

Neuro Linguïstisch Programmeren

Respect voor het model van de wereld van de ander en dat van mijzelf



basis cursus

Je ongekende vermogens



**Volksuniversiteit
Zwolle**

Trainers:

Sytse Tjallingii

NLP-practitioner, NLP-Master-Practitioner

Internationaal gecertificeerd NLP-trainer

Marlies Tjallingii

NLP-practitioner, NLP-Master-Practitioner

Cocounsel teacher, trainer Geweldloze Com.

Email: info@jeongekendevermogens.nl

Website: www.jeongekendevermogens.nl

Inhoud

1. Inleiding	5
Week 1	6
2. Voorstellen, luisteren en presenteren	6
3. Van recente situatie naar doelen	6
Oefening: recente situatie	6
3.1 Hoe ontwikkel je een goed doel?	7
3.2 Recente Gebeurtenis	7
3.3 Later in de cursus: Wat is jouw doel met de NLP module “Je ongekende vermogens”?	7
4. Wat is Neuro Linguïstisch Programmeren?	8
Oefening NLP alternatieven (centraal):	8
5. Wie is wie in NLP?	9
Oefening:	10
6. De drie levensvragen:	10
Oefening Focus op ademhaling:	11
Oefening:	12
Oefening: De drie levensvragen in je persoonlijke leven	13
Week 2	14
Oefening: Geef voorbeelden van O, M en A uit je eigen ervaring	14
Huiswerk week 1: Visualiseer je doel	16
7. De Vooronderstellingen van NLP	17
Oefening: Lichaam en geest:	18
8. tuig scherp heid	
Zin lijke zinnig	21
Oefening: Wat laten onze zintuigen weg?	21
Oefening De Hoofdenboom, Zintuiglijke Scherpzinnigheid in beeld	21
Oefening Welke informatie hebben we echt nodig?	22
Oefening Hoeveel stemmingen kun je bij iemand anders opmerken?	22
Oefening Zoek de verschillen?	22
Oefening: Hoeveel poten heeft een olifant?	22
Oefening: Zintuiglijk waarneembaar of interpretatie?	22
Oefening: NLP vooronderstelling 2:	24
Oefening: het observeren van anderen	24
Oefening: Visueel kalibreren (in tweetallen 2 x 10 minuten)	24
Huiswerk week 2	25
Vooronderstellingen	25
Zintuiglijke scherpzinnigheid	25
Week 3	26
Oefening: Hoeveel invloed heeft een vooronderstelling?	26
Oefening Welke voordeel heeft het of je focust op detail of overzicht?	26
Oefening: Waarnemen van verschil in klank van handenklappen en voetstappen	29
9. Het NLP Communicatiemodel	29
Oefening: met de kaart is niet het gebied:	33
Oefening: Wat is jouw referentiepunt? Word je bewust.	34
Huis werk week 3	34
Oefening zintuiglijke scherpzinnigheid met tonaliteit	34
Week 4	35
10. Neurologische Niveaus	35
Oefening Neurologische Niveaus	37
Huiswerk week 4	38
Neurologische niveaus	38
Week 5	39
11. Het onbewuste	39
Oefening Bewustworden van klagen	39
12. Hoe groot is je bewuste?	40
Oefening: Hoe groot is het bewuste?	40
Deel één: Lees de volgende reeks cijfers en bedek deze na 15 seconden	40
13. Waar zit ons onbewuste en ons bewuste?	40

14. Het Vierstapsleerproces	42
Oefening: Complimenten geven	43
Week 6	46
15. De vier basis vóóronderstellingen.....	46
Oefening: Oorzaak-Gevolg-deeltest	48
16. Versterkende overtuigingen.....	49
Oefening: Beperkende Overtuigingen	49
Oefening: Van verzwakkende gedachte naar versterkende overtuiging.	50
Oefening De Taal van Overtuigingen.....	50
Oefening Het olifantje	53
Oefening: geen zorgen maken	53
17. Sandwich feedback model:	53
Oefening: Sandwichfeedback	54
Huiswerk week 6	55
1 Oorzaak-gevolg	55
Zie www.jeongekendevermogens.nl/Quiz/oorzaak-gevolg.htm	55
2 Oefening: Overtuigingen	55
3 Oefening: Een slim gebruik van het roze olifantje	55
4 Oefening: Loslaten	55
5 Oefening: Sandwichfeedback	55
Week 7	56
18. Rapport: Op dezelfde golflengte afstemmen	56
Oefening: Rapport 1	58
Huiswerk week 7	58
Oefening Rapport	58
Week 8	59
19. Ankeren	59
Oefening: In de box uit de box	59
Oefening in het proces van ankeren:	62
Oefening: Bronnen/vermogene stemmingen	62
Zo maak je je eigen 'Circle of Excellence' van papier	63
Oefening: Ankeren met de 'circle of excellence'	63
Huiswerk Week 7 Ankeren	63
20. Representatiesystemen	64
Oefening: Representatiesystemen Voorkeurstest	65
Oefening met het herkennen van predikaten: letten op representatiesystemen	68
21. Taal 1: De Hiërarchie van Taal: Chunken	69
Oefening Leren om te Chunken	72
Huiswerk Week 8	74
1 Oefening Predikaten	74
2 Oefening Predikaten	74
3 Oefening Chunken	74
Week 9	75
22. Taal 2: Miltonmodel	75
Oefening Miltontaal 1	78
23. Taal 3: Meta-model	79
Oefening Metataal 1	81
Taal 4: Metaforen.	81
Oefening metaforen	82
24. Taal 5 Geweldloze Communicatie	83
Week 10	85
25. Herkaderen	85
Oefening	85
Oefening Door kleuren een andere focus krijgen	87
Oefening met herkaderen	89
Oefening met waarneemposities (Eerst Demo dan: Werk in tweetallen A, en B. 2 x 10 minuten)	89
26. Verder lezen (Boeken en websites)	91
27. Wens:	92

1. Inleiding

Beste NLP-Cursist

Een goede stap van je om met deze cursus te beginnen! NLP (**Neurolinguïstisch programmeren**) helpt je om je bewust te worden van de gedachten die vaak door je hoofd schieten. Je zult ook leren hoe je meer aandacht kunt geven aan gedachten die je versterken. Hoe meer aandacht hoe groter, hoe sterker. Gedachten hebben invloed op onze gevoelens en kunnen dus veel invloed hebben op je leven, als je er voor kiest om ze te versterken. De overtuigingen die je onbewust en bewust hebt gekozen, bepalen voor een groot deel de kwaliteit van jouw leven. In deze cursus zul je een ontdekkingstocht maken naar jouw model van de wereld en dat van anderen. Waar kies je voor om te doen? Hoe bepaal je jouw gedrag? Hoe kun je jouw talenten verder ontwikkelen? Hoe kun je je gelukkiger voelen? Hoe ontdek je steeds meer je ongekende vermogens?

Het ontdekken van die vermogens is de eerste stap.

De tweede stap is ze gebruiken en verder ontwikkelen. Hoe mooi zou het bijvoorbeeld zijn om minder plezierige gebeurtenissen vanuit een nieuw gezichtspunt te kunnen bekijken, zodat je ze kunt beschouwen als waardevolle leerervaringen? Hoe waardevol zou je het vinden als je in de toekomst je ongekende vermogens zou kunnen gebruiken om je succes te vergroten?

In deze cursus Neuro Linguïstisch Programmeren (NLP) leer je verschillende methoden waarmee je je communicatie met jezelf en met anderen kunt verbeteren.

Je zult zien, horen en voelen hoe communicatie werkt.

NLP wil je bewust maken van onbewuste processen en patronen.

De methoden die je leert kun je direct toepassen.

Er is naast theorie volop gelegenheid om te oefenen in een veilige omgeving met jouw inbreng.

We spreken daarom af om zorgvuldig om te gaan met wat jij en de anderen vertellen in de bijeenkomsten.

NLP biedt je een verruiming van je mogelijkheden. Je keuzevrijheid wordt groter.

Met NLP leer je de structuren te begrijpen van hoe je iets doet, wat je doet en waarvoor je het doet.

Onderwerpen die aan bod komen zijn o.a. effectief communiceren, aan de kant van de oorzaak gaan staan, versterkende overtuigingen, doelen stellen, zelfvertrouwen opbouwen, effectief taalgebruik.

10 lessen van 3 uur op dinsdagavonden in het voorjaar van 2024

aanvang: 19.00 uur, eind 22.00,

locaties: Wijkboerderij Eemhoeve, Eemlaan 25, 8032 EB Zwolle

De organisatie en administratie wordt verzorgd door de Volksuniversiteit Zwolle. (www.vuzwolle.nl)

Programma: (dit is een streven, maar we passen telkens het programma aan afhankelijk van de deelnemers)

week 1: Doelen, Wat is NLP? Introductie, De drie levensvragen, NLP-Vooronderstellingen

week 2: Zintuiglijke scherpzinnigheid

week 3: NLP-communicatiemodel,

week 4: Neurologische Niveaus,

week 5: Het onbewuste, Vierstapsleerproces

week 6: 4 Basis vooronderstellingen, versterkende overtuigingen,

Sandwich feedback

week 7: Rapport Ankeren

week 8: Representatiesystemen Taal 1 chunken

week 9: Taal 2 Meta-model Taal 3 Miltonmodel, Geweldloze Communicatie

week 10: Herkaderen, Doelen, Presentatie, Evaluatie, Validaties, Certificering, Afsluiting

contact met Sytse en Marlies:
tel. 038-4608461/mob.0640030923
mail: info@jeongekendevermogens.nl
Van Nispensingel 5, 8016 LM Zwolle
website: www.jeongekendevermogens.nl
bij verhindering graag even contact

Week 1



Werker (stelt zich voor, spreekt): Coach (luistert stelt vragen):

2. Voorstellen, luisteren en presenteren



In tweetallen of de hele groep, 5 minuten de werker vertelt, de anderen luisteren, maken aantekeningen, vragen door, nodigen ev. uit tot meer diepgang, etc.

- Wie ben je?
- Wat is belangrijk voor jou?
- Wat zijn je interesses/hobbies?
- Wat doe je het liefste? (huidige situatie)
- Wat wil je met de cursus bereiken? (gewenste situatie)
- Wat heb je het meeste nodig in de cursus?
- En wat nog meer?
- En wat nog meer?

Na 5 minuten wordt de werker coach en de coach wordt werker.

De werker vertelt, de coach luistert en stelt hooguit een enkele vraag om de werker meer te laten vertellen.

De werker kiest er bewust voor om te vertellen op wat voor manier hij/zij de ongekende vermogens wil ontwikkelen.

Als coach ondersteun je de werker om zijn/haar ongekende vermogens te ontwikkelen. Je laat de werker naar opties zoeken, geeft geen eigen ervaringen, geen raadgevingen, maar laat de werker zijn-haar eigen leerproces bepalen.

Terug in de groep introduceert de coach de werker, max 1 minuut.

Voorstellen van de trainers. 2 minuten vragen stellen aan elk van de trainers.



3. Van recente situatie naar doelen

Oefening: recente situatie

5 minuten. Eerst individueel, wissel later het doel uit in de groep.

Beschrijf een recente situatie waarvan je het idee hebt dat je daarin beter had willen communiceren.

Waar was je? Wat deed je? Wat zei je? Wat deed de ander? Wat zag je? Wat dacht je? Wat voelde je?



Recente situatie

Wat hoorde je? Wat zou jij beter willen doen?

3.1 Hoe ontwikkel je een goed doel?

1. Gebruik positieve termen (vermijd: minder, niet, geen of ont-).
Dus: ik wil meer mijn kracht voelen (ipv “Ik wil niet zo boos worden”).
2. Stel je voor dat je het nu al bereikt hebt.
Dus: “Ik sta meer in mijn kracht” (ipv “Ik wil meer mijn kracht voelen”).
3. Op eigen initiatief ondernomen en gehandhaafd
Dus: “Ik voel mijn kracht”, “Ik ga ervoor” (ipv “Ik wil dat hij mij respecteert”).
4. Specifieke zintuiglijk waarneembare beschrijving van de doelstelling
Dus: “Ik voel mijn kracht in mijn benen en mijn buik” (ipv “Ik wil me beter voelen”).
5. De stappen die nodig zijn om er te komen.
Dus: “Ik sta voor de spiegel te oefenen”
6. Ecologisch, voor jezelf en de mensen in jouw omgeving aanvaardbaar.
Dus: “Vanuit de kracht die ik voel, put ik respect voor de ander en ook voor mezelf).
7. Meer dan één manier om het doel te bereiken.
Dus: Ik heb meer opties, mogelijkheden, dan ik denk.
8. Eerste stap is specifiek en haalbaar.
Dus: Vanavond voor het slapen gaan en verder elke morgen en elke avond sta ik één minuut voor de spiegel en voel ik mijn innerlijke kracht.

3.2 Recente Gebeurtenis

Kijk naar de recente gebeurtenis. Wat wil je verbeteren? Brengt dit je naar je voorlopige doel? Schrijf je voorlopige doel op. Schrijf of teken op een A4 met viltstift en presenteer het aan de groep. Eén zin.

Voorlopige doel



Verbeter jouw voorlopige doel met de volgende vragen.

- Verruimt het je keuzemogelijkheden?
- Is het positief geformuleerd?
- Wat wil jezelf (beter) leren?
- Welke middelen ga je creëren?
- Welke tijdsplanning, wanneer begin je?
- Welke omstandigheden ga je organiseren?

3.3 Later in de cursus: Wat is jouw doel met de NLP module “Je ongekende vermogens”?

In tweetallen, A is coach en B is werker 5 minuten, daarna omdraaien.

Definitieve doel met deze cursus

4. Wat is Neuro Linguïstisch Programmeren?

NLP is een methodiek waarmee je jezelf kunt veranderen.

NLP is naar Nederland overgekomen vanuit de Verenigde Staten. Daar onderzochten Richard Bandler en John Grinder de structuur van communicatie en verandering. Zij vonden dat taal, neuropsychologie en cybernetica hierin de basis vormen. Zij hebben vele psychologen, psychiaters, hulpverleners getraind en geïnspireerd. Velen van hen gebruiken nu NLP technieken in hun praktijk. Tegenwoordig worden NLP-technieken ook veel toegepast in het bedrijfsleven en het onderwijs.

NLP is ook uitermate geschikt voor persoonlijk zelfinzicht en verandering. Door deze prachtige methodiek en de snel merkbare resultaten heeft NLP dan ook in bredere kring veel aan populariteit gewonnen.

NLP wordt ook wel de kunst van succesvol functioneren genoemd. Bij succes kun je ook denken aan een goede relatie of goed plezier kunnen maken, dat maak je natuurlijk zelf uit, wat voor jou succes is. Het gaat bij NLP om jouw persoonlijk proces.

NLP kun je ook omschrijven als een empirische methodiek. Dat betekent een methode die op ervaring gebaseerd is. Of kort weg: werkt het of werkt het (nog) niet? Of iets wetenschappelijk bewezen is, krijgt daarbij minder nadruk.

Geef je nieuwsgierigheid de vrije loop. Ga na hoe communicatieprocessen verlopen en hoe het samenspel tussen het bewuste en het onbewuste gaat. Het gaat om de ervaring, bewust te worden wat je voelt.

Hoe geef jij de wereld aan jezelf weer?

Wat versterkt je en wat geeft je minder energie?

Experimenteer en oefen zodat je volop kunt profiteren van wat jou verder helpt in wat je wilt bereiken in je leven. NLP kan je daarbij heel goed helpen!

Waar gaat NLP over?

Iedereen heeft bij de geboorte een eigen identiteit. Deze identiteit is natuurlijk niet volgroeit, maar ontwikkelt zich door wat we in ons leven doormaken en nog door zullen gaan maken. Elk mens zal al zijn ervaringen opdoen via slechts vijf zintuigen: we kunnen alleen maar kijken, luisteren, voelen, proeven of ruiken. Soms is er de schijn van een zesde zintuig, soms ook ontbreken bij sommige mensen een of meerdere zintuigen of zijn deze onderontwikkeld. Zo kunnen we zien dat het opdoen en verwerken van ervaringen verloopt via drie kanalen:

Wat betekenen de letters N.L.P.?

Neurologisch: Alles wat we meemaken wordt via onze zintuigen en onze zenuwen (neuronen) naar het centrale zenuwstelsel getransporteerd en opgeslagen in ons geheugen. Wat we meemaken in ons leven is al dan niet bevorderlijk voor de ontwikkeling van ons eigen "IK". De herinneringen aan de ervaringen hiervan, onze gevoelens, gedachten en emoties besturen ons gedrag in het 'NU'. Gedrag bestaat uit woorden, tonen en lichaamshoudingen. Soms willen we ons liever iets anders gedragen dan we feitelijk doen. Gedrag is essentieel in ons leven. We ontmoeten elkaar met dit gedrag. We gaan met elkaar om en laten dingen van onszelf aan de ander weten. Dit noemen we communicatie.

Linguïstisch: Communiceren doen we door middel van gesproken taal (lingua = tong of taal). Het lichaam heeft ook zijn taal dit zijn houdingen, gebaren, toonhoogtes, gezichtsuitdrukking en ander non-verbaal gedrag.

Programmeren: Terwijl we communiceren kunnen we anderen, of anderen ons, iets bijleren, afleren of veranderen. We hebben invloed op ons eigen gedrag en dus ook op dat van anderen.

Oefening NLP alternatieven (centraal):

Bedenk positieve motiverende alternatieven voor NLP

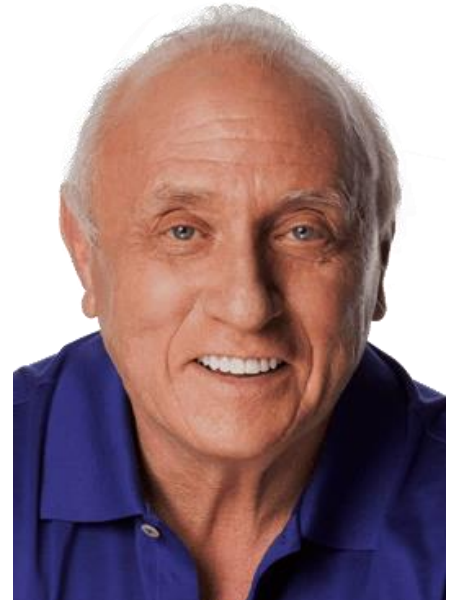
Bijv. Nieuw Leven Program, of Nog Leuker Psychologiseren of



5. Wie is wie in NLP?

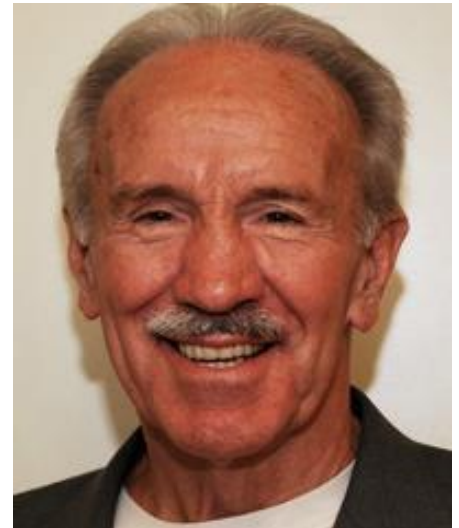
De grondleggers van NLP: Bandler en Grinder:

Richard Wayne Bandler (New Jersey, VS 24 februari, 1950) is een Amerikaanse trainer en onderzoeker die samen met John Grinder Neuro-Linguïstisch Programmeren (NLP) ontwikkelde. Bandler groeide op in Sunnyvale, Californië, in wat nu Silicon Valley is. Hij begon zijn studie met wiskunde behaalde uiteindelijk zijn bachelor graad filosofie en psychologie (1973) aan de Universiteit van Californië, Santa Cruz (UCSC) en zijn Master (1975) in psychologie aan het Lone Mountain College in San Francisco.



Richard Bandler Gestalttherapeut

John Thomas Grinder (Detroit (Michigan), 10 januari 1940) is een Amerikaanse anglist, linguïst en onderzoeker die samen met Richard Bandler het Neuro-Linguïstisch Programmeren (NLP) ontwikkelde. Grinder studeerde aan het begin van de jaren '60 anglistiek aan de Universiteit van Californië, Santa Cruz (UCSC). Daar, maar ook later in zijn academische carrière, werkte hij aan Noam Chomsky's transformationele grammatica, met als specialisme 'zinsopbouw'. Aan het eind van de jaren zestig keerde Grinder terug naar school om linguïstiek te studeren en in 1972 promoveerde hij aan de Universiteit van Californië, San Diego op het proefschrift *On Deletion Phenomena in English*. Aan het begin van de jaren zeventig werkte Grinder in het laboratorium van George A. Miller aan de Rockefeller Universiteit in New York City, toen hij werd benoemd tot assistent-professor in de linguïstiek aan de UCSC.



John Grinder Hoogleraar in Linguïstiek

Bandler en Grinder

In 1972 werd Grinder daar benaderd door de psychologiestudent Richard Bandler, die bezig was met de leiding van een studiegroep Gestalttherapie, om eraan deel te nemen als supervisor. Bandler had veel tijd gestoken in het uitschrijven van opnames van Fritz Perls, een van de stichters van de Gestalttherapie. En passant had hij Gestalttherapie geleerd. Later ging Bandler met Virginia Satir mee en leerde hij van haar succesvolle familietherapie. Zo begonnen ze samen in eerste instantie vooral de non-verbale communicatie te onderzoeken.

Ze zochten antwoord op de volgende vragen:

“Hoe het komt dat sommige therapeuten in korte tijd grote resultaten bereiken, terwijl andere therapeuten voor eenzelfde probleem veel meer tijd nodig hebben?”

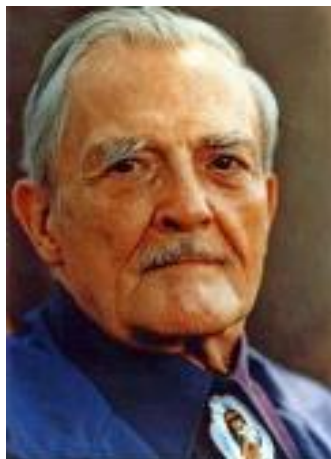
“Wat is de succesformule van deze succesvolle therapeuten en nog belangrijker, hoe kunnen we deze succesformule (ook) leren?”

Modelleren: Zij ontdekten uit talloze observaties van gesprekken met deze succesvolle therapeuten een bijzondere structuur in de menselijke communicatie, namelijk de structuur van de subjectieve ervaring. Zij ontdekten onbewuste denkpatronen in het taalgebruik.

Bandler en Grinder verwerkten de gevonden communicatiestructuren in NLP modellen. Het doel van deze modellen is om kennis van de innerlijke subjectieve structuur overdraagbaar te maken. De overeenkomsten vormden de basis voor hun studie naar de universele structuur van het menselijk functioneren. Vervolgens hebben Bandler en Grinder deze universele structuur van het menselijk functioneren zo duidelijk omschreven dat het voor vrijwel iedereen te leren ofwel te 'modelleren' is.

Zo ontwikkelden Richard Bandler en John Grinder de communicatiemethode NLP waarin een wisselwerking plaatsvindt tussen taalgebruik en menselijk gedrag.

Mensen die gemodelleerd zijn en/of belangrijk zijn voor NLP



Milton Erickson succesvol psychiater, hypnotherapeut



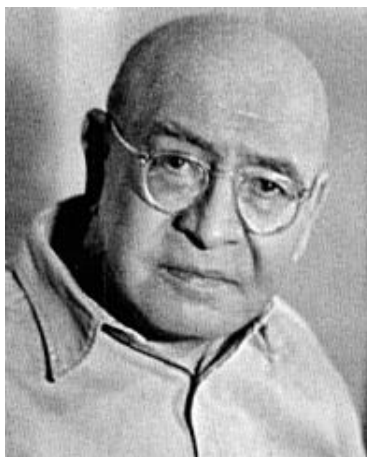
Virginia Satir, beroemd gezinstherapeut



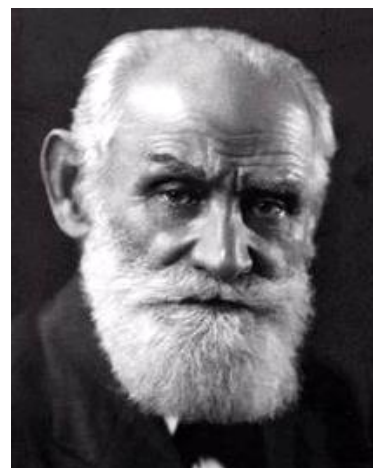
Gregory Bateson, bioloog, psychiater, antropoloog en cyberneticus



Fritz Perls de vader van de Gestalttherapie



Alfred Gorzibsky Hoogleraar in de linguïstiek en semantiek



Ivan Petrovich Pavlov grondlegger van het reflexidee

Oefening:

Wie, bijvoorbeeld in jouw omgeving, zou jij willen modelleren om je leven nog succesvoller te maken?

6. De drie levensvragen:

Deze drie vragen zijn ontleend aan Tony Robbins in zijn beroemde boek 'Your Unlimited Power'. **Tony Robbins** is een Amerikaanse NLP-coach, spreker en schrijver. Robbins heeft meerdere wereldleiders gecoacht zoals Michail Gorbatsjov, prinses Diana, George Bush en Bill Clinton. Zijn nieuwere boek: 'Stap in je grootsheid' geeft hij nog meer voorbeelden en handreikingen om succes in je leven te bereiken.



Tony Robbins

1e levensvraag: **Waar focus je op?**

Iedereen kent wel het verschijnsel dat datgene waar je op focust groter wordt, versterkt wordt.

Je hebt een beetje hoofdpijn, maar je krijgt bezoek van een leuke vriend/vriendin, je denkt nu vooral aan het leuke bezoek.

Je hebt het gevoel dat je dingen niet zo goed doet: Focus je op wat slecht gaat? Op wat de ander 'fout' doet? Op wat je zelf allemaal 'fout' doet? Dan ga je vooral letten op wat je verkeerd doet.

Focus je op het half lege glas of op het half volle?

Of zeg je tegen jezelf: mislukking bestaat niet alleen feedback, dan ga je steeds meer mogelijkheden zien om te leren en je geluk te vergroten.

Focus je op een situatie of op het proces om te veranderen?

Focus je op het plezier in je leven, op het goede in de ander, op de positieve intentie van de ander?

Hoe meer aandacht je hier aan geeft, hoe sterker het wordt! Hoe meer je gaat genieten, waarderen, respect hebben voor de jezelf en de ander.

Als we eenmaal een bepaalde overtuiging hebben dan zullen we eerder argumenten en feiten zien die deze overtuiging bevestigen. Hiervan kunnen we gebruik maken om in ons leven geluk te creëren, kracht te voelen en mogelijkheden te vinden om onze situatie te verbeteren.



Oefening Focus op ademhaling:

- 
1. Focus nu op de momenten in je leven waarin je sterke stress voelde. Focus op je gevoel dat je op deze momenten had.
 2. Focus twee minuten op je ademhaling. Denk bij je inademing en bij je uitademing aan de volgende teksten. Dit is een mindfulness oefening van de Boeddhistische monnik Thich Nhat Hahn:

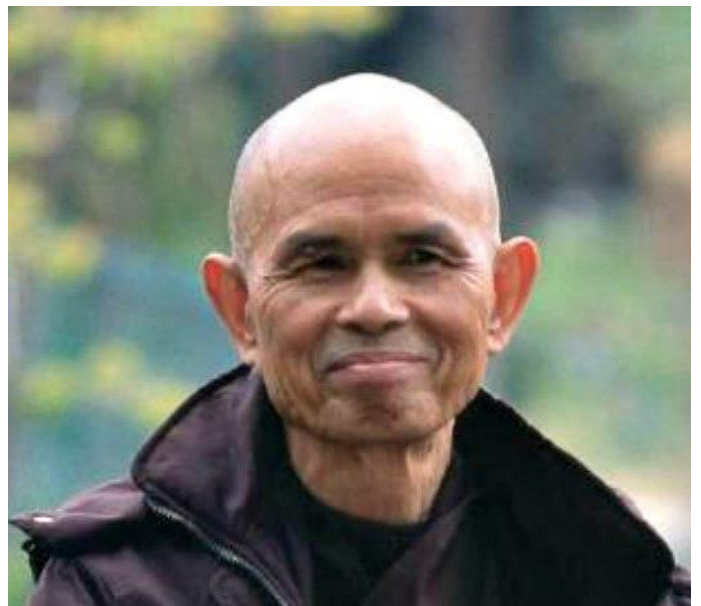
*Ik adem in en ik weet dat ik inadem,
Ik adem uit en ik weet dat ik uitadem.*

*Terwijl mijn inademing dieper wordt,
wordt mijn uitademing langzamer.*

*Ik adem in en kalmeer mijn lichaam,
Ik adem uit en voel me ontspannen.*

*Ik adem in en ik glimlach,
Ik adem uit en ik laat los.*

*Thuis in het huidige moment,
Weet ik dat dit een heerlijk moment is.*



Thich Nhat Hahn

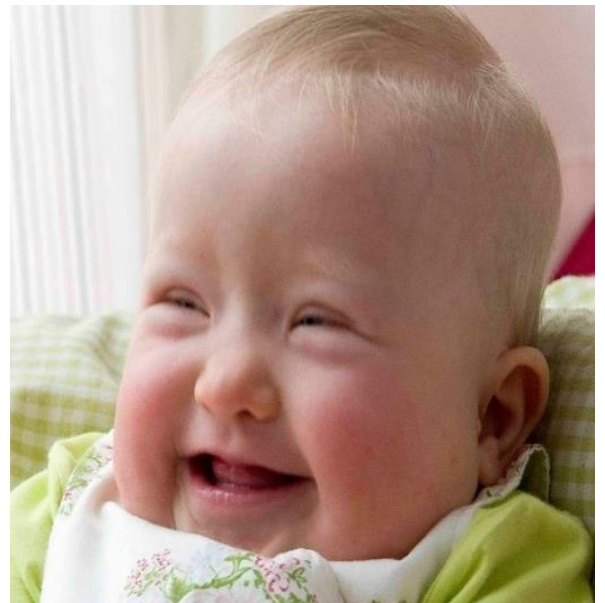
3. Focus op het gevoel dat ontstond bij de focus op het hier en nu van de ademhaling. Wat is de waarde van de keuze die je maakt waarop je bewust focust in jouw leven?

Waar wil je op focussen in je leven?

Op pijn, verdriet
vermijden?



Of?



Op plezier, geluk verkrijgen?

2e Levensvraag: Wat voor betekenis geef je eraan?

Gebeurtenissen hebben geen objectieve betekenis. Wij geven er onze betekenis aan op grond van onze ervaringen, onze behoeften, onze doelen. Is het glas half vol of half leeg? Zie bijv. 'Een cursus in wonderen' https://nl.wikipedia.org/wiki/Een_Cursus_in_Wonderen

Als er vies spul in zit en je bent blij dat er al zoveel uit is, zul je zeggen dat het half leeg is. Maar is het lekker en verheug je je er op om het op te drinken dan zul je eerder zeggen dat het nog half vol is.

Heb je een lieve hond gehad en vertelt iemand over een hond, dan zul je eerder geneigd zijn om aan een aardige hond te denken. Heb je een vervelende ervaring met een hond dan zul je eerder geneigd zijn te denken aan een onplezierige hond. Betekenis geven in negatieve zin wordt vaak verbonden met oordelen. In het stuk 'laat OMA thuis en neem je GIDS mee' leggen we dit verder uit.

1



2



Oefening:

Hiernaast zie je plaatje 1 van een hond. Welke betekenis geef je aan dit plaatje?

Hiernaast zie je plaatje 2 van een andere hond. Welke betekenis geef je aan dit plaatje?

Wat is het verschil in betekenis die je geeft aan deze twee plaatjes?

Wat is de oorzaak ervan dat je dit verschil er aan toe kent?

Het is onze interne voorstelling (zie NLP-communicatiemodel) die we maken die bepaalt welke betekenis we geven aan een gebeurtenis.

Een oordeel belemmert ons vaak om de werkelijkheid van verschillende kanten te zien, maar verschillende interne voorstellingen van dezelfde persoon of gebeurtenis, dan blijf je flexibel en kun je gemakkelijker met iedereen communiceren.

Dus oordelen is prima, maar zoek hoe veel verschillende oordelen er mogelijk zijn.

3e levensvraag: Wat doe je?

Uiteindelijk is het aller belangrijkste in je leven: Wat doe je? Immers dat is wat bepaalt hoe anderen op je zullen reageren, wat je creëert.

Wat je zaait, zul je oogsten, je moet dus willen zaaien, liefst mooie bloemen, waardevolle gewassen die lekkere vruchten opleveren.



IK HEB HET
NOG NOOIT
GEDAAN,
DUS IK DENK
DAT IK HET
WEL KAN!

-PIPPI LANGKOUS

**Als je doet wat je altijd al deed,
zul je ook krijgen wat je altijd al kreeg.
Dus doe het eens op een andere manier!**

Oefening: De drie levensvragen in je persoonlijke leven

Hoe zou je nog meer succesvol kunnen zijn als je in staat bent om te focussen op versterkende gedachten?
Schrijf voor jezelf wat jouw focus is, wat voor betekenis je er aan geeft en wat je er mee doet.
Deel dan dit met één of twee anderen.

1 Mijn focus

2 De betekenis die ik het geef

3 Wat doe ik er mee?

Week 2

6.2 Laat 'OMA' thuis en neem je 'GIDS' mee!

De kernvraag die iedere keer bij me opkomt als ik mensen ontmoet, is: Hoe laat ik mij zelf inspireren door de verbinding en hoe inspireer ik anderen vanuit deze ervaring?

Ik voel deze inspiratie in mijn verbinding met anderen in de trainingen en workshops. Ook in het contact met mijn (klein)kinderen als we samen zijn. Ik voel het ook in het samen werken aan persoonlijke groei, wanneer ikzelf en anderen tot nieuwe inzichten en nieuwe trainingen van geweldloos gedrag komen. Ik voel het ook in het samen creatief ontwerpen van manieren om conflicten productief en constructief te maken, zodat er meer geluksbeleving ontstaat.

Een hele praktische en eenvoudig toe te passen handvat vormt de regel:

“Laat Oma thuis!”

Oordelen doen we gauw en als we het oordeel uitspreken wordt dit al gauw als aanvallend ervaren en staat het de inspiratie in de weg. Oordelende gedachten gaan snel door ons heen en het is eenvoudiger om ze te herkennen, dan ze tegen te houden. Het is een heel leerproces om een oordelende gedachte te herkennen en dan te laten gaan, of zoals in deze regel genoemd wordt ‘thuis’ te laten. Thuis laten is een goede typering, want een oordeel komt altijd voort uit een verschil tussen onze verwachting of onze denkpatronen, we noemen dat ons ‘model van de wereld’. We maken immers een interne voorstelling van de werkelijkheid en gaan er onbewust van uit dat dit de enige juiste werkelijkheid is. Accepteer dat je die oordelen hebt, behandel ze met liefde en besef op hetzelfde moment ook dat de ander een verschillend

model van de wereld, andere ervaringen, andere ideeën, andere woorden gebruikt, andere beelden heeft. Juist het uitwisselen van deze verschillende ervaringen kan inspireren en tot waardevolle samenwerking leiden.

Meningen verkondigen gaat vaak met stemverheffing en een hogere toon en zonder luisteren naar de ander. Ik weet dat ik zelf hier makkelijk toe kom en dat het een valkuil is voor een goede relatie en het inspireren van elkaar bemoeilijkt. Discussie, waarbij vaste standpunten uitgesproken worden, zonder dat er geluisterd wordt naar wat er achter deze meningen zit, is tijdverspillen en brengt mij niet dicht bij de ander. Vragen stellen en goed luisteren, me proberen voor te stellen welke behoeften er achter een mening zitten en zoeken naar gemeenschappelijke gevoelens helpen wel.

Adviezen zijn vaak heel goed bedoeld en worden uit betrokkenheid met de ander gegeven. Vaak worden ze met nadruk gegeven en krijg ik het gevoel dat ik de relatie schade toebreng als ik ze niet opvolg. Vaak reageer ik wat verdedigend en afhoudend op adviezen, omdat ik de weg er naar toe niet zelf bewandeld heb. Ik wil mijn eigen antwoorden, mijn eigen stappen bedenken, mijn eigen leven gestalten geven op grond van mijn eigen ervaringen, overtuigingen en waarden.

O = oordelen
M = meningen
A = adviezen



Laat deze OMA thuis

Dus laat OMA thuis!



Oefening: Geef voorbeelden van O, M en A uit je eigen ervaring

Het is dus mooi als we weten wat we niet moeten doen, maar het is nog beter als we weten wat we wel willen. Daarvoor heb ik een nieuw acroniem (een woord waarvan de letters ieder een betekenis hebben) bedacht.

“Neem je ‘GIDS’ mee!”

Ik wil uitgaan van ‘het Goede in iedereen’, of van de positieve intentie van ieder mens, de goede bedoeling achter ieder gedrag. Het maakt zo’n groot verschil als ik er van uit ga dat de ander ook die goede intentie heeft. Dit is één van 15 lessen die we van Nelson Mandela kunnen leren (*Nelson Mandela 15 lessen over leven, liefde en leiderschap door Richard Stengel 2014 Kosmos*). Hij wist uit ervaring dat als je van het goede van iemand uitging, er ook veel meer het goede in iemand naar boven komt en zelfs iemand tot een beter mens maakt. Dit is een fundament van een alle wereldreligies: "Wat je wilt dat een ander voor jou doet, doe dat ook aan die ander." (Een positieve en dus veel sterkere omkering van in negatieve bewoordingen uitgedrukte "Wat jij niet wilt dat u geschiedt, doe dat ook een ander niet." Het is de bodem onder elke communicatie en de sleutel tot verbetering van relaties en samenwerking.

Hoe **Interesseer** ik me meer voor anderen? Hoe veel vragen stel ik en hoe goed luister ik naar de ander? Met vragen in het achterhoofd wordt ieder contact met een ander en met mezelf anders. Vaak merk ik dat ik onbewust vooral let op waar ik het mee oneens ben. Dit terwijl ik juist het tegenovergestelde wil doen: luisteren naar wat ons verbindt. Ik wil echt nieuwsgierig zijn naar wat de ander doet, denkt en beweegt. Daar word ik rijker van en dat kan me verbinden met de ander. Nieuwsgierig zijn of er ook een andere kijk op de zaak is. Ik merk dat ik een doener ben, iemand die ervan houdt om creatief nieuwe projecten tot stand te brengen. Ik merk ook dat dit enthousiasme aanstekelijk werkt, vooral als mensen zich in de waarden herkennen die deze projecten nastreven. Als ik interesse heb in anderen kan ik mijn innerlijke bronnen beter gebruiken. Dat voelt dan als geluk dat toestroomt. Ik begin dan te stralen en dat werkt aanstekelijk voor degenen waar ik mee samen ben.

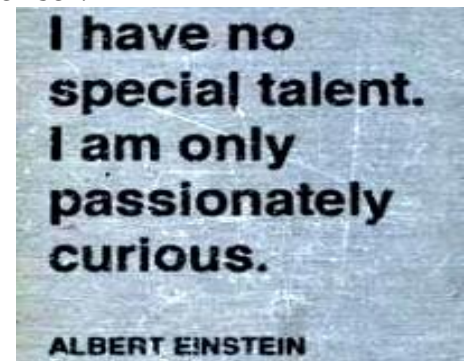
Ik wil beseffen hoe **Dom** ik ben. Hoe meer ik mij er van bewust ben hoe weinig ik weet, hoe meer ik open sta om nieuwe dingen te leren. Hoe meer we beseffen dat van alles wat er te weten is, de fysieke werkelijkheid, de gedachten, ideeën, overtuigingen van mijzelf en van anderen, we slechts een hele kleine minifractie weten, hoe meer bescheidenheid we kunnen opbrengen. Welke kant we ook op denken, we komen telkens tot de conclusie dat we heel, heel weinig weten. Als bioloog spreekt mij de volgende gedachteketen aan. Hoeveel cellen heeft mijn lijf? Geschat wordt op zo’n 28 biljoen, dat wil zeggen een 1 met 12 nullen bij de gemiddelde volwassen vrouw en 36 biljoen voor een gemiddelde volwassen man. Dus 28 en 36.000.000.000.000. Als we ons een voorstelling willen maken hoe één cel er uit ziet, dan is er al aardig wat kennis die zegt dat elke cel uniek is en niet alleen de taken kan vervullen die hij normaal doet, maar nog veel meer taken en dat deze cel daarvoor heel nauw moet samenwerken met andere cellen. Iedere cel bestaat weer uit een heel groot aantal onderdelen, organellen, en deze bestaan weer uit een zeer groot aantal moleculen etc. Aan de ander kant als we kijken wat we weten over wat er buiten ons is, ontdekken we steeds meer, wat we nog niet wisten. Het milieu, het klimaat, onze aarde, ons zonnestelsel, ons melkwegstelsel, het uitdijende heelal, zwarte gaten. Vragen als: Hoeveel sterren zijn er? Zijn er nog meer planeten zoals de aarde? Wat was er voor de oerknal? Wat is er buiten het heelal? We weten het niet. Het aantal sterren in één melkwegstelsel wordt op honderd miljard geschat en het aantal melkwegstelsels ook op honderd miljard. Van maar een heel klein aantal sterren weten we iets. Er is dus veel meer wat we niet weten, dat stimuleert me tot nieuwsgierigheid.

Maar ook wat ieder ander denkt en voelt weet ik niet, ik ben dus heel nieuwsgierig hiernaar.

G = het Goede in iedereen
I = Interesse (nieuwsgierig)
D = Dom en Dankbaar
S = Samen



Dankbaarheid, Het is niet het geluk dat ons dankbaar maakt, het is dankbaarheid die ons gelukkig maakt.



Hoe 'dom' is Einstein?



Dom zijn kan ook betekenen **Dankbaar** voor wat we wel weten en wat we wel hebben. Dankbaarheid schept zoveel levensvreugde dat het een grote rol speelt ook in onze religies op deze wereld. In een contact is dankbaarheid een sterke verbindende factor.

Een mooi citaat van Tony Robbins is: “When you are grateful, fear disappears and abundance appears.” (*Als je dankbaar bent verdwijnt angst en verschijnt overvloed*). Dankbaarheid wordt ook wel de sleutel tot de ziel genoemd.

Samen verbinding voelen, samen luisteren, samen naar gemeenschappelijke ervaringen zoeken, samen worstelen om initiatieven te ontwikkelen op weg naar geluk en vrede, het samen zijn en samen werken zit diep in ons verankerd en geeft ons leven betekenis. Het gevoel van geluk vervult ons als we samen voor een taak staan waarbij we iedereen volwaardig accepteren en respecteren en elkaar stimuleren, om alle talenten die we hebben te ontwikkelen en te gebruiken. Dat gevoel helpt om het samen zijn ook in onze relaties te versterken en intenser te maken.

Dus laat Oma thuis en neem je Gids mee!



Oefening: Neem je GIDS mee:

In tweetallen, eerst alleen invullen (3 min) en dan aan elkaar vertellen, (2x 5 min elk). Zet achter elke letter een associatie uit je eigen leven wat je zou willen veranderen of nog meer zou willen doen.

Neem je GIDS mee:

G
I
D
S



Huiswerk week 1: Visualiseer je doel

Doe je ogen dicht en maak een plaatje van je doel voor deze NLP cursus.

Denk nog even aan

- Is het positief geformuleerd?
- Wat wil jezelf (beter) leren?
- Met welke middelen ga je dit creëren?
- Welke tijdsplanning heb je, wanneer begin je?
- Welke omstandigheden ga je organiseren?

Haal dit plaatje enkele malen per dag enige tijd voor de geest en merk op wat je er bij voelt. Laat de energie stromen en geniet er van alsof je het al bereikt hebt. Doe dit gedurende een week. Deel het met een ander.

Waar focus je op?

Maak een lijstje van de dingen die je gedurende de dag aandacht hebt gegeven.

Waar voelde je energie stromen?

Op welke dingen zou je je nog meer willen focussen?

Stel je hebt allerlei gesprekken gevoerd en je zou je nog meer willen focussen op het voelen van een goed contact, een goede verbinding, neem je voor om met nog meer aandacht een luisterend oor te bieden.

Wat voor betekenis geef je er aan?

Schrijf enkele uitspraken op van wat je anderen hebt horen zeggen en waar je geen prettig gevoel bij kreeg. Ga na wat de positieve bedoeling van de ander er achter zou kunnen zijn.

Neem die ander even in gedachten en bedenk de positieve bedoeling erbij. Telkens als er een negatieve gedachte over die ander opkomt zet je er een positieve tegenover die je meer aandacht geeft. De uitwerking is verbazend!

Wat doe je?

Bedenk voor elk van de mensen die je morgen tegenkomt een klein gemeend complimentje en schrijf dit op. Ook al spreek je het niet uit, maar denk je het alleen maar als je die mensen ontmoet, dan heeft het al een positief effect op jouw communicatie met deze persoon.

Laat Oma thuis

Ga na welke oordelen, meningen en adviezen je hebt gegeven de afgelopen dagen.

Maak er een lijstje van.

Accepteer dat je die oordelen hebt, behandel ze met liefde.

Kijk hoe je ze kunt loslaten of zachter kunt maken.

Ga na hoe je nog meer de meningen van anderen kunt respecteren.

Wat is het effect van jouw adviezen? In hoeverre wil de ander het zelf uitzoeken?

Neem je Gids mee.

Ga na in welke relatie

de 'Gids' verbetering brengt.

Neem dit huiswerk mee

naar het open frame van week 2



7. De Vooronderstellingen van NLP

7.1 Inleiding

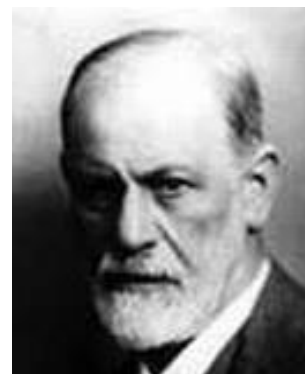
De vooronderstellingen van NLP vormen de basis waarop alles in de methodiek NLP is gebouwd en afgeleid. Populair gezegd: de motor waarop de methodiek draait. Vanuit de neuro-linguïstische gedachte dat iedereen zijn of haar eigen werkelijkheid creëert, zijn de vooronderstellingen een aantal aannames over die werkelijkheid, de menselijke ervaring, menselijke communicatie en verandering.

De vooronderstellingen van NLP zijn overtuigingen. Overtuigingen zijn een grote richtinggevende kracht voor het menselijk gedrag. In het veranderen van ons gedrag zal het veranderen van onze eigen overtuigingen een machtige sleutel zijn. En als we succes willen modelleren, kunnen we het beste beginnen met de overtuigingen te modelleren van degenen die succesvol zijn.

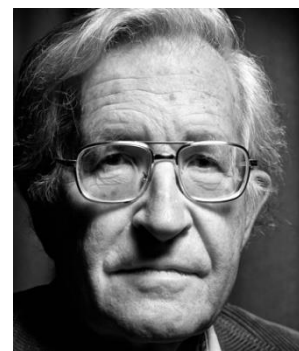
De vooronderstellingen van NLP zijn gemodelleerd van mensen die succesvol zijn. Wat succes is, maak je zelf uit. Je kunt hierbij kiezen wat succes voor jou betekent, denk eens aan: genoeg geld om van te leven, goede relaties, je gezond voelen, elke dag tenminste eenmaal blij zijn..... vul zelf maar in.

Zoals alle aspecten binnen NLP zijn deze vooronderstellingen onttrokken uit verschillende gebieden, zoals:

- psychologie (Freud),
- semantiek (Korzybski),
- transformationele grammatica (Noam Chomsky),
- systeemtheorie (Gregory Bateson),
- cybernetica (W. Ross Ashby),
- pragmatisme (William James),
- fenomenologie (Edmund Husserl) en
- hypnotherapie (Milton Erickson).

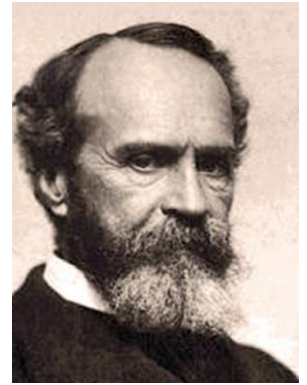


Sigmund Freud



Noam Chomsky

Als iemand de vooronderstellingen aanvaardt en integreert zal de perceptie van de werkelijkheid ook in die zin worden gevormd en zal dat in het (communicatie)gedrag tot uiting komen. Het grootste effect van de vooronderstellingen van NLP ontstaat als de aannames als een geheel worden gezien en niet als afzonderlijke delen. Geen enkele vooronderstelling werkt op zich, ze beïnvloeden elkaar onderling.



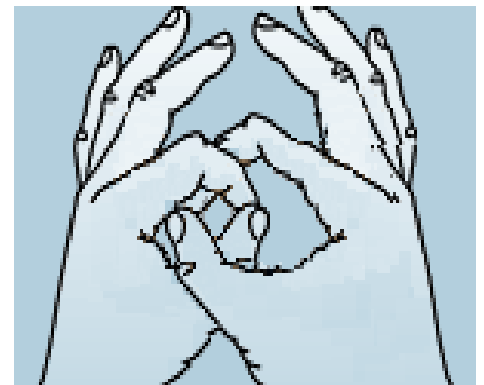
William James

7.2 De Vooronderstellingen van NLP

1. *Respect voor andermans model van de wereld en dat van mijzelf!*
2. *De betekenis van je communicatie is de respons die je krijgt.*
3. *Lichaam en geest beïnvloeden elkaar.*

Oefening: Lichaam en geest:

- Maak een cirkel met de wijsvinger en de duim van je linkerhand.
- Koppel de wijsvinger en de duim van je rechterhand door de eerste cirkel. De cirkels zijn met elkaar verbonden en zullen alleen los komen door je handen uit elkaar te trekken.
- Denk aan een onaangename situatie en probeer de cirkel te doorbreken door te trekken. Hoeveel kracht heb je nodig?
- Denk aan een prettige, succesvolle situatie en trek opnieuw. Wat is het verschil?



4. *De woorden die wij gebruiken zijn NIET de gebeurtenis of de zaak die zij weergeven (De kaart is niet het gebied).*

Dit is misschien wel de belangrijkste vooronderstelling van NLP. Het werd oorspronkelijk ontwikkeld door Alfred Korzybski, de grondlegger van de algemene semantiek. De semantiek of betekenisleer is een wetenschap die zich bezighoudt met de betekenis van symbolen (zoals bijv. letters), waarbij het in het bijzonder de bouwstenen van natuurlijke talen die voor de communicatie dienen ofwel woorden en zinnen betreft.



Is niet



In zeer eenvoudige termen betekent dit dat we altijd een beetje gescheiden zijn van de 'werkelijkheid'. We maken kaarten, maar de kaart is niet echt de plaats die het weergeeft. We kunnen beter inspelen op wat er daadwerkelijk gebeurt om ons heen in plaats van te klagen dat de dingen niet zijn zoals ze "zou moeten zijn". Ook kan het ons helpen om te begrijpen dat woorden slechts een soort steno zijn voor de dingen die ze beschrijven.

Hoe zou feitelijk een echt pond of euro er uit zien, in tegenstelling tot een munt of een bankbiljet die een financiële waarde vertegenwoordigt, of symboliseert?

Elke metafoor is niet wat het geeft, woorden zijn niet de dingen die ze beschrijven; symbolen zijn niet de dingen die ze vertegenwoordigen, jouw interne representatie is niet de werkelijkheid.

Zie het NLP-communicatiemodel (hoofdstuk 8).

Het volgende verhaal geeft aan hoe je met deze vooronderstelling je jouw leven gelukkig kun maken:

Gelukkige mensen hebben niet het beste van alles.

Gelukkige mensen maken het beste van alles.

Door J. Wayne

Een man van 92 jaar, klein, zeer trots, goed gekleed en goed geschoren, staat elke ochtend om 8 acht uur op. Zijn haren keurig gekamd, verhuist vandaag naar een bejaardenhuis. Zijn vrouw van 70 jaar is pas overleden en daarom moest hij verhuizen.

Na vele uren te hebben gewacht in de wachtkamer, glimlacht hij vriendelijk wanneer men hem zegt dat zijn kamer klaar is. Als hij zich met zijn rolstoel naar de lift beweegt, beschrijf ik hem alvast de kleine kamer met het doek dat voor het raam hangt en dat dient als gordijn.

"Ik vind het heel mooi", zegt hij met het enthousiasme van een jongen van 8 jaar, die net een jong hondje heeft gekregen.

"Mijnheer, u heeft nog niet eens de kamer gezien. Wacht eerst eens even."

"Dat heeft er niets mee te maken", zegt hij. **"Geluk is iets dat je van tevoren kiest. Of ik mijn kamer mooi vind, hangt niet af van de meubels of van de decoratie. Dat hangt eerder af van hoe ik dingen waarneem."**

"Ik heb al in mijn hoofd besloten dat ik mijn kamer mooi vind. Het is een beslissing die ik elke ochtend neem als ik wakker word."

"Ik heb de keuze om de hele dag in bed te blijven liggen en alle moeilijkheden te gaan tellen van mijn lichaamsdelen waarmee ik problemen heb of opstaan en de hemel bedanken voor de lichaamsdelen die wel werken."

"Elke dag is een cadeau en zolang ik mijn ogen kan openen, richt ik mij op de nieuwe dag en denk aan alle gelukkige herinneringen uit mijn leven."

"Ouderdom is als een bankrekening, je haalt er wat vanaf als je het nodig hebt." "Dus mijn raad aan jou is, veel geluk op je geluksrekening te storten."

5. *De belangrijkste informatie over iemand is zijn gedrag.*

6. *Het huidige gedrag is de beste keus die er is (gedrag is aanpasbaar).*

7. *Ga er van uit dat alle gedrag een positieve bedoeling heeft.*

Eén van de meest belangrijke, maar vaak verkeerd begrepen (en dus controversiële) principes van NLP is dat van de 'positieve intentie'. Simpel gezegd, het principe stelt dat elk gedrag "positief bedoeld" is. Een andere manier om te zeggen is dat elk gedrag een 'positief doel' dient.

Bijvoorbeeld: De positieve intentie achter 'agressief' gedrag, is vaak 'bescherming'. Het gedrag zelf kan echter heel destructief zijn. De positieve intentie of doel achter 'angstgedrag' is meestal 'veiligheid'. Het angstgedrag kan vaak heel belemmerend voor de persoon zijn: een gevangenis van angst.

De positieve intentie achter iets als 'weerstand tegen verandering' kan bijvoorbeeld zijn de wens om erkend te worden voor wat iemand in het verleden gedaan heeft of tot stand gebracht heeft. Weerstand tegen verandering kan ook als positieve intentie hebben de behoefte om zichzelf te beschermen door aan de vertrouwde situatie vast te houden en aan de positieve dingen die iemand in het verleden heeft gehad.

Marshall Rosenberg heeft Geweldloos communiceren ontwikkeld (zie hoofdstuk 16.5). Geweldloos Communiceren heeft als stap drie het nagaan wat de behoefte achter het gevoel is. Dit komt vrijwel overeen met de positieve intentie. We gaan er van uit dat ook negatief beoordeeld gedrag de positieve bedoeling heeft om echte fundamenteel menselijke behoeftes te vervullen als liefde, groei, bijdrage kunnen leveren, autonomie, erkenning, respect, voedsel, water, slaap, lucht, zekerheid.



Oefening met de positieve intentie:

Oefening: Benoem een gedrag van jezelf dat je niet zo positief vindt. Ga na welke positieve intenties je met dit gedrag hebt.



8. Iemands gedrag staat niet voor de persoon die hij is (accepteer de persoon, niet persé het gedrag).

9. De mens heeft alle bekwaamheden die nodig zijn om te slagen (er zijn geen mensen zonder hulpbronnen, alleen mensen die hun hulpbronnen niet gebruiken).

10. Ik ben de baas over mijn geest en daarom over mijn resultaten.

11. De persoon met het meest flexibele gedrag zal het systeem beheersen.

12. Mislukking bestaat niet, alleen feedback. (om er van te leren)

Uitleg: Mislukking bestaat niet, alleen feedback.

Niemand kan iets verkeerd doen. Hij of zij doet altijd iets met de bedoeling iets te bereiken dat positief is voor hem of haar, anders zou hij of zij het niet doen. Dat het gedrag volgens een ander een mislukking is of fout is, komt door het verschil in wereldmodel. Heel grote maatschappelijk geaccepteerde systemen zouden als mislukking beoordeeld kunnen worden, als je naar de feiten kijkt. Bijvoorbeeld: uit de aantallen misdaden die begaan worden voor en na een tijd in de gevangenis, blijkt dat er na een gevangenisstraf meer misdaden gepleegd worden. Als onze gevangenis bedoeld zouden zijn om het aantal misdaden te verminderen dan zou dit dus als een mislukking beschouwd kunnen worden. Maar als we het als feedback beschouwen, dan moeten we dus iets drastisch veranderen aan ons strafstelsel en de gevangenis inrichten als een leerschool voor een positieve rol in de samenleving, zoals bijvoorbeeld het Noorse gevangenisstelsel.

Nog belangrijker is deze vooronderstelling bij het veranderen van de zelfcriticus. Het buigt op identiteitsniveau het denken om van 'Ik ben een mislukkeling' naar 'Ik kan het nog beter doen als ik ervan leer.' Bijvoorbeeld: In een Zoomsessie vergat ik mijn microfoon weer aan te zetten en hield een heel verhaal waar niemand iets van kon horen. Ik zou als ik dat als een mislukking zou beschouwen tegen mijzelf kunnen zeggen: 'Ik ben ook zo'n domme digibeet!' Maar als ik het als feedback beschouw zeg ik tegen mijzelf: ik let de volgende keer nog eerder op het microfoon knopje links onderaan in het beeld.'



13. Weerstand bij iemand waarmee je communiceert is een teken van gebrek aan "rapport".

14. Alle (NLP)technieken maken je keuzevrijheid groter.

15. Gedrag en verandering dienen geëvalueerd te worden in termen van context en ecologie.

16. Alles is erop gericht om opnieuw één en volledig te worden met jezelf.

17. Het is zoals het is, accepteer dat de situatie is zoals hij is.

Deze laatste en de eerste vooronderstelling zou je bij elkaar kunnen trekken. Eerst herkennen van een situatie, een gevoel bij jezelf, bij een ander, dan erkennen, dan accepteren dat het zo is, dan respect er voor tonen en dan kun je eventueel pas aan een verandering denken en werken. (bron onbekend)

Ik ben ik ...
 Ik ben niet volmaakt...
 Ik ben niet perfect...
 Ik ben goed genoeg...
 Ik weet wie ik ben...
 Ik weet wat ik wil...
 Ik ben soms een prater..
 Ik ben soms heel stil..
 Ik accepteer mezelf..
 Om mij te leren kennen...
 Vraag ik je dit te leren..
 Ik ben wie ik zijn wil..
 Ik doe hoe ik doen wil
 Accepteer mij zo, zoals ik mijzelf accepteer



Bij welke vooronderstelling hoort Fail?

8. tuig scherp heid Zin lijke zinnig

8.1 Fysiologie, visuele kenmerken



Oefening: Wat laten onze zintuigen weg?

Opdracht

1 Lees de tekst 'Finished files' die we in de cursus projecteren één keer zorgvuldig door en tel hoe vaak de letter F er in voorkomt. Dit wordt op de cursusavond met een uitgebreidere tekst gedaan.



FINISHED FILES ARE THE EFFECTIVE RESULTS

Schrijf dit getal op:

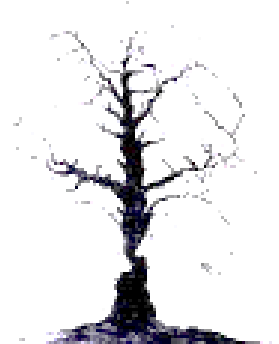
Tel nogmaals maar nu heel aandachtig en zorgvuldig. Ik tel nu (opschrijven).

Wat doen onze zintuigen?



Oefening De Hoofdenboom, Zintuiglijke Scherpzinnigheid in beeld

1. Wat zie je bij de eerste blik op de figuur op de volgende bladzijde? (één seconde kijken)
 2. Wat zie je wanneer je voor een tweede keer kijkt? (weer één seconde)?
 3. Hoeveel gezichten zie je bij de derde keer kijken na tien seconden? (antwoord op de laatste bladzijde)
 4. Hoeveel tijd is er nodig om een interne voorstelling te maken?
 5. Hoeveel meer zie je als je iemand even langer aankijkt?
- Wat hebben we nodig om een compleet beeld te krijgen?
- Oefening met de powerpoint.





Oefening Welke informatie hebben we echt nodig?

Oefening met de powerpoint.

Vlgones een oznrdeek



Oefening Hoeveel stemmingen kun je bij iemand anders opmerken?

Oefening met powerpoint

Welke stemming heeft deze persoon?

Draai nu de reader op zijn kop

Hoe laten we ons door onze hersenen misleiden?

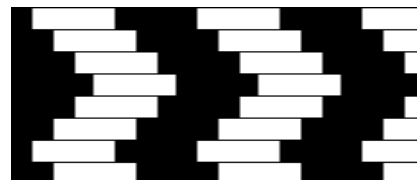
Hoe belangrijk is het om onderscheid te maken tussen waarneming en interpretatie?



Oefening Zoek de verschillen?

Oefening met powerpoint.

1. Wat valt je op bij het kijken naar deze figuur?
2. Wat bemoeilijkt dus een nauwkeurige waarneming?
3. Verklaring:



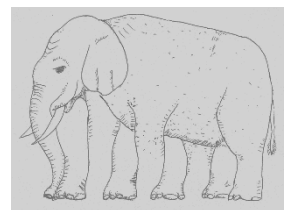
Door het voortdurende bewegen van je oog lijkt het dat de horizontale lijnen in beide figuren scheef lopen, terwijl deze ook nog lijken te verspringen. Een oog is dus geen fotocamera die statische beelden vastlegt. Het oog neemt alleen verandering van belichting van de kegeltjes en de staafjes waar, die bij een statische figuur door de oogbewegingen veroorzaakt wordt. Dit bemoeilijkt het goed waarnemen.



Oefening: Hoeveel poten heeft een olifant?

Oefening met powerpoint.

1. Bekijk de tekening van een olifant goed.
2. Hoeveel poten heeft hij?
3. Bedek het onderste deel met een papier, hoeveel poten tel je nu?
4. Bedek het bovenste deel, hoeveel poten tel je nu?
5. Verklaar dit met je interne voorstelling en de combinatie met herinneringen



Oefening: Zintuiglijk waarneembaar of interpretatie?

Vul achter elke uitspraak in: Zintuiglijk Waarneembaar (= ZW) of Interpretatie (= IP)

In sommige uitspraken is in het eerste deel iets wat Zintuiglijk Waarneembaar is en in het tweede deel een interpretatie of andersom, vermeld dan beide afkortingen.



1. Haar lippen werden smaller en de spieren in haar gezicht spanden zich.
2. Er lag een warme uitdrukking op z'n gezicht.
3. Het was duidelijk dat hij opgelucht was.
4. Ik wist dat z'n hart 180 slagen per minuut ging.
5. Door de verantwoordelijkheden van haar baan stond ze onder zware druk.
6. Z'n spreektempo ging sneller en de toon van z'n stem werd hoger.
7. Toen jij hem aanraakte kon ik de nieuwsgierigheid op z'n gezicht zien.
8. Plotseling ging haar ademhaling langzamer en haar borst bewoog amper
9. Haar gelaatskleur werd donkerder toen ze rechts naar beneden keek.
10. Toen ze sprak kon ik de vreugde in haar stem horen.
11. Toen hij voorover leunde ging z'n ademhaling sneller.
12. Toen ze glimlachte wist ik dat ze opgetogen was.
13. Z'n stem klonk luider omdat hij opgewonden was.
14. Haar mondhoek ging omhoog en toen wist ik dat ze blij was
15. Zijn huidskleur werd bleker en zijn ademhaling sneller.

Bedenk enkele voorbeelden uit je eigen leven, waarin je een waarneming anders interpreteerde dan later door de persoon wie het betrof werd aangegeven.

8.2 Over Zintuiglijke scherpzinnigheid

Onze zintuigen zijn heel belangrijk. Het zijn als het ware de ontvangers van alle signalen van de buitenwereld en ze verzorgen ons contact met die buitenwereld. We nemen echter de buitenwereld niet echt waar zoals hij is. Van alle signalen die we uit de buitenwereld opvangen blijft slechts een klein gedeelte over waarmee we onze interne voorstelling creëren. Deze bewerking van de signalen wordt gedaan door onze filters die als functie hebben:



en generaliseren:

alle mooie vrouwen kijken boos

8.2 Wat we zien is niet de werkelijkheid

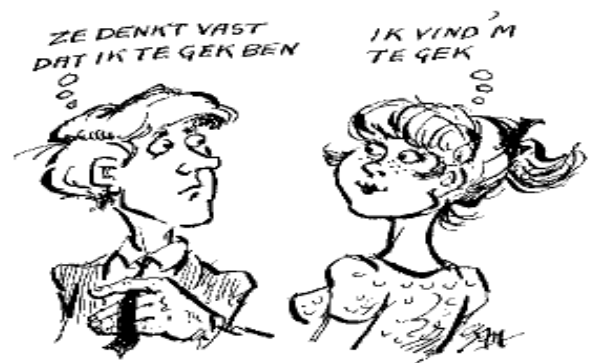
Onze beleving van de werkelijkheid wordt zo een interpretatie. Alfred Korzybski heeft hierover gezegd: '**de kaart is niet het gebied**' en daarmee bedoelde hij de interne voorstelling (en de manier waarop we die door woorden naar buiten brengen) is niet gelijk aan de gebeurtenis.

Alles wat wij dus waarnemen is een interpretatie. We kunnen niet niet-interpretieren. Wel kunnen we ons bewust zijn van het interpreteren en tegelijkertijd streven naar zo zuiver mogelijk interpreteren. Dat start met zo zuiver mogelijk waarnemen.

Het vermogen van anders waarnemen heeft meer effect dan het vermogen tot anders denken.

Communicatie is niet alleen het beïnvloeden van iemands interne voorstelling, je bent ook bezig de stemming van iemand te beïnvloeden. Zo ben je niet slechts de regisseur van de interne voorstelling van de ander, je beïnvloedt daarmee ook de stemming van de andere persoon. De interne voorstelling bevindt zich in de binnenwereld van de persoon. Dit noemen we ook wel 'in de dieptestructuur'. In het NLP-communicatiemodel zullen we zien dat de interne voorstelling gekoppeld is aan fysiologie en stemming. Met andere woorden; iedere verandering van de interne voorstelling zal een verandering van stemming en fysiologie tot gevolg hebben. Bandler en Grinder hebben een aantal kenmerken op een rij gezet waar je op kunt letten als het gaat om het - waarnemen van verandering op het niveau van interne voorstelling, fysiologie en stemming.

Als je dus wilt weten welk effect je communicatie op de ander heeft zul je dus nog meer willen oefenen om een meester te worden in waarnemen. Om nog scherpzinniger te worden in je waarneming zul je het proces gaan leren van 'ijken', oftewel 'vaststellen van de Ausgangssituatie' om vervolgens te gaan 'kalibreren', oftewel 'opmerken wat het verschil is met de Ausgangssituatie'.



Oefening: NLP vooronderstelling 2:

De betekenis van je communicatie is de respons die je krijgt

Voor hoeveel % ben jij verantwoordelijk voor jouw communicatie?
En voor hoeveel % voor de respons die je krijgt?



8.3 De tempel met de duizend spiegels

Een hond had van de tempel met de duizend spiegels gehoord. Hij wist niet wat spiegels waren, maar zijn verlangen om de tempel te bezoeken was groot. Na een tocht van enkele weken kwam hij bij de tempel aan. Hij liep de trappen op. Toen hij door de poort ging, keken uit duizend spiegels duizend honden hem aan. Hij werd bang, liet zijn tanden zien en gromde. Toen gromden uit de spiegels duizend honden met ontblote tanden terug. De hond trok zijn staart in en liep weg met de overtuiging: de wereld is vol met boze honden. Nooit meer kwam hij terug naar de tempel met de duizend spiegels.

Op een middag kwam een andere hond in de tempel met de duizend spiegels. Toen hij door de poort ging, keken uit duizend spiegels duizend honden naar hem. Dat verheugde hem en hij kwispelde met zijn staart. Toen verheugden zich ook in de spiegels duizend honden en ze kwispelden met hun staart. Hij verliet de tempel met het bewustzijn: de wereld is vol met vriendelijke honden. Van nu af aan ging hij dagelijks naar de tempel met de duizend spiegels.



Wanneer ben jij de bange, boze, hond? Hoe kun je vaker de blijde, vrolijke hond zijn?



Oefening: het observeren van anderen

Basis: Bandler en Grinder ontdekten dat mensen van het ene op het andere moment uiterst kleine veranderingen ondergaan en dat die veranderingen betekenis hebben, INDIEN je over voldoende zintuiglijke scherpzinnigheid beschikt. Het is even wennen om iemand anders met zoveel aandacht te bekijken. Het levert zoveel op om elkaar aandacht te geven, dat is de moeite van het wennen dubbel en dwars waard.



Oefening: Visueel kalibreren (in tweetallen 2 x 10 minuten)

Observatie 1



A sluit de ogen en denkt aan een persoon of gebeurtenis die hij/zij niet leuk vindt. A knikt als hij/zij helemaal geassocieerd (helemaal in het moment ingeleefd) is. B helpt hierbij door te vragen: Kijk naar het beeld van deze persoon/gebeurtenis zoals je hem/haar het zag. Luister weer naar zijn/haar stem, de geluiden die je hoorde. Voel hoe het voelt deze persoon weer te ontmoeten of deze gebeurtenis weer mee te maken. B observeert en noteert met een kruisje op het werkblad van de vijf kenmerken en wat opvalt

Break state:

B vraagt hoeveel lampen er in het lokaal zijn, wat A vanmorgen gegeten heeft o.i.d.

Observatie 2

A denkt aan persoon of gebeurtenis die hij/zij leuk vindt (knikt als helemaal geassocieerd is). B helpt weer op dezelfde manier met vragen.

B en C observeren en C noteert aan de hand van de vijf kenmerken en wat opvalt.

Break state:

B vraagt wat het eerste was waar A aan dacht na het wakker worden, of hoeveel mensen er in het lokaal zijn

Test

B vraagt aan A: "Wie van beide is het grootst (je mag ook vragen: woont het verst weg /is het oudst / etc.)?"

A denkt weer zo intens mogelijk aan die betreffende persoon.

B en C observeren en C noteert met een kruisje op het werkblad van de vijf kenmerken en wat opvalt

B en C interpreteren naar aanleiding van de observaties waaraan A heeft gedacht, de persoon of gebeurtenis die A niet leuk vindt of die A juist wel leuk vindt. Zij geven aan waar hun keuze op gebaseerd is. (Eventueel nog een paar tests te doen stellen).
NB!! Zorg dat A voldoende tijd neemt om echt geassocieerd te raken!

Hierna de rollen omdraaien.

1. Bespreek na wat je waarnam en wat je interpretatie was.
2. Kwam je interpretatie overeen met wat degene die je observeerde vertelde over zijn/haar interne voorstelling?
3. Wat is je conclusie?



Huiswerk week 2

Wanneer kun je 'Oma thuis laten?
Wanneer neem je jouw 'Gids' mee?

Vooronderstellingen

Ga na in welke communicatie 'Respect voor het wereld model van de ander en dat van jezelf ' je verbetering zou kunnen brengen.

Schrijf zonder oordeel bijzonderheden over je eigen wereldmodel op en dat van de ander.

Ga na wat het effect is als je voor elk van de onderdelen van die wereldmodellen meer respect creëert.

Welke situatie, gebeurtenis uit het verleden zou je nog meer willen accepteren?

Ga na wat je nodig hebt om dit beetje bij beetje los te laten en je te richten op wat je er van geleerd hebt en hoe je toekomstige vergelijkbare situaties zou willen scheppen.

Kijk welke vooronderstelling je sterk aan spreekt.

Ga na hoe je deze nog meer voor je kunt laten werken.

Zintuiglijke scherpzinnigheid

Let goed op kleine veranderingen die zichtbaar zijn in het gezicht van de kinderen in nevenstaande figuur. Noteer zintuiglijk waarneembare kenmerken van gezichten in je omgeving

Ga eerst na wat de waarneming is en dan pas de interpretatie.



Maak selfies en bekijk die met iemand anders. Let op hoeveel meer je kunt zien als je er aandacht voor hebt en vaker oefent.

Merk op hoeveel je meer waarneemt de komende tijd aan gezichtsuitdrukkingen bij andere mensen.

Voorbeeld Cursist (20 jr.) De dagen na de eerste bijeenkomst waren voor mij best raar om mee te maken, ik ging bewust observeren.

Als ik bijvoorbeeld met mijn maten bij het voetbal een beetje aan het dollen ben, maak ik soms wel eens opmerking waarvan ik denk: "kan dat wel of niet?".

Deze opmerkingen gaan over en weer overigens.

Dan kon ik goed zien aan de hand van het observeren hoe de opmerking viel.

Wat in dit geval geen problemen gaf.

Week 3

Overzicht

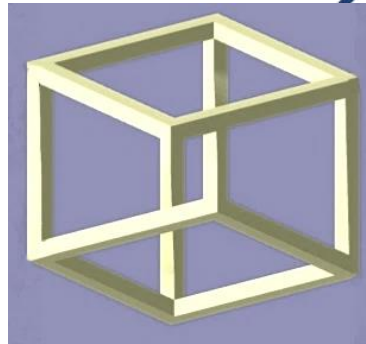
Detail



Oefening: Hoeveel invloed heeft een vooronderstelling?

Oefening met powerpoint.

1. Bekijk de tekening
2. Welke lijn is de langste lijn?
3. Weet je het zeker?
4. Meet eens na!



8.4 Perceptie = projectie

Wat willen we zeggen met

Perceptie = Projectie?

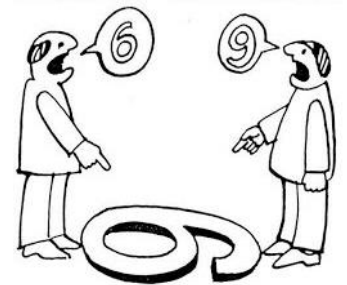
Perceptie = begrijpen

Projectie = eigen denkbeelden aan de ander toeschrijven

Bij de figuur: het linker mannetje ziet een 6.

Het rechter mannetje ziet een 9. Allebei zien ze datgene dat ze geleerd hebben te zien. Als ze van plaats zouden wisselen zouden ze ontdekken dat er ook een ander perceptie mogelijk is.

Perceptie = Projectie



8.5 Detail of overzicht?

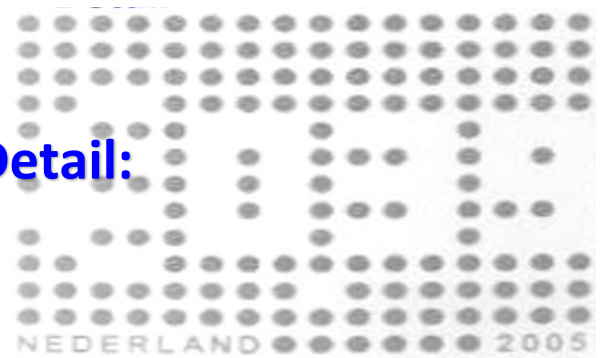
Oefening Welke voordeel heeft het of je focust op detail of overzicht?

Bekijk de twee nevenstaande figuren. Wat zijn de gevoelens bij beide afbeeldingen?

Ook de powerpoint met de afbeeldingen van een Nederlandse postzegel geeft weer hoe je telkens op twee extreme manieren kunt kijken naar de werkelijkheid. Naar het geheel, het overzicht, of naar het detail. Beschrijf kort wat je waarneemt. Wat is je conclusie over nauwkeurig waarnemen van dichtbij of van een afstand?



Detail:



Overzicht:



8.6 Vijf visuele kenmerken (Kies uit wat je opvalt)

1. Kleur van de Huid

Lichte huid ————— Donker

2. Spanning van de huid

Glimmend ————— Dof

Symmetrisch ————— Asymmetrisch

Rimpels:

Voorhoofd Duidelijk ————— Vlak

Tussen ogen Duidelijk ————— Vlak

Op de slapen Duidelijk ————— Vlak

Om de mond Duidelijk ————— Vlak

3. Ademhaling

Snelheid: Snel ————— Langzaam

Plaats: Hoog ————— Laag

4. Grootte van de onderlip, stand van de mondhoeck, wenkbrauwen

Lijnen: Lijnen ————— Geen lijnen

Mondhoe-
ken Mondhoecken omhoog ————— Omlaag

Wenk-brau-
wen Wenkbrauwen omhoog ————— Omlaag

5. Ogen (niet te noteren bij gesloten ogen)

Focus: Focus Scherp ————— Onscherp

Pupil Pupil verwijd ————— Niet verwijd

8.7 Kleine details die belangrijk worden als je er **op let**.

Het is mooi als je je bewust wordt van de grote bronnen van informatie die je krijgt als je je zintuigen scherper gaat inzetten.



De heh en de mem in het Hebreeuws



De ha en de mim in het Arabisch

Milton Erickson heeft eens gezegd: "Wist je dat elk grassprietje een andere kleur groen heeft?" Als je hiervoor de tijd neemt en met aandacht kijkt dan zie je dat dit waar is. Als bioloog spreekt mij dit zeer aan. Eén zo'n enkele zin uit de verhalen van Erickson kan het gevoel van een hele dag veranderen.

Dit is hetzelfde als dat iemand die net een bepaald merk auto heeft gekocht, ineens overal datzelfde merk ziet rijden. Of iemand die zwanger is, ziet ineens overal zwangere mensen.

Toen ik begon te werken in het onderwijs in Afrika heb ik ontdekt dat ook Afrikanen net zo verschillend zijn als witte mensen, het kan soms even duren voor dat je dat ontdekt.

Toen ik onlangs in Israël en Palestina was, deed ik een poging om Hebreeuws te leren lezen. Ik kreeg al snel oog voor bepaalde tekens die eerst alleen maar kronkellijntjes waren.

Ineens zag ik ze in allerlei teksten die ik voordien over het hoofd gezien had. Toen ik met Arabisch begon, werden deze tekens ook voor mij begrijpelijk en toegankelijk omdat ik aandacht voor de kleine details had. Ik besef dat iedere leerkracht die te maken heeft met het leren lezen van kinderen hiermee bezig is. Door aandacht en herhaling leren kinderen oog krijgen voor kleine details in kronkellijntjes, die een belangrijke betekenis blijken te hebben.

8.7 Tonaliteit



Oefening Tonaliteit bewust worden:

1. Hoeveel vogelgeluiden ken je?
2. Hoeveel muziekinstrumenten ken je?
3. Hoeveel stemmen kun je onderscheiden?
4. Hoeveel stemmingen kun je aan een stem onderscheiden?
5. Hoeveel toonhoogten, nuances kunnen
6. een zanger, violist, pianostemmer, saxofonist onderscheiden?



De conclusie is dus dat hier heel veel te leren valt!

Hoe meer je kunt benoemen, hoe meer je bewust kunt sturen.



Oefening Tonaliteit waarnemen.

Oefening: A vertelt een verhaaltje in brabbeltaal zonder woorden in 20 - 30 seconden. B Luistert met de ogen dicht. B let niet op de inhoud maar op de volgende kleine veranderingen in tonaliteit: Geef met --, -, ±, + en ++ welke veranderingen je hoort in het begin het midden en het einde van het verhaal.

	begin	midden	eind
1. Volume (hard/zacht)			
2. Ritme (regelmatig/onregelmatig)			
3. Stembuigingen en klemtoon op bepaalde woorden of lettergrepen, (die als vragend of stellend geïnterpreteerd kunnen worden)			
4. Tempo (snel/langzaam)			
5. Pauzes tussen woorden en/of zinnen.			
6. Toonhoogte.			
7. Timbre (de aard van de toon, bijvoorbeeld met veel of weinig boventonen)			

Beschrijf je waarnemingen in objectieve termen in de rechter kolom.

Geef vervolgens een interpretatie in termen van wat er mogelijk verteld werd.

Luister met je ogen dicht naar de radio of TV luisteren en let niet op de inhoud. Vul nu de tabel nog eens in. Wat is het verschil met het verhaal in brabbeltaal?

Luister gedurende de loop van de dag af en toe naar de grote variatie in tonaliteit bij verschillende mensen, collega's etc.

Laat de interpretatie maar even liggen, dat komt later wel, voorlopig is nieuwsgierigheid en verwondering de beste houding om een nieuwe dimensie te ontdekken.



Oefening: Waarnemen van verschil in klank van handenklappen en voetstappen

In drietallen:

A doet de ogen dicht.

B en C klappen vlak voor A in de handen. telkens op precies dezelfde plaats.

A beschrijft de verschillen.

Dan gaat of B of C op dezelfde plaats weer in de handenklappen.

A beschrijft en raadt of het B of C is.

Idem maar dan met voetstap of stamp.



9. Het NLP Communicatiemodel

9.1 Waaruit bestaat communicatie?

Eén van de mensen die veel onderzoek heeft gedaan naar het gedrag van mensen is **Ray Birdwhistell** (1918-1994). Hij was de onderzoeker die beseftte dat woorden minder belangrijk zijn dan non-verbaal gedrag. Hij ontdekte dat je gedrag kunt verdelen in drie elementen:

- fysiologie (alles wat met lichaamshouding te maken heeft),
- tonaliteit (de aspecten van de stem; denk aan snelheid, volume, toonhoogte) en
- woorden.

Professor **Albert Mehrabian** was degene die het onderzoek naar de betekenis van de communicatie deed. In 1971 publiceerde hij, wat aangehaald wordt als de "7%-38%-55% regel, zoals in nevenstaande grafiek.

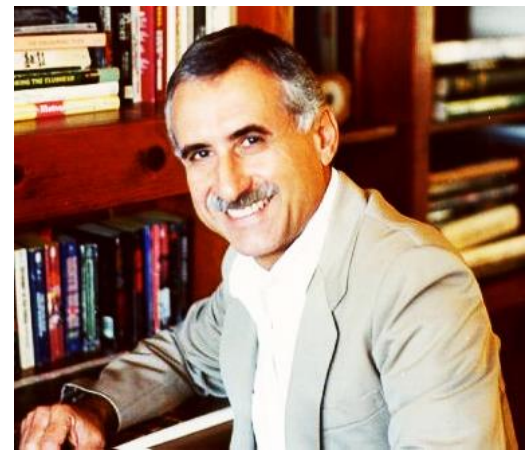
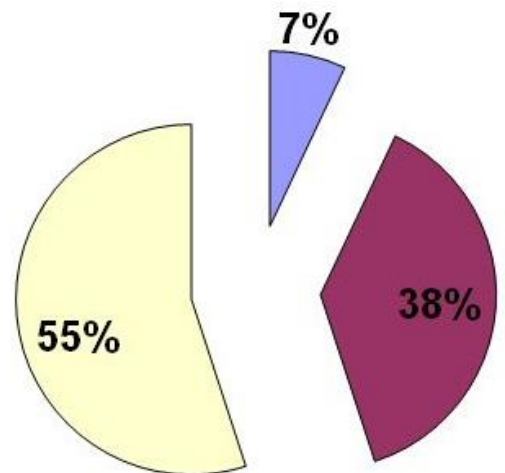
- gemiddeld 55 procent door de fysiologie,
- voor 38 procent door de tonaliteit, en ten slotte
- voor 'slechts 7 procent door de woorden die iemand uitspreekt.

Ook ontdekte hij dat dit vooral een onbewust proces is. Hoewel het erg afhangt van het soort communicatie en over wat er gecommuniceerd wordt, is deze vuistregel toch wel praktisch, omdat het aangeeft dat het belang van fysiologie en tonaliteit meestal groter is dan we denken, terwijl het belang van woorden vaak overschat wordt. Vooral als er een tegenspraak is tussen woorden en tonaliteit + fysiologie, is deze laatste combinatie veel belangrijker.

Birdwhistell, R (1970), 'Kinesics and Context'

Mehrabian, A. (1981). Silent messages: Implicit communication of emotions and attitudes (2nd ed.).

Wadsworth, Belmont, California.



Professor Albert Mehrabian

Lichaamstaal en woorden wat is belangrijker?

Waar wordt nu het effect van je communicatie door bepaald? Stel dat iemand tegen je zegt dat hij iets heel erg interessant vindt, er hartstikke veel zin in heeft en zich zeer ontspannen voelt. Tegelijkertijd valt je op dat deze persoon je nauwelijks aankijkt, nogal staat te wiebelen en heel snel ademhaalt. Tevens kun je de persoon nauwelijks verstaan omdat hij zo zachtjes en binnensmonds praat, en ook nog wat hikkelt. Geloof je de woorden van deze persoon? Zeer waarschijnlijk niet. Hoe komt dit?



Oefening

Geef aan hoeveel van je communicatie je mist bij de volgende communicatiemiddelen:

1. E-mail
2. SMS



3. Telefoon
4. Als je iemand van het vliegveld komt ophalen en er zit bij de aankomsthal een dikke glaswand tussen jullie in.
5. WhatsApp
6. Skype

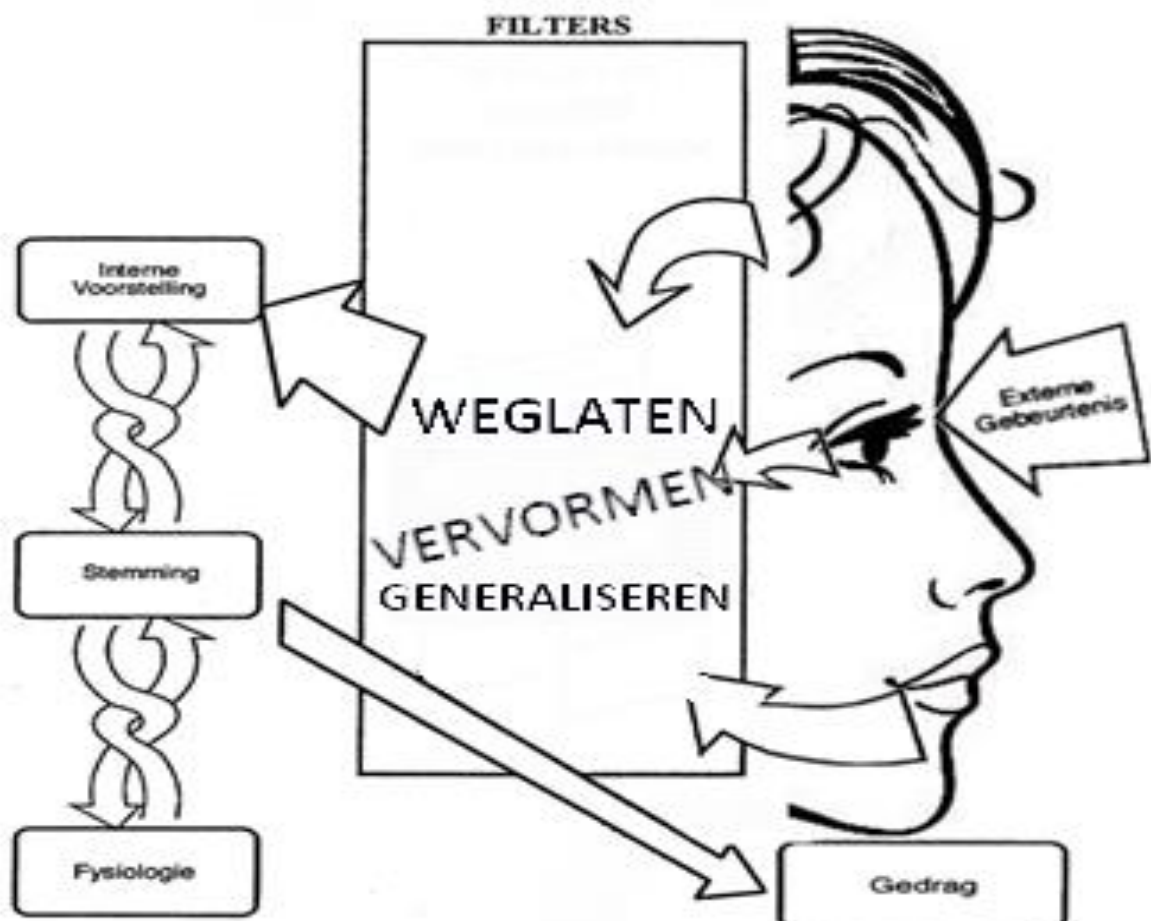


**Als je echt ruzie wilt maken kun je dat het beste doen
met door**

Oefening: Bewust worden van je interne voorstelling:

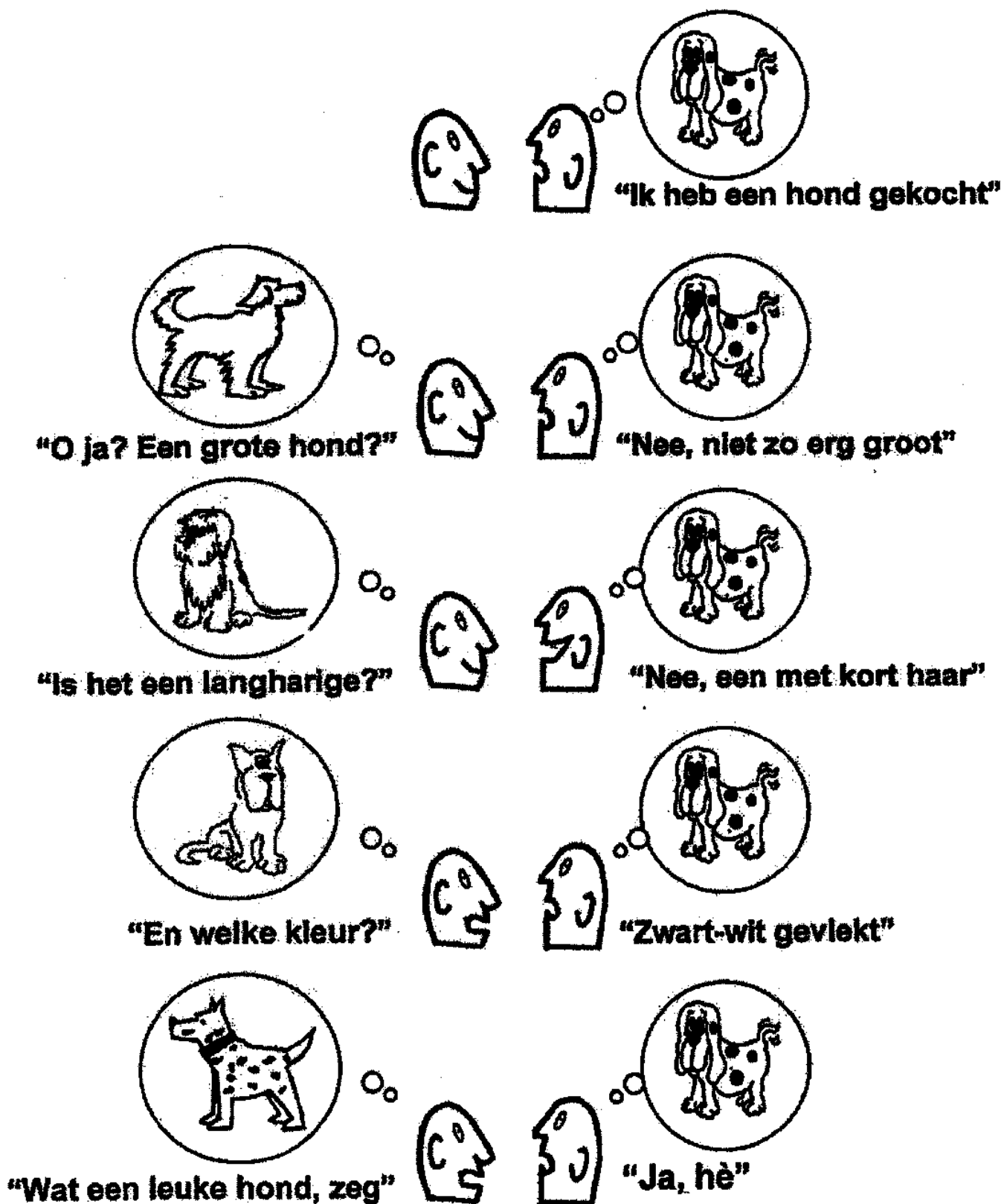
1. Roep eens iets wat je leuk vindt. (bijv. sport, organiseren, eten, muziek, dansen, etc.)
2. Doe je ogen dicht.
3. Kijk welk een beeld je ziet. Zie je kleur? Zie je beweging? Is het groot of klein? Sta jezelf in het beeld of sta je er buiten?
4. Hoor je iets of iemand?
5. Proef of ruik je wat?
6. Merk nu op in wat voor stemming je bent.
7. Doe nu je ogen weer open.
8. Wat was je interne voorstelling?
9. Welke invloed had deze stemming op jouw fysiologie?
10. Welke invloed had deze stemming op wat en hoe je iets vertelde over jouw interne voorstelling (= jouw gedrag)?

Vereenvoudigd NLP-Communicatiemodel



9.2 NLP Communicatiemodel in stripverhaal

Welke herinneringen heb jezelf aan zo'n soort communicatie?



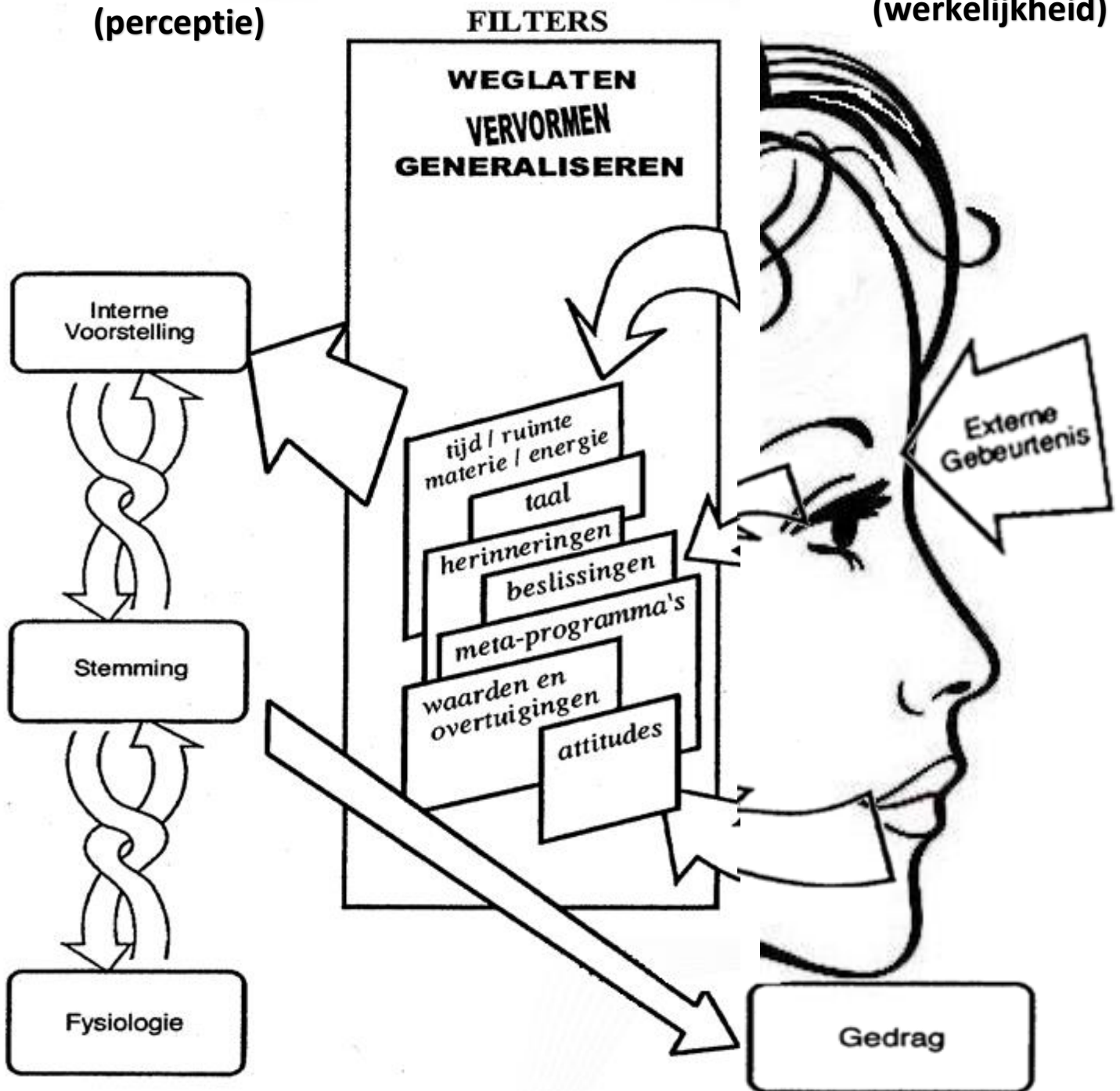
Kaart

(perceptie)

is niet

Gebied

(werkelijkheid)



De 4e vooronderstelling van NLP:

*4. De woorden die wij gebruiken zijn NIET de gebeurtenis of de zaak die zij weergeven
(De kaart is niet het gebied)*

9.5 De kaart is niet het gebied

De werkelijkheid is niet gelijk aan het beeld dat wij ervan vormen. Selectieve waarneming, interpretatie, betekenisgeving, geheugenvorming, selectieve geheugentoeegang en formulering werken bij elk individu op elkaar in, zodanig dat deze factoren een persoonsgebonden, onvolledige en niet geheel betrouwbare perceptie of afspiegeling van de werkelijkheid veroorzaken.

Onze ideeën over, kijk op of verwoording van de realiteit kunnen ons zowel productief als onproductief maken. Dit concept, dat we handelen en voelen op basis van onze perceptie van de wereld, in plaats van op basis van de realiteit, nodigt ons uit bewuster om te gaan met onze ideeën, beelden en beweringen. Verandering is daarom in de eerste plaats verandering van perceptie, betekenisgeving, het gebruik van andere woorden.

Deze 'innerlijke kaarten allemaal samen in ons hoofd' noemen we het wereld-model. Dit uitgangspunt stamt uit de algemene semantiek, een richting in de filosofie over spraak en symbolen en de relatie met de werkelijke wereld van Alfred Korzybski.

Mensen met groeiende ervaring gaan steeds meer zien dat iedereen zijn eigen model van de wereld heeft. We doen in dit proces enkele luchtige oefeningen die helpen om te beseffen hoeveel het oplevert om wat minder snel te oordelen, meer opties te creëren en de ander meer te erkennen.

Het inoefenen van het verschil tussen het zintuiglijk waarneembare en de interpretatie kan je hierbij van weten naar kunnen brengen. Ook een oefening in aandacht en waardering geven aan verschillen tussen mensen draagt aan deze ontwikkeling bij.



Oefening: met de kaart is niet het gebied:

Schrijf individueel tenminste 5 woorden op die bij je opkomen in verband met het woord 'vakantie' of een ander afgesproken woord.

Hoeveel van deze vijf woorden zullen door ieder van de leden van de groep zijn opgeschreven?

Turf gezamenlijk bij ieder woord hoe vaak het is opgeschreven.

Is de interne voorstelling van elk van de leden van de groep bij 'vakantie' gelijk?

Wat betekent dit voor jouw communicatie?



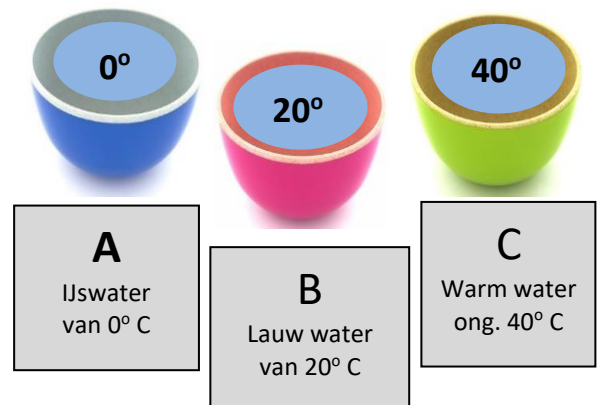
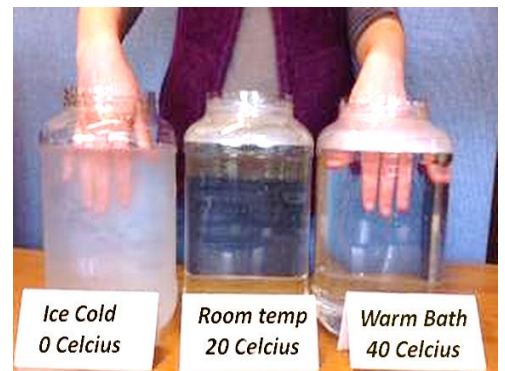
9.6 Het referentie punt

Het referentie punt speelt een beslissing bij een grote verscheidenheid van automatische processen bij waarneming, oordeelsvorming en emoties. Het is te beschouwen als een operationeel kenmerk van het onbewuste.

Beoordeling is afhankelijk van een neutraal referentiepunt. Het wordt ook wel aangeduid als een adaptatieniveau, aangezien de zintuigen en het onbewuste zich aanpassen aan het niveau van de variabele die wordt waargenomen.

Je kunt gemakkelijk een demonstratie van dit principe opzetten.

1. Zet drie kommen neer A, B en C. en vul ze als volgt:
 - A met ijswater, 0° C
 - B met water op kamertemperatuur, ongeveer 20° C
 - C met warm water, iets boven lichaamstemperatuur (40° C).
2. Doop je linker hand in kom A en je rechterhand in kom C ongeveer een minuut.
3. Doop nu beide handen in kom B.
4. Beide handen bevinden zich nu in water van kamertemperatuur van ongeveer 20° C, het enige verschil is dat de linker hand geadapted is bij 0° C en de rechterhand bij 40° C.
5. Het referentie punt van beide handen is verschillend.
6. Wat ervaar je met je linker hand?
7. Wat ervaar je met je rechter hand?
8. Water van dezelfde temperatuur ervaar je links als warm en rechts als koud.



9.7 Adaptatie, Aanpassing:

Het principe van adaptatie en verminderde gevoeligheid kunnen we bij al onze zintuigen waarnemen:

Geluid: het verschil tussen 0 en 10 Db is veel groter dan tussen 40 en 50 Db.

Licht: In een donkere kamer wordt eenzelfde toename van licht, bijvoorbeeld door het aansteken van een kaars een sterk effect, maar op klaar lichte dag wordt de kaars niet eens opgemerkt.

9.8 Met wie vergelijk ik mezelf?

Voor financiële uitkomsten is het gebruikelijke referentie punt de status quo. We zijn dol op artikelen in de uitverkoop, omdat we het gevoel hebben dat we een goede slag geslagen hebben, ook al is de prijs net er voor verhoogd en hebben we het product eigenlijk niet echt nodig.

Het referentiepunt kan ook de uitkomst zijn die je verwacht, zoals een salarisverhoging. Het verschil tussen 100 en 200 Euro wordt als veel groter ervaren dan het verschil tussen 900 en 1000 Euro

Het referentiepunt kan ook de uitkomst zijn waar je recht op denkt te hebben, bijvoorbeeld bij opslag als je je collega's als referentiepunt neemt. Daarom voelt het ook zo onrechtvaardig als vrouwen minder verdienen als mannen voor hetzelfde werk, of allochtonen ten opzichte van autochtonen.

Uitkomsten die beter zijn dan het referentiepunt voelen als winsten.

Uitkomsten onder het referentiepunt worden als verliezen beschouwd.



Appels met peren vergelijken is dat effectief?

Oefening: Wat is jouw referentiepunt? Word je bewust.



Soms is je referentiepunt een waarde uit het verleden, soms in de toekomst, soms vergelijk je jezelf met iemand anders, soms met wat je zelf al eerder hebt behaald of wat je van plan bent te behalen.

1. Wat is jouw referentiepunt als het gaat om aandacht?
2. Als het gaat om liefde?
3. Als het gaat wat je inkomen is
4. Als het gaat om waardering te krijgen?



Huis werk week 3

Oefening zintuiglijke scherpzinnigheid met tonaliteit

Neem een verhaal bijvoorbeeld uit een sprookjes boek. Lees het hardop voor aan iemand, of neem het op. Maak het zo spannend mogelijk met verschillende stemmetjes en veranderingen in volume, snel van spreken, toonhoogte, ritme etc. Geef elk onderdeel van het verhaal een nummer en vul de volgende tabel in, waarbij 5 maximaal is en 0 het minimum:

Deel van het verhaal:	1 ^e	2 ^e	3 ^e
1. Volume (hard/zacht)			
2. Ritme (regelmatig/onregelmatig)			
3. Stembuigingen en klemtoon op bepaalde woorden of lettergrepen, (die als vragend of stellend geïnterpreteerd kunnen worden)			
4. Tempo (snel/langzaam)			
5. Pauzes tussen woorden en/of zinnen.			
6. Toonhoogte.			
7. Timbre (de aard van de toon, bijvoorbeeld met veel of weinig boven tonen)			

Week 4



10. Neurologische Niveaus

Visualisatie van een fijne situatie langs alle neurologische niveaus met positieve gevoelens.

Waartoe?
Wat is mijn doel?
Wat is mijn missie?

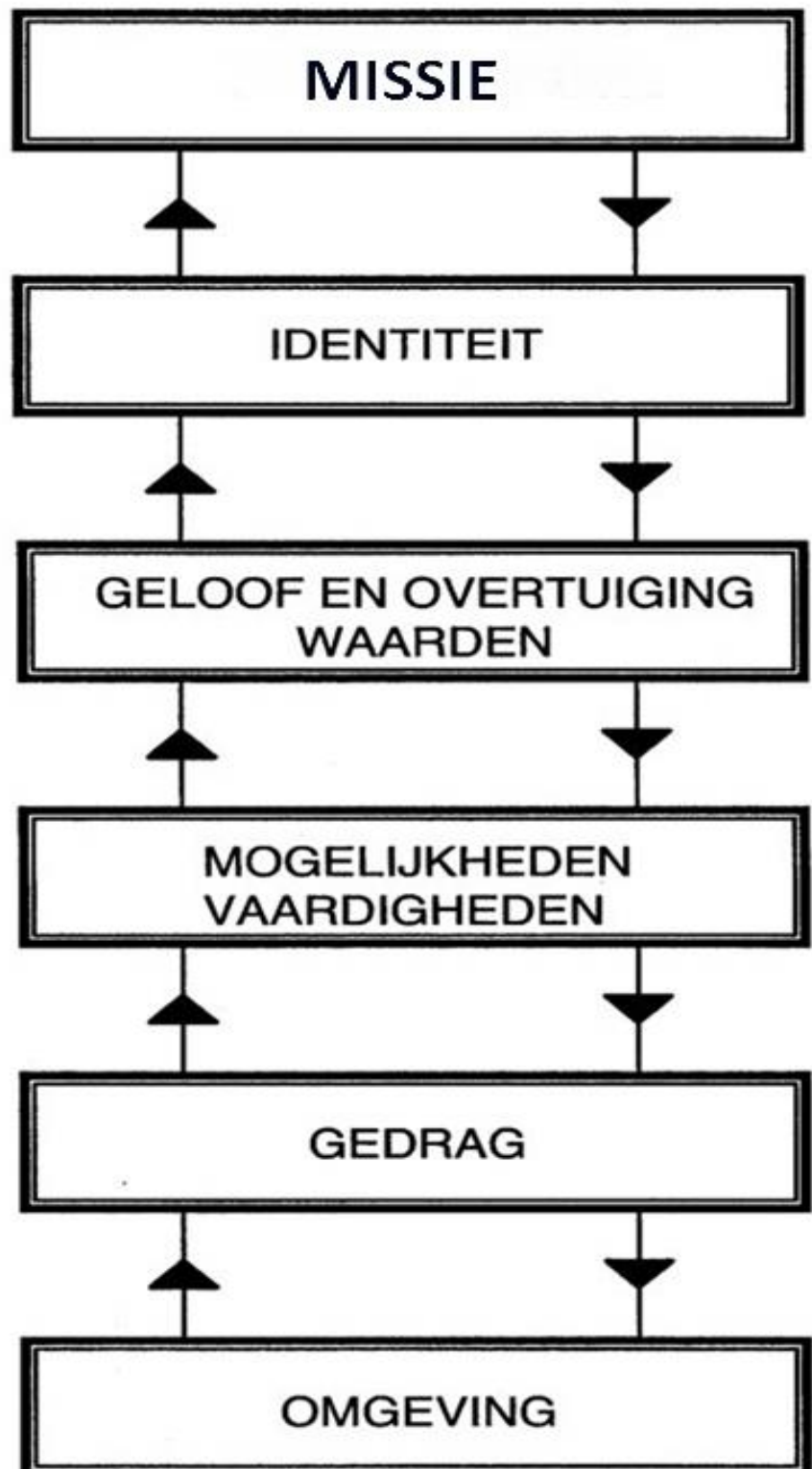
Wie?
Wie ben ik?

Waarom?
Wat is voor mij belangrijk?

Hoe?
Hoe doe ik het?
Wat kan ik wel?
Wat kan ik nog niet?

Wat?
Wat doe ik?

Waar?
Wanneer?
Waar reageer ik op?
Met wie?



10.1 Het model

Robert Dilts heeft het model van de Logische Niveaus ontwikkeld op grond van Gregory Bateson's 'Steps to an Ecology of Mind' (1972). Bateson, bekend antropoloog en auteur op het gebied van communicatie en systeemtheorie, leverde aldus de basis voor een van de mooiste -en 'simpelste' -modellen die NLP te bieden heeft bij het: analyseren van situaties en relaties; het verkrijgen van inzicht in eigen en andermans model van de wereld. Het is een model dat inzicht geeft in niveaus van communicatie, verandering en functioneren. Het is ook een model waarbinnen je alle NLP onderwerpen een plaats kunt geven.

10.2 De Niveaus

Het model kent de volgende niveaus: -

- **Missie:** Hetgeen richting geeft aan ons leven, Zingeving, missie, doel
- **Identiteit:** Persoonlijkheid, 'ik ben'. Op dit niveau spelen ook de emoties. Je zelfgevoel.
- **Waarden en Overtuigingen:**
 - Waarden en normen, gedachten en ideeën. Alles wat geen feit is.
 - Overtuigingen. Datgene wat voor jou belangrijk is en wat je aanneemt dat waar voor je is.
- **Vaardigheden:** Vermogens, hulpbronnen, kwaliteiten, wat je kunt.
- **Gedrag:** Alles wat je kunt zien en horen van de ander, wat je als het ware op video vast kunt leggen.
- **Omgeving:** Alles wat om je heen is, de context en de tijd.

Wanneer zich een vraagstuk voordoet, kun je met behulp van het model uitzoeken op welk niveau het probleem speelt, maar ook welk niveau niet in de overweging betrokken is en op welke niveaus allereerst veranderingen gewenst zijn. Gregory Bateson beschrijft de werking van de logische niveaus als volgt: "Een hoger logisch niveau organiseert de informatie op onderliggende niveaus. Verandering op een lager niveau kan verandering op een hoger niveau teweeg brengen"

Verandering op een hoger niveau zal verandering op alle lagere niveaus teweeg brengen. Een oplossing ligt nooit op het niveau waar het probleem wordt geconstateerd, altijd op een hoger niveau !

Als je vermogens, je gedrag (en -voor zover van toepassing -de omgeving die je kiest!) in congruentie zijn met hetgeen je op de hoogste niveaus nastreeft, spreken we van 'alignment': alle niveaus werken samen en ondersteunen elkaar.

Eén van de vele toepassingen van de neurologische niveaus is het onderscheiden tussen identiteit en gedrag. Hoe meer je kunt onderscheiden dat iemand zich zo gedraagt en wie hij is, hoe meer je begrip kunt krijgen voor die ander, hoe beter je kunt communiceren. Hoe meer je op de identiteit kunt focussen hoe makkelijker het is om gedrag te begrijpen.

Voorbeeld:

Op identiteitsniveau:

het is een rot joch!

Op gedragsniveau:

dit is vervelend gedrag, maar wel te begrijpen voor een puber.



Wat is gedrag en wat is de identiteit?

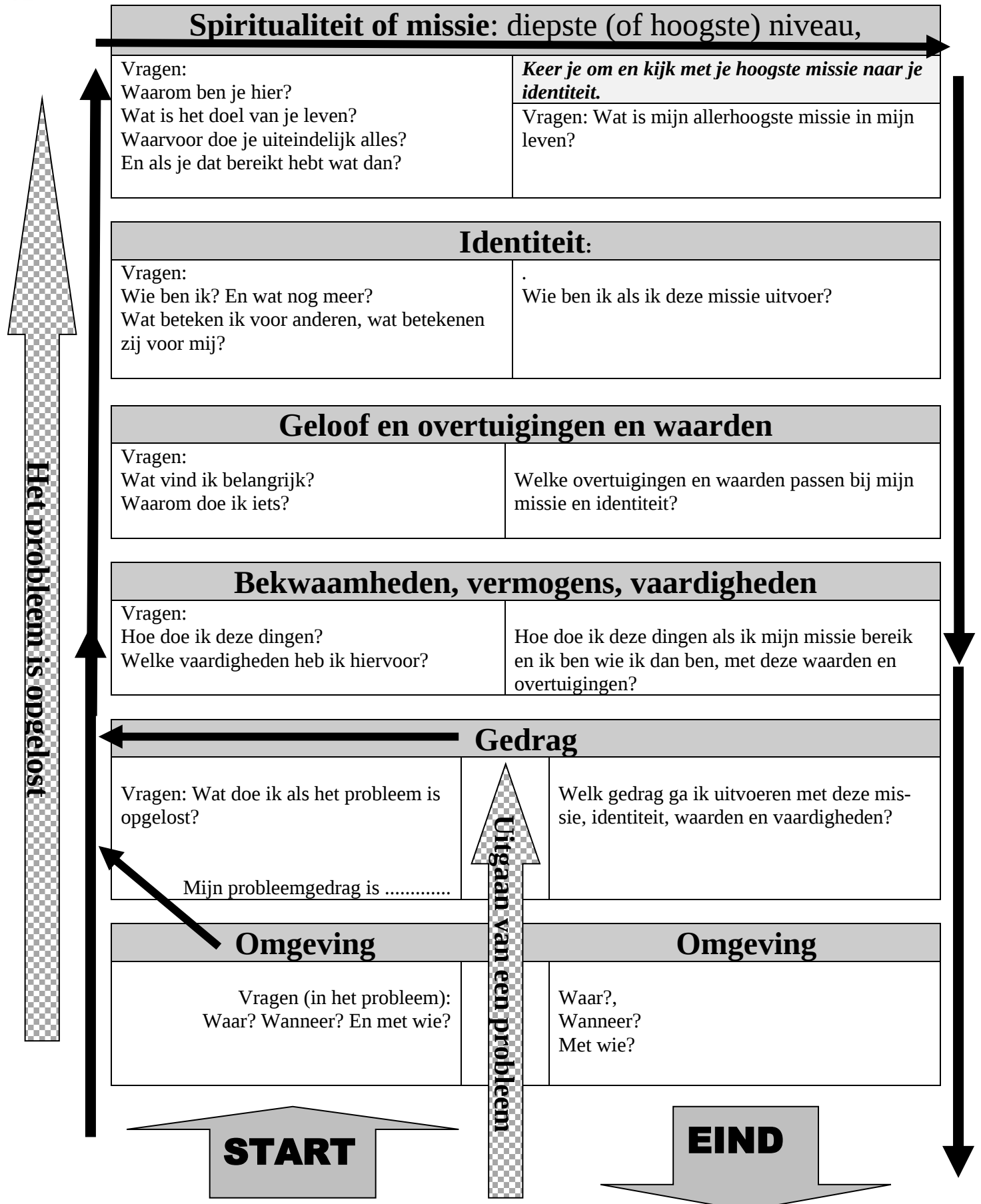
NLP-Vooronderstelling nr 8: Iemand's gedrag staat niet voor de persoon die hij is (accepteer de persoon, verander het gedrag).

Oefening Neurologische Niveaus



Intro met de video van Nick Vujici

Leg de kaartjes op de grond een flink eind uit elkaar. Begin met een probleem bij omgeving of gedrag onderaan, stap over bij gedrag en stel je helemaal voor dat je probleem is opgelost. Loop dan stapsgewijs naar boven en keer van de missie naar omgeving weer naar beneden.



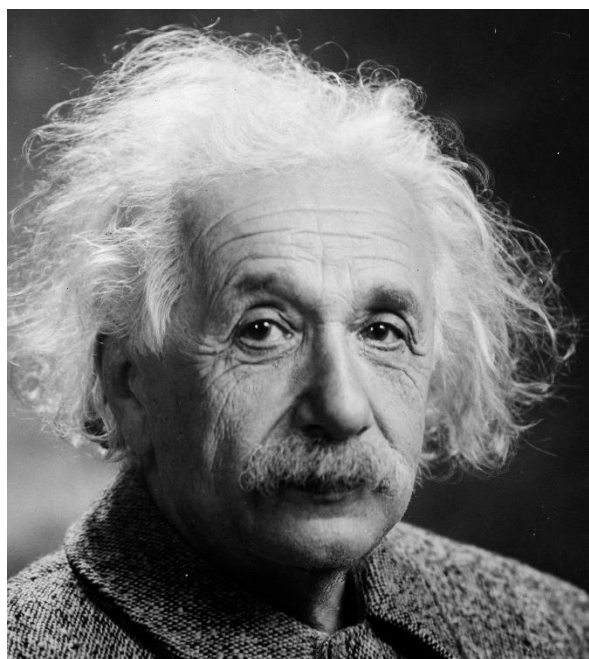


Huiswerk week 4

Neurologische niveaus

Schrijf in onderstaande tabel jouw neurologische niveaus zoals je ze bijvoorbeeld over een jaar zou willen hebben. Schrijf datgene op wat je enigszins realistisch voorkomt. Begin met de omgeving.

1. Missie: Hetgeen richting geeft aan ons leven, Zingeving, missie, doel	
2. Identiteit: Persoonlijkheid, 'ik ben'. Op dit niveau spelen ook de emoties. Je zelfgevoel.	
3. Waarden en Overtuigingen:	
A Waarden en normen, gedachten en ideeën. Alles wat geen feit is .	
B Overtuigingen. Datgene wat voor jou belangrijk is en wat je aanneemt dat waar voor je is .	
4. Vaardigheden: Vermogens, hulpbronnen, kwaliteiten, wat je kunt .	
5. Gedrag: Alles wat je kunt zien en horen van de ander, wat je als het ware op video vast kunt leggen.	
6. Omgeving: Alles wat om je heen is, de context en de tijd.	



“We kunnen onze problemen niet oplossen op met dezelfde manier (niveau) van denken als we gebruikten toen we dit probleem creëerden”

Albert Einstein:

Week 5

11. Het onbewuste



Welke dingen doe je onbewust?

Welke bewust?

Metafoor voor het bewuste en onbewuste: een ijsberg

Het onbewuste.....

1. Slaat herinneringen op, chronologisch en thematisch.
2. Is het domein van emoties.
3. Bestuurt het lichaam, en heeft een blauwdruk van het lichaam.
4. Handhaaft en beschermt het lichaam.
5. Werkt als een dienaar en volgt de instructies op van het bewustzijn.
6. Ontvangt de informatie van de zintuigen, filtert deze en draagt deze waarnemingen over naar het bewustzijn.
7. Genereert gewoonten, automatiseert, routineert (4 stapleerproces).
8. Is symbolisch, gebruikt (en reageert) op symbolen/metaforen.
9. Neemt alles persoonlijk op, de basis van Perceptie is Projectie.
10. Verwerkt geen ontkenningen.



De Olifant en zijn Berijder

Nog een metafoor voor het bewuste en onbewuste: een berijder van een olifant: De berijder is het bewuste, de olifant het onbewuste. Als de berijder geen duidelijke boodschap doorgeeft aan de olifant, gaat deze zijn eigen weg en natuurlijk zal deze bijv. gevaar vermijden, zoals het onbewuste ook doet.

Oefening Bewustworden van klagen

Door een armbandje te verwisselen, iedere keer als je je bewust wordt dat je aan het klagen bent, kun je de kwaliteit van je communicatie drastisch en blijvend verbeteren!



12. Hoe groot is je bewuste?

In 1956 publiceerde George Armitage Miller "The Magical Number Seven, Plus or Minus Two: Some Limits on Our Capacity for Processing Information." George Armitage Miller (1920 - 2012) was een van de grondleggers op het gebied van de cognitieve psychologie. Hij heeft ook bijgedragen aan de geboorte van de psycholinguïstiek en cognitieve wetenschap in het algemeen.

Psychologen hadden het idee dat het geheugen bestaat uit een korte en lange termijn geheugen. Terwijl verwacht werd dat het korte termijn geheugen zeer beperkt is, waren de exacte grenzen niet bekend.

In 1956 zou Miller zijn maximale capaciteit kwantificeren in de nota "Het magische getal zeven, plus of min twee". Hij testte het korte termijn geheugen via opdrachten, zoals het vragen aan een persoon om een serie geïmprementeerde cijfers te herhalen. Ook liet hij mensen een oordeel vellen over een stimulus en een label, en hen te vragen om het label later weer op te roepen. Bovendien ging hij de aandachtsboog meten door hen te vragen om snel dingen te tellen uit een verzameling van meer dan een paar artikelen. Voor alle drie de gevallen vond Miller dat de gemiddelde limiet zeven items is.



George Miller

Miller vond ook mensen die zich brokken informatie (chunks) herinnerden door stukjes met elkaar in verband te brengen met behulp van 'ezelsbruggetjes' verbanden leggen tussen groepjes, daarna konden ze de limiet toe passen op brokken, dat wil zeggen op grote eenheden van informatie.

$$7 \pm 2$$



Oefening: Hoe groot is het bewuste?

Deel één: Lees de volgende reeks cijfers en bedek deze na 15 seconden.

7 2 5 1 9 5 6 4 8

Schrijf nu alle cijfers zoals je die in je korte termijn geheugen hebt opgeslagen in de goede volgorde op een papier. Hoeveel cijfers heb je goed? Heb je ook ezelsbruggetjes gebruikt?

Deel twee: Lees de volgende reeks cijfers en bedek deze na 15 seconden.

2 7 3 5 9 6 1 6 8 4 3 7

Schrijf nu alle cijfers zoals je die in je korte termijn geheugen hebt opgeslagen in de goede volgorde op een papier. Hoeveel cijfers heb je goed?

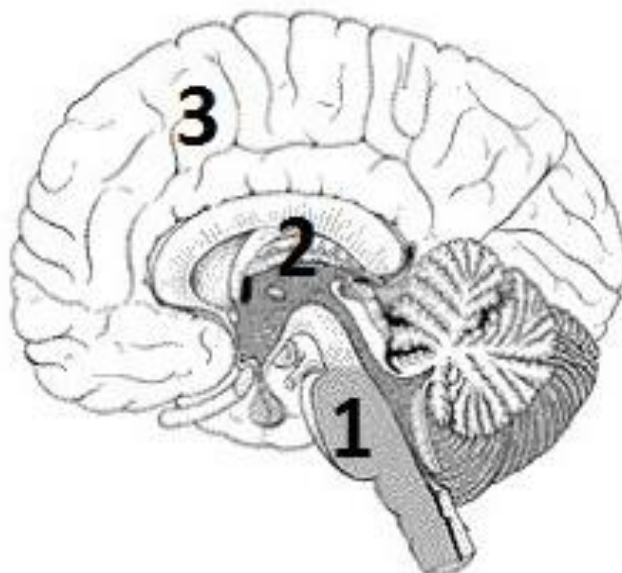
Welke ezelsbruggetjes heb je wel eens gebruikt?



13. Waar zit ons onbewuste en ons bewuste?

Onze hersenen bestaan uit drie grote delen:

1. de hersenstam, dat grotendeels onbewust werkt
2. het limbische systeem, dat ook grotendeels onbewust werkt
3. de hersenschors waar het bewustzijn zetelt.



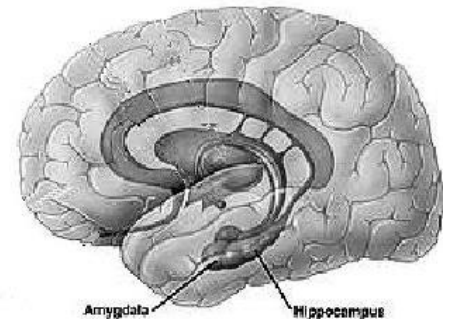
13.1 De hersenstam

Honderden miljoenen jaren geleden vormde de hersenstam het door sommigen ook wel zo genoemde 'reptielenbrein'. De hersenstam ontvangt input van het lichaam en stuurt weer input terug om levensprocessen als het functioneren van hart en longen te reguleren. Behalve het beheer, controleert de hersenstam ook de energieniveaus van de hersendelen erboven, de limbische systeem en de hersenschors.

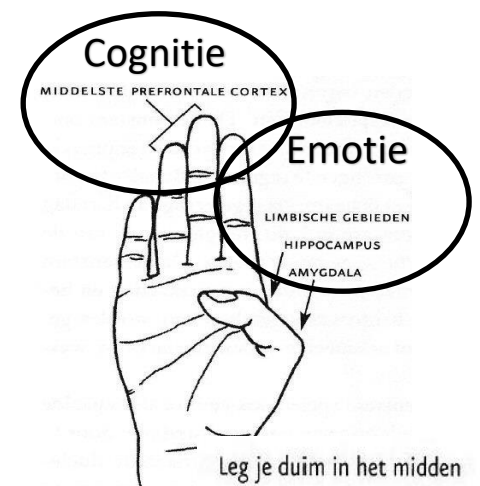
De hersenstam laat ons weten of we honger hebben of verzadigd zijn, worden gedreven door seksueel verlangen of seksueel tevreden zijn en of we wakker zijn of slapen. Groepjes zenuwcellen in de hersenstam spelen ook een rol bij het bepalen van de energieniveaus van het lichaam. Dit gebeurt via regulering van hartslag en ademhaling. De Hersenstam heeft de directe controle over onze toestanden van prikkeling en bepaalt bijvoorbeeld als bepaalde omstandigheden een snelle mobilisatie van energiedistributie door lichaam en brein lijken te vergen. Aan dit scala van zogenaamde vlucht-vecht- verstijfreacties waar we ons overleven in tijden van gevaar aan danken.

13.2 Het Limbische systeem

Het limbische systeem ligt diep in je brein, tussen de hersenstam en de hersenschors. Het ontwikkelde zich zo'n tweehonderd miljoen jaar geleden bij de opkomst van de eerste kleine zoogdieren. Dit oude zoogdierbrein werkt nauw samen met je hersenstam en het lichaam om niet alleen de basisdrijfveren als slapen, eten, vechten-vluchten te creëren, maar ook onze emoties. Het limbische systeem maakt ook stoffen aan die door het bloed worden vervoerd, hormonen, die langduriger je emoties bepalen. Vandaar dat emoties altijd langzamer gaan dan gedachten, die als elektrische impulsen door de zenuwcellen van je brein gaan en dus veel sneller zijn. Als je een sterke aanvechting voelt om je op een bepaalde manier te gedragen, is de kans groot dat je hersenstam nauw samenwerkt met het volgende, hogere deel, het limbische systeem, om je aan te zetten tot handelen. We neigen naar het goede en deïnen terug voor het slechte. Het limbische systeem is ook cruciaal voor de manier waarop we relaties vormen en ons emotioneel aan elkaar hechten. De amygdala kan onbewust een onmiddellijke overlevingsreactie oproepen, die je je pas later bewust wordt. De hippocampus ontwikkelt zich geleidelijk in onze vroege jaren en blijft ons hele leven nieuwe verbindingen en zelfs nieuwe zenuwcellen maken. Het vormt de basis voor het emotiegeheugen en het waarnemingsgeheugen. Alles wat je zelf beleeft wordt hier vast gelegd. Het vormt ook een netwerk naar de hersenschors.



Handmodel van de Hersenen



Leg je duim in het midden van je handpalm zoals hier.

13.3. De hersenschors

Deze wordt ook wel het nieuwe zoogdierenbrein genoemd, omdat het veel groter is geworden met de komst van de mensapen en de mens. Hier vindt het bewustzijn plaats, het waarnemen van het waarnemen. We maken er ideeën, visies en ingewikkelde plannen. We ontwikkelen er inzicht over onze identiteit en missie. Deze gebruiken we dus veel bij NLP. Hier vindt tijdens ons hele leven de ontwikkeling van nieuwe verbindingen en nieuwe cellen plaats, die het mogelijk maken om trauma's te verwerken en harmonieuzer te worden. In de figuur zijn een aantal functies van de hersenschors te zien. Eigenlijk zijn er bij elke functies veel meer hersencentra betrokken. Om het herinneren van de hersendelen makkelijker te maken, is er het handmodel ontwikkeld. In de nevenstaande figuur is deze te zien. We vergelijken de onderdelen van de hand met hersendelen:

Arm ruggenmerg

Pols hersenstam

Duim (zou eigenlijk aan twee kanten moeten zitten) limbisch systeem

1^{ste} gewricht van de duim amygdala

2^e gewricht van de duim hypocampus

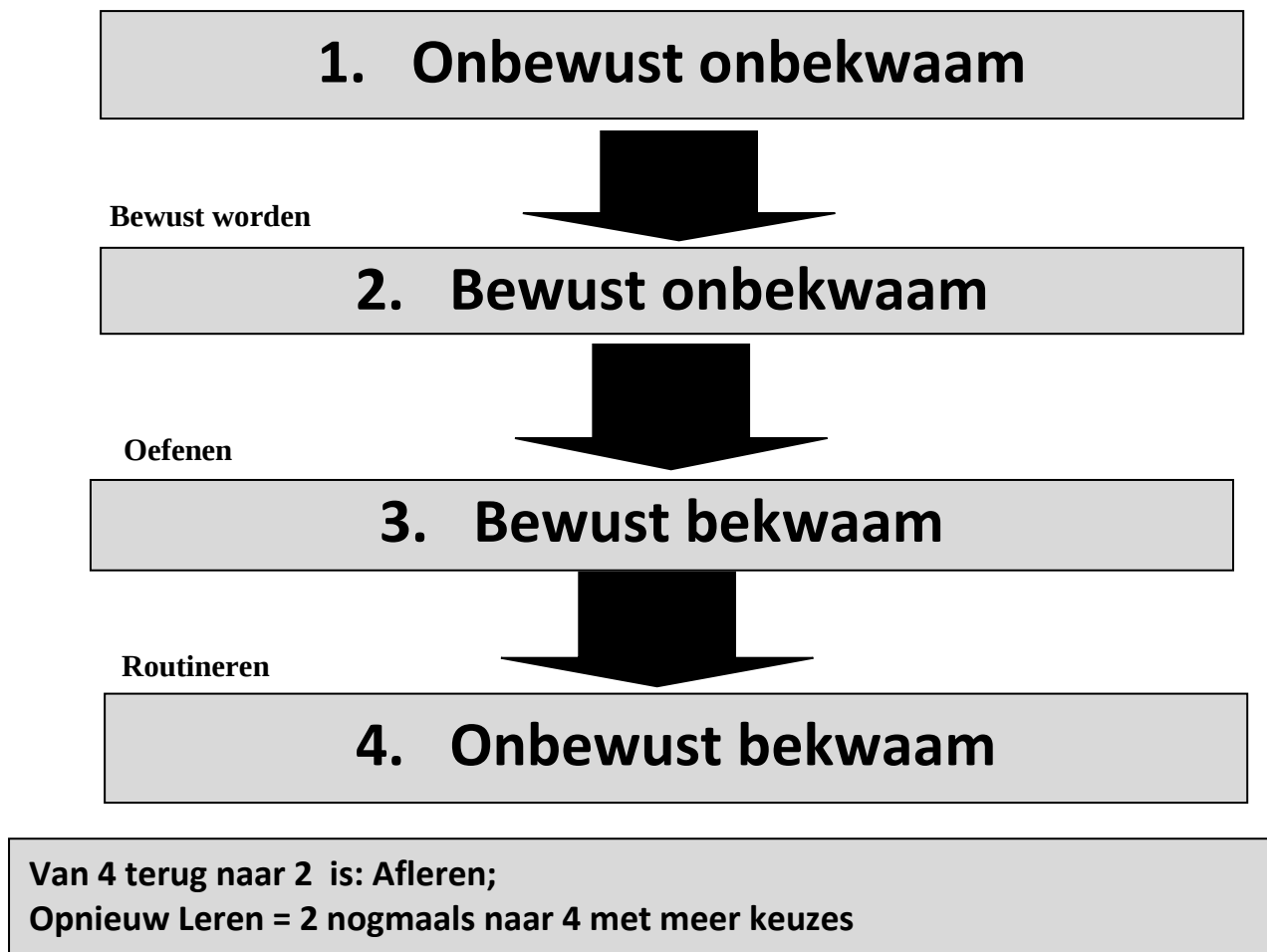
Vingers hersenschors (cortex)

Door de vingers over je handpalm te buigen, laat je zien wat er bij de ontwikkeling van de hersenen in baarmoeder gebeurt. De hersenschors komt over het limbische gebied en de hersenstam heen te liggen en de amygdala en hippocampus gaan verbindingen aanleggen tussen deze hersendelen.



14. Het Vierstapsleerproces

14.1 In schema



14.2 Over het Vier Staps Leerproces

In het aanleren van vaardigheden zijn vier fasen te onderscheiden. Deze vier fasen worden weergegeven in het vier-staps-leerproces en geeft structuur aan ons leren.

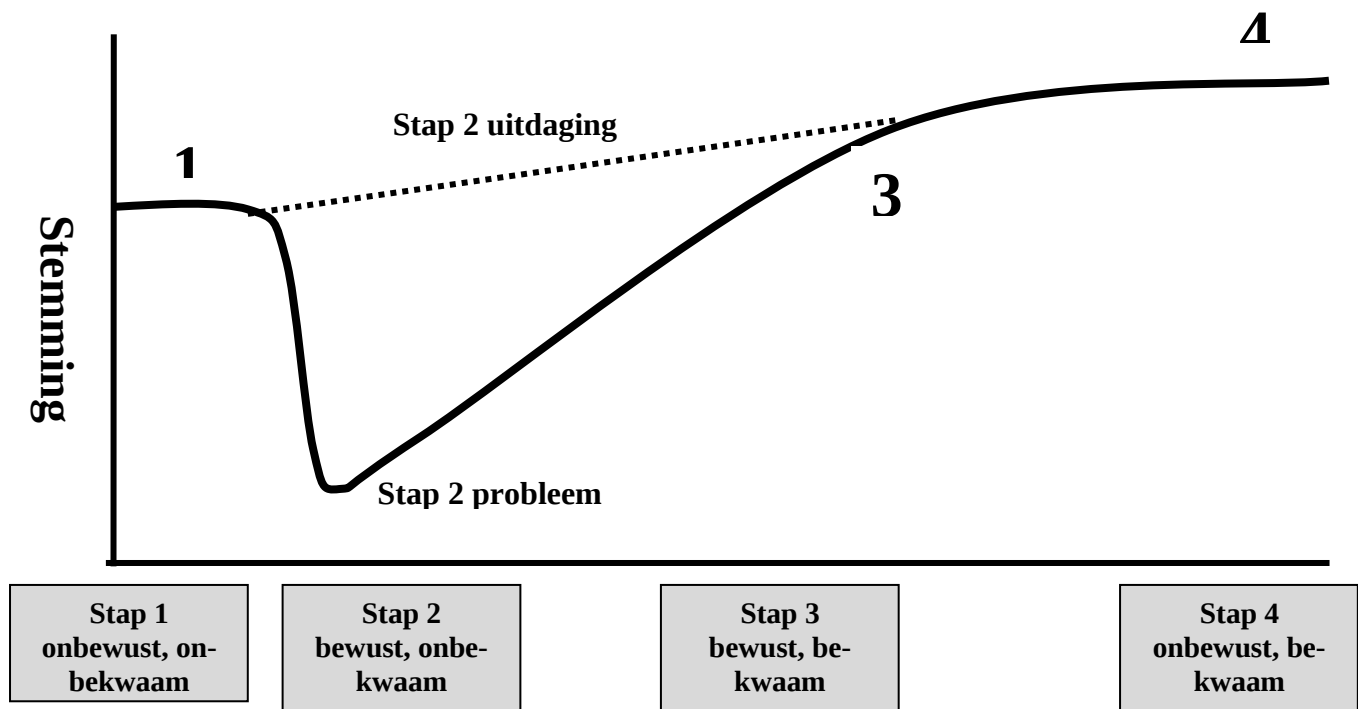
De **eerste fase** is de fase waarin je je niet bewust bent van dat je iets niet kunt. Je weet eenvoudigweg niet dat je iets niet kunt. Maak maar een vergelijking met autorijden. Er is ook een tijd geweest dat je niet wist dat je iets moest doen om een auto te besturen.

De **tweede fase** is de fase waarin je je bewust wordt van het feit dat je iets nog niet kunt of nog niet makkelijk vindt. De fase van bewust onbekwaam. Een hele belangrijke fase in het leren. In deze fase ontdek je je beperkingen en datgene wat je nog te leren hebt. Jammer genoeg stoppen veel mensen in deze fase in het leerproces. Daarentegen zijn er ook juist mensen die gemotiveerd worden om nog meer te gaan leren als ze in deze fase zijn. Ze gaan oefenen om datgene echt onder de knie te krijgen. Zij gebruiken bewust deze fase om over te stappen naar de volgende fase.

De **derde fase** is de fase waarin je bewust gaat oefenen, het bewust bekwamen. In deze fase moet je je nog volledig concentreren op datgene wat je wilt leren en daarom kost dat soms nog energie. Als je genoeg geoefend hebt zul je op een gegeven moment gaan ervaren dat het minder energie gaat kosten en dat je er eigenlijk je best niet meer voor hoeft te doen. Het wordt eigenlijk heel gewoon voor je. Op die manier kom je in de volgende fase.

De **vierde leerfase** is de fase van het onbewust onbekwame. In deze fase kun je weer aandacht geven aan andere leerprocessen.

14.3 Grafiek van de emoties bij het leren



Als mensen bereid zijn om zichzelf het leerproces te gunnen, zullen ze in staat zijn steeds meer te leren. Dit betekent echter wel dat ze bereid zijn te accepteren, dat ze iets nog niet optimaal kunnen en daarvan tegelijkertijd kunnen leren. Eén van de zinvolle overtuigingen in deze fase is 'mislukking bestaat niet, alleen feedback'. Het integreren van deze overtuiging brengt mensen verder in het leerproces.

Soms zul je gaan ervaren dat je als het ware in het leerproces terug gaat. Je bent ergens goed in en in een training worden je zaken aangereikt waarmee je nog beter kunt worden in datgene wat je doet. Soms zul je daarvoor ook gedeelten van die vaardigheid moeten afleren. Je zult de leerfasen in omgekeerde volgorde moeten doorlopen om bewust onbekwaam te worden in de dingen die niet effectief zijn. Vervolgens ga je in de fase van het bewust bekwaam nieuwe gedragsalternatieven toevoegen zodat je uiteindelijk onbewust bekwaam bent in de dingen die wel effectief zijn.

Voorbeeld van afleren van een cursist: Ik heb enkele jaren terug een slip en een race cursus gevolgd waarbij ik alles met betrekking tot de hantering van instrumenten bij het 'gewone' auto rijden moest afleren. Hier ging het dus van stap 4 Onbewust bekwaam naar Bewust onbekwaam (stap 2) om vervolgens weer naar stap 4 Onbewust bekwaam te gaan.

Oefening: Complimenten geven.



Het is bekend dat het leerproces heel erg afhankelijk is van de stemming, de sfeer en de veiligheid die er op dat moment gevoeld wordt. Eén van manieren om de sfeer verbeteren is om de ander positief te benaderen. Geef complimenten! Maar doe het gemeend en onderbouwd. Zeg er bij wat je gezien hebt. Dat is op gedragsniveau. Houd het klein en specifiek, dan werkt het beter. Geef complimenten elke dag aan enkele mensen waar je mee in gesprek komt, begin met jezelf.
Wat doet dat met de ander?
Wat doet dat met jezelf?

Welke van de complimenten in nevenstaande figuur zijn op

1. Omgevingsniveau
2. Gedragsniveau?
3. Identiteitsniveau?

Ik vind het altijd leuk als jij er bent!

Wat leuk dat je me belt!

Jij bent geweldig!

Wat een leuk jasje heb je aan!

14.4 Wat onthouden we? William Glasser:

We leren...

10% van wat we lezen

20% van wat we horen

30% van wat we zien

50% van wat we horen en zien

70% van waar we met anderen
over gediscussieerd hebben

80% van wat we persoonlijk
ervaren hebben

95% van wat we uitleggen
aan anderen



Een leerling geeft uitleg aan een begeleider

www.jijbenteenwonder



Huiswerk week 5

1 Functies van het onbewuste

Omcirkel de handelingen die je meestal onbewust doet.

1. douchen	2. tandenpoetsen
3. lopen	4. staan
5. fietsen	6. ademen
7. je jas aantrekken	8. het licht aandoen in je eigen huis
9. het licht aan doen in een onbekend huis	10. aankleden
11. slapen	12. plassen
13. uitkijken of er van rechts verkeer aan komt	14. een glimlach beantwoorden met een glimlach
15. nagaan of iemand die op je af komt een man of een vrouw is	16. of een hond gevaarlijk is
17. een gebod of verbod van een verkeersbord opvolgen	18. een naambordje bij een huis lezen

2 Vierstapsleerproces

1. Doe de oefeningen over het leerproces waar we in de training niet aan toe zijn gekomen.
2. Geef een voorbeeld van een leerproces waar je je in fase twee angstig of onzeker voelde.
3. Geef ook een voorbeeld van een leerproces waar je je in fase twee juist uitgedaagd voelde.
4. Welke stappen in het leerproces zie je in de onderstaande afbeelding?
5. Welke emoties?



Beschrijving van een cursiste:

Stap 1: Ik heb van af mijn derde geskied en wilde vier jaar geleden gaan snowboarden. Omdat ik al goed kon skiën dacht ik dat het snowboarden mij niet tegen zou vallen. Ik was in dit geval onbewust onbekwaam.

Stap 2: Toen ik eenmaal op het board stond en ik heel hard op mijn snuit viel was ik in een keer bewust onbekwaam. Ik had hier goed de balen van. (de stemming gaat naar beneden)

Stap 3: Ik ben heel hard gaan oefenen langzamerhand werd ik bewust bekwaam, ik moest nog wel nadenken wat ik precies moest doen tijdens een bocht e.d. maar ik kon de piste af komen. Langzamerhand voelde ik me hier hoe langer hoe beter onder. (de stemming stijgt)

Stap 4: Nu hoef ik niet meer na te denken als ik de piste af race. Ik ben onbewust bekwaam. Dit geeft me een lekker gevoel.

<https://complimentenspel.nl/>



Week 6

15. De vier basis vóóronderstellingen

Overtuigingen zijn machtige en krachtige werkingsmechanismen van de mens. Overtuigingen maken deel uit van ons wereldmodel. Ons wereldmodel is dat model dat wij hanteren om met prikkels uit onze buitenwereld om te gaan. Binnen de NLP- methodiek, zoals wij die naar buiten brengen, gaan we uit van vier belangrijke basisovertuigingen. Het blijkt namelijk dat als we die basisovertuigingen accepteren en integreren, de weg naar verandering makkelijker en sneller zal verlopen. Eigenlijk zijn deze overtuigingen gemodelleerd van mensen die in staat zijn krachtige en effectieve veranderingen in zichzelf aan te brengen.

15.1. Al het leren, gedrag en verandering is onbewust (en slechts voor een deel bewust).

Oftewel al het leren, al het gedrag en al het veranderen vindt plaats en is opgeslagen op onbewust niveau. Ons onbewuste staat voor alles waar we ons (op dit moment) niet bewust van zijn. Milton Erickson is degene die veel gebruik maakte van de werking van het onbewuste in zijn therapie. Hij vertrouwde erop dat de mens alle bekwaamheden in zich heeft om te slagen en dat al deze bekwaamheden zijn opgeslagen in diezelfde mens. Daar waar ze zijn opgeslagen noemde Erickson 'het onbewuste', dat waar we ons niet bewust van zijn. Ons onbewuste staat ook voor alle lichamelijke processen die ons lichaam sturen, alles wat we eens hebben geleerd, alle opgeslagen ervaringen, ook als die ons (bewust) ontgaan. Als we bewust leren vindt er tegelijker tijd altijd ook onbewust leren plaats. Geef voorbeelden van wat je geleerd hebt.

**Al het leren,
gedrag
en verandering
is
onbewust**

Het onbewuste is de PC.

*Het bewustzijn is als
een PC-scherm*

*Het bewustzijn is als een PC-
scherm, het onbewuste is de
PC.*



Het onbewuste heeft veel
meer potentie dan ik me bewust ben!
Het leren gaat door op onbewust niveau.
Het bewuste kan wel het leren op gang brengen.

15.2. Oorzaak -Gevolg

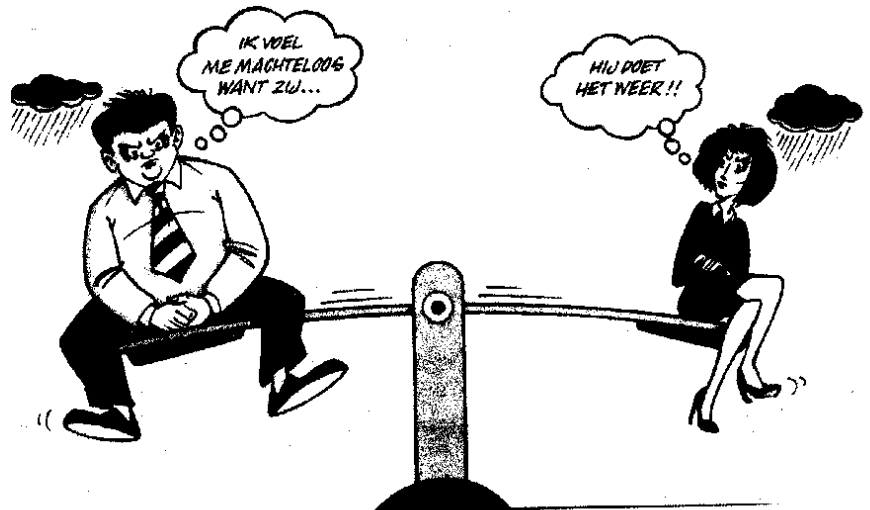
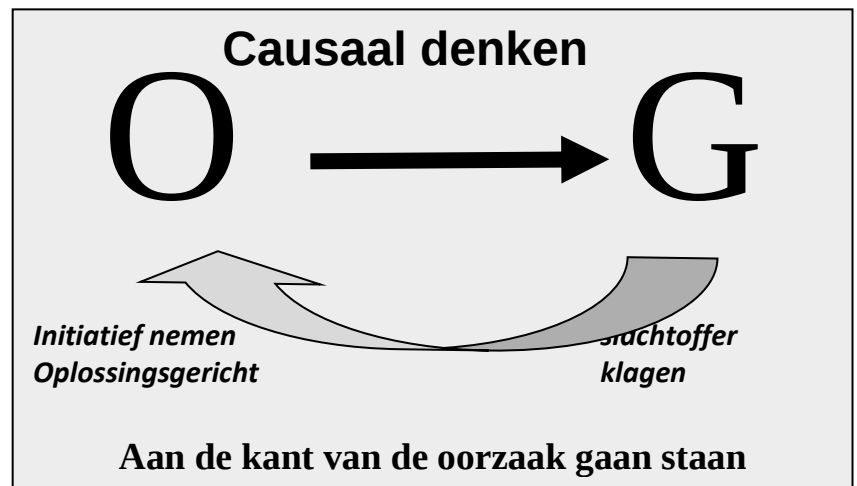
Isaac Newton (1642-1727) is de grondlegger van het Oorzaak-Gevolg-model. Het verhaal gaat dat hij op een dag onder een appelboom lag toen er een appel op zijn hoofd viel. Misschien zou ieder ander dit een toevaligheid noemen, Newton bleef er over nadenken en stelde zich de vraag: "Als ik dit voorval nou eens ernstig neem! Wat is de oorzaak van het vallen?" Hij ging in zijn denken op zoek naar de echte oorzaak van het vallen van de appel en op deze manier ontdekte hij de wetten van de zwaartekracht.

Uitgaande van de wetten van Newton is er altijd een oorzaak voor een probleem, mits we het probleem zien als een gevolg van iets.

De Oorzaak-Gevolg-overtuiging gaat ervan uit dat als we tot een oplossing van iets willen komen, we het beste de oorzaak van het probleem kunnen veranderen. Sterker nog, als we de oorzaak wegnemen, zal ook het probleem verdwijnen. In het leven hebben veel mensen nog de echte beweging te maken van gevolg naar oorzaak. Jij bent degene die bepaalt hoe je de dingen aan jezelf weergeeft, en dit kun je nooit buiten jezelf leggen. De uitdrukking 'aan de kant van de oorzaak staan' wordt veelvuldig in de NLP gebruikt en is dan ook een van de meest belangrijke uitgangspunten bij effectieve verandering.

Mensen die aan de kant van de oorzaak staan, zijn er van overtuigd dat zij zelf invloed kunnen uitoefenen op datgene wat zij in het leven creëren en weten dat zij zelf de wereld op een bepaalde manier aan zichzelf weergeven. Zij gaan ervan uit dat de oplossing voor veel problemen ligt in een nieuwe en andere manier van waarnemen en denken.

Ga aan de kant van de oorzaak staan:
Breek met je verslavingen!



Aan welke kant (O of G) zit deze man?En deze vrouw?

Breek met je verslavingen!
Bespaar geld, groei in sociale contacten en wordt & blijf gezond.

Een van de bewegingen die deelnemers aan NLP-trainingen maken is om nog meer aan de kant van de oorzaak te gaan staan. Als metafoor kun je je afvragen 'stel dat je jouw leven als een bus ziet, zit je dan achter in de bus en geef je het stuur uit handen of heb je het gevoel dat je voorin zit en zelf het stuur in handen hebt?' De basisvoorwaarde voor het maken van echte verandering en het behalen van succes is dat mensen bereid zijn om aan de kant van de oorzaak te gaan staan. Het is hierbij zelfs interessanter om de overtuiging te hebben dat jij je eigen handelen zelf kunt beïnvloeden dan dat je precies weet welke achtereenvolgende stappen er genomen moeten worden.



*Waar zit jij liever in je levensbus?
Op de plek van de chauffeur of ergens achterin?*



Oefening: Oorzaak-Gevolg-deeltest

Sta je meer aan de kant van de oorzaak of aan de kant van het gevolg?

Aspect van communicatie	Kruis bij elke vraag één antwoord aan die je het meeste aanspreekt.	Score
Waar focus je op?	Ik ben meestal gericht op 'bereiken'	1A
	Ik wil vaak problemen voorkomen, vermijden.	1B
Waar denk je aan?	Ik denk eerst aan de oplossing van een probleem.	2A
	Ik denk eerst aan hoe het probleem ontstaat.	2B
Tegen of samen?	Ik voel de ander tegenover me, ik denk in 'zij, jullie, ieder voor zich'	3A
	Ik denk in 'wij en samen',	3B
Omgang met elkaar:	Er wordt over elkaar gepraat, vaak in verwijten, de ander hoeft daar niet bij te zijn.	4A
	Er wordt met elkaar gepraat, we durven de confrontaties (met respect) aan.	4B
Helpen of aanvallen?	De ander wil mij meestal wel helpen.	5A
	Het voelt alsof anderen mij vaak willen aanvallen.	5B

Cursiste Sanne

Ik sta vaak aan kant van het gevolg, dat betekent dat ik altijd het slachtoffer ben van anderen. Ik neem geen eigen verantwoording voor mijn daden. Ik voel me pas goed als de andere vindt dat ik aardig ben. Ik stel me dus heel erg afhankelijk op naar het gedrag van de anderen. Ik neem daarom ook niet snel een beslissing, ik hou heel veel rekening met andere mensen. Ik heb liever dat de ander het leuk vindt dan dat ik het zelf leuk vind. Daarbij krijg ik zelf het idee dat we het eerder allemaal leuk vinden. Omdat ik geen echte beslissing neem, kan ik mezelf ook nooit iets verwijten. Ik laat de anderen bepalen wat ik doe, dus kan ik mezelf niet echt iets verwijten.

Toch ben ik hier absoluut niet blij mee, uiteindelijk ben ik degene die de ander het recht geeft te beslissen over mij. Het is dus wel degelijk mijn beslissing. Daarbij is het voor de andere ook vervelend wanneer ik niet echt kom met een eigen idee. Ik ben zelf dus verantwoordelijk hiervoor.

Nadat ik me dit had gerealiseerd, kon ik er inderdaad anders naar kijken. Ik wist wel dat ik het niet altijd prettig vond, dat de andere voor mij besliste. Maar ik wil zelf vanuit de andere kant naar deze situatie kijken → vanuit de oorzaak kant! Dan kan ik tevreden zijn over mezelf. Ik wil dus meer denken dat het goed is wat ik doe en voel en dat ik dat zelf bepaal!

Wie gaat er aan de kant van de oorzaak
staan bij de opwarming van de aarde?



Versterkende Overtuigingen

16. Versterkende overtuigingen

16.1 Verzwakt of versterkt het je?

Heb je wel eens iemand horen zeggen?

- Ik kan niet...
- Ik ben niet...
- Ik ben veel te...
- Ik zou toch eens moeten...
- Dat lukt mij nooit...!
- Ik heb altijd pech...!



Als je overtuigd bent dat iets niet lukt, of dat je daar minstens aan twijfelt, hoeveel van jouw potentieel, jouw kunnen, zet je dan in?

Je hebt jouw zenuwstelsel, jouw hersenen al ingesteld op FALEN.

En als het dan werkelijk mislukt, en die kans is groot, word je weer bevestigd in je eigen vooronderstelling.

Je hebt weer eens gelijk gekregen.

Je stapelt weer een negatieve ervaring op die grote hoop.

Overtuigingen zijn de machtige sturingsmechanismen van de mens. Overtuigingen lijken op opdrachtgevers van de hersenen. Hoe meer we over menselijk gedrag leren, hoe meer we leren over de buitengewone macht die overtuigingen over ons leven hebben. De geboorte van succes begint met het bewustzijn dat onze overtuigingen een keuze zijn. Wanneer je in succes en verandering gelooft, word je bekrachtigd om het te bereiken. Wanneer je in falen gelooft, zal de kans ook groot zijn dat je dat zult ervaren.



Oefening: Beperkende Overtuigingen

Schrijf tien beperkende overtuigingen op die je wel eens bij anderen (of jezelf) opmerkt.

Oefening: Van verzwakkende gedachte naar versterkende overtuiging.



Kijk eens naar één van je verzwakkende gedachten en ga na welke verzwakkende overtuiging er achter zit. Maak nu van deze verzwakkende overtuiging een versterkende overtuiging.

Ga na wat je wel wilt.

Ga aan de kant van de oorzaak staan.

Betrek het op iets wat jijzelf kunt doen.

Maak het positief.

Maak het zo klein en zo dichtbij dat je het zou kunnen bereiken.

Maak er iets van waar je graag in zou geloven, maar nog niet helemaal in kunt geloven.



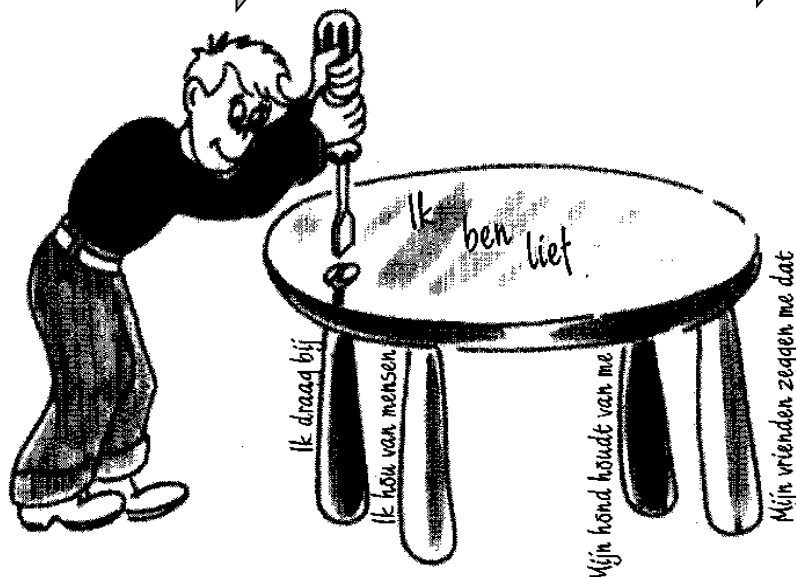
Versterkende overtuiging: ik ben lief

Voorbeelden (Specifiek):

Mijn hond houdt van mij

Mijn vriend X heeft dat gisteren tegen me gezegd.

Ik merkte hoe fijn ik het vond om gisteren samen te werken met personen A, B en C. Ik merkte vorige week woensdag dat ik echt bij kon dragen aan het project.



Oefening De Taal van Overtuigingen

In tweetallen of individueel.

Stap 1 A noemt een versterkende overtuiging.

Bijv. Ik ben lief, Ik heb veel liefde, Ik ben de moeite waard, Ik mag er zijn.

B schrijft deze in de 'stam van de boom' in het schema.

Stap 2 A noemt ondersteunende ervaringen, die laten zien dat je deze overtuiging al hebt. Houdt het specifiek: bijv. gisteren zei mijn vriend dat hij het lief vond dat ik bloemen meebracht. B schrijft ze in de 'wortels' van de boom. De boom, de overtuiging, wordt hoe langer hoe steviger.

A leest elke ondersteunende ervaring nog een keer op en stelt zich voor hoe het was in dit voorbeeld en ook in de toekomst als deze overtuiging van pas komt.

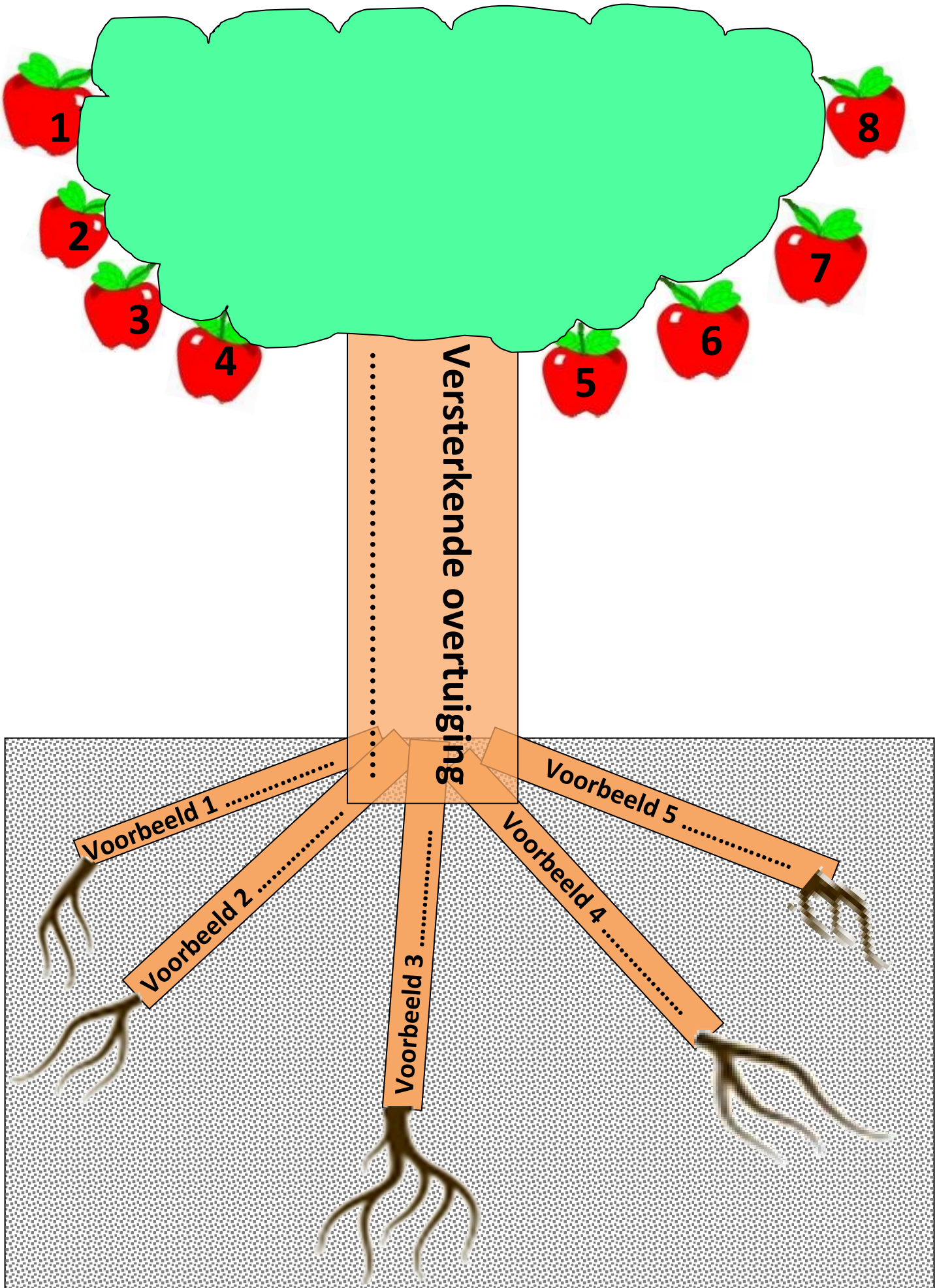
Stap 3 A en B gaan samen na wat deze nieuwe versterkende overtuiging oplevert. Dit zijn de vruchten in de boom

Stap 4 A en B wisselen

Stap 5 A en B stimuleren elkaar over wat ze allemaal kunnen met deze versterkende overtuigingen.



Werkblad Versterk een Overtuiging





Oefening loslaten:

Welke versterkende overtuigingen zijn in de onderstaande tekst terug te vinden?

loslaten

loslaten is doorgaan met liefhebben,
het is herkennen, dat een ander het zelf moet doen

loslaten is mezelf open opstellen,
het is me realiseren, dat ik een ander in zijn volle waarde laat

loslaten is ruimte geven, toestaan
dat de dingen gaan zoals ze gaan

loslaten is machteloosheid ruilen voor acceptatie,
de uitkomst laten zijn zoals die komt

loslaten is niet een ander willen veranderen,
maar nagaan hoe ik mijzelf anders zou kunnen opstellen om het beste aan een ander te geven

loslaten is niet zorgen voor, maar geven om een ander

loslaten is niet uit handen nemen, maar ondersteunen

loslaten is niet oordelen,
maar toestaan, dat de ander ook een bijzonder mens is (net als ikzelf), allebei met een eigen model van de wereld

loslaten is niet proberen de uitkomst te regelen,
maar accepteren, dat de ander zijn eigen weg gaat

loslaten is niet beschermen,
maar toestaan, dat de ander zijn eigen realiteit onder ogen ziet

loslaten is inzien, dat de ander zich niet laat controleren,
maar dat ik alleen zelf kan streven naar degene die ik droom te zijn

loslaten is minder bang zijn en meer liefhebben

Nelson Mandela:

“As I walked out the door toward the gate that would lead to my freedom, I knew if I didn't leave my bitterness and hatred behind, I'd still be in prison.”

Toen ik naar buiten liep richting de poort die me naar mijn vrijheid zou leiden, wist ik dat als ik mijn bitterheid en haat niet zou achterlaten, ik nog steeds in de gevangenis zou blijven.



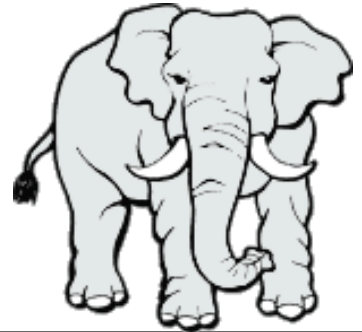
16.3. Het centraal zenuwstelsel kan geen ontkenning vasthouden

Het woordje 'niet' bestaat alleen in taal en niet in denken. In het proces van het creëren van onze interne voorstelling, oftewel ons gedachtepatroon, is onze menselijke geest niet in staat een ontkenning vast te houden. Je kunt pas ergens niet aan denken als je er eerst aan gedacht hebt. Zo heeft de uitspraak 'dit moet ik niet vergeten' andere impact op ons dan de uitspraak 'dit moet ik onthouden'. Of als ik je vraag om op dit moment je best te doen om niet aan een roze olifant te denken zal je dat waarschijnlijk niet lukken. Mocht het je wel gelukt zijn vraag ik je om niet je huisnummer te herinneren. Denk eens niet aan je laatste maaltijd. Waar denk je aan? Nu we dit weten kunnen we onszelf en anderen dus effectieve boodschappen of opdrachten geven door ons te richten op datgene wat we wel willen in plaats van datgene wat we niet willen. Dit is ook bij verandering belangrijk. Want deze vooronderstelling kan ook gelezen worden als: 'richt je op datgene wat je wilt, in plaats van op datgene wat je niet wilt'. Als mensen willen veranderen gaat het er ook om dat ze in staat zijn hun focus (aandacht en energie) te richten op hun doel in plaats van op hun probleem.

Oefening Het olifantje



1. Denk eens niet aan een roze olifantje!
2. Waar denk je aan?)
3. Denk eens aan een grijs olifantje.
4. Waar denk je nu aan?
5. Wat is de beste strategie om ergens niet aan te denken?



Oefening: geen zorgen maken

'Maak je geen zorgen.

Maak plannen!.'

Winston Churchill

Welke structuur gebruikt Churchill hier?

Cursiste:

Ik merkte dat ik tegen mijn vriend zei je moet niet vergeten om
Ik zeg dit heel vaak aangezien hij veel dingen vergeet wat die hij moet doen. Ik dacht hé: dit kan ook aan mij liggen. Ik zeg niet vergeten en niet kunnen zijn hersens niet registreren, dus onthoudt hij het niet. Ik ga dus in het vervolg proberen te zeggen: wil je onthouden dat
Zo zijn er denk ik heel veel dingen. Want volgens mij ben ik iemand die veel het woordje niet gebruikt. Ik ga daar dus heel goed op letten.

17. Sandwich feedback model:

17.1 Uitleg

Leren en verandering is afhankelijk van je stemming. Je bent meer ontvankelijk voor tips, raadgevingen en kritiek als je in een neutrale of meer positieve stemming bent. Dat is de essentie van het sandwichfeedback model. Er zijn heel veel feedbackregels en andere modellen te vinden die effectief en bruikbaar zijn. Het sandwich feedback model is zo'n regel die vrijwel overal heel goed kan worden toegepast en zeer effectief blijkt te zijn. Eigenlijk is de structuur heel eenvoudig.

Als je feedback wilt geven start je met de eerste helft van de sandwich, de bovenste helft van het broodje. Je zegt wat je wel goed vindt en liefst zo specifiek (in de zin van zintuiglijk waarneembaar) mogelijk. Dit zorgt er voor dat je zelf (als feedbackgever) ook nadrukkelijk moet gaan kijken naar de dingen die je goed vindt. Bovendien zal het voor de ontvanger prettig zijn om ook iets te horen dat wel goed gaat. Praat hierin in de tegenwoordige tijd en de ik-vorm.

Vervolgens ga je de sandwich beleggen. Hierin geef je aan wat er volgens jou mogelijk zou kunnen worden verbeterd. Hier geef je de echte verbeterpunten aan. In gevallen van een duidelijke hiërarchische relatie zou je hier ook kunnen zeggen 'wat ik vind dat moet verbeteren is...'. Zorg in ieder geval dat je ook hierin zo specifiek mogelijk bent en geef zo nodig nuttige tips over de manier waarop het verbeterd zou kunnen worden.

Hierna ga je naar het laatste deel van de sandwich. Je vouwt als het ware het broodje dicht door af te sluiten met een positieve mening. Woorden als 'over het algemeen genomen vind ik het goed dat je.....' zijn

hiervoor goed bruikbaar. Hiermee laat je de ontvanger weer in een neutrale of meer positieve stemming achter waardoor de motivatie om aan de verbeterpunten te gaan werken zal toenemen.

Vooraf dit laatste is voor veel mensen een uitdaging. Immers, veel mensen zijn niet zo gewend te kijken naar de dingen die goed gaan. Ze hebben geleerd vooral te kijken naar datgene wat niet goed gaat. Wil je echt met mensen verder zul je niet alleen kritiek moeten geven, maar ook in staat zijn de positieve zaken te melden. Dit zal het contact met de ander de volgende keer makkelijker maken.

Zorg wel dat je een goed belegde sandwich maakt in plaats van één waarvan je door het broodje het beleg niet meer proeft. Het hoeft geen broodje oorlog te worden, maar een beetje pittig is wel goed.



Oefening: Sandwichfeedback

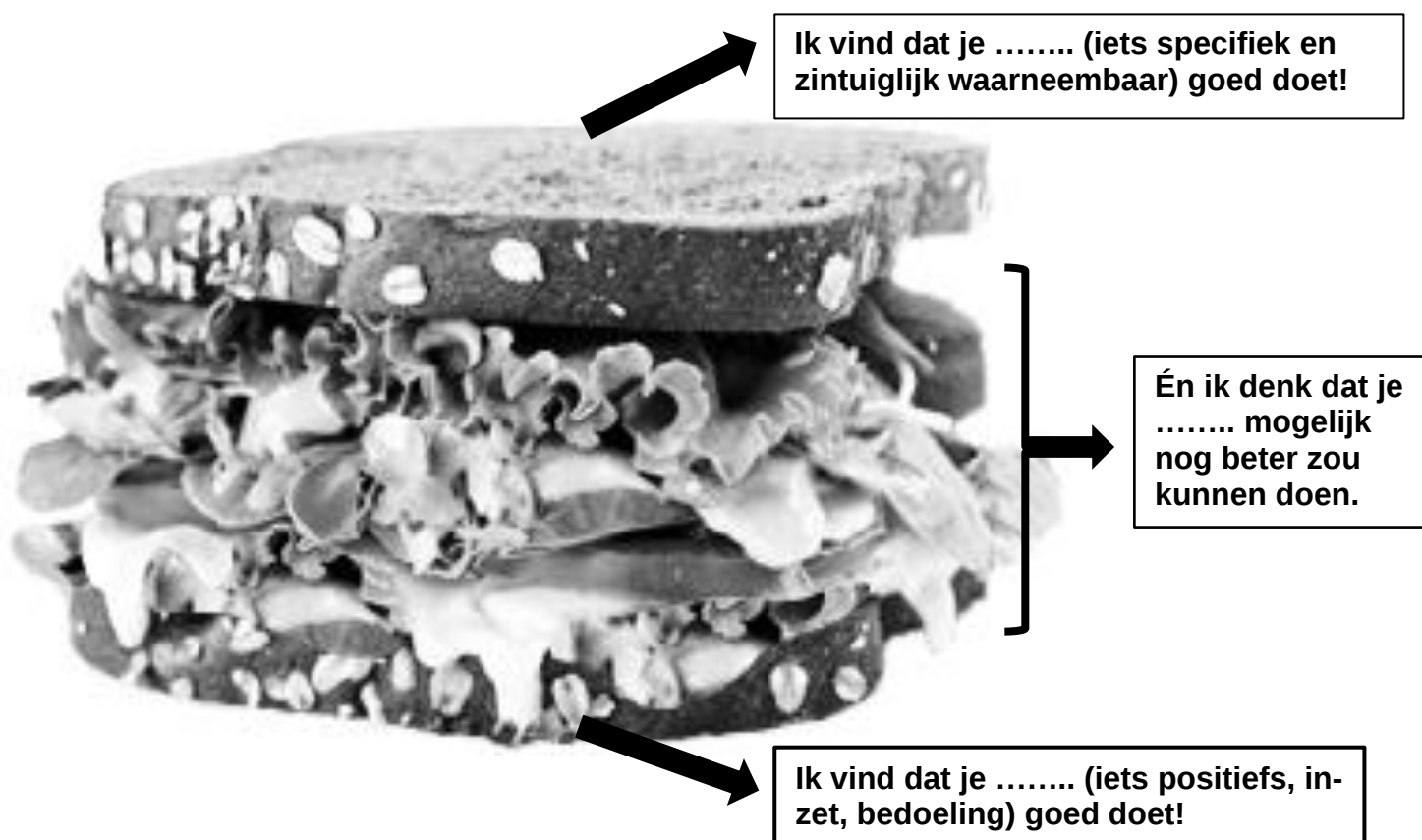
Een cursist houdt een kleine presentatie, enkele cursisten geven een sandwichfeedback.
Hoe voelt dat?
Wat heb je geleerd?

Cursist:

Ik heb als probleem het volgende ingebracht: wanneer ik een woordenwisselingen met mijn vriendin heb sta ik niet meer open voor haar mening en is alles wat zij zegt niet goed/waar. Ik vraag wel om haar mening, maar kap het af of weerleg het. Ik wil dit heel graag veranderen, want doordat ik me zo gedraag loopt het vaak uit tot ruzies die nergens over gaan.

Ik kreeg het volgende als feedback van de twee medestudenten terug: We vinden het goed dat je naar haar mening vraagt en misschien kan je haar wat meer uit laten praten en open staan voor haar visie. Laat haar ook haar ding vertellen. Over het algemeen vinden we het goed van je dat je dit probleem wilt gaan aanpakken.

17.2 Sandwich Feedback Model: schema





Huiswerk week 6

1 Oorzaak-gevolg

Maak de hele test van oorzaak-gevolg om te zien aan welke kant je vooral staat. Welke overtuiging(en) ga je overnemen omdat het je zal helpen in je communicatie met jezelf of met anderen?

Zie www.jeongekendevermogens.nl/Quiz/oorzaak-gevolg.htm

2 Oefening: Overtuigingen

Bouw een nieuwe overtuiging op die je nog niet hebt maar die je graag zou willen hebben volgens het model van de boom met wortels, stam en vruchten.

3 Oefening: Een slim gebruik van het roze olifantje

Merk eens op het verschil tussen:

'Ik vind het erg moeilijk, ik faal altijd!'

en

'Ik vind het nog niet zo makkelijk, dat lukt mij nu nog niet!'

'Wat zou je kunnen doen om het makkelijker te maken?'

Pas dit principe toe op iets waarvan jij tegen jezelf en anderen zegt dat je het erg moeilijk vindt.

4 Oefening: Loslaten

Maak een lijstje van dingen die je in jouw leven meer zou willen loslaten.

Geef met een cijfer van 1- 5 aan in hoeverre je zou willen loslaten, waarbij 1 een klein beetje en vijf helemaal loslaten betekent.

Praat er met de betrokkene over als het is waar iemand anders bij betrokken is.

Wat zou een eerste stap kunnen zijn in dit loslaten?

5 Oefening: Sandwichfeedback

Schrijf enkele complimenten in de vorm van sandwichfeedback op voor mensen waar je mee te maken hebt.

Bedenk dat specifieke complimenten op omgevings- en gedragsniveau het meest reëel overkomen.

Ga na of ze helemaal ecologisch zijn, dat wil zeggen of ze voor iedere betrokken positief zullen werken.

Schrijf nu enkele complimenten in de vorm van sandwichfeedback op voor jezelf in verschillende omgevingen.

Geef bijzondere aandacht aan wat je goed doet, ook al zijn het maar kleine dingen.

Zorg in beide opdrachten dat je zeker drie positieve complimenten tegenover één verbeterpunt stelt. Eindig telkens met een meer algemene waarderende opmerking over intentie, inspanning, motivatie of bedoeling.

Een sandwich kan voedzaam en gezond zijn



Week 7

18. Rapport: Op dezelfde golflengte afstemmen

18.1 Hoe maak je rapport?

Rapport. Heeft niets te maken met het papier waarmee je van school thuis kwam en waar mooie of minder mooie cijfers op stonden. Je zegt 'rappoor'.

Rapport



18.2 Wat is Rapport?

Rapport is een toestand die gekenmerkt wordt door wederzijdse ontvankelijkheid en respect.

Je voelt dat je contact hebt met iemand als je in rapport bent. In zo'n situatie blijkt dat de gegeven suggesties onvoorwaardelijk worden geaccepteerd. Denk aan een gesprek met iemand waarmee je goed contact hebt. Het gevoel dat ik begrepen word en de ander begrijp.

Je kunt rapport ook omschrijven als:

- het komen op dezelfde golflengte,
- het afstemmen op de ander,
- het creëren van een sfeer van ontvankelijkheid.

Je kunt rapport ook omschrijven als 'Pacing and Leading', leiden en volgen. Als je wilt dat de ander met je mee gaat, dan zul je eerst met de ander mee moeten gaan.

Het wil niet zeggen dat je het altijd met elkaar eens moet zijn, maar het heeft wel alles te maken met respect en vertrouwen.

Zoals je eerder hebt kunnen lezen heeft Albert Mehrabian onderzocht dat communicatie meestal bestaat uit: 7% woorden

.38% tonaliteit en 55% fysiologie

Technieken om rapport tot stand te brengen zijn: "Matching" (afstemmen) en "Mirroring" (spiegelen).

Mensen houden van andere mensen die zijn zoals ze zelf zijn. Rapport is een proces van ontvankelijk voor elkaar zijn en betekent niet noodzakelijkerwijs dat men elkaar mag.

Rapport door Fysiologie (55%).

- Houding: hoofd gebogen of omhoog, borst vooruit of achteruit, schouders omhoog of omlaag, benen tegen elkaar of enigszins uit elkaar,
- Gebaren met de vinger wijzen, vuist ballen, met voet stampen, vingers tegen elkaar drukken, handen open of wringen.
- Gezichtsuitdrukking: mondhoeken naar boven of beneden, wenkbrauwen fronsen of omlaag, bolle of holle wangen, met de ogen knippen of fixeren, oogcontact zoekend of vermijdend.
- Ademhaling: gejaagd of rustig

Rapport door Tonaliteit (38%).

- Toon: hoge of lage.
- Tempo snel of langzaam.
- Timbre de kwaliteit van de stem waaraan je iemand persoonlijk herkent afhankelijk van het aantal en de hoeveelheid boventonen.
- Volume luid of zacht.
- Veranderingen van de voorgaande vier eigenschappen van tonaliteit

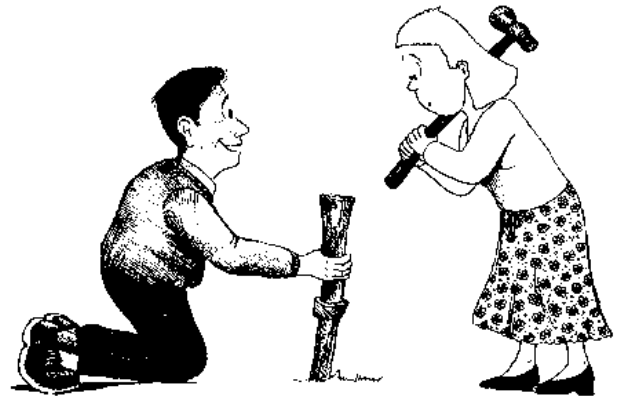
Rapport door Woorden (7%).

Predikaten (bijvoeglijke naamwoorden en werkwoorden uit het visuele, auditieve of kinesthetische systeem). Voornaamste woorden.

Gemeenschappelijke ervaringen en associaties

Vooronderstelling 15:

Alles is erop gericht om opnieuw één en volledig te worden met jezelf



met rapport kan alles



Oefening: Rapport 1

Halve groep oefent met rapport in tweetallen



neem jezelf bij de hand

18.3 Rapport met jezelf

Ben je je bewust van je gevoelens en kun je deze volledig accepteren? Ben je in harmonie met jezelf? Ken je jouw diepste angsten? Heb je een intense relatie met je eigen onbewuste gevoelens? Dan kun je in rapport zijn met je zelf.

Het is de kunst om in contact met je onbewuste te komen. Sta je gevoelens toe om je te leiden en probeer deze niet te forceren.

Glimlach naar jezelf en adem rustig, geniet ervan dat je leeft.

Als je hierin gevorderd raakt kun je ook een goed rapport opbouwen met je gesprekspartner.

Huiswerk week 7

Oefening Rapport

Bedenk een aantal zinnen om met iemand in je omgeving rapport te maken.

Oefen met iemand om nog meer rapport te maken dan je nu al doet door:

- oogcontact gedoseerd te houden
- woorden te herhalen in dezelfde tonaliteit,
- niet tegenspreken ook al ben je het er niet mee eens, maar zeggen: "Ik begrijp dat je tot deze mening komt" of iets dergelijks, waaruit blijkt dat je respect hebt voor deze mening
- leef mee met de emoties van de ander.

- enkele kleine blijken van waardering in te lassen
- gebaren, lichaamshouding, ademhaling te matchen, dus na enkele momenten als je het woord neemt te herhalen (dus niet spiegelen op hetzelfde moment)
- Zoek naar gemeenschappelijke ervaringen (zie tekst hieronder).
- Je kunt gemakkelijk de diepte in gaan door vragen over wat iemand belangrijk vindt in zijn of haar leven,
- Deel wat werk, familie, relaties, hobby's, vakantie, de buurt waarin iemand woont, jullie opleven.

Door gemeenschappelijke ervaringen te delen met iemand creëer je heel snel rapport. Mensen waar het meteen en gemakkelijk mee klikt, hebben kinderen van dezelfde leeftijd als die van jou, of juist geen kinderen, net als jij, werken in dezelfde branche, gaan ook graag naar jouw favoriete vakantieland, hanteren dezelfde overtuigingen of waarden, je kent dezelfde mensen of komt uit dezelfde streek, je houdt van hetzelfde eten en ga zo maar door.

Die gemeenschappelijke ervaringen zorgen ervoor dat je het snel heel goed kunt vinden met iemand. En dat is één van de dingen waar rapport maken om gaat. Dat je het snel goed kunt vinden met iemand. Of dat nou in een werksituatie of privé is.

Heb je geen gemeenschappelijke ervaring ...? Toch wel, je hebt vast allemaal op de basisschool gezeten, de middelbare, een vak geleerd, ouders gehad ... iedereen vindt wel iets moeilijks in z'n leven, of juist makkelijk. Door over zo'n makkelijk onderwerp te praten, ontdek je al snel dat je toch iets gemeenschappelijks hebt. Deel de mensheid door 2: mannen en vrouwen en je hebt al een beginpunt.

Cursiste:

Laatst zat ik met Dienneke (medecursiste) in de trein en op een gegeven moment barstte ik in lachen uit. Dienneke keek me vreemd aan, maar toen ik eenmaal liet zien wat er aan de hand was moest zij ook lachen. Wat bleek nou, we zaten tegenover elkaar in de trein in precies dezelfde houding! We zaten allebei met onze hoofd in onze handen gesteund naar buiten te kijken.

Week 8

19. Ankeren

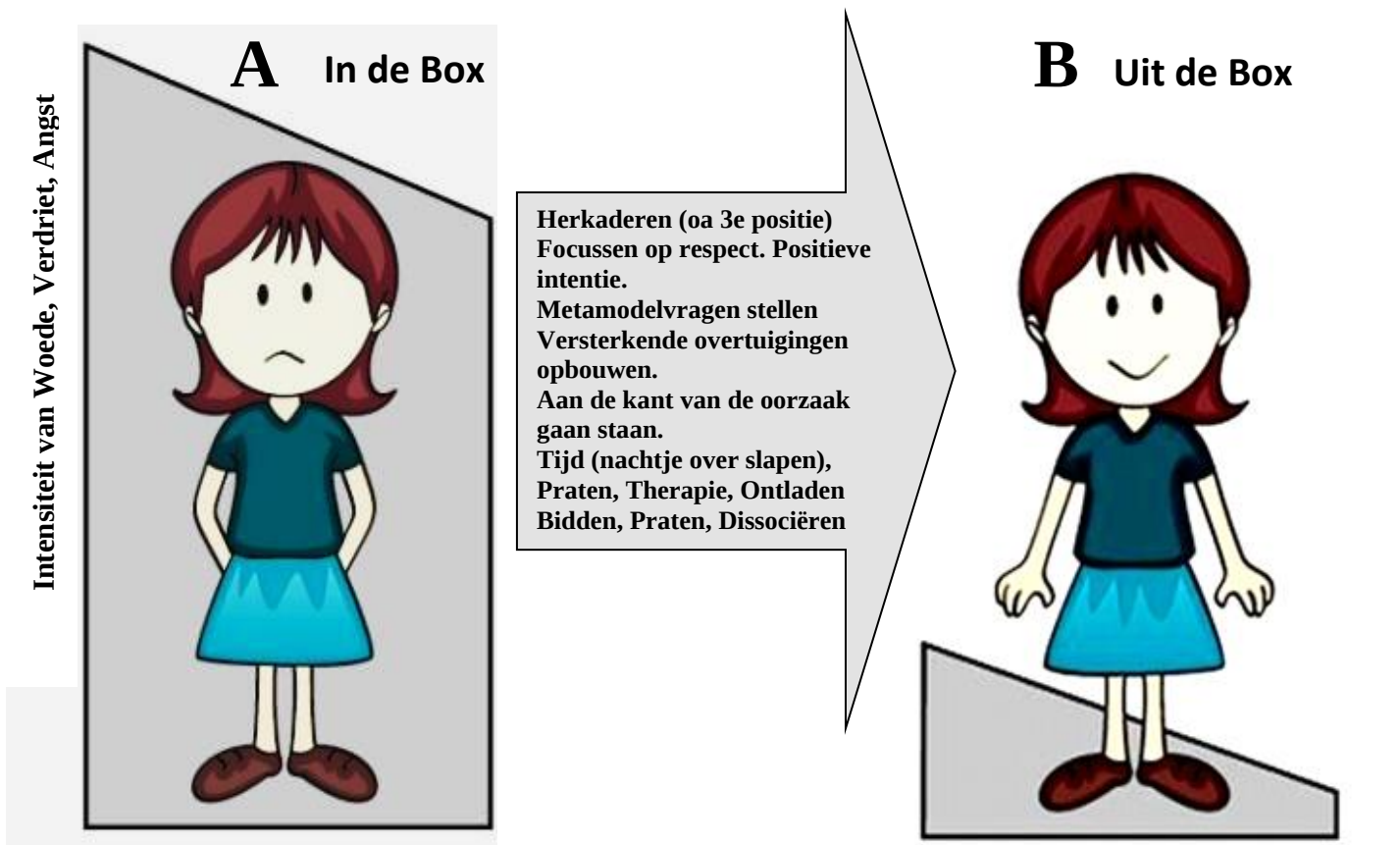
19.1 Definitie van het proces van positief ankeren bij NLP.

Wanneer iemand, die in een vermogende emotionele stemming verkeert, op het hoogtepunt van deze ervaring een specifieke prikkel (stimulus) krijgt, dan worden beide - prikkel en stemming - neurale met elkaar verbonden. Dit noemen we een anker. Je kunt op elke moment gebruiken.



Je kunt door ankeren bij jezelf een positieve stemming opwekken op een moment dat je dat wilt. Bijvoorbeeld vlak voor een tentamen. Je kunt uit de box van je negatieve emoties komen.

19.2 Het Ankeren van “Succesvol uit je negatieve emoties komen”.



Situatie A:

Je zit helemaal in de 1e positie in je angst in je woede of verdriet. Op identiteitsniveau: Je bent bang, verdrietig, woedend.
Je ziet niets anders dan je emotie.
Je ziet, hoort, voelt niets anders

Situatie B

Je kunt naar de 2e en 3e positie switchen. Je ziet boven je angst je woede of verdriet uit. Op gedragsniveau: je hebt die angst, verdriet, boosheid wel, je bent het niet. Je bent gedissocieerd
Je ziet meer dan je emotie. Je ziet, hoort, voelt ook andere dingen. Je hebt de angst en kunt er naar kijken.

Oefening: In de box uit de box

Welke herinneringen heb je aan het in de box zitten?
Welke methoden gebruik jij om uit de box te komen?
Wat heeft het jou opgeleverd om uit de box te komen?

19.3 Definitie van een anker

Het geheel van een prikkel en een stemming waarbij als reactie op deze prikkel steeds dezelfde stemming verschijnt

Ankeren kan je helpen bij het toegang verkrijgen tot positieve stemmingen van herinneringen en dit te verbinden met het heden.

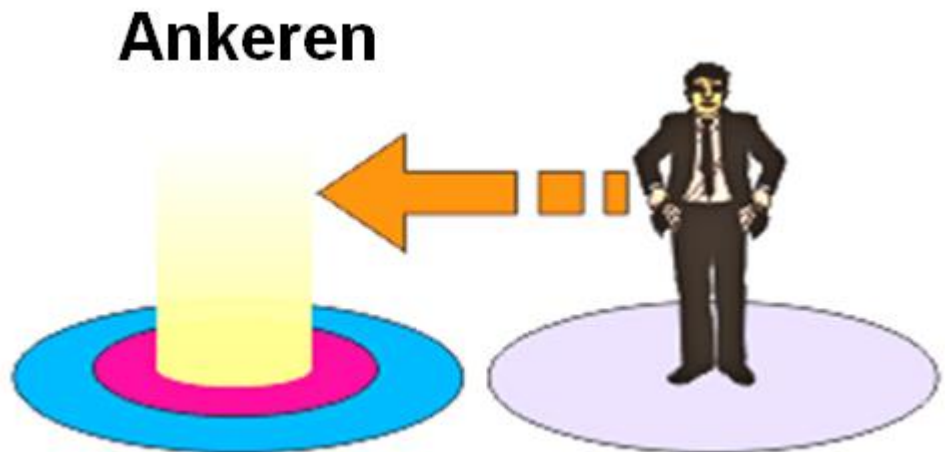
Je kunt hiermee energie, kracht, humor, moed, motivatie oproepen op elk moment dat je dit nodig hebt.

Video: Giving

Wat hebben jullie gezien?

Wat is het anker?

Welke gezichten herken je?

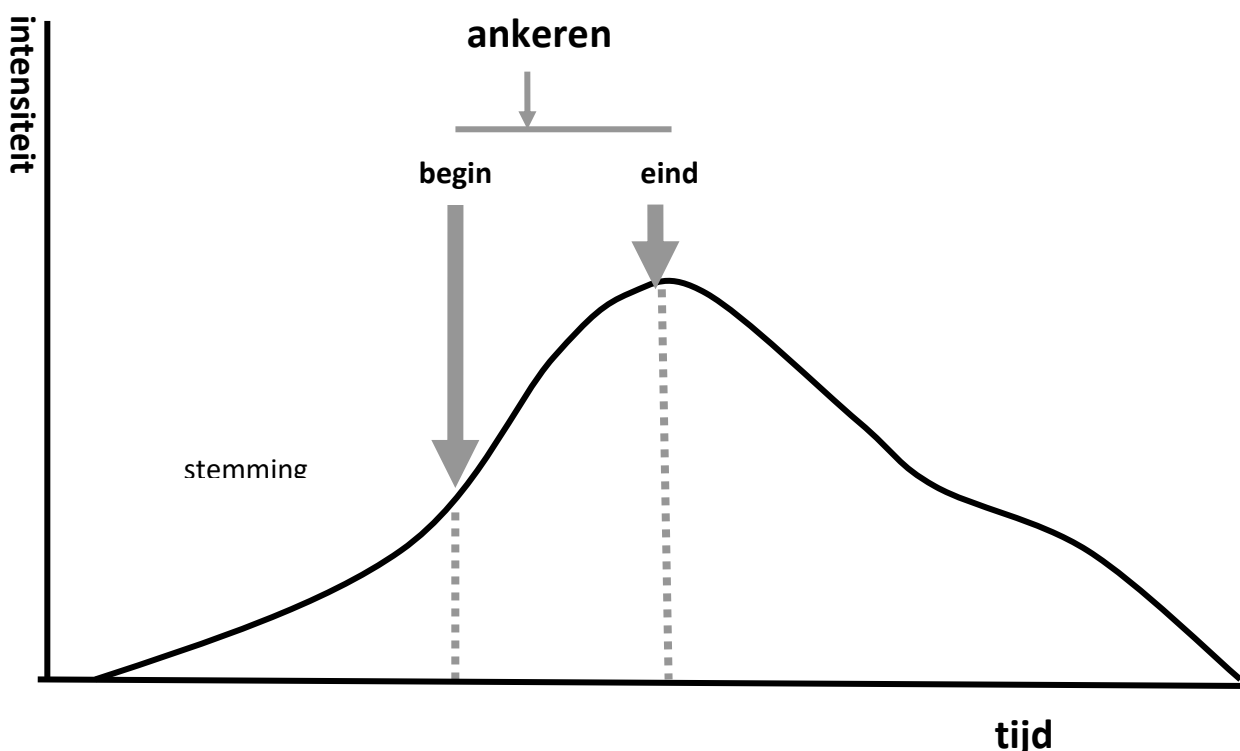


19.4 De vier stappen tot ankeren (Collaps Anchor)

Ga na welke bronnen je goed zou kunnen gebruiken in een toekomstige gebeurtenis waar je tegen op ziet.

1. Laat iemand zich een levendige ervaring met een positieve stemming uit het verleden herinneren
2. Zorg voor een specifieke stimulus (bijv. een stap in een denkbeeldige cirkel of een aanraking van een knokkel) op het hoogtepunt (zie onderstaande grafiek)
3. Verander de stemming waarin hij verkeert (break state)
Herhaal 1, 2 en 3 voor verschillende bronnen of dezelfde bron met verschillende ervaringen.
4. Vuur het anker af om het anker in werking te stellen om de test uit te voeren.

Stel je tenslotte voor dat je de toekomstige gebeurtenis, waar je tegen op zag, meemaakt. Stap in de cirkel of raak een knokkel aan en laat al de geankerde bronnen toe.



19.5 Het zetten van een anker

19.6 De sleutels tot ankeren

Om ankers goed te laten werken moeten ze aan een aantal voorwaarden voldoen. We noemen dit ook wel de sleutels tot ankeren. De eerste sleutel is de intensiteit van de ervaring, hoe intenser de ervaring opnieuw beleefd wordt hoe sterker het anker. Het is daarom belangrijk om helemaal te associëren in de gebeurtenis en de positieve stemming zo intens mogelijk te laten opkomen, zodat deze als een bron kan functioneren voor een toekomstige gebeurtenis. Op de grafiek kun je zien dat de timing van het anker (zie grafiek) ook belangrijk is. Alleen de toenemende intensiteit van de ervaring moet geankerd worden. Het in een cirkel stappen is een unieke stimulus. Je kunt ook een knokkel van een hand nemen, maar dus geen binnenkant van de hand nemen. Verder zal de herhaling van de stimulus nodig zijn om een stevig anker te zetten. De prikkel moet dus herhaalbaar zijn. Doe de stap in de cirkel zo vaak als nodig is om een stevig anker te zetten.

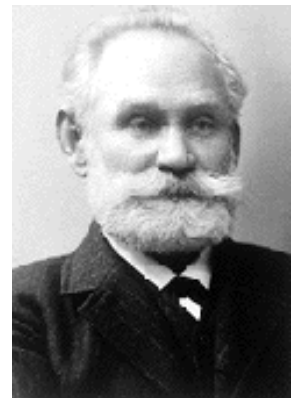
19.7 Ankeren beschrijving

Het proces van ankeren is een zinvolle vaardigheid voor iedereen die in staat wil zijn zichzelf te sturen.

De achterliggende gedachte van het proces van ankeren is 'gevoelens zijn geëvalueerde sensaties'. In het proces van ankeren hanteren we het proces van het oproepen van gevoelens (stemmingen, gemoedstoestanden) door sensaties (prikkel) te evalueren (verwerken).

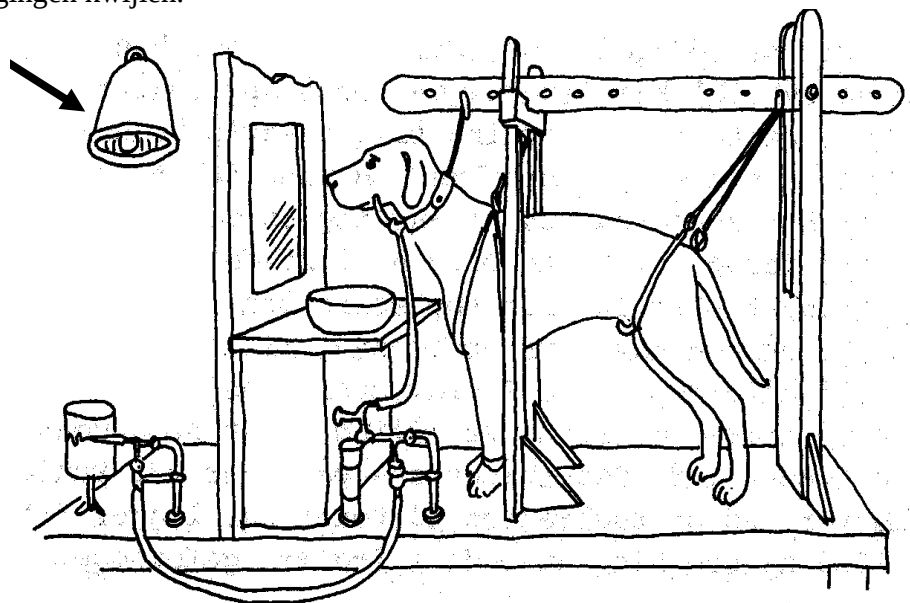
Dr. I.P. Pavlov heeft in 1936 aan de hand van zijn onderzoek het begrip 'klassieke conditionering' beschreven". Wanneer binnen de NLP gesproken wordt over het proces van ankeren dan wordt hiermee de Pavloviaanse, oftewel de klassieke conditionering aangeduid.

In de klassieke conditionering wordt een nieuwe stimulus geconstrueerd die in de plaats wordt gezet van de 'natuurlijke' stimulus die een bepaald gedrag oproept. Als voorbeeld: Pavlov zette zijn honden iedere ochtend een schaal met vlees voor. Bij het ruiken en zien van het voedsel begonnen de honden te kwijlen. Het voedsel werd op deze manier een stimulus voor het kwijlen. Op een gegeven moment liet Pavlov, terwijl hij het voedsel voorzette en de honden hun kwijlgedrag vertoonden, een bel rinkelen. Later hoefde hij alleen nog maar de bel te laten klinken, en de honden gingen kwijlen.



Dr. I.P. Pavlov

De tweede vorm van conditionering is die waarbij een bepaald gedrag systematisch positief wordt beloond. Op basis van de beloning zal het gedrag zich gaan herhalen. Een voorbeeld hiervan is het consequent geven van een koekje als een kind huult. Als dit vaak genoeg herhaald wordt zal er in de beleavingswereld van het kind de constructie 'huilen veroorzaakt koekje' gaan ontstaan. Uiteraard bestaan er ook constructies als 'goed rapport veroorzaakt dikke zoen en cadeautje'.



Nog voordat Dr. I.P. Pavlov het proces van klassieke conditionering beschreef heeft in 1902 Dr. Bill Twittmeyer, een medicus, een bijzondere bijkomstigheid van de kniepees reflex beschreven. Hij merkte namelijk op dat als hij de kniepees reflex testte met een voorzichtige klop van een hamertje op een plek vlak onder de knie het op een gegeven moment niet eens meer nodig was de knie met het hamertje aan te raken. Slechts de

beweging met het hamertje naar de knie toe was voldoende om de reflex in werking te stellen. Toentertijd al een mooi voorbeeld van wat Pavlov later de klassieke conditionering noemde.

Ankers komen voor in alle primaire representatiesystemen:

Visueel: stoplicht, een roos

Auditief tonale: sirene van ambulance, de stem van een dierbare

Kinesthetische: draai om de oren, een zoen

Geur: brandlucht, baklucht

Smaak: bedorven melk, slagroom

Specifieke stimulus: dit kan bij het ankeren in NLP een cirkel zijn waar je in stapt, een knokkel die je aanraakt, een steentje dat je in je vuist neemt of elke andere specifiek plaats

Oefening in het proces van ankeren:

We volgen we telkens de volgende stappen:



1. Laat iemand zich een levendige ervaring uit het verleden herinneren
2. Merk op hoe de stemming op dit moment stijgt.
3. Wanneer is het hoogtepunt?

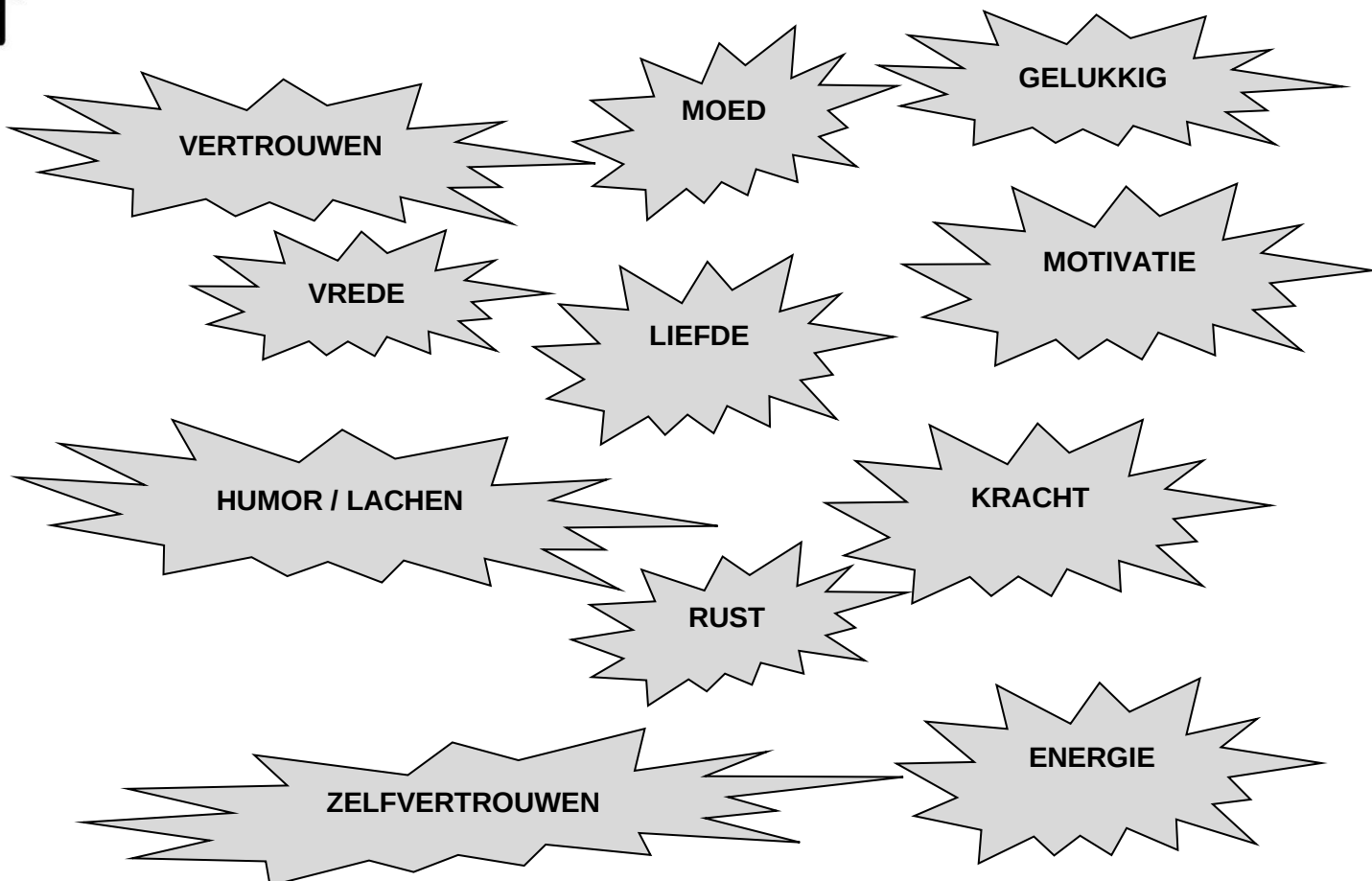
De stemming kan je dus oproepen door het verhaal te vertellen of je een gebeurtenis te herinneren. Deze stemming noemen we een innerlijke bron. Die innerlijke bron maak je met ankeren beschikbaar op ieder moment dat je maar wilt. Een Anker gebruiken we om een innerlijke bron aan te boren om in een vermogende stemming te komen.

Oefening: Bronnen/vermogende stemmingen

Ga na welke bronnen je kunt gebruiken voor een ambitie die je hebt, iets wat je heel graag wil bereiken.

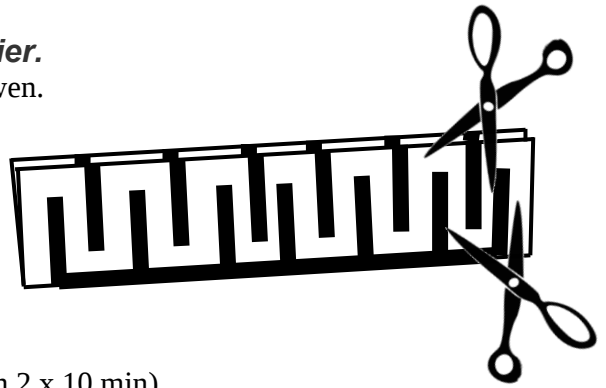
Kies er drie uit om mee te beginnen.

Gebruik het werkblad



Zo maak je je iegen 'Circle of Excellence' van papier.

1. Begin met het papier in de lengte doormidden te vouwen.
2. Knip volgens de dikke lijnen.
3. Druk elke bocht plat



Oefening: Ankeren met de 'circle of excellence'

(ontwikkeld door John Grinder, aangepast door Sytse)



1. Je doet deze oefening in de groep (of in tweetallen in 2 x 10 min).

A is de werker, degene die de oefening uitvoert, B is de coach. (De instructie geldt telkens voor persoon A, tenzij anders is vermeld).

2. **Bouw een krachtige stemming** op die je als bron kunt gebruiken. Doe dit met de 'circle of excellence' techniek van John Grinder. Je kunt deze ook een cirkel van excellentie, van succes of van kracht noemen. Je kunt ook een cirkel met krijt tekenen, of met touw een cirkel leggen. De cirkel moet groot genoeg zijn om er ruim in te gaan staan.

Leg de cirkel van papier (of touw) op de grond.

3. Herinner ervaringen waar je je voelde: krachtig, creatief, verbonden, werklustig, leergierig, ambitieus, liefdevol, energiek of elke andere **gewenste krachtige stemming** waarin je je in balans en gecenterd voelde. Dit is je bron.
4. Voorbeelden van herinneringen met gewenste krachtige stemmingen
 - a. herinnering aan succesvolle spreekbeurt, toespraak voor medestudenten
 - b. herinnering van behalen eindexamen na lang gestructureerd en geduldig studeren
 - c. herinnering van waardering krijgen voor een werkstuk
5. **Stap in de cirkel** precies zo snel of langzaam als je herinnering opkomt en daarmee de krachtige stemming in intensiteit voelt groeien. Dus: zie wat je zag door je eigen ogen zo helder als maar mogelijk. Hoor de geluiden en de woorden die je toen hoorde. Laat eventueel persoon B deze zeggen om je te helpen. Raak in contact met je houding, je ademhaling en je emoties als je denkt aan de waardevolle krachtige herinnering. Persoon B let op de veranderingen in je fysiologie, zoals betere houding, diepere ademhaling en huidskleur.
6. Als je fysiologie niet duidelijk verandert, dan zijn er twee mogelijkheden: Je kunt je nog dieper in de herinnering inleven. Of je kunt beter een andere gewenste krachtige herinnering kiezen met een hogere intensiteit, die krachtiger is.
7. **Stap snel uit de cirkel** voordat de intensiteit van de krachtige stemming vermindert. Je wilt immers juist de groei van de stemming ankeren!
8. **Herhaal** dit proces met nog een krachtige stemming die je aan de circle of excellence toevoegt. Ga door met krachtige stemmingen toe te voegen. Telkens één per keer.
9. **Check:** Als je genoeg 'bronnen' hebt toegevoegd, kom je automatisch in een krachtige stemming als je in de cirkel gaat staan. Doe dit bij wijze van check. Als het nog niet zo duidelijk merkbaar is, voeg dan nog meer krachtige stemmingen toe. Als je de krachtige stemming goed kunt voelen, is de cirkel nu werkelijk een 'circle of excellence'.

Huiswerk Week 7 Ankeren

Gebruik je cirkel of excellence om nog meer krachtige bronnen te ankeren

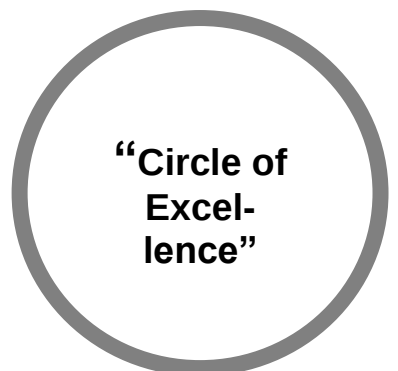
Ga na welke ankers je al in je huis of op je werk hebt?

Welke ankers zou je kunnen opruimen omdat ze je van je bronnen afhouden?

(uitgebloeide bloemen, stapel tijdschriften die je toch niet meer leest,)

Welke ankers zou je meer ruimte kunnen geven omdat ze je bij je bronnen brengen? Een kaars, of een mooi bos bloemen?

Ga na waar jij je in de box hebt gevoeld in hoe je er weer uit bent gekomen.



Ankeren met de circle of excellence

20. Representatiesystemen

20.1 De vier huizen (Naar Anthony Robbins "Je ongeken- de vermogens"):

1e huis

Ik hoorde een verhaal over een huis, dat in een rustige, vredige straat staat. Bijna op elk moment van de dag kun je naar buiten gaan en de vogels horen fluiten. Het huis heeft een sprookjesachtig interieur dat zo welsprekend is dat het moeilijk is je niet af te vragen hoe iemand er zomaar aan voorbij zou kunnen gaan. Als het geluid van de dag verstilt, wandel je de tuin in om naar de vogels, het briesje tussen de twijgen, en het windklokkenspel op de veranda te luisteren. Je oren worden gestreeld van het timbre van deze welluidende klanken die dit huis je laat horen.

2e huis

Stel je een huis voor dat verbazend pittoresk is. Alleen al het kijken ernaar is verhelderend. Vanaf de lange witte veranda tot de prachtige lambrisering langs de perzikkleurige muren is alles even fraai. Overal zijn ramen, zodat het licht er praktisch de hele dag schitterend binnenvalt. Er is veel te bekijken, van de wenteltrap tot de elegante eiken deuren. Ik denk dat je er wel een dag zou kunnen dwalen om ieder hoekje en iedere nis op nieuwe dingen te exploreren.

3e huis

Ik kreeg een fijn gevoel toen ik in een huis kwam. Het huis is heel gevoelig om te beschrijven. Je moet er eigenlijk zelf geweest zijn om de sfeer te voelen. De bouw is vertrouwenwekkend en geeft je de indruk dat het er veilig is. De kamers zijn warm. Op een fijnzinnige manier wordt er iets fundamenteels in je geraakt. Bijna zou je het voedend, verzorgend noemen. Je krijgt echt zin in een hoekje te kruipen en de sfeer op te zuigen die je zo'n sereen gevoel geeft. Als je de tuin inwandelt en je voelt de avondwind door je haren heen strijken doordringt er zo'n fijn thuisgevoel je hele wezen binnen.

4e huis

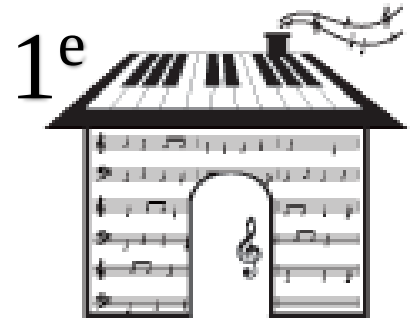
Ik berekende hoeveel dit huis me zou gaan kosten. Een kleine analyse van de oppervlakte, de constructie en het bouwjaar maakte me al bewust van het feit dat het wel eens ingewikkelde kwestie zou worden om dit te schatten. Bij de bouw maakte men gebruik van een doordachte constructie waardoor je mag verwachten dat dit huis duurzaam is en er weinig energie gebruikt zal worden. Als je alle voor- en nadelen van het huis op een rijtje zet, kun je op je vingers natellen dat dit een verstandige investering is.

Wat is het verschil tussen deze vier huizen?

In welk huis zou je het liefste willen wonen?

In alle vier de gevallen gaat het over hetzelfde huis. Het eerste verhaal is vanuit een auditief, het tweede vanuit een visueel, en het derde vanuit een kinesthetisch gezichtspunt beschreven. Het vierde vanuit Auditief digitaal. Als je het huis aan een groep mensen zou laten zien, beluisteren, invoelen, zou je om de weelde ervan volledig tot zijn recht te laten komen, bij alle drie de modaliteiten moeten aansluiten. Ieders belangrijkste representatiesysteem bepaalt welke van de drie beschrijvingen het overtuigendst is. Maar houd in gedachten dat iedereen alle drie de systemen gebruikt. De meest elegante manier om te communiceren is flexibel gebruik te maken van alle drie, terwijl je richt op het systeem dat de ander het meest gebruikt"

20.2 Jan en Truus op de bank





Oefening: Representatiesystemen Voorkeurstest

Plaats een cijfer bij elke regel. Gebruik het volgende systeem om je voorkeur aan te geven:

- 4 Komt het dichtst bij een beschrijving van jezelf
- 3 De volgende beste beschrijving
- 2 De daarop volgende beste beschrijving
- 1 De minst passende beschrijving

Bij alle vier de regels een cijfer zetten!

1. Ik neem belangrijke beslissingen op basis van:

- a. intuïtieve gevoelens
- b. wat het beste klinkt
- c. wat er voor mij het beste uitziet
- d. exact onderzoek en studie van het onderwerp

2. Tijdens een discussie word ik waarschijnlijk het meest beïnvloed door:

- a. de toon van iemands stem
- b. of ik zijn redenering wel of niet kan inzien
- c. de logica van zijn redenering
- d. of ik al dan niet begrip heb voor zijn ware gevoelens

3. Ik communiceer mijn gevoelens en gedachten het beste door:

- a. de wijze waarop ik mij kleed en eruit zie
- b. de gevoelens die ik met anderen deel
- c. de woorden die ik kies
- d. de toon van mijn stem

4. De dingen die mij het gemakkelijkst afgaan zijn:

- a. het ideale geluidsvolume en de beste afstemming op een stereosysteem te vinden,
- b. de intellectueel meest relevante punt in verband met een interessant onderwerp te selecteren
- c. het meest comfortabele meubilair te selecteren
- d. rijke, aantrekkelijke kleurencombinaties te kiezen

5. Ik ben erg gevoelig/Ik reageer sterk op:

- a. Ik ben erg gevoelig voor de geluiden in mijn omgeving
- b. Ik ben erg goed in het snel begrijpen van nieuwe feiten en gegevens
- c. Ik ben erg gevoelig voor de manier waarop nieuwe kleding zit
- d. Ik reageer sterk op kleuren en hoe een nieuwe kamer eruit ziet

Scoren van voorkeur in representatiesysteem

Stap één: Kopieer je antwoorden van de test in de onderstaande tabel 1:

Tabel 1

vraag	1	2	3	4	5
a.	K	At	V	At	At
b.	At	V	K	Ad	Ad
c.	V	Ad	Ad	K	K
d.	Ad	K	At	V	V

Stap twee: Neem de scores over per representatiesysteem in de tabel 2.

Tel de scores van V bij elkaar op. Je hebt 5 cijfers voor V. Doe hetzelfde voor At, voor K en voor Ad in nevenstaande tabel.

Stap drie: Door vergelijking van de totale scores wordt de verhoudingsgewijze voorkeur voor elk van de vier voornaamste representatiesystemen verkregen.

Tabel 2

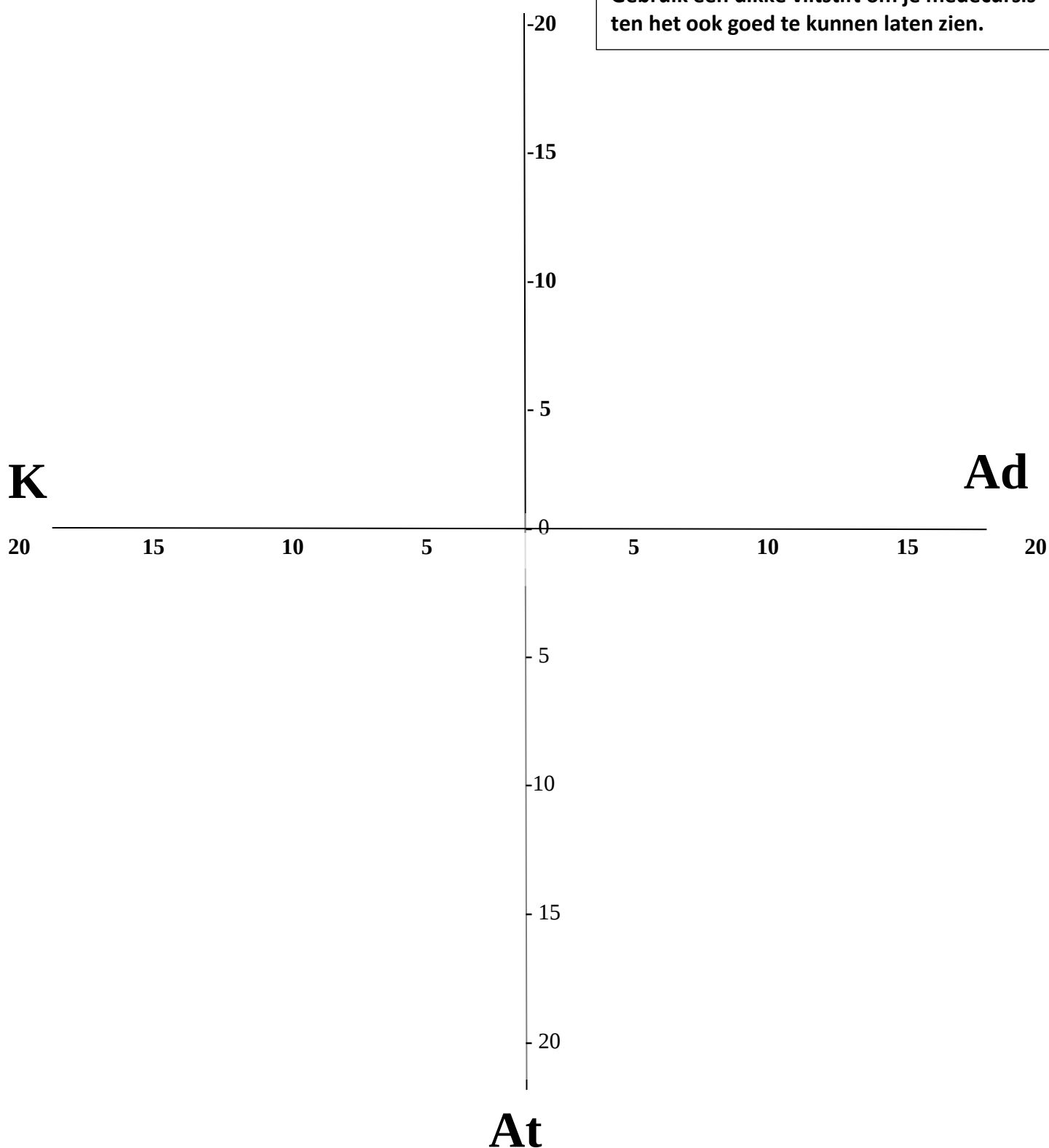
	K	At	V	Ad
1				
2				
3				
4				
5				
Totaal				

Stap vier. Zet deze getallen uit in het onderstaande assenstelsel en verbind de uiteinden, zodat er een soort ‘vlieger’ ontstaat..

Grafiek van het resultaat van de test.

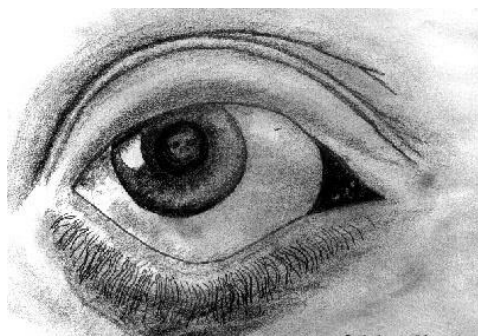
V

Gebruik een dikke viltstift om je medecursisten het ook goed te kunnen laten zien.



20.2 Visueel, Auditief, Kinesthetisch, Auditief-Digitaal.

Lees de onderstaande tekst thuis.



V: Visueel

Mensen die visueel zijn ingesteld staan of zitten vaak met opgeheven hoofd en /of lichaam en met hun ogen omhoog gericht. Zij ademen vanuit het bovenste deel van hun longen, zitten vaak naar voren op hun stoel en zijn meestal goed georganiseerde mensen, die een regelmatig leven leiden. Zij onthouden door het zien van beelden en zijn minder snel afgeleid door lawaai.

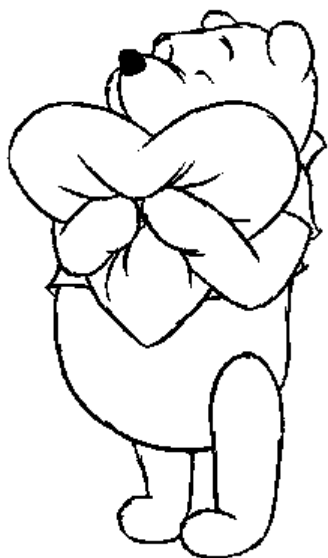
Vaak vinden zij het niet gemakkelijk mondelinge aanwijzingen te onthouden omdat hun gedachten geneigd zijn af te dwalen. Visueel ingestelde mensen zullen geïnteresseerd zijn in hoe iets eruit ZIET.

Uiterlijk is voor hen belangrijk. Ze zijn vaak mager en soms heel dik.



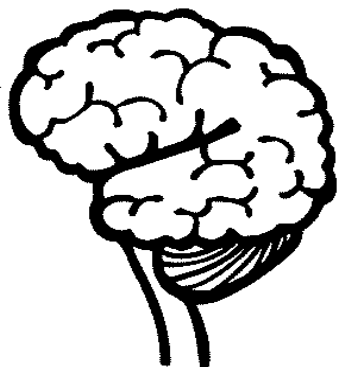
A: Auditief

Mensen die auditief zijn ingesteld, bewegen hun ogen naar opzij. Zij ademen vanuit het midden van de borstkas. Een karakteristieke eigenschap is dat zij in zichzelf praten en dat ze gemakkelijk worden afgeleid door lawaai (sommigen bewegen zelfs hun lippen terwijl ze innerlijk spreken). Zij kunnen je woorden gemakkelijk herhalen, leren door luisteren en houden gewoonlijk van muziek en praten door de telefoon. Zij onthouden door middel van stappen, procedures en volgordes. Auditief ingestelde mensen vinden het prettig te LUISTEREN naar wat je te vertellen hebt, reageren op een bepaalde toon van de stem of groep woorden. Zij zullen geïnteresseerd zijn in wat je te zeggen hebt.



K: Kinesthetisch

Een karakteristieke eigenschap van mensen die kinesthetisch zijn ingesteld is dat zij vanuit het onderste gedeelte van hun longen ademen, zodat je hun maag tijdens het ademen kunt zien bewegen. Vaak bewegen en spreken zij langzaam. Zij zijn gevoelig voor fysieke beloningen zoals schouderklopjes etc. Zij gaan dicht bij mensen staan, raken de ander aan. Zij onthouden door iets te doen of ergens doorheen te wandelen. Zij zullen geïnteresseerd zijn wanneer iets GOED AANVOELT.



Ad: Auditief digitaal

Deze mensen praten vrij veel in zichzelf. Zij herinneren zich dingen door het volgen van procedures, volgordes en stappen. Zij willen weten of je programma ergens op slaat. Zij houden van ANALYSEREN. Zij vertonen veelal kenmerken van de andere systemen.

20.3 Predikaten V / At / K / Ad

V	At	K	Ad
1. Lust voor het oog 2. Lijkt mij 3. In vogelvlucht 4. Overzichtelijk 5. Oog in oog 6. Doorhebben 7. Vaag idee 8. In het licht van 9. Mentaal beeld 10. Geestesoog 11. Blote oog 12. Verbeelding 13. Een beeld schetsen 14. Erop toezien 15. Kortzichtig 16. Fraai om te zien 17. Tunnelvisie 18. Gezichtsbedrog 19. Lichtpuntje zien 20. Verdonkeremanen 21. Iets donker inzien 22. Fleurig 23. Hoog aanzien 24. Ogenblikje Wanneer ik je een aantrekkelijk voorstel zou tonen, wil je dan bekijken of het is wat je voor ogen hebt.....	1. Klinken als een klok 2. Duidelijk uitgedrukt 3. Beschrijven 4. De waarheid zeggen 5. Jezelf uitdrukken 6. Gehoor geven aan 7. Hoorde stemmen 8. Verborgen boodschap 9. Houd je mond 10. Geleuter 11. Luid en duidelijk 12. Kracht van het woord 13. Met andere woorden 14. Grootpraak 15. In een woord 16. Schreeuwende kleuren 17. Veelzeggend 18. Laat eens wat horen 19. Van de wijs brengen 20. 't zegt me niets 21. Klinkt goed 22. Als muziek in de oren 23. Komt helder over 24. Ergens oren naar hebben Wanneer ik je zou vertellen wat mijn voorstel is, heb je er vast oren naar.....	1. Verslagen /uitgeblust. 2. Komt neer op 3. Aanpakken 4. Aansluiten bij 5. Jezelf beheersen 6. Goed gefundeerd 7. In de zevende hemel 8. In contact treden met 9. Grijpen 10. Hand in hand 11. Wacht even 12. Warhoofd 13. Is me ontschoten 14. Voet bij stuk houden 15. Omgekeerde wereld 16. Evenwichtig 17. Hartverwarmend 18. Halsstarrig 19. Links laten liggen 20. Gevoelig 21. Opvallen 22. Heetgebakerd 23. Gevoelloos 24. Hard Wanneer ik je een concreet voorstel doe, kun je zelf ervaren of het goed voelt.....	1. Bedenken 2. Bewust worden 3. Analyseren 4. Begrijpen 5. Nadenken 6. Tellen 7. Rekenen 8. Afrekenen 9. Vermenigvuldigen 10. Uitgerekend 11. Gedachte 12. Tabel van maken 13. Ordenen 14. In geld uitdrukken 15. Construeren 16. Precisie 17. Evalueren 18. Procedure 19. Volgorde 20. Herinneren 21. Systemen 22. Doordacht 23. Programmeren Wanneer je programma goed doordacht is, zal de analyse bewust volgens de procedure geprogrammeerd kunnen worden.

Mooi dat ik je even zie! Hé je ziet er goed uit. Hoe kijk je op het ogenblik tegen de toekomst aan? Of zie je somber in? Ik hoop dat je een beetje licht aan de horizon ziet?

Fijn dat ik je even spreek! Wil je iets vertellen hoe luisterrijk je leven is? Dat klinkt me als muziek in de oren!

Ik heb daar wel oren naar, ik laat me tenslotte niet van de wijs brengen, zeg ik bij mezelf. Dat voelt hartverwarmend, maar ik zou in elk geval voet bij stuk houden. Ik druk je op het hart om dit voorstel aan te pakken en je kaarten niet allemaal op tafel te leggen.

Oefening met het herkennen van predikaten: letten op representatiesystemen

Zet een V, At, K, O, G of Ad voor iedere tekst

V = Visueel
At = Auditief tonaal
K = Kinesthetisch
O = Olfactoir (geur)
G = Gustatoir (smaak)
Ad = Auditief digitaal



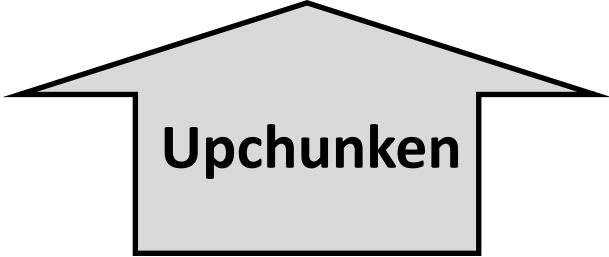
- | | |
|--------------------------------------|-------------------------------------|
| 1. er wordt gefluisterd | 2. licht op de zaak laten schijnen |
| 3. aansprekend | 4. ik begrijp, dat |
| 5. ergens tegenaan lopen | 6. ik vind dit smakeloos |
| 7. tegen de achtergrond bezien van | 8. schitterend voorgesteld |
| 9. er hangt hier een geur van succes | 10. een uitgesproken tegenstander |
| 11. een handvat geven | 12. de bal terugkaatsen |
| 13. ik vraag me af | 14. dit is alleen voor fijnproevers |
| 15. Oost-Indisch doof | 16. ik denk, dat |
| 17. NLP smaakt naar meer | 18. oogkleppen op hebben |

21. Taal 1: De Hiërarchie van Taal: Chunken

Chunken is van groot belang bij het voeren van een gesprek:

Up-chunken:
maakt rapport mogelijk op hoger neurologisch niveau

Voorbeeld: Dat maakt me helemaal gelukkig!



Upchunken

Lateraal-chunken:
kan een gevoel bevorderen van “ik heb dit vaker gedaan”

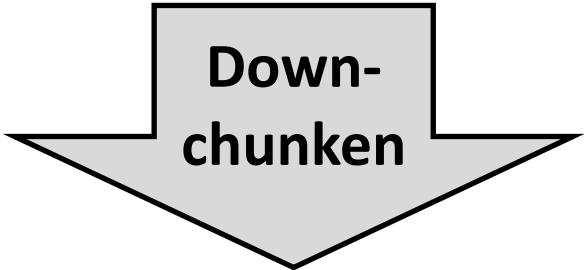
Voorbeeld: Jij houdt van voetbal, hij houdt van hockey, ik houd van volleybal.



Lateraal-chunken

Down-chunken:
maakt mogelijk om heel concreet te zijn, zodat beiden precies weten wat de bedoeling is.

Voorbeeld: Bij het voetballen trap ik met mijn voetbalschoenen tegen de rechterkant van de bal om hem in de rechterbovenhoek van het doel te krijgen.

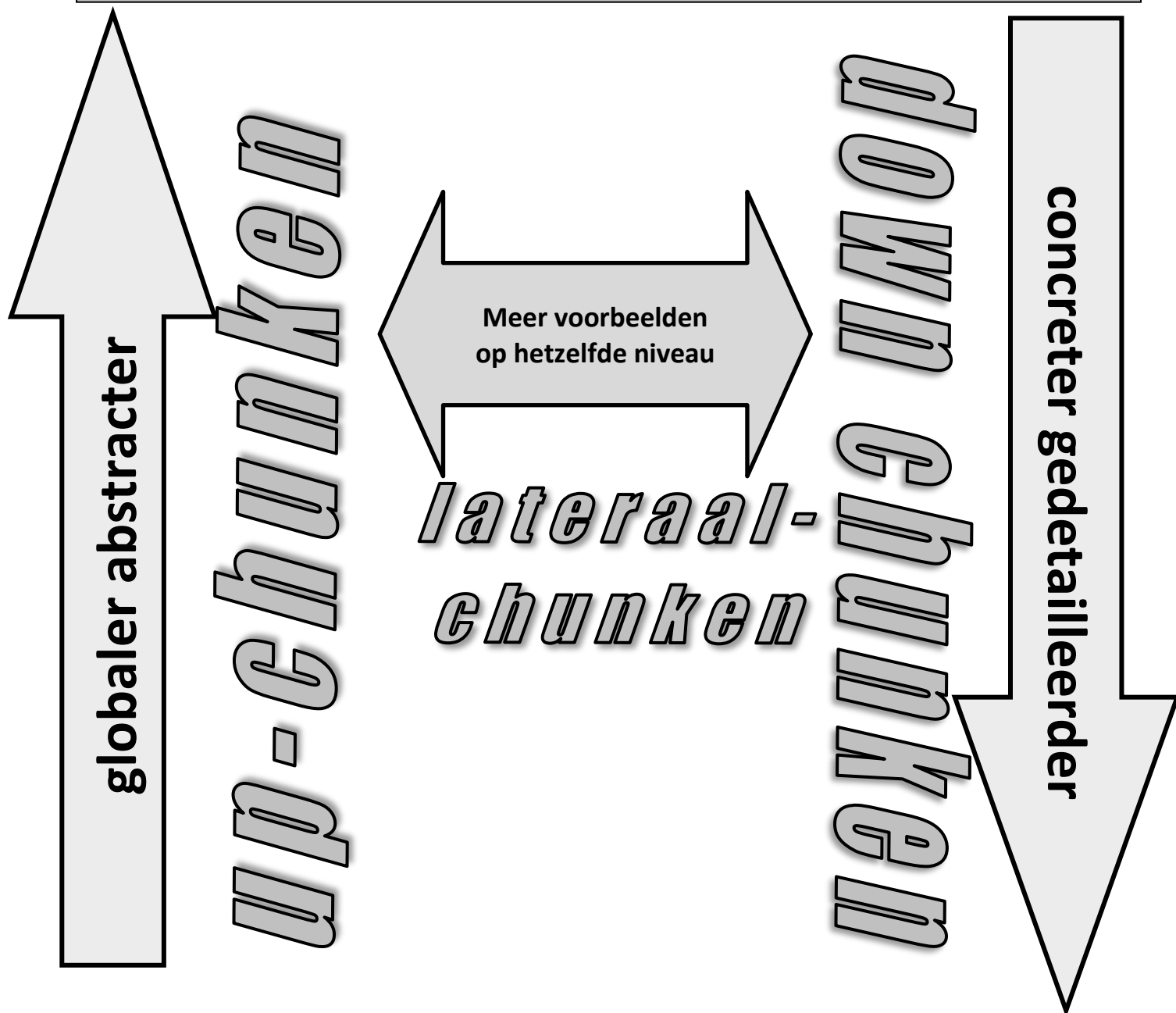


Down-chunken

	TOELICHTING	HOE	EFFECT
UPCHUNKEN 	Vragen naar een hoger abstractieniveau, het hogere doel.	‘Wat is het doel daarvan?’	Mensen worden aan het denken gezet. Zij wachten even met antwoord geven.
LATERAAL CHUNKEN 	Op hetzelfde abstractieniveau blijven, een overzicht maken.	‘Wat wil je daarnaast nog bereiken?’	De ander merkt dat je de regie in het gesprek hebt en overzicht houdt.
DOWNCHUNKEN 	Vragen naar een lager abstractieniveau, de details opzoeken.	‘Wat heb je binnen een jaar bereikt?’	De ander draagt informatie over, het antwoord komt vaak snel. Fijn voor veel praters. Doelgerichte mensen willen niet al te veel downchunken.

chunken

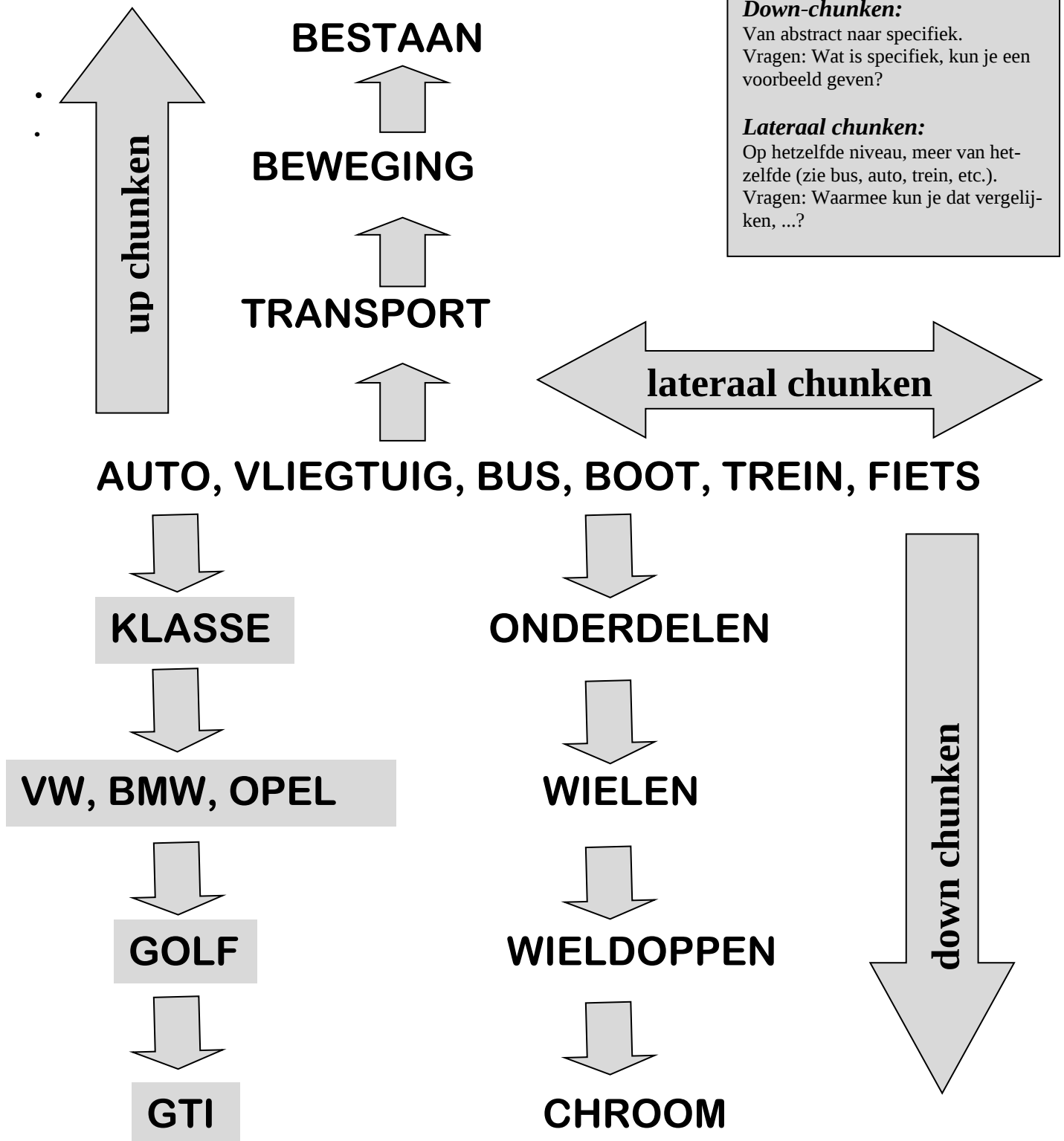
ABSTRACT



CONCREET

Voorbeeld van Chunken:

ABSTRACT



Upchunken:

Van specifiek naar abstract.

Vragen: Voor welk doel, met welke bedoeling, waar is dit een voorbeeld van ...?

Down-chunken:

Van abstract naar specifiek.

Vragen: Wat is specifiek, kun je een voorbeeld geven?

Lateraal chunken:

Op hetzelfde niveau, meer van hetzelfde (zie bus, auto, trein, etc.).

Vragen: Waarmee kun je dat vergelijken, ...?

CONCREET



Oefening Leren om te Chunken

Chunken is van groot belang bij het voeren van een gesprek:

upchunken maakt rapport mogelijk op hoger neurologisch niveau

downchunken maakt mogelijk om het over heel concrete zaken te hebben, zodat beiden precies weten wat de bedoeling is.

lateraal chunken kan een gevoel bevorderen van “ik ben niet de enige die dit heeft”

In drietallen A B C

A vertelt een verhaal bijvoorbeeld over de vakantie,

B instrueert om up- of down of lateraal te chunken,

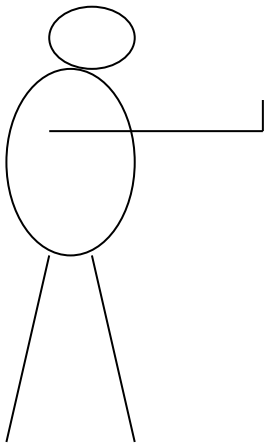
A reageert op B door meer abstract of concreter te vertellen of met voorbeelden op hetzelfde niveau te geven

C raadt of A up- of down of lateraal chunkt.

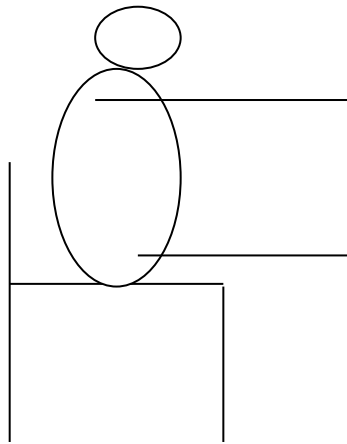
Ongeveer 5 minuten per persoon

Doel: oefenen in het chunken

B

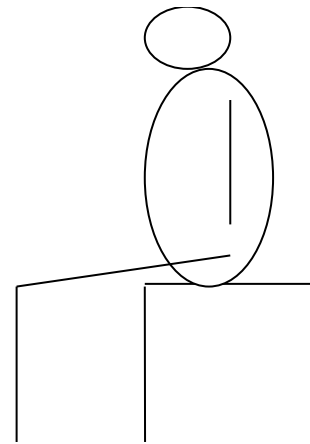


C



A

Er was eens



B wijst met duim
omhoog (upchunken)
of omlaag
(downchunken) of
opzij (lateraal chunken)

C luistert en raadt
met duim

A vertelt en verandert het verhaal in meer en minder abstract of met voorbeelden op het zelfde niveau



Oefening met Cunken: Hoe creëer ik geluk? (werkblad)

Schrijf in een kort zinnetje op hoe jij geluk creëert.
(in het midden van het papier).

Schrijf bij elke up, lateraal en down wat jij doet om geluk te creëren in jouw leven en dat van anderen.

Een voorbeeld staat op de volgende bladzijde, maak je eigen ‘gelukscreëerder’ op het losse werkblad.

Hoe creëer ik geluk? (voorbeeld)



Ik draag bij aan een betere wereld



Ik vergroot het welzijn van mijn medemensen



Ik zorg voor anderen.

Begin

Ik zorg voor mezelf.



door :.....

gezond te eten

genoeg te slapen

te bewegen



door vandaag rust te nemen.



door vanavond na 10 uur naar muziek te luisteren



muziek van ...

Mozart

De Beatles

Claudia de Breij

Cursiste

Ik heb als eerste een verhaal verteld. Patricia (B) gaf aan mij aan hoe ik moest chunken. Lateraal en down-chunken lukte me nog wel, maar up-chunken vond ik nog niet zo makkelijk. Als laatst heb ik op de stoel gezeten en moest ik raden wat Marijke deed. Toen werd het opeens duidelijker voor mij wat up-chunken is. De vraag waar is dit een voorbeeld van hielp mij daarbij goed. Ik had toen al een paar voorbeelden van Patricia gehoord en opeens herkende ik het.



Huiswerk Week 8

1 Oefening Predikaten

Zet in onderstaande tekst een V, At, K, O, G of Ad bij de predikaten:

"Hoezo Nederlands moeilijk?

Het meervoud van slot is sloten; maar toch is het meervoud van pot geen poten

Ook zegt men altijd één vat - twee vaten; maar zegt men ook één kat - twee katen?

Wie gisteren ging vliegen, zegt vandaag ik vloog; dus zegt U misschien van wiegen, ik woog

Nee pardon, ik woog komt van wegen; maar is nu ik voog een vervoeging van vegen?

Het woord zoeken vervoegt men tot ik zocht; dus hoort bij vloeken misschien ik vlocht?

Alweer mis, want dat is afkomstig van vlechten; maar ik hocht is geen goede vervoeging van hechten

Bij roepen hoort riep, maar bij snoepen geen sniep; bij lopen hoort liep, maar bij kopen geen kiep.

Het is ik weet en ik wist; maar schrijf nu niet bij vergeten, ik vergist

En noemt men een mannetjes rat soms een rater? Nee, dat gaat alleen op bij een kat en een kater.

Heel logisch toch?????"

2 Oefening Predikaten

Schrijf een stukje van 5 regels over je vakantie in V- predikaten en stuur het per mail naar [syitsemar-lies@home.nl](mailto:sytsemar-lies@home.nl)

Doe hetzelfde voor At.

En voor K.

En voor Ad.

3 Oefening Chunken

Wat zou je in de volgende situaties doen
Upchunken, Downchunken of Lateraal
chunken?

1. Als iemand de weg vraagt om te lopen in een stad?
2. Als je rapport wil maken met iemand die een heel andere sport dan jij beoefent?
3. Als iemand je een telefoonnummer vraagt?
4. Als iemand denkt dat het alleen in zijn wijk van de stad prettig wonen is.
5. Als iemand de essentie van een taal niet begrijpt?
6. Als je iemand in een betere stemming wilt brengen?



ik vind 't zo
Kwalijk dat iedere
NEDERLANDER
't TEGENWOORDIG
DE NORMAALSTE
ZAAK VAN DE WERELD
LIJKT TE VINDEN
OM D'R NAAR LIEVE
WIST OP LOS TE
GENERAUSEREN.

Week 9

22. Taal 2: Miltonmodel

22.1 Wie was Milton Erickson?



Het Miltonmodel is verzameling taalpatronen ontleend aan het werk van Milton H. Erickson.

Milton Erickson (1901-1980) wordt algemeen als grondlegger van de moderne hypnotherapie beschouwd. Hij was psychiater en hypnotherapeut met een praktijk in Phoenix, Arizona, USA. Erickson werd kleurenblind geboren. Op zijn 19e jaar werd hij getroffen door kinderverlamming. Hij werkte aan zijn eigen herstel door te kijken hoe baby's hun armen en benen leren gebruiken. Zijn kennis en inzicht van non verbale communicatie hebben hem geholpen een nieuwe impuls te geven aan de ontwikkeling van therapeutische technieken. Milton-modelpatronen zijn geschikt voor het oproepen van ervaringen via indirecte suggestie en vooronderstellingen.

Voorbeeld: 'Ik weet dat je nieuwsgierig kunt zijn naar de nieuwe dingen die je onbewust aan het leren bent.'
De vooronderstellingen zijn:

- (a) je bent iets nieuws aan het leren, en
- (b) dat gaat onbewust.

Opmerking: Het Miltonmodel maakt gebruik van dezelfde linguïstische principes als het Metamodel, maar als het ware in omgekeerde richting. Bij het metamodel vraag je naar specifieke ervaringen. Bij het Miltonmodel geef je algemene formuleringen die de ander zelf met ervaringen invult. Het Miltonmodel chunkt up, het metamodel chunkt down.

Milton Erickson loste nooit een probleem op volgens de geijkte methode. Om veranderingen in het onbewuste van zijn patiënten te bewerkstelligen maakte hij echter gebruik van paradoxen, anekdotes, verrassingen en verwarring. Ook bediende hij zich veel van therapeutische verhalen. Daarmee sloot hij aan bij een eeuwenoude traditie om verhalen te gebruiken voor het overdragen van culturele of morele waarden. Een rechtstreekse preek zal de toegesprokene eerder verwerpen. Maar een boeiend verhaal maakt aanwijzingen en raadgevingen veel meer acceptabel. Erickson verweefde zijn therapeutische suggesties in verhaaltjes waarvan de inhoud vaak niets te maken lijkt te hebben met het probleem van de cliënt. Die verhaaltjes vertelde hij wanneer zijn cliënten in trance waren. Dan zijn ze namelijk in een staat waarin ze het meest direct leren en zich openstellen voor verandering. Trance is een natuurlijk verschijnsel dat iedereen kan ervaren, bijvoorbeeld door te dagdromen, mediteren, bidden of joggen. Erickson vertelt verhalen die vaak verlopen volgens archetypische patronen, zoals die ook voorkomen in sprookjes en parabels.

Als voorbeeld van een verhaal van Erickson neem ik een verhaal uit het boek 'Mijn stem gaat met je mee...'



22.2 Buiging

door Milton H. Erickson

In het eerste jaar dat ik verbonden was aan de Wayne State Medical School gebeurden er twee speciale dingen. Onder mijn studenten was een meisje dat op de middelbare school elke les te laat was gekomen. Ze werd opgebeld door leraren en beloofde elke keer dat ze de volgende keer op tijd zou zijn. Ze verontschuldigde zich telkens heel beleefd en oprecht. Ondanks dat ze elke les te laat op de middelbare school kwam, haalde ze de hoogste cijfers. En ze was altijd zo verontschuldigend, zo vol geloofwaardige beloftes...

Op de universiteit kwam ze voor elk college te laat en werd ze uitgeoeterd door iedere docent en hoogleraar. Maar ze verontschuldigde zich altijd heel beleefd en oprecht en beloofde altijd zich te verbeteren in de toekomst - en bleef te laat komen. Ze haalde de hoogste cijfers op de universiteit.

Toen ging ze medicijnen studeren en ze was te laat voor elk college, voor elk practicum. Haar medestudenten vervloekten haar dat ze altijd te laat was en dat ze hen ophield bij het practicum. Ze ging vrolijk door met zich te verontschuldigen en van alles te beloven. Toen hij hoorde dat ik aan de faculteit verbonden zou worden, zei iemand die mij kende: 'Wacht maar tot ze college van Erickson krijgt! Dat zal een enorme knal geven! De hele wereld zal het horen!'

Op mijn eerste dag kwam ik om half acht bij de collegezaal voor mijn college van acht uur en alle studenten stonden te wachten, ook Anne, degene die altijd te laat kwam. Dus om acht uur gingen we allemaal de collegezaal in, behalve Anne. Aan beide kanten van de collegezaal was een gangpad. Er was een gangpad aan de achterkant van de zaal en er was een gangpad aan de linkerkant. De studenten luisterden niet naar mijn college. Ze keken naar de deur. Ik ging onverstoord door met mijn lezing, toen de deur heel voorzichtig open ging en Anne langzaam en zachtjes binnenkwam, twintig minuten te laat. Alle studenten keerden zich met een ruk om en keken naar mij. Ze zagen hoe ik hen gebaarde op te staan en iedereen begreep de bedoeling.

Terwijl Anne van de deur langs de voorkant van de zaal liep, door het gangpad naar achteren en halverwege de zaal in een van de banken ging zitten, bleef ik diep buigen voor haar. En toen zij langskwam bogen alle studenten zonder een woord te zeggen heel diep. Aan het eind van het uur ontstond er een wilde ren naar buiten. Anne en ik waren de laatsten die de collegezaal verlieten. Ik praatte wat over het weer in Detroit of iets dergelijks en terwijl we door de gang liepen, maakte een van de conciërges zwijgend een buiging voor haar; een paar eerstejaars kwamen de gang door en maakten zwijgend een buiging; de decaan kwam zijn kamer uit en boog voor haar. Zijn secretaresse kwam naar buiten en maakte een buiging voor haar; de hele dag boog men zwijgend voor Anne. De volgende dag - en alle volgende dagen - was ze de eerste in de collegezaal. Ze had zich niets aangetrokken van de standjes van de decaan, de standjes van alle docenten, maar tegen zwijgend buigen kon ze niet op.

De kracht van een verhaal

Iedereen had tot dusver geprobeerd het gedrag van Anne te veranderen door streng tegen haar te zijn. Erickson feliciteert haar echter met haar macht en maakt haar zo duidelijk dat ze haar macht ook anders en constructiever kan gebruiken. Waar verbale correcties niets opleverden, gebruikt Erickson een non-verbale manier om haar iets duidelijk te maken. Daarmee creëert hij een situatie waarin verandering mogelijk is.



22.3 Voorbeelden van Milton-taal.

Vervormingen

”Ik weet dat je je afvraagt”

“Ik begrijp dat dit vraagtekens bij je oproept”

(1 *Gedachtenlezen*)

“Het is goed om te leren”

“Hoe mooi is het om gedachten te hebben?”

(2 *Wie zegt dat?*)

Als je regelmatig rust neemt zul je nog beter presteren.

(3 *Oorzaak en gevolg*)

“Je ontspant, dus zul je gemakkelijk leren.”

(4 *A=B*)

”Welke vragen heb je?”

“In welk ander licht zie je dit nu”

(5 *Vooronderstellingen*)

Generalisaties

“Dit zal je nooit betreuren”

(6. *Universele waarheden*)

“Dit mag je niet missen”

(7. *Moeten of kunnen*)

Weglatingen

”Jouw aandacht levert een nieuw inzicht en begrip op.....”

(8 *Nominalisaties*)

“Zij staat positief tegenover jou.”

(9 *Hoe?*)

“Je bent de beste”

(10 *Simpele weglatingen*)

"Nietwaar?" en "Toch?"

(11 *Vast gezegde/leus*)

(De nummers verwijzen naar een volledige tabel die staat in het handboek van de NLP vervolgcursus je ongekende vermogens beter leren kennen)



Milton Erickson

Oefening Miltontaal 1



Werk in tweetallen.

A vertelt in één minuut een gebeurtenis waarover hij/zij een (niet) optimaal gevoel had.

B vertelt ook in één minuut eenzelfde soort verhaal.

Zonodig stelt de luisteraar enkele vragen ter verduidelijking.

A en B gaan nu beiden enkele zinnen opschrijven, om de ander te waarderen in de rol die deze in deze geschiedenis speelde. Gebruik hierbij zoveel mogelijk de voorbeelden van Miltontaal van Vervormingen, Generalisaties en Weglatingen.

A leest deze zinnen langzaam voor en kijkt hoe het binnenkomt (kalibreren).

B zegt dankjewel en reageert niet met woorden.

Dan leest B de door hem/haar geschreven zinnen voor en kijkt hoe dit bij A binnen komt.

A zegt dankjewel en reageert niet met woorden.



Oefening Miltontaal 2

Werk in tweetallen A en B.

Luister naar de CD van ZIJ van Marco Borsato:

1. De blik in haar ogen
verandert de kleur van mijn dag
2. 't is niet te geloven
van zwart als ze boos is
tot blauwer dan blauw als ze lacht
3. de zon hangt voortdurend verliefd om haar heen
de maan laat haar nooit een seconde alleen.
4. Een woord van haar lippen
kan telkens weer wonderen doen
5. 't is niet te voorspellen
soms klinkt ze als onweer
en soms als een zonnig seizoen
6. maar hoe hard het ook vriest
ze is zo weer ontdood
7. zolang ze bij mij is verveel ik me nooit.
.....



Schrijf de namen van de Miltonpatronen in de tekst erbij. Vergelijk met je partner.

Cursist:

Na de pauze hebben we het liedje 'Zij' van Marco Borsato geluisterd. Marco Borsato maakt gebruik van metaforen en Miltontaal. Het is allemaal heel abstract en dat maakt dat iedereen zich erin kan vinden. Hij zingt een liefdesliedje voor zijn vrouw zonder dat hij specifiek wordt. Zijn populariteit heeft hiermee te maken.

23. Taal 3: Meta-model

Het meta-model is een verzameling taalpatronen met bijbehorende vragen ontleend aan Virginia Satir bedoeld om specifieke informatie te krijgen en om de ander te helpen zijn wereldmodel weer met zijn concrete ervaringen te verbinden. We passen het metamodel toe bij beperkend taalgebruik.

Virginia Satir (Wikipedia) (1916 –1988) was een Amerikaans psychologe. Ze was een van de belangrijkste gezinstherapeuten en was grondlegger van enkele van de eerste theorieën in de gezinstherapie.

Satir leerde gezinsdynamiek aan het Illinois State Psychiatric Institute en gaf tot aan haar dood voordrachten en cursussen. Als docent hield ze zich bezig met de ouder-kind-consultatie en deed in het sociaal werk veel ervaring op binnen het thema gezin. Ze studeerde aan de Universiteit van Chicago en slaagde voor haar B.A. in Onderwijs in 1936. Midden jaren vijftig van de 20e

eeuw had ze voor het eerst het idee, in plaats van afzonderlijke personen, het gehele gezin in therapie te nemen. Zo maakte ze in opstellingen gezinsleden bewust van generatie-overschrijdende patronen en problematiek binnen de gezinssamenstelling. Zij begon de eerste gezins-therapeutische opleidingsprogramma van de VS. Wanneer men het herkomstgezin in kaart brengt, worden onzichtbare verbindingen en vastgelopen communicatiepatronen inzichtelijk. Relatieconflicten en ziekmakende verbindingen worden herkend en kunnen opgelost worden.

De systeemtherapie van Satir werd intensief door Richard Bandler en John Grinder bestudeerd en werd een van de drie fundamentele modellen in Neuro Linguïstisch Programmeren (NLP).

De Systeemtherapie van Satir is een van de aanzetten tot de familieopstelling-therapie van Bert Hellinger.



Virginia Satir

23.1 Voorbeelden van Meta Taal Patronen

Vervormingen

"Jij wilt niet meewerken."

Meta-vraag: Hoe weet je dat ik niet wil meewerken?

Achterhaal de bron van informatie

(1 Gedachtenlezen)

"De overheid is onbetrouwbaar."

Meta-vraag: Wie zegt dat?

Achterhaal de bron van overtuiging.

(2 Wie zegt dat?)

"De regen maakt mij depressief."

Meta-vraag: Hoe precies doe je dat?

Achterhaal keuze

(3 Oorzaak en gevolg)

"Als hij niet naar me kijkt, houdt hij niet van me."

Meta-vraag: Heb je zelf ooit niet naar iemand gekeken terwijl je wel van hem hield?

Achterhaal de vergelijking

(4 A=B)

"Als mijn baas wist hoe hard ik werk, zou hij dit niet doen."

Hier kun je drie vooronderstellingen in onderscheiden:

1. Ik werk hard.
2. Mijn baas weet niet dat ik hard werk.
3. Mijn baas gedraagt zich op de een of andere manier.

Meta-vraag: Hoe weet je dat hij het niet weet?

Vraag een tegenvoorbeeld, omschrijf de werkwoorden en de keuzes. Achterhaal interne representaties.

(5 Vooronderstellingen)

Generalisaties

"Ik doe nooit iets goed."

Meta-vraag: Denk eens aan iets wat je wel goed deed.

Achterhaal tegenvoorbeeld

(6. Universele waarheden)

"Ik mag niet vertellen waar het op staat!"

Meta-vraag: Wat zou er gebeuren als je het wel deed?

Achterhaal effecten

(7a. *Mogen, moeten*)

"Je moet er voor zorgen dat mensen gelukkig blijven."

Meta-vraag: Wat gebeurt er als je het niet doet? Wie zegt dat? Hoezo moet dat altijd? Heeft iemand wel eens jou gelukkig gemaakt?

(7a. *Mogen, moeten*)

"Ik kan mijn werk niet loslaten."

Meta-vraag: Wat belet je?

Achterhaal oorzaken

(7b. *Kunnen*)

Weglatingen

"Zij moeten respect voor ons hebben."

Hoe zou je gerespecteerd willen worden?

Keer ze weer om in een proces.

(8 *Nominalisaties*)

"Zij heeft mij afgewezen."

Hoe heeft zij je precies afgewezen?

Specificeer het werkwoord

(9 *Hoe?*)

"Ik voel mij niet op mijn gemak."

Waarover, over wie?

Achterhaal weglating.

(10a *Simpele weglating*)

"Ze luisteren niet naar mij."

Wie luistert er precies niet naar jou?

Achterhaal over wie het gaat.

(10b *Simpele weglating, over wie?*)

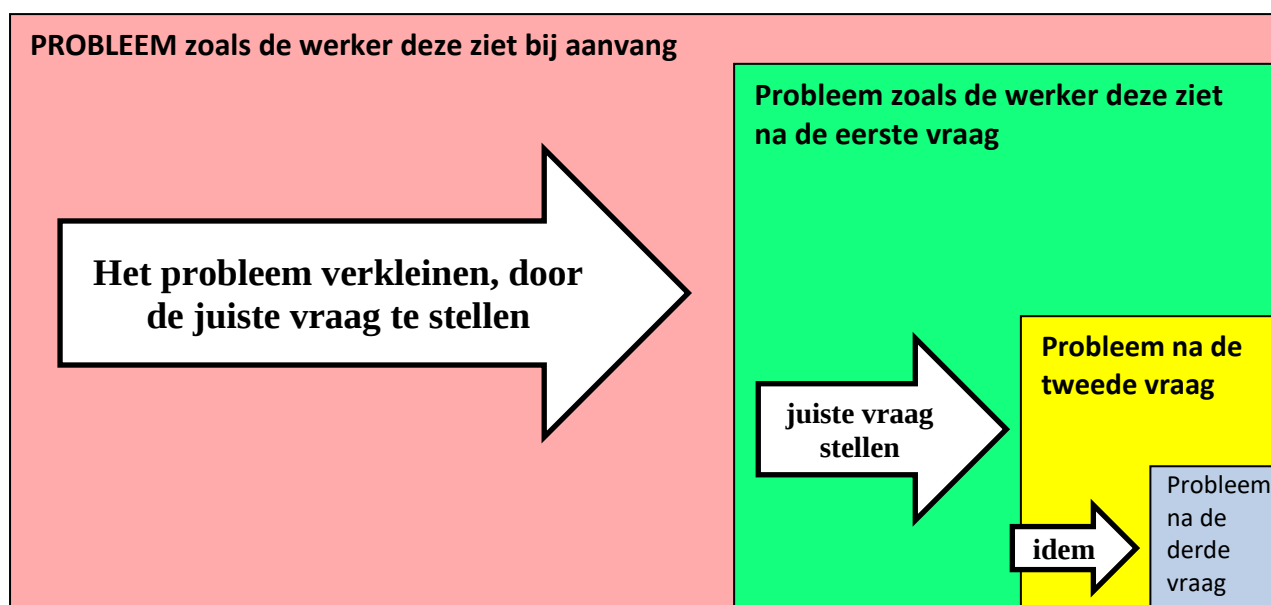
"Hij is nog erger."

Vergeleken met wie, wat?

Achterhaal vergelijkende weglating

(10c *Vergelijkende weglatingen*.)

(een volledige tabel staat in de NLP vervolgcursus 'Je ongekende vermogens beter leren kennen')



Oefening Metataal 1

Werk in tweetallen



1. A en B schrijven enkele beperkende overtuigingen of negatieve uitspraken, die ze wel eens tegen zichzelf gebruiken. Bijv. Het lukt mij nooit. Ik ben niet goed genoeg. Wat ben ik stom!
2. A kiest er eentje uit die belangrijk voor hem/haar is.
3. B benoemt het metapatroon, A kijkt of hij/zij het hiermee eens is.
4. B schrijft een metavraag op uit het lijstje op het papier van A en leest deze voor.
5. A schrijft het antwoord eronder en leest deze voor.
6. B schrijft de volgende vraag op het papier van A en leest deze voor.
7. A schrijft het antwoord op en leest deze voor.
8. Ga hiermee door totdat het probleem zo klein is dat het opgelost kan worden.
9. B draagt geen oplossingen aan, maar stelt alleen open vragen

“Je moet er voor zorgen dat mensen gelukkig blijven.”

Metamodelvragen:

Wat gebeurt er als je het niet doet?

Wie zegt dat?

Hoezo moet dat altijd?

Heeft iemand wel eens jou gelukkig gemaakt? Etc..

Cursiste over het meta-model: Dit vond ik een zeer interessant onderwerp. Omdat je hiermee uitspraken of verhalen specifieker kan krijgen. Ook dit is erg handig voor mijn vak als verpleegkundige. Het is van groot belang te weten wat nou precies het probleem is van de patiënt zodat je hem/haar kan helpen.

Tijdens mijn opleiding had ik wel wat geleerd over concretiseren, samenvatten en over open en gesloten vragen. Maar, dit meta-model vind ik wel duidelijker. Ik kwam er wel achter dat ik gauw de vraag stel met waarom. Bijvoorbeeld, waarom voelt u zich depressief? Nu, zie ik in dat dit geen handige vragen zijn omdat je mensen hiermee kan overvallen en vaak haalt het ook niks uit. Je krijgt niet echt een antwoord op deze vraag. Dit meta-model zou ik graag wat meer willen oefenen. Ik ga letten op wat mensen zeggen en hoe je dat specifieker kan krijgen als dit nodig is natuurlijk.

Taal 4: Metaforen.

NLP is voor een deel gebaseerd op het werk van Milton Erickson, hierdoor heeft het gebruik van metaforen een belangrijke plaats gekregen.

Erickson vertelde metaforen aan zijn cliënten en studenten om het leerproces te bevorderen. Veel van zijn verhalen zijn terug te vinden in het boek: “Mijn stem gaat met je mee”. (1982).

Bij een metafoor is er altijd sprake van twee betekenisdomeinen:

- het *onderwerpdomein*: waar het (eigenlijk) over gaat, maar waar niet over gesproken wordt;
- het *metafoordomein*: waar het niet over gaat, maar waar wel over gesproken wordt.

Een voorbeeld: Iemand is bezig zich te oriënteren over de aankoop van een auto. De verkoper merkt dat de klant nog twijfelt, met name over de mogelijke onderhoudskosten. Het onderwerp van de verkoper is logischerwijs auto-onderhoud. (onderwerpdomein). De verkoper gebruikt een metafoor, hij spreekt niet over auto's. Nee, terwijl hij met zijn klant onder de motorkap blikt, praat hij over plantverzorging. (metafoordomein).

“Hoe houdt u hem in leven, zult u zich afvragen? Nou dat is simpel. Op tijd water geven, af en toe wat mest en eens in de zeven jaar verpotten, dan gaat hij twintig jaar mee als het moet; elk volgend jaar in bloei!”

De klant weet dat het onderwerp auto-onderhoud is en vanuit deze wetenschap interpreteert hij het verhaal van de verkoper.

Om deze communicatie mogelijk te maken, vertaalt de verteller auto-onderhoud naar plantverzorging. vervolgens maakt de luisteraar een terugvertaling van plantverzorging naar auto-onderhoud.

De klant maakt bijvoorbeeld de volgende terugvertalingen:

water geven = olie verversen

mest en verpotten = 10.000 km beurt

Een metafoor is een stijlfiguur; een vorm van overdrachtelijk (figuurlijk) taalgebruik. Een heel bekende metafoor is het schip der woestijn voor de kameel. De kameel wordt vergeleken met een schip, waarschijnlijk mede vanwege zijn schommelende gang. Metaforisch taalgebruik is een vorm van betekenis-overdracht: met wat je zegt (het schip der woestijn) schildert je een beeld; het gaat erom dat dat beeld (een schip dat deinend over de oceaan vaart) een overeenkomst heeft met wat je bedoelt (een kameel, die langzaam en schommelend een grote vlakte doorkruist). Hoe treffender de overeenkomst, hoe beter de beeldspraak.



Schip der woestijn metafoor voor een kameel

Oefening metaforen

Bedenk een metafoor voor een oplossing van een probleemsituatie.



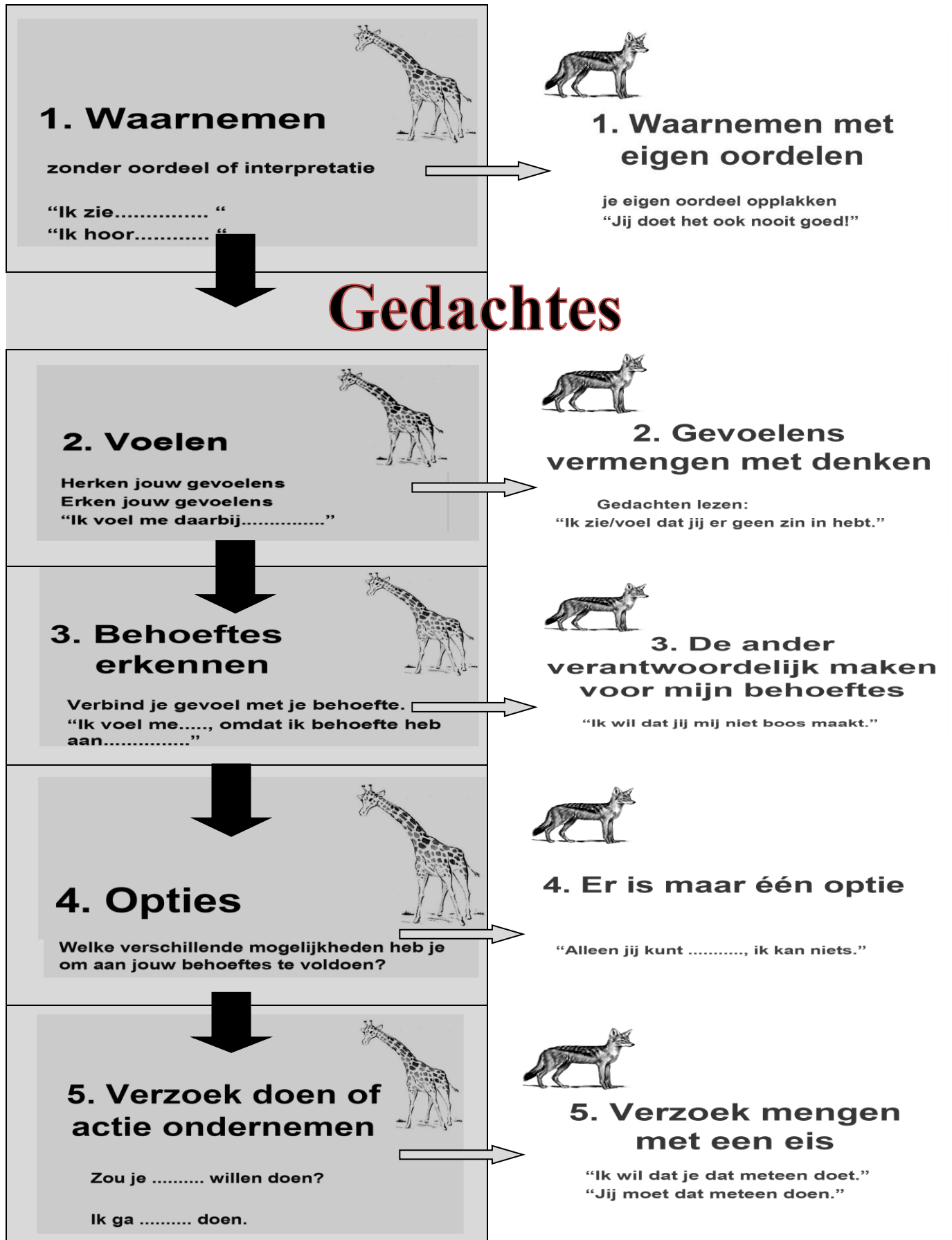
24. Taal 5 Geweldloze Communicatie

Marshall B. Rosenberg

25.1 De stappen van de Giraf:

Ik sta in mijn eigen schoenen

De valkuilen van de Jakhals





Oefening: Doorloop de stappen van de Giraf bij een conflictsituatie voor jezelf en voor de ander

25.2 Lijst met gevoelens

Deze lijst kan je helpen om je gevoelens te benoemen. De lijst is een begin, je kunt je eigen gevoelens toevoegen. Ontleend aan een lijst in het boek Geweldloze Communicatie van Marshall Rosenberg, de Nieuwe Editie, 2012.

Gevoelens die je kunt hebben bij vervulde behoeften:

'Ik neem verantwoordelijkheid voor mijn eigen gevoelens'

1. . energiek	6. ontroerd	11. vol vertrouwen	16. hoopvol
2. . geïnspireerd	7. aangenaam	12. optimistisch	17. trots
3. . gelukkig	8. dankbaar	13. blij	18. enthousiast
4. . geraakt	9. geïntrigeerd	14. verwonderd	19. vervuld
5. . opgelucht	10. betrokken	15. vredig	

Gevoelens die je kunt hebben bij onvervulde behoeften.

Waarbij je de ander verantwoordelijk kunt maken voor dit gevoel.

1. bedroefd.	6. boos	11. gefrustreerd	16. geïrriteerd
2. hopeloos	7. nerveus	12. onrustig	17. teleurgesteld
3. aarzelend	8. verward.	13. bezorgd	18. eenzaam
4. geërgerd	9. hulpeloos	14. ongeduldig	19. ongemakkelijk
5. ontmoedigd	10. onzeker	15. overweldigd	20. verdrietig

25.3 Lijst met behoeftes:

Volgens Avi Butavia zijn er drie basisbehoeften:

Liefde, Erkenning en Veiligheid

Deze kun je weer opsplitsen in behoeftes op missie of spiritueel niveau, op identiteitsniveau, en de niveaus daaronder, terwijl de fysieke behoeftes zich op omgevingsniveau bevinden.

Deze lijst kan je helpen je behoeftes te benoemen. Ook deze is weer een aanzet, je kunt je eigen behoeftes toevoegen, of je eigen bewoordingen ervoor gebruiken.

Behoeftes: Ik heb op een diep niveau behoeftes en er zijn altijd meer opties om voor de vervulling ervan te zorgen.

Eigenheid

1. Authenticiteit
2. Autonomie
3. Creativiteit
4. Integriteit
5. Zelfexpressie

Emotioneel

1. Acceptatie
2. Bijdragen
3. Delen
4. Erkenning
10. Geruststelling
11. Mededogen
12. Nabijheid
13. Ondersteuning
14. Respect
15. Tederheid
16. Veiligheid
17. Verbinding
18. Vertrouwen
19. Warmte
20. Zekerheid
21. Zorg

Fysiek

22. Aanraking
23. Bescherming
24. Beschutting
25. Beweging
26. Licht
27. Lucht
28. Ruimte
29. Rust
30. Seksuele expressie
31. Voedsel
32. Water

Spel

33. Humor
34. Plezier
35. Spelen

Spirituele verbondenheid

36. Beschouwing
37. Betekenis
38. Eenheid
39. Harmonie
40. Heelheid
41. Helderheid
42. Inspiratie
43. Leren/groeien
44. Ordening
45. Schoonheid
46. Vervulling
47. (Innerlijke) vrede

Vieren

48. Vieren van het leven
49. Rouwen

Week 10

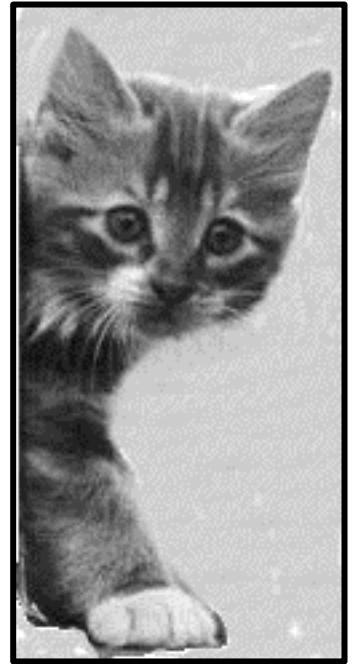
25. Herkaderen

26.1 Het kader veranderen

Oefening

Bekijk eerst het bovenste plaatje in een klein kader. Beschrijf wat je ziet. Bekijk nu het onderste plaatje. Wat kun je nu over het bovenste plaatje zeggen dat je eerst niet wist?

Wat gebeurt er als je iets eens een keer vanuit een ander kader bekijkt?



Er gebeuren wonderlijke dingen!

Wat ik het leven vroeg

Ik heb kracht gevraagd...

En het leven gaf me moeilijkheden om me sterk te maken.

Ik heb wijsheid gevraagd...

En het leven gaf me problemen om op te lossen.

Ik heb voorspoed gevraagd ...

En het leven gaf me hersenen en spieren om te werken.

Ik heb gevraagd om te kunnen vliegen ...

En het leven gaf me obstakels om te overstijgen.

Ik heb liefde gevraagd ...

En het leven gaf me mensen die hulp nodig hebben.

Ik heb gunsten gevraagd ...

En het leven gaf me mogelijkheden.

Ik heb niets gekregen van wat ik heb gevraagd...

En.....

Ik heb alles gekregen wat ik nodig heb.

Luister naar het lied van Harry Jekkers: Ik hou van mij!

Cursiste:

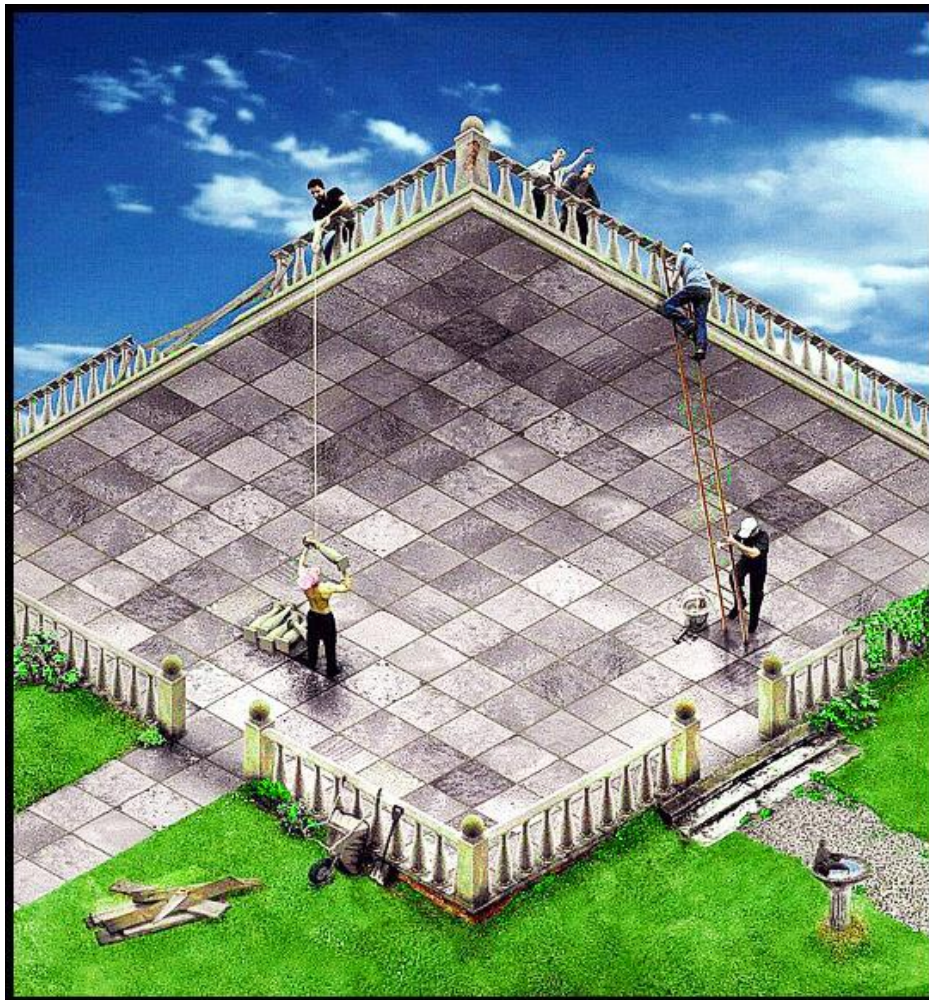
Bijvoorbeeld: Ik ging laatst met iemand wat drinken, hij heeft suikerziekte. Ik vroeg of hij suiker in z'n koffie wilde. Toen zij hij: "Nee ik hoef geen suiker, ik heb al suiker!" Waarna we allebei in de lach schoten.

Hij heeft zijn ziekte in een ander kader geplaatst waardoor het ineens veel minder erg was. Op deze manier kan zelfs een ziekte veel leefbaarder gemaakt worden.

26.3 Waar focus je op?

Escher: Wat gaat er in je om als je naar deze plaat kijkt?

Herkaderen = Vanuit verschillende perspectieven kijken

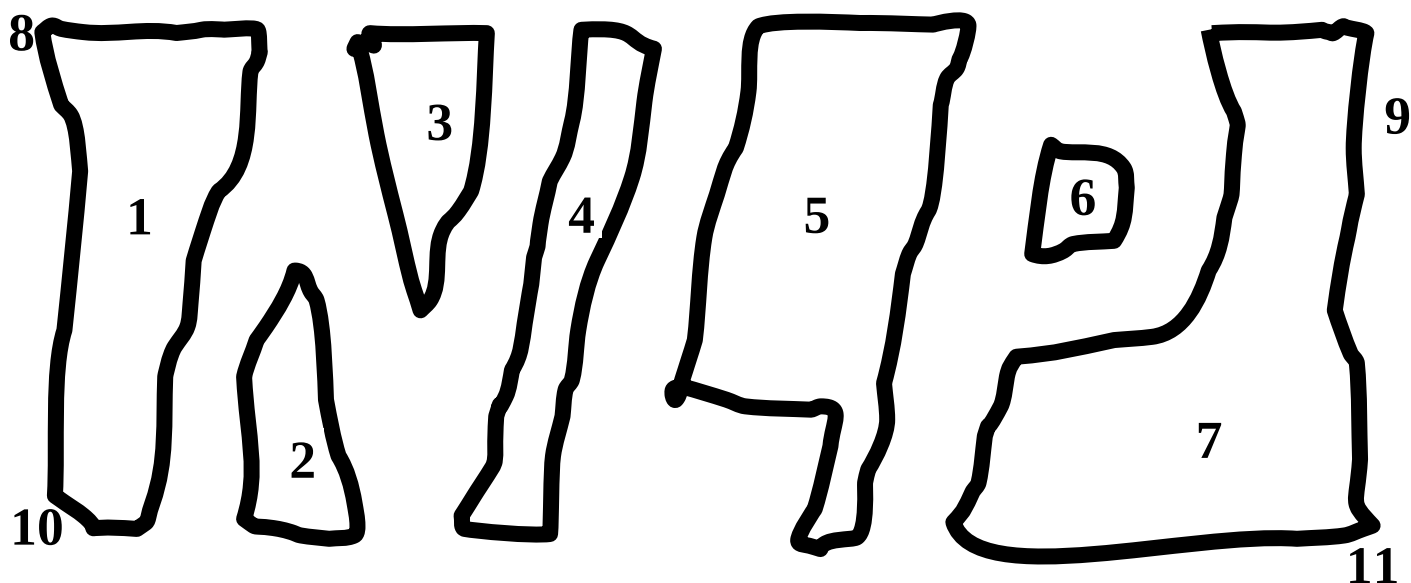


1. Waar focus je op?
2. Welke gedachten heb je tijdens het focussen?
3. Wat levert een andere focus je op?



Oefening Door kleuren een andere focus krijgen

1. Kleur de genummerde vormen.
2. Noteer welke gedachten er bij je opkomen als je deze vormen inkleurt.
3. Trek nu een dikke lijn tussen 8 en 9 en tussen 10 en 11.
4. Wat kun je hiermee?



26.4 Over herkaderen

Wat doe je bij herkaderen? Je scheidt de **bedoeling** (intentie) en het **gedrag** (wat je zegt of doet). Je verandert het perspectief.

Herkaderen wil zeggen dat je er een ander kader (=lijstje) omheen plaatst. Je iets in een ander kader plaatst. Hierdoor verander je automatisch de betekenis.

Herkaderen is ook het veranderen van iemands reactie op een gebeurtenis. Door herkaderen wordt de individuele beleving van een gebeurtenis of verschijnsel veranderd. De individuele beleving is afhankelijk van de overtuiging(en) die iemand heeft ten opzichte van die gebeurtenis. Door de overtuiging te veranderen wordt de mogelijkheid geschapen de individuele beleving te veranderen. Hierdoor ontstaat ruimte om andere, meerdere of meer gewenste gedragsalternatieven te ontwikkelen.

We onderscheiden verschillende vormen van herkaderen. Je kunt de context (de samenhang of het verband) herkaderen. Je kunt ook de betekenis herkaderen en tenslotte kun je ook de inhoud herkaderen. Bij het toepassen van herkaderen maakt de vorm weinig uit. Laat het van jezelf afhangen welke vorm het meest effectief is. Of als je met een ander werkt van de ander.

Bij het herkaderen van de context is het niet noodzakelijk de inhoud te kennen, bij het herkaderen van de inhoud is dit wel nodig.

Bij beide wordt de oorspronkelijke betekenis gewijzigd in een nieuwe, andere, meer positieve betekenis zonder dat daarbij de oorspronkelijke gebeurtenis geweld wordt aangedaan.

Er zijn 3 typen van herkaderen:

26.5 Context-Herkadering

De inhoud of het gedrag blijft hetzelfde, je verandert de context. Je laat bijvoorbeeld iets in een andere tijd plaats vinden of op een andere plaats. Bij context herkaderen wordt de gebeurtenis in een ander verband, omgeving of samenhang geplaatst. In dat nieuwe verband heeft de gebeurtenis een positieve betekenis.

Voorbeelden:

1. Als iemand zijn tong uitsteekt tegen jou dan vind jij dat waarschijnlijk niet leuk. Context-herkadering: Als die iemand drie jaar is, dan wordt dat even anders. Je lacht er dan waarschijnlijk om. Of als een volwassene dat bij de dokter doet, is dat iemand die positief meewerkt aan het onderzoek.
2. Als je in een bioscoop iemand in een zwembroek tegen komt vind je dat raar. Context-herkadering: Stel je je dezelfde persoon met dezelfde kleding in een zwembad voor dan vind je dat volkomen normaal.
3. "Ik schreeuw altijd zo hard" Context-herkadering: "Dat kan heel goed van pas komen wanneer je echt hulp nodig hebt, bijvoorbeeld omdat iemand in gevaar dreigt te raken."

Kortom: bedenk een andere context waarin de betrokkene op hetzelfde gedrag anders zal reageren.



*Is het glas halfvol of half leeg?
Of doe je het in een kleiner glas
zodat deze helemaal vol is?*



26.6 Betekenis-Herkadering

De inhoud of het gedrag blijft hetzelfde, je verandert de betekenis door middel van upchunken. Voorbeelden:

1. Stel jezelf (of de ander) de vraag:
"Welke positieve bedoeling zou er achter dit gedrag kunnen zitten?" of
2. "Wat kan dit gedrag nog meer betekenen?" of
3. "Wat heeft deze persoon niet opgemerkt (in deze context) waardoor een andere betekenis ontstaat en zijn respons anders zal zijn?"
4. Een collega praat steeds maar door. Betekenis-herkadering: "Hij moet toch zeker een intelligent persoon zijn om zoveel te vertellen te hebben."
5. Een legergeneraal gaf zijn troepen de opdracht: We trekken ons niet terug, maar rukken in een andere richting op, toen de vijand een hevige aanval inzette



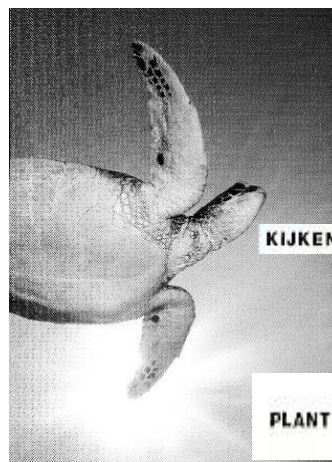
26.7 Inhoudsherkadering

Je verandert de structuur van de inhoud, en daardoor verandert automatisch de betekenis.
(bijvoorbeeld het werken met submodaliteiten, werken met de tijdlijn e.d.)

Een voorbeeld het herkaderen van de inhoud. Iemand zegt: "Met mijn vrouw valt niet te winkelen. Uren staat ze alles te keuren en te passen en dan koopt ze soms nog niets omdat het haar toch niet bevalt"

Mogelijke inhoudsherkadering:

"Je vrouw selecteert zo nauwkeurig en kiest alleen voor datgene wat ze echt wil. Het is een groot compliment voor jou als ze uit alle mannen die ze kende jou gekozen heeft om mee te trouwen".



KIJKEN, KIJKEN,



NIET KOPEN.

PLANT EN DIER, TE MOOI VOOR EEN SOUVENIR.

Oefening met herkaderen



In drietallen 3 x 5 minuten: (waarschuwen telkens na 5 minuten)

1. A geeft probleem dat echt speelt, associeert.
2. A gaat even weg, B en C bedenken twee reacties (context en/of bedoelingsherkadering).
3. A wordt er weer bij geroepen.
4. B herhaalt het probleem: "Dus als ik je goed begrijp, zeg je....." (let op of A instemmend knikt, zo niet stel de reactie zo nodig bij op aanwijzingen van A, geen discussie!).
5. B vuurt de herkadering af: "Zou je je kunnen voorstellen" (vragende en stellende of commandotoon), B kalibreert hoe A reageert A luistert (praat niet).
6. C idem als B herhaalt het probleem (zie 4) "Dus als"



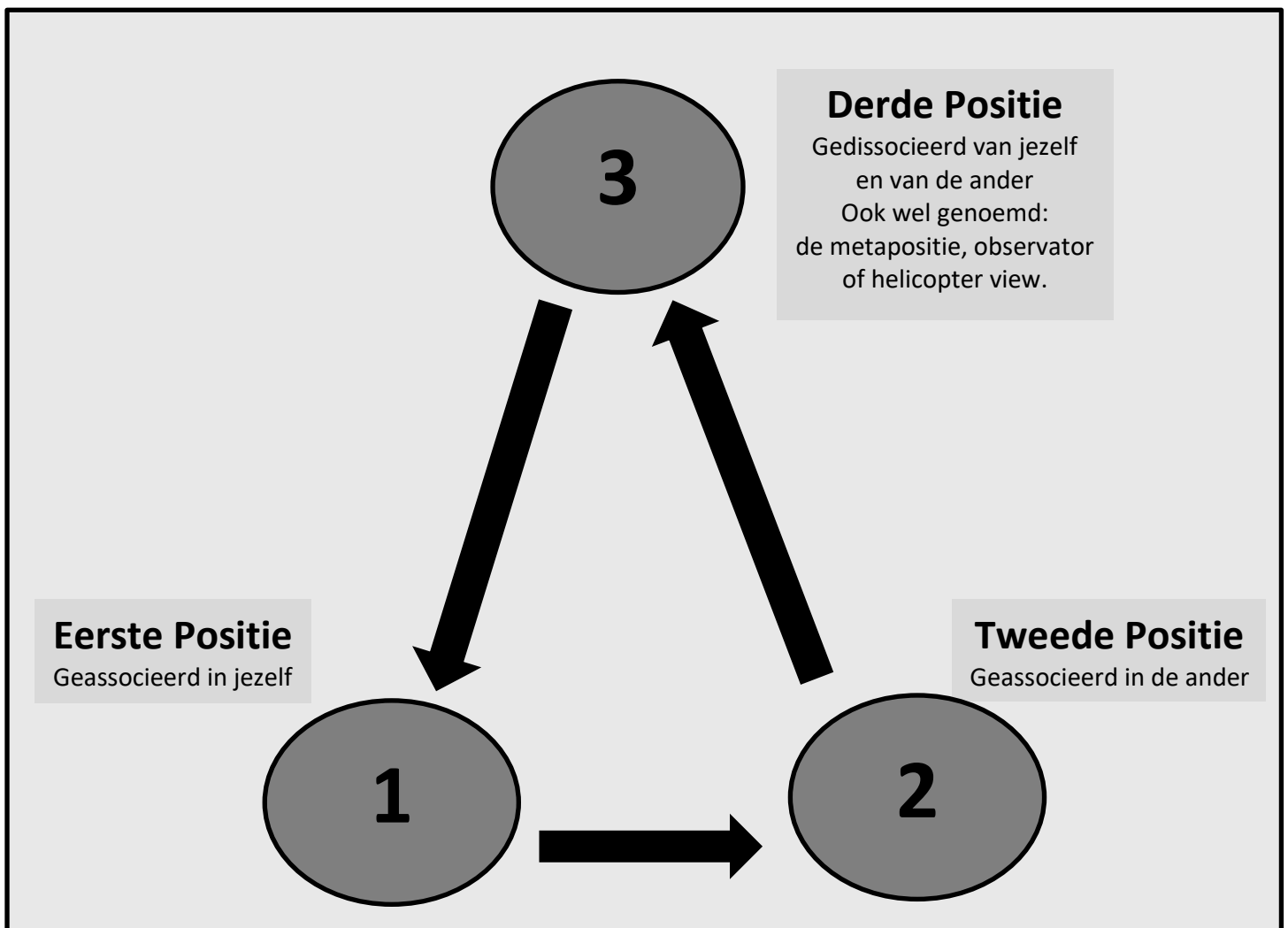
26.8 Drie Waarneemposities

Gregory Bateson: Om een situatie zo goed mogelijk te kunnen beoordelen, is het belangrijk om deze situatie vanuit minimaal drie verschillende invalshoeken te benaderen.

Oefening met waarneemposities (Eerst Demo dan: Werk in tweetallen A, en B. 2 x 10 minuten)

1. Maak rapport. B staat.
2. Plaats drie stoelen, met briefjes, 1e, 2e en 3e positie.
3. A gaat op 1e positie zitten.

4. A kiest een voor hem/haar belangrijk voorval waarin het contact met een ander minder optimaal was. Focus vooral op gevoelens.
5. A begint met te vertellen: "Ik voelde....."
6. B bevraagt A. Zodra A in 2e positie vertelt (praat over die ander), vraagt B aan A om op 2e stoel te gaan zitten. Zodra A in 3e positie gaat vraagt B aan A om op de 3e stoel te gaan staan (helikopter view).
7. A gaat nu (als hij hier nog niet zit) op de stoel van de 2e positie zitten. A leeft zich helemaal in de ander in en gaat ervan uit dat deze positieve bedoelingen heeft/had.
Hij vertelt hoe hij de gebeurtenis heeft beleefd en wat hij ervan verwachtte.
8. A gaat nu boven op de stoel van de 3e positie staan en kijkt van bovenaf naar de situatie van de gebeurtenis. Hij beschrijft wat hij ziet zonder voor de gevoelens van één van hen te kiezen. Hij maakt een analyse en geeft een objectief advies aan beiden.
9. A gaat nu weer op de stoel van de 1e positie zitten en gaat na wat er veranderd is. Waar heb je het meeste geleerd?
10. B doet daarna de oefening A begeleiden.



Cursiste:

Mijn K+ was ook deze keer weer goed. Ik vond het leuke oefeningen en ook heel erg nuttig om te gebruiken. Als ik nu weer eens zonder reden uitval tegen mijn vriend of als ik niet open sta voor zijn mening kan ik makkelijker even afstand nemen door eens naar me zelf te kijken vanuit de 3^e positie. Ik denk dat me heel erg kan helpen.

26. Verder lezen (Boeken en websites)

Mocht je wat willen lezen, dan kunnen wij de volgende boeken aanraden:

27.1 Boeken

1. **“NLP voor Dummies, zet positieve gedachten om in positieve actie”**. door Romilla Ready en Kate Burton, ISBN 9043010502
2. **“De bijzondere reis van een prikkel, een ander boek over Neurolinguïstisch Programmeren”** door Bouke de Boer ISBN 90-805903-1-2 (bestellen bij www.ntinlp.nl)
3. **“NLP en relaties”** Paul Liekens prijs: € 4,95 Paperback Uitgeverij Ankh-Hermes | 2001 ISBN: 9020200798
4. **“NLP en gezondheid”** Yoka Brouwer prijs: € 13,39 Paperback Uitgeverij Ankh-Hermes 1996 ISBN: 9020260081
5. **“NLP-gids voor optimaal functioneren, Neurolinguïstisch programmeren voor beginners”** prijs: € 19,90 Paperback De Toorts B.V. 2002 ISBN: 9060206835
6. **“Essenties van NLP, sleutels tot persoonlijke verandering”** Lucas Derks & Jaap Hollander prijs: € 42,95 Hardcover 720 Pagina's Servire 2003 ISBN: 9021598213
7. **“Het ABC van NLP”** Yoka Brouwer & Dick Brouwer Ankertje prijs: € 4,95 Paperback | Uitgeverij Ankh-Hermes 2003 ISBN: 9020200771
8. **“Coaching met NLP, praktische psychologische instrumenten voor coaching in de moderne werkomgeving”** Kerr, P. prijs: € 19,95 Hardcover 143 Pagina's Scriptum 2005 ISBN: 9055943975
9. **“Je ongekende vermogens, NLP de weg van excellentie”** Anthony Robbins prijs: € 23,50 Paperback 415 Pagina's Servire 2005 ISBN: 9021588463
10. **“Het spel tussen bewuste en onderbewuste, werken met NLP”** Paul Liekens prijs: € 15,90 Paperback Uitgeverij Ankh-Hermes 2003 ISBN: 9020250930
11. **“De excellente leerkracht, de fundamente van zijn succes”**. door Ton Langelaan en Willem Plomp, ISBN 9024416604
12. **“Opleiden, trainen en presenteren, gebaseerd op NLP-principes”** Cobi Brouwer prijs: € 19,50 Paperback Uitgeverij H. Nelissen 2005 ISBN: 9024413346
13. **“De betovering van de taal, de Neurolinguïstische methode voor gedragsverandering** Richard Bandler & John Grinder prijs: € 24,00 Paperback De Toorts B.V. 2003 ISBN: 9060203313
14. **“Mijn stem gaat met je mee ...”** Milton H. Erickson prijs: € 16,00 Paperback Uitgeverij Karnak 2005 ISBN: 9063500416
15. **“Bepaal zelf je leeftijd”** Boer de, Bouke - € 19,50 ISBN 90-805903-2-0
16. **“Onbewust leren”** Erickson, Milton 19,50 ISBN 90-6350-054-8
17. **“Geweldloos Communiceren Hoe doe je dat?”** Marshall Rosenberg jan 2014 €25,- ISBN 904770603X

27.2 websites:

www.jeongekendevermogens.nl met alle informatie over deze cursus en de vervolgcursussen.

www.ntinlp.nl/

www.iepdoc.nl/

www.nvnlp.nl/

www.commucare.nl

zakelijk.infonu.nl

www.itan.nl/ (zwolle)

<http://elbarko.net/> (zwolle)

nlp.startpagina.nl/

zoek verder op Google naar personen, of NLP-modellen en/of technieken.

Adres Sytse: Van Nispensingel 5, 8016LM Zwolle, tel 0384608461, 0640030923,

e-mail: [syttetjallingii@ziggo.nl](mailto:sytsetjallingii@ziggo.nl)

27. Wens:

*“Moge de weg je tegemoet komen.
Moge de wind altijd in je rug blazen.
Moge de zon warm op je gezicht schijnen,
de regen zacht op je velden vallen en,
totdat we elkaar weer ontmoeten ...
moge God je zacht in de palm van Zijn hand houden”*

oude Ierse zegenwens, uit Tony Robbins “Je ongekende vermogens, NLP de weg van de excellentie

