

Provocatief Gespreksmodel GEVORDERD

In het gespreksmodel zijn bekende en nieuwe uitdagingstechnieken ofwel Farrellyfactoren opgenomen per fase.

Technieken met een onderstreepte beginletter staan in de lijst Hollander en Wijnberg (3.0), zie Succes is ook niet alles (2005), pag. 198.

Basishouding: doorgaand contact en lachstemming.

Starten en contact maken. Doorgaand contact en lachstemming

- Kader:** ● Geef een positief interpretatiekader. ● Geef een veilig verbeeldingskader (*bubble of possibilities*). ● Schep verwachtingen.
- Contact:** ● Wees warm. ● Richt uw aandacht volledig op de cliënt. ● Congruent meevoelende toon. ● Zit op aanraakafstand.
● Houd oogcontact met een twinkeling. ● Spiegel non-verbale reacties (rapport). ● Maak lichamelijk contact.
- Humor:** ● Breng uzelf in een lachstemming. ● Spreek op grappende toon. ● Lach en laat lachen. ● Lach om eigen gebreken en falen.
- Proces:** ● Ben ik nog warm en humoristisch? *nee*, dan niet uitdagen. ● Spring in het diepe ● Volg innerlijke gidsen, impuls, beelden.
● Zet eigen innerlijke reacties om in een provocatie.

1. Biechtfase. Maak de cliënt probleemeigenaar. 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.
- Vraag om bewijs. 'Noem mij eens drie dingen.'
- Verschuif de schuld (vrijpleiten; zie schuldlijst).
- Verplaats het probleem naar hier en nu.
- Bijnaam (identificeer de cliënt met het probleem).
- Gebruik korte verhoorvragen om de cliënt te 'betrappen'.
- Eerste zinsdiagnostiek: *wat wordt gezegd en hoe?*
- Tel uw zegeningen. 'Kijk eens hoe goed je het hebt.'
- Dommetje spelen. (o.a. 'Ik snap er niets van.' Lett./fig. verwarren)
- Gewone mensen hebben daar misschien last van.
- Lang verhaal? Val in slaap, vraag om de korte versie, etc.
- Onderbreek de cliënt.
- Dat is wel een probleem, maar niet je hoofdprobleem.
- Wees afgeleid. 'Dat doet met denken aan...'
- Neem een standpunt in. 'Wat een onzin!' e.a.
- Vat het probleem samen in een paradox of dubbele binding.

2. Exposeerfase, probleemvoorstelling. Maak het probleem aanschouwelijk: ik zie het al voor me!

- Narratief:** ● Associeer op een universeel beeld ('já, en...'). ● Qverdrijf het effect van het probleem op anderen.
- Theatraal:** ● Dramatiseer uw verhaal met theaterflitsen. ● Speel het probleem voor en betrek de cliënt erin.
- Toekomst:** ● Schilder een doem- of pretscenario van het probleem. ● Voorspel gedragingen van de cliënt of zijn omgeving.
- Relatie:** ● Plaats relationele problemen in een machtskader (wie is de baas; straf/beloning; iets wel/niet verdienen, winnen/verliezen).
- Metaforisch:** ● Projecteer het probleem in een metafoor met een naam en ga onderhandelen (Externalisatie, Phil Jeremiah).
- Incongruent:** ● Exposeer het verschil tussen denken en voelen, willen en kunnen, intentie en uitvoering, zeggen en doen.

3. Uitwerking: het grote Beweer- en Verweerspel (drie strategische lijnen, 3 P's)

a. Uitdagen op Probleem/doel (omkering)	b. Uitdagen op Persoon (feedback)	c. Uitdagen op Patroon (diagnose)
<p>DAT IS TOCH PRACHTIG-matrix</p> <ul style="list-style-type: none"> ● <u>V</u>oordelen van het probleem. ● <u>N</u>adelen van de oplossing. ● <u>O</u>nmogelijk doel. ● <u>N</u>oodzaak om probleem meer te doen. ● <u>A</u>bsurde of triviale verklaring. ● <u>A</u>bsurde oplossing. ● <u>U</u>itstel van de oplossing, <i>escapes</i>. ● <u>T</u>e grote verwerkingstijd (bijv. trauma). ● <u>W</u>antrouwen bij vooruitgang. ● <u>O</u>verdrijf verwachtingen bij invoering. ● 'Tijdelijke terugval naar het normale.' <p style="text-align: right;">} matrix</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● <u>S</u>tem in met een negatief zelfbeeld. ● <u>Q</u>verdrijf ongewenste lichamelijke eigenschappen van de cliënt. ● <u>U</u>itdagen op leeftijd en levensfase. ● Geef provocatieve feedback (zie § 4). ● Zie kwaliteit als een gebrek (herkaderen). ● Wees verbaasd over kwaliteiten. 'Wie jij?! ● <u>O</u>nvermogen: je <i>wilt</i> het, maar <i>kun</i> je het ook? ● Plaats de cliënt in stereotype hokjes: <ul style="list-style-type: none"> - Geef een zwart-witkeuze. - <u>Q</u>verdrijf seksuele + culturele stereotypen - Stigmatiseer de cliënt en zijn omgeving. 	<ul style="list-style-type: none"> ● <u>I</u>miteer en overdrijf non-verbale patronen. ● <u>R</u>eflecteer incongruentie houding/woorden. ● <u>P</u>rovoveer op emotioneel patroon: onderliggende angst; boosheid, eergevoel. ● Versterk de emotie van de cliënt. ● Verwoord overtuigingen, oordelen, illusies van cliënt als de waarheid. ● <u>P</u>atronen, sleutelwoorden in de eerste zin. ● <u>U</u>itdagen op het relatietype (zes typen). ● <u>U</u>itdagen op psychiatrische diagnoses. ● <u>B</u>ewandel schijnbaar irrelevante zijpaden, met gelijke patroon.

4. Doorzetten op de emotie en verwarring. Versterk de affectieve reacties, zodat de uitdaging beklijft.

- a. Met technieken uit fase 1-3:** ● Als je beet hebt, zet je door. ● Herhaal de biechtvraag: wat is dan het probleem?
- b. Gesprekstechnieken:** ● Opsomming. ● Laat sterke conclusies herhalen. ● Gebruik spreuken, citaten, slogans en stammenwijsheid.
● Verzonnen 'onderzoek' en verhalen. ● Duid verwarring bij de cliënt als 'helder moment'. ● Vul stiltes op met monoloog.
● Verwarringstrance? ⇒ geef een directe boodschap. ● Bespeel gevoelige thema's (geld, sex, liefde, dood). ● Vergeet de structuur.
● Beschrijf sterke non-verbale reacties en vraag: wat betekent dat? ● Opzettelijke verspreking. ● Trauma? ⇒ reageer congruent.
● Spreek vaag? ⇒ vraag naar details. ● Kies een bepaalde kant bij innerlijke conflicten (wipwappen). ● Schijnbaar toegeven.
- c. Dramatechnieken:** ● Dramatiseer (drama bevordert de beleving). ● Emotionele stemtoonvariatie (emotielijst). ● Typetjes spelen.
● Doe gekker dan de cliënt. ● Toepasselijk toezingen. ● Schietgebed over de cliënt. ● Ondertitel het gedrag van de cliënt.
● Geïmproviseerde hypnotherapie. ● Hypnotische toon. ● Quasi-gefrustreerde toon. ● Gebruik krasse taal.
- d. 'Dwingende' houding:** ● Red green colour blindness: ga door indien de cliënt stop zegt. ● Vraag om bewijzen en ondergraaf die.
● Weiger te helpen. ● Schrijf het antwoord voor. 'Zeg ja.' ● Wees streng; toon boosheid bij wangedrag; verbale confrontatie.
● Eis dat de cliënt amusant is. ● Eis je gelijk. 'Heb ik gelijk?' ● Autoritaire toon. ● Spreek luider dan de cliënt.

5. Strategie: hoe nu verder?

- Heb ik nog beet? *ja* ⇒ Blijf monothematisch werken. *nee* ⇒ Kies andere lijn indien de cliënt niet meer emotioneel reageert.
- Ontwikkel een tegenstrategie (bijv. cliënt klaagt veel, is boos, is gestuurd) ● Geef provocatieve opdrachten. ● Sessie afronden.

© Farrellyfactoren: J.Hollander en J.Wijnberg

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

Frank Farrelly