

VOORWOORD

WAARDELOZE VOORWERPEN VAN WAARDE



**‘Als we het met elkaar
eens zijn, leren we niks’**



Ik heb een gesprek met Marieke. Marieke heeft jaren met veel plezier in de Randstad gewoond, maar sinds een paar maanden is ze helemaal klaar met de drukte van de grote stad. Tijdens een zondagmiddag Funda-struinen vindt ze een boerderijtje ‘met mogelijkheden’ in de Achterhoek. Ze kan het voor een schappelijke prijs kopen. Nieuw werk vinden zal voor Marieke geen probleem zijn, ze heeft al een aanbieding voor een mooie baan op zak op nog geen twintig minuten fietsen van het boerderijtje. De tijd dringt, er zijn meer kapers op de kust. Ze moet nu toch echt gaan kiezen wat ze gaat doen, maar ze kan maar niet beslissen. Ze moet kiezen tussen haar vertrouwde leventje in de stad en een nieuw leven op het platteland. Tijdens ons gesprek zit Marieke nog vol twijfels. Op een gegeven moment zegt ze met een zucht: ‘Misschien moet ik het toch maar doen, dat verhuizen.’

Ik reageer meteen met: ‘Mooi, dan zijn we eruit. Jij gaat in de Ach-

terhoek wonen.' Ik haal één van mijn oud-Hollandse tegeltjes tevoorschijn. Dit prikkelding heeft al wel de mooie blauwe ossekopjes in de hoeken, maar er staat nog geen wijze spreuk op. Met een stift begin ik op het tegeltje te schrijven.

'Marieke woont in de Achterhoek!' staat er in mijn mooiste blokletters op geschreven.

Marieke kijkt me verbaasd en met een glimlach aan als ik het tegeltje met het voldongen feit voor haar neerleg.

We praten verder, maar Marieke kan haar ogen niet van het tegeltje houden. Na 10 minuten zegt ze: 'Weet je Willem, ik zie dat tegeltje steeds en ik geloof dat ik nu al aan het idee gewend ben. Het voelt goed. Ik ga het doen!'

Ik pak het tegeltje en priegel het woord 'NIET' in de zin. 'Marieke woont NIET in de Achterhoek' staat er nu.

Marieke pakt het tegeltje uit mijn handen en veegt het woord NIET resoluut weg. 'Ik weet wat ik ga doen', zegt ze. 'Marieke gaat in de Achterhoek wonen!'

Dit gesprek is een voorbeeld van hoe ik als provocatief coach gebruikmaak van voorwerpen. Ik zet ze in om mensen te verrassen, om ze even in verwarring te brengen, om ze even te laten lachen, maar vooral om mensen te prikkelen. Daarom hebben mijn voorwerpen de toepasselijke naam prikkeldingen gekregen.

Het bedenken, maken en inzetten van prikkeldingen hebben mijn gesprekken een stuk leuker gemaakt en ook een stuk effectiever. Het maakt niet uit of dat nou coachingsgesprekken zijn, gesprekken met collega's, leerlingen, man-vrouw-kinderen thuis of gesprekken met vrienden in het café. (Ja, ik heb kleine prikkeldingen bij me als ik naar het café ga. Je weet tenslotte maar nooit of ze van pas komen.) Prikkeldingen werken! Dat geldt voor de mensen met wie ik gesprekken voer en voor mijzelf. De mensen met wie ik praat, vinden de

prikkeldingen leuk en ze worden erdoor geholpen, bijvoorbeeld met het oplossen van hun problemen. Zelf heb ik ook meer plezier in het voeren van gesprekken. Prikkeldingen zijn leuk en nuttig. Wat wil je nog meer?

Met gestrekt been erin

Dit boek komt voort uit mijn werk als provocatief coach, maar het is geen boek over provocatieve coaching. Wel leidt de inzet van prikkeldingen ertoe dat je een snufje provocatieve communicatie toevoegt aan je gespreksvaardigheden. En nee, het hoeft geen snufje te zijn. Een stevige scheut mag natuurlijk ook. Een flinke klodder is prima. Voor de liefhebbers: je mag er met gestrekt been invliegen. Prikkeldingen is als het ware geschreven 'op een bedje van provocatieve communicatie'. Ik geef in dit boek aan het einde van elk hoofdstuk voorbeelden van prikkeldingen die ik in de loop van de tijd heb bedacht. Een aantal gebruik ik zelf vaak, een aantal wat minder. Sommige prikkeldingen gebruik ik niet, maar worden door coaches, managers, trainers, docenten en andere professionals gebruikt. Niet alle prikkeldingen zullen je aanspreken, een prikkelding is nu eenmaal heel persoonlijk. Het zou al heel mooi zijn als je er twee of drie aan je gespreksrepertoire zou kunnen toevoegen. Dat zou al wonderen kunnen verrichten. Als je dit boek hebt gelezen, heb je een heleboel leuke ideeën om mensen op een vriendelijke manier te prikkelen. Je weet straks hoe je prikkeldingen kunt gebruiken om een prikkelend gesprek te voeren, met als kers op de taart (of als uitsmijter, als je meer zin hebt in iets hartigs) een mooi, leuk of verrassend prikkelding. Zo maak je je gesprekken op een makkelijke manier beter, leuker en effectiever. Of het nou een gesprek is met een collega, cliënt, leerling, vriendin of als je het lef hebt, met je leidinggevende. Misschien is het een sollicitatie-, functionerings-, beoordelings-, coachings-, loopbaan-,

evaluatie-, motivatie-, intake-, verkoop- of een mediatorgesprek; het maakt niet uit.

Waardeloze voorwerpen van waarde

Prikkelingen vallen voor mij in de categorie ‘waardeloze voorwerpen van waarde’. Sinds de Willem Ruis Show in de jaren tachtig heb ik een zwak voor ‘waardeloze’ voorwerpen die heel veel waarde hebben. Bij de Willem Ruis Show kreeg je, als ik het me goed herinner, een afdruiptrek als troostprijs als je als kandidaat was afgefallen en letterlijk afdroop. Hoewel dat een cadeau zonder waarde was, was het de prijs die ik het liefste had willen hebben. Een afdruiptrek vond ik veel leuker dan een servies, een sierlamp of desnoods een kleurentelevisie.

Als je op zoek bent naar kant-en-klare afdruiptrekken voor je dagelijks werk, moet ik je teleurstellen. Ook bevat dit boek geen stappenplan waarmee je de ideeën moeiteloos uit je mouw schudt. Maar ik help je wel op weg met het bedenken van geschikte prikkelingen met de Zeven prikkelpijlers:

Prikkelpijler een: het prikkelende van provocatieve communicatie
‘Als je iets wilt veranderen, moet je er anders over denken.’

Prikkelpijler twee: het prikkelende van verrassing
‘Verrassingen zijn de leermeesters van je gedachten.’

Prikkelpijler drie: het prikkelende van humor
‘Hoe nutteloos je je ook voelt, er is altijd wel iemand die om je lacht.’

Prikkelpijler vier: het prikkelende van visualiseren
‘Een beeld blijft hangen, als de buurman op je verjaardag.’

Prikkelpijler vijf: het prikkelende van krijgen

‘Wie gelijk heeft, hoeft het nog niet te krijgen.’

Prikkelpijler zes: het prikkelende van uitdaging

‘Als je allebei aan dezelfde kant van de wipwap gaat zitten, dan gebeurt er heel weinig.’

Prikkelpijler zeven: het prikkelende van lef

‘Leven is het meervoud van lef.’

Heb je na het lezen van dit boek goede ideeën voor prikkelingen, gebruik ze dan in je eigen praktijk en vergeet niet om ze te delen met vakgenoten en anderen die ervan kunnen profiteren. Geef ze ook door aan mij; zoals je zult begrijpen ben ik een prikkelingverzameelaar. Veel plezier met lezen en prikkelen.

Willem Beekhuizen



Inleiding

INLEIDENDE PRIKKELINGEN



**‘Als je niet meer twijfelt,
dan denk je ook niet
meer na.’**



Misschien denk je: krijgen we in deze wereld al niet genoeg prikkels binnen? Mijn antwoord daarop is een volmondig: ‘Neen!’ Er mag wat mij betreft wel wat meer geprikkeld worden. Ik heb het in dit boek natuurlijk niet over de tientallen gigabytes aan nutteloze agressieve prikkels die we allemaal dagelijks op ons afgevuurd krijgen via sociale media, televisie en op straat. Doe dit! Kijk dat! Koop zus! Denk zo! Ik heb het echter over het prikkelen van mensen op een aandachtige, warme en vriendelijke manier. Met prikkelingen wil ik ze uit hun tent lokken, of om het moderner te zeggen: uit hun bubbels lokken. Mijn advies is dan ook niet om out of the box te denken, maar ‘out of the bubble’.

Een prikkelding voor elke bubbel

We leven allemaal in verschillende bubbels. Een is de online-media-bubbel. De informatie die je krijgt via het internet is zo op jou afgesteld dat je alleen nog informatie ontvangt die je leuk vindt. Je krijgt wat jij wilt. Andere meningen krijg je niet meer te zien. Je ziet alleen nog mensen aan het woord waar jij het mee eens bent en die het met jou eens zijn. Dat is niet positief prikkelend.

Dan is er de sociale bubbel. Je gaat vooral om met mensen zoals jij, met OSM (ons soort mensen). Door vooral of alleen maar met mensen zoals jezelf om te gaan, hoor je niet veel nieuws. Je wordt in elk geval niet vaak op nieuwe gedachten gebracht. Ook de sociale bubbel biedt dus weinig positief prikkelends.

En dan is er nog de persoonlijke bubbel. Als iemand bij mij komt om met mij als provocatief coach te praten, stel ik altijd dezelfde openingsvraag: 'Wat is het probleem?' Wat dan volgt is meestal een verhaal dat iemand al tientallen of honderden keren in zijn of haar gedachten heeft gerepeteerd. Van jezelf krijg je over het algemeen weinig positieve tegenspraak. Je brengt jezelf zelden op nieuwe gedachten. Als dat wel zo zou zijn, dan zat die persoon waarschijnlijk niet tegenover mij.

Het probleem is door mijn gast meestal niet alleen in zijn eigen hoofd besproken, het is ook al vaak met zijn vrienden en vriendinnen besproken. Als ze dan bij mij komen, zijn ze tot in de puntjes voorbereid. Ze hebben hun probleem kapot gepiekerd. Ze hebben een kant-en-klare, goed doordachte, rationele spreekbeurt in elkaar gedraaid die ze tijdens ons gesprek graag willen opdreunen. Daar zit ik natuurlijk niet op te wachten. Wat mensen nodig hebben is een aanpak die hun bubbels laat knappen. Het liefst niet met een gevaarlijk, scherp voorwerp, maar op een leuke en gezellige manier, met verrassende en leuke prikkeldingen. Mijn prikkeldingen prikkelen, maar ze kietelen ook.

Fockitall (Dual Action)

Ik begon mijn carrière als leraar en werd later ambulant begeleider voor jongeren met een communicatieve beperking. Ik voerde veel gesprekken met jongeren, leerlingen, studenten, docenten, ouders, hulpverleners en collega's. Ik had al een eigenzinnige aanpak, maar ik wist nog niet dat het een methode was.

Toen ik mijn eerste stappen in de coachingswereld zette, leerde ik de klassieke opstelling kennen van twee stoelen in een hoek van ongeveer negentig graden, met daartussenin een tafeltje met de onvermijdelijke twee kopjes kruidenthee en een flinke doos zakdoekjes. Ik moet eerlijk zeggen, dat zit inderdaad heel prettig. In deze setting kun je goed met elkaar praten. Oké, als je zo moet coachen, dan doe ik dat.

Wat ik toen ook leerde, was dat een coachingsgesprek vooral bestaat uit praten. Dat was ik niet gewend. Ik gebruikte altijd van alles om te communiceren: tekeningen, plaatjes, video's, schema's en het onvermijdelijke notitieblok om tekeningen te maken en belangrijke woorden op te schrijven. Ik deed alles wat maar nodig was om het gesprek te ondersteunen. Dat deed ik omdat gesproken woorden snel vervliegen en je ze tijdens een gesprek niet snel even kunt terugluisteren. Woorden moet je daarom zien te vangen. Dat kan op papier als geschreven woorden, in de vorm van een schema, in een tabel of op een tekening. Maar goed, een coachingsgesprek bestaat dus vooral uit praten. Ik vond het vreemd, maar als het zo hoort, dan doe ik dat. Mijn beeld veranderde pas toen ik de Welshe coach Phil Jeremiah IV aan het werk zag tijdens een demonstratie provocatief coachen. Phil zat op een stoel en speelde luidruchtig een dominante mannetjesgorilla: 'Hi Hi Ha Ha, Oe Oe Oe!' De coachee met wie Phil sprak, zat hem vol verrassing, verbazing en verwarring aan te kijken. Dit was niet wat hij had verwacht. Later in het gesprek gaf Phil hem een

zakdoekje waar lieve aapjes op stonden afgedrukt. De aapjes kregen een prominente plek in het vervolg van het gesprek. Waarom hij de aapjes opvoerde, weet ik niet meer, maar zijn act verraste en verbaasde me. Wat ik ermee moest doen, wist ik ook niet meteen. Maar het idee om iets te geven aan je cliënt om hem wakker te schudden, vond ik intrigerend!

Phil Jeremiah IV had behalve de zakdoekjes nog meer bij zich. Zo maakte ik ook kennis met provocatieve medicatie. Hij had twee soorten pillen bij zich. Als eerste Fockitall (Dual Action), voor mensen die hulp nodig hebben om 'Fuck it All' te durven zeggen tegen wie of wat dan ook. Verder had hij potjes ZAP! Van ZAP! kreeg je volgens Phil superveel energie. Als je ZAP! slikte, ging je meteen door naar het volgende level, naar ZAP! ZAP! ZAP! ZAP!!!! Na een gesprek gaf hij de cliënt een potje Fockitall of ZAP! als aandenken aan het gesprek. Ik vond het fantastisch! Wat een bizarre maar effectieve manier van communiceren! Later begreep ik dat Phil niet de enige was met provocatieve medicatie. Ook Jeffrey Wijnberg en Jaap Hollander, de Nederlandse goeroes van het provocatief coachen en mijn leermeesters, gaven soms medicatie. Zij hadden bijvoorbeeld Loslatilex ontwikkeld, zodat mensen na het slikken van die pillen wat meer konden loslaten. Prachtig! Wat wilde ik graag een potje van die medicatie. (Loslatilex en Fockitall heb ik inmiddels in mijn bezit. Alleen het potje ZAP! ontbreekt nog in mijn collectie.)

Dankzij Phil Jeremiah maakte ik kennis met het gebruiken van voorwerpen tijdens gesprekken en beseftte ik dat het misschien tijd was om mijn traditionele coachingsstijl te vernieuwen, en eigenlijk terug te keren naar mijn eerdere werkwijze om te gebruiken wat werkte.

In het volgende kader beschrijf ik het eerste prikkelding dat ik zelf bedacht. In dit en andere voorbeelden spelen Marieke en Thijs de hoofdrol. Marieke en Thijs zijn mijn gesprekspartners, cliënten, collega's, studenten, leerlingen én coachees. Zij hebben last van alles

waar je maar last van kan hebben. Wees gerust: het gaat inmiddels een stuk beter met ze.



In Prikkelding 1 - het muntje, beschrijf ik de geboorte van mijn eerste eigen prikkelding. Inmiddels heb ik een heel assortiment aan voorwerpen dat ik kan inzetten wanneer ik denk dat het iets toevoegt aan een gesprek. Ik heb mijn eigen farmaceutische lijn bedacht, kleurplaten gemaakt, steentjes geraapt in de Ardennen en heiligenhangertjes laten overkomen uit Kroatië.

Een mooie bijkomstigheid is dat ik door ideeën voor prikkeldingen uit te werken hele nieuwe werelden leer kennen. Ik heb door mijn onderzoeken naar de achtergronden van mijn prikkeldingen veel leuke en onzinnige dingen geleerd, variërend van kennis over heiligen, voorzittershamers en pokerchips, tot het leven en werken van Barbapapa. (Nooit geweten dat Barbapapa komt van de Franse term voor suikerspin ‘barbe à papa’, wat letterlijk vertaald ‘papa’s baard’ betekent. Barbapapa is ook net een suikerspin. Baard → suikerspin → Barbapapa, hoe logisch kan het leven zijn.)

Het gebruik van prikkeldingen heeft mijn gesprekken een extra laag gegeven. Een laag die soms effectiever werkt dan de rest van het gesprek. De resultaten zijn geweldig. Alhoewel, ik heb nu minder gesprekken nodig voordat Marieke en Thijs zich dusdanig genezen vinden, dat een volgend gesprek niet meer nodig is. Vanuit financieel oogpunt raad ik dan ook af mijn prikkeldingen te gebruiken. Mijn

vrouw heeft het over mijn Vincent van Gogh-verdienmodel – die verdiende ook heel weinig voor best goed werk.

Prikkelingen en herinnerdingen

Ik werk met twee soorten prikkelingen. Het ene gebruik ik alleen tijdens het gesprek en mogen Marieke en Thijs niet mee naar huis nemen. Dat zijn bijvoorbeeld het synoniemenwoordenboek en de voorzittershamer. Daar heb ik er maar één van. De andere soort zijn de prikkelingen die ze wel mee naar huis mogen nemen. Deze prikkelingen staan ook wel bekend als ‘herinnerdingen’.

Een herinnerding is een tastbare herinnering aan het gesprek dat we hebben gehad. Ik probeer elk gesprek een herinnerding mee naar huis te geven omdat ze zo goed werken. Prikkelingen zorgen ervoor dat elk gesprek een extra laagje krijgt.

Prikkelingen ...

- ... kunnen Marieke of Thijs uitdagen;
- ... kunnen zorgen voor een verrassing;
- ... kunnen een visualisatie van het gesprek zijn;
- ... kunnen het gesprek wat meer pit geven;
- ... kunnen een samenvatting van het gesprek zijn;
- ... kunnen de kern uit het gesprek halen;
- ... kunnen een soort van anker zijn;
- ... kunnen een middel zijn om een gesprek luchtiger te maken;
- ... kunnen een gesprek een andere wending geven;
- ... kunnen letterlijk een ‘herinnerding’ zijn;
- ... kunnen leuk zijn om aan familie, vrienden en bekenden te laten zien, zodat mensen makkelijker uit kunnen leggen waar ze het tijdens het gesprek over hebben gehad.

Ik gebruik prikkeldingen om Marieke en Thijs in de war te brengen. Ik wil dat ze hun probleem eens van een andere kant bekijken. Het mooie van de provocatieve manier van communiceren en het gebruik van prikkeldingen is dat Marieke en Thijs moeten reageren op iets waar ze niet eerder over hebben nagedacht. Aan hun van tevoren bedachte antwoorden op de verwachte vragen hebben ze niks. Ze moeten hun probleem vanuit een nieuwe invalshoek bekijken en nieuwe oplossingen bedenken.

Het leuke van iets moeten uitleggen, ook aan jezelf, is dat je veel leert over het onderwerp. Denk maar aan het geven van een presentatie. Je hebt genoeg kennis in huis en je weet alles over het onderwerp, maar als je het in een presentatie moet uitleggen aan je collega's, krab je je toch even achter je oren. Hoe ga ik dit nu uitleggen? Wanneer je iets uit moet leggen, moet je je bestaande kennis als het ware opnieuw gaan indelen, nieuwe verbanden leggen en logisch ordenen. Door een prikkelding aan te bieden moeten Marieke en Thijs hun verhaal vanuit een nieuw gezichtspunt doen. Ze moeten als het ware ter plekke een nieuwe presentatie maken. Hun splinternieuwe, onvoorbereide spreekbeurt zit vol twijfels, onzekerheden of tegenstrijdigheden. Daar kan ik als coach mooi op reageren met nieuwe vragen, onzinnige provocatieve oplossingen of nieuwe prikkeldingen.

Heiligenhangertjes, rechtstreeks uit het Vaticaan

Om het effect nog groter te maken mag je volgens de provocatieve leer je gesprek uitvergroten door flink te dramatiseren. Maak er een show van. En prikkeldingen zijn fantastisch om mee te dramatiseren. Geef het prikkelding niet aan je gesprekspartner met de boodschap: 'Zo, hier heb je een muntje.' Nee, je geeft het muntje en zegt daarbij plechtig dat je dit muntje hebt gekregen van een pelgrim die

het muntje persoonlijk, op blote voeten lopend, vanuit het uiterste puntje van India, is komen brengen. Van mijn voorzittershamer wordt gefluisterd dat hij ooit is meegenomen uit het Engelse Lagerhuis. Mijn Heiligenhangertjes? Die laat ik rechtstreeks uit het Vaticaan komen. Ik heb daar een mannetje zitten dat ze me toestuurt. Deze aanvoerdersband is nog gedragen door Ruud Gullit! Maak er wat moois van. Lieg! Marieke begrijpt echt wel dat het niet waar is, maar het verhaal wordt er een stuk mooier van en blijft beter hangen.

Een souvenir van een goed gesprek

Een herinnerding is zowel een aanjager als een souvenir van een gesprek. Souvenirs zijn tastbare herinneringen aan dingen die je hebt meegemaakt. Ze moeten er bijvoorbeeld voor zorgen dat je het gevoel van de vakantie vast kunt houden, zodat je maanden later nog kunt nagenieten van een fantastische tijd. Het is bewijsmateriaal dat iets echt is gebeurd. De souvenirs die ik geef, hebben diezelfde functie. Het gaat erom dat het gevoel van het gesprek ook later nog naar boven komt.

Je weet hoe het gaat met souvenirs: meestal slingeren ze een tijdje rond voor ze verdwijnen. En als je op een dag een laatje opentrekt, zie je plotseling die schelp met de inscriptie van het pittoreske Portugese plaatsje of die Catalaanse waaier weer terug. Dan komen ook meteen de gedachten aan die vakantie terug. Dat zijn meestal leuke gedachtes. Souvenirs zijn er om de leuke herinneringen aan die vakantie te activeren. Souvenirs van de vakantie waarop je relatie is uitgegaan belanden meestal niet in een la, die gaan rechtstreeks de prullenbak in.

Prikkeldingen moeten leuke souvenirs zijn die de herinnering aan

het gesprek weer activeren en lang nadat het gesprek heeft plaatsgevonden nog steeds effect hebben.

Prikkelingen werken (bijna altijd)

Prikkelingen kun je bij iedereen inzetten en ze werken altijd. Bijna altijd: het is namelijk mogelijk dat het voorwerp niet meewerkt. Er zijn nu eenmaal resistentialistische objecten die een strijd voeren tegen de mensheid. Resistentialisme is een (humoristische) niet-wetenschappelijke 'filosofie' die zegt dat voorwerpen een strijd voeren tegen de mensheid. Je kent het wel, als je je printer dringend nodig hebt, doet hij het niet. Als je beschuitje op de grond valt, valt het met de jam naar beneden. Als je haast hebt, staan alle stoplichten op rood. Powerpoint, dat thuis draaide als een zonnetje, werkt niet meer op het moment van die belangrijke presentatie. Op de ochtend van je reis naar het buitenland ligt je paspoort niet meer op de plek waar hij altijd lag, en ga zo maar door. Hier kun je niets aan doen, sommige objecten hebben gewoon een hekel aan mensen. Die moet je dus niet inzetten als prikkeling, tenzij je iemand zinloos wilt prikkelen.



Prikkelding 1

HET MUNTJE



**‘Dingen gebeuren met een reden.
Soms is de reden dat je dom bent en
heel slechte keuzes maakt.’**



Thijs twijfelde of hij door wilde gaan met zijn relatie. Na ‘normaal’ provocatief te hebben gewerkt, maar nog niet heel veel verder te zijn gekomen, bedacht ik me ineens dat ik in mijn broekzak een muntje van vijftig eurocent had zitten (voor het winkelwagentje). Ik pakte het muntje en stelde Thijs voor dat we maar moesten gaan tossen of hij bij



zijn vriendin weg zou gaan of dat hij bij haar zou blijven. Als je zelf niet weet wat je moet beslissen, dan moet je het maar aan de wijsheid van het universum overlaten. Het mooie was dat het toevallig een Frans muntje was, want daar staat een vrouw op (die zaad over het land strooit). Ik

zei. ‘Als het muntje op de vrouw valt, kies je voor je vriendin. Als hij op de andere kant valt, stop je met de relatie.’ Daar overrompelde ik Thijs mee, die niet meer kon uitbrengen dan:

‘Eh..., oké?’

Ik gooide het muntje in de lucht, ving het op met mijn rechterhand en sloeg met die hand op de rug van mijn linkerhand. Welke kant

van het muntje boven lag, was niet te zien. Waar de wijsheid vandaan kwam, weet ik niet, maar ik vroeg aan hem: ‘Wat HOOP je dat boven ligt?’ Thijs keek me een moment verward aan, zuchtte en zei vanuit zijn tenen: ‘Shit!’ Hij wist wat hij hoopte. Hij hoopte dat het muntje op de kant

met het getal 50 lag. Hij wilde dus dat de relatie zou stoppen.

Aan het begin van ons gesprek kon Thijs mij geen antwoord geven op de vraag of hij bij haar zou willen blijven of dat hij wilde weggaan. Hij kon het gevreesde antwoord toen nog wegdrukken. Door deze vreemde situatie met het muntje was hij zodanig verrast en in de war, dat het hem niet meer lukte om zichzelf voor de gek te houden. Hij wist het antwoord eigenlijk al, maar nu werd hij op een verrassende manier gedwongen om te zeggen wat hij hoopte. En daar zit hem de truc in. Hoop is onschuldig tot het tot je doordringt wat je hoopt. En als je je hoop dan uitspreekt, is het werkelijkheid geworden.

Ergens hoopte hij misschien dat het muntje voor hem zou beslissen. Hij kon dan zeggen dat het muntje het ook beter vond om maar te stoppen. Dan lag de beslissing aan het muntje en niet aan hem.

Ik heb hem niet laten zien welke kant boven lag. Wel heb ik hem het muntje gegeven als aandenken aan dit gesprek. Hij wist wat hem te doen stond.

Het was voor Thijs geen leuk gesprek,

want hij kon naar huis om zijn relatie te verbreken. Voor mij was het echter zeer geslaagd. Ik had ervaren dat ik dankzij het muntje als hulpmiddel een geweldig leuk en effectief gesprek had gehad.

Het muntje mocht blijven! Dit moest worden uitgebouwd! Dit was goud! Ik kon het niet aan het toeval overlaten of ik bij een volgend gesprek weer een muntje bij me zou hebben; er moest een vast, therapeutisch muntje komen. Omdat dramatiseren een onderdeel is van het provocatieve gesprek, ging ik op zoek naar meer dramatiek, naar meer show. Het nieuwe muntje moest iets speciaals zijn. Thuis had ik een bakje met een verzameling oude, buitenlandse munten. Die kon ik goed gebruiken om mee te tossen. Met een oude Italiaanse lire of Belgische frank gaat dat natuurlijk prima, maar die twee munten hebben niet iets extra's. Het mocht van mij allemaal wel wat therapeutischer, wat exotischer, wat mysterieuzer, wat esoterischer. Ik besloot voor de Indiase roepie te gaan. India, het mooiste, meest mysterieuze, meest bijzondere land waar ik ooit ben geweest. Je gelooft een