

# Mensen uitlachen om ze te helpen

Een provocatieve coach pakt problemen aan op een 'dwarse' manier.

CARIEN TEN HAVE 5 juli 2011, 00:00



'Zo, heb jij een puinhoop van je leven gemaakt?', vraagt provocatieve coach Jeroen Stek grappend als een man van in de vijftig tegenover hem op een stoel komt zitten. De man schiet rechtop en begint te sputteren. Zijn gezicht wordt rood. 'Een puinhoop zou ik het niet willen noemen', zegt hij. 'Ik heb wel een probleem. Ik ben doelgericht, maar mijn leidinggevende is als een paling in een emmer snot.' Coach Stek gaapt. 'Ik zie het probleem niet', zegt hij. Nog een paar keer probeert de man in omslachtige bewoordingen uit te leggen waar hij mee zit. 'Ik heb leiding nodig: Ik word hier niet energiek van: we zwieberen alle kanten op.'

Plotseling vraagt Stek: 'Waar ga je eigenlijk naar toe op vakantie?' De man kijkt zo mogelijk nog moedelozer en fluistert dat hij nog geen idee heeft. 'En je woont met je vrouw?', aldus Stek. 'Nee, ik heb een latrelatie...' Iedereen in de zaal lacht. 'Nou', concludeert Stek, 'ik weet wel wie die paling in een emmer snot is. Jij bent stuurloos.'

De man is stil. Dat gebeurt meestal, legt Jeffrey Wijnberg uit. Hij laat vandaag met zijn collega Stek op een open bijeenkomst zien hoe provocatief coachen werkt. 'Mensen moeten het even laten bezinken. Ze zijn niet gewend om zo direct benaderd te worden. Voor Wijnberg is het dagelijkse kost. Hij lacht als provocatief coach zijn cliënten toe, speelt advocaat van de duivel, trekt gepresenteerde problemen in twijfel. Niet alleen om in een 'laughing state' te komen, maar vooral omdat het volgens hem werkt. 'Dit beklijft beter en jaagt mensen uit hun vaste denkpatronen. Het doel is niet om mensen te beledigen of te kleineren, maar om ze zelf hun probleem te laten inzien.'

Het provocatief coachen komt uit Amerika, waar grondlegger Frank Farrelly de methode ontwikkelde nadat hij ontdekte hoeveel succes hij boekte als hij cliënten precies vertelde wat er in hem opkwam, juist ook negatieve, grappige of directe dingen. Gefascineerd door de methode haalde coach Jaap Hollander Farrelly naar Nederland, om samen met Wijnberg het provocatief coachen in Nederland te introduceren. Als coach helpt hij mensen met zakelijke problemen, maar ook voor persoonlijke zaken kan men bij psycholoog Wijnberg terecht in zijn praktijk in Groningen. Door te overdrijven en problemen te benadrukken werden cliënten gedwongen om naar zichzelf te kijken.

Zo wordt iemand die denkt niets bijzonders van zijn werk te maken door de coach bestempeld als 'middelmaat-type', wordt een man die zijn vrouw niet durft te verlaten een 'zwakkeling die aan zijn vrouw toestemming moet vragen om te scheiden.' 'De eerste reactie is vaak verdedigend', aldus Wijnberg. 'Maar daardoor worden mensen duidelijker over hun problemen en proberen ze zelf oplossingen te vinden. Ze komen eerder in actie.'

Heel anders dan de traditionele manier van coachen, waarin de coach meer meegaand is en ingaat op het hoe en waarom van een probleem. Hij probeert het te verhelderen en bedenkt samen met de cliënt een oplossing. Provocatieve coaches beginnen daar niet aan. Volgens Wijnberg leidt het meedenken van de klassieke coach ertoe dat de cliënt steeds bij de coach komt uithuilen, zonder zijn probleem op te lossen. Wijnberg: 'Dat maakt de cliënt lui.'

Inmiddels is het provocatieve coachen in Nederland bezig aan een gestage opmars. Elk jaar halen zo'n veertig mensen een diploma in deze manier van coachen. Daarnaast zijn er veel die workshops

en cursussen volgen. Ze provoceren af en toe als aanvulling op hun reguliere manier van werken. Die combinatie is soms ook nodig, want niet iedereen zit altijd te wachten op een coach die advocaat van de duivel speelt. Mensen die getraumatiseerd zijn moeten bijvoorbeeld eerst hun verhaal kwijt kunnen voor ze confronterend benaderd worden. Anderen zijn niet gewend om direct weerwoord te krijgen. 'Als mensen dichtklappen of boos worden moet je even teruggaan naar de gewone therapie. Ik ga dan meer vragen stellen, toon begrip voor het verhaal van de cliënt. Maar uiteindelijk moet je toch weer dwars zijn', aldus Wijnberg.

Ondanks de opmars van het provocatief coachen is niet iedereen even enthousiast. Volgens traditionele coaches is de provocatiemethode juist té dwars. Ze vinden het niet meer dan een veredelde vorm van afzeiken, waarbij de cliënt voor het blok gezet wordt. 'Het zou te snel en te oppervlakkig zijn, alleen maar confronterend', aldus Wijnberg. 'Bovendien oogt het niet helpend: je maakt grappen ten koste van het leed van de ander.'

Wijnberg begrijpt de kritiek. Toen hij nog werkte als traditionele coach had hij in het begin een enorme weerstand tegen de confronterende technieken van de Amerikaan Frank Farrelly. 'Maar dat veranderde toen ik zelf in de stoel ging zitten. Ik had wat problemen en werd door Farrelly gecoacht. Alles wat hij zei bleef hangen.'

Daardoor hebben cliënten vaak minder sessies nodig. Provocatieve coachingstrajecten duren niet langer dan vijf gesprekken, meestal korter. Volgens Wijnberg heeft hij ook vaker dan vroeger 'wondergenezingen'. Zo behandelde hij een man die last had van agressieve buien, niet alleen thuis maar ook op zijn werk. 'Ik ben het gedrag van die man gaan overdrijven: ik trommelde met mijn vingers op de rand van de stoel, ging luid praten, drammen en dicht bij hem zitten. Die man ging boos weg, maar na twee weken kwam hij terug met de mededeling dat het kwartje was gevallen.'

---