

EEN TERUGVAL VOORKOMEN

Je hebt in de cursus kunnen lezen dat een terugval niet zomaar ontstaat. Er gaan vaak een aantal stappen aan vooraf.

HOE ONTSTAAT EEN TERUGVAL?

Stap 1: Allereerst wil je analyseren wat de hoog risicosituatie is

Voorbeeld: een negatief gevoel, sociale druk. Of juist een positief gevoel ('ik heb wel wat te vieren'). Hoe zag de situatie van jouw klant eruit?

Stap 2: Hoe ging de klant met de situatie om?

- Wat deed je goed?
- Wat zou je de volgende keer beter kunnen doen?

Stap 3: Wat was de verwachting en het vertrouwen van de klant?

- Hoe dacht je over het toegeven aan de verleiding?
- Hoeveel vertrouwen had je erin dat je de verleiding kon weerstaan?

Stap 4: Wat gebeurde er toen je een uitglijder maakte?

- Welke gedachten kreeg je? Wilde je compenseren? En wat dacht je vervolgens? Ging je het gedrag goedpraten? Bijvoorbeeld 'Ik heb nu wel verdiend om te gaan snoepen'?
- Hoe voelde je je?
- Hoe reageerden anderen in je omgeving?

Stap 5: Hoe zag de rest van de dag eruit?

- Waardoor kwam je in de verleiding? Zag je lekker eten? Had je last van een negatieve emotie?
- Vraag hier door of de klant last heeft van een disbalans.
- Wat ging er aan zo'n moment vooraf? Nam de klant voldoende rust? Of was er bijvoorbeeld een conflict op het werk?
- Voelde je een hunkering?

WAARSCHUWINGSSIGNALLEN IN KAART BRENGEN

Waarschuwingssignalen zijn signalen die het risico verhogen om terug te vallen.

Voorbeelden van waarschuwingssignalen:

- Vaker snacks in huis halen.
- Slechter slapen.
- Minder gestructureerd eten of maaltijden overslaan.
- Minder bewegen.
- Jezelf niet accepteren.
- Te veel moeten van jezelf.
- Je opgejaagd voelen.
- Meer hunkering naar lekkernijen.
- Minder zin in sporten doordat je te druk bent of minder energie hebt.
- Vaker dingen vergeten.
- Minder focus op je werk.

Vragen die je de klant kunt stellen [3]:

Wat zijn jouw waarschuwingssignalen? Soms is de klant zich hier niet van bewust. Je kunt de klant dan weer een eetdagboek in laten vullen.

Hoe ga je hiermee om?

Bespreek samen hoe de klant kan voorkomen dat als diegene weer in zo'n situatie terecht komt. En denk ook samen na wat wel werkt.

OMGAAN MET EEN TERUGVAL

Belemmerende gedachten kunnen je klant in de weg zitten na een terugval. De volgende negatieve gedachten komen vaak voor:

- Ik mag geen fouten maken.
- Ik heb het nu toch al verpest.
- Wat ben ik een faalhaas.
- Je ziet ook dat klanten het gedrag voor zichzelf goed kunnen gaan praten (rationaliseren). Bijvoorbeeld 'ik heb zo'n zware dag gehad, ik heb deze snack wel verdiend/nodig'

Het is belangrijk om op deze belemmerende gedachten in te haken.

Je kunt samen met de klant deze gedachten uitdagen. Bijvoorbeeld door te zeggen dat het normaal is om fouten te maken. Een uitglijder betekent niet dat je het hebt verpest. Op de meeste dagen gaat het wél gewoon goed. Of wat zeg je tegen jezelf als je de gedachte krijgt 'ik heb het wel verdiend om te gaan snoepen'? Hoe kan je deze gedachte ombuigen? Wat is hierbij een helpende gedachte?