

Wat is toch de reden dat mensen in bepaalde, voor hen spanningsvolle, situaties feilloos en zeer consequent hetzelfde niet-effectieve gedrag inzetten?

Wat ik regelmatig zie in mijn praktijk, is dat mensen allerlei problemen oplossen en stappen zetten maar dat er soms een hardnekkig patroon te zien is. Bepaald gedrag komt steeds weer terug of mensen zetten net niet die volgende stap die belangrijk is. In bijna alle gevallen komt dit doordat er iets 'onder zit'. Iets waardoor ze niet doen wat ze moeten doen. Ze weten wel wat maar doen het niet. Het gaat dan om angsten, overtuigingen, behoeften die het huidige gedrag in stand houden of negatieve voorspellingen (aannames) over de verandering die plaats zal vinden. Wat dit bij iemand is, achterhalen we met de interventiekaart. Die heet zo omdat je achterhaalt wat het kernprobleem van iemand is. Dan kun je de juiste interventie inzetten. Als je de kern van iemand 'kraakt', dan kun je vaak problemen in het hele leven van iemand oplossen. Die kerngedachten of angsten sturen iemand in allerlei gebieden in hun leven. Veel voorkomende angsten en overtuigingen van mensen zijn:

'Ik kan dit toch niet.'

'Als ik dat doe, dan wijzen mensen me af.'

'Ik ben niet goed genoeg.'

'Ik ben het niet waard.'

'Ik verdien het niet.'

'Het lukt me toch niet.'

'Niemand in mijn familie is het gelukt, waarom zou het mij wel lukken?'

'Ik word toch wel gekwetst.'

'Ze zullen me pijn doen.'

'Ik kan dat niet aan.'

Wil je nog meer lezen over de interventiekaart? Ik deel hieronder een theoretisch stukje uit mijn aantekeningen uit mijn opleiding over dit onderwerp. Je hoeft het niet te lezen, alleen als je het interessant vindt.

*Wat maakt dat mensen steeds maar weer opnieuw dezelfde fouten blijven maken, hoewel zij iets anders weten, kunnen en willen? Dit niet-effectieve gedrag en tegelijkertijd 'zeer bekwame onvermogen' (skilled incompetence, Chris Argyris) wordt voor een groot deel beïnvloed door de **aannames** die iemand heeft. Aannames die een persoonlijke en subjectieve interpretatie zijn van de werkelijkheid: interpretaties over zichzelf, de situatie en de eigen voorspellingen over de toekomst. Deze interpretaties worden voor werkelijk waar genomen maar worden niet getoetst en afgestemd op de reële situatie in het nu.*

We maken van de ontelbare signalen die we kunnen waarnemen een selectie en creëren 'gestalten' (voor- en achtergrondconfiguraties) die het ons mogelijk maken een zinvolle betekenis te geven aan die signalen en ons daartoe door ons gedrag te verhouden.

Bij de leer- en veranderingsprocessen moet de coach zich bewust zijn van de rol en invloed die aannames hebben op gedrag(sverandering). Onze aannames beïnvloeden onze emoties in hoge mate. Elke gedachte heeft -ook- een emotionele component en is gerelateerd aan een bepaalde mate van spanning. Deze emoties en de bijbehorende spanning hebben op hun beurt een sterke invloed op onze wijze van gedragen. Omdat mensen verschillende aannames hebben, zie je ook verschillend gedrag in bepaalde situaties.

Ze willen iets anders bereiken, weten hoe dat bereikt kan worden en wat ze daarvoor concreet kunnen doen en toch doen ze dat vervolgens niet!

Het faciliteren van dit bewustwordingsproces dien je zeer liefdevol, met veel respect en zonder afkeuring te begeleiden. Het is al schokkend en confronterend genoeg om zo duidelijk het verschil in te zien tussen wat men weet dat men zou kunnen doen en wat men daadwerkelijk doet.

*Het is geen onwil! De klant wil heus anders. Ze lijden er zelf onder. **Er is iets anders aan de hand.***

*Wanneer je deze incongruentie tussen weten en doen expliciet en transparant kan maken, is het voor het leerproces niet voldoende om je bewust te worden van het gedrag en de effecten daarvan. Het is vervolgens ook niet toereikend om vervolgens te weten hoe het anders kan en daar vaardig in te worden. **Het blijkt van cruciaal belang te zijn dat in dit veranderingsproces ook het achterliggende waardensysteem, de overtuigingen en aannames geëxpliciteerd, getoetst en verruimd kunnen worden.** Dat zijn de **paradigma's**, dat is de bril waardoor je de wereld waarneemt. Hoe graag iemand ook een roze bril op zou hebben, zolang zij een donkerblauwe op hebben, - en dat niet beseffen - blijft dat knap lastig!*

Mooi voorbeeld van hermelijntjes. Deze diertjes leven hoog op een rots en in de lente en zomer is hun vacht grijs. In de winter wordt deze wit. Zo vallen ze niet op voor roofvogels. Wij mensen lijken soms op hermelijnen die niet meer in staat zijn zich creatief aan te passen aan de veranderingen in hun omgeving.

Het is volop zomer. Het is veilig en warm. Toch zitten ze daar met die veel te dikke, witte jassen aan, die na al die jaren ook nog eens veel te nauw en krap geworden zijn. Zwetend, puffend en hijgend en zeer beperkt in comfort en bewegingsvrijheid houden zij zich met verbeterde vasthoudendheid vast aan dat wat hen ooit beschermd heeft tegen de kou en bedreigingen van hun bestaan. Je kunt dan als interventiekundige wel vertellen, roepen of brullen dat ze nu niet meer bang hoeven te zijn, maar dat heeft doorgaans weinig zin. De

ervaring in het verleden was reëel, de kwetsuur is nu nog voelbaar, de blauwe plekken en littekens zijn nog zichtbaar.

Dat mensen in de voor hen spanningsvolle situaties trefzeker en steeds weer opnieuw hetzelfde niet-effectieve gedrag vertonen, is niets anders dan een overlevingsstrategie die in het verleden goed gewerkt heeft en die op dit moment vastgehouden wordt.

Niet handig: overschreeuwen (aanmoedigen) of koesteren (doe dan maar niet).

Weerstand om te veranderen, te doen wat je 'zou moeten doen' is een signaal van mogelijke groei en ontwikkeling. Weerstand hoort er gewoon bij en betekent alleen maar dat iets in beweging is en er in potentie iets nieuws op de drempel staat.

Als je niet doet wat je zou moeten doen, dan is dat onder andere doordat je een angst (of meerdere) hebt waartegen je je wilt beschermen. Ze noemen dat: beveiligen. Je beveiligt een sterke behoefte die er ook is. Bijvoorbeeld de behoefte aan veiligheid terwijl je in een slechte relatie zit. Je weet dat je weg zou moeten gaan maar toch is de angst voor onveiligheid (en dus de behoefte aan veiligheid) sterker en houdt je tegen.

Kijk hieronder maar eens naar wat voorbeelden:

Gedrag dat gebaseerd is op de angst voor:

beveiligt de behoefte aan:

falen

succes

conflict

harmonie

isolement

erbij horen

verlies

behoud

schuld

gepaste verantwoordelijkheid nemen

Als we nu naar al die signalen van weerstand kijken, zien we daarachter de angst en behoefte.

Het niet-effectieve gedrag is gebaseerd op belemmerende aannames.

Vanuit negatieve of pijnlijke ervaringen uit het verleden kun je belemmerende aannames construeren en die vervolgens op het heden projecteren, waardoor je nu een angst ervaart die tegelijkertijd een voor jou waardevolle behoefte beveiligt en dat dit alles een volstrekt logische en legitieme reden is om niet effectief gedrag in te zetten.

*Om hier op een andere, effectieve manier mee om te gaan, hebben we anderen nodig. De werkelijke verandering en leerervaring ligt in het vermogen randvoorwaarden te creëren in het contact met anderen om, als er zou gebeuren waar je bang voor bent, er op een andere manier dan vroeger mee om te gaan. **Einde theorie uit mijn opleiding.***

Voorbeeld uit mijn praktijk (onherkenbaar gemaakt)

Effectief gedrag van anderen (wat klant dus ook zou kunnen doen)	Niet-effectief gedrag van cliënt
Oefeningen doen metzelfsuggestie (methode die ik vaak inzet)	Niet de oefeningen doen om weer hoop, verlangen en vertrouwen te krijgen.
Heel helder maken wat ze wanneer precies willen bereiken	Niet helder genoeg maken wat hij precies wil en wanneer hij dat wil bereiken
Gezond eten, goed slapen, voldoende bewegen en ontspannen om energie op te bouwen en vast te houden. Ook leuke dingen doen die energieprikkels geven en zorgen voor gezonde afstand.	Te laat gaan slapen. Ongezonde snacks eten. Te weinig ontspannen en te weinig leuke dingen doen die energieprikkels geven. Te veel op de telefoon en laptop doorbrengen. Te veel prikkels.
Ze maken een plan om geld te verdienen met wat ze het liefste doen	Hij maakt het plan niet af om geld te verdienen met wat hij het liefste doet.
Ze maken elke dag tijd om acties uit te voeren die in het plan staan	Hij maakt niet elke dag tijd om de acties uit zijn plan uit te voeren.
Ze maken heldere keuzes op het werk om zodoende energie over te houden voor de dingen die belangrijker zijn	Hij laat het over zich heen komen en neemt niet voldoende de regie over zijn eigen taken en agenda. Ook neemt hij te weinig of geen beslissingen om te zorgen dat hij tijd voor zichzelf maakt.
Ze zoeken Masterminds en gaan met hen in gesprek om elkaar te helpen en om het netwerk te vergroten	Hij meldt zich aan voor een Mastermind maar besteedt te weinig tijd en aandacht om te kijken of daar de masterminds zitten die hij graag wil spreken. Ook onderzoekt hij geen andere mogelijkheden om deel te nemen aan een Mastermindgroep.

Er is een aanname dat er te weinig energie over is om het plan aan te scherpen en acties uit te voeren. Ook om na te denken.

Misschien is het wel een illusie dat er niet genoeg energie is om acties uit te voeren. Misschien is er te weinig helderheid en zijn de doelen te vaag. Er was immers wel energie om andere dingen te doen. Er was focus en energie. Welke leervraag zit hierachter:

- Hoe kan ik zorgen voor helderheid, een plan en duidelijke doelen om zodoende geld te verdienen met wat ik het liefste doe?
- Hoe kan ik meer tijd (smart maken) maken om na te denken en acties uit te voeren?

Verdiepende vraag: hoeveel energie heb je nodig om te doen wat je wilt doen? Hoe ziet dat er voor jou uit, energie? Hoe voelt dat? Wat doe je dan (anders) dan nu? Hoe voel je

je dan? Hoeveel ruimte zit er dan tussen hoe je je nu voelt en hoe je je wilt voelen?
Schalen.

Aannames:

- Ik moet veel energie hebben om geld te kunnen verdienen met wat ik het liefste wil.
- Ik heb te weinig tijd om te kunnen doen wat ik het liefst wil.
- Ik ben altijd moe als ik vrij ben van mijn loondienstwerk. Te moe om een plan te maken of voor helderheid te zorgen.
- Ik kan geen ontslag nemen want dan is mijn vrouw teleurgesteld en ik kan het toch niet voor elkaar krijgen om net zoveel geld te verdienen met wat ik het liefst doe als in mijn werk.
- Het gaat vast stagneren en er komen geen nieuwe klanten bij
- Ik ben niet in staat om geld te verdienen met wat ik het liefste doe.

Interventie: Als ik het goed begrijp, zijn je aannames gericht op het hebben van tijd en energie en hoop en vertrouwen in jezelf om geld te kunnen verdienen met dat wat je het liefste doet?

Cliënt: Ja dat klopt. Daarvan is nu te weinig. Ik zit in een gat, impasse. Het stagneert, Stopt.

Interventie: Wat doe je om meer tijd en energie te krijgen maar ook meer hoop en vertrouwen? Wat doe je om uit het gat, de impasse te komen? Om weer te gaan rollen en te gaan groeien?

Cliënt: Ik heb tijd gemaakt voor ontspanning en ook om te werken in en aan mijn eigen bedrijf. Ik eet bewust en ga regelmatig op tijd naar bed. Ik heb gisteren een leuke dag gehad met een vriend, ontspanning en plezier. Ik pas de pommodoritechniek toe om mezelf aan het werk te krijgen en in een flow te komen, dat werkt. Om weer te gaan rollen en te groeien, doe ik helemaal niets. Ik doe wat ik moet doen om ervoor te zorgen dat het zachtjes door blijft rollen maar een extra tik er tegenaan geven zodat het balletje weer harder gaat rollen, doe ik niet tot weinig.

Interventie: wat beveilig je met het vertragen, het minimale doen, geen beslissingen nemen en niet te zorgen voor helderheid, een plan en duidelijke doelen?

Cliënt: dat ik anderen (en mezelf?) niet teleurstel. Dat ik bevestig dat ik maar cliënt X ben en dat ik niet tot zoveel toe in staat ben. Dat ik toch geen ondernemer ben en dat ik toch wel zal mislukken als ondernemer.

Interventie: maar wat beveilig je hiermee? Wat wil je hiermee voorkomen?

Cliënt: dat bevestigd wordt dat ik het niet kan. Dat anderen zeggen: zie je nou wel? Hij is geen ondernemer. Dat zit er gewoon niet in. Ik ben niet goed genoeg. Ik ben zwak. Ik ben een mislukking. Anderen kunnen het wel, ik niet.

Cliënt beseft door niets te doen, zijn angst inderdaad waarheid zal worden. Het gekke is, dat het tot nu toe sneller en beter is gegaan dan hij zich had kunnen voorstellen en wensen. Hij is geslaagd voor zijn opleiding met een hoog cijfer. Hij heeft discipline getoond en nauwgezet aan de opleiding gewerkt. Al snel kwamen de eerste klanten naar hem toe. Hij heeft al veel klanten geholpen. Hij is er goed in!

Aanname, overtuiging die hij ineens heel erg voelt: ik ben niet geboren om heel groot te worden. *groot=succesvol. Ondernemer worden.

Beleden strategie (wat je zou 'moeten' doen)	Gehanteerde strategie (wat je nu doet, of wat een patroon is)
Zodra ik succesvol en gelukkiger kan worden, blijf ik doorlopen, ben ik dankbaar, weet ik dat als ik succesvol en gelukkiger ben, anderen om mij heen dat ook meer zullen zijn doordat ik ze meer te bieden heb.	Zodra ik succesvol en gelukkiger kan worden, stop ik, ga ik langzamer lopen, vertoon ik destructief, sabotagedrag. Ik verstijf, bevries.
Gedachten denken die helpen te voelen en te beseffen dat ik groot mag worden. Ik ben het waard, anderen zijn het waard en ik help anderen door gelukkig en succesvol te zijn.	Steeds maar denken en voelen dat ik het niet in me heb om groot te worden.
Vragen stellen: wat maakt dat een ander dan wel succesvol mag zijn?	Vooraf naar mezelf kijken en redenen bedenken waarom ik niet groot kan worden.