

RODERIK KELDERMAN

Inclusief
gratis
bonusmateriaal
online

NLP

VOOR
COACHES
EN
TRAINERS

INZICHT IN ONBEWUSTE PROCESSEN ONDER
SUCCESVOL GEDRAG EN COMMUNICATIE

Boom

NLP VOOR COACHES EN TRAINERS

*Inzicht in onbewuste processen
onder succesvol gedrag en communicatie*

Roderik Kelderman

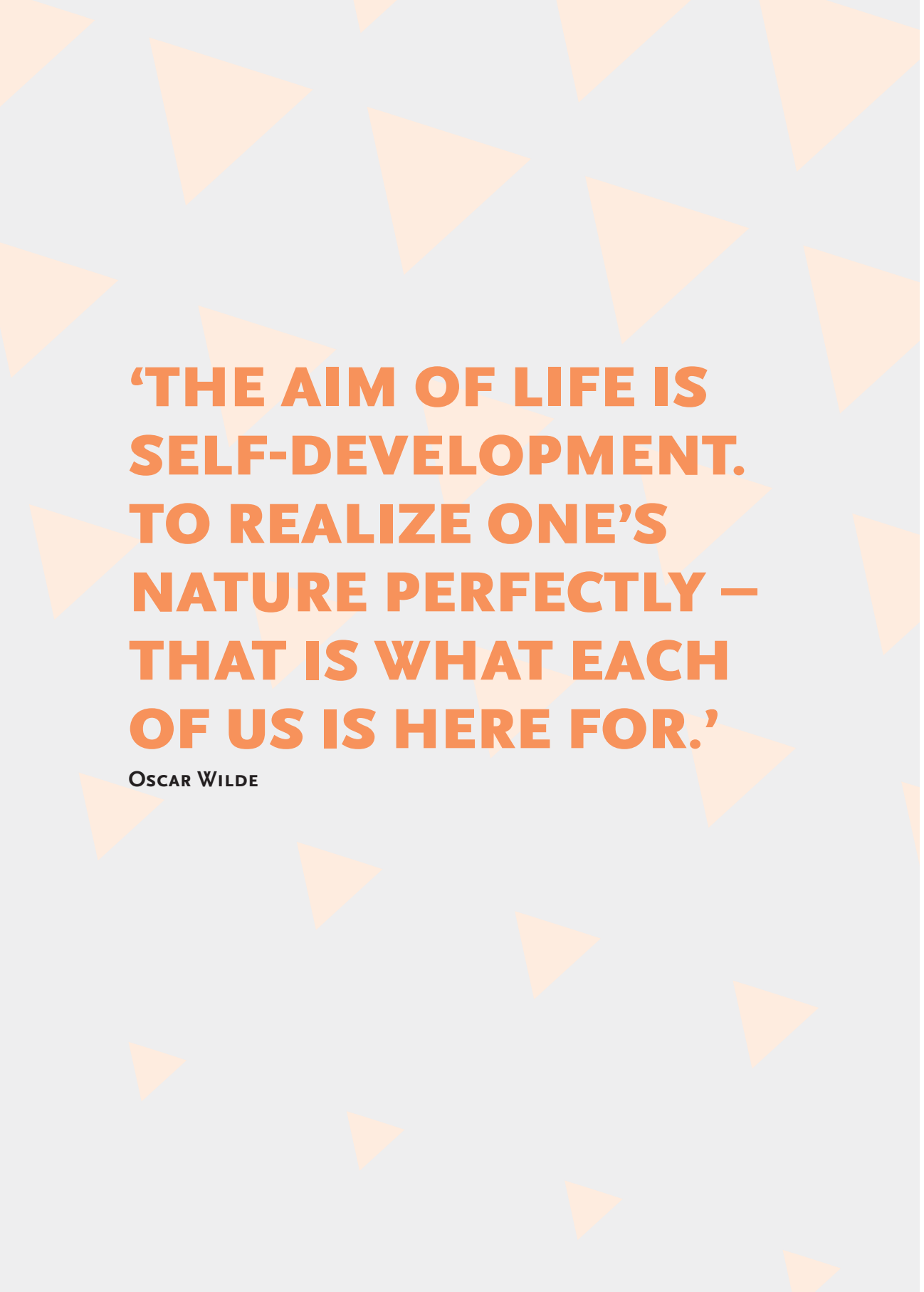
Boom

Inhoud

Voorwoord	5
Waarom dit boek?	5
1 Introductie	13
1.1 Wat is NLP?	13
1.2 Hoe is NLP ontstaan?	14
1.3 Het doel van NLP	15
1.4 De tien basisovertuigingen van NLP	16
1.5 Het NLP-communicatiemodel	28
1.6 De logische niveaus van Bateson	33
2 Fundamenten voor de NLP-Practitioner	37
2.1 Driehoek van betekenis	37
2.2 Leren in vier stappen	38
2.3 Feedback	39
2.4 NLP-practitioner-rollen tijdens een opdracht	41
3 Rapport	45
3.1 Rapport is de basis van communicatie	45
3.2 Indicatoren van rapport	46
3.3 Matching, cross-over matching, mismatching	48
3.4 Mirroring, cross-over mirroring	52
3.5 Backtracking	52

4 Zintuigen	55
4.1 Representatiesystemen en modaliteiten	55
4.2 VAKOG	56
4.3 Primaire representatiesystemen	57
4.4 Predicaten	62
4.5 Oogpatronen	64
4.6 Kalibreren	68
4.7 Associatie en dissociatie	74
5 Submodaliteiten	77
5.1 Wat zijn submodaliteiten?	77
5.2 Submodaliteiten coderen	79
5.3 Mapping across/contrastanalyse	84
5.4 Swish pattern	86
6 Ankeren	89
6.1 Wat is een anker?	89
6.2 Ankeren: de techniek	90
6.3 Soorten ankers	94
7 De kracht van taal	103
7.1 Chunken	104
7.2 Het metamodel	106
7.3 Het Miltonmodel	118
7.4 Herkaderen	124
8 Waarnemingsposities	127
9 Dromen en doelen	133
9.1 Doelen	133
9.2 As if/Doe alsof	138
9.3 De Disneystrategie	142
9.4 De Dickenstechniek	145
10 Waarden	149
10.1 Het bepalende van waarden	149
10.2 Hiërarchie van waarden	152

11 Overtuigingen	157
11.1 Hoe ontstaan overtuigingen?	159
11.2 De onderdelen van een overtuiging	160
11.3 Het toetsen van een overtuiging	162
11.4 Beperkende overtuigingen	162
11.5 Bekrachtigende overtuigingen	163
12 Strategieën	169
12.1 Strategieën en NLP	170
12.2 Het TOTE(R)-strategiemodel	172
12.3 Strategie-identificatie	174
13 Fobieën en allergieën	179
13.1 Fobieën	179
13.2 Allergieën	181
14 Delen	185
14.1 Integreren van delen (visual squash)	185
15 Tijdlijnen	189
15.1 Werken met tijdlijnen	190
15.2 Script voor de tijdlijntechniek	191
Over de auteur	195
Over Het NLP Instituut	195
Literatuur	197



**‘THE AIM OF LIFE IS
SELF-DEVELOPMENT.
TO REALIZE ONE’S
NATURE PERFECTLY –
THAT IS WHAT EACH
OF US IS HERE FOR.’**

OSCAR WILDE

HOOFDSTUK 1

Introductie

Neurolinguïstisch programmeren gaat over de wisselwerking tussen jouw denkpatronen, je taalgebruik en hoe deze elementen jouw gedrag beïnvloeden. Het is de studie naar onze bewuste en onbewuste binnenwereld en ons gedrag. Met NLP leer je innerlijke vrijheid te ervaren en dan staat de weg vrij om gelukkig, passievol en energiek te zijn.

BEANTWOORD VOORDAT JE VERDER LEEST DE ONDERSTAANDE VRAGEN.

1. Wat trekt je aan in NLP?
2. Wat verwacht je van dit boek?
3. Met welk resultaat ben je straks tevreden?

1.1

WAT IS NLP?

NLP is de studie naar onze bewuste en onbewuste binnenwereld en naar ons gedrag. NLP gaat over 'hoe' we de dingen doen die we doen. Hoe reageren wij met onze communicatie en ons gedrag op dat wat wij waarnemen? NLP is

een verzameling mentale technieken die je enerzijds gebruikt om problemen vanuit het verleden op te lossen en anderzijds je doelen in de toekomst beter te bereiken. NLP is een andere manier van denken.

NLP staat voor neurolinguïstisch programmeren:

- **Neuro** verwijst naar de interactie tussen lichaam (zintuigen) en geest en ons totale neurale systeem (centrale zenuwstelsel en de mind).
- **Linguïstisch** verwijst naar de taal en andere non-verbale communicatiesystemen die wij gebruiken om onze denkpatronen (onze gedachten en onze werkelijkheid) betekenis te geven.
- **Programmeren** verwijst naar het vermogen om onze denkpatronen en gedragspatronen te veranderen.

NLP is zoals gezegd een manier van denken, maar vooral een manier van leven. Zelf bepalen hoe je je voelt, wat je denkt en wat je doet. Voor in de bus gaan zitten van je eigen leven. De vrijheid hebben om jezelf te zijn. Je zelfverzekerd voelen in situaties waarin je voorheen angstig, boos of onzeker was. Authentiek zijn en je gedragen naar je volle potentieel. Goed zorgen voor jezelf en anderen, energiek en passievol zijn. Innerlijke rust, balans, vrijheid en liefde ervaren en deze kunnen delen met anderen.

NLP houdt zich bezig met de vraag: welke onbewuste processen liggen ten grondslag aan succesvol gedrag of communicatie? Hoe meer je weet over de werking en inhoud van je binnenwereld, hoe makkelijker je berichten naar de buitenwereld overbrengt en hoe succesvoller je in het leven staat. De NLP-methode is gericht op praktische toepassing, waarmee je onder andere:

- leert om helderder en zuiverder met jezelf te communiceren;
- leert hoe je invloed op je gedachten en stemmingen kunt hebben;
- leert om effectiever met anderen te communiceren;
- ontdekt hoe je overkomt en wat de sturing is achter je handelen en je gedrag.

1.2

HOE IS NLP ONTSTAAN?

NLP is in de jaren zeventig ontstaan in de Verenigde Staten. De stad Santa Cruz in Californië is de bakermat van NLP; de grondleggers van NLP zijn John

Grinder en Richard Bandler. Zij bouwden voort op het werk van Gregory Bateson, Milton Erickson, Noam Chomsky, Alfred Korzybski en verschillende anderen.

NLP begon met een onderzoek dat de toenmalige student Richard Bandler deed naar Fritz Perls, de grondlegger van de gestalttherapie. Zijn onderzoek naar Perls, die kort voordat het onderzoek van start ging overleed, gebeurde onder andere op basis van filmmateriaal. Bandler maakte modellen van gedragingen van Perls die als effectief werden beschouwd (het zogenoemde modelleren). Na dit eerste onderzoek deden Bandler en John Grinder, de docent die hem begeleidde, samen nog jarenlang onderzoek. Ze kozen voor hun modellering mensen die aanzien genoten in hun vakgebied om erachter te komen wat zij anders deden dan anderen. Zo modelleerden ze na Perls gezins-therapeute Virginia Satir, antropoloog Gregory Bateson en hypnotherapeut en psychiater Milton Erickson.

NLP ontleende veel aan verschillende al bestaande psychologische stromingen en taaltheorieën, bijvoorbeeld hypnotherapie en gedragstherapie. NLP is te beschouwen als een eclectische psychologie, een samenwerkingsverband van in modellen en technieken vertaalde werkwijzen uit therapie en communicatie. De Nijmeegse gedrags- en hypnotherapeuten Jaap Hollander en Anneke Meijer introduceerden de methode rond 1980 in Nederland.

1.3

HET DOEL VAN NLP

NLP bestaat uit de wisselwerking tussen drie elementen:

1. **Modelleren** – menselijke vermogens overdraagbaar maken met behulp van psychologische technieken;
2. **Analyse van de subjectieve ervaring** – het bepalen van patronen in de beleving;
3. **Communicatietechnieken** – manieren om harmonieuze relaties op te bouwen en boodschappen te verhelderen en te versterken.

Het doel van neurolinguïstisch programmeren is om competenties waarover een ervaren en succesvol persoon (expert) door jarenlange ervaring beschikt, snel en efficiënt over te dragen. Iemand die door ervaring over bepaalde vermogens beschikt, is zich daarvan vaak niet bewust; deze vermogens worden

als individuele eigenschappen gezien. NLP daagt cliënten uit om competenties van zo'n expert in kaart te brengen en over te nemen. Het gaat dan bijvoorbeeld om de volgorde van handelingen, lichaamstaal, cognitieve schema's.

De basisveronderstelling van NLP is dat elke verworven vaardigheid kan worden overgedragen op anderen, zonder dat de cliënt dezelfde moeizame weg hoeft te bewandelen als destijds de expert. Het in kaart brengen van gunstige competenties gebeurt via het al eerder genoemde 'modelleren'. De overdracht is afhankelijk van model en 'subjectieve ervaring'.

1.4

DE TIEN BASISOVERTUIGINGEN VAN NLP

NLP kent een aantal overtuigingen die ontleend zijn aan modellen van succesvolle mensen. De grondleggers van NLP vroegen zich af wat deze mensen zo succesvol maakte. Ze ontdekten dat deze mensen op een bijzondere manier in het leven stonden; deze mensen hanteerden (bewust of onbewust) overtuigingen waardoor ze succesvoller waren dan anderen. Deze overtuigingen zijn gegroepeerd in de NLP-basisovertuigingen (*basic assumptions*).

Deze NLP-basisovertuigingen (ook wel basisvooronderstellingen of basisprincipes genoemd) vormen het fundament van de methodiek NLP. De overtuigingen zijn geen absolute waarheden. Het zijn subjectieve vooronderstellingen van waaruit je kunt handelen. Ze geven je richting en flexibiliteit in je gedrag en communicatie met anderen en helpen je succesvoller in het leven te staan. De basisvooronderstellingen kunnen je helpen om een nieuwe manier van denken, benaderen en handelen in gang te zetten. In het veranderen van je gedrag is het veranderen van je overtuigingen een belangrijke sleutel. De gedachten die je hebt, zijn bepalend voor de resultaten die je in je leven behaalt. Wil je mensen modelleren die succesvol zijn, dan is het zinvol om hun overtuigingen te onderzoeken.

Er zijn tien NLP-basisovertuigingen:

1. Als iemand anders het kan, kan jij het ook.
2. Falen bestaat niet, alleen feedback.
3. Je hebt altijd een andere keuze.
4. Je hebt alle nodige hulpbronnen in je.
5. De kaart is niet het gebied.
6. Verandering van het proces is krachtiger dan de inhoud van de ervaring.
7. Communicatie is respons.
8. Elk gedrag heeft een positieve intentie.
9. Respecteer het wereldmodel van een ander.
10. Lichaam en geest zijn onvoorwaardelijk met elkaar verbonden.

1

ALS IEMAND ANDERS HET KAN, KAN JIJ HET OOK

**‘You may never know what results come of your actions,
but if you do nothing, there will be no results.’**

MAHATMA GANDHI

Het is een feit dat we allemaal opgebouwd zijn uit hetzelfde zenuwstelsel, dezelfde neurale verbindingen en dezelfde hersencapaciteit. Simpel gezegd zouden we dus allemaal hetzelfde moeten kunnen. Als het ergens in de wereld mogelijk is, dan is het ook voor jou mogelijk. Je hoeft alleen maar te weten hoe je het moet doen. Als je weet hoe iemand iets doet, kun jij het ook!

2

FALEN BESTAAT NIET, ALLEEN FEEDBACK

‘Focus on where you want to go, not on what you fear.’

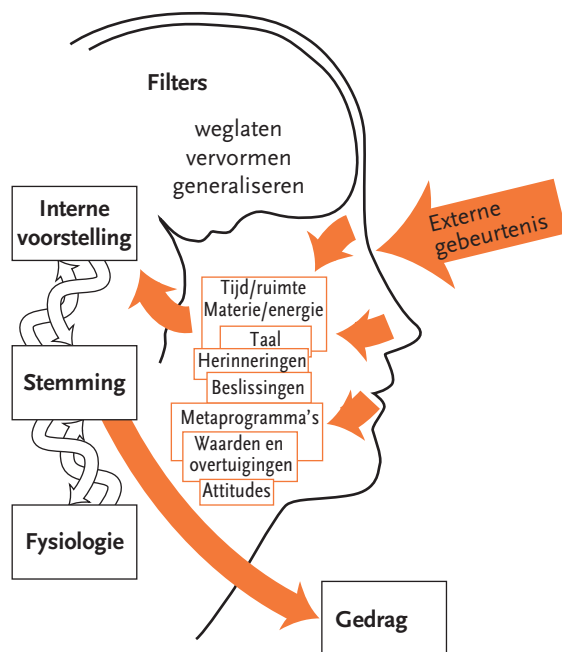
TONY ROBBINS

We maken van alles mee en het loopt niet altijd zoals we zouden willen. Van alles wat we doen en de fouten die we daarbij maken, kunnen we leren. NLP beschouwt een fout als een bron van leerzame informatie. Deze informatie kan gebruikt worden om het gedrag te verbeteren. Als we onze fouten interpretern als feedback in plaats van falen, kunnen we hiervan leren. Door te blijven oefenen en juist fouten te maken, krijg je steeds meer informatie hoe je het beste resultaat kunt behalen. Feedback is een positief uitgangspunt, falen het tegenovergestelde. Het interpreteren van een fout als falen kost je veel energie en draagt weinig bij aan het leerproces dat nodig is om je doel in de toekomst wel te bereiken. In hoofdstuk 2 gaan we dieper in op feedback.

1.5

HET NLP-COMMUNICATIEMODEL

We nemen de buitenwereld waar via onze zintuigen. Via een intern proces worden de zintuiglijke waarnemingen omgezet in externe gedragingen. Dit proces (van waarneming tot gedrag) wordt weergegeven in het NLP-communicatiemodel (figuur 1.1).



FIGUUR 1.1 Het NLP-communicatiemodel

Per seconde komen ongeveer 4,5 miljoen eenheden aan informatieprikkels op ons af. Als we deze chaos aan informatie bewust zouden moeten waarnemen, zouden we overweldigd raken. We filteren deze informatie door onbewust dingen weg te laten, te vervormen en te generaliseren.

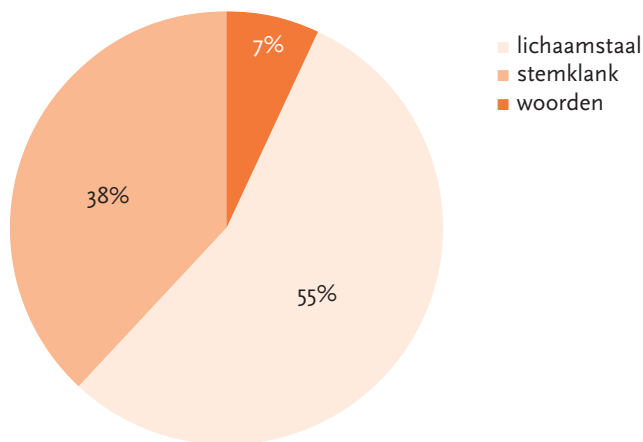
Op basis van onze waarneming en de filtering van informatie vormen we ons een interne voorstelling, oftewel een gedachtepatroon. Deze interne voorstelling is opgebouwd uit beelden, geluiden, gevoelens, interne dialoog (woorden die je tegen jezelf zegt), geur en smaak. De interne voorstelling en de fysiologie (onder andere houding en biochemische processen) vormen een belangrijke wisselwerking op elkaar. Hieruit ontstaat een stemming; en deze stuurt uiteindelijk het gedrag en het resultaat van je gedrag.

Voordat de interne voorstelling tot stand komt, wordt de informatie uit de buitenwereld gefilterd. Op een onbewust niveau wordt een keuze gemaakt welke prikkels doordringen tot de interne voorstelling en welke niet. We filteren de informatie op basis van ons begrip van tijd en ruimte, materie en energie, ons taalvermogen (hoofdstuk 7), onze herinneringen, beslissingen, metaprogramma's (patronen die bepalen hoe mensen zich bij voorkeur gedragen in een bepaalde context, automatisch en onbewust), waarden (hoofdstuk 10), overtuigingen (hoofdstuk 11) en attitudes. Volgens dit model heeft ieder mens een unieke waarneming van de wereld. Ben je niet tevreden over hoe je de wereld waarneemt, verander dan je filters.

De echte werkelijkheid bestaat uit veel meer informatie dan we bewust waarnemen. Onze interne voorstelling kan onmogelijk de werkelijkheid bevatten, wat Alfred Korzybski 'de kaart is niet het gebied' noemt. We nemen slechts onze kaart waar, terwijl het gebied veel groter is.

In zijn onderzoek naar menselijke communicatie kwam Albert Mehrabian (1971), psycholoog aan de universiteit van Los Angeles, tot de conclusie dat het effect van de communicatie gemiddeld wordt bepaald voor (zie figuur 1.2):

- 55 procent door de lichaamstaal;
- 38 procent door de stemklank;
- en voor slechts 7 procent door woorden.



FIGUUR 1.2 *De invloed van communicatie*

Belangrijk om te weten is dat Mehrabian specifiek onderzoek deed naar situaties waarin er incongruentie was tussen de gesproken woorden en de non-ver-

bale expressie, en zijn model is uitsluitend te gebruiken wanneer sprekers praten over hun gevoelens of attitudes.

Filteren

In de communicatie filter je de informatie die via je zintuigen binnenkomt. Zo krijg je per seconde 2 miljoen van de in totaal 4,5 miljoen deeltjes informatie binnen. Je zou gek worden als je alle informatie tegelijkertijd zou moeten verwerken.

De informatie die je wel ontvangt, is dus gefilterd – en is bovendien gekleurd door je herinneringen, overtuigingen, waarden, ervaringen en beslissingen die je in het verleden hebt gemaakt. Ook je sociale en culturele achtergrond kleuren mee. De informatie die afgestemd is op jouw filters, komt alleen bij jou binnen.

Uit een onderzoek van George Miller, beschreven in de *Psychological Review* (1956), is gebleken dat mensen ongeveer zeven plus of min twee eenheden (dus negen of vijf stukjes) informatie kunnen onthouden. Negen eenheden als je je prettig voelt of de informatie interessant vindt en slechts vijf als je je minder prettig voelt en niet veel met het onderwerp hebt. Iedereen communiceert dus vanuit zijn eigen unieke plaatje, zie figuur 1.3.

De filters die we intern gebruiken, zijn:

- *Weglating* – Wat er in de oorspronkelijke ervaring was, maar waarvoor je geen aandacht meer hebt.
- *Vervorming* – Het proces waardoor dingen onnauwkeurig in iemands innerlijke voorstelling zijn opgeslagen. Dat zorgt voor een vertekend beeld.
- *Generalisatie* – Je generaliseert wanneer je de conclusies die je op basis van een bepaalde ervaring hebt getrokken, ook op soortgelijke situaties of ervaringen toepast.

Er zijn nog meer filters: tijd, energie, materie en ruimte; taal; herinneringen en beslissingen; metaprogramma's; waarden; overtuigingen; en attitudes. Hier gaan we nu dieper op in.



FIGUUR 1.3 Interne voorstelling

Tijd, energie, materie en ruimte

Tijd, energie, materie en ruimte zijn de meest onbewuste filters. Albert Einstein heeft in zijn relativiteitstheorie aangetoond dat deze begrippen zeer relatief zijn en dus per situatie (context) steeds wisselende waarden hebben.

Een voorbeeld dat de theorie van Einstein inzichtelijk maakt. Een trein rijdt met 100 km per uur langs een perron; op dat perron staat een persoon. Deze persoon ervaart de trein als een zeer snel bewegend voorwerp. Voor een tweede persoon die in een andere trein zit en die gelijktijdig over een ander spoor met dezelfde snelheid van 100 km per uur met deze trein meerijdt, zal het lijken of diezelfde trein stilstaat. Voor deze tweede persoon zal het lijken of de persoon op het perron en de rest van de omgeving zich met een snelheid van 100 km per uur verplaatst in een tegenovergestelde richting. Met deze theorie toonde Einstein de betrekkelijkheid van de zintuiglijke waarneming aan; dit was zijn antwoord op de vraag of de voorstellingen en gedachten die door

zintuiglijke waarnemingen worden opgeroepen, wel een volledig en getrouw beeld vormen van de werkelijkheid.

Tijd, ruimte, materie en energie zijn een persoonlijke beleving. Bijvoorbeeld ons tijdsbesef. Kinderen hebben een heel ander tijdsbesef dan volwassenen. Kinderen beleven heel veel voor het eerst en dat zorgt voor een heel ander tijdsbesef. Temperatuur ervaren we ook allemaal anders. Iemand die geboren is in de tropen zal kou anders ervaren dan iemand die in Nederland geboren is en alle seizoenen al een aantal keren heeft meegemaakt. Ditzelfde geldt ook voor materie. Verschillende mensen kunnen de structuur van een stof elk op een andere manier ervaren.

Taal

Via taal hebben we het vermogen om externe gebeurtenissen te structureren en er betekenis aan te geven. Taal helpt ons om structuur te geven aan de hoeveelheid informatie die op ons afkomt. We kunnen betekenis geven aan de wereld, omdat we het vermogen hebben taal te gebruiken. Onze waarneming wordt gestuurd door onze taal. Hoe groter het taalvermogen, hoe meer verfijning je kunt aanbrengen in de structurering van de buitenwereld.

Herinneringen en beslissingen

Ons gedrag wordt onder andere bepaald door herinneringen en beslissingen uit het verleden. Om structuur te geven aan alle informatie die op ons afkomt, koppelen we deze informatie aan datgene wat we ooit al eens hebben ervaren.

Ook houden we ons wereldmodel (onze waarheid) in stand door de besluiten die we over onszelf en de wereld hebben genomen aan de hand van die ervaringen. Bijvoorbeeld: als het regent spreken we al snel over 'slecht weer' en bij zon hebben we het over 'lekker weer'.

Metaprogramma's

Metaprogramma's zijn algemene patronen die bepalen hoe een persoon binnen een gegeven context waarneemt, denkt en zich gedraagt. Het is een blauwdruk van iemands denken, doen en voelen. Metaprogramma's worden ook wel 'sorteerstijlen' genoemd, omdat ze ervoor zorgen hoe we informatie sorteren.

Waarden

Waarden zijn die zaken in ons leven die belangrijk voor ons zijn. Ze motiveren ons vooraf om te doen wat we doen en achteraf evalueren we aan de hand van onze waarden hoe tevreden we zijn met het resultaat. Ze bepalen waar wij in onze waarneming aandacht aan besteden en ze sturen ons op ieder moment van de dag op onbewust niveau. Als we ons bewuster worden van onze belangrijkste waarden, geeft dat meer grip op de sturing van je leven. Voorbeelden van waarden zijn veiligheid, plezier, gezondheid en verbinding.

Overtuigingen

Overtuigingen zijn conclusies die we hebben getrokken uit ervaringen en gebeurtenissen uit ons leven. Het zijn generalisaties die gekoppeld zijn aan onze waarden. Onze overtuigingen komen onbewust tot stand. Zij zorgen ervoor dat wij op een bepaalde manier handelen, en sommige dingen wel opmerken en andere niet.

Overtuigingen zijn machtige en krachtige werkingsmechanismen die onze waarneming over onszelf en de wereld ieder moment van de dag sturen en ons wereldmodel in stand houden. Overtuigingen hebben een krachtige invloed op ons gedrag, zowel positief als negatief.

Attitudes

Een attitude is een houding ten opzichte van een persoon, plaats of onderwerp. Het is een innerlijke houding die gevormd is door kennis en ervaring en het heeft invloed op onze gedachten en gedrag. Een attitude kan positief, negatief of neutraal zijn. Attitude heeft te maken met onze gewoontes, en daar zijn wij ons niet altijd bewust van. Attitudes zijn sterk gekoppeld aan waarden en overtuigingen.

1.6

DE LOGISCHE NIVEAUS VAN BATESON

Antropoloog Gregory Bateson heeft een model ontwikkeld dat de niveaus omschrijft waarop we leren, denken en veranderen. Hij heeft het beschreven in zijn boek *Steps to an ecology of mind* (1972). NLP-coach Robert Dilts heeft het model van de logische niveaus verder uitgebreid. Bateson bedacht dit model

om verandering, leren en communiceren inzichtelijk te maken. In het model wordt aangegeven hoe verschillend personen en organisaties functioneren en hoe dit elkaar beïnvloedt. Het model geeft inzicht in jouw manier van denken, doen en voelen op verschillende niveaus (zie figuur 1.4). Het gaat ervan uit dat er zes niveaus zijn waarop we denken, leren, functioneren, en veranderen. Het niveau waarop je in het algemeen staat, is deels bepalend voor je ontwikkelpotentie en vermogen voor verandering. Je kunt ook op verschillende gebieden van functioneren in een andere fase zijn, bijvoorbeeld met je gezondheid op niveau 1 (omgeving), maar in je werk op niveau 4 (overtuigingen). Het model heeft een duidelijke hiërarchie: het gaat ervan uit dat elk niveau invloed heeft op en richting geeft aan het niveau eronder. Je kunt de logische niveaus op heel veel zaken toepassen. Hieronder gaan we in op hoe je je passie kunt ontdekken op de logische niveaus.



FIGUUR 1.4 De logische niveaus van Bateson en Dilts

Hoe ontdek je je passie?

Passie heeft te maken met de belangrijkste waarden in je leven. Achter elke passie staat of staan namelijk een of meerdere waarden. Waar sta jij voor? Waar sta je absoluut achter? Wat vind jij belangrijk in het leven? Waarvoor ben jij hier op aarde? De antwoorden hierop zijn kernwaarden, oftewel waarden die jij absoluut vervuld moet hebben voor een gelukkig leven. Voorbeelden van kernwaarden zijn: vrijheid, verbinding, contact, liefde, hulpvaardigheid, zorgzaamheid, vrede, vriendschap, kennis, wetenschap, creativiteit, saamhorigheid, gelijkheid, eenheid, delen, tevredenheid, enzovoort.

Het verschil tussen kernwaarden en ‘normale’ waarden zit niet in het soort waarden, maar is compleet individueel en persoonlijk. De een wil bijvoorbeeld boven alles vooral zorgzaamheid geven en ontvangen, terwijl de ander juist in-

dividualiteit als nummer 1-prioriteit stelt. Waarden hebben dus geen rangorde, er is geen ‘beste’ waarde, er is alleen de voorkeur van eenieder. Bijvoorbeeld: iemand die een passie heeft voor heerlijke, prachtige en unieke gerechten, heeft wellicht waarden zoals creativiteit, schoonheid, wetenschap, delen of kwaliteit.

Natuurlijk kun je niet de hele dag blij rondlopen en voel je je ook weleens down, gestrest, verdrietig, mislukt of wat dan ook, dat hoort erbij. Die emoties moet je vooral niet wegstoppen, want ook deze emoties helpen je om verder te komen. Emoties leren je namelijk iets over je passie, zowel de positieve als de ‘negatieve’ emoties. Want je kunt het ook omdraaien. Waar ben je absoluut allergisch voor? Waar raak je geïrriteerd door? Waar word je boos van? Wat vind je een absoluut drama? Waar word je moe van en wat kost je energie? Hierin verschuilen zich jouw wensen, behoeftes en belangrijke waarden, alleen worden ze nu níét vervuld. Je hebt bijvoorbeeld een hekel aan ruzie. Waarschijnlijk vind je dan vrede of vriendschap heel erg belangrijk.

Wat hebben de niveaus van Bateson en Dilts te maken met je passie en waarden? Alles!

Op elk niveau kun je jezelf vragen stellen om erachter te komen wat jij écht leuk vindt, en waar je dus passie voor hebt. Vaak hebben we passies waarvan we ons niet eens bewust zijn, omdat we niet kunnen voorstellen dat een ander zich niet precies gedraagt en is zoals wij.

Een simpel voorbeeld: je vindt het hartstikke leuk om jezelf te omringen met mensen die technisch zijn aangelegd en je favoriete gesprekken gaan over de nieuwste gadgets (omgeving). In je downtime geniet je van programmeren en het maken van simpele spelletjes (gedrag), je helpt je vrienden vaak met hun computerproblemen en daar ben je nog goed in ook (vaardigheden). Jij gelooft dat het gebruik en de verbetering van technologie onze toekomst is (overtuigingen) en ziet jezelf als een echte nerd en gadgetliefhebber (identiteit). Uiteindelijk wil jij voor een bedrijf werken dat jouw creativiteit goed kan gebruiken en dat jou de ruimte en middelen biedt om de *next* Steve Jobs te zijn, met als uitgangspunt technologie te hanteren om mensen dichterbij elkaar te brengen (zingeving).

Uiteraard is dit voorbeeld wat kort door de bocht, maar door te beginnen met na te gaan wat je zoal in je dagelijks leven doet, in welke omgevingen je je bevindt en waar je goed in bent, kom je vaak snel achter een passie die zomaar jouw leven betekenis kan geven.

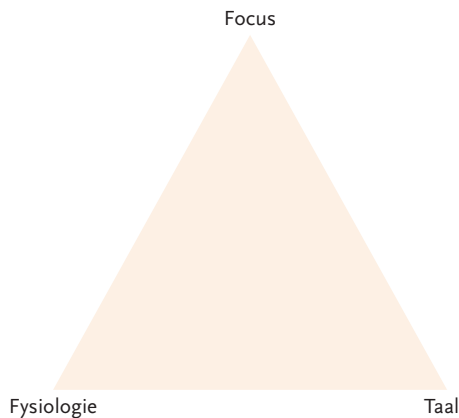
HOOFDSTUK 2

Fundamenten voor de NLP-Practitioner

Tijdens het kennismaken met de basis van NLP staat één element centraal en dat is leren. Om optimaal te leren, is de juiste omgeving nodig, een veilige omgeving. Daarom hanteren we drie fundamentele principes: de driehoek van betekenis, de ladder van bekwaamheid en feedback.

2.1

DRIEHOEK VAN BETEKENIS



FIGUUR 2.1 *De driehoek van betekenis*

OEFENING 5E DE 'VOEL JE GEWELDIG'-TECHNIEK**Doel**

Vergroot voor subject positieve gevoelens, een mooie tool om hulpbronnen te vergroten.

5 min uitvoeren

5 min nabespreken

S Denk aan een situatie waarin hij zich geweldig (fantastisch, fenomenaal) voelde!

P Vraag de submodaliteiten uit en vergroot ze vervolgens een voor een.

Tip: Ga zelf ook mee in de positieve gemoedstoestand van **S**, zo neem je jouw tonaliteit ook positief mee in het veranderwerk.

5.3

MAPPING ACROSS/CONTRASTANALYSE

Met de *mapping across*-techniek kun je de voor jouw bepalende submodaliteiten (drivers) ontdekken en leer je die omzetten naar iets wat voor jou positief en effectief is. Bij deze techniek onderzoek je de submodaliteiten van twee verschillende interne representaties (bijvoorbeeld een negatieve en een positieve ervaring) en haal je de verschillen (het contrast) eruit. Deze submodaliteiten zijn de mogelijke 'drivers' die voor jou het verschil kunnen maken.

Submodaliteit	Plezierige ervaring	Beperkende ervaring

FIGUUR 5.1 Plezierige en beperkende ervaringen per submodaliteit

Je kunt niet alleen de negatieve ervaring of situatie minder intens maken, maar doordat je je bewust bent van welke beelden of geluiden jou een goed gevoel geven, kun je jezelf in een optimale gemoedstoestand brengen, ongeacht de situatie waarin je zit. Je kunt deze oefening ook doen met iets wat je goed kan en met iets wat je nog niet zo goed kan. Bij voorkeur zijn dit heel concrete activiteiten, bijvoorbeeld: tekenen, dansen, koken, presenteren, enzovoort.

OEFFENING 5F MAPPING ACROSS/CONTRASTANALYSE

Doel

Leren om op procesniveau via submodaliteiten ongewenste ervaringen te veranderen.

5 min uitvoeren

5 min nabespreken

S Denkt aan een leuke herinnering (met grote impact) en beleeft het weer helemaal.

S Omschrijft de submodaliteiten van deze ervaring.

P Vraagt uit (gebruik de submodaliteitenchecklist van oefening 5a).

S Denkt aan een vervelende herinnering of ervaring waarvan hij de betekenis (de beleving) wil veranderen (let op: een licht onplezierige ervaring).

P Vraagt uit (gebruik de submodaliteitenchecklist). Bepaal de afwijkende submodaliteiten (dit zijn de mogelijke drivers – degene die het grootste verschil maken).

S Denkt nog een keer aan de leuke herinnering (afsluiten met een K+-stemming (een positieve kinesthetische stemming)).

M M is tijdens de oefening bezig met zintuiglijk waarnemen. Probeer om aan de fysiologie van **S** af te lezen wanneer je veranderingen ziet plaatsvinden.

Tip: Wissel deze techniek af met situaties waarin motivatie of angst een grote rol speelde. Deze techniek werkt voor iedere emotie waar je van af wilt.

HOOFDSTUK 5

Submodaliteiten

5.1

WAT ZIJN SUBMODALITEITEN?

Inmiddels weten we dat onze interne representaties zijn opgebouwd uit de vijf zintuigen of hoofdmodaliteiten (beelden, geluiden, gevoelens, geur en smaak) en uit woorden (interne dialoog). Deze hoofdmodaliteiten bestaan op hun beurt uit kleinere onderdelen: de submodaliteiten. Submodaliteiten zijn de kleinste bouwstenen waaruit onze interne representaties zijn opgebouwd. Ze vormen de componenten van elke modaliteit (representatiesysteem). Een submodaliteit is dus een specifieke eenheid of bouwsteen van een desbetreffende modaliteit.

Denk eens aan een film in een bioscoop. Een regisseur kan een bepaalde scène visueel close-up nemen, of juist van verderaf. Hij kan een helder beeld creëren of een wat vager beeld, kan het opnemen in zwart-wit of kleur, enzovoort. Het auditieve representatiesysteem (geluid) kan op een soortgelijke wijze worden beïnvloed: hard of zacht geluid, snel en gelijkmatig ritme van de muziek of juist heel langzaam en onregelmatig. Elke keuze die de regisseur bij deze eigenschappen van de film maakt, beïnvloedt de beleving van jou als kijker. Het beïnvloedt jouw temperatuur, de mate waarin je geprikkeld wordt, je spierspanning, enzovoort.

De vijf hoofdmodaliteiten bepalen de structuur van de interne representatie en de submodaliteiten bepalen de betekenis van de interne representatie.

5.4

SWISH PATTERN

Het *swish pattern process* is te gebruiken bij onbewuste (automatische) reacties waar je van af wilt. Bijvoorbeeld: je komt thuis, hangt je jas op en gaat met iets ongezonks op de bank zitten (in plaats van dat je gaat koken, sporten, enzovoort). Of je denkt aan iets beangstigends en krijgt direct de neiging om te gaan nagelbijten. Swish pattern process is zeer geschikt voor onder andere het afleren van ‘slechte’ gewoonten.

VOORBEREIDING

P Creëert rapport en vertelt wat hij gaat doen.

1. Bepaal het ongewenste gedrag.
 - Welke gewoonte of welk gedrag wil je veranderen?
 - Weet je zeker dat je dit gedrag wil veranderen?
2. Ga op zoek naar de aanleiding die het ongewenste gedrag veroorzaakt. Het is heel belangrijk om de aanleiding exact te bepalen.
 - Wat doe je precies waardoor je het ongewenste gedrag gaat vertonen?
 - Hoe weet jouw onderbewuste dat het tijd is om dit ongewenste gedrag te gaan vertonen?
 - Wat is de exacte aanleiding die tot het ongewenste gedrag leidt?

OEFENING 5G SWISH PATTERN PROCESS

In deze oefening gebruiken we ‘break states’. Een break state is letterlijk een pauze nemen van de interne ervaring. Dit kun je doen door je ogen open te doen en bewust afleiding in te zetten. Bijvoorbeeld: even op en neer springen, elkaar een high five geven, een grapje maken. In ieder geval is een break state een actie die gedaan wordt door het hele groepje: **S**, **P**, en **M** om de veiligheid te bewaken. De bedoeling van een break state is om het gevoel en de gehele interne beleving van de vorige stap of opdracht los te laten om daarna met een schoon scherm de volgende stap/opdracht in te gaan. Zo wordt je volgende stap niet beïnvloed door ongewenste of gewenste eigenschappen van de stap ervoor.

Doel

Leren om op procesniveau via submodaliteiten ongewenste ervaringen te veranderen.

15 min uitvoeren

10 min nabespreken

P Vraagt: 'Heb je een beeld van het moment vlak voordat je het ongewenste gedrag gaat vertonen (het beeld van de trigger). Zo ja? Zorg dat het een geassocieerd beeld is, je kijkt door je eigen ogen. Zet dit beeld nu recht voor je neer (het beeld is zo groot als een tv-schermb). We noemen dit nu het beeld van het ongewenste gedrag.'

1. Break state (schoon scherm).
2. Bepaal het gewenste gedrag.
 - Welk gedrag zou je er graag voor in de plaats willen?
 - Maak een beeld van dit gewenste gedrag.
 - Zorg dat het een gedissocieerd beeld is (je ziet jezelf het gewenste gedrag doen).
 - We noemen dit nu het beeld van het gewenste gedrag.
3. Maak het gevoel van het beeld van het gewenste gedrag intenser door het uitvragen en het veranderen van de visuele submodaliteiten. Gebruik de submodaliteitenchecklist (oefening 5a) als leidraad.
4. Break state (schoon scherm).
5. Script:
 - Neem nu het beeld van het ongewenste gedrag voor je.
 - Zet nu het beeld van het gewenste gedrag in de linkeronderhoek van dit beeld en maak het klein en dof.
 - Je trekt zo in één beweging het beeld van het gewenste gedrag helemaal over het beeld van het ongewenste gedrag heen.
 - Een, twee, drie ... SWISSSSSSHHHHHHH
6. Break state (schoon scherm).

NB Herhaal stap 5 totdat het beeld van het ongewenste gedrag niet meer op te roepen is. Doe het steeds sneller en sneller.

NLP (neurolinguïstisch programmeren) gaat ervan uit dat we ons gedrag kunnen beïnvloeden, dat we succes kunnen leren en dat alles al in ons aanwezig is. Het is een prachtig instrument voor coaches en trainers: of je nu losse elementen uit NLP gebruikt of helemaal volgens NLP werkt.

Je bestudeert de bewuste en onderbewuste binnenwereld van mensen en hun gedrag. Het gaat over 'hoe' we de dingen doen die we doen. Hoe reageren we, ook in ons gedrag, op datgene wat we waarnemen? Als je als coach of trainer met NLP werkt, heb je een verzameling mentale technieken tot je beschikking. Enerzijds gebruik je die om problemen uit het verleden op te lossen en anderzijds om doelen in de toekomst makkelijker te bereiken.

In dit boek vind je een selectie van de allerbeste NLP-technieken. Het brengt theorie en praktijk bij elkaar. Je leert NLP toe te passen op jezelf waardoor je effectiever communiceert. Zo zit je makkelijker op één golflengte met anderen en kun je cliënten beter en sneller helpen.

Roderik Kelderman is internationaal erkend NLP-Master, trainer, arbeids- & organisatiepsycholoog en oprichter van Het NLP Instituut.

**Inclusief
gratis
e-book**

ISBN 978-9-0244-3462-6



9

789024 434626

NUR 808

Boomuitgeversamsterdam.nl
Managementimpact.nl