeite om daaroverheen te komen. Ik vind het lastig dat je mij waarheden zegt die ik niet wil toegeven aan mezelf en die niemand anders me durft te vertellen.’

Het was de eerste keer dat deze cliënte zich zo assertief durfde uit te spreken; niet alleen in de sessies met mij, maar ook naar haar partner en naar haar collega's. Ze was bij mij gekomen, omdat ze een laag zelfbeeld had en nooit haar mening durfde te uiten.

Nu, tien jaar na deze sessie, zie ik het als het grootste compliment wanneer een cliënt me zegt: ‘Je bent een klootzak! Maar dankjewel!’

Provocatieve therapie is anders, het is tegendraads, het is leuk en heel effectief. Het helpt je om met je cliënt naar de kern te gaan. Bovendien is het een manier van therapie geven waarin je voor jezelf kan zorgen door een evenwicht te bewaren tussen professionaliteit en plezier in je werk. Ik moest leren dat werken met cliënten en professional zijn niet betekent dat je alle normen moet volgen, de protocollen moet respecteren en altijd binnen de lijntjes moet kleuren, wat in veel gevallen beperkend blijkt te zijn. De provocatieve therapie heeft me bevrijd. Nu kan ik werken zonder de druk te voelen verantwoordelijk te zijn voor elke verandering bij mijn cliënten. Ik weet hoe ik een verandering kan oproepen bij mijn cliënten en hoe we er al doende samen om kunnen lachen.

Dit boek bevat negen hoofdstukken. De eerste zeven beginnen met een casus. Elke casus demonstreert een van de zeven aannames die de basis vormen van de provocatieve therapie. Per casus zal ik deze basisaanname en een aantal van de provocatieve technieken die ik heb toegepast uitleggen.

Kennis van de provocatieve basisaannames is belangrijk omdat het bepaalt vanuit welke denkbeelden je handelt. Zoals Hollander en Wijnberg (2006a) zeggen: 'Een therapeut die denkt dat een cliënt kwetsbaar is, zal hem op een andere manier helpen dan eentje die denkt dat een cliënt – zelfs wanneer hij heel zware problemen heeft – over energie en kracht beschikt. Dit beïnvloedt in sterke mate het gedrag van de therapeut tijdens de behandeling van de cliënt en, logischerwijs, beïnvloedt heel erg de technieken die hij kiest om toe te passen.' Je hoeft natuurlijk niet deze zeven basisaannames over te nemen. Maar als je provocatief wilt werken, dan heb je deze zeven wel nodig.

Ik heb de basisaannames gebaseerd op het werk van Hollander en Wijnberg (2006a/b), dat een belangrijk aandeel heeft gehad in mijn scholing in de provocatieve psychologie. Zowel zij als Frank Farrelly (Farrelly & Brandsma, 1974), de grondlegger van deze stijl, hebben een aantal basisaannames uitgewerkt om het waarom van het provocatief werken te verduidelijken en die de verschillende technieken afgeleid uit deze aannames beschrijven. In hoofdstuk 8 zal ik meer vertellen over de geschiedenis en de ontwikkeling van de provocatieve therapie en de invloed van Farrelly, Hollander en Wijnberg. Nu echter is het mijn beurt om een paar basisaannames aan te passen op basis van mijn ervaring. Het doel van dit boek is om mijn ervaringen te delen, zodat jij ook kunt profiteren van deze revolutionaire manier van helpen.

Op deze plek wil ik nog even ingaan op het ontstaan van dit boek. Dat kan een paar zaken verduidelijken die anders misschien tot vraagtekens zouden kunnen leiden. Je leest nu de vertaling van het boek dat ik in het Spaans heb geschreven voor mijn Spaanse en La-

tijns-Amerikaanse collega's. Ik ben jaren geleden begonnen met Spaans te leren om in Spanje te kunnen werken. In de loop der tijd werd ook duidelijk hoe ik de Spaanse markt wilde betreden, namelijk door het geven van cursussen. Omdat er nog totaal geen informatie online of offline in het Spaans te vinden was over de provocatieve therapie, leek het mij een goed idee om als eerste psycholoog een boek in deze taal te schrijven. Ter bevordering van de taalbeheersing heb ik het boek meteen in het Spaans geschreven – met twee Spaanstalige collega's die het nodige correctiewerk hebben verricht natuurlijk. Al vrij snel was er interesse vanuit Boom uitgevers om het boek ook in het Nederlands uit te geven. Het boek dat je nu leest, is de vertaling.

Omdat ik het boek in het Spaans heb geschreven, heeft dit wel een paar consequenties voor deze vertaling:

- Allereerst merkte ik dat een letterlijke vertaling vanuit het Spaans de duidelijkheid niet altijd ten goede kwam. Her en der heb ik de tekst aangepast zodat het in het Nederlands beter leesbaar zou zijn.
- In dit boek gebruik ik de termen 'therapie' en 'therapeut' in plaats van 'coaching' en 'coach'. En toch is de titel *Provocatieve psychologie en coaching*. Ik zal uitleggen waarom. De provocatieve stijl is ontstaan in een klinische setting met (zware) psychiatrische problematiek. Voor de Spaanse markt heb ik er daarom voor gekozen om vanuit de klinische setting te schrijven. In de congressen die ik in de afgelopen jaren in Spanje heb bezocht, werd het met warme belangstelling ontvangen door mijn collega-psychologen en systeemtherapeuten. Bij het selecteren van de casuïstiek heb ik met die doelgroep rekening gehouden.
- In Nederland is er altijd meer interesse voor de provocatieve stijl geweest onder de coaches dan onder psychologen en therapeuten. Daarom is het in Nederland vooral bekend komen te staan als provocatief *coachen*. Ook in gesprek met mijn Nederlandse uitgever bleek vooral binnen de sectie coaching interesse; daarom wordt dit boek uitgebracht binnen het coachfonds.
- Niet alleen therapeuten en coaches kunnen gebruikmaken van de provocatieve stijl. In de afgelopen decennia, waarin in Nederland steeds meer provocatief gewerkt wordt, zijn er ook steeds meer huisartsen, maatschappelijk werkers, docenten, studentbegeleiders, managers en zelfs predikanten die heil zien in een wat provocatieve aanpak van hun begeleiding.
- Ik ben van mening dat de gespreksvaardigheden die een coach en een therapeut nodig hebben niet veel van elkaar verschillen. Het is vooral het type problematiek en de ernst ervan waarmee cliënten zich melden dat het verschil maakt. Dat zorgt er ook voor dat therapeuten en coaches andere ervaringen opdoen en hun eigen expertise

ontwikkelen. Maar alle provocatieve basisaannames en alle technieken kunnen zowel in de klinische als in de coachsetting toegepast worden.

- Omdat ik het boek voor de Spaanse markt heb geschreven, heb ik alle casuïstiek gebaseerd op het werk met Spaanstalige cliënten. Hoewel Spanjaarden en Nederlanders op veel punten kunnen verschillen, zal je zien dat de problemen waar we tegenaan lopen heel herkenbaar zijn.

Voor de Nederlandse uitgave heb ik twee collega's gevraagd een voorwoord te schrijven. Ik zal ze kort introduceren. De eerste collega is Rick Pluut, mijn opleider in de systeemtherapie, collega en vriend. Zijn charmant confronterende en creatieve manier van werken is zeer inspirerend. De tweede collega is José Manuel García Montes. Hij is programmadirecteur van de masteropleiding in de Contextuele Therapie & Therapieën van de derde generatie aan de universiteit van Almería.

Tot slot wijs ik erop dat ik de gegevens van de cliënten veranderd heb. De gevallen die ik beschrijf zijn echt, maar het is niet mogelijk om op basis van de gegevens te achterhalen wie ze zijn. Natuurlijk is het wel mogelijk dat sommige cliënten zichzelf herkennen in de beschreven casuïstiek. In dat geval wil ik je verwijzen naar de basisaanname van hoofdstuk 3, 'Het meest persoonlijke is het meest universeel'. Want wat ik heb beschreven, is niet alleen de persoon of het stel dat ik genoemd heb overkomen, maar heel veel van mijn cliënten. Dus als je jezelf herkent in een van de casussen, dan hoop ik dat je troost vindt in het feit dat je niet de enige zal zijn die zich erin herkent.

Graag wil ik op deze plek mijn dank betuigen aan mijn cliënten. In dit vak leer je vooral door ervaring op te doen in de sessies met cliënten, en niet alleen door veel aandacht te besteden tijdens de opleiding of de boeken te bestuderen. Daarom hebben al mijn cliënten me geholpen – en helpen ze me nog steeds – om een betere therapeut te worden.

Freek Sarink

Maart 2019

Hoofdstuk 7 Paula doet er niet toe



Basisaanname 7

Als de therapeut geen structuur in de sessie aanbrengt, zal de cliënt die aanbrengen en zelf naar de kern gaan

Om de uitleg van de basisaannames af te ronden, wil ik je vertellen over Paula. Wat was er aan de hand? Paula was 35 jaar en kwam uit een traditionele en religieuze familie uit een klein dorp uit het midden van het land. Ze trouwde met haar man toen ze 21 was. Een jaar later verhuisden ze naar Sevilla vanwege het werk van haar man. Paula vond ook werk, hoewel het bescheiden was vanwege haar gebrek aan opleiding. Ze had twee kinderen: een jongen en een meisje.

Ze kwam bij mij omdat ze heel gespannen was, tot angstig aan toe. In haar blik viel me haar bescheiden karakter op, net zoals in haar zachte stem en lage volume, en in haar afwachtede houding in de eerste sessie. Op haar lieve manier legde ze mij uit:

- Weet u wat ik lastig vind, meneer Sarink?
- Nee, maar ik weet wel dat het mijn voorkeur heeft om te tutoyeren en dat je me Freek noemt.
- Ah, oké. Natuurlijk. Nou, ik vind het lastig dat ik de hele tijd zo gespannen ben. Dat ik me zorgen maak over mijn gezondheid, mijn werk, mijn gezin.
- Aha. Het lijkt erop dat je een vrouw bent die alles heel serieus neemt. Wat is het probleem daarmee?
- Inderdaad. Dat is niet het probleem. (Nu met zachte stem.) Hoewel andere mensen me niet serieus nemen.
- Wat zeg je?
- Dat dát niet het probleem is. Ik wil graag overal bovenop zitten. Op die manier heb ik controle. Maar het kost me moeite om alles zo perfect te doen zoals ik zou willen. Vroeger kon ik meer hebben dan nu. Ik weet het niet.
- Oké, het lijkt erop dat je niet die vrouw bent die zo veel in huis heeft als je voorheen hebt gedacht. Eindelijk zien we de ware aard van Paula. Eindelijk hoeft je niet meer te doen alsof en/of je te verstoppen. Waarom voel je je niet opgelucht?
- Mensen hebben altijd gedacht dat ik een zwak meisje was, dat ik nergens toe in staat was. Maar ik weiger om dat te accepteren.
- Ah, ik zie al wat het probleem is. Je bent dom én koppig!
- Hihhihi, nee joh! Koppig wel, maar dom niet. Weet je dat mijn ouders me niet hebben laten studeren? En ik moest op mijn werk beginnen als hulpje van de hulpjes. En nu laten ze me leidinggeven aan een team van vijftien medewerkers. Zie je nou wel dat ik niet dom ben!
- Een domkop met veel geluk en die hard werkt om te compenseren voor haar stompzinnigheid. (Met een heel vette knipoog.)
- Tjemig, wat heftig! En wat onterecht! Je lijkt mijn man wel.
- Ik geloof dat ik heel goede vrienden zou kunnen zijn met je man. Dat lijkt me een intelligente man.

- Nou, nee. Hij is niet zó intelligent. Maar hij praat op dezelfde manier tegen me. Altijd denigrerend; zo maakt hij me onzekerder.
- Ik ken je nog niet zo goed, maar ik geloof dat het een man die zó intelligent is als jouw man niet zo veel moeite kost om jou op je plaats te zetten. Een werkster die altijd bereid en beschikbaar is om anderen te dienen.
- Zeg, luister eens, Freek. Zo praat je niet tegen me hoor!

In werkelijkheid praatte ik niet de hele sessie zo tegen haar, maar wel een groot deel. Na de eerste provocatieve sessie merkte Paula dat ze wel degelijk kon lachen om zichzelf en haar situatie. Afgezien van haar onzekerheid had ze ook een zekere kracht in zich die haar in staat stelde om veel te doorstaan. Bovendien zag ze in dat ze al vele jaren te lijden had gehad onder de denigrerende behandeling van haar omgeving (ouders, soms leraars, haar man) die haar kwaliteiten ondermijnde. Om haar een uitweg te bieden uit deze dynamiek bood ik haar de mogelijkheid om in relatie met mij te oefenen assertiever te worden.

De volgende sessie zei ze dat ze zich de eerste dagen na onze sessie heel rot had gevoeld. Maar na een week kwam haar kracht weer terug, sterker dan ooit. Ze vertelde me dat ze er genoeg van had dat alles om anderen draaide en nooit om haar. Dat wilde ze veranderen. Op een provocatieve manier gaf ik haar een goede mogelijkheid om dat te doen.

- Weet je wat mijn man tegen me zei toen ik hem vertelde dat ik de volgende week een heel belangrijke vergadering had en dat ik me daardoor trots voelde? Hij vertelde me dat hij elke week belangrijke vergaderingen heeft en dat hij over twee weken naar het buitenland moet voor een congres. Hij vroeg me niet naar de vergadering, hij praatte alleen maar over zijn congres. Kan je je dat voorstellen?
- Een congres in het buitenland, zeg je?
- Ja.
- Dat doet me denken aan het congres dat ik afgelopen zomer in Oviedo heb bezocht.
- Ah, echt waar?
- Ja, ja. Moet je eens horen, het is heel interessant. Het was mijn eerste congres in Spanje. Ik had heel veel zin om te gaan. Vijf jaar geleden begon ik Spaans te leren. Ik heb veel geoefend door met iedereen te praten. Maar aanwezig zijn op een congres met mensen die je niet kent, professionele gesprekken in plaats van kletspraat aan de bar, met mijn Spaanse collega's praten over de provocatieve therapie ... Je begrijpt wel dat het een beproeving was voor mijn Spaans.
- Ja natuurlijk. Wat goed, zeg! Ik ben blij voor je.
- Nou, dankjewel, engel. Heel vriendelijk van je.

- Om terug te gaan naar mijn ...
- Nee, nee, wacht. Ik ben nog niet klaar. Ik ben zelfs nog niet begonnen. Want het was niet alleen een avontuur vanwege de taal of me presenteren. Nee joh, hou op! Het was ook een avontuur om Oviedo te leren kennen. Tot op dat moment kende ik het noorden van Spanje nog niet.
- Ja, ik begrijp het, maar ik zou willen praten over mijn ...
- Alsjeblieft, Paula! Laat me uitpraten! Wat ik te vertellen heb, is heel interessant. Als je me maar zou laten uitpraten. Toen ik in het centrum van Oviedo aankwam, vertelde de taxichauffeur me dat ik een *cachopo*⁸ moest bestellen en cider moest drinken. Typisch Asturiaans. Nou, heel goed. Ik bestelde dus een cachopo voor mezelf. De ober vroeg me of ik er zeker van was dat ik er eentje alleen voor mezelf wilde bestellen. Op dat moment had ik meer vragen moeten stellen. Maar dat deed ik niet. Ik had zeker weten meer vragen moeten stellen toen ze een extra tafel kwamen neerzetten voor de cachopo. Maar dat deed ik niet. Ook de blikken van de andere gasten richting mij en de bijzettafel brachten me niet in beweging om vragen te stellen. Ik nam geen *pinchos* meer als voorgerecht, omdat ik het gevoel had dat ik iets groots zou gaan meemaken. En ja hoor! Mijn hemel! Wat een groot stuk vlees was dat zeg! Enorm! Voldoende om een heel gezin mee te voeden. Je zult wel begrijpen dat, hoewel ik probeerde om alles op te eten, ik slechts de helft wist op te eten. Pfff, opeens begint mijn buik weer pijn te doen. Hahaha!
- Wauw, dat lijkt me best heftig, zeg. Was die cachopo lekker?
- Zeker weten. Heel lekker. (Terwijl ik doe alsof ik nog steeds/weer het eten aan het verteren ben.) Om eerlijk te zijn leek het een beetje op een *flamenquin*⁹ die ze in Andalusië eten, alleen dan veel groter.
- Tjemig. Wat grappig! Maar als je me toestaat om terug te gaan naar ...
- (Ik sloeg totaal geen acht op Paula.) Eh, wat nog meer? O ja! Ik heb nog meer interessante dingen te vertellen. Het centrum van Oviedo! Dat is echt prachtig. Mooie straten, mooie gebouwen, een prachtig park midden in het centrum, een standbeeld van Woody Allen. Het was echt een gedenkwaardige reis.
- En ga je snel weer terug?
- Ah, dankjewel, Paula, voor je belangstelling! Eindelijk heb ik een cliënte die niet alleen wil dat ik aandacht aan haar schenk, maar die ook een beetje aandacht voor me-

8 Een cachopo is een regionaal zeer bekend gerecht in Asturias. Het is een soort cordon bleu, maar dan gevuld met Spaanse kaas en serranoham – en het is een heel groot stuk vlees. Gewoonlijk bestellen mensen dat met zijn vieren of meer om het aan tafel te verdelen.

9 Een flamenquin is een gerecht uit Córdoba dat lijkt op een cachopo of cordon bleu.

zelf toestaat. Dankjewel! Enfin, waar was ik gebleven? Oh ja, de volgende dag ging ik naar het congressentrum. Niet normaal! Het gebouw was heel futuristisch en leek als een ruimteschip uit de aarde omhoog te komen. En op het moment dat ik het gebouw binnenging ...

Op deze manier ging ik bijna de hele sessie door. Paula probeerde me af en toe wel te onderbreken om de aandacht te vestigen op haar verhaal, maar nooit heel assertief en elke keer stapte ze in de valkuil die zijzelf creëerde door mij belangstellend vragen te stellen. Aan het einde van de sessie bedankte ik haar dat ze me zo veel aandacht had geschonken. Paula glimlachte naar me, maar als een boer met kiespijn.

Mijn idee aan het begin was om haar de mogelijkheid te bieden om assertiever op te treden zodat ze de aandacht die ze nodig had voor zichzelf kon opeisen. Dat deed ik door af te wijken van het onderwerp en me aan te passen aan de relatie die Paula met haar man had: hij dominant, zij ondergeschikt. Het bleek echter dat zijzelf een groot deel van het probleem was door zo beleefd te zijn om zo veel aandacht aan mijn verhaal te geven.

Ze antwoordde me dat ze nou eenmaal zo was. Altijd dacht ze dat de ander een bedoeling had met wat hij aan het doen was. Daarom had ze altijd zo veel geduld. In feite offerde ze zichzelf op die manier heel vaak op in relaties met andere personen. Ik wist al zeker dat wat er ook zou gebeuren in de volgende sessie, ik wederom halsstarrig zou proberen om af te wijken van de onderwerpen van Paula.

In de volgende sessie begon Paula meer voor zichzelf op te komen:

- Hallo Freek, goedemorgen.
- Hallo Paula-doet-er-niet-toe, ook een heel goede morgen.
- Hahaha, wat grappig! Weet je dat ik me over mezelf verbaasd heb na de laatste sessie? Je hebt me laten zien dat ik een ramp ben in het opkomen voor mezelf.
- Over ‘voor jezelf opkomen gesproken’, dan moet ik denken aan ‘jezelf weten te verdedigen’. En dat brengt me op aikido. Weet je wat aikido is?
- Eh, nee.
- Dat is een martial art. Bij aikido gebruik je de energie van je tegenstander tegen hemzelf. Het is heel gaaf. (Ik probeer hier weer van het onderwerp af te wijken.)
- Ja, hartstikke goed. Maar vandaag ga ik over mezelf praten.
- Dat begrijp ik, maar laat het me nog een beetje meer uitleggen. Het is namelijk zo dat deze krijgskunst niet gekenmerkt wordt door geweld. Juist het tegenovergestelde! Aan het begin van de training bedank je de tegenstanders voordat je gaat oefenen. Heel beleefd allemaal. En daarna ...
- Ja oké. Nu is het mijn beurt om te praten.

- Echt serieus? Ik heb een paar heel interessante verhalen voorbereid voor vandaag. Sinds de vorige sessie met Paula-doet-er-niet-toe heb ik erg uitgekeken naar deze nieuwe sessie met jou om eindelijk over mezelf te praten.
- Oké, nou kijk. Ik besef nu dat ik mijn hele leven altijd veel te beleefd ben geweest naar anderen. Ik wil geen aikido meer doen om voor mezelf op te komen. Ik wil karate doen of boksen. Mensen gaan me geen aandacht geven als ik zo bescheiden blijf. Bovendien doe ik er wel toe! (Lacht.) Mijn man denkt iets anders, maar hij heeft het verkeerd. Het is wat ik ook heel vaak in mijn leven gedacht heb. Maar ik weiger om het te blijven geloven. Dus ik ben niet Paula-doet-er-niet-toe.
- Oké, oké. Jezus! Ben je chagrijnig of zo? Ik vond de andere Paula leuker.
- Tja. Kijk, Freek. Ik ben vandaag gekomen om te vertellen dat er veel dingen veranderd zijn.
- Echt? (Verrast.) Hoe ... hoe ... hoe dan? (Stamelend.)
- Ik besepte dat ik de dingen radicaal moet veranderen. Na de vorige sessie voel ik me niet meer onzeker over mezelf. Ik weet wat ik wil doen en ik ben niet bang om het te zeggen en het te proberen te bereiken.
- Radicaal, zeg je?
- Ja.
- Dat doet me denken aan de vrije radicalen in de scheikunde. Ik geloof dat het deeltjes zijn die iets te maken hebben met de atomen in ons lichaam. Wat ik me erover herinner, is dat ze schadelijk kunnen zijn. En dat is niet zo verrassend, hè? In de maatschappij noemen we personen 'radicaal' als we bang zijn voor hun ideologie, hun demonstraties. Ik bedoel ...
- Nee, Freek. Ik wil niet dat je doorgaat. Ik wil niet praten over vrije radicalen, atomen, enzovoort. Ik wil je vertellen over mijn veranderingen. Het is heel duidelijk voor me, Freek. En dat kan je niet veranderen.
- (Ik doe alsof ik mijn wonden lik die zijn veroorzaakt door de onverwachte kracht van Paula.) O ...
- Ik ben heel trots op mezelf, omdat ik de afgelopen week tegen mijn man gezegd heb dat hij me moet helpen met de huishoudelijke taken. Afwassen, de wasmachine vullen en legen. Nou ja, dat soort dingen ...
- En protesteerde je man niet?
- Nee! Dat heeft mij ook heel erg verbaasd.
- Nou ja zeg, wat is er met de wereld gebeurd zoals we die hiervoor kenden? Het lijkt erop dat ze alle vrije radicalen in één keer hebben losgelaten. De wereld is niet meer hetzelfde.
- Hahaha! Zo is het, Freek. En wat nog meer is: op mijn werk ben ik ook vooruitgegaan.

Mijn baas heeft me voorgesteld dat een collega met meer ervaring me zou helpen met een nieuw project. Maar ik heb haar hulp niet nodig, ik kan het wel in mijn eentje. Dat heb ik mijn baas ook gezegd en zij was akkoord.

- Nou breekt mijn klomp! Paula-doet-er-niet-toe begint iets voor te stellen. Ik kan het nog niet geloven.
- Ik gun je wat tijd om je aan de nieuwe situatie aan te passen, Freek.
- We schieten allebei in de lach!

Zo praatten we nog enkele sessies over verschillende onderwerpen uit de geschiedenis en het heden. Ik daagde haar steeds uit, vermeed het onderwerp, verloor de structuur van de sessie. En in elke sessie groeide ze. Ze bracht me terug bij het doel van de sessies. Ze onderbrak me steeds vaker zonder zich ervoor te schamen, altijd met een prachtige glimlach en op haar bescheiden manier. In de laatste sessie vertelde ze me hoe de eerste provocatieve sessie voor haar een schok was geweest. Maar het was ook het keerpunt geweest. Plotseling kwamen haar gevoel voor eigenwaarde en haar zelfverzekerdheid, die ze lang geleden kwijtgeraakt was, tevoorschijn.

Basisaannname 7: Als de therapeut geen structuur in de sessie aanbrengt, zal de cliënt die aanbrengen en zelf naar de kern gaan

Je kunt de structuur als therapeut op twee manieren ‘vergeten’:

1. de structuur van de sessie zelf verliezen;
2. omwegen en zijpaden nemen.

Hollander en Wijnberg (2006a) hebben twee basisaannames geformuleerd om deze twee manieren uit te leggen. Ik denk dat het twee manieren zijn van hetzelfde concept; meestal gebruik ik ze beide tegelijkertijd. Ik begin met het verliezen van de structuur.

Zijn we het met elkaar eens dat een goede professional zijn zaken goed georganiseerd heeft? Zijn spreekkamer, zijn administratie, zijn sessies. Het is gebruikelijk dat je met je cliënten praat over een behandelplan en dat je doelen formuleert, net als stappen om ze te bereiken. Als we kijken naar de consequenties van deze controle door de therapeut, dan zien we dat we onze cliënten ontslaan van de verplichting om de controle terug te pakken over hun eigen leven, omdat ze alleen maar de stappen van de therapeut hoeven te volgen in de sessie die heel goed door hem wordt geleid.

Wat we willen, is dat cliënten de controle over hun leven terugnemen en dat ze assertiever worden. Een van de manieren om dat te bereiken, is de controle te laten gaan

door te praten over alles wat in je opkomt en totaal onbelangrijke zijwegen te nemen. Op die manier zullen cliënten zelf de controle nemen als zij iets nuttigs willen bereiken in de sessies. In eerste instantie doen ze dat in de sessies, maar daarna ook in hun leven.

En dat is precies wat er gebeurt. Bij sommige cliënten gaat dat vrij snel, bij andere kan het even duren voordat zij de controle nemen. In het begin gaan ze ervan uit dat de therapeut er een idee of plan bij heeft om het doel van de behandeling te vergeten of om af te wijken van het onderwerp dat de cliënt wil aansnijden. Na een tijdje beseffen zij dat als ze de therapeut laten praten, het niet naar hun doel in de sessie zal leiden. Om werkelijk aan hun eigen doelen te kunnen werken moeten ze zich assertief tonen, moeten ze voor zichzelf opkomen. Veel mensen vinden dat moeilijk – en dat geldt al helemaal voor veel van onze cliënten. Voor een deel komt dat door de beleefdheid om iemand te laten uitpraten, maar vaak omdat mensen in het algemeen het lastig vinden om voor zichzelf op te komen.

Als de cliënt in de sessie voor zichzelf weet op te komen, zal het ook makkelijker worden om in andere relaties voor zichzelf op te komen. Dat zagen we bij Paula. Ik was aan het praten over mijn congres, mijn verhalen – in plaats van een goede structuur te bewaren waarin zij vrijelijk kon praten over haar zorgen, en kon klagen over het gebrek aan aandacht en respect van haar man. Het zou echter niet de realiteit van haar sociale relaties weerspiegeld hebben als ik veel aandacht had geschonken aan haar verhaal. Immers, niet alleen haar man schonk haar geen aandacht, zij was ook niet erg vaardig in het vragen van aandacht voor zichzelf, bijvoorbeeld bij haar collega's. Daarom bood ik haar de mogelijkheid om met mij te oefenen in het voor zichzelf opkomen, de leiding nemen en de aandacht op zichzelf richten. Dat deed ze bij mij, en na de sessies paste ze het meteen toe bij haar man en haar collega's. Dus een goede provocatieve professional heeft ogenschijnlijk zijn zaakjes niet goed op orde!

Nog een voorbeeld.

- Cliënt (Portugees): Na die ruzie met mijn vrouw heb ik besloten om vaker te koken. Dat weekend wilde ik wat *pastel de nata*¹⁰ maken. Het is mijn specialiteit en zoals je weet een typische zoetheid uit mijn land. Toen kwam mijn vrouw binnen en begon ze opnieuw ruzie te maken over de zooi in de keuken. Ik dacht eens een keertje aan het stellen van mijn grenzen en zei: 'Maria, alsjeblieft.'
- Freek (Onderbreekt hem.): Zei je pastel de nata?
- Eh, ja. Maar goed, ik zei dus tegen Maria: 'Mijn hemel! Kan je nou eens een keertje ...'

¹⁰ Een heerlijk Portugees gebakje dat gelukkig ook in sommige Nederlandse supermarkten te krijgen is. Even warm maken in de oven en een beetje kaneel erover. Erg lekker.

- Ik vind pastel de nata echt heel lekker. Hoewel ik nog gekker ben op *churros*. Liever nog de *porras*¹¹. O, wat zijn die lekker!
- Goed, oké, die zijn inderdaad lekker. (Een beetje geïrriteerd.) Maar wat ik wilde zeggen, is ...
- Best vreemd dat een beetje deeg in olijfolie en daarna opeten met chocola zo lekker blijkt te zijn. Ik heb *porras* altijd lekker gevonden. *Churros* vind ik ook lekker, hoor, maar *porras* vind ik lekkerder.
- Hallo, mag ik doorgaan alsjeblieft!
- Zo meteen. Ik vraag me alleen af waarom *porras* zo lekker zijn. Misschien heeft het iets te maken met de olijfolie. Wist je dat er veel corruptie is in de productie van olijfolie? Ja, het is echt zo. Italianen kopen Spaanse olijfolie, verwerken de olie in Italië en verkopen het vervolgens als Italiaans. Slecht, hè?
- (Nu behoorlijk geïrriteerd.) Olijfolie interesseert me niet! Ik wil praten over mijn zaken, niet over die van jou.
- (Ik doe alsof ik een beetje geschrokken ben.): Oké, oké. Sorry! De smaak kan echter ook een mix zijn van het chemische proces tussen het deeg en de olie, door de zon die het hele jaar schijnt in mijn geliefde Andalusië. Of ...
- Alsjeblieft! (Heel krachtig.) Ik beseft dat ik jou ook grenzen moet stellen, Freek. Je bent net als mijn vrouw. Hier is van belang wat ik wil, zijn de dingen die ik doe belangrijk. Jullie hebben rekening met mij te houden!
- Oké man. Het spijt me hoor! Wist je dat mensen die regelmatig *porras* eten meer kunnen verdragen? (Knipoogt naar de cliënt.)
- Cliënt en ik beiden in een deuk.

De cliënt brengt structuur aan en leidt het gesprek naar de kern wanneer de therapeut dat niet meer doet. Meer manieren om de structuur te verliezen zijn:

- Niet met de sessie beginnen. Het is heel gebruikelijk dat wanneer een cliënt de spreekkamer binnenkomt, hij over het weer, de aankomende vakantie, het gedoe door de wegwerkzaamheden, kortom: over dagelijkse dingen praat. Normaal gesproken is de norm dat we daarna gaan zitten en beginnen te praten over de problemen van de cliënt. Af en toe gaat de cliënt weer praten over triviale zaken. De provocatief therapeut ziet dat als een uitgelezen moment om vooral geen structuur aan te brengen om de cliënt te bewegen om over belangrijke zaken te praten. Neen! De provocatief the-

¹¹ Nu begint het echt op een culinaire rubriek te lijken. *Churros* kennen de meeste mensen in Nederland inmiddels wel. Het zijn strengen deeg die kort gefrituurd worden en daarna gedoopt in suiker, chocomelk of koffie gegeten worden. *Porras* zijn een Zuid-Spaanse variant die veel luchtiger is.

rapeut benut deze mogelijkheid om over de trivialiteiten door te praten en praat uitvoerig over zaken die geen enkele relevantie hebben voor de therapie. Totdat de cliënt zich een beetje ongemakkelijk voelt doordat er in de sessie zo veel tijd verloren gaat.

Cliënt: Het is beter als ik over het probleem praat, toch?

Therapeut: Ben je gek! Ik moet altijd over zware dingen praten. Eindelijk is er iemand die niet zo vervelend is.

Cliënt: Ja, maar ik wil liever over mij praten.

Therapeut: Pffff, oké dan. Ontneem me maar een makkelijke sessie! Waar wil je het dan over hebben?

- Geen samenvatting geven van wat de cliënt zegt. In onze opleiding hebben we de formule ‘luisteren, samenvatten, doorvragen’ geleerd. Aandachtig luisteren zodat de cliënt zich op zijn gemak voelt en vrijuit kan praten. Samenvatten om te laten zien dat je geluisterd hebt en het begrepen hebt. Doorvragen om de zaak verder te onderzoeken. Herhaaldelijk ‘luisteren, samenvatten, doorvragen’. Door deze structuur – en al helemaal door vaak samen te vatten – hoeft de cliënt geen rekening te houden met het naar de kern gaan. Natuurlijk niet! Waarom zou hij dat doen als de therapeut dat al voor hem doet?! Eerlijk gezegd heb ik nog steeds de neiging om samenvattingen te geven, maar ik verander het nu vaak in een samenvatting waarin ik de cliënt verkeerd begrijp. Op die manier moet hij zelf een correcte samenvatting aan mij geven.

Zoals je in de voorbeelden hebt gezien, bewandel ik bij het verliezen van de structuur bijna altijd ook omwegen en zijpaden, omdat die uiteindelijk naar de kern leiden. Niet alleen omdat de cliënt de verantwoordelijkheid op zich moet nemen om naar de kern te gaan, maar ook vanwege het cognitieve proces dat daarachter zit. De cliënt loopt al dagen, weken, maanden, zelfs jaren te piekeren over zichzelf. En toch ziet hij geen oplossing. Wat wij moeten doen is hem nieuwe invalshoeken bieden. Deze nieuwe invalshoeken moeten verschillen van de zijne; anders zal er geen verandering zijn. Daarom nemen we vaak omwegen en zijwegen.

Het kan zijn dat – ondanks dat we heel absurde ideeën inbrengen – we toevallig ook een punt hebben met een van de zijpaden. Op die manier bieden we de cliënt een nieuwe invalshoek. Het kan ook zijn dat de cliënt het niet met ons eens is; met zo’n absurd idee kunnen we hem helpen om terug te komen bij zijn eigen standpunt, maar nu directer naar de kern van de zaak. Of het kan zijn dat na de heel absurde invalshoek zijn eigen invalshoek helemaal nog niet zo slecht blijkt te zijn. Zijn gedrag is dan niet veranderd, maar zijn perceptie wel. Dit kan leiden tot acceptatie, wat ook een goed resultaat van de

behandeling kan zijn. Of het zou de weg kunnen vrijmaken om zich daadwerkelijk adequater te gaan gedragen.

We nemen herhaaldelijk omwegen tijdens een sessie. Soms doen we alsof we verward zijn – en veroorzaken zo ook een mogelijke verwarring bij de cliënt zelf. De verwarring is een heel handig instrument: ‘chaos schept nieuwe orde’.¹² Zo is het ook in de behandeling van een cliënt. Een cliënt vertelde me in de evaluatie van de behandeling: ‘De verwarring die je veroorzaakt, is heel verhelderend.’ Verwarring leidt ons naar nieuwe invalshoeken. Het is waarschijnlijker dat er een verandering plaatsvindt vanuit nieuwe invalshoeken dan vanuit de oude.

Cliënt: Ik studeer veel, want ik vind informatica echt leuk. Maar het kost me ook moeite. Daardoor heb ik niet veel tijd om met mijn vrienden om te gaan.

Therapeut: Hou je van porras?

Cliënt: Hoe bedoel je?

Therapeut: Porras. Porras met chocola. Churros, weet je wel? Elke Spanjaard houdt toch van churros met chocola?

Cliënt: Ja, hoezo? Trouwens, nu we over eten aan het praten zijn. Ik eet niet gezond. Niet vanwege de churros, maar ik eet veel pasta, pizza, dat soort dingen. Om eerlijk te zijn zorg ik niet heel goed voor mezelf. Ik moet gezonder eten, mezelf wat meer vrije tijd toestaan, meer genieten.

Of:

Cliënt: Ik studeer veel, want ik vind informatica echt leuk. Maar het kost me ook moeite. Daardoor heb ik niet veel tijd om met mijn vrienden om te gaan.

Therapeut: Weet je dat het woord informatica hetzelfde is in heel veel talen? In het Spaans is het ‘informática’, in het Nederlands ‘informatica’ zonder accent, in het Engels is het ‘informatics’, in het Duits ‘Informatik’, in het Chinees ... Nou ja, het is niet hetzelfde in alle talen. Maar goed.

Cliënt: Alsjeblieft, dat is niet belangrijk. Wat ik wil zeggen, is dat ik mijn vrienden verwaarloos.

¹² In hoofdstuk 9 ga ik verder in op de noodzaak van verwarring in het proces van veranderen als ik de theorie van Watzlawick, Weakland en Fish (1974) over de eerste en tweede orde verandering bespreek.

Provocatieve technieken

In dit hoofdstuk behandel ik de volgende provocatieve technieken:

- de therapeut als oefenmateriaal;
- de provocatieve diagnose;
- eis van je cliënt dat hij grappig is.

De therapeut als oefenmateriaal

Provocatief werken impliceert dat we af en toe sterke gevoelens oproepen, net als de relationele dynamiek waarin de cliënt zich begeeft. Daarmee begeef je je in het oog van de emotionele storm van de cliënt. We doen dat niet alleen omdat uitdaging een band schept (basisaannname 2), maar ook omdat we onszelf aanbieden als oefenmateriaal.

Tot nu toe heb ik dit punt nog niet benadrukt, maar in de casus van Paula heb ik het heel duidelijk ingezet. Zij vertelde me dat haar man niet in haar geïnteresseerd was, dat hij geen aandacht schonk aan haar successen maar alleen aan die van hem. Daarom veranderde ik in haar man. De spreekkamer kan cliënten de ruimte bieden om te experimenteren met nieuw gedrag in een veiligere omgeving dan buiten de spreekkamer. We geven feedback aan onze cliënten. Als de cliënt in relatie tot ons assertiever wordt, protesteren we alleen maar provocatief, maar verbreken we niet de relatie. Er is gelegenheid om het keer op keer te proberen.

Er zijn discussies tussen verschillende kampen binnen therapieland over de vraag hoeveel afstand je moet bewaren tussen jou als therapeut en je cliënten. Zelfs binnen één enkele stroming, zoals de systeemtherapie, verschillen de meningen. Er zijn (systeem) therapeuten die ervoor pleiten dat je afstand bewaart, er zijn andere die zeggen dat je in de gezinsdynamiek moet plaatsen om een verandering bij de cliënt/in het gezin te bereiken. Overduidelijk handel ik volgens de laatstgenoemde optie. Ik ben ervan overtuigd dat de therapeut geen verantwoordelijkheid draagt voor een verandering, hoogstens voor zijn volledige toewijding om het gezin of de cliënt te helpen zelf die verandering te bereiken. Daardoor kan de therapeut zich volledig mengen in de gezinsdynamiek zonder er onderdeel van te worden. Bevrijd van de verantwoordelijkheid om dé verandering te brengen, kan de therapeut alle provocatieve gereedschappen inzetten om geen echt onderdeel te worden van het gezin. Zo kan hij altijd van mening veranderen en de andere kant kiezen, en kan hij alles wat cliënten zeggen en wat er tussen de cliënten onderling gebeurt verkeerd begrijpen en overdrijven.

Bij Paula was het voor haar heel nuttig om met mij te oefenen om assertiever te zijn, omdat zij op die manier makkelijker leerde om voor zichzelf op te komen in relatie tot haar man. Dus werp je gerust in de interne strijd van je cliënten! Durf het! Je kunt het!

De provocatieve diagnose

Voordat we dit deel van het boek afronden, zou ik je een paar interessante technieken willen aanbieden die we nog niet behandeld hebben. Deze technieken heb ik ook niet ingezet bij Paula, maar ze zijn de moeite waard om besproken te worden.

Een ervan is de provocatieve diagnose. In hoofdstuk 2 hebben we al gesproken over het onderwerp dat je om effectief te provoceren naar de kern moet gaan, of naar een deel van de kern van de cliënt. Maar hoe weet je wat de kern of het belangrijke thema is voordat je begint? Afgezien van de beschreven manieren in hoofdstuk 2 kan je de psychiatrische diagnostiek gebruiken om naar de kern te gaan.

Let op! Volgens de provocatieve psychiatrische diagnostiek (Hollander & Wijnberg, 2006b):

1. betekent een depressie dat je rust nodig hebt;
2. betekent angst dat veiligheid het belangrijkste is;
3. betekent een verslaving dat passie een goede zaak is;
4. betekenen relationele problemen dat het in het leven om macht gaat;
5. betekenen psychosomatische problemen dat het lichaam het beter weet.

Een heel goede manier om te beginnen met het uitdagen van een cliënt die zegt dat hij lijdt aan een van de genoemde diagnoses (of laat zien dat hij eraan lijdt) is het ontkennen van het probleem door te zeggen:

1. 'Je hebt alleen wat rust nodig. In jouw geval misschien wel eeuwigdurende rust. Hoe dan ook, luister naar je lijf en geest en neem deze rust.'
2. 'Het lijkt erop dat er in jou een heel sterk waarschuwingssysteem zit dat je zegt: "Pas op, het leven kan heel gevaarlijk zijn!" En dat systeem heeft toch gelijk? Er kunnen heel veel verschrikkelijke dingen gebeuren. Dus gebruik het systeem goed!'
3. 'Iedereen zegt je dat je de alcohol niet meer onder controle hebt. Maar dat komt omdat zij niet weten wat genieten van het leven is, toch? Wat een zeurpieten! Genieten van het leven betekent dat je de teugels moet loslaten. En het lijkt erop dat dát precies is wat je aan het doen bent. Een beetje meer dan het landelijk gemiddelde, maar goed, wat kan je probleem nou zijn?'
4. 'Volgens Darwin is een strijd om te overleven heel normaal. Dan is het niet zo gek dat deze strijd ook binnen stellen bestaat, toch? Dus, wie van jullie heeft er gelijk?'
5. 'Elke keer dat je een extra opdracht op je moet nemen voel je stress en kom je adem tekort? Nou, dan is het heel duidelijk. Je lichaam weet dat jij niet in staat bent om het te doen en geeft je een duidelijk teken om je te stoppen. Je hoeft alleen maar te luisteren naar je lichaam.'

De provocatieve reactie neemt aan de ene kant de werkelijke diagnose van de cliënt niet serieus. Een diagnose impliceert immers dat een cliënt 'ziek' is en voor een ziekte heb je een medicijn nodig. Ik geloof dat het in therapie beter is om een benadering te kiezen waarbinnen de problemen van cliënten gezien worden als problemen in het leerproces van het leven. Binnen een coachsessie is dat sowieso het geval. Het niet serieus nemen van de diagnose betekent dat de cliënt zich er niet achter kan verschuilen en verder moet kijken dan zijn huidige toestand om een oplossing te zoeken. Aan de andere kant nemen we de gewaarwordingen die de cliënt ervaart wel heel serieus. We veranderen alleen het perspectief dat het 'problemen' zijn in dat het 'signalen' zijn.

Het is belangrijk om op te merken dat we de toestand van een cliënt met een zware depressie (angststoornis, verslaving, trauma, enzovoort) serieus moeten nemen. Als hij midden in een crisis zit, is het beter om op dat moment geen provocatieve therapie toe te passen. Wanneer je binnen een coachtraject vermoedt dat een cliënt in een psychische crisis kan raken, is het zaak om de cliënt op tijd door te verwijzen naar de psychische hulpverlening. Echter, indien een cliënt in staat is om welke vorm van gesprekstherapie dan ook te ondergaan, dan kunnen we ook de provocatieve therapie en dus de provocatieve diagnose gebruiken om hem uit te dagen.

Eis van je cliënt dat hij grappig is

Als iemand de hulp van een expert zoekt, biedt deze hem zijn diensten aan en is het normaal dat hij verwachtingen heeft van deze expert, toch? Zoals: dat hij goed zijn werk doet, dat hij op de hoogte is van alles binnen zijn professie, dat hij op tijd is, dat ... Alle zaken die je kan verwachten van een professional. Zo is het ook wanneer een cliënt een therapeut zoekt. Hij heeft zijn verwachtingen, zelfs eisen. Je hebt inmiddels gezien dat je bij provocatief werken breekt met de standaard normen. Je zult je werk goed doen, maar niet op de manier waarop de cliënt het verwacht.

Je hebt ook gezien dat je heel effectief kunt zijn door de cliënt uit te dagen in een goede mix van goed contact, humor en uitdaging. Hoewel de provocatieve stijl bevrijdend is en het minder moeite kost om elke week zo veel cliënten te zien (althans, zo werkt het wel voor mij), moet je nog steeds hard werken – onder andere doordat je humor gebruikt en de verantwoordelijkheid voor een verandering bij je cliënt weigert te nemen.

Het percentage therapeuten dat een burn-out heeft, is vrij hoog. En dat is niet voor niets. Het werk van een therapeut kan heel zwaar zijn – nog meer wanneer je werkt met cliënten met zware stoornissen.

Om die reden kan je steun zoeken in de laatste 'techniek' die ik in dit boek noem: eis van je cliënt dat hij grappig is! Ook dit helpt om de verantwoordelijkheid in de sessie richting de cliënt te verschuiven, in dit geval in de sfeer van de sessie. Het is ook een

manier om het perspectief van de cliënt te veranderen. De Engelse provocatief therapeut Phil Jeremiah is een meester in het gebruiken van de verschillende emotionele modi. Wanneer een cliënt iets belangrijks of interessants in de sessie uitspreekt, vraagt Jeremiah hem dat te herhalen, maar in een andere modus. Bijvoorbeeld als een cliënt op een boze manier zegt: 'En nu zeggen mijn ouders dat ik zelf mijn problemen moeten oplossen!' Je zou hem dan kunnen vragen om het te herhalen, maar dan nu heel heel droevig. En daarna blij. Nog een keer teleurgesteld. En de laatste keer op hitsige manier. Je kunt je voorstellen dat dezelfde zin in elke modus een andere betekenis krijgt.

Niet alleen emoties zijn hiervoor geschikt. Je kunt ook aan je cliënt vragen om een probleem te kiezen dat grappiger/toffer/interessanter/sexyer/veel heftiger/spannender is. Zeker wanneer een cliënt tegen je zegt: 'Wat mijn probleem is? Nou, ik heb er heel veel!' Dan is dát het perfecte moment om je wens uit te spreken: geef me het grappigste probleem. Of als het de eerste cliënt van maandagochtend is: 'Laten we beginnen met het kleinste probleem. Want mijn brein moet zich weer aanpassen aan de werkmodus na een fantastisch weekend!'

Laatst was mijn lichaam zich nog aan het herstellen van een heel zware training. Oké, in werkelijkheid was het niet zó zwaar, maar was het de eerste training na de zomervakantie. Doet er niet toe. Het geval was dat ik de volgende dag uitgeput door de krachtsinspanning begon te werken. Daarom besloot ik om al mijn cliënten te verzoeken de meest interessante problemen in te brengen. Anders zou ik het risico lopen om tijdens de sessie in slaap te vallen. Ik had werkelijk een fantastische dag met mijn cliënten die hun best deden om me heel interessante gesprekken voor te schotelen. Bovendien had ik al het excuus klaarstaan om af en toe te gapen.

Het werken met mensen met emotionele problemen kan heel bevredigend, maar tegelijkertijd zwaar zijn. Je moet ook op jezelf letten. Ik geloof dat provocatief werken een van de manieren is om dat te bewerkstelligen. En binnen deze stijl werkt de techniek waarbij je vereist dat de cliënt grappig is, heel goed om een beetje voor jezelf te zorgen.

De zeven provocatieve basisaannames

We hebben in dit boek de zeven basisaannames van de provocatieve therapie besproken. Dit zijn ze nog een keer op een rij:

1. Als je de ezel vooruit wilt laten lopen, dan moet je hem aan zijn staart trekken!
2. Uitdaging schept een band.
3. Het meest persoonlijke is het meest universeel.

4. Mensen zijn veerkrachtiger dan ze lijken.
5. Mensen lachen sneller dan we denken.
6. Cliënten nemen altijd een interne tweestrijd mee.
7. Als de therapeut geen structuur in de sessie aanbrengt, dan zal de cliënt die aanbrengen en zelf naar de kern gaan.

Als je provocatief wilt werken, zijn ze onmisbaar. Samen creëren ze de basis om te kunnen provoceren. Het kan zijn dat je na het lezen van alle basisaannames concludeert dat zij niet passen bij de manier waarop jij je verhoudt tot je cliënten. Dat geeft niks! Het zou alleen betekenen dat deze stijl niet voor jou en je cliënten is. Hollander en Wijnberg (2006a) zeggen: 'Er is een wederzijdse invloed tussen de basisaannames en het gedrag van de therapeut in de sessies. Iemand die uitgaat van de provocatieve basisaannames voelt zich comfortabeler in de provocatieve stijl en zal provocatiever handelen. Maar provocatief handelen, dat wil zeggen veel humor gebruiken en de cliënt uitdagen, de structuur verliezen, de argumenten van de cliënt omdraaien of de consequenties van het gedrag overdrijven tot aan het ridicule aan toe, roept andere reacties op dan een therapeut die dit alles niet doet. En deze reacties bevestigen op hun beurt de basisaannames.' Volgens Hollander en Wijnberg werkt de provocatieve stijl niet als je uitgaat van de volgende basisaannames:

1. De emoties van elk individu zijn volkomen uniek.
2. Mensen zijn zwakker en kwetsbaarder dan ze lijken.
3. Volledig vertrouwen in alles wat iemand beweert, is noodzakelijk voor therapie.
4. Humor speelt geen rol van betekenis in therapie.
5. Uitdaging is voor adolescenten; ze hoort niet thuis in therapie.
6. Als je de ezel vooruit wilt laten lopen, moet je hem tegen zijn achterste duwen.
7. De therapeut dient het veranderingsproces te structureren.
8. Doelgericht doorvragen op de problemen leidt tot de kern.

Het kan zijn dat je je niet op je gemak voelt om de basisaannames en de provocatieve technieken toe te passen, omdat het nieuw voor je is. Iets anders is het als de provocatieve stijl niet past bij jouw persoonlijke overtuigingen. In het laatste geval is het beter als je de provocatieve stijl niet toepast. In het eerste geval nodig ik je uit om al een paar technieken uit te proberen bij je cliënten. En als je je wilt scholen en verbeteren in deze stijl, zoek dan een cursus om te leren, te oefenen en om ervaringen uit te wisselen.

Met dit zevende hoofdstuk zijn we aan het einde gekomen van het bespreken van casuïstiek en de basisaannames van waaruit ik als provocatief therapeut handel en de technie-

ken inzet. In de twee volgende hoofdstukken geef ik eerst een beschrijving van het ontstaan en de ontwikkeling van de provocatieve therapie en coaching (hoofdstuk 8); daarna ga ik in op een aantal overeenkomsten met meer bekende therapievormen (hoofdstuk 9). Maar nu volgt eerst als intermezzo een interview met Jeffrey Wijnberg en Jaap Hollander, grondleggers van het provocatief werken in Nederland.

Provocatieve psychologie en coaching is anders, tegendraads en helpt door écht uit te dagen.

De meeste mensen hebben al vele malen bedacht wat ze anders en beter zouden kunnen doen. Maar het daadwerkelijk doen, blijkt vaak erg moeilijk. Provocatieve psychologie en coaching is een mooie mix van goed contact, veel humor en uitdaging. De cliënt gaat snel naar de echte kern van zijn problemen en krijgt de kans om binnen een paar sessies zijn kwaliteiten naar boven te halen. Bovendien is het een werkwijze waarin je als coach voor jezelf kunt zorgen door een evenwicht te bewaren tussen professionaliteit en plezier in je werk.

Dit boek werkt de provocatieve basisaannames uit, die bepalen vanuit welke denkbelden je handelt. Ook gaat het in op een aantal van de belangrijkste provocatieve technieken. Samen met de uitgewerkte casuïstiek krijg je niet alleen een duidelijk beeld van hoe de provocatieve stijl in de praktijk werkt, ook krijg je genoeg inzichten om zelf de eerste provocatieve stappen te zetten.



Freek Sarink is provocatief psycholoog en systeemtherapeut. Hij werkt in zijn eigen praktijk, geeft trainingen en workshops en geeft les aan de Vrije Universiteit Amsterdam. Daarnaast werkt hij samen met collega's in Spanje en Latijns-Amerika om ook daar de provocatieve psychologie te verspreiden.

'Dit boek van Freek Sarink kan ik van harte aanbevelen; zeker voor iedereen die de tragiek van het leven wil kunnen verzachten met humor en warmte.'

- Jeffrey Wijnberg, provocatief psycholoog

'Met dit mooie boek geeft Freek de provocatieve methode een nog diepere psychologische onderbouwing. Een must voor alle professionals die zich serieus in deze stijl van helpen willen verdiepen.'

- Jaap Hollander, provocatief psycholoog

boom.nl

boommanagement.nl

ISBN 978-9024426621



9 789024 426621