

Naar de tandarts

Door: Cathelijne Wildervanck

Ik zat van de week met een paar vriendinnen op een terrasje en we hadden het over mijn werk. Ik vind mijn werk erg leuk. Maar soms ook niet. En ik vroeg me al een tijdje af hoe dat nou zo komt dat de lol er soms wat af is. En ineens werd het me helder.

Stel, je bent tandarts. En stel dat je voordat je überhaupt bij iemand in zijn mond mag kijken, minstens een half uur kwijt bent aan uitleggen dat een tandarts echt even in je mond moet kijken om zijn werk te doen. En uitleggen dat wat je gaat doen als tandarts, echt nuttig is. En onderbouwen waarom het echt zo is dat het vullen van een gaatje bijdraagt aan iemands welbevinden op de langere termijn. En ga zo maar door. Stel, dat je als tandarts bij elke patiënt dat eerst een half uur tot een uur zou moeten doen..... Dat zouden we allemaal een beetje gek vinden toch? Je gaat, je doet je mond open, je laat hem of haar zijn werk doen en je gaat weer naar huis. Natuurlijk vind je het een beetje ongemakkelijk, pijnlijk, schaam je je misschien voor je gebitsonderhoud, baal je van wat er moet gebeuren, van de kosten en vraag je je soms af of wat hij doet, toch echt nodig is. Maar je gaat niet eerst vol met je hakken in het zand.

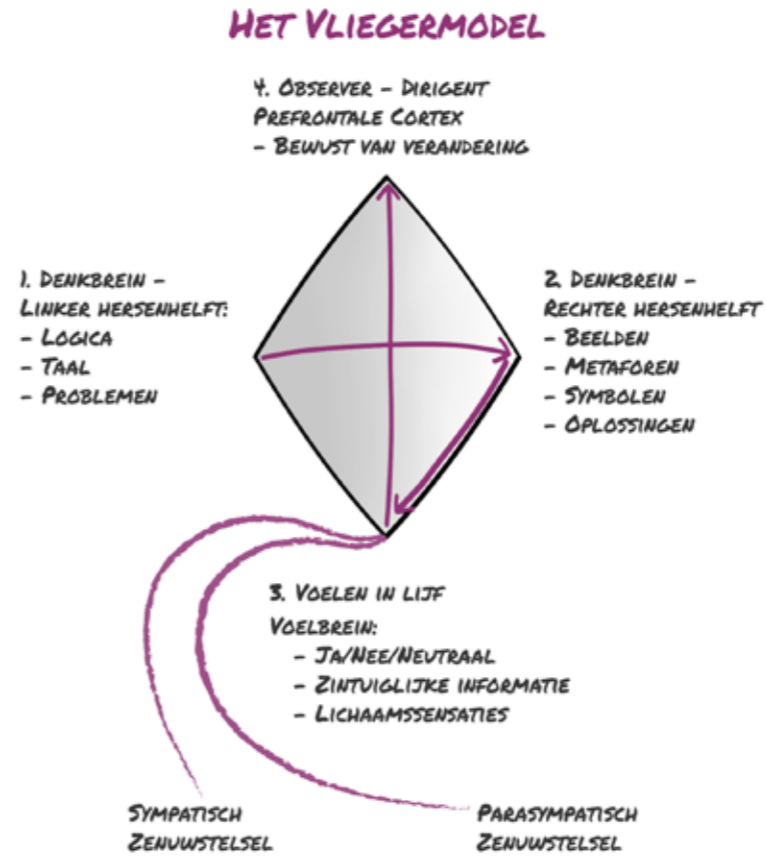
Hoewel alle cliënten doorgaans vrijwillig komen en ook echt iets willen doen aan hun geestelijke gemoedstoestand, is het vrijwel altijd eerst een robbertje vechten

om ze 'hun mond te laten opendoen'. Spreekwoordelijk hè. Doorgaans zie ik vrij snel aan iemand, het totaalplaatje van verbale en non-verbale communicatie, hoe diegene zichzelf in de weg zit. Met emoties, overtuigingen, interne conflicten, mismatch met de nabije omgeving en op nog talloze andere manieren. Ik denk dat ik best wel snel ter zake zou kunnen komen, als het mag. Maar eerst moet je een heel oerwoud kappen aan bezwaren, vragen en tegensputtingen. Want ja, tot de kern komen kan confronterend zijn. En omdat we zo enorm gewend zijn problemen met ons verstand op te lossen (denk eens na! zeggen ze op school als je het antwoord niet weet), is het heel onwennig dat de oplossing vaak in het limbisch brein zit. En ja, veranderen doet soms ook even pijn. En omdat ons vak zo enorm oplossingsgericht is, duurt de pijn nooit lang. En de verandering ligt zelden daar waar de cliënt zoekt, immers dan had hij of zij het toch al gevonden!?

Veranderen is niet lastig, maar de meeste mensen proberen verandering te bereiken op een manier die hun probleem

juist in stand houdt! Veel mensen zijn gewend dingen te snappen en daarmee op te lossen. Dus willen ze jou snappen, je aanpak, wat je gaat doen en wat het ze gaat opleveren. Tja.... En we weten allemaal dat het vaak zo niet werkt. Je kent hem vast: "Als je doet wat je altijd deed, krijg je wat je altijd kreeg." Maar ook: "Een probleem wordt opgelost met een andere manier van denken dan de manier waarmee je het gecreëerd hebt." Maar HOE werkt dat dan wel, dat anders doen? Elke coachstroming heeft zo zijn eigen ingangen daartoe. Maar op micro-niveau komt het neer op het volgende verandermodel.

“Veranderen is niet lastig, maar de meeste mensen proberen verandering te bereiken op een manier die hun probleem juist in stand houdt!”



Het brein heeft vier belangrijke delen, die alle vier op hun eigen manier met informatie en prikkels omgaan. Als iemand iets als een probleem ervaart, betekent dit in het model van de vlieger dat iemand:

1. te veel slechts 1 punt van de vlieger gebruikt (hard nadenken, te veel in (negatieve) beelden denken, steeds weer overprikkeld raken door somatische prikkels, steeds op afstand overview houden en er niet 'in' kunnen stappen). Dit is te veel specialisatie en vraagt om differentiatie in de brein-activiteiten.
2. te veel langs alle punten van de vlieger gaat, en niets dus echt beklijft (voordat een gedachte afgemaakt is, komt het gevoel al weer langs en belandt iemand snel daarna in negatieve interne beelden). Dit is chaos in de breinactiviteiten en het vraagt om integratie.

Wat nu de paradox is, is dat cliënten vaak een therapie kiezen op 'hun voorkeurspunt'. Dus iemand die makkelijk en veel piekert, analyseert en blijft nadenken, kiest voor cognitieve therapie. Iemand die snel

diep in het limbisch brein belandt, gaat vaak het liefst 'voelerige' therapieën doen zoals haptonomie, of iets als yoga. Mensen die vanbinnen vaak vastlopen in het beeldende deel van hun brein, kiezen creatieve therapie of gaan veel werken met NLP-modellen rondom visuele submodaliteiten. Ik noem maar wat voorbeelden hè. Wat je dan vaak ziet, is dat zowel cliënt als coach het gevoel hebben hele mooie goeie sessies te doen, maar dat echt doorzettende verandering uitblijft. Dat komt omdat het breindeel dat toch al zo actief is, nog meer geactiveerd wordt. Terwijl het juist zaak is die andere delen te activeren. Maar ja... zie een denker pur sang maar eens aan het voelen te krijgen. Of een voeler aan het analyseren!

Het fijne van dit model vind ik:
 1. Het maakt de cliënt inzichtelijk waarom vorige pogingen om een probleem op te lossen niet werkten.
 2. Het geeft een bepaalde mate van overgave door het besef: ik moet het dus anders doen. Dit geeft de coach een soort toestemming om voor de cliënt ongebruikelijke en onwennige oefeningen en interventies te doen.

In het model van de vlieger kun je al je eigen interventies kwijt. Ga maar voor jezelf na welke oefeningen in jouw coachmethode bij elk van de punten hoort.

Taal van het lichaam

Mijn ervaring is dat voor de meeste mensen geldt: ze zitten veel te veel te knutselen in hun analytische denkbrein (vlieger links). Juist voor deze mensen geldt dat ze weer in contact moeten komen met het limbisch brein (onder) en het oplossingsgerichte brein (rechts). Maar hoe krijg je dat nu voor elkaar als coach?

Ik heb ontzettend veel geleerd over het begeleiden van mensen en het werken met al die breindelen in de opleiding "Taal van het Lichaam". Taal van het Lichaam gaat eigenlijk over hoe en waarom reageren het zenuwstelsel en het lichaam zoals ze reageren? Hoe reageren ze op gedachten, mensen, verlangens, gemis, schaamte, schuld, plezier en nog veel meer. Ook gaat Taal van het Lichaam over de samenhang tussen de breindelen zoals hiervoor genoemd en hoe je flexibiliteit en samenwerking kunt gaan creëren. En hoe meer je leert om met de taal van het lichaam te spreken, hoe sneller je mensen kunt lezen en kunt helpen een nieuwe weg in te slaan. De taal van het Lichaam zie ik dus als een hulpmiddel voor iedereen die met mensen werkt en niet als een coachvorm op zich.

Ik ervaar zelf dat, met het model van de vlieger en met bewustwording van de Taal van het Lichaam, ik mijn interne kompas verder heb verrijkt, ik steeds makkelijker tot de kern kom en vooral ook: makkelijker toestemming krijg van de cliënt om daar naartoe te gaan waar het echt over gaat. Omdat ik voel waar het zit, de cliënt eigenlijk ook, en omdat we een model hebben als houvast. Meevoelen kunnen we allemaal, 'educated' meevoelen is een vak op zich. En als je dat beheerst, zul je je denk ik, zelden meer een tandarts voelen van mensen die hun mond niet willen opendoen.

Meer weten over Taal van het Lichaam? Kijk dan op www.1e-verdieping.nl of bel 015-2125125
 Volgende startdatum: 18 januari 2017