

# Provocatief Gespreksmodel BASIS

## Doorgaand contact en lachstemming

- Kader:** • Geef een positief interpretatiekader van provocatief werken. • Schep verwachtingen.  
**Contact:** • Wees warm. • Richt uw aandacht volledig op de cliënt. • Houd oogcontact. • Maak lichamelijk contact.  
**Humor:** • Breng uzelf in een lachstemming. • Spreek op grappende toon, met een twinkeling. • Lach en laat lachen.  
**Proces:** • Ben ik nog warm en humoristisch? *nee*, dan niet uitdagen. • Volg innerlijke gidsen, impuls, t.v.-beelden.

### 1. Biechtfase

**Maak de cliënt probleemeigenaar. Gezonde afstand bewaren. Biechtvraag: wat is het probleem?**

- Wat is jouw probleem daarmee? (buiten⇒binnen)
- Dat is een gave! (van de cliënt c.q. van zijn omgeving)
- 'Nou en?' bij normale levenspijn.
- Verschuif de schuld (vrijpleiten).
- Bijnaam: identificeer de cliënt met het probleem.
- Weiger om de cliënt te helpen.
- Dommetje spelen. ('Ik snap er niets van.')
- Gewone mensen hebben daar misschien last van...
- Onderbreek de cliënt.
- Wees afgeleid. 'Dat doet met denken aan...'

### 2. Probleemvoorstelling - exposeerfase

**Maak het probleem aanschouwelijk: ik zie het voor me!**

- Leef mee en associeer op een universeel, humoristisch beeld (*narratief*).
- Speel het probleem met korte 'theaterflitsen' voor en betrek de cliënt erin (*theatraal*).
- Gebruik machtstyperingen bij relationele problemen (wie is de baas; winnen/verliezen; kenau, deurmat, boeman,...).
- Exposeer het verschil tussen denken en voelen, willen en kunnen, intentie en uitvoering, zeggen en doen (*incongruenties*)

### 3. Uitwerking: het grote Beweer- en Verweerspel

#### a. Uitdagen op Probleem (doel)

- Dat is toch prachtig!
  - Voordelen van het probleem.
  - Nadelen van de oplossing.
  - Onmogelijk doel.
  - Noodzaak om het probleem meer te doen.
- Geef absurde verklaringen.
- Geef absurde oplossingen.
- Bied uitstel van de oplossing.
- Wantrouwen bij vooruitgang.

*Omgekeerd denken.*

#### b. Uitdagen op Persoon

- Stem in met een negatief zelfbeeld.
- Overdrijf ongewenste lichamelijke eigenschappen van de cliënt.
- Provoceer op leeftijd en levensfase.
- 'Je lijkt op een... die..' (vergelijkende feedback).
- Zie kwaliteit als een gebrek (herkaderen).
- Wees verbaasd over kwaliteiten. 'Wie jij?!'
- Onvermogen: je wilt het, maar kun je het ook
- Zwart-witkeuze: ben je nou ... of ...?
- 'Dat is typisch iets voor ...' (stereotypen).

*Doe er een schepje bovenop.*

#### c. Uitdagen op Patroon

- Imiteer en overdrijf non-verbale patronen
- Reflecteer incongruentie tussen houding en woorden (innerlijk conflict).
- Provoceer op emotioneel patroon: onderliggende angst of boosheid.
- Verwoord overtuigingen, oordelen, illusies van cliënt als de waarheid.
- Speel mee/tegen met relationeel patroon.
- Bewandel schijnbaar irrelevanten zijpaden, met gelijke patroon.

*Patronen herkennen, diagnose.*

### 4. Doorzetten op de emotie en verwarring

- Als je beet hebt, zet je door (met technieken uit fase 1-3). • Herhaal de biechtvraag: wat is dan het probleem?

**Gesprekstechnieken:** • Opsomming. • Laat sterke conclusies herhalen. • Gebruik spreuken, citaten, slogans. • Schijnbaar toegeven. • Duid verwarring bij de cliënt als 'helder moment'. • Verwarringstrance? ⇒ geef een directe boodschap.  
• Vergeet de structuur. • Beschrijf sterke non-verbale reacties en vraag: wat betekent dat? • Trauma? ⇒ reageer congruent.  
**Dramatechnieken:** • Dramatiseer uw verhaal (drama bevordert de beleving). • Emotionele stemtoonvariatie.  
• Typetjes spelen. • Doe gek; doe gekker dan de cliënt. • Hypnotische toon. • Quasi-gefrustreerde toon.

**'Dwingende' houding:** • Red green colour blindness: ga door indien de cliënt stop zegt. • Vraag om bewijzen en ondergraaf die.  
• Toon oprechte boosheid bij wangedrag. • Eis dat de cliënt amusant is. • Eis je gelijk. 'Heb ik gelijk?'

### 5. Strategie: hoe nu verder?

- Heb ik nog beet? *ja* ⇒ doorzetten. *nee* ⇒ Kies andere lijn indien de cliënt niet meer emotioneel reageert.
  - Geef provocatieve opdrachten. • Provocatieve sessie afronden.

Basishouding: doorgaand contact en lachstemming.

Understreepte uitdagingsfactoren (Farrellyfactoren) worden tevens genoemd in het overzicht van Hollander en Wijnberg (3.0).

© Farrellyfactoren: J. Hollander en J. Wijnberg, zie: Succes is ook niet alles (Scriptum 2005)

**"Iemand verandert als hij wordt geplaatst voor een hanteerbare uitdaging die hij niet kan negeren."**

Frank Farrelly