

Werken aan weerbaarheid

Praktijkoefening

Werken aan je weerbaarheid, of stevig in je schoenen staan. Opkomen voor jezelf en voor jouw meningen, visies en doelen en vooral niet teveel meegaan met de mening van een ander. Dit is wat je aan een klant wil leren wanneer je gaat werken aan zijn weerbaarheid. Dit kan, zoals je in de spiekwaaier al hebt gezien, op vier verschillende manieren:

- ★ Inventariseren van de reacties die de klant verwacht en strategieën bedenken om daar mee om te gaan
 - ★ De klant helpen minder belang te hechten aan de goedkeuring van zijn omgeving
 - ★ De klant helpen voor zijn eigen prioriteiten te kiezen
- ★ Tegenstrijdigheden naast elkaar zetten. Zo kan je de klant meer inzicht geven in wat hij/zij belangrijk vindt.

Voor het oefenen

Voordat je hiermee aan de slag kan willen we je een beetje op weg helpen. Hieronder staan per manier een aantal voorbeeldvragen geformuleerd die je zou kunnen stellen aan de klant.

Inventariseren

"Hoe kun je het best reageren zodat deze persoon weet dat jij niet op andere ideeën wordt gebracht?"

"Als jij zegt wat je wil, welke reactie verwacht je dan van *belangrijke andere*?"

"Stel jij bent degene die deze negatieve druk op de ander legt, hoe zou jij graag willen dat de ander reageert zodat jij weet dat deze persoon niet van gedachten gaat veranderen?"

Prioriteiten

"Waar hecht JIJ de meeste waarde aan?"

"Als je prioriteit moet geven, waar zou je dan voor kiezen?"

Minder belang hechten aan

"Welke motieven hebben anderen om druk uit te voeren?"

"Als jij een keuze maakt, wie merkt de gevolgen van jouw keuze?"

Wat levert het je op als jij hier anders instaat dan *belangrijke andere*?"

Tegenstrijdigheden

"Aan de ene kant hoor ik je zeggen dat aan de andere kant laat jouw gedrag iets anders zien."

"Ik hoor je zeggen dat je er graag altijd bent voor je partner, voor het geval dat hij je hulp nodig heeft. Tegelijkertijd gaf je aan graag te willen werken. Hoe verhouden deze zich met elkaar?"


Werken aan weerbaarheid

Praktijkoefening


Aan de slag

Nu je weet hoe je de klant kunt helpen zijn of haar weerbaarheid te verhogen en een aantal voorbeeldzinnen op zak hebt, kun je samen met de klant aan de slag gaan.


Inventariseer samen met de klant de verschillende reacties die hij verwacht te krijgen en bedenk strategieën om daar mee om te gaan, of zinnen die je kan gebruiken om daarop te reageren




Maak samen inzichtelijk wie de gevolgen van keuzes draagt: de klant of zijn omgeving? En welke motieven hebben anderen om druk uit te voeren?



Vraag de klant: "Waar hecht JIJ de meeste waarde aan?"



Zet samen met de klant tegenstrijdigheden naast elkaar waardoor hij meer inzicht krijgt in wat hij belangrijk vindt



Achteraf

1. Wat ging er makkelijker dan verwacht?

2. Wat ging er moeilijker dan verwacht?

3. Wat neem je mee van deze oefening in de toekomst?
