De kantelinterventie

© CPW, 2014-2018

Nuttigheidsvraag

Cliënt uit weerstand tegen de coaching

Onderzoek de logica van de cliënt

"Wiens idee was het dat jij in coaching zou gaan? Wat was de reden van die persoon?"

"Hoe zie *jij* de situatie? Wat is de reden dat het wat jou betreft niet nodig is?"

Vat samen in de woorden van de cliënt

Toon begrip: "Als ik dit zo hoor kan ik me voorstellen dat je je afvroeg hoe deze sessie met mij nuttig zou kunnen zijn..."

Kantelinterventie: "Wat heeft je doen besluiten om hier vandaag toch te komen?"

Onderzoek de logica van de cliënt: wat zijn de redenen van de cliënt om hier toch te zitten?

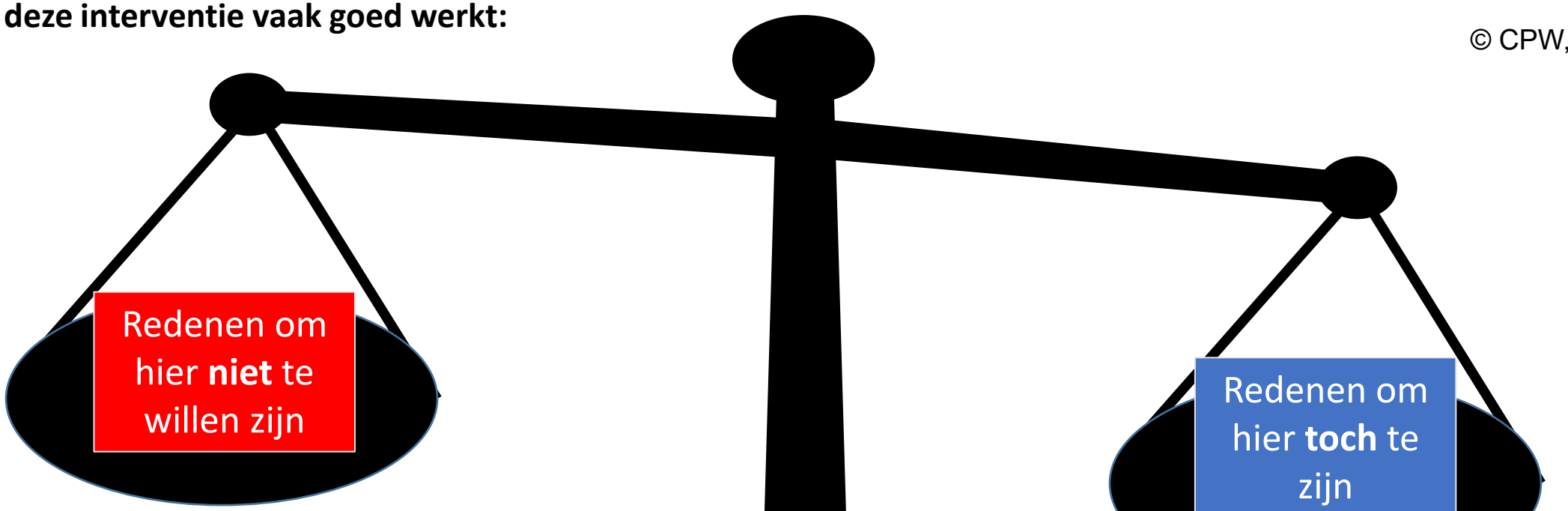
Vat samen, zowel de redenen om hier niet te willen zijn als de redenen om hier toch te zijn.

Nuttigheidsvraag: "Bedankt dat je me dit hebt uitgelegd. Gegeven dat dit de uitgangssituatie van ons gesprek is, wat is je idee over hoe we het gesprek zo nuttig mogelijk kunnen maken?"

© CPW, 2020

Waarom deze interventie vaak goed werkt:

© CPW, 2014-2018



Bijvoorbeeld:
- "Ik ben het er niet mee eens"
- "Ik heb het niet nodig"
- "Ik geloof er niet in"

Deze redenen heeft de cliënt meestal al vaak overdacht en herhaald in het eigen hoofd. Door jouw erkennende en onderzoekende houding groeit de ontvankelijkheid van de cliënt voor jouw rol en je interventies.

Bijvoorbeeld:
- "Als ik niet meewerk, wordt het alleen maar erger"
- "Door mee te werken laten ze mij misschien met rust"
- "Misschien kan ik er toch iets aan hebben"

Deze redenen heeft de cliënt meestal nog minder vaak doordacht en onder woorden gebracht. Door ze aan jou uit te leggen, legt de cliënt ze ook aan zichzelf uit en groeit zijn/haar motivatie voor het gesprek.