

2 De waan van de dag

Er zijn uiteenlopende redenen waarom mensen naar een coach gaan. Eén ervan is: druk, druk, druk ... Veel mensen leven bij de waan van de dag. Het lukt hen niet meer om stil te staan. Ze rennen door de tijd. Veel van wat ze doen gaat op de automatische piloot. Soms gaat dat een hele tijd 'goed' en lijken ze ermee weg te komen. Maar als de omstandigheden de automatische piloot tackelen, loopt alles in de soep. Het doet pijn als het niet meer gaat. Als ze moeten erkennen dat het tempo te hoog is, dat hun eigen snelle manier van werken en doen een keerzijde heeft.

Vroeger sprak ik over 'mensen met positieve werkstoornissen'. Ze hebben een grote werklust, vinden kwantiteit én kwaliteit heel belangrijk en willen alles onder controle houden, niets uit handen geven. Er is een voortdurende race tegen de klok. Gejaagdheid en stress horen daarbij. Vaak hebben ze een kort lontje en jagen ze hun omgeving op. Passiviteit kennen ze niet. Ze mijden reflectie op eigen gedrag. Achterliggende motiva-ties van hun gedrag kennen ze niet. Dat maakt de kans op vastlopen groot. Vastlopen in zichzelf, in hun werk, in hun relaties. Pas als het motortje vastloopt, wordt er wél gepraat, met collega's of met een coach. Maar ... dat moet dan ook weer snel: even een servicebeurt en dan weer de racebaan op. Zo blijken praten en luisteren nauwelijks meer effect te hebben.

In onderstaande case maken we kennis met Peter, een supermarktmanager die zich sterk in deze problematiek herkende. En let eens op de andere benadering: hij komt in beweging in een actiemetafoor.

De ballenmetafoor

Peter, een supermarktmanager, verwelkomt me in zijn kantoor vanwaar hij van bovenaf op de kassa's kan kijken en vertelt me direct dat hij echt op tijd naar huis wil. Tijdens dit intakegesprek gaat regelmatig de telefoon en worden we gestoord door mensen die iets van hem 'moeten'. De slagersjuffrouw, een jongen met een belangrijke brief, een politieagent, een klant. Op zijn bureau ligt 'de waan van de dag' volledig door elkaar.

Peter gaat, ook tijdens ons gesprek, grif in op alles wat hem voor de voeten komt. Na wat meer informatie over zijn vrouw en twee kinderen stel ik hem voor niet veel langer te praten, daar is nu toch ook weinig tijd voor immers? Ik nodig hem uit voor een ontmoeting in mijn praktijk. 'We gaan in elk geval wat doen', zeg ik. Terwijl Peter snel zijn tas inpakt, gaat hij akkoord: 'Met al dat gepraat schiet ik toch ook niks op ...'

Als hij komt heb ik mij goed voorbereid. De kern van Peters probleem is: 'Het werk moet doorgaan.' Zo voelde dat ook tijdens het intakegesprek. Na een afstemmend praatje geef ik Peter een bal en zeg ik: 'Dit is je werk. Zorg ervoor dat de bal blijft rollen, hij mag niet stilliggen.' Hij neemt de bal van me af, knalt hem tegen de muur en toont zich direct al actiever dan strikt nodig is. Na een tijdje kijkt hij even op van het knallen: is dit nu de bedoeling? Vlak daarna rol ik een tweede bal naar hem toe: 'De slagerij heeft even je hulp nodig nu het zo druk is daar – hou hem rollend.' Hij schopt ook de vette volleybal direct hard door de ruimte. Hij heeft er plezier in, maar kijkt me wat vreemd aan als ik nog steeds niets zeg. De derde bal die ik naar hem toe rol is een zachte foambal.

'Dit is een wat vrouwelijkere bal: wil je "haar" ook rollend houden?'

Dit is geen bal om te 'knallen' en Peter gaat over op de strategie waarbij hij met drie ballen aan de voet in hoog tempo door de zaal rent. Na enige tijd lanceer ik twee tennisballen met de woorden 'Let op de kleintjes.' De ballen beginnen nu alle kanten uit te rollen en al snel begint hij zichtbaar te transpireren. Hij werkt hard door, maar het tempo van de ballen loopt nogal uiteen.

'Dit is ook een lastige', zeg ik, terwijl ik zonder commentaar een problematische 'egelbal' naar Peter toe rol. Na nog een basketbal loopt de supermarktmanager uiteindelijk te zweten met zeven ballen om zich heen. Hij kan ze niet meer bij elkaar houden. Hij schopt ze in hoog tempo wat verwilderd in het rond. Al snel komt er een bal stil te liggen: de foambal.

'Stop,' zeg ik, terwijl ik naar hem toe loop, 'dat kan niet, er ligt een bal stil. Hoe kan dat?' Hij stopt, kijkt me aan en zegt hijgend: 'Ja.'

Op een licht norske toon zeg ik: 'Wat bedoel je met "ja"?'

'Ik snap het echt wel hoor, het is precies mijn werk. [Hijg.] Dat moet ook steeds maar doorgaan. Je wordt er knettergek van. Dan weer dit en dan weer dat. En er komt steeds meer bij. [Hijg.] Het lijkt wel alsof het niet ophoudt. En die foambal? Dat is mijn vrouw: die ligt als eerste stil, daar kom ik dan niet meer aan toe. Net als aan mijn kinderen, die tennisballen.'

'Is je wat opgevallen aan hoe je dit nu hebt aangepakt?'

'Niet al te best, denk ik.'

'Wat kon er dan anders, denk je?'

‘Ergens bij de vijfde bal dacht ik al: ik moet hiermee stoppen, dit gaat mis, maar ik ging toch weer door. En dat herken ik nu precies. Bij mij kan altijd alles. Daar sta ik om bekend, maar in feite gaat het niet meer en moet ik eerder nee verkopen.’

‘Je bedoelt toch niet dat je een bal van mij niet meer had willen accepteren?’, zeg ik uitdagend.

‘Ja eh ... meer prioriteiten stellen en zo ... meer grenzen.’

‘Oké, dus een volgende keer zou je op een eerder moment een bal weigeren?’

‘Ja, dat denk ik wel ... Of ik zou er in elk geval over praten.’

‘Mooi, Peter! Is je nog wat anders opgevallen, aan de manier waarop je organiseert bijvoorbeeld?’

Hij kijkt vragend en zegt direct daarna: ‘Het was wel beremoeilijk om ze bij elkaar te houden!’

‘Als je er nu achteraf op terugkijkt, wat had je hier dan beter kunnen doen om ze al rollende toch bij elkaar te houden?’

‘Door al die ballen heb ik daar niet over na kunnen denken, maar nu zou ik zeggen: allemaal in een hoek proberen te houden of zo.’

‘Lijkt me prima. Je hebt achteraf heel goede ideeën.’

Ik vraag hem voorafgaand aan onze volgende ontmoeting eens stil te staan bij de vraag wat nu eigenlijk maakt dat hij geen grenzen stelt. ‘O ja, en neem je makkelijke kleren maar mee, want we gaan weer iets actiefs doen.’

Je denkt toch niet dat deze hardwerkende manager echt had geluisterd als ik hem van achter zijn bureau zou hebben aangeraden het eens wat kalmer aan te doen en eens na te denken over hoe hij zijn werk eigenlijk organiseert? Hij had me misschien wel aan-gehoord, maar zodra ik zou zijn vertrokken, zou hij een volgende sigaret hebben opgestoken en zou hij zijn overgegaan tot de wa(a)n(orde) van zijn dag. Nieuwsgierig hoe het met Peter verder afloopt? Kijk bij paragraaf 7.2 Grenzen stellen.

Spreekt dit voorbeeld je aan? Hoe zou het komen dat het je ‘prikkel’t? Ik doe wat suggesties:

- Je komt uit je stoel en maakt op een andere wijze contact met je cliënt.
- Je arrangeert het zo dat je cliënt zinvolle betekenissen ervaart.
- Je komt ook zelf in (inter)actie, in beweging.
- Je boort je eigen creativiteit en speelsheid aan om diepgang en reflectie te initiëren.
- Je zorgt voor een aansprekende symboolwerking en transfer naar de werkelijkheid van je cliënt.

Coachen met actiemetaforen *beklijft*. Daar zit het woord 'lijf' in. Betekenissen worden geïncorporeerd, zodat je cliënt ze integreert in zijn leven. Dat schept voldoening, kan ik je zeggen. In een actiemetafoor komt je cliënt zelf in beweging rondom zijn probleem of thema. Een actiemetafoor ontleent zijn kracht aan de combinatie van ervaren en reflecteren. In die volgorde. Eenvoud en symboliek zijn kenmerkend. Problemen en thema's worden daardoor inzichtelijk, hanteerbaar en ze worden meestal opgelost. De lijfelijke betrokkenheid van je cliënt bij zijn probleem leidt in een actiemetafoor tot doorleefde herkenning. Ze doet een appel op het experimenteren met een andere houding en een ander gedrag. Een actiemetafoor biedt zo verrassenderwijs 'beweegredenen'.

Het gebruik van actiemetaforen is in de coachingbranche nog tamelijk uniek. In 1994 ben ik begonnen die term, actiemetaforen, aan dit specifieke werk mee te geven. Inmiddels heb ik er een methode van gemaakt die dankzij masterclasses steeds meer aan belangstelling wint, met name bij coaches, counselors en therapeuten. 'Mooi,' zul je misschien zeggen, 'maar ... aan mijn lijf geen polonaise.' Wel, dan is dit boek misschien niets voor jou. Maar wil je toch meer 'out of the box' coachen, of is je interesse sowieso gewekt, lees dan vooral verder. Om je nog meer te oriënteren kun je eerst een kijkje nemen bij de verhalen in hoofdstuk 7.

Opbouw van het boek

Dit boek laat de impact zien van het gebruik van actiemetaforen in coaching. Misschien ben je na lezing ervan zo enthousiast dat ook jij uit je stoel zult komen. Hoofdstuk 3 gaat over de waarde van het werken met actiemetaforen in veranderingsprocessen. In hoofdstuk 4 beschrijf ik in algemene zin de betekenis van bewegen, lichamelijke spel. Ik geef aan wat het betekent voor de persoonlijke ontwikkeling van mensen en wat het betekent voor coaching. Ook sta ik kort stil bij de toepassingsgebieden van actiemetaforen. In hoofdstuk 5 over de plek van actiemetaforen in coaching behandel ik onder andere de houding van de coach, de fasen bij begeleide verandering, leerstijlen, soorten afweer, indicaties en contra-indicaties, en ten slotte de rolverdeling tussen cliënt en coach bij het ontwerpen van actiemetaforen. In hoofdstuk 6 neem ik je bij de hand om actiemetaforen te ontwerpen en verantwoord toe te passen. Je maakt onder andere kennis met voorwaarden voor speelse diepgang, met kapstukken zoals spreekwoorden en gezegden, polariteiten, kernkwadranten en persoonlijkheid. Met de hulp van twee uitgebreide voorbeelden ervaar je in zeven stappen het ontwerp van een actiemetafoor en het arrangeren van een passend spel-bewegingsarrangement. Een korte samenvatting besluit het theoretische gedeelte, dat overigens is doorspekt met praktijkvoorbeelden.

In hoofdstuk 7 behandel ik twaalf actiemetaforen rondom uiteenlopende relevante thema's. Af en toe verwijs ik daarbij naar de theorie. Elke paragraaf over zo'n actiemetafoor omvat een themabeschrijving, een cliënt die 'wat heeft' met dat thema en het verhaal van het aanbieden van de actiemetafoor. Ik volg in dit hoofdstuk zo veel mogelijk de checklist voor het ontwerpen van actiemetaforen in bijlage 1, behalve dan bij de laatste actiemetaforen rondom spreekwoorden en gezegden. Aan het eind van het boek vind je in bijlage 1 de checklist en in bijlage 2 suggesties voor verdere opleiding en materiaalkeuze.

Natuurlijk sta ik op de schouders van mijn leermeesters. Ter ere van hen en voor jou, om nog eens het een en ander na te lezen, is er aan het eind een uitgebreide literatuurlijst. Ook vertel ik nog wat over mijzelf.