

Situering: Fase 1 Intake en alle volgende fasen

Gebruik

- Doel: Tijdens de coaching voortdurend afstemmen op de coachee opdat de oefeningen die je aanreikt afgestemd zijn op zijn/haar persoonlijk proces.
- Doelgroep: iedereen

Werkwijze:

- o Om af te kunnen stemmen op je coachee is de basisvoorwaarde dat je de toestemming van je coachee hebt om hem/haar te mogen helpen en samen te mogen werken.
- o Onderzoek vervolgens samen met je coachee of de klachten die hij/zij brengt een probleem of een beperking zijn.
- o Verder afstemmen op je coachee doe je door ten eerste verhelderen van de hulpvraag en ten tweede uitklaren van de 'resources' waarvan hij/zij reeds gebruikt maakt.

Deze werkwijze wordt in de oplossingsgerichte flowchart volgens het Brugse model visueel voorgesteld (zie bijlage).

Onderstaande beperkte vragenset leidt je door de flowchart en definieert de werkrelatie opdat je kan inschatten welk type interventie je jouw coachee kan aanbieden.

1. Is er sprake van een **probleem (een moeilijkheid) of een beperking?**

Een beperking is een gegeven of een situatie die we (tijdelijk) niet kunnen veranderen. Een probleem is veranderbaar. We helpen de cliënt verkennen waar de grens ligt tussen beide. Voor een probleem gaan we verder op zoek naar mogelijke oplossingen, bij een beperking wordt er uitgeklaard hoe je er mee kan omgaan.

2. In een '**vrijblijvende relatie**' heeft de coachee geen bereidheid om zelf iets te willen investeren voor verandering van het probleem. Als coach laat je de ruimte om een hulpvraag te doen groeien of ga je op zoek naar een alternatieve (gemeenschappelijke) hulpvraag.

Interventies die je kan aanbieden als coach zijn: respect tonen, waarderen, complimenteren, informeren en zo weinig mogelijk weerstand bieden, niet-oordelende houding en vooral joinen! Je coachee heeft geen hulpvraag, geef hem/haar dan ook geen opdrachten.

## Oplossingsgerichte flow chart – theorie

Geef je coachee informatie over verschillende mogelijkheden. Mensen hebben soms geen hulpvraag omdat ze niet geïnformeerd zijn en ontwikkelen een hulpvraag als ze geïnformeerd zijn. Om te kunnen kiezen is het beter een geïnformeerde keuze te kunnen maken.

3. Als je met je coachee in een '**zoekende relatie**' zit, dan onderkent hij/zij een probleem, maar heeft slechts een vage hulpvraag of ziet geen oplossingen. Het zijn bijvoorbeeld de anderen die moeten veranderen, die hem moeten genezen of de coachee voelt zich onmachtig.

Interventies: Je helpt de hulpvraag werkbaar te maken door met je coachee naar concrete doelstellingen te zoeken. Kijk in het heden, wat er nu al is, waar men wel aan werkt en onderzoek nieuwsgierig *hoe* men nu al problemen gedeeltelijk oplost of met beperkingen omgaat (=  *coping*). Stel gerust schaalvragen. Als thuisopdracht kan je observatie opdrachten aanbieden.

4. Als je coachee wenst geholpen te worden en vrij goed weet waar hij/zij naartoe wil dan zit je in een **consulterende relatie**. Je merkt dat de coachee zoekt naar oplossingen maar dat inzichten ontbreken om oplossingen te vinden. Zoek samen met je coachee wat er reeds werkte in het verleden en tracht dit meer in te bouwen. Bekijk ook bronnen in de omgeving (hoe gaan anderen om met gelijkaardige problemen) en hoe deze zouden kunnen inpassen.

Interventies: Geef psycho educatie over depressie en/of burn out.

*Tip: een handig hulpmiddel hierbij zijn de brochures over psychische problemen van de Vlaamse Vereniging voor Geestelijke Gezondheidszorg (www.vvgg.be)/*

Help je coachee zoeken naar werkbare oplossingen. Naast alle voorgaande interventies kan je in deze samenwerkingsrelatie ook doe opdrachten aanbieden.

5. In een **co-expert relatie** is je coachee in staat zijn eigen problemen aan te pakken, maar heeft hij/zij nog concrete hulp en feedback nodig én vooral: een steuntje in de rug en een schouderklopje.

Interventies: applaudisseren en complimenteren ☺

Bron: - Korzibsky instituut: <http://www.korzibski-international.com/>  
- Invivio, solution focussed therapy: <http://www.invivio.be/>

# Flowchart – Brugs model

