

COACHEN MET DELEN

Ruimtelijke herkadring

De ruimtelijke herkadring (of spatial reframing) heeft als doelstelling om twee conflicterende delen in overeenstemming te brengen. Dit is het geval wanneer we voor ongeveer 50/50 verdeeld zijn. Je voelt je dan innerlijk verdeeld of zelfs verscheurd.

Terwijl de zesstaps herkadring (zie verder) vooral geschikt is voor situaties waarin we iets graag willen maar waarin we het gevoel hebben dit niet te kunnen realiseren of ergens door worden tegengehouden, is de ruimtelijke herkadring vooral geschikt als we ons verdeeld voelen ("Dilemma"). Waarin we niet weten of we of het één, of het ander zouden doen.

De bedoeling van een ruimtelijke herkadring is een manier te creëren om de delen te laten communiceren; elkaar te leren kennen en te herkennen. Om de delen te laten samenwerken en elkaars verschillen en waarden te waarderen.

1.	Identificatie van de delen en ruimtelijke setup. De klant bedenkt met welke twee conflicterende delen hij wil werken. Zet een stoel klaar voor elk deel en een stoel voor de "neutrale plaats". Leg uit aan de klant dat als hij op één van de stoelen gaat zitten hij het deel wordt ("geassocieerd"). Leg uit dat jij je rechtstreeks gaat richten tot een deel. Laat de klant ook een naam geven aan elk deel.
2.	Gesprek met elk van de delen. Laat de klant op een stoel zitten en laat hem de tijd nemen om zich in te leven in dat deel. Vraag wat dit deel wilt voor de gehele persoon. Wat wil het deel bereiken en wat zal dit de persoon ultiem opleveren. Laat de klant in de neutrale stoel zitten. Herhaal het gesprek vanuit de andere stoel. De bedoeling is te komen tot een Algemeen gemeenschappelijk doel waarover beide delen het eens zijn en waar ze graag aan willen meewerken. Eindig terug met de neutrale stoel.
3.	Onderhandel tussen de delen. Laat de klant terug in de stoel zitten en laat hem de tijd nemen om zich in te leven in dat deel. Vraag aan het deel wat het wenst voor zichzelf en wat het van het andere deel wenst. Vraag wat het nodig heeft van het andere deel en wat het deel te bieden heeft aan het andere deel.

	Laat de klant in de neutrale stoel zitten. Herhaal het gesprek vanuit de andere stoel. Laat elk deel op een congruente manier akkoord zijn met op zijn minst iets van wat de andere van hem verlangt. Eindig terug met de neutrale stoel.
4.	Afsluiten van de onderhandeling. Eens er een akkoord is, laat dan de klant vanuit de neutrale stoel uitmaken of beide delen tevreden zijn met het resultaat van de onderhandelingen. Laat de klant beide delen terug in het lichaam brengen. Test. Breng de klant in de context van het eerdere conflict. Indien dit geen voldoening geeft, vind uit wat de objectie is en onderhandel acceptabele alternatieven.