

*Met je ongekeende vermogens
je succes vergroten*

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



Vervolgcurcus 3 Neuro Linguïstisch Programmeren



**Volksuniversiteit
Zwolle**

Trainers:

Sytse Tjallingii

NLP-practitioner, NLP-Master-Practitioner,
Internationaal gecertificeerd NLP-trainer,

Marlies Tjallingii

NLP-Practitioner, NLP-Masterpractitioner
AVP-trainer, Co-counsel teacher

Email: nlp@jeongekendevermogens.nl

Website: www.jeongekendevermogens.nl

Tel 038-4608461

Intro	6
1. Wat is NLP?	6
2. Wie is wie in NLP?	8
3. Vooronderstellingen van NLP.....	8
4. Het NLP Communicatiemodel	10
5. Neurologische Niveaus	12
Week 1	13
6. Doelen van de cursus.....	13
7. Succes door Dankbaar zijn.....	15
8. Oogpatronen	17
3.1 Diagram van oogpatronen.....	17
3.2 Toelichting en voorbeelden	18
3.3 Definities	19
Predikaten	23
Week 2	25
9. Verdieping van Rapport	25
4.1 Rapport maken door chunken.....	26
4.2 Referentiekaders (motivatiefactoren)	27
Week 3	31
10. Rapport met je zelf	31
11. Synesthesie	33
6.1 Waarom synesthesie? Of wat heb ik er aan?	33
6.2 Wat is synesthesie?.....	33
6.3 Hoe werkt synesthesie?	33
6.4 Vergroten van je lichaamsgevoel	34
6.5 Ademen en rapport met jezelf	34
6.6 Rote eieren.....	35
6.7 Houden van je ego	35
Week 4	37
12. NLP en Conflictoplossen	37
7.1 Wat is een Conflict?	37
7.2 NLP vooronderstellingen bij conflicten:	38
7.3 Conflictstijlen	39
7.4 Leren van anderen over conflicten	41
7.5 Technieken voor betere conflicthantering	42
7.6 Hoe kom je uit de box?.....	43
7.7 Geweldloze communicatie	44
7.8 Lijst met gevoelens.....	45
7.9 Lijst met behoeftes:	45
Behoeften volgens Maslow.....	46
Behoeften op een andere manier geordend:.....	46
Week 5	48
13. Werken aan Identiteit	48
8.1 Het puppy	48
8.2 Kast opruimen	50
Week 6	53
8 Stem, een uiting van je identiteit	53
14. Mapping Across	56
9.1 Een andere kaart maken.....	56
9.2 Hoe gaat Mapping Across?	56
Chocolade eten.....	58
Hondenpoep.....	58

Week 7	61
15. Oplossingsgericht werken	61
10.1 Van Therapie naar Oplossingsgericht werken.....	61
10.2 Basisprincipes.....	62
10.3 Oplossingsgerichte instrumenten.....	63
10.4 Oplossingsgerichte interventies verklaard.....	63
10.5 Is de oplossing altijd rechtevenredig met het probleem?	63
10.6 Oplossingsgericht taalgebruik	63
10.7 Oplossingsgerichte doelen.....	64
10.8 Schaalvragen.....	64
10.10 De wondervraag.....	66
10.12 Copingsvragen.....	67
10.13 Complimenten	68
10.14 Ambitievragen	68
10.15 Voorbeeld van een oplossingsgericht vraaggesprek.....	70
Week 8	71
16. Taal: Dieptestructuur.....	71
11.1 Metamodel.....	71
11.2 Graven in de dieptestructuur (onbewuste).....	72
11.3 Het Mini-metamodel	75
Week 9	76
17. Werken met DELEN	76
12.1 NLP en (onbewuste) Delen	76
12.2 Wat is het doel van het werken met delen?	77
12.3 Vooronderstellingen over delen	78
12.4 Delen zijn.	78
12.6 Hoe communiceer je met delen?	79
Week 10	82
18. Collaps Ankeren.....	82
13.1 Bronnen:	82
13.2 Samenvallen van ankers	83
19. De bron van je hulpbronnen	85
14.1 Wat is de bron van je hulpbronnen?	85
14.2 Vergelijking van de neurologische niveaus en de chakra's:	88
14.3 Betekenis van de chakra's.....	88
20. Metaforen	89
15.1 Voorbeelden	89
15.2 Metafoor als parallelle vergelijking.....	90
15.3 Taalgroei.....	90
21. Verder lezen (Boeken en websites).....	91
16.1 Boeken.....	91
16.2 Websites:	91
22. Citaat:	92

Success

is liking yourself,
liking what you do,
and liking how
you do it.”
– Maya Angelou



Hoe zet jij de eerste stap om nog meer van jezelf te houden?

Hoe zorg je er voor dat je leuk vindt wat je doet?

Hoe zou het zijn om succes te proeven door leuk te gaan vinden hoe je het doet?

Drie belangrijke vragen, drie belangrijke stappen naar succes die we in deze cursus gaan zetten.

Welkom

Beste cursisten van de Vervolgcurcus NLP “Met je ongeken­de ver­mo­gens je suc­ces ver­gro­ten”

Goed dat je je hebt opgegeven voor deze NLP vervolgcurcus!

Je hebt de basiscursus “Je ongeken­de ver­mo­gens” en wellicht nog één of meer vervolgcurcussen gevolgd. Je hebt van heel wat NLP technieken al kunnen merken hoeveel je er aan hebt. De inhoud van deze cursus is helemaal nieuw ook voor deelnemers die al één of twee vervolgcurcussen hebben gedaan.

Wil je nog meer op oplossingen in je leven focussen in plaats van op problemen? Komen er nog vaak gedachten bij je boven dat anderen het beter zouden kunnen dan jij? Heb je wel eens dat je je geremd voelt om datgene te doen wat je meer succes zou kunnen opleveren? Wil je je nog makkelijker verbinden met je partner, je familieleden, je collega's om een succesvoller gesprek te kunnen voeren? Zou je in je werk, thuis, club, vrije tijd nog beter voor jezelf willen opkomen en ook de groep beter willen ondersteunen? Zou je willen oefenen om met NLP nog meer succesvolle situaties te creëren?

Tijdens de NLP basiscursus heb je al veel van jouw ‘ongekende vermogens’ leren gebruiken. In deze vervolgcurcus doe je nog een stap verder in je persoonlijke proces om met je vermogens nog meer succes te bereiken, dit doe je door je vermogens beter te leren gebruiken en nieuwe te ontdekken.

Je leert nieuwe en al bekende technieken nog beter te integreren in je dagelijkse leven en er waardevolle successen mee te bereiken. Hoe goed voelt het om na het oefenen je mogelijkheden in te zetten en in de praktijk datgene te realiseren wat je echt wilt. Eerst geloofde je eigenlijk niet dat je het zou kunnen, dan begin je je toch wat zekerder te voelen als je bij het oefenen merkt dat het nieuwe al begin te lukken. En als je het succes bereikt hebt dat je wilde, dan weet je wat het voor je betekent om datgene te realiseren wat voor jou de essentie van het leven uitmaakt. Je krijgt de smaak van succes te pakken. Je ziet, hoort en voelt hoe succes smaakt. Met deze NLP vervolgcurcus neem je het stuur van je leven nog beter in handen. Je maakt je meer bewust van je onbewuste en je leert welke boodschappen je je onbewuste het beste kunt geven om er je voordeel mee te doen. Je leert de nieuwe methoden in je leven van alledag te gebruiken.

Zoals je al gewend bent is er naast uitleg over instructieve modellen en inzicht hoe processen werken, veel ruimte om met je eigen mogelijkheden te experimenteren wat je hiermee allemaal kunt. In ‘de open frames’ kun je zelf kiezen wat je wilt inbrengen in een veilige omgeving.



De sprong naar succes is kleiner dan je denkt



Naast het verdiepen zullen de volgende nieuwe technieken die aan bod komen:
Hoe krijg je een echt succesvol leven door dankbaarheid te oefenen?
Hoe kun je door het herkennen van oogpatronen nog makkelijker rapport maken?
Wat levert het je op om het 'richtsysteem' te herkennen?
Welke verrassende nieuwe perspectieven krijg je bij 'het doodlopende straatje'?
Hoe effectief is om met de tijdlijn je persoonlijke geschiedenis te veranderen en zo je nog meer te richten op de toekomst.
Hoe werk je meer oplossingsgericht?
Hoe zet je NLP en andere technieken in bij conflictsituaties?

Je oefent naar keuze met eigen praktijk ervaringen in een vertrouwelijke en ontspannen omgeving. Je verdere persoonlijke groei staat hierbij weer voorop. Het handboek bevat een ruime keus aan oefeningen, technieken en eenvoudige theorie.

De cursus bestaat uit 10 avonden van 19.00 – 22.00. Van de cursisten wordt verwacht dat zij al tenminste één basiscursus bij de Volksuniversiteit of een soortgelijke cursus hebben gehad. Heb je al één of twee vervolgcursussen gedaan dan zorgen we ervoor dat je volop gelegenheid krijgt om op jouw niveau verder te groeien. Voor diegenen die met deze cursus in totaal vier NLP-cursussen hebben gedaan is er de mogelijkheid om een examendag te doen om het NLP-Practitioner certificaat te behalen. We organiseren hiervoor ook nog een voorbereidingsavond.

Dit certificaat voldoet aan de eisen die gesteld zijn door de Nederlandse Vereniging voor NLP. Zie: http://www.nvnlp.nl/index.php?option=com_content&view=article&id=48&Itemid=63

Wij verheugen ons er op om jullie te ondersteunen om van deze cursus een succes te maken!

Marlies en Sytse Tjallingii

website: www.jeongekendevermogens.nl

Sytse Tjallingii 038-4608461; 0640030923, e-mail: nlp@jeongekendevermogens.nl Sytse is gecertificeerd internationaal NLP-trainer en heeft ruime ervaring met NLP-trainingen.

Marlies Tjallingii 038-4608461; 0623869715, e-mail: marlietjallingii@home.nl. Marlies is NLP-Master-Practitioner en AVP trainer, Cocounsel teacher en mediator en heeft veel ervaringen met het geven van NLP trainingen en Geweldloos Communiceren workshops.

***Succes is how high you bounce
when you hit the bottom.***

George S. Patton

**(succes is hoe hoog je opveert
als je de bodem raakt)**



Intro

1. Wat is NLP?



Maak de volgende zin af

Als ik het woord NLP hoor dan denk ik aan

***Neuro-
Linguïstisch
Programmeren***

NLP is een set technieken waarmee mensen kunnen veranderen.

NLP is naar Nederland overgekomen vanuit de Verenigde Staten. Daar onderzochten Richard Bandler en John Grinder het proces van communicatie en verandering. Zij vonden dat dit proces gebaseerd is op taal, neuropsychologie en cybernetica. Zij gaven aan deze nieuwe techniek daarom de naam: Neuro Linguïstisch Programmeren, kortweg NLP. In boeken en workshops hebben zij hun nieuw verworven inzichten en technieken uitgedragen en zijn daarbij tot verbluffende resultaten gekomen. Snel werden hierdoor psychologen, psychiaters, hulpverleners enz. geïnspireerd. Daarna zijn door de tweede generatie NLP-ers, zoals Robert Dilts, Ted James, Anthony Robins en Anné Linden. De derde generatie NLP-ers bestaat in Nederland uit Jaap Hollander, Anneke Meijer en Lucas Derks (IEP) Paul Liekens (vele Ankertjes), Bouke de Boer, René Kuipers, en vele anderen. Zij hebben de NLP uitgebreid en aangepast richting zelfontwikkeling, bedrijfsleven, hulpverlening, en onderwijs. In Nederland bestaat er een overkoepelende organisatie: De Nederlandse Vereniging voor NLP. Waar iedereen die een NLP-Practitioners examen heeft behaald wordt toegelaten.

Maar NLP is niet alleen voor de professionele hulpverlening. Het is ook uitermate geschikt als hulpmiddel voor persoonlijk verandering en zelfinzicht. Door de elegante methodiek en de snel merkbare resultaten heeft NLP dan ook in bredere kring veel aan populariteit gewonnen.

Waar gaat het over?

Iedereen heeft bij de geboorte een eigen identiteit. Deze identiteit is natuurlijk niet volgroeid, 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:

Neurologisch: Alles wat we hebben meegemaakt ligt opgeslagen in ons geheugen. Wat we meemaakten in ons leven was 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 de huidige tijd. Ook als we dat gedrag liever niet zouden willen. In dit gedrag ontmoeten we elkaar. 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 en door middel van lichaamstaal (houding, gebaren, toonhoogte, gezichtsuitdrukking, enz.).

Programmeren: Terwijl we communiceren kunnen we anderen, of anderen ons, iets bijleren, afleren of (laten) veranderen.

Positief van uitgangspunt.

NLP gaat ervan uit dat het menselijk organisme (de mens) in staat is om echt te genieten van het leven. Als de mens dit niet meer kan, is hem onderweg iets overkomen waardoor hij dat heeft afgeleerd. NLP, als veranderingsmodel, leert ons aan de slag te gaan met onze vijf zintuigen, onze gedachten en gevoelens, en levert de gereedschappen die de volgorde en intentie waarop we ervaringen uit ons geheugen ophalen of ervaren, kunnen veranderen. Het resultaat daarvan is dat we structureel anders tegen dingen gaan aankijken, anders gaan luisteren en communiceren. Daardoor gaan we ons ook anders voelen en gedragen. Het gaat bij NLP niet om de inhoud van het geheugen, maar om de werking ervan en hoe de ervaringen in het leven tot nu toe, de kwaliteit van het bestaan vandaag beïnvloeden. En hoe je daar *zelf* verandering in kan brengen.

Er zijn in Nederland alleen al 52 instituten aangesloten bij de Nederlandse Vereniging voor NLP. In totaal schijnen er wel 200 instituten te zijn die NLP cursussen aanbieden. Zij geven allen NLP/Practitioners en Masterpractitioners en vele andere soorten NLP-cursussen: <http://www.nvnlp.nl>. Zij beschouwen NLP als een uiterst nuttige verzameling modellen en methodieken voor innerlijke verandering en effectieve communicatie.

NLP = Vinden van oplossingen en modelleren van successen.

NLP houdt zich niet bezig met problemen maar met oplossingen. Het is daarom een totaal andere manier om mensen met zichzelf en met elkaar om te laten gaan. Met NLP is men in staat om op korte termijn het beste in zichzelf en anderen te ontdekken. NLP geeft duidelijk aan hoe je dat kunt doen, en NLP geeft precies aan wat je daarmee bereikt.

Het is dan ook meestal niet nodig om je hele levensverhaal opnieuw te moeten beleven (in catharsis te gaan) om toch positieve veranderingen aan te brengen. Je zoekt naar oplossingen en NLP technieken kunnen hierbij helpen. Ieder kiest uit de NLP-gereedheidskist die hulpmiddelen die voor ieder in die situatie het meest geëigend zijn.

Voor wie is NLP bedoeld?

NLP is voor mensen die op de een of andere manier (iets) willen veranderen, verbeteren. Veranderen kan wenselijk zijn op het persoonlijke en/of professionele vlak. Dat kan betrekking hebben op iets wat je vaak doet en voortaan wilt laten of anders voelen. Of iets wat je al heel lang wilt, maar waar je tot nu toe de kracht niet voor kunt vinden.

Mensen die NLP in hun leven hebben geïntegreerd, ervaren een groter vermogen in het:

- orde op zaken stellen.
- gemakkelijk opbouwen van een sfeer van vertrouwen en betrokkenheid.
- doelgericht met anderen omgaan en werken, resultaten boeken in situaties waar gedrag en motivatie belangrijke factoren zijn.
- inwinnen van nauwkeurige informatie door gebruik te maken van bepaalde taalpatronen.
- observeren van non-verbaal gedrag en inzicht krijgen hoe iemand denkt en hoe die ander de boodschap verwerkt.
- ontdekken van innerlijke vermogens bij zichzelf en bij anderen.
- aanwenden van deze inzichten en vaardigheden om duidelijk, rustig en daadkrachtig dingen voor elkaar te krijgen.
- sneller en beter oplossen van innerlijke conflicten in zichzelf en van conflicten die tussen mensen spelen.
- leven in plaats van overleven.
- Verder biedt NLP hulp bij o.a. machtsconflicten,
- niet functionele angsten wegnemen,
- overmatig perfectionisme realistischer maken,
- fobieën, verminderen,
- trauma's beheersbaar maken,
- ouder-kindrelaties verbeteren.

Beroepshalve biedt NLP een nieuwe soort competentie, vooral waar:

- gedrag en motivatie een bepalende rol spelen (leiding geven)
- kennisoverdracht centraal staat (bij het geven van presentaties, in onderwijs)
- conflictsituaties gehanteerd worden
- de kunst verstaan dient te worden om mensen duurzaam te laten samenwerken met behoud van hun eigen identiteit.



Oefening

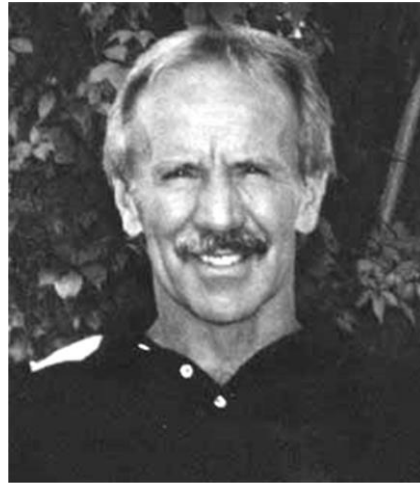
Welke van de genoemde vermogens herken je zelf na de NLP cursus(sen) die je al gedaan hebt?
Welke zou je nog verder willen ontwikkelen?

2. Wie is wie in NLP?

De grondleggers van NLP: Bandler en Grinder:



Richard Bandler Gestalttherapeut



John Grinder Hoogleraar in de Linguïstiek

3. Vooronderstellingen van NLP

De vooronderstellingen van NLP zijn een verzameling uitgangspunten over hoe de mens en de wereld in elkaar zitten. Deze “handige overtuigingen” zijn overgenomen van (wederom) succesvolle mensen die het praktische nut van deze uitgangspunten al hebben ervaren en bewezen. Een kenmerk van een overtuiging is dat je gelijk krijgt wanneer je erin gelooft. Of je nu X gelooft (bijvoorbeeld dat je iets kan) of Y gelooft (bijvoorbeeld dat je iets niet kan), binnen de eigen beleavingswereld zal X dan wel Y aanwezig zijn. Je krijgt gelijk, niet omdat X of Y waar is, maar omdat een persoon dit binnen zijn wereldmodel zo geconstrueerd heeft. Binnen een NLP training zullen cursisten dan ook worden uitgedaagd na te denken over en te handelen vanuit deze set van handige positieve uitgangspunten.



De studies van Bandler en Grinder hebben geresulteerd in een aantal vooronderstellingen die aspecten beschrijven van het menselijk functioneren. Later hebben andere onderzoekers aanpassingen in deze lijst aangebracht.

De Vooronderstellingen van NLP

1. ***Respect voor andermans model van de wereld en dat van jezelf.***
2. ***De betekenis van je communicatie is de respons die je krijgt.***
3. ***Lichaam en geest beïnvloeden elkaar.***
4. ***De woorden die wij gebruiken zijn NIET de gebeurtenis of de zaak die zij weergeven (De kaart is niet het gebied).***
5. ***De belangrijkste informatie over iemand is zijn gedrag.***
6. ***Gedrag is aanpasbaar en het huidige gedrag is de beste keus die er is .***
7. ***Ga er van uit dat alle gedrag een positieve bedoeling heeft.***
8. ***Iemands gedrag staat niet voor de persoon die hij is (maak verschil tussen identiteit en 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.*
13. *Weerstand bij iemand waarmee je communiceert is een teken van gebrek aan "rapport" .*
14. *Alle procedures dienen de keuze te verruimen.*
15. *Gedrag en verandering dienen geëvalueerd te worden in termen van context en ecologie. (Is het goed voor mij? De ander? Voor het geheel?)*
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.*

Enkele vooronderstellingen uitgewerkt:

1: Respect voor andermans model van de wereld en dat van jezelf.

Vraag: Hoe kan ik toch rapport maken met iemand met een heel ander wereldmodel? Bijv. tussen rechtse en linkse activisten, boeren en milieuactivisten, etc.? Door verschil te maken tussen respect en instemming, kun je jezelf openstellen om goed naar de ander te luisteren en de angsten en wensen van de ander te begrijpen. Vanuit dit begrip kun je naar oplossingen zoeken voor het geschil wat gerezen is.

2: De betekenis van je communicatie is de respons die je krijgt.

Vraag: Hoe kan ik mijn communicatie vormgeven zodat het in 'rapport' is met mijzelf en de ander? Dus geef ik als mens een bepaalde vorm aan mijn communicatie; ik plaats mijn gedrag in een bepaald kader. Ik kan zelf kaders aangeven.

3: Lichaam en geest beïnvloeden elkaar. Ze zijn een cybernetische eenheid.

Vraag: Welke dynamiek tussen lichaam en geest neem ik waar in de vorm van gedrag?

Wat zie ik bij mijzelf of de ander; welk gedragspatroon? en hoe vormt dit patroon een hulpbron dan wel een hindernis in relatie tot het (door mijzelf geformuleerde) doel?

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

De kaart is niet het gebied, zoveel mensen zoveel modellen van de wereld. De externe prikkels die je van buiten hebt opgevangen gaan door heel veel filters voordat jij je er jouw interne voorstelling van maakt. Dit zijn de vervormingen, weglatingen en generalisaties.

Vraag: Wat is dan het wereldmodel van deze mijzelf en/of van deze persoon? Je hebt dus als basis een vragende attitude, veranderen is de kunst van het vragenstellen. Jij zelf bepaalt vaak het doel dat je wilt bereiken.

6: Gedrag is aanpasbaar en het huidige gedrag is de beste keus die er is .

Elke keuze is de beste keuze op dat moment. Elk gedrag heeft een positieve intentie.

Vraag: Welke keuze maak ik? Wat moet waar zijn om dit zo te doen? Uit welke intentie ontstaat een dergelijk gedrag en wat is het effect van dit gedrag (keuze)? Dient dit gedrag het doel ja of nee? In hoeverre heb ik inzicht in dieptestructuur van mijn gedrag, hoe kan ik inzicht krijgen en hulpbronnen in de dieptestructuur vrijmaken?

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).

Vraag: Welke potentiële kwaliteiten kunnen hier vrijgemaakt worden?

Je bent nieuwsgierig en belangstellend naar menselijk potentieel en je bent overtuigd van de aanwezigheid van hulpbronnen, het kan zijn dat je er niet zo makkelijk bij kunt, wat houdt je tegen?

12: Mislukking bestaat niet, alleen feedback.

Vraag: Welke feedback kan ik aan mijzelf of de ander geven, zodat ik direct zicht krijg op wat en hoe ik iets nog beter kan doen. Tevens leer ik zodanig feedback geven dat ik de verder kom op weg naar eigen leiderschap en zelfsturing.

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. Het mooie is dat de vooronderstellingen elkaar onderling kunnen versterken.



Oefening De meest werkzame vooronderstelling voor jou:

Kies één vooronderstelling van NLP en geef aan hoe deze in jouw leven kan gaan werken als je deze helemaal integreert. Schrijf deze groot op een vel papier en hang hem ergens op in huis. Lees hem telkens als je hem ziet hardop voor.

Vooronderstelling No 1:

Respect voor andermans model van de wereld! En dat van jezelf.

Als er één is die deze vooronderstelling in de praktijk brengt is het wel de Dai Lama, geestelijk leider van Tibet die in ballingschap leeft vanwege de bezetting en onderdrukking van zijn volk door de Chinezen.

4. Het NLP Communicatiemodel

Waaruit bestaat communicatie?

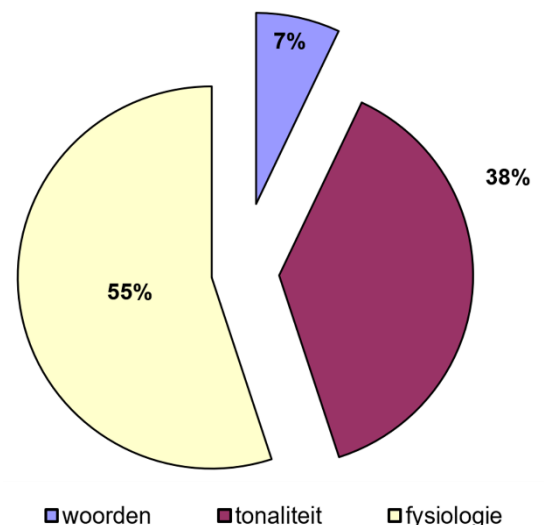
Bekend is de uitkomst van het onderzoek van Albert Mehrabian. Hij ontdekte dat je gedrag kunt verdelen in drie elementen:

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

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



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)?

11. Vooronderstelling 1 van NLP:

1. 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

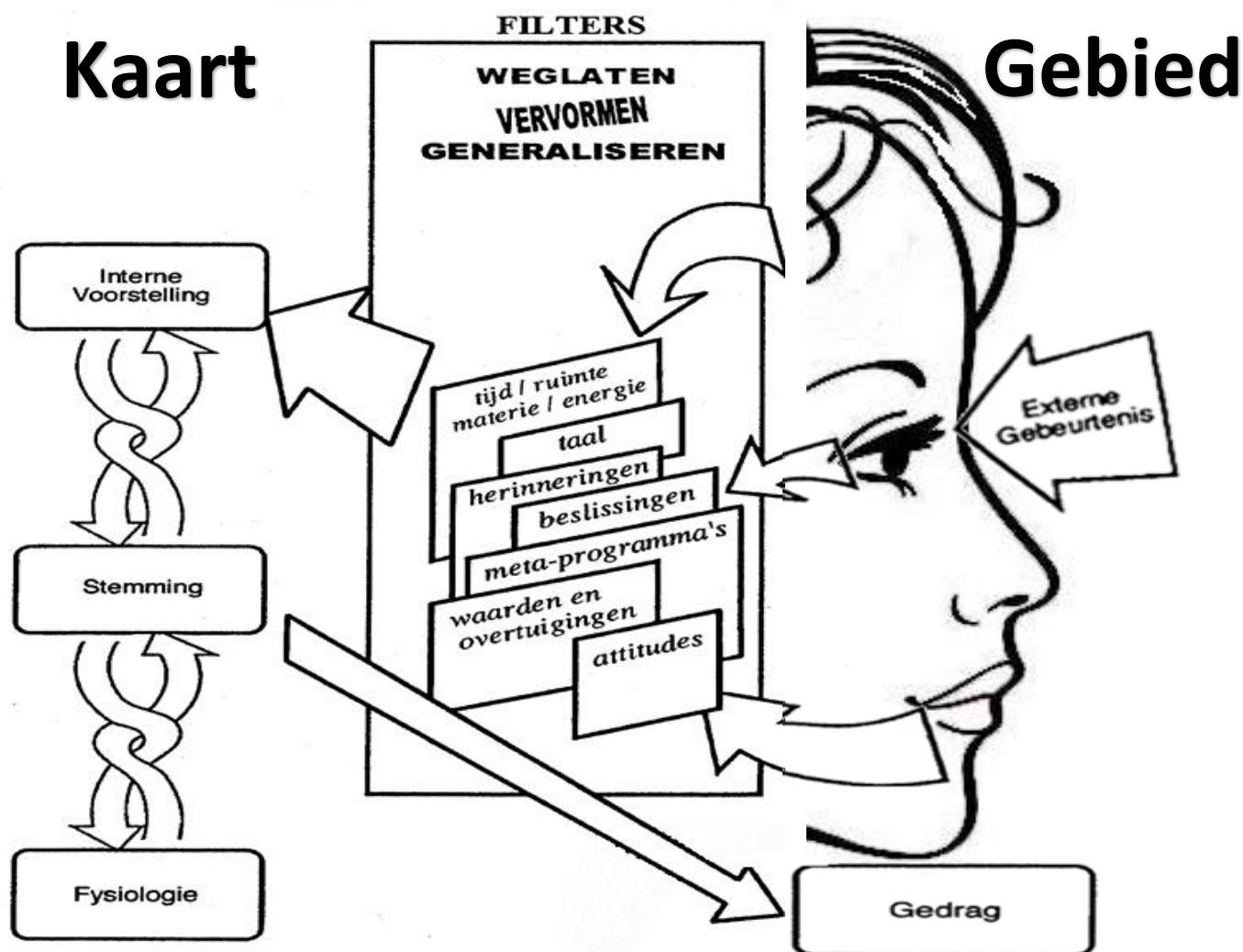
De werkelijkheid is niet gelijk aan het beeld dat wij ervan vormen. Selectieve waarneming, interpretatie, betekenisgeving, geheugenvorming, selectieve geheugentoegang en formulering werken bij elk individu op elkaar in, zodanig dat deze factoren een persoonsgebonden, onvolledige en niet geheel betrouwbare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



Van één oordeel → naar → vele mogelijkheden → succes



5. Neurologische Niveaus

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

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.

Waarvoor?
Wat is mijn doel?
Wat is mijn missie?

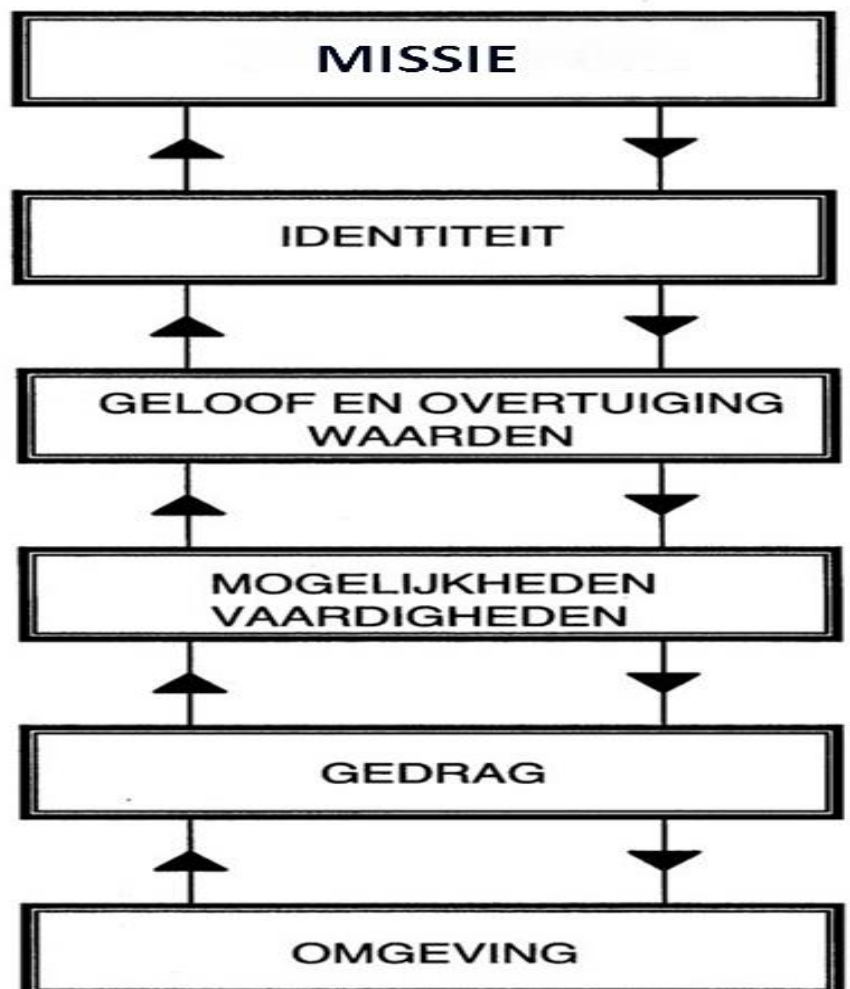
Wie?
Wie ben ik?

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?



Week 1

6. Doelen van de cursus

Welkom.

Afspraken: vertrouwelijkheid, K+, oefenen door de week,

Kennismaken in groepjes van twee. 2 x 3 minuten, de ander voorstellen.

Wie zijn wij? Vragen stellen ieder 3 minuten.

Hoe heb je NLP gebruikt 1 minuut centraal.

Schrijf vijf woorden op die voor jou met succes te maken hebben.

1. 2. 3.
4. 5.

1. Oefening: Beschrijf een recente situatie waarvan je het idee hebt dat je daarin nog meer succes zou willen bereiken.

Recente situatie

Bedenk:

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

Schrijf op:

Wat voelde je?

Op een schaal van 1 – 10 hoe goed vind je dat je het deed?

Wat zou jij beter willen doen?

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 wil mijn kracht voelen”, “Ik ga ervoor” (ipv “Ik wil dat hij mij respecteert”)
4. Specifieke zintuiglijk waarneembare beschrijving van de doelstelling
Dus: “Ik wil mijn kracht in mijn benen en mijn buik voelen” (ipv “Ik wil me beter voelen”)
5. De stappen die nodig zijn om er te komen.
Dus: “Ik ga voor de spiegel 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: Zoek naar opties, mogelijkheden.
8. **Eerste stap is specifiek en haalbaar.** Dus bijvoorbeeld: vanavond voor het slapen gaan en verder elke morgen en elke avond één minuut voor de spiegel mijn innerlijke kracht voelen.

Oefening: Schrijf je voorlopige doel op

2. Voor thuis: 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?

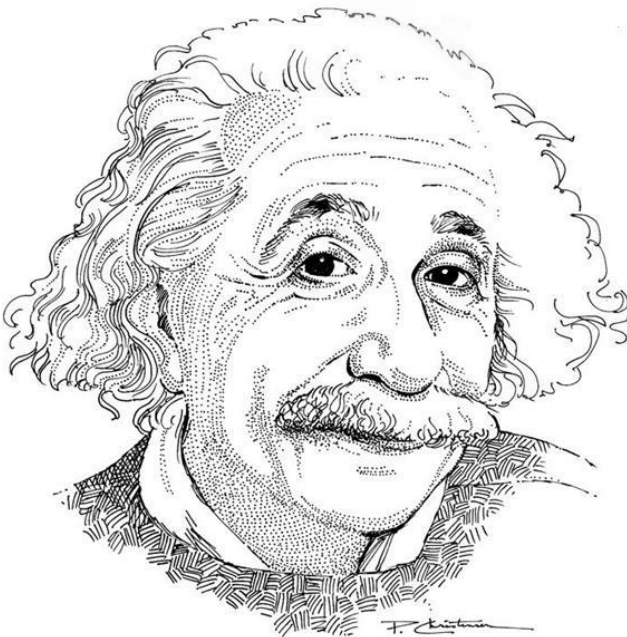
Welke tijdsplanning, wanneer begin je?

Welke omstandigheden ga je organiseren?

Op een schaal van 1 – 10 hoe goed zou je dit willen kunnen?

Denk nogmaals aan je doel. Merk op wat er veranderd is?

3. Oefening Wat is jouw doel met de NLP module “Met je ongekende vermogens je succes vergroten”?



Try **not**
to become a man of
SUCCESS,
but **rather**
try to become a man of
VALUE
Albert Einstein

(Probeer niet een mens van succes te worden, maar eerder een mens van waarde)

7. Succes door Dankbaar zijn

Hoe oefenen in dankbaarheid ons gezonder, gelukkiger én socialer kan maken, kortom de weg naar succes in jouw leven.

Herinner je je nog de drie levensvragen?

1. *Waar focus je op?*
2. *Welke betekenis geef je eraan?*
3. *Wat doe je ermee?*

4. Oefening Maak een dankbaarheidsdagboekje!

Zoek een mooi schrift met een paar mooie stiften. Maak er iedere dag de komende week een feestje van om drie dingen op te schrijven waar je op gefocust hebt en waar je dankbaar voor bent, wat het voor je betekent en wat je ermee doet of hebt gedaan? Neem jouw dagboek de volgende week mee.

Focus je op beloningen als oppervlakkig succes en rijkdom? Dat maakt ons niet gelukkig. Beter is het om te streven naar 'dagelijkse voldoening'. Het leven is een stroom van ervaringen en hoe meer je je laat meevoeren door die stroom hoe meer voldoening je voelt en hoe meer succesvol je wordt. Dus niet de beloning is je doel maar de ervaring van het doen.

Dat noemen we 'intrinsiek gemotiveerd', het is een diepere, langdurige vorm van succes. We hoeven ons niet aan anderen af te meten, wat we 'extrinsiek' noemen. Als voetballers: voetballen om het plezier van het spel, in plaats van het winnen van de competitie, dan leidt deze houding tot veel meer plezier en een beter gevoel over



zichzelf.

Wij kunnen dit zelf doen door dankbaarheid te oefenen:

Mensen die zichzelf gelukkig noemen, geven aan dat ze actief dankbaarheid beoefenen. Dat maakt hen zo gelukkig. Hoe meer we op dankbaarheid focussen, hoe meer we er de betekenis aan geven van diep geluk, hoe makkelijker we in de praktijk anderen steunen, ruimte maken voor flow en alles wat we doen als oefening ervaren.

Dit doe je niet in één keer. Je kunt het vergelijken met het schoonmaken van je huis. Dat doe je niet één keer, maar je moet het onderhouden.

5. Oefening: Dankbaarheid oefenen (visualisatie)

Een paar suggesties over waar je dankbaar voor kunt zijn en hoe je je daarop kunt focussen:

Denk een paar minuten na over wat er goed is in je leven. Telkens wanneer je met een 'ja' kunt antwoorden op een van de vragen in de oefening, pauzeer je een ogenblik. Zeg in jezelf of hardop 'dank je wel' tegen het leven, de kosmos, of tegen iets wat groter is dan jij, welke naam je dat ook geeft.

1. Begin aan je lichaam te denken, terwijl je voor het moment alle eventuele pijn en pijnjes vergeet. Kun je horen? Kun je lopen? Ben je goed gevoed? Zeg dank je wel.
2. Denk aan de mensen met wie jij je leven hebt gedeeld. Ga terug naar je jeugd. Heb je goede herinneringen aan liefhebbende ouders, grootouders, onderwijzers of schoolvrienden? Zeg dank je wel.
3. Laat je gedachten gaan over degenen die je nu om je heen hebt. Wordt je leven verrijkt door een partner, kinderen, collega's, vrienden of zelfs een lievelingsdier? Zeg dank je wel.
4. Denk aan alles wat je plezier doet. Hou je van sport, koken of lekker eten, of van het park of buiten de stad wandelen? Hou je van het gegons van de stad? Raak je door je favoriete muziek in vervoering? Geeft lezen je genot en wijsheid? Zeg dank je wel.



***Kies om de Wereld
door Dankbare
Ogen te Zien***

***Het zal er Nooit Meer
Hetzelfde Uitzien***

8. Oogpatronen

(Naar de Practitioners handleiding van het NTI-NLP 2004)

'Zou je aan de buitenkant van iemand willen zien hoe iemand aan de binnenkant denkt?'

Dit is een vraag die veel magie in zich heeft. Het antwoord heeft alles te maken met de onbewuste oogbewegingen die mensen maken. De oogbewegingen geven namelijk aan welk systeem iemand gebruikt om bij de intern opgeslagen informatie te komen. Eigenlijk zouden we ook kunnen zeggen: Of iemand in beelden, geluiden of voel-sensaties de binnen en buitenwereld ervaart.

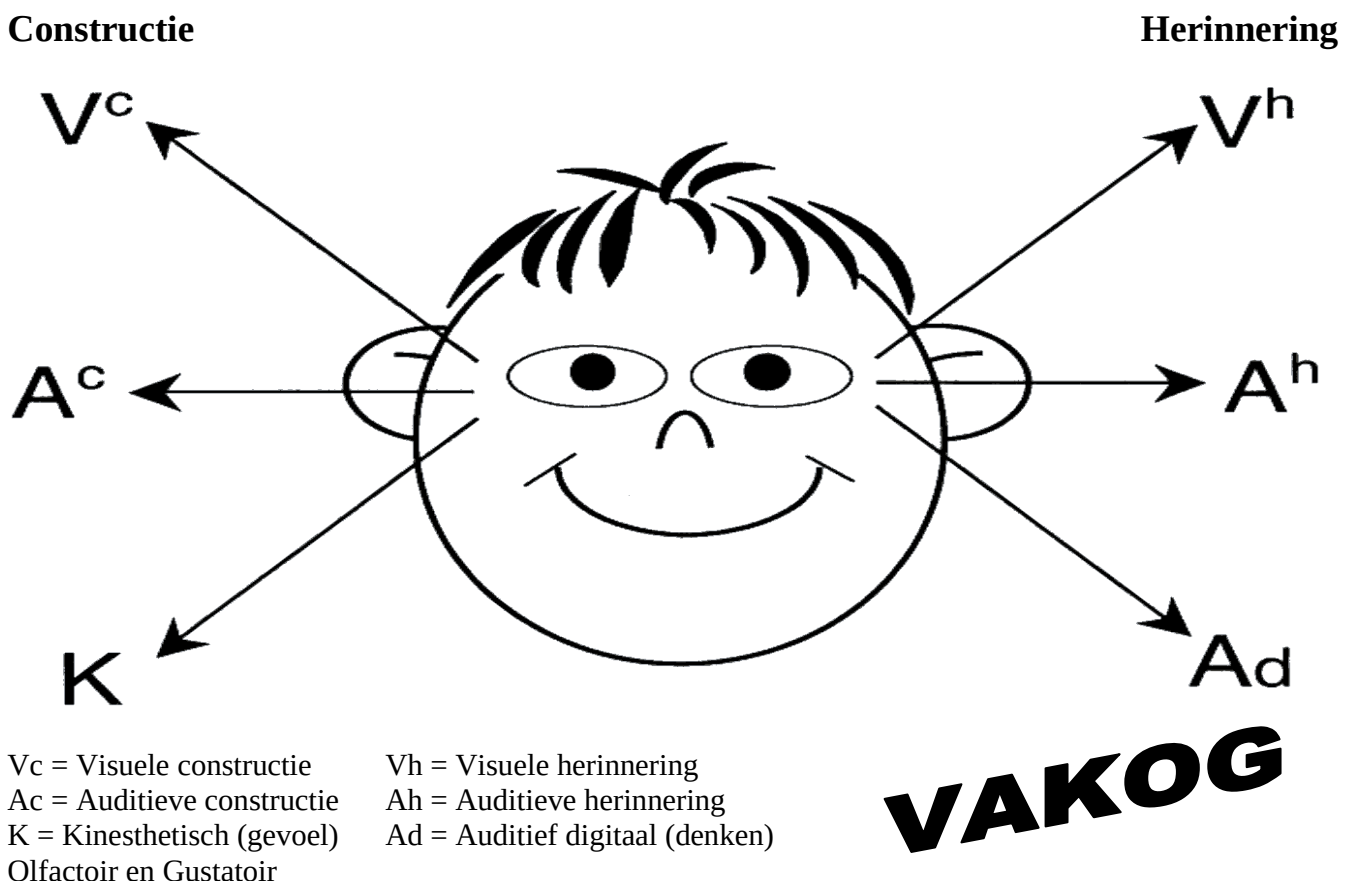
Misschien is het je al eens opgevallen dat mensen nogal eens de neiging hebben weg te kijken terwijl je in gesprek met ze bent. Het lijkt dan alsof ze met een innerlijk proces bezig zijn.

In 1890 publiceerde de Amerikaanse psycholoog William James als eerste iets over oogbewegingen. Pas in 1976 begonnen Richard Bandler en John Grinder te onderzoeken wat voor verband er bestond tussen de oogbewegingen en zintuiglijke beleving zoals het oproepen van beelden, geluiden en gevoelens. Zij gingen er overigens al eerder van uit dat al onze denkpatronen gepaard gaan met waarneembare lichamelijke veranderingen. Nu concentreerden ze zich daarbij op de oogbewegingen .

In 1977 deed Robert Dilts een uitgebreider onderzoek naar het verband tussen oogbewegingen en de werking van de hersenen en de functies van de beide hersenhelften. Hij ontdekte dat oogbewegingen in verband staan met het activeren van verschillende delen van de hersenen. De ogen bewegen a's het ware naar die plaats waar de informatie in de hersenen is opgeslagen. Proefpersonen werd de opdracht gegeven zich iets te herinneren en om iets te construeren. De oogbewegingen gingen achtereenvolgens, gezien door de ogen van de observator, naar rechts (herinnering) en links (constructie). De vragen werden vervolgens onderverdeeld in zes categorieën (visuele herinnering, visuele constructie, auditieve herinnering, auditieve constructie, auditief-digitaal en kinesthetisch) waardoor er een nog duidelijker patroon kon worden herkend. Zo ontdekte Dilts het patroon van de oogbewegingen.

In hetzelfde onderzoek ontdekte Dilts ook dat bij ongeveer 20% van de linkshandige V mensen de oogbewegingen van de constructie (links) en de herinnering (rechts) zijn omgedraaid.

3.1 Diagram van oogpatronen



3.2 Toelichting en voorbeelden

Vc = Visuele constructie

Beelden van dingen die men niet eerder heeft gezien.
Wanneer mensen deze in hun hoofd verzinnen, is er sprake van visuele constructie.

Vraag: "Hoe zou je kamer eruit zien wanneer die blauw was?"



Vh = Visuele herinnering

Beelden uit je herinnering oproepen, je dingen herinneren die je eerder gezien hebt.

(Bovendien krijgen sommige mensen toegang tot visueel herinnerde dingen door voor zich uit te staren).

Vraag: "Welke kleur had de kamer waarin je bent opgegroeid?"



A c = Auditieve constructie

Geluiden verzinnen die je nooit eerder gehoord hebt.

Vraag: "Hoe zou ik klinken wanneer ik de stem van Donald Duck had?"



Ah = Auditieve herinnering

Wanneer je geluiden of stemmen herinnert die je eerder gehoord hebt of dingen die je al eens eerder tegen jezelf gezegd hebt.

Vraag: "Wat was het laatste wat ik gezegd heb?"

Vraag: "Hoe klinkt de stem van je moeder?"



K = Kinesthetisch

(Gevoelens, gevoel van aanraking)

Mensen kijken gewoonlijk in deze richting bij het bepalen van hun gevoelens.

Vraag: "Hoe voelt het wanneer je een nat tapijt aanraakt?"



Ad = Auditief digitaal

Onze ogen gaan in deze richting wanneer wij in onszelf praten, interne dialoog.

Vraag: "Zeg de tekst van het Wilhelmus eens voor jezelf op."



3.3 Definities

3.3a Primair Representatiesysteem of Voorkeur Representatiesysteem

is het voorkeursysteem om de intern opgeslagen informatie (interne voorstelling) naar de buitenwereld te brengen. Denk aan de 'vlieger' grafiek die je maakte in de basiscursus als resultaat van de enquête.

Het voorkeursysteem is waarin je de meeste onderscheidingen in de wereld kunt maken.)

Primair zijn VAKOG:

Visueel (zien)

Auditief tonaal (horen)

Kinesthetisch (voelen)

Olfactoir (ruiken)

Gustatief (proeven)

Secundair is Ad: Auditief digitaal, nadenken, reflecteren etc.

Omschrijving voorkeur representatiesysteem:

Al onze zintuigen gebruiken we voortdurend extern, maar afhankelijk van wat we doen gebruiken we het ene zintuig intensiever dan het andere. In een expositieruimte gebruiken we voornamelijk onze ogen en bij een concert onze oren. Des te verrassender is het dat we bij ons denken de neiging hebben de voorkeur te geven aan één, misschien twee representatiesystemen, ongeacht de inhoud van onze gedachten. We zijn in staat alle systemen te gebruiken, maar als we elf of twaalf jaar oud zijn hebben we al een duidelijke voorkeur.



3.3b Richtsysteem

Het richtsysteem of Leadsysteem is het systeem dat nodig is om de intern opgeslagen informatie te bereiken (als het ware het startprogramma om de computer op te starten). Of: het systeem dat je gebruikt om bij elk ander systeem te komen.

Omschrijving van het richtsysteem:

In ons bewuste denken geven we de voorkeur aan een bepaald representatiesysteem, maar daarnaast hebben we ook een voorkeur voor een bepaald systeem als we ons bewuste denken informatie verschaffen. Een complete herinnering zou alle beelden, geluiden, gevoelens, smaken en geuren van de oorspronkelijke ervaring in zich dragen; we geven de voorkeur aan een van deze representatiesystemen om toegang te krijgen tot de herinnering. Denk nog maar eens terug aan je vakantie. Wat kwam het eerst bij je op? Een beeld, een geluid of een gevoel?

Dat is het richtsysteem, het innerlijk zintuig dat dient als 'drukknop' om een herinnering op te roepen. Zo bereikt de informatie het bewuste denken. Ik denk bijvoorbeeld aan mijn vakantie en het eerste waarvan ik me bewust word, is het gevoel van ontspanning dat ik toen heb ervaren, maar dat kan me in eerste instantie heel goed voor ogen komen als beeld. Hier is mijn richt-

systeem visueel en mijn voorkeursysteem kinesthetisch.

Het richtsysteem is min of meer te vergelijken met het 'startprogramma' van een computer -je merkt er weinig van, maar het is noodzakelijk om de computer te laten werken. Soms wordt het richtsysteem 'invoersysteem' (input system) genoemd, omdat het ons het materiaal verschaft dat we in ons bewustzijn willen opnemen.

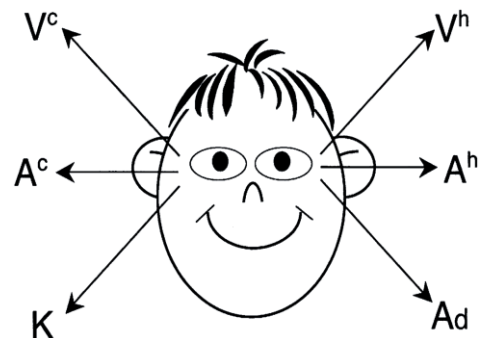


Nelson Mandela een gevoelig persoon

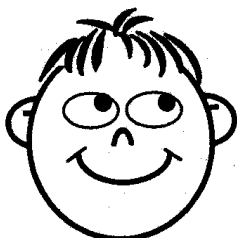
6. Oefening Denk aan vakantie

Denk aan je laatste vakantie, wat komt er het eerste naar boven? Een beeld, een geluid, een gevoel, een geur, een smaak? Wat is het tweede?

Video Claudia de Breij

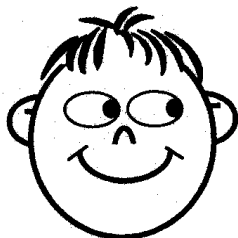


7. Oefening Benoem een oogpatroon

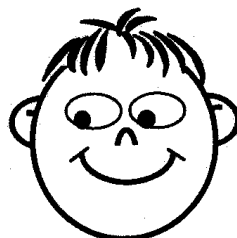


1.

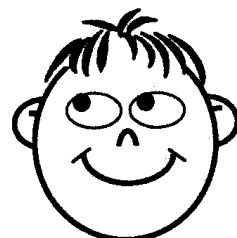
V^h



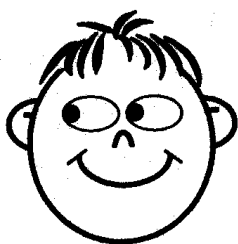
2.



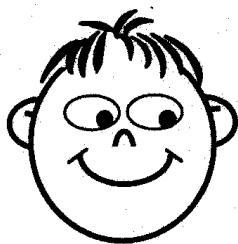
3.



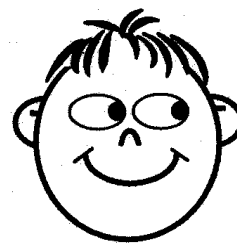
4.



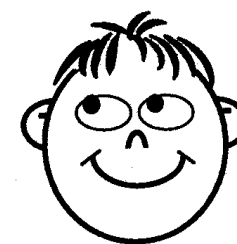
5.



6.

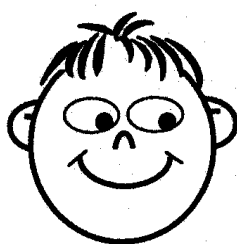


7.

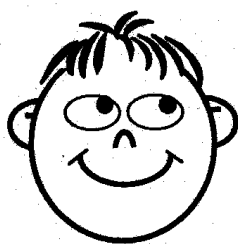


8.

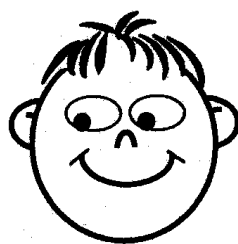
Thuis doen: 9-16



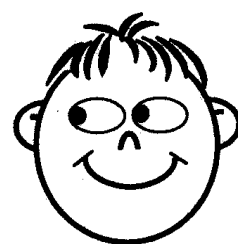
9.



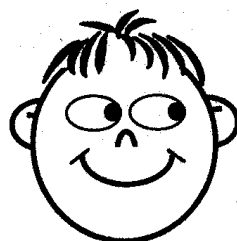
10.



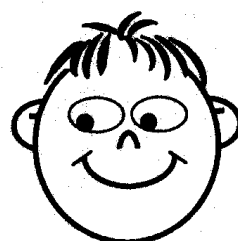
11.



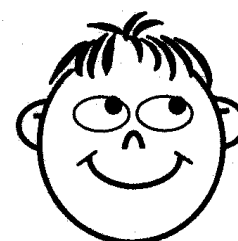
12.



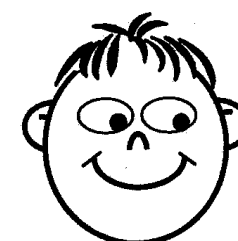
13.



14.



15.



16.

8. Oefening . Benoem de predikaten (zie volgende bladzijde) en check of de oogpatronen passen bij de uitspraak.



1. het lijkt me mooi



2. "iets houdt me tegen"



3. "ik weet niet wat te doen"



4. "ik denk dat ik het moet doen"



5. ik zie een prachtige mogelijkheid



6. "dat komt me bekend voor"

9. Oefening Vul eerst de ogen in en benoem



1. "ik voel me zeker"



2. "ik kan een plan voorstellen"



3. "dat harmonieert met onze doelen"



4. "klinkt praktisch"

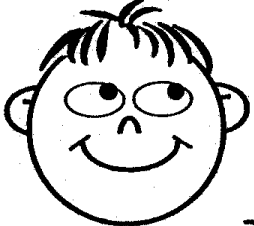
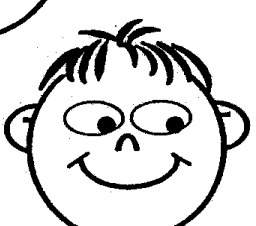


5. "ik heb er geen stevige greep op"



6. "een schitterende toekomst"

10. Demo Oefening Vragen, Observeren en Noteren (centraal, daarna in tweetallen)

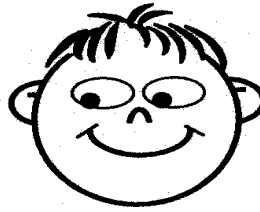
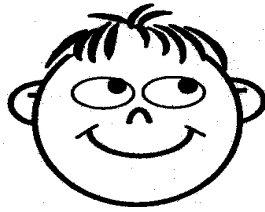
VRAGEN	OOGBEWEGING	systeem:
1 Welke kleur had het haar van je moeder toen je haar de laatste keer zag?		1
2 Hoe zou je moeder eruit zien met groen haar?		2
3 Kun je je de melodie van je favoriete liedje herinneren?		3
4 Hoe zou dat liedje klinken met kerkklokken op de achtergrond?		4
5. Hoe zou het voelen als je smeltende sneeuw in je handen hebt?		5
6 Wat zeg je nu tegen jezelf?		6
7 Kun je jezelf zien met haar van goud?		7
8. Hoeveel ramen heeft je huis?		8

11. Bedenk een predikaat voor de avond uit je minst ontwikkelde representatiesysteem.

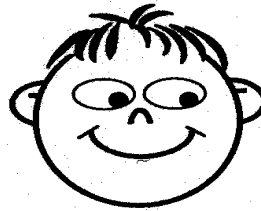
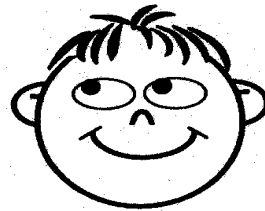
Predikaten

Visueel	Auditief tonaal	Kinesthetisch	Auditief digitaal
1. Lust voor het oog 2. Geen schijn van kans 3. Lijkt mij 4. In vogelvlucht 5. Overzichtelijk 6. In een glimp opgevangen 7. Oog in oog 8. Doorhebben 9. In de juiste verhoudingen 10. Zien in groter verband 11. Vaag idee 12. In het licht van 13. Mentaal beeld 14. Geestesoog 15. Blote oog 16. Verbeelding 17. Een beeld schetsen 18. Fotografisch geheugen 19. Duidelijk begrepen 20. Ziet eruit als een plaatje 21. Erop toezien 22. Kortzichtig 23. Demonstreren 24. Fraai om te zien 25. Voor zich uit staren 26. Tunnelvisie 27. Gezichtsbedrog 28. Onder de loupe nemen 29. Lichtpuntje zien 30. Verdonkeremanen 31. Onthullen 32. Uitzichtloos 33. Iets donker inzien 34. Fleurig 35. Hoog aanzien 36. Ogenblikje Wanneer ik je een aantrekkelijk voorstel zou tonen, wil je dan bekijken of het is wat je voor ogen hebt.....	1. Kletsious 2. Klinken als een klok 3. Duidelijk uitgedrukt 4. Beschrijven 5. De waarheid zeggen 6. Jezelf uitdrukken 7. Iemand het oor lenen 8. Gehoor geven aan 9. Hoorde stemmen 10. Verborgen boodschap 11. Houd je mond 12. Geleuter 13. Navragen 14. Luid en duidelijk 15. Belangrijke spreker 16. Bij wijze van spreken 17. Kracht van het woord 18. Je zegt bij jezelf 19. Met andere woorden 20. Grootspraak 21. In een woord 22. Geen woorden hebben 23. Schreeuwende kleuren 24. Luisterrijk 25. Breedspakig 26. Veelzeggend 27. Toehoorder 28. Laat eens wat horen 29. Inspraak 30. Van de wijs brengen 31. Afvragen 32. 't zegt me niets 33. Klinkt goed 34. Als muziek in de oren 35. Komt helder over 36. 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. Volhouden 12. Wacht even 13. Zich gedeisd houden 14. De kaarten op tafel leggen 15. Warhoofd 16. Is me ontschoten 17. Voet bij stuk houden 18. Omgekeerde wereld 19. Evenwichtig 20. Er op staan 21. Hartverwarmend 22. Druk uitoefenen 23. Voorgevoel 24. Doordraaien 25. Halsstarrig 26. Verstijfd 27. Links laten liggen 28. Gevoelig 29. Onnavolgbaar 30. Opvallen 31. Overdonderd 32. Heetgebakerd 33. Gevoelloos 34. Koud 35. Hard 36. Ergens geen grip op hebben 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 24. Reflecteren 25. Optellen 26. Aftrekken 27. Vermenigvuldigen 28. Delen 29. Ervaren 30. Leren 31. Veranderen 32. Weten 33. Proces gericht zijn 34. Besluiten Als je even nadent, begrijp je dat deze besluiten systematisch kunt evalueren

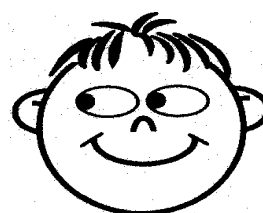
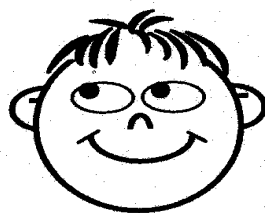
12. Oefening Predikaten zoeken bij oogpatronen



Predikaten:



Predikaten:



Predikaten:



Week 2

9. Verdieping van Rapport

Rapport is een belangrijk fundament binnen NLP. Het kunnen opbouwen van rapport betekent dat je in staat bent goed contact te maken met elke persoon met wie je wilt communiceren. Het is de vaardigheid om op dezelfde golflengte te gaan zitten, zodat je boodschap effectief overkomt, en de boodschap van de ander ook goed wordt ontvangen. Het bevordert het onderlinge “verstaan”. Rapport opbouwen en behouden met een ander is een natuurlijk menselijk verschijnsel. Hoe meer rapport hoe meer succesvolle relaties je hebt.

Op overtuigingen en identiteitsniveau is het belangrijk om rapport te maken door 'OMA' thuis te laten en je 'GIDS' mee te nemen. Je weet natuurlijk nog wel (onbewust) dat OMA staat voor Oordelen, Meningen, en Adviezen en GIDS staat voor het Goede in iemand zien, Inspireren van iemand, Dom (dus nieuwsgierig naar de ander en jezelf) en Dankbaar en Samen. Zie de website:
www.jeongekendevermogens.nl/NLP/NLPlaathuis.htm

Iedereen kan rapport maken. Echter, lang niet iedereen is zich bewust van het belang van goed rapport. Excellent rapport hebben is een kwaliteit van alleen de meest succesvolle mensen onder ons. Een goeie NLP-er maakt heel **subtiel en onopvallend** rapport, de ander merkt het niet bewust. Rapport maken is het matchen, het met enige vertraging subtiel de ander enigszins nadoen. De ander is zich hiervan niet bewust en voelt snel contact. Die ander voelt zich begrepen en veilig. Rapport is het tot stand brengen van vertrouwen, harmonie en samenwerking in een relatie.

Rapport maken doe je vaak van nature

Let maar eens op mensen die samen met de armen om elkaars schouder heen wandelen. Snelwandelaars nemen elkaars ritme over. Ganzen vliegen in V-formatie. Vissen zwenken vrijwel tegelijkertijd als ze in een school zwemmen. Je houdt toch vaak rekening met de gelegenheid waar je naar toe gaat, de mensen die je gaat ontmoeten, door de kleren die je 's morgens aantrekt. Draagt m'n klant een pak, dan trek ik ook een keurig pak aan. Wat hebben m'n collega's met wie ik samen werk voor kleren aan? Dat zijn allemaal vormen van onbewust rapport maken. Een NLP Practitioner leert om dat bewust te doen. Bewust en subtiel.



Subtiel rapport maak je door bewegingen en gebaren pas later na te doen, door ze gedeeltelijk na te doen of door ze met een ander lichaamsdeel na te doen. Maakt iemand weidse gebaren met z'n armen, dan maak ik 'weidse' gebaren met m'n vingers. De **aandacht** die je iemand geeft als je observeert, is al de helft van het opbouwen van rapport. Soms observeer je alleen maar en dan ga je later, als je niet meer samen bent, in rapport. Je kunt je nog meer inleven in de ander. Dat kun je uitgebreid oefenen om met diegene in rapport te zijn. De volgende keer kun je dat dan (onopvallend) toepassen en je beter concentreren op bijvoorbeeld de inhoud van het gesprek.

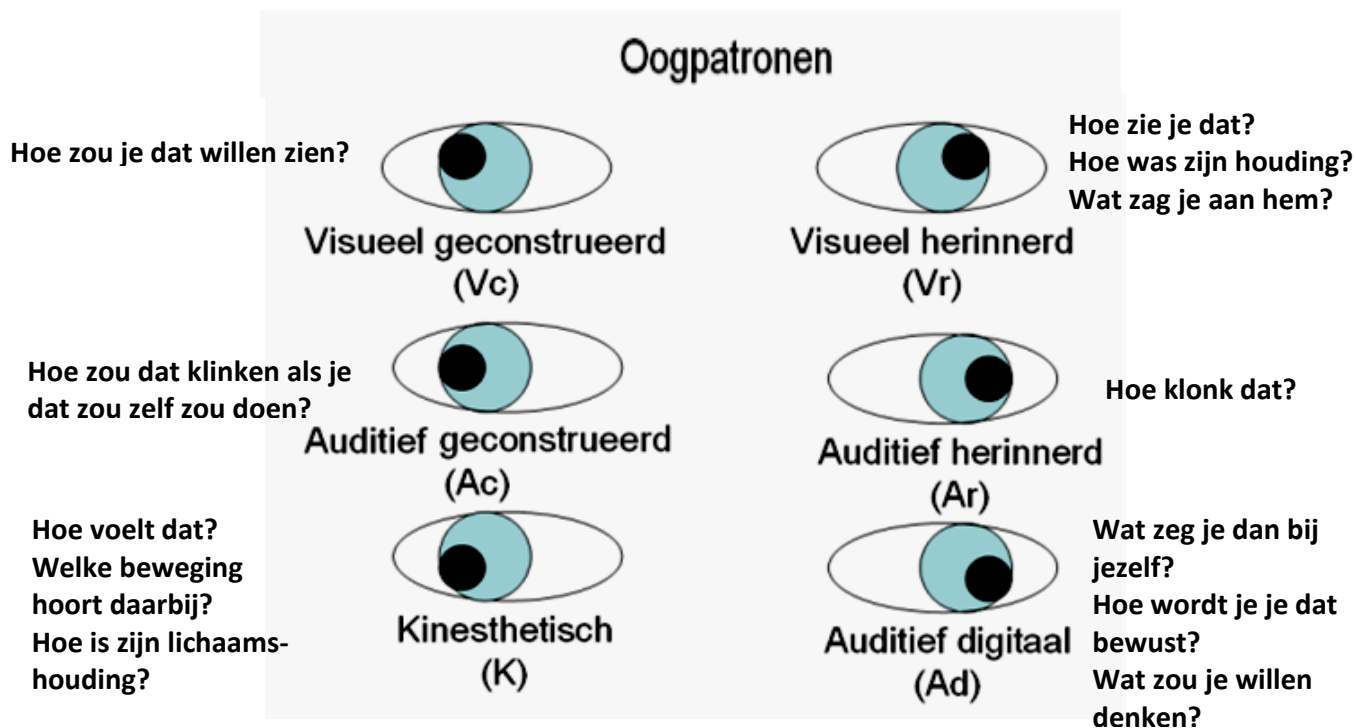
Rapport door humor, glimlachen, knikken en lachen samen

Lichaamshouding en bewegingen zien

Wat zie je aan iemand, welke gebaren kun je onopvallend nadoen, kun je de lichaamshouding nadoen, leunt iemand meer de ene kant op of de andere? Hoe houdt hij zijn hoofd? Hoe beweegt hij zijn hoofd als hij praat? Hoe verdeelt hij zijn gewicht als hij staat? Hoe loopt hij?

Het gezicht van iemand geeft enorme mogelijkheden om rapport mee te maken. Er zitten meer dan 70 spieren in je gezicht die op verschillende manieren bewegen. Hoe knippert hij met z'n ogen? Hoe fronsht hij zijn voorhoofd, lachrimpels, neusvleugels, de bewegingen van de mond en ga zo maar door. Een mensengezicht beweegt!

Als je met iemand in gesprek bent en je ziet oogpatronen, kun je deze vragen stellen.



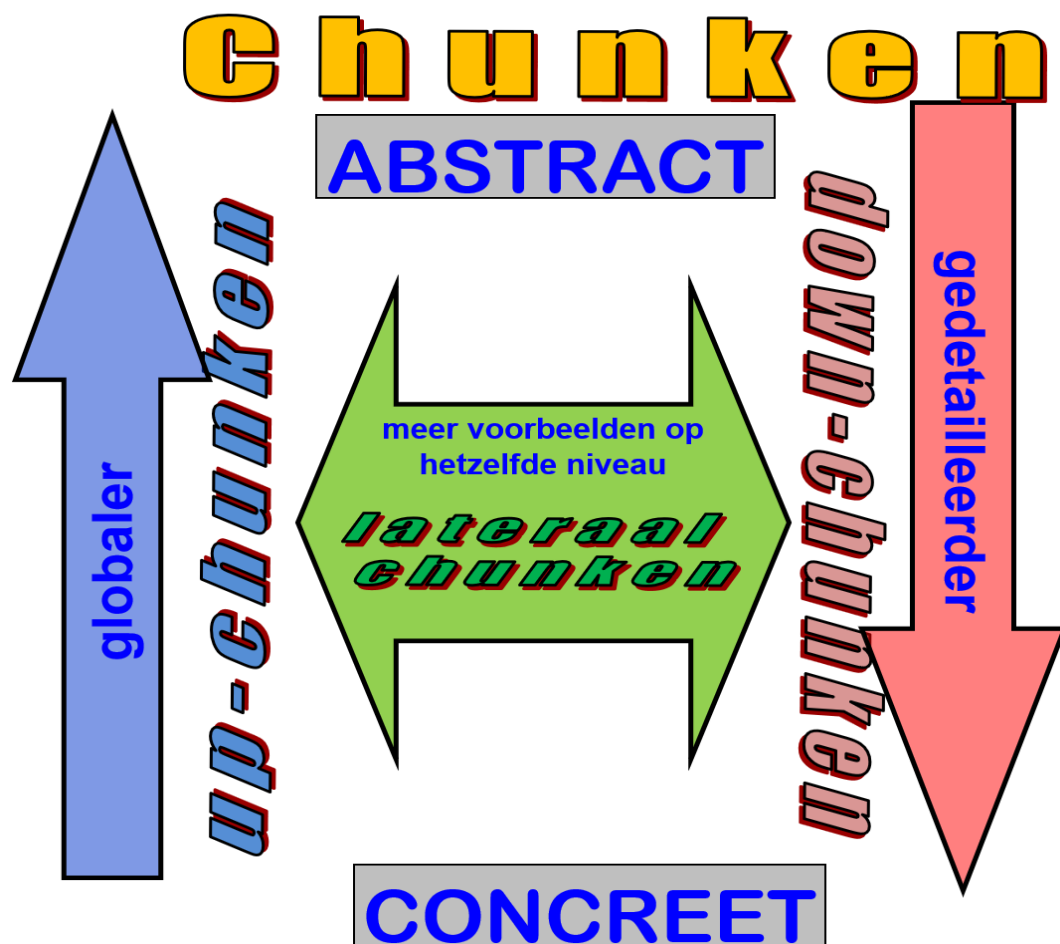
13. Oefening oogpatronen

Let voor een goed rapport op de oogpatronen. Welk lead-representatiesysteem (in de video van Claudia de Brij) heeft de ander? Sluit aan bij het representatiesysteem van de ander. Hoe sluit de interviewster (Janine Abbing) aan dit representatiesysteem?

4.1 Rapport maken door chunken

Als iemand een verhaal vertelt en op de details ingaat, ga dan zelf ook in op details. Als iemand globaal is en het over de grote lijnen heeft, ga dan niet in op details, je gesprekspartner zal zich snel vervelen.

Als je met iemand van mening verschilt, ga dan weg uit het welles nietes, of ik heb gelijk en jij dus ongelijk, maar chunk up zodat je op een hoger abstractie niveau van gemeenschappelijke waarden toch overeenstemming voelt. Uiteindelijk wil iedereen toch geluk en probeert pijn te vermijden?
(Demo)



4.2 Referentiekaders (motivatiefactoren)

Dit NLP Metaprogramma heeft te maken met de manier waarop je het resultaat van je inspanningen beoordeelt. Sommige mensen weten uit zichzelf wat ze goed of slecht hebben gedaan, terwijl anderen feedback van buitenaf nodig hebben.

Deze verschillende manieren van denken kunnen leiden tot misverstanden, bijvoorbeeld als een moeder met een interne referentie haar kinderen nooit prijs (“Hij weet zelf wel dat hij goed zijn best doet!”) Het kind kan onzeker worden, als het een externe referentie heeft en feedback nodig heeft.

Interne Referentie

Als je een interne referentie hebt, dan weet je gewoon of je iets goed of niet zo goed hebt gedaan. Je vertrouwt op je eigen innerlijke referentiekader. Je verzamelt informatie en beslist intuïtief. Je zegt dan: “Ik had zo’n gevoel dat...”, of: “Ik wist het gewoon”. Je beslist zelfstandig; je weet vanuit jezelf wat juist is. Het is moeilijk je over te halen om je mening te veranderen. Je bent minder gevoelig voor lof of kritiek. Je gebruikt dat eerder om te beoordelen of de ander het onderwerp goed begrijpt.

Iemand met een interne referentie zit vaak rechtop, zelfverzekerd, maakt gebaren die naar zichzelf wijzen of uit zichzelf komen.

Externe Referentie

Als je een externe referentie hebt en je moet een beslissing nemen, dan sta je open voor andere meningen. Je wilt weten wat anderen denken. “Iemand moet ‘t me zeggen”, of: “Ik werd gewaardeerd”. Om te kunnen evalueren, heb je informatie van buitenaf nodig. Je wilt weten wat anderen van je denken. Je bent gevoelig voor positief commentaar of kritiek. Mensen met een sterke externe referentie hebben informatie van buitenaf nodig om te weten waar ze staan. Hierdoor zijn ze minder autonoom.

Iemand met een externe referentie zit vaak voorover gebogen naar de ander, hij let op de reacties van de ander. Ook in zijn gezichtsuitdrukking kun je zien dat hij de mening van de ander wil horen.

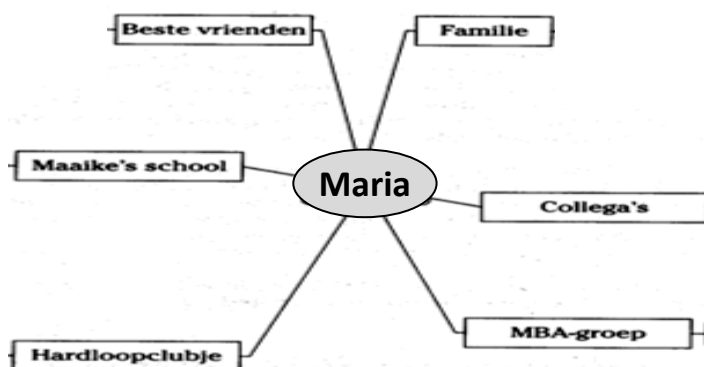


Jack Andraka Succes omdat hij helemaal echt is

Video Jack Andraka

14. Oefening Overzicht maken van sleutelrelaties (papier+vlitstiften)

1. Maak een kaart van je relaties. Zoals in onderstaande figuur. Het maakt zichtbaar wie voor jou de belangrijkste mensen zijn. Neem een wit vel papier. Zet er een cirkel in het midden met jouw naam erin.
2. Trek nu lijnen (die stellen jouw relaties voor) vanuit deze cirkel naar belangrijke groepen mensen met wie je bepaalde activiteiten onderneemt:
 - Partner
 - Familie,
 - Beste vrienden/vriendinnen
 - Overige vrienden
 - Collega's
 - Buren
 - Leden van dezelfde club, kerk.
 - Etc.
3. Elke groep kun je als je dat wilt nog onderverdelen in subgroepen.
4. Met mensen van wie je de namen hebt opgeschreven, heb je op de een of andere manier rapport nodig.
5. Ga na met wie je gemakkelijk rapport maakt.
6. Ga ook na met wie je niet zo makkelijk rapport maakt en met wie je je relatie zou willen verbeteren. Markeer (bijv. omcirkel) deze personen.



Voorbeeld van een relatieschema

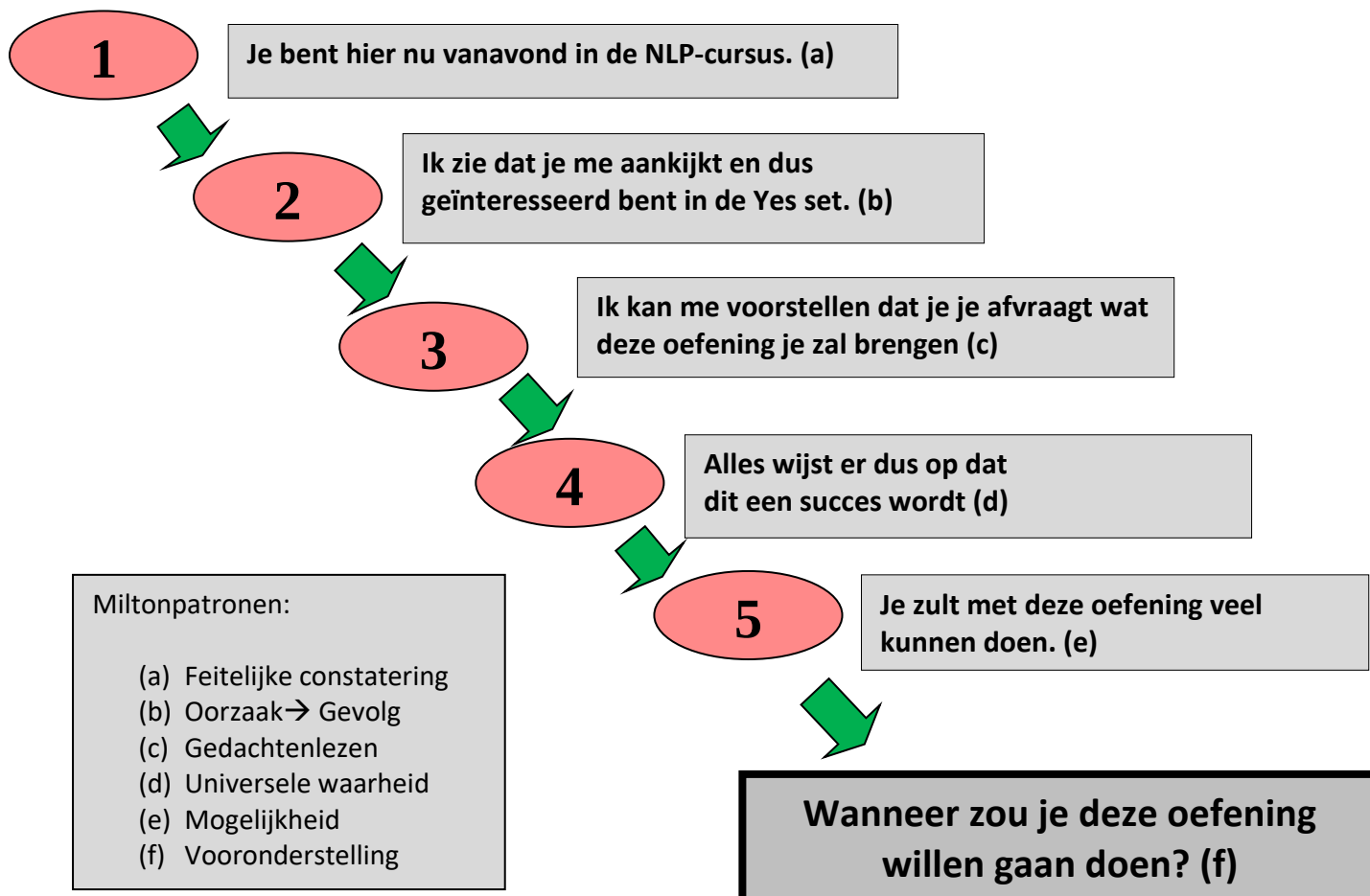
7. Ga met de volgende punten na hoe je dit het beste kunt doen:
- Pacing, afstemmen**
- Probeer oprecht te weten te komen wat voor de ander belangrijk is. Begin met anderen te begrijpen in plaats van te verwachten dat ze eerst jou begrijpen.
 - Zoek naar de positieve intentie van de ander (de onderliggende bedoeling) en let niet zozeer op wat de persoon doet of zegt. Misschien snapt hij niet alles, maar ga ervan uit dat hij zijn hart op de juiste plaats heeft.
 - Respecteer het wereldmodel, de tijd, energie, favoriete personen en geld van de ander, Dit zijn voor de ander belangrijke hulpbronnen.
 - Luister naar de sleutelwoorden, de predicaten, de favoriete uitdrukkingen en de manier van spreken die de ander hanteert en bouw deze subtiel in je eigen conversatie in.
 - Ga na hoe iemand bij voorkeur met informatie omgaat. Is hij dol op details of wil hij alleen een totaalbeeld? (zie eerder uitleg). Pas bij het spreken de hoeveelheid informatie aan die je overbrengt.
 - Adem in hetzelfde tempo als je gesprekspartner.
 - Neem met enige vertraging dezelfde fysiologie aan, lichaamshouding, je lichaamstaal, gezichtsuitdrukking, gebaren.
 - Pas je tonaliteit aan de ander aan, let op snelheid, toonhoogte, klank van je stem.
8. Maak in tweetallen plannen over hoe je met de omcirkelde personen meer rapport gaat maken: (thuis invullen en per email opsturen)

Naam:	Wanneer je beter rapport gaat maken	Hoe je beter rapport gaat maken

15. Oefening Yes Set

De YES-set is het creëren van een mindset waarin iemand helemaal in rapport met je komt en in de ja-modus terecht komt.

Voorbeeld van een Yes Set:



Nog een voorbeeld: Jij bent dus [naam van de persoon]?
 Je bent gekomen!
 Ik zie dat je me aankijkt, dat je aan dezelfde tafel zit, dat je luistert, dat je er tijd voor neemt, etc.
 Je hebt dus aandacht voor deze zaak.
 Terwijl je luistert naar mijn stem kun je je afvragen wat dit gesprek je gaat opleveren.
 Ik ben er van overtuigd dat je hier tevreden vandaan wilt gaan.
 Tenslotte willen we allebei deze zaak tot een succes maken.
 Ik weet zeker dat ook jij je wilt inzetten, om dit zorgvuldig aan te pakken.
 Wil je me vertellen hoe belangrijk deze zaak voor je is?
 Wat zouden we hiermee uiteindelijk willen bereiken?
 Welke stappen heb jij in gedachten die ons succes dichterbij zouden kunnen brengen?
 Etc.

16. Oefening Pacing and Leading (Volgen en Leiden)

LSD = Luisteren, Samenvatten (met waardering) en Doorvragen

1. Werk staande in tweetallen (A werkt, B begeleid en schrijft op)
2. B stelt aan A de vraag:
“Wil je vertellen over iemand die je oprecht respecteert?”
3. A vertelt zijn/haar verhaal over deze persoon, die hij/zij met respect behandelt. 3 min.
4. A en B overleggen met elkaar.
 - a. Welke oogbewegingen maakte A? Welk lead-representatiesysteem hoort hierbij?
 - b. Welke woorden gebruikt A? Welk lead-representatiesysteem hoort hierbij?
 - c. Wanneer chunkt A op en wanneer down? Detail of algemeen?
 - d. Welke lichaamstaal gebruikt A?
 - e. Welke gezichtsuitdrukking?

.....

.....

Pacing

Welke vragen of uitnodigingen zijn geschikt om op het verhaal van A te reageren met volgen?

Bijv. (V = visueel, At = Auditief tonaal, K = Kinesthetisch)

V-volgen: Hoe zie je dat?, Welk zicht geeft je dat op het beeld dat je schets?

At-volgen: Wat zeg je dan tegen jezelf als je dit verhaal hoort/vertelt? Hoe klinkt dat verder?

Wil je nog wat meer hierover vertellen? Wat roept dit allemaal bij je op?

K-volgen: Hoe voel je je ten opzichte van deze persoon? Welke indruk heb je van hem?

Ad: Wat is je analyse van jouw verhaal? Wat denk je over hem/haar?

.....

.....

Leading

Welke vragen of uitnodigingen zijn geschikt om te leiden, van wat A over de persoon heeft verteld, zodat A hem/haar kan modelleren en in een nieuwe situatie kan gebruiken?

Bijv.

V-leiden: Hoe zou je dit beeld zelf kunnen toepassen op iemand die je nog niet zo respecteert?

At-leiden: Hoe zou je wat je vertelt, ook kunnen toepassen op iemand die je nog niet zo respecteert?

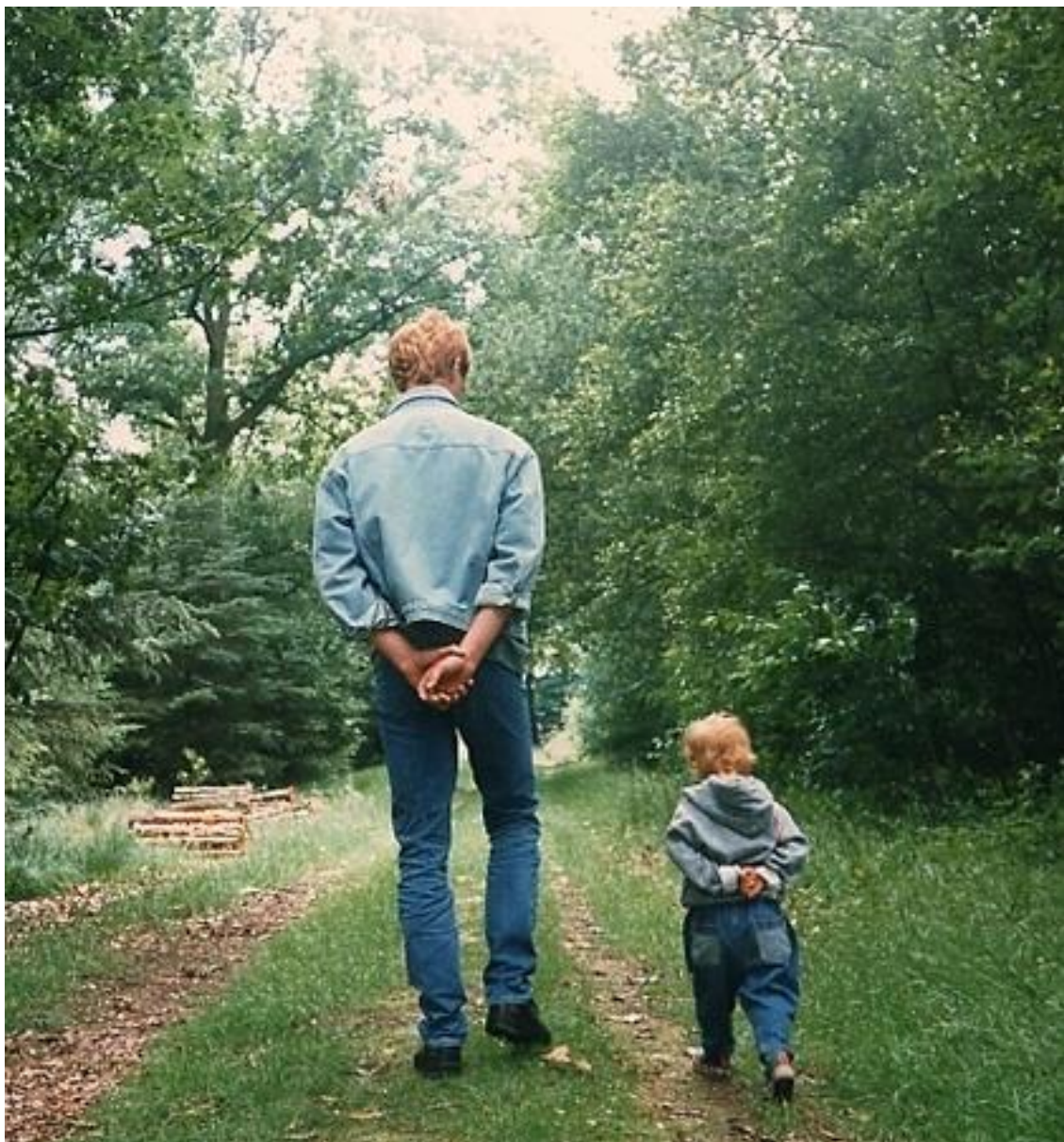
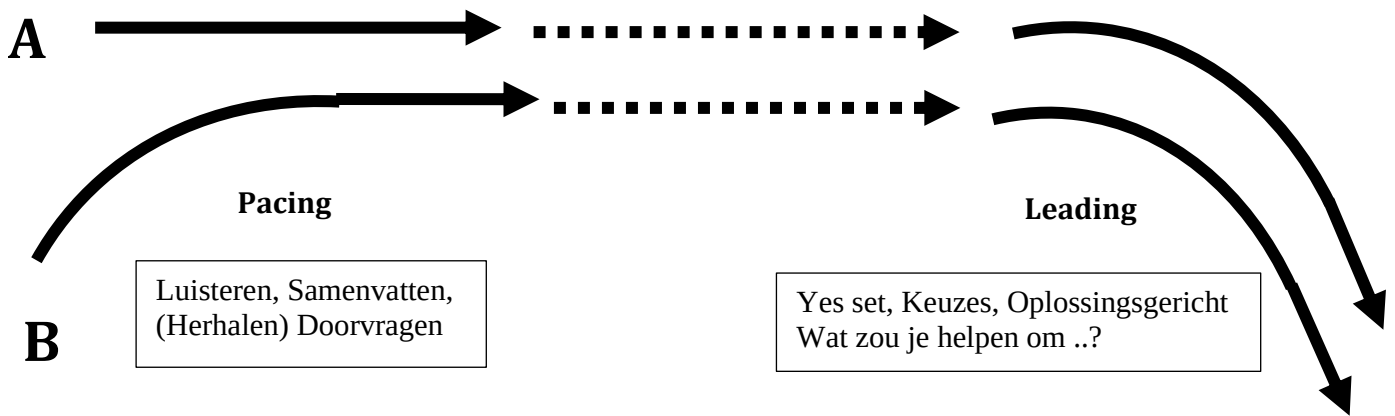
K-leiden: Hoe zou je dit gevoel kunnen toepassen op iemand die je nog niet zo respecteert?

Ad-leiden: Hoe zou je, wat je nu tegen jezelf zegt, kunnen toepassen op iemand die je nog niet zo respecteert??

.....

.....

5. A vervolgt het verhaal. B volgt nog een korte tijd, gebruikmakend van rapport en predikaten die opgeschreven zijn bij 4.c.
6. B gaat nu leiden met de vragen die opgeschreven zijn bij 5. (Samen 3 minuten)
7. Nabespreken A en B gaan na wat het effect was van het volgen en leiden.
8. Wissel van positie.



Week 3

10. Rapport met je zelf

Het is helder dat je eerst in rapport met jezelf moet komen om succesvol rapport met anderen te kunnen opbouwen. Als je eens een mindere dag hebt, net als ieder ander, wat vermoeid, wat minder geconcentreerd, je gedachten ergens anders, interne tegenstellingen etc.. Het is opvallend wat dit bij de mensen om je heen teweeg brengt. Je mist de flow, je contacten worden stroperig, het gaat veel moeizamer. Hoe mooi is het dan om ook te ervaren hoe het anders kan. Eerst rapport met jezelf opbouwen en dan rapport met anderen op te kunnen opbouwen en te ervaren hoeveel positieve resultaten dat heeft.

Rapport met jezelf, daar begint het mee.

Rapport met jezelf is wellicht het allerbelangrijkste.

Mensen die rapport hebben met zichzelf zijn een lust om bij te zijn.

Inspirerende voorbeelden van wat intern rapport met een mens kan doen zijn bijvoorbeeld:

J.F. Kennedy

Kennedy 's presidentschap was sterk pragmatisch georiënteerd; Kennedy was "progressief noch conservatief (...) een man met een snel verstand en sterke ambitie die vele verheven principes overtuigend, welsprekend en zelfs barmhartig wist te verwoorden, terwijl zijn daden daar niet altijd mee in overeenstemming waren. Beroemdste uitspraak: "Ich bin ein Berliner", toen de Russen Berlijn blokkeerden.



Nelson Mandela

"We zijn er trots op dat we zwart zijn en we zullen niet meer buigen maar we zullen fier en rechtop de witte mensen de waarheid in het gezicht slingeren: dat ze ons op een mensenwaardige manier behandelen en dat de tijd gekomen is waarop we onze kracht zullen laten zien." Nelson Mandela stak zijn vuist omhoog en alle mensen die naar zijn toespraken luisterden staken hun vuist omhoog als teken van hun kracht. En ze riepen: "Amandla" (De macht aan het volk!). Nobelprijs voor de vrede.



Moeder Theresa

In Calcutta zette zij een wereldwijd bekend werk onder armen op, dat zij tot kort voor haar dood leidde. Ze stichtte de orde van de Missionarissen van Naasteliefde, een religieuze orde voor zusters in Calcutta. In 1979 ontving zij voor haar werk de Nobelprijs voor de Vrede.

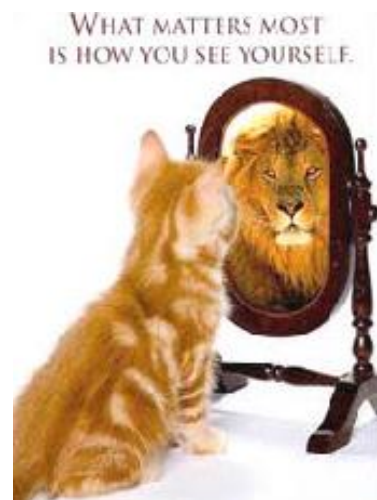
Grote mensen, die doordat ze helemaal in rapport waren met zichzelf, zijn in staat gebleken de wereld een stukje beter achter te laten dan hij was.



17. Oefening: Evenwicht zoeken in mijn leven (geleide meditatie)

Ik kom in rapport met mezelf door te zorgen dat er een goed evenwicht is in mijn leven:

1. Ik laat liefde stromen door heel mijn lijf .
2. Ik respecteer al mijn gedachten.
3. Ik houd van mezelf hoe ik eruitzie, klink en handel.
4. Ik kies bewust mijn waarden in mijn leven en in mijn gedrag.
5. Ik bewaar balans tussen de overtuigingen over mezelf en over anderen.
6. Ik kies voor evenwicht tussen het doel in mijn leven en de beleving van mijn identiteit.
7. Ik zorg voor balans tussen de mate waarin ik voor mijzelf opkom en waarin ik empathisch ben.
8. Ik bewaar het evenwicht tussen de waardering die ik mezelf geef en die ik van anderen krijgt.
9. Ik zorg voor een goede verhouding tussen de focus op mijn grote of juist mijn kleine ego.
10. Mijn zonnige en mijn schaduw kant houd ik in evenwicht.



18. Oefening: Liefde door je hele lichaam laten gaan

Hoe voel je je als je heel intens voorstelt hoe het is om je als baby te laten baden?

Focus op de baby die in bad gedaan wordt in de video:

<http://youtube.com/watch?v=OPSAgs-exfQ>

Laat het effect van wat je ziet bij de baby ook bij jou voelen door jezelf te strelen



19. Oefening:

Raak jezelf aan met je vingertoppen, voel je hand, je gezicht,



11. Synesthesie

Synesthesie (psychologische definitie) zijn neurale verbindingen tussen verschillende representatiesystemen die gelijktijdig opereren. (De medische definitie is veel beperkter.)

De rijkdom en reikwijdte van onze gedachten hangt af van ons vermogen de ene denkwijze te verwisselen voor een andere en verschillende denkwijzen aan elkaar te koppelen. Dus als mijn richtsysteem auditief is en mijn voorkeursysteem visueel, zal ik me eerder mensen herinneren via hun stemgeluid en vervolgens over hen denken in beelden. Van daaruit kunnen er dan bepaalde gevoelens voor hen in me opkomen. Dus we nemen informatie op via het ene zintuig, maar geven die innerlijk weer via een ander. Geluiden kunnen visuele herinneringen of abstracte beelden oproepen. We spreken van toonkleur of timbre in de muziek en van warme geluiden of schreeuwende kleuren. Een onmiddellijke en onbewuste koppeling tussen twee verschillende zintuigen wordt synesthesie genoemd.

N.B. Als iemand de voorkeur heeft om via een bepaald representatiesysteem naar buiten te communiceren, zie je ook vaak dit systeem terugkomen in de oogbewegingen. Dit is echter geen vaststaand gegeven.

(tekst naar O'Connor, NLP-gids voor optimaal functioneren)



6.1 Waarom synesthesie? Of wat heb ik er aan?

Zou je willen dat je gemakkelijker aansluiting kunt vinden bij mensen met wie je samen leeft en samen werkt?

Zou je willen dat je als je iets vertelt dat de ander dat dan kan voelen tot in de puntjes van zijn tenen? Dat de ander beelden krijgt, klanken hoort, geuren ruikt en water in zijn mond krijgt als je je verhaal vertelt?

Dat gaat over synesthesie.

*'Hoor dan met uw handen'
(Lucebert)*

6.2 Wat is synesthesie?

Synesthesie is een vermenging van de zintuigen.

Hoewel het niet ongewoon is dat zintuiglijke waarnemingen onderlinge invloed hebben, is dit bij synesthesie dusdanig sterk dat bijvoorbeeld kleuren geproefd worden of geluiden gezien. Deze eigenschap van de hersenen in extreme vorm komt bij relatief weinig mensen voor. Deze mensen nemen meerdere soorten impulsen tegelijk waar, ook als die in feite in het algemeen door andere zintuigen worden gegenereerd. Bij veel mensen komen minder extreme soorten van synesthesie voor, die een mogelijkheid bieden om tot meer harmonie te komen. Het met elkaar in verbinding brengen van indrukken, die door verschillende zintuigen zijn binnen gekomen, schept harmonie en congruentie van de neurologische niveaus.

*Dankbaarheid is de manier
om naar de wereld te kijken
(David DeWulf)*

*'Emoties juichen
Gevoelens fluïsteren
(Olaf Hoensen)*

Synesthesie is ook een metaforische vergelijkingsstijl: het verbinden van verschillende zintuigen bij een indruk. Het woord is overgenomen van het Griekse SUNESTHESIE (samen waarnemen).

Synesthesie is een vorm van uitdrukken waarbij de zintuiglijke effecten van representatiesysteem verwisseld of gemengd worden:

6.3 Hoe werkt synesthesie?

Synesthesie is een werking van de hersenen, waarbij verbindingen tussen de verschillende hersendelen die verantwoordelijk zijn voor de verschillende representatiesystemen een rol spelen. Bij synesthesie, neem je daardoor een aantal soorten zintuiglijke impulsen tegelijk waar die door verschillende zintuigen worden gegenereerd.

Waarnemingen die via het ene zintuig binnen komen worden gecombineerd met een gelijktijdige waarneming van impulsen die bij een ander zintuig horen. Bijvoorbeeld iemand hoort de klank van een woord en ziet bijvoorbeeld bij dat woord tegelijkertijd de kleur geel. Zo iemand “hoort” dus kleuren of “ziet” klanken. Deze vorm van synesthesie wordt kleurwoord-synesthesie genoemd.

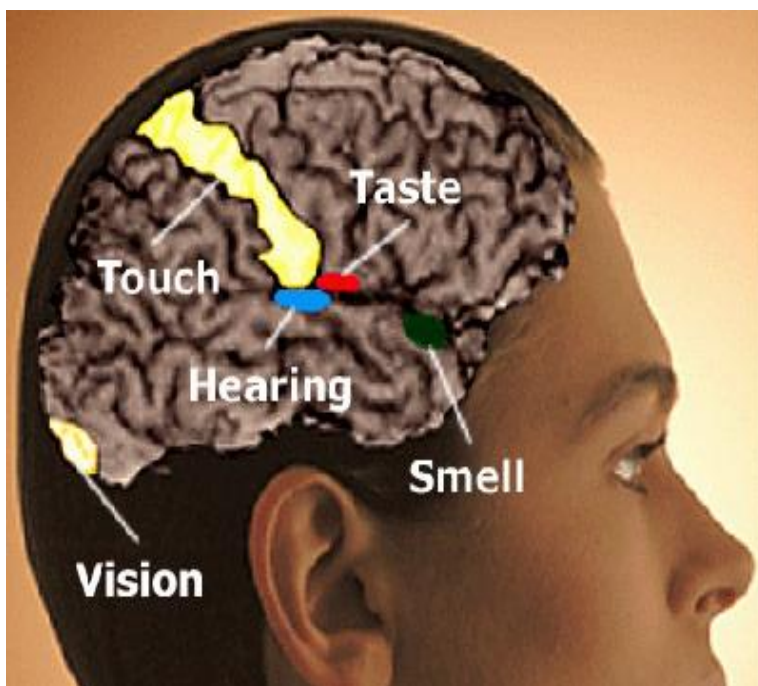
Maar ook andere combinaties komen voor in de zintuiglijke overdracht. Soms ervaren mensen vormen bij gerechten en spreken bijvoorbeeld over een rond pastagerecht of een rechthoekige vla. Weer anderen horen bepaalde klanken als zij een geur ruiken. Net zoals normaal de dingen die we zien een kleur hebben omdat er licht op valt, hebben bij synthetische mensen woorden, muziek of smaken ook een kleur.

De verbindingen die verantwoordelijk zijn voor dit verschijnsel zijn bij de geboorte bij iedereen aanwezig, het is dus een natuurlijk en normaal verschijnsel. Daarom kunnen alle mensen synesthesie hebben in mindere of meerder mate. Met veel oefening zou je deze verbindingen uit je babytijd weer kunnen herstellen, met andere woorden de synesthesie weer aan kunnen leren. Ook testen met het geestverruimende middel LSD wijzen uit dat er daadwerkelijke verbindingen bestaan tussen zintuiglijk waarnemen als bijvoorbeeld kleuren en geluiden.

20. Oefening in tweetallen

Zoek de representatiesystemen:

1. schreeuwende kleuren
 2. onwelriekende woorden
 3. een diepe stem
 4. een zwaar geluid
 5. een helder gevoel
 6. kleurrijke klanken
 7. sprekende ogen
 8. bittere spot
 9. ijzige blik
 10. hard rock
 11. zoete muziek
 12. voedende stilte
 13. zachte melodieën
 14. zwakke pasteltinten
 15. donkere geuren
 16. een bouquet van smaken
- Bedenk zelf enkele voorbeelden.



6.4 Vergroten van je lichaamsgevoel

Visualiseer je lichaam als een prachtig beeld, beleef een heerlijk gevoel, luister naar lieflijke muziek.

- Omgeving
- Gedrag
- Vaardigheden
- Waarden en overtuigingen
- Identiteit

21. Oefening: focussen op lichaamsdelen met synesthesie

Ga met je aandacht naar je voeten,

je benen, -----> je buik, -----> je rug, -----> je borst, -----> je schouders, -----> je armen, -----> je hoofd.

Laat telkens een gevoel toe van dankbaarheid, zacht ruisende stroming of ontspanning toe.

En creëer een geluid van een cello, tuba, trompet, dwarsfluit, saxofoon, trommel, viool, klarinet, blokfluit, piano of ander bijpassend instrument of zangstem.

Creëer ook een mooi beeld van licht, goud, zilver, rood, geel, blauw, groen, oranje, of paars.

6.5 Ademen en rapport met jezelf

Verzamel energie bij elke nieuwe inademing.

Zet jezelf weer helemaal opnieuw in de wereld bij een nieuwe uitademing, terwijl je een klank maakt.

Doe dit terwijl je alle neurologische niveaus doorloopt:

22. Oefening: Handen wassen

Schaal 10 - 1

Denk aan een probleem, schrijf er iets over op. Hoe slecht voel je je over dit probleem? Geef het een cijfer: 10 heel slecht, 1 bijna neutraal.

10 = heel slecht

Ga nu je handen wassen met koud water en zeep.

Denk nu weer aan het probleem. Hoe voel je je nu? Geef het weer een cijfer op dezelfde schaal. Wissel uit in tweetallen.

6.6 Rotte eieren

Bij taal assisteert het visuele beeld, maar ongemerkt doen we bij sommige oordelen ook een beroep op de reuk. Moraliteit heeft iets zuivers, en daar gaat onze neus over. Laat je mensen eerst aan rotte eieren ruiken, dan oordelen ze negatiever in morele kwesties. Mogen ze na het zien van een onsmakelijke videoclip eerst de handen wassen, dan tonen ze zich daarna milder over het filmpje. Het ligt dus voor de hand, dat als je eerst een positief beeld maakt van iets plezierigs, je ook milder bent over personen of situaties.

23. Oefening: milder worden over jezelf

1 = bijna neutraal

Maak een interne representatie van een blijde, fijne gebeurtenis. Breng er heldere kleuren in laat het bewegen en ga er zelf in staan. Geniet er nog even van. Bedenk welke minder versterkende gedachte je over je zelf hebt gehad. Maak er ook een beeld bij. Bedenk welke mildere, of meer versterkende gedachte je er voor in de plaats kunt zetten. Denk aan uitzonderingen, denk aan wat je van deze minder versterkende gedachte geleerd hebt, bedenk dat het je beste keuze was. Bedank de gedachte en neem afscheid. Haal nog even het beeld van de fijne gebeurtenis te voorschijn en geniet ervan. Merk op hoe je stemming veranderd is.

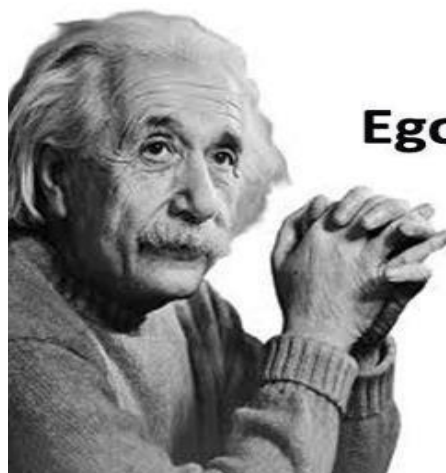
6.7 Houden van je ego

Sommige mensen hebben een buitensporig 'gevoel van eigenwaarde' (positieve interne referentie) in combinatie met een grote behoefte aan bevestiging van buitenaf (positieve externe referentie). Anderen hebben juist een heel klein 'gevoel van eigenwaarde' (interne referentie) en wantrouwen hun eigen gevoel (negatieve interne referentie). Weer anderen hebben een goed gevoel over zichzelf en hebben weinig 'externe referentie' nodig. Hoeveel hecht jij aan je eigen gevoel over jezelf? Hoeveel hecht je aan wat anderen over jou zeggen?

24. Doe deze oefening thuis:

Let op het verschil tussen de eerste helft (in italic) van elke zin hieronder en de tweede helft (onderstreept) van dezelfde zin. De eerste helft heeft minder focus op 'het ego' en meer op een kwaliteit. De tweede helft is meer egocentrisch.

1. *Wat is het verschil tussen een intelligente gespreksdeelnemer, zoals de meeste deelnemers dat ervaren, en iemand die het gevoel heeft dat hij intelligent klinkt?*
2. *Wat is het verschil tussen een iemand, die aardig gevonden wordt en iemand die denkt aardige dingen te doen?*
3. *Wat is het verschil tussen iemand die velen briljant vinden en iemand die zichzelf briljant vindt.*



Ego= $\frac{1}{\text{Knowledge}}$

*"More the Knowledge
Lesser the Ego,
Lesser the Knowledge
More the Ego..."*

-Albert Einstein.

Bij de eerste helft, is er intelligentie, vriendelijkheid en schittering volgens velen die met hem samenwerken. Bij de tweede helft, is er vooral ego en misschien wat het ego volgt, zoals dat bij velen overkomt. De één wordt als zeer aantrekkelijk ervaren. De andere wordt soms als verleidelijk en afstotend tegelijkertijd ervaren.

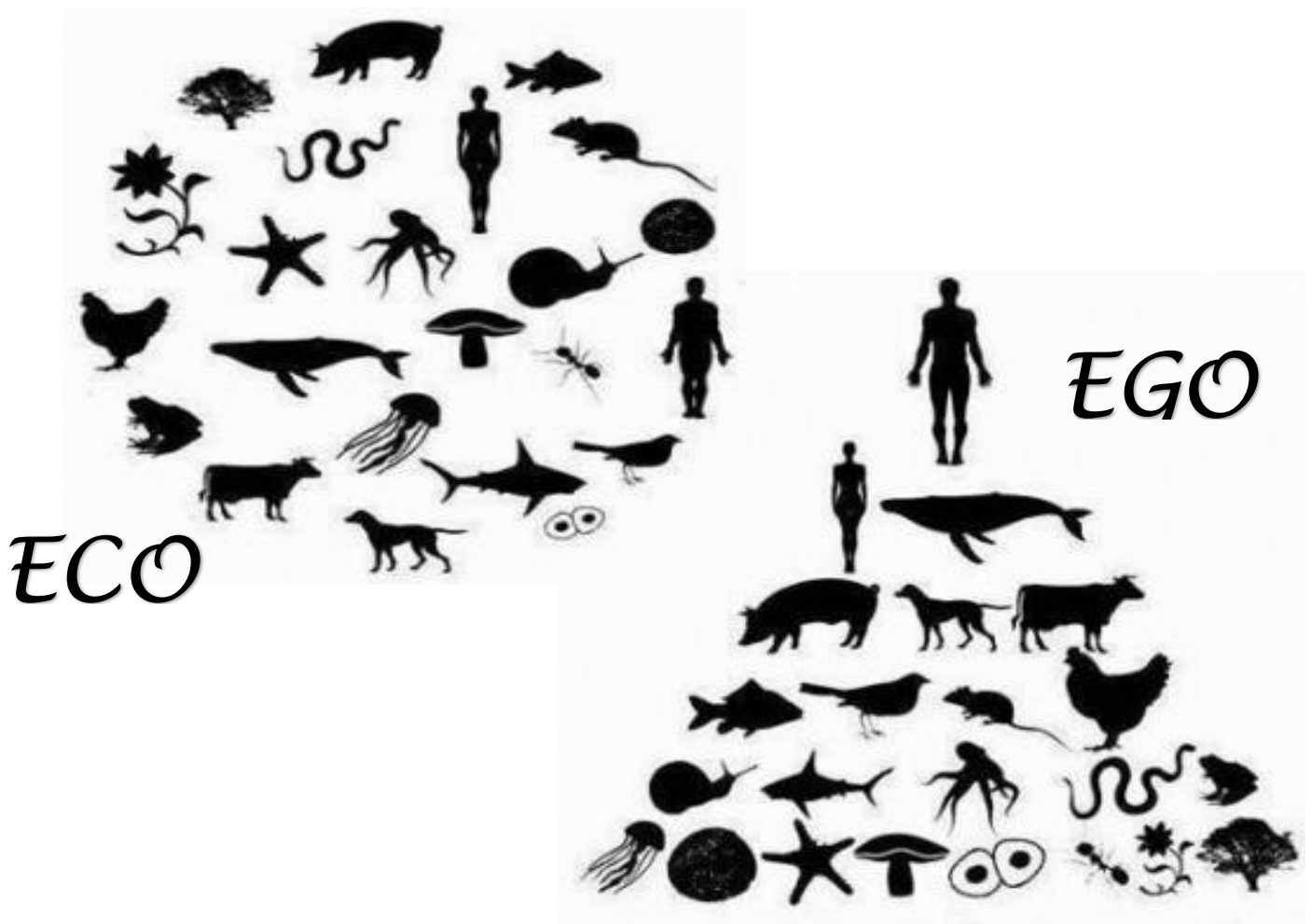
Leren om onderscheid te maken tussen egocentrisch en empathisch naar jezelf en naar anderen te zijn, is belangrijk, en een nuttig onderscheid. Hier zijn drie dingen die je kunt doen om in harmonie te komen met deze twee.

25. Oefening: Huiswerk:

1. Neem aan het eind van de dag de tijd om rustig na te denken en op te schrijven welke gedachten in de loop van de dag door je heen zijn gegaan. Merk op hoeveel "gevoel van eigenwaarde" er was bij zowel in je gedachten als in je activiteiten, die je ondernam. Merk op hoeveel "gevoel van de waarde van de ander" was bij zowel het denken als in de activiteiten. Op welke gedachten zou je meer willen focussen?
2. Doe deze kleine oefening in je hoofd: Maak een mooi plaatje van je woonkamer. Zet je zelf erin. Neem je zelf eruit. Maak een mooi plaatje van je keuken. Zet je zelf erin. Neem je zelf eruit. Neem je zelf eruit. Wees hierbij creatief. Welke plaatjes zou je je meer op willen focussen? Doel van de oefening is om interne voorstellingen te maken die je positief ondersteunen
3. Let erop als je een voorkeur hebt voor het spontaan beelden maken gedurende de dag. Ben je in jouw beeld of kijk je naar de beelden? Merk op hoe dit verandert in de loop van de tijd als je meer op het ene of het andere plaatje focust.

Deze uiterst kleine oefeningen hebben tot doel om los te komen van het al te vast zitten in het egocentrische of in voortdurende empathische, het bij anderen betrokken zijn. Het gaat er om hoe je van 'jou zelf' in je hoofd een interne representatie maakt.

Ga staan, adem in, adem uit. Zeg 3 x Ohm, Voel de rust en de kracht van je ongekende vermogens.



Week 4

12.NLP en Conflictoplossen



Abraham Lincoln

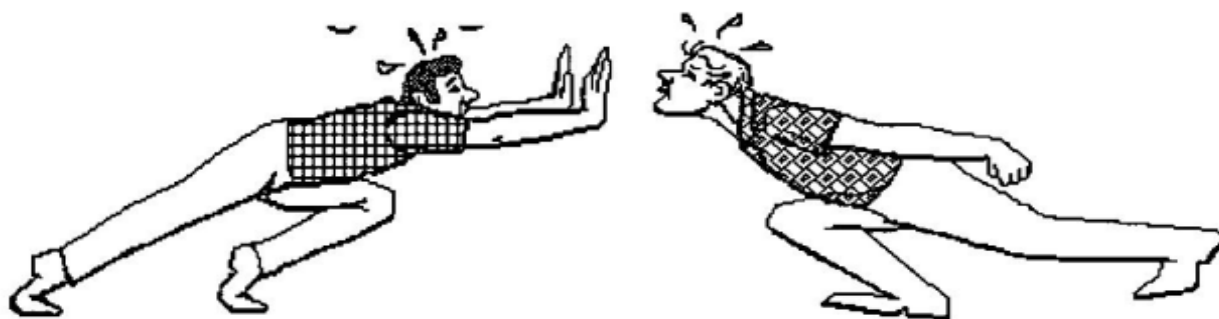
Abraham Lincoln (1809-1865): *"I destroy my enemies when I make them my friends." (Ik vernietig mijn vijanden als ik ze tot mijn vrienden maak.)*

Nelson Mandel: *"If you want to make peace with your enemy, you have to work with your enemy. Then he becomes your partner."*

(Als je vrede wilt maken met je vijanden, moet je met ze samen werken. Dan wordt hij je partner.)

26. Oefening

Schrijf 5 woorden op die bij je opkomen als je het woord 'conflict' hoort. Doe nu de oefening met handdoek trekken. Wat is je ervaring?



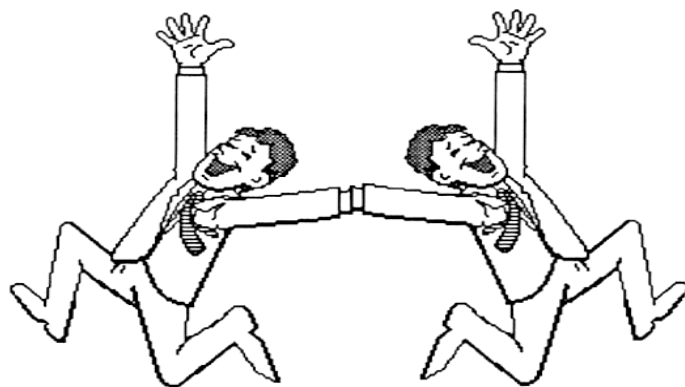
..... (metafoor of beeld)

7.1 Wat is een Conflict?

Iedereen leeft in dezelfde wereld, dus waarom zouden we ruziemaken over hoe die wereld in elkaar zit? Het antwoord is: omdat we allemaal een eigen model van de wereld maken. Twee mensen kijken naar dezelfde gebeurtenis en horen dezelfde woorden, maar geven er een heel andere betekenis aan. Uit deze modellen ontstaat een rijke diversiteit aan meningen, overtuigingen, religies, belangen en motieven. In tegenstelling tot wat een algemeen vooroordeel is, conflict is niet slecht. Het is eigenlijk een heel gezonde uiting van de uniekheid van elke individu's vrije wil en de grenzen hieraan. Bovendien kunnen conflicten ons helpen om te leren en te groeien.

Bedenk dat in tegenstelling tot wat vaak gedacht wordt, geluk niet de afwezigheid is van conflicten. Geluk is de vaardigheid om zodanig met conflicten om te gaan dat voor alle partijen een zinvolle oplossing gevonden wordt, waar iedereen zich bij betrokken voelt en waarvoor voldoende draagvlak gecreëerd wordt. Conflict preventie kan door heldere, functionele communicatie, waarbij rapport en het NLP-communicatiemodel een essentiële rol spelen.

Conflicten zijn zo oud als de wereld. Strijd is een natuurlijk aspect van menselijke keuzevraagstukken en relaties. Conflicten kunnen destructief werken. Maar als je het mentale systeem dat achter een conflict schuilgaat zichtbaar maakt, kun je conflicten juist positief laten werken. Daarin vind je de aanknopingspunten om het conflict te hanteren of het zelfs te transformeren in een krachtige synthese. Uiteindelijk blijken conflicten juist het voorportaal te zijn van nieuwe mogelijkheden, persoonlijke groei en het leveren van topprestaties.



Man must evolve for all human conflict a method which rejects revenge, aggression and retaliation. The foundation of such a method is love.

Martin Luther King Jr



(De mens moet voor alle menselijke conflicten een methode ontwikkelen die wraak, agressie en vergelding verwerpt. De grondslag voor zo'n methode is liefde.)

27. Oefening: Conflict oplossen door het verkennen van het wereldmodel van de ander

Neem een conflict(je) uit je leven waarbij jezelf (A) en tenminste nog één ander persoon (B) betrokken was. Beschrijf het wereldmodel en de overtuigingen en waarden van jezelf (A) in de linker kolom en die van de ander (B) in de rechterkolom. Begin van onder naar boven.

Stap 1

Neurologische niveau	Wereldmodel van A	Wereldmodel van B
Missie		
Identiteit		
Waarden/overtuigingen		
Vaardigheden		
Gedrag		
Omgeving		

Stap 2

Ga met één van de onderstaande vooronderstellingen na wat je kunt veranderen aan het wereldbeeld dat jij beschrijft van de ander en van jezelf, zodat je een ander perspectief krijgt op het conflict.

7.2 NLP vooronderstellingen bij conflicten:

Welke vooronderstelling spreekt je aan? Welke heb je moeite mee?

1. *Respect voor andermans model van de wereld!.*
2. *De woorden die wij gebruiken zijn NIET de gebeurtenis of de zaak die zij weergeven (De kaart is niet het gebied).*
3. *Gedrag is aanpasbaar en het huidige gedrag is de beste keus die er is ""*
4. *Ga er van uit dat alle gedrag een positieve bedoeling heeft.*
5. *Iemand's gedrag staat niet voor de persoon die hij is (accepteer de persoon, verander het gedrag).*
6. *Weerstand bij iemand waarmee je communiceert is een teken van gebrek aan "rapport" .*
7. *Het is zoals het is, accepteer dat de situatie is zoals hij is.*
8. *De betekenis van je communicatie is de respons die je krijgt.*

7.3 Conflictstijlen

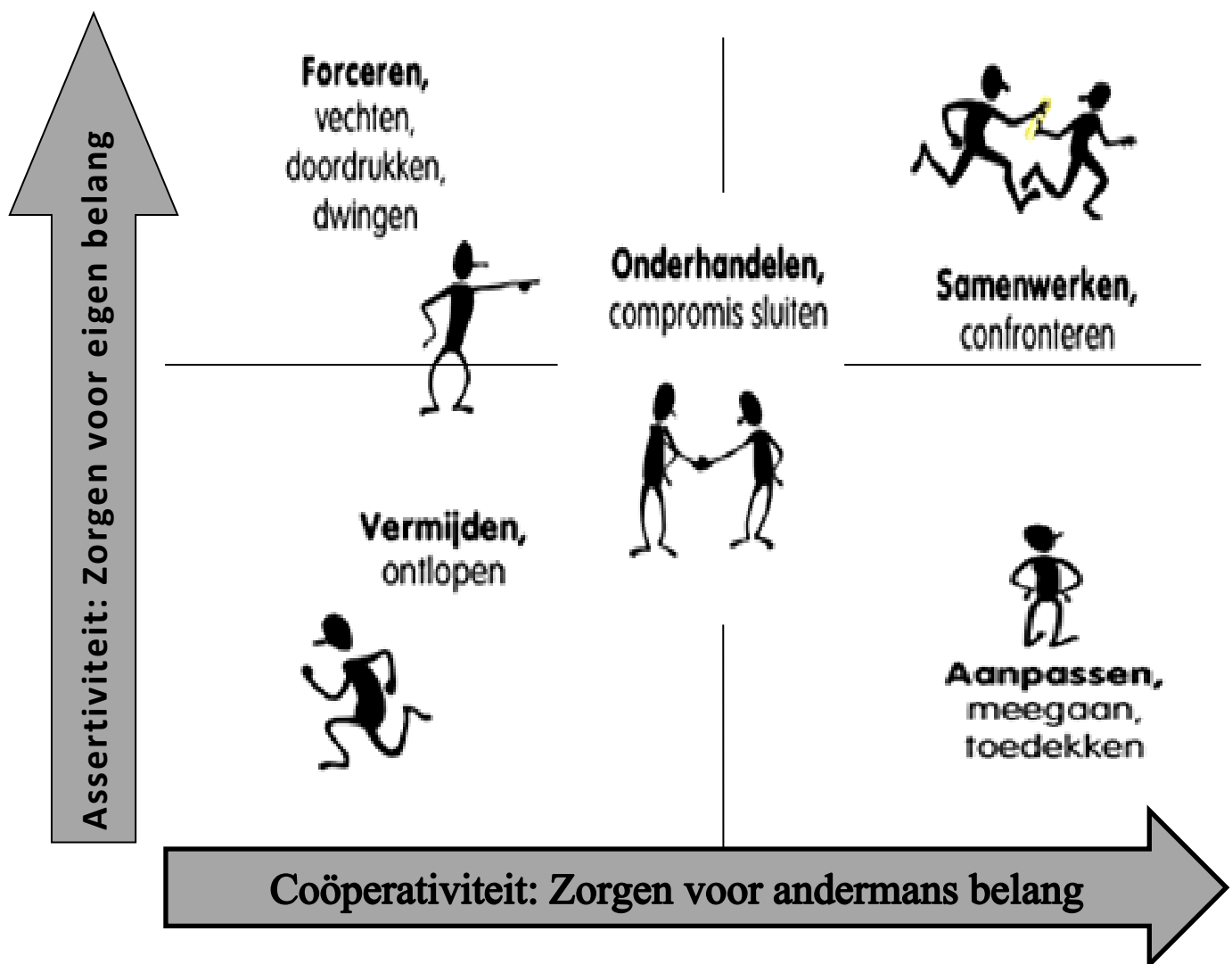
Een conflict bestaat vaak uit verschillende fasen. Het begint meestal bij een kleine irritatie of bij een meningsverschil, maar als er niets aan gedaan wordt, kan het groeien. Het komt al snel voor dat we emotioneel betrokken raken en geen uitweg meer zien uit het conflict. Het is belangrijk om te voorkomen dat er een negatieve spiraal ontstaat, waarbij het conflict iedere keer verergert. Hiervoor is het goed om na te denken over verschillende manieren om een conflict aan te pakken.

Niemand van ons houdt van conflicten. Iedereen probeert conflicten te vermijden of op te lossen. Maar een ieder van ons doet het op een andere manier. De manier waarop velen van ons met een conflict omgaan heeft helaas niet zoveel te maken met wat het meest wenselijk is in de situatie. Het is belangrijk dat je weet hoe je meestal in een conflict handelt, dan kun je je ook afvragen of jouw stijl van handelen bijdraagt aan een goede oplossing.

In grote lijnen worden de verschillende stijlen van omgaan met conflicten in vijf categorieën verdeeld:

1. Aanpassen, 2. Forceren, 3. Vermijden, 4. Samenwerken, 5. Onderhandelen.

Het is belangrijk om te onthouden dat geen stijl per definitie positief of negatief is. De vraag is telkens: ‘welke stijl dient de situatie het meest?’ In ieder conflict kiezen we (soms onbewust) tussen eigen belangen of principes en die van de ander. Het is belangrijk dat we ons hier bewust van worden. Zie het schema hieronder en de uitleg op de volgende bladzijde.



28. Oefening: Conflictdierentuin

Zet alle dieren in een kring. Kies er één uit die staat voor jouw manier om met conflicten om te gaan.

Uitleg Conflictstijlen

Het verschil tussen deze stijlen ligt in de manier waarop we omgaan met de twee elementen van het conflict: de inhoud of kwestie waarover het conflict ontstaan is (zorg voor eigen belang) en de relatie met de ander (zorg voor andermans belang). Het succes zit in het variëren in stijlen en dat je voorkeur stijl los kunt laten.

1. **Aanpassen/Toegeven:** hier kies je voor als je de relatie belangrijker vindt dan de kwestie. Als je je aanpast, zet je de eigen principes opzij. Aanpassen is een verstandige strategie wanneer je beseft dat je ongelijk hebt of bij iemand die je nog niet zo goed kent. Voordeel: je bouwt er sociaal krediet mee op en bewaart er de vrede mee. Nadeel: soms is het aanpassen van je standpunt of positie minder wenselijk: je aanvaardt dan iets waar je eigenlijk niet achterstaat. Mensen die sub-assertief zijn, kiezen vaak voor de aanpassing als strategie.



Je geluk in plaats van je gelijk?

2. **Forceren/Doordrukken:** wanneer je de kwestie belangrijker vindt dan de relatie kies je voor deze strategie. Je zet hiermee jouw belangen voorop. Je kunt hiervoor kiezen in noodsituaties of om op te komen voor je rechten, bij onderwerpen die van groot belang zijn (alleen als je zeker weet dat je gelijk hebt) en om jezelf te beschermen tegen misbruik. Voordeel: je hebt grote kans gelijk te krijgen, je houdt volledig vast aan je eigen principes. Nadeel: vechten is geen handige strategie als je later nog wilt samenwerken. Bovendien kun je het alleen doen wanneer je degene bent die de meeste machtsmiddelen tot zijn beschikking heeft.



Je gelijk in plaats van je geluk?

3. **Vermijden:** je kiest ervoor om een conflict te vermijden, wanneer je zowel de kwestie als de relatie niet belangrijk vindt. Je reageert niet en gaat de ander uit de weg. Voordeel: je steekt er geen energie in. Nadeel: vermijden is geen verstandige strategie wanneer je privé of zakelijk ook na het conflict met de ander te maken hebt. Het conflict blijft gewoon liggen en kan op ieder willekeurig moment weer opspelen. Soms kun je een conflict vermijden en er later op terugkomen en het uitpraten.



Geen gelijk en geen geluk?

4. **Samenwerken:** wanneer je zowel de kwestie als de relatie belangrijk vindt, zoek je door samenwerking een oplossing die beide partijen dient. Beide partijen laten de eigen belangen los en gaan op zoek naar het gezamenlijk belang. Door goed naar elkaar te luisteren, elkaars opvattingen en de onderliggende belangen te onderzoeken, ga je samen op zoek naar een oplossing. Samenwerken is een goede strategie als je leren tot doel hebt of een band wilt kweken. Het kan alleen als ook de ander er voor open staat: is de andere partij bezig met vechten, vermijden of aanpassen, dan zal deze strategie niet werken. Voordeel: het schept een band en kan erg leerzaam zijn. Nadeel: het kost veel tijd. Het kan wel verrassende resultaten opleveren!



2 x (Gelijk en Geluk)!

5. **Onderhandelen,** Compromis zoeken: met deze strategie richt je je zowel op de inhoud van het conflict als op de relatie. Onderhandelen betekent het verschil samen delen. Beide partijen doen concessies om tot een geschikte, wederzijds acceptabele oplossing te komen. Het verschil met samenwerken is dus dat je wel vasthoudt aan je eigen principes en doelstellingen, maar van daar uit wel stappen naar elkaar toe zet. Onderhandelen is een goede strategie wanneer beide partijen even machtig zijn en de doelstellingen elkaar uitsluiten. Ook bij complexe problemen of bij tijdsdruk, kan onderhandeling een oplossing bieden. Op onderhandelen val je bovendien terug als samenwerken of vechten gefaald heeft. Voordeel: het is sneller dan samenwerken. Nadeel: je komt niet altijd tot een optimale oplossing, het is een compromis.



1/2 x (Gelijk en Geluk)

Een voorbeeld van een conflictstijltest kun je vinden op: <http://www.123test.nl/conflict/>

7.4 Leren van anderen over conflicten

Communiceren via een 'ik-boodschap' (naar Thomas Gordon)

Als je iemand wilt wijzen op iets wat jou hindert in zijn of haar gedrag, doe je er goed aan je aanmerkingen te verpakken in een 'ik-boodschap'. Je formuleert wat jij wilt en waaraan jij behoefte hebt. Het voorkomt dat de ander je opmerking opvat als een beschuldiging.

Als je in een relatie elkaar even niet kunt vinden, is de volgende vraag een heel cruciale: 'Wil je jouw gelijk of je geluk?' Veel mensen zijn zich nog niet bewust van deze keuze, die zij hebben. Vrijwel iedereen beantwoordt die vraag met: 'Geluk natuurlijk', maar de werkelijkheid laat vaak iets anders zien. De strijd in relaties gaat heel vaak toch over gelijk krijgen. We zijn ons er niet van bewust dat onze zienswijze een interne voorstelling van de werkelijkheid is. Het NLP-communicatiemodel geeft dit duidelijk aan. We denken onbewust dat de werkelijkheid in ons hoofd zit en dat wij de 'feiten' zien, zoals ze 'zijn'. We komen onszelf in de ander tegen. We zien wel dat de ander een oordeel heeft over de situatie en wel een heel verkeerd oordeel. We willen de ander graag duidelijk maken dat die het niet helemaal goed ziet. En als die ander nou maar ... Jij hebt er van alles aan gedaan, maar de ander snapt het gewoon niet. Als die ander nu maar eens luisteren wilde, dan zou hij/zij wel begrijpen dat jij gelijk hebt. De ander heeft een veel te groot ego!

Standpunten draaien zichzelf vast en beide partners raken verstrikt in hun streven om hun gelijk te halen.

Dit patroon herhaalt zich keer op keer, zonder dat er iets verandert. Dat komt doordat de ander ook niet door ons veranderd wil worden. De ander wil zichzelf zijn, ook in relatie met ons.

Hoe kom je dan uit een dergelijke situatie? De oplossing is kinderlijk eenvoudig en tegelijkertijd heel lastig: je kunt met een '**ik-boodschap**' aangeven wat een situatie met jou doet. Je kunt daarbij aangeven wat je graag zou willen en hoe je je voelt. Dit is van een geheel andere orde dan de ander overtuigen van het 'feit' dat deze geen goede kijk heeft op een situatie.

Wie een coöperatieve sfeer nastreeft, gebruikt een '**ik-boodschap**'. Ik-boodschappen werken beter dan jij-boodschappen, met name wanneer je iemand wilt aanspreken op zijn of haar gedrag.

Een jij-boodschap zegt: jij doet iets fout. Een ik-boodschap zegt: ik zou het graag anders zien. Een ik-boodschap nodigt je gesprekspartner uit om begrip op te brengen voor jouw kant van de zaak.

Voorbeelden:

1. **Jij-boodschap:** Jij praat te hard

Ik-boodschap: Ik kan me niet concentreren als ik je zo hoor praten

2. **Jij-boodschap:** Jij laat niet horen hoe het gaat.

Ik-boodschap: Ik zou graag beter op de hoogte zijn van de voortgang.

3. **Jij-boodschap:** Jij begint steeds over iets anders.

Ik-boodschap: Ik vind het lastig om het over zoveel dingen tegelijk te hebben.

4. **Jij-boodschap:** Jij geeft geen antwoord op mijn vraag.

Ik-boodschap: Ik zit nog steeds met die vraag...

5. **Jij-boodschap:** Jij doet ook altijd zo geheimzinnig.

Ik-boodschap: Ik zou graag beter willen weten wat er speelt.

6. **Jij-boodschap:** Jij doet nooit wat ik vraag.

Ik-boodschap: Ik zit nog steeds met die onopgeloste kwestie van vorige week.

7. **Jij-boodschap:** Jij moet nú je mond houden.

Ik-boodschap: Ik kan zo geen gesprek met je voeren. Ik heb ruimte nodig zodat ik kan zeggen wat ik graag wil.

Een jij-boodschap wijst naar de ander en heeft als risico dat de ander ontkent of in de verdediging schiet. In beide gevallen leidt het de aandacht af van wat je wilt bereiken.

Waarom een ik-boodschap werkt?

- Met een ik-boodschap houd je de mededeling **dicht bij jezelf**. De ander kan daar niet al te veel tegenin brengen.



Jij boodschap



Ik boodschap

- De ik-boodschap brengt beter over **wat je wilt bereiken** en gaat minder in op de ergernis of belemmering die jij ervaart.

Een ik-boodschap is een gepaste manier om aan de kant van de oorzaak te gaan staan als reactie op iemands gedrag.

Wanneer is een ik-boodschap handig?

Een ik-boodschap komt goed van pas in de volgende situaties:

- Als je wilt voorkomen dat de ander **in de verdediging** schiet.
- Als je je **geërgerd** voelt.
- Als je een agressieve reactie wilt vermijden, of agressie wilt de-escaleren.
- Als jij je **in het nauw** gedreven voelt en wil dat de situatie verandert (ook in fysiek benarde situaties).
- In de omgang met **kinderen**. Kinderen reageren veel meegaander op ik-boodschappen dan op 'jij-moet'-boodschappen. Als je zegt Jij moet..... dan krijg je vaak een luid 'Nee!' Door een ik-boodschap kunnen ze de behoeften van een ander (leren) begrijpen. Ze voelen zich bovendien minder willekeurig en afwijzend behandeld. Dat is niet alleen prettig in de onmiddellijke situatie waarin je wilt dat ze iets doen (of laten), het versterkt ook hun [zelfvertrouwen](#) en vertrouwen in de wereld. Veel meer hierover is te vinden in het bekende boek van de Amerikaanse psycholoog Thomas Gordon, *Luisteren naar kinderen*.

29. Oefening: Van verwijt naar Ik-boodschap

Schrijf tenminste vijf verwijten op die je soms maakt aan anderen en maak er 'Ik' boodschappen van.

7.5 Technieken voor betere conflicthantering

Om te lezen

NLP-technieken en vooronderstellingen:

1. Ga na wat werkelijk objectief zintuiglijk waarneembaar is. (Zintuigelijke scherpzinnigheid)
2. Realiseer je dat je jouw eigen interne voorstelling maakt en de ander een andere. (De kaart is niet het gebied; NLP-Vooronderstelling no 4)
3. Respect voor andermans wereldmodel en dat van jezelf. Zoveel mogelijk te weten komen over het wereldmodel van de ander. Hoe beter je de ander begrijpt hoe makkelijker je uit het conflict komt.
4. Onderscheid maken tussen gedrag en persoon. (NLP-Vooronderstelling no 6)
5. Rapport (zonder rapport is niets mogelijk, met rapport is alles mogelijk; NLP-vooronderstelling 13).
6. Herkaderen , De drie waarnemingsposities.
7. Upchunken naar een gemeenschappelijke waarde of missie.
8. Doodlopend straatje.
9. Pacing en Leading, Volgen en Leiden.
10. Kies voor geluk in plaats van voor altijd je gelijk willen halen.
11. 'Uit de box' komen zie de illustratie op de volgende bladzijde.
12. Het is zoals het is, accepteer dat de situatie is zoals hij is. (NLP-vooronderstelling 17)

Thomas Gordon:

13. Ik-boodschappen, dus zonder de ander ergens van te beschuldigen.

Geweldloos Communiceren

14. Waarnemen zonder oordeel of interpretatie
15. Erkennen van de behoefte van de ander (en die van jezelf).
16. De stappen van de giraf, geweldloze communicatie.

7.6 Hoe kom je uit de box?

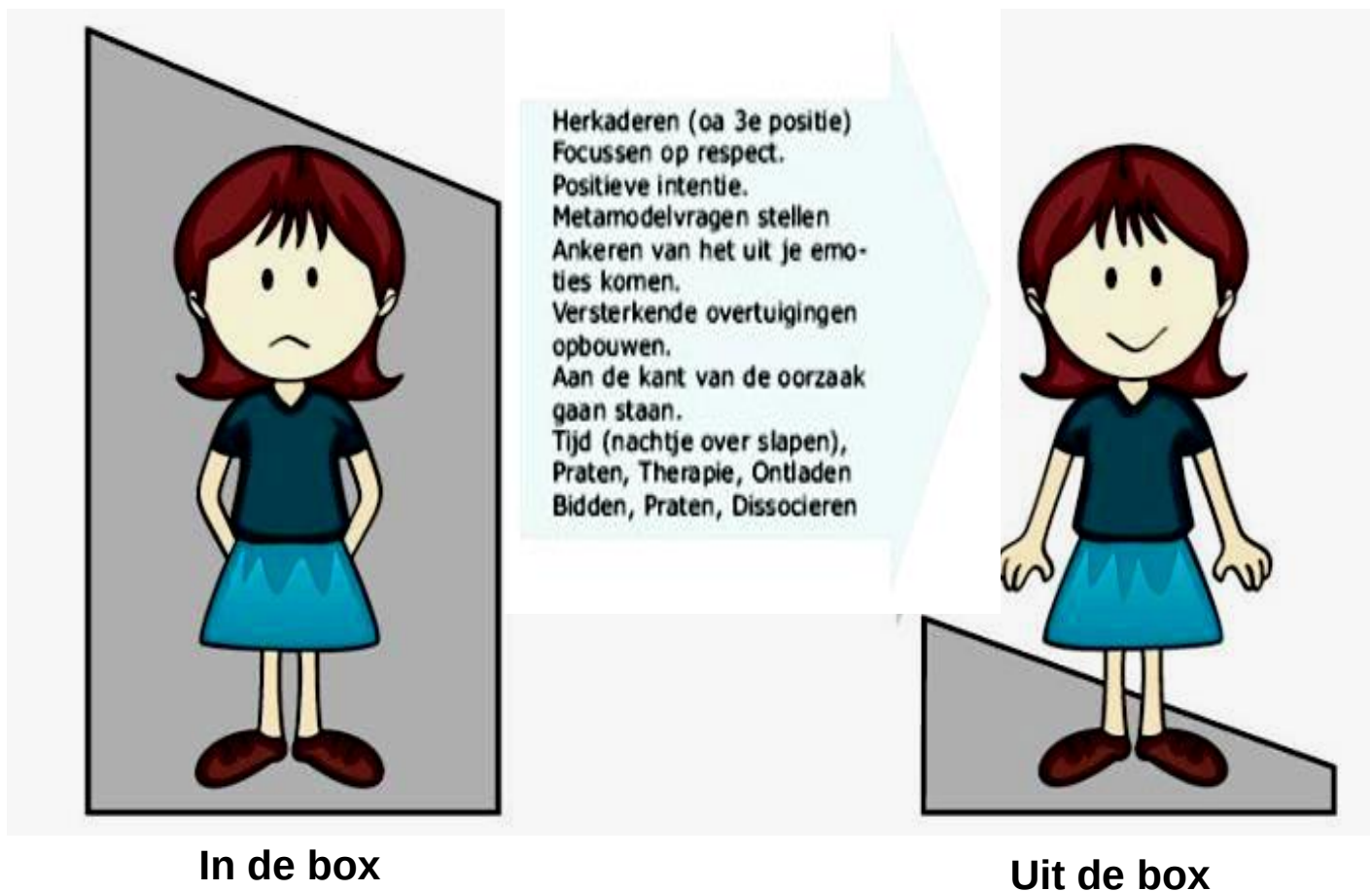
30. Oefening: Uit de box komen

Bij conflicten is het uiterst belangrijk om eerst uit de box te komen, voordat je maar kunt denken over een goede oplossing.

Herken je het gevoel van 'gevangen zitten' in je emoties als je in een conflict situatie bent? De adrenaline is tot ongekende hoogte gestegen, het water staat je tot aan de lippen. Eigenlijk zie je maar twee mogelijkheden om uit deze gevangenis te komen: Vluchten of Vechten (Fight or Flight). We zeggen je zit in de box.

Als we kans zien om even tijd te winnen, even te ademen, even een andere gedachte toe te laten, even onze boosheid of angst te parkeren, dan zakt de adrenaline en raken we uit de box. We hebben nu weer een helderder zicht op veel meer oplossingen voor het probleem. We zien nu ook dat we vaak zelf wat kunnen doen om aan de oplossing bij te dragen. Nu kunnen we een verzoek doen in plaats van een bevel of eis. Nu kunnen we een ik-boodschap geven in plaats van een jij-boodschap.

Neem een eigen ervaring van een concreet conflict. Ga na welke methode jij hebt om uit de box te komen.



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

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

7.7 Geweldloze communicatie

naar Marshall B. Rosenberg

Stappen van de Giraf	Valkuilen van de Jakhals
1. Waarnemen zonder oordeel of interpretatie "Ik zie....." "Ik hoor....."	 1. Waarnemen met eigen oordelen je eigen oordeel opplakken "Jij doet het ook nooit goed!"
2. Voelen Herken jouw gevoelens Erken jouw gevoelens "Ik voel me daarbij....."	Gedachten = oordelen  2. Gevoelens vermengen met denken Gedachten lezen: "Ik zie/voel dat jij er geen zin in hebt."
3. Behoeftes erkennen Verbind je gevoel met je behoefte. "Ik voel me....., omdat ik behoefte heb aan....."	 3. De ander verantwoordelijk maken voor mijn behoeftes "Ik wil dat jij mij niet boos maakt."
4. Opties Welke verschillende mogelijkheden heb je om aan jouw behoeftes te voldoen?	 4. Er is maar één optie "Alleen jij kunt, ik kan niets."
5. Verzoek doen of actie ondernemen Zou je willen doen? Ik ga doen.	 5. Verzoek mengen met een eis "Ik wil dat je dat meteen doet." "Jij moet dat meteen doen."

31. Oefening: Geweldloze Communicatie als je je aangevallen voelt

Eén persoon uit de groep denkt aan een situatie waarin iemand een opmerking maakte die je als een aanval beschouwde. Wat zou de positieve intentie van deze persoon kunnen zijn? Wat zou de behoefte onder de "aanvallende" opmerking zijn? Wat maakte dat jij de opmerking als een aanval hoorde? Waar voelde je pijn?

7.8 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	2. ontroerd	3. vol vertrouwen	4. hoopvol
5. . geïnspireerd	6. aangenaam	11. optimistisch	16. trots
6. . gelukkig	7. dankbaar	12. blij	17. enthousiast
7. . geraakt	8. geïntrigeerd	13. verwonderd	18. vervuld
8. . opgelucht	9. betrokken	14. 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. bang	20. verdrietig

32. Oefening: Welke gevoelens heb jij vaak? Kruis er 5 aan.

7.9 Lijst met behoeftes:

Ik heb op een diep niveau behoeftes en er zijn altijd meer opties om voor de vervulling ervan te zorgen. Volgens Avi Butavi 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			
Eigenheid	Fysiek	Spirituele verbondenheid	Vieren
1. Authenticiteit	22. Aanraking	36. Beschouwing	48. Vieren van het leven
2. Autonomie	23. Bescherming	37. Betekenis	49. Rouwen
3. Creativiteit	24. Beschutting	38. Eenheid	
4. Integriteit	25. Beweging	39. Harmonie	Veiligheid
5. Zelfexpressie	26. Licht	40. Heelheid	
	27. Lucht	41. Helderheid	Verbinding
Emotioneel	28. Ruimte	42. Inspiratie	Vertrouwen
6. Liefde	29. Rust	43. Leren/groeien	Warmte
7. Bijdragen	30. Seksuele expressie	44. Ordening	Zekerheid
8. Delen	31. Voedsel	45. Schoonheid	Zorg
9. Erkenning	32. Water	46. Vervulling	
10. Geruststelling		47. (Innerlijke) vrede	Waardering
11. Mededogen	Spel		Samenwerken
12. Nabijheid	33. Humor		
13. Ondersteuning	34. Plezier		
14. Respect	35. Spelen		

Behoeften volgens Maslow

Volgens Maslow kunnen behoeftes in een hiërarchisch piramide weergegeven worden: Critici stellen dat meerdere behoeftes op het zelfde ogenblik kunnen spelen.



Behoeften op een andere manier geordend:

(www.desteven.nl)



33. *Oefening Behoeftes op een andere manier vervullen*

Welke 'behoeftes' zijn je aangepraat, bijvoorbeeld door de reclame of doordat anderen het ook lieten zien? Hoe zou je deze behoeftes op een andere manier kunnen vervullen?

34. *Oefening: Geweldloze Communicatie met jezelf*

Neem een situatie waarin je niet zo goed communiceerde met jezelf of met een andere persoon. Gebruik de stappen van de giraf en probeer uit te vinden wat je behoeftes waren, die niet werden vervuld in die situatie. Ga ook na welke mogelijkheden er zijn om wel in je behoeftes te voorzien. Welk verzoek kun je doen aan een andere persoon of welke acties zou je zelf kunnen doen?

Mijn belangrijkste behoefte is:.....

35. Oefening 'doodlopend straatje' (2-tallen)

(voorbeeld van bedoelings-herkadering)

Heel goed te gebruiken in situaties waarbij iemand bv. iets tegen je zegt of op een bepaalde manier op je reageert waar je niets mee kunt, of wat absoluut niet reëel is.

Vaak een persoonlijk getinte opmerking. Loop echt alsof je in een doodlopend straatje bent en je kunt er niet uit bijv. doordat je tegen een muur aan loopt.

A: "Ik vind dat jij maar bent/doet " (veroordelende negatieve kwalificatie)

Stap 1

Escalerend, aavallend, oordelen

B: "Maar ik vind dat jij juist Bent/doet"(aanvallende negatieve kwalificatie)

Dit kun je nog met enkele interacties uitbreiden. Dit is het doodlopende straatje.

Stap 2

Geblokkeerd

Dood
einde

Hoe kom je uit een doodlopend straatje?

Of: achteruitlopen, de steeg uit. Dus het tegengestelde doen dat je zojuist deed.

Of: 180° omdraaien en er uit lopen. Dus een heel nieuw perspectief nemen.

(hier moet je dus echt uit de box komen, besef dat het straatje dood loopt en je dus op een hele andere manier het conflict moet oplossen)

B: "Dus als ik je goed begrijp zeg je/vind je " (zelfde woorden gebruiken en de ander laten weten dat je hem of haar gehoord en begrepen hebt).

Draai 180°, neem een nieuw perspectief

Stap 3

De-escalerend, positieve intentie,
behoefte

A: "Ja"

Stappen van de Giraf: Dit is de bevestiging van wat gezegd is. En nu naar de positieve intentie van de ander vragen.

B: "Ik weet dat je hier een positieve bedoeling mee hebt, en ik begrijp de bedoeling niet helemaal/ deze bedoeling is me nog niet helemaal helder.
"Zou je me er iets meer over kunnen vertellen?"

A: "Vertelt iets meer hierover ..."

B: "Dus als ik je goed begrijp is voor jou heel belangrijk?"

Stap 4

Onderhandelen, zo kom je uit het
doodlopend straatje

A: "Ja"

A voelt zich gehoord en erkend.

A en B zoeken naar een oplossing die binnen hun invloedsfeer ligt.

B vraagt of A ook bereid is te luisteren naar zijn/haar verhaal. Als beiden zich gehoord voelen dan:

B: "Als ik jou nu zou kunnen geven/zou kunnen doen, zou jij dan bereid zijn om te geven/te doen/te verzorgen?"

A doet hetzelfde met B

Dit is de basisstructuur van het doodlopend straatje. De basis van herkaderen is het scheiden van de BEDOELING en het GEDRAG.

Stappen van het doodlopend straatje

Stap 1

Escalerend, aavallend, oordelen

Stap 2

Geblokkeerd

Dood
einde

Draai 180°, neem een nieuw perspectief

Stap 3

De-escalerend, positieve intentie,
behoefte

Stap 4

Onderhandelen, zo kom je uit het
doodlopend straatje

Week 5

13. Werken aan Identiteit

8.1 Het puppy



Een boer had enkele jonge hondjes die hij nog moest verkopen.

Hij schilderde een advertentie op een bord met: 4 puppy's te koop en zette dit bord aan het begin van zijn erf aan de kant.

Net toen hij de laatste spijker in het bord sloeg werd hij aan zijn overal getrokken. Hij keek naar beneden in de ogen van een kleine jongen.

"Meneer" zei de jongen, "Ik wil een van uw puppy's kopen".

"Wel", zei de boer, terwijl hij met zijn hand achter in zijn nek wreef, deze puppy's hebben hele goede ouders en kosten aardig wat geld".

De jongen liet voor een moment zijn hoofd hangen. Toen reikte hij diep in zijn broekzak en haalde een handvol kleingeld voor de dag en liet het aan de boer zien. Ik heb 39 cent. Is dat genoeg om te kijken?

"Zeker", zei de boer en hij floot een deuntje. "Dolly", riep hij.

Uit het hondenhek en over het erf rende Dolly naar de boer toe gevolgd door 4 kleine bolletjes wol. De kleine jongen drukte zijn gezicht tegen het hek. Zijn ogen straalden van verrukking. Terwijl de honden naar het hek toe kwamen rennen, zag de jongen nog iets bewegen in het hondenhek.

Langzaam verscheen er nog een bolletje wol, maar deze was zichtbaar kleiner dan de andere hondjes. Op zijn achterpootjes gleed het bolletje het hek uit en op een wat onhandige wijze begon het hondje vooruit naar het hek te hobbelen, terwijl het zijn best deed de andere hondjes bij te houden.

"Ik wil die hebben", zei het kleine jongetje, terwijl hij naar de waggelende hond wees.

De boer knielde naast het jongetje neer en zei: "Zoon, je wilt dat hondje echt niet. Het is nooit in staat om te rennen of te spelen zoals de andere hondjes kunnen."

Toen deed de jongen een stap naar achteren, reikte naar beneden en begon een broekspijp op te rollen. Terwijl hij dit deed werd een stalen beugel zichtbaar aan beide zijden van het beentje van de jongen die vastgemaakt zaten aan zijn speciaal gemaakte schoentje.

De boer aankijkend zei hij: "Weet u meneer, ik kan zelf ook niet zo goed rennen en hij heeft iemand nodig die hem begrijpt".

Met tranen in zijn ogen reikte de boer naar beneden en pakte de kleine pup op. Hij hield het heel voorzichtig vast toen hij de puppy aan de kleine jongen gaf.

"Hoeveel kost het?" vroeg de kleine jongen. "Niets, het is gratis", zei de boer. "Er is geen prijs voor liefde"

De wereld is vol van mensen die iemand nodig hebben die ze begrijpt.



36. Oefening: Leven vanuit je hart, onszelf bewust maken van onze intenties, van begrijpen naar meevoelen.

Ondersteunende oefening voor het versterken van jezelf op identiteitsniveau.

Inleiding in trance, ontspannen zitten op de stoel met je voeten op de grond.

1. Stel je voor dat je je bevindt op een plek waar je je prettig voelt en niet gestoord wordt.
 - a. Haal een paar keer bewust adem om je lichaam en geest tot rust te brengen.
 - b. Richt je aandacht op je omgeving: wat zie je, hoor je, ruik je en voel je op deze plek?
 - c. Ga nu voordat je je aandacht op de volgende vragen richt, eerst na hoe je je voelt en wat je in je lichaam ervaart. Hoe ervaar je je gezicht, je schouders, rug, linker kleine teen... is er spanning - ontspanning? Welke emoties heb je op dit moment irritatie, vreugde, verveeld, rustig, weemoedig ...?
2. Denk aan het verhaal over het puppy, waarbij de boer uit zijn hart dit puppy weggeeft aan het jongetje dat zijn hart open stelt voor het puppy. Kijk of je uit je eigen leven een voorval herinnert dat illustratief is voor de vreugde van het geven vanuit het hart. Of dat de vreugde illustreert van het ontvangen van iets wat gegeven werd vanuit het hart.
Neem de tijd om dit boven te laten komen

Stilte

3. Wie ben jij als je helemaal uit je hart geeft of iets ontvangt dat helemaal uit het hart gegeven werd?
4. Vraag jezelf af wat je ten diepste verlangt voor je eigen leven in deze wereld en wat je daarbij helpt. Houd dit verlangen, deze behoefte enige ogenblikken vast.
5. Kun je je een moment uit je jeugd of een recenter verleden herinneren waarop je je bewust was van deze behoeften of verlangens? Hoe en wanneer uiten de behoeften zich nu in je leven?
6. Ga nu weer naar je gevoel in je lichaam, hoe is dat nu na het stilstaan bij je diepste behoeften en verlangens. Wat zijn nu je emoties?
7. Kom dan langzaam weer terug in het hier en nu en kijk hoe je er nu bij zit.

(Oefening uit het Werkboek Geweldloze Communicatie van Lucy Leu, uitgegeven bij Lemniscaat, 2006, pagina 74-75.)

Wie zou een voorbeeld van het krijgen of geven vanuit je hart willen delen?
De anderen luisteren in stilte, zonder te reageren.

8.2 Kast opruimen

37. Oefening op identiteitsniveau: Ruim je kast op!

(naar Richard Bandler)

Kast opruimen

Als een klerenkast vol zit met spullen die je niet meer nodig hebt of die je niet meer wilt gebruiken, dan zul je hem eerst moeten legen/opruimen, zodat er ruimte vrijkomt om er nieuwe dingen in te doen.

Kijk naar wat je kwijt wilt, neem het in je hand, hoe draagt het bij aan je levensgeluk?

(Denk aan de ecologie: is het verantwoord dat je weg doet wat je eruit haalt?!)

Wat is identiteitsniveau?

Wie ben je? Kijk naar binnen, vergeet alle rollen die je vervult en kijk naar je zelf. Het fundamentele Ik-gevoel, hoe denk je als persoon over jezelf?

Negatief: Ik ben te veel, ik ben niet de moeite waard, ik ben ongewenst, ik ben te serieus, ik ben verlegen, ik ben te oppervlakkig, ik ben een sloddervos, zijn meer negatieve zelfbeelden.

Positief: Ik ben een goede man/vrouw, vriend(in), partner, vader, moeder, zoon, dochter, een kundige vakman/vrouw, ik ben serieus, ik ben vol humor, ik mag er zijn, ik ben de moeite waard, ik ben OK, ik ben opgeruimd, zijn positieve zelfbeelden op identiteitsniveau.

De oefening in tweetallen,

Je kunt de tijd verdelen of samen denken en meteen delen. Het gaat om de dingen die voor jou zelf gelden om die op te schrijven in je eigen kast (zie figuur volgende bladzijde).

Stap 1. Bedenk drie dingen op identiteitsniveau die je kwijt wilt.

Voorbeeld: Ik ben te serieus

Schrijf deze in de kast op plek 1.

Stap 2. Bedenk drie dingen die je graag zou willen zijn op identiteitsniveau.

Voorbeeld: Ik ben helemaal OK met alles wat er is.

Schrijf deze in de kast op plek 2.

Stap 3. Bedenk drie dingen op identiteitsniveau zoals je vroeger was en nu niet meer bent.

Voorbeeld: ik was verlegen, opvliegend, eigenwijs etc.

Schrijf deze op in de kast op plek 3

Stap 4. Bedenk drie dingen op identiteitsniveau waar je blij en tevreden over bent.

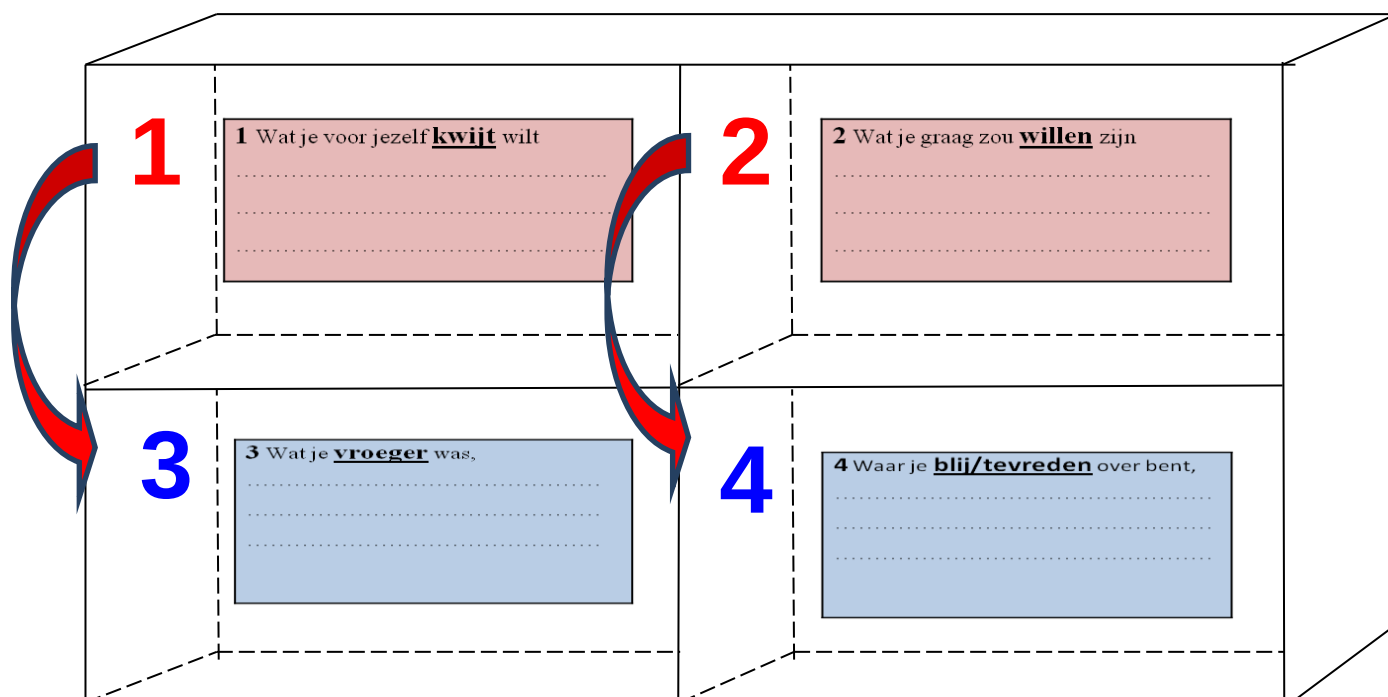
Voorbeeld: ik ben een lieve moeder / vader

Schrijf deze op in de kast op plek 4

Bekijk de foto's 1 en 2. Herken je iets?



De Kast die we opruimen:



38. *Plenaire visualisatie*

Doe je ogen dicht en ontspan je. Ga bij jezelf naar binnen. (Door de stem van de trainer kom je in een ontspannen toestand, die we ook wel trance noemen.)

5. Ontdekken waar het beeld zich bevindt.

Neem één van de GROTE DINGEN waar je blij/tevreden over bent bv. "ik ben leuk / enthousiast / sociaal / creatief etc.)

Maak hier een beeld van. Vaak helpt het als je een concrete gebeurtenis voorstelt. Neem even de tijd om naar het beeld te kijken.

Zet je zelf in dat beeld en pak het dan beet en zet het in de kast op plek **4.** Doe dat ook met je handen. (Je werkt nu met de submodaliteit locatie. Hier gaan we namelijk als belangrijkste submodaliteit mee werken.)

"Nu weet je precies de locatie van die aspecten waar jij blij mee bent en waar je tevreden over bent."

6. "Nu gaan we werken met de locatie voor aspecten op identiteitsniveau zoals je 'vroeger was' en nu niet meer bent, die je op plek **3** hebt gezet."

Neem gerust de tijd om daar even naar te kijken in je boek, kies er één.

"Maak ook hier weer een beeld van. En stel je voor hoe plek 3 in de kast de plek is voor de dingen die je vroeger was en nu niet meer bent. Ook hier werken we met de submodaliteit locatie.

"Nu is het voor jou gemakkelijk om beide locaties te herinneren"

Ga nu nog meer naar binnen, verdiep je trance.

"Als je zover bent, herinner je je dan de locaties van "Ik ben ...(4)" en "Ik was ...(3)"

7. "Neem één van de drie GROTE DINGEN die je kwijt wilt. (plek **1** in de kast) Heb je een beeld van iets dat je kwijt wilt?
Op welke plek, waar in de omgeving / natuur, zou datgene wat je kwijt wilt een geschikte functie kunnen vervullen? Je zou dit bijvoorbeeld jouw **museum** kunnen noemen.

Ga naar de locatie van "Ik was vroeger, (zie **3**)" en maak het beeld in die locatie helemaal helder tot het helemaal wit is. Dan is er ruimte!

Zet het beeld dat je kwijt wilt op locatie **3** in het witte licht, en laat het daar even staan.

Maak nu het beeld minder helder zodat de contouren weer zichtbaar zijn."

"Visualiseer onder het beeld een hele krachtige stofzuiger.
Zet deze aan en laat het beeld opgezogen worden door de pomp.
Stel je voor dat het in een klein wolkje weg glijdt ... en zie het terechtkomen op die verantwoorde plek in de natuur of in het museum. Kijk er nog even liefdevol naar. Je kunt het altijd weer terug halen als je het nodig denkt te hebben. Neem afscheid van het beeld.

afzuigpomp



Korte break state (tel de lampen, kijk naar je tenen)

"Ga nu naar de plek van de dingen die je graag zou willen zijn en die je leven zouden verrijken. Hoe graag zou je zo willen zijn?

(plek **2** in de kast). Maak daar een beeld van.

Ga naar locatie **4** van "Ik ben blij/tevreden ..." Maak het beeld helder tot het helemaal wit is.

Zet nu je nieuwe beeld van willen in het witte licht op plek **4**, laat het daar even en geef het beeld weer kleur/contrast terug tot het beeld in de meest aantrekkelijke verschijning voor je staat"

8. Bedank je onbewuste wat het voor jou heeft gedaan (dit proces kun je regelmatig bij jezelf herhalen).

Opgeruimd staat netjes!!!

Kom rustig terug, wellicht vind je het fijn je voeten te bewegen, je ademhaling te voelen en het geluid van de stem te horen.

Afrondende oefening:

We staan in een kring.

Ieder doet om de beurt een stap naar voren en zegt één van de grote dingen die je op identiteitsniveau wilt zijn.

Week 6

8 Stem, een uiting van je identiteit

Naar Alex Boon: www.rondomjestem.com

Ieder geluid dat aan het lichaam ontsnapt, is ontstaan vanuit een bepaalde interne voorstelling met bijbehorende stemming en fysiologie die op dat moment bestaat. Deze interne voorstelling kun je waarnemen, voelen, herkennen, handhaven, aanpassen en/of reproduceren.

We benaderen geluid vanuit 3 contexten:

1. **Lichaam:** de rol, positie, eigenschappen en invloed van onze spieren, zenuwen, botten, holtes, ingewanden, verbindingen en gewrichten.
2. **Dynamiek:** kracht, houding, adem, motoriek (snelheid, richting, coördinatie, tempo, ritme)
3. **Identiteit:** verhaal, ervaring, behoefte, drijfveren, aanpassingen, emotie, motivatie.

1. Lichaam

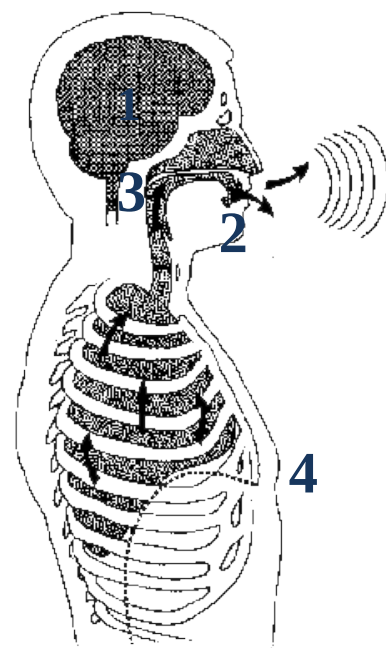
De waarneming van het lichaam (globaal of zintuigspecifiek) wordt intensief gestimuleerd via directe stimulans met geluid of het opnieuw (= vergezeld gaand van geluid) benutten van gevoel, gehoor en zicht. Via je fysiologie wordt de ontstaanswijze van geluid direct en concreet beïnvloed. Het lichaam kan liggend, zitten en lopend benaderd en gebruikt worden, gebogen, tegen- of meegewerkt, opgetild of bewogen worden, gerekt, gestrekt, geduwd en getrokken. Je kunt rechtop staan of voorover gebogen, je kunt omhoog kijken of naar beneden. Veranderingen in je fysiologie kunnen op allerlei delen van het lichaam -hetzij krachtig of subtiel uitgevoerd- hun uitwerking op de stem bewijzen. Het lichaam wordt op deze manier in de context van ruimte en tijd geplaatst. Alle geluiden die zo ontstaan dienen beluisterd en opnieuw erkend te worden. Op deze manier ontstaat nieuw materiaal en een nieuwe waarneming. Daarbij wordt er een sterk beroep gedaan op dynamische en persoonlijke principes.

Werk met het lichaam levert altijd nieuwe ervaringen op; het is vooral het experiment en het proces dat telt, niet het doel.

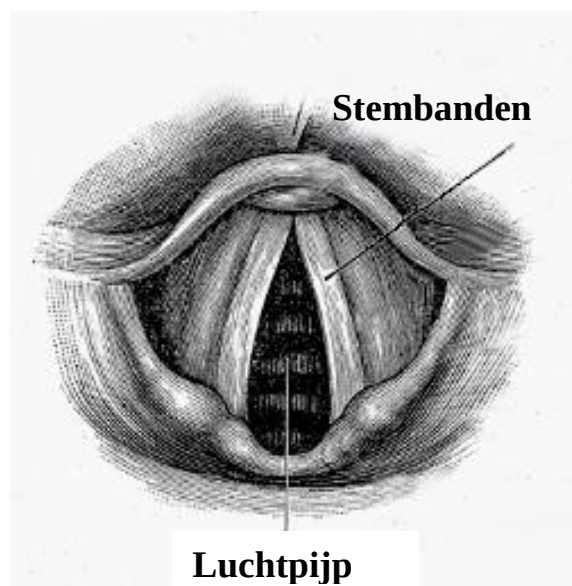
2. Dynamiek

De geluiden worden steeds verder uitgewerkt en het scala aan geluiden raakt meer en meer uitgebreid. Daarbij wordt de ontstane adembeweging steeds bewuster herkend en ingezet. De stem wordt geconfronteerd met ruimte, materiaal (objecten, wanden en personen) en krijgt meer en meer context.

De context beïnvloedt hierbij de configuratie, doet een beroep op de nieuwe instelling - de dynamiek van jou wordt beïnvloed. Het werk, c.q. het geluid dwingt je tot wijziging van gewoontes waar het gaat om inzetten of weglaten van kracht; het versnellen of vertragen; het ingrijpen of 'laten gaan'; het observeren, waarnemen of doen; concreet handelen of associëren, fantaseren, intuïtief kiezen; goedkeuren of afkeuren; blijven waar je bent of een



- 1 Het brein zorgt voor de ideeën, de motivatie, de taal en de regeling
2 De bovenste vocale organen zorgen voor articulatie en resonantie.
3 De stembanden zorgen voor de vibratie
4 Het ademhalingssysteem zorgt voor het activeren



nieuwe weg inslaan. Het gaat daarbij niet alleen om één kant van de tegenstelling, maar om de mate waarin men één kant op neigt te gaan.

Dynamisch werk levert altijd nieuwe combinaties en bewegingen, nieuwe kennis en mogelijkheden op; het is vooral de zoektocht die telt, niet de regel.

3. Persoonlijkheid

“Hoe kan het dat mijn adem zo lang en krachtig is en mijn stem zo luid of vreemd, lelijk of mooi, helder of ruisend klinkt?” “Hoe kan het dat ik me zo rustig of energiek, helder, nieuw, gevoelig, agressief, verlaten of gesteund voel?”

Een persoon wordt geconfronteerd met verdwenen, verzwegen, gecensureerde geluiden en leert die opnieuw te beluisteren en gebruiken, ondanks de norm of het oordeel dat voor dit geluid geldt.

Goed/fout maakt plaats voor subjectieve waardering. Persoonlijke eigenschappen worden zichtbaar, bruikbaar en emoties voelbaar en hanteerbaar. Alles dat geluid weerhoudt te laten klinken en alles wat de stem ontwikkelt, wordt relevant en tot bewuste keuze gemaakt.

Don't make your voice loud
to make others listen to you.....

Make your personality so loving
that others beg to listen to you.

*Maak je stem niet luider om anderen te laten luisteren naar jou.....
Maak je persoonlijkheid zo luid dat anderen je smeken om naar je te mogen
luisteren. Naar Barhama Kumari Shivana*

39. Oefening: Pacing en Leading met geluid (in tweetallen)

Persoon A leidt in improviserend zingen zonder woorden, B volgt. 1 min.

Daarna leidt B en volgt A.

40. Oefening: Geluid en Identiteit (in een kring, naam en kwaliteit zingen))

In een cirkel. Je doet een stap naar voren en zingt "Ik ben(naam) en mijn kwaliteit is(vrij specifiek houden bij. inspireren, verbinden). De groep zingt je dan toe: "Jij bent(naam) en je kwaliteit is"



41. Oefening: Geef je identiteit een stem

Sluit je ogen, ga in een kring staan.

Ervaar bij het zingen van

AAAAAAaaaaa

OOOOOooooo

MMMMMmmmmmm

afzonderlijk en in combinatie met op het zelfde moment een kleur of beeld dat je erbij voorstelt. Ervaar wat je stem in je lichaam doet.

Bijvoorbeeld:



AAAAAaaaaa : De zon die achter de wolken vandaan komt



OOOOOooooo: Grote sterke paarden die een ploeg trekken



MMMMMmmmmmm Een mooie bloementuin waarin alle kleuren in harmonie zijn met elkaar.

14. Mapping Across

9.1 Een andere kaart maken

Waarom zou je mapping across toepassen?

Zou je meer in harmonie met jezelf willen leven?

Soms heb je een niet optimaal beeld van jezelf en wil je graag een positiever beeld hebben om meer zelfvertrouwen te hebben.

Soms heb je ergens een hekel aan en dan heb je weer een hekel aan het feit dat je iets niet leuk vindt.

Zou je de keus willen hebben om te kiezen waar je geen hekel aan zou willen hebben?

Stel je bent dol op chocolade, je zou het zelfs een tikkeltje verslaving kunnen noemen. Je merkt dat het niet zo handig is om gedurende een dag zo vaak aan chocolade te denken. En wat te denken van de tussendoortjes met nogal wat calorieën? Je wordt er ondanks die goede voornemens niet lichter op. Die kilootjes moet je overal meenemen. Nee eigenlijk ben je niet zo blij met deze overmatige aandacht voor chocolade.



Bron: het plezier dat je in dansen hebt

Deze bron beschikbaar
maken voor een andere



Bron in ander context brengen: je krijgt plezier in afwassen

Wat is Mapping across?

Bij Mapping across breng je de submodaliteiten of elementen van een bepaalde stemming of context naar de andere. Wil je het fijne gevoel over dansen of iets anders leuk geven aan iets dat je vervelend vindt bijvoorbeeld wellicht het gevoel over huishoudelijk werk? Of misschien vind je huishoudelijk werk niet leuk en wil je je op dezelfde manier voelen als bij het dansen, als je je daarbij prettig voelt? Het is het principe van een bron beschikbaar maken in een andere context.

Wat wil je kwijt?

Wat zou je leuker willen vinden?

Wat zou je met meer plezier willen doen?

Wat doe je met plezier?

9.2 Hoe gaat Mapping Across?

In de volgende instructie gebruiken we het voorbeeld van iemand die af wil van haar chocolade verslaving. Dit toont aan hoe mapping across kan worden gebruikt om iets dat je te plezierig vindt of waaraan je verslaafd bent, te veranderen in er een afkeer van hebben. Maar het kan ook dienen om van iets waar je een afkeer van hebt te veranderen in iets waar je plezier in hebt.

42. Oefening Mapping Across 'Van verslaving naar afkeer'

1. Identificeer de stemming of de ervaring die je zou willen veranderen. Zorg ervoor dat je geassocieerd (verbonden met jezelf) bent. Leef je zo intens mogelijk in de ervaring waarbij je dit had (herbeleef alsof je er nu weer bent). Met het werken met submodaliteiten, is dit van vitaal belang.
In het voorbeeld: Je voelt je gedwongen om chocolade te eten in het midden van de nacht.
2. Maak in je hoofd **plaatje 1** van de verslaving, in dit voorbeeld het chocolade (vr)eten.
De coach vraagt naar de submodaliteiten en noteert deze:

- V₁ De locatie van het plaatje (bijv. midden voor je, of rechts in de hoek): V₁.....
- V₂ De andere visuele submodaliteiten zoals kleur of zwart-wit, stilstaand of bewegend, dof of glanzend, groot of klein, contrast. V₂, V₂, V₃, etc.
- A Auditieve submodaliteiten als eentonig of melodius, hoge of lage tonen, snel of langzaam ritme. Het geluid dat je hoort als je chocolade afbreekt A₁ A₂, A₃ etc.
- K Kinesthetische submodaliteiten zoals hard of zacht. K
- O Olfactorische, submodaliteiten zoals scherpe of zoete geur. O
- G Gustatieve submodaliteiten zoals bitter of zoete smaak. G

3. Zoek iets dat vergelijkbaar is in structuur als in het voorbeeld van dat wat je zou willen veranderen. In het voorbeeld: Iets dat absoluut weerzinwekkend is: verse hondenpoep. Deze heeft een soortgelijke kleur en zelfs de textuur (vergeleken met bijv. chocolade van Caramello). Het is ook in een soortgelijk representatie systeem - systeem voor verwerking van geuren en smaken. Deze delen een gemeenschappelijke weg naar onze primitieve hersenen.
4. Maak in je hoofd plaatje 2 van het weerzinwekkende, in dit voorbeeld de hondenpoep. De coach vraagt naar de submodaliteiten en noteert deze:
- V₁ De locatie van het plaatje (bijv. midden voor je, of rechts in de hoek): V₁.....
- V₂ De andere visuele submodaliteiten zoals kleur of zwart-wit, stilstaand of bewegend, dof of glanzend, groot of klein, contrast. V₂
- A Auditieve submodaliteiten als eentonig of melodius, hoge of lage tonen, snel of langzaam ritme. A
- K Kinesthetische submodaliteiten zoals hard of zacht. K
- O Olfactorische, submodaliteiten zoals scherpe of zoete geur. O
- G Gustatieve submodaliteiten zoals bitter of zoete smaak. G
5. Wat zijn de belangrijkste verschillen (drivers) tussen deze twee ervaringen in termen van submodaliteiten? De gelijke aspecten zijn niet belangrijk. Het is prima als er één of twee verschillen zijn. In het voorbeeld: De chocoladeverslaving kan worden voorgesteld als een kleurrijke bewegende video, de hondenpoep als een kleine zwart-wit stilstaand beeld.
6. Neem één van de belangrijkste verschillen (driver) in de ervaring die je kwijt wilt (bijv. de chocolade verslaving) en verander die in de interne representatie van de onaangename (bijv. de hondenpoep). Bijvoorbeeld als de ervaring (1) die je kwijt wilt gekleurd is en de onaangename ervaring (2) zwart-wit, maak de eerste dan zwart-wit.

Voorbeeld:



Deze bron
beschikbaar
maken voor een
andere context



**Plaatje 2 Afkeer van hondenpoep :
Zwart-Wit**

**Plaatje 1 Afkeer overbrengen
naar chocolade verslaving.
Van kleur naar Zwart-Wit**

Uitleg in schema van 'verslaving naar afkeer'

Verslaving waar je van af wil door het overbrengen van een negatief gevoel hierbij:	Afkeer: (deze stemming wil je overbrengen op je verslaving)
Chocolade eten 's nachts, verslaving	Hondenpoep
Plaatje 1	Plaatje 2
Submodaliteiten van beide ervaringen	
V ₁ : locatie van plaatje 1 is rechts boven	V ₁ : locatie van plaatje 2 is links onder
V ₂ : glad, bruin, glanzend, klein, zwart-wit, stilstaand	V ₂ : glad, bruin, glanzend, groot, kleurrijk, sprankelend, bewegend
A: harde toon en laag van afbreken van chocolade	A: slempend, zuigend geluid als je op hondenpoep stapt
K: hard en zwaar	K: zacht en warm en stoom
O: aangename zoete chocolade geur	O: zeer onaangename weerzinwekkende geur
G: aangename chocolade smaak	G: onbekende maar weerzinwekkende bitter voorgestelde smaak
Drivers (belangrijkste verschillende submodaliteiten)	
V ₁ : plaatje van het eten van chocolade 's nachts rechts boven	V ₁ : plaatje van hondenpoep links onder
V ₂ : glad, zwart-wit, stilstaand	V ₂ : glad bruin, glanzend, kleurrijk, bewegend
A: geluid van afbrekende chocolade	A: ontbrekend, maar mogelijk bedacht
K: gevoel van koud en zwaarte	K: gevoel van warmte en stoom
Stel je nu het plaatje van de ongewenste ervaring voor met de submodaliteiten van ervaring 2.	
	V ₁ : plaatje van chocolade eten links onder
	V ₂ in briljante kleuren
	A zuigend geluid
	K: met gevoel van warmte en stoom
	O: stinkend naar hondenpoep
	G: zeer onaangename weerzinwekkende geur
Test:	
Maak nu een plaatje van chocolade eten 's nachts.	
Welke reactie heb je nu?	
Future pace:	
Hoe ziet de toekomst er nu uit?	

Een uitdaging om dit leuk te gaan vinden?



43. Oefening: Van verslaving naar afkeer.

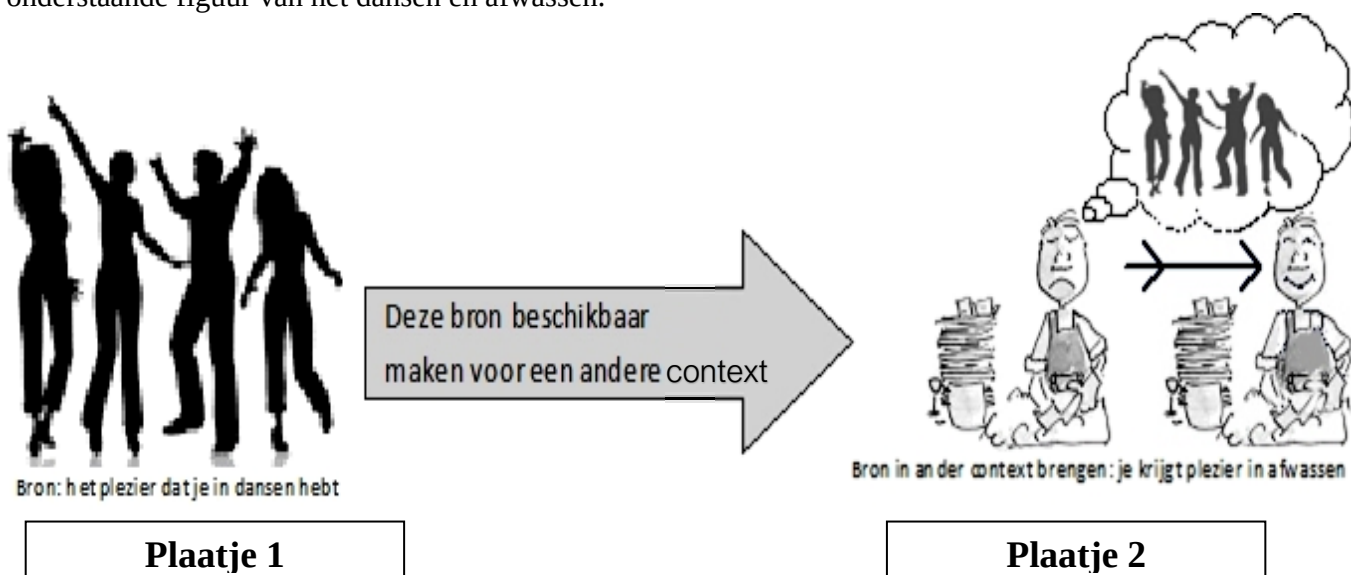
Schema om eigen proces op in te vullen:

Afkeer(van bijv.Hondenpoep):	Verslaving (bijv. chocolade eten):
Gewenste stemming van ervaring1	
Plaatje 2	Plaatje 1
Submodaliteiten van beide ervaringen	
V ₁ : locatie van plaatje 1 is	V ₁ : locatie van plaatje 2
V ₂ :	V ₂ :
A:	A:
K:	K:
O:	O:
G:	G:
Drivers (belangrijkste verschillende submodaliteiten)	
V ₁ :	V ₁ :
V ₂ :	V ₂ :
A:	A:
K:	K:
Stel je nu het plaatje van de ongewenste ervaring voor met de submodaliteiten van ervaring 2.	
	V ₁ :
	V ₂ :
	A:
	K:
	O:
	G:
Test:	
Maak nu een plaatje van de verslaving	
Laat de submodaliteiten van de onaangename ervaring er overheen komen.	
Welke reactie heb je nu?	
Future pace:	
Hoe ziet de toekomst er nu uit?	

Oefening 2: Van afkeer naar genieten,

Van afkeer van afwassen naar plezier hebben bij het afwassen

Op gelijke wijze kun je je stemming veranderen die je hebt bij iets wat je op het ogenblik nog niet leuk vindt. zoals bijv. afwassen, telefoneren, huis opruimen of het gazon maaien. Deze stemming kun je veranderen zodat je het wel leuk vindt. Je gebruikt het plezier in bijv. dansen, uitgaan, naar muziek luisteren. Bekijk de onderstaande figuur van het dansen en afwassen.



Denk aan iets waaraan je een afkeer hebt (zoals afwassen in het plaatje), maar waarvan het fijn zou zijn als je er plezier in zou kunnen krijgen (zoals dansen in het plaatje). Bijv. e-mails behandelen, de garage opruimen, de vuilnisbak buitenzetten, het gras maaien, de vuilcontainer schoonmaken, de gootsteen ontstoppen, lekkende kraan maken, etc.

1. Stel je een plaatje voor van de situatie waarvoor je een afkeer hebt, bepaal de submodaliteiten van dit plaatje. De coach schrijft deze in de lege onderstaande tabel.
2. Bedenk iets dat je echt heel leuk vindt, het is niet nodig dat het onderwerp verband houdt met het eerste plaatje. Bijv. een ijsje eten op een terras, naar je favoriete muziek luisteren, naar de bios gaan, wandelen in de natuur, etc.
3. Maak een plaatje van deze situatie. Bepaal de drivers in dit plaatje. De coach schrijft deze in de onderstaande lege tabel.
4. Bepaal wat de drivers (de submodaliteiten die verschillend zijn).
5. Dan breng de submodaliteiten van het plaatje van de situatie die je leuk vindt naar het plaatje van de situatie waarvoor je een afkeer hebt.
6. Test:
Denk aan de taak die waarvoor je eerst een afkeer had. Hoe voel je nu er nu over?

Schema voor Van Afkeer naar Genieten

Aangename stemming van ervaring 1:	Ongewenste stemming van ervaring 2:
Bijv. Dansen	Bijv. Afwassen
Plaatje 1	Plaatje 2
Submodaliteiten van beide ervaringen	
V ₁ : locatie van plaatje 1 is	V ₁ : locatie van plaatje 2
V ₂ :	V ₂ :
A:	A:
K:	K:
O:	O:
G:	G:
Drivers (belangrijkste verschillende submodaliteiten)	
V ₁ :	V ₁ :
V ₂ :	V ₂ :
A:	A:
K:	K:
Stel je nu het plaatje van de ongewenste ervaring voor met de submodaliteiten van ervaring 1.	
	V ₁ :
	V ₂ :
	A:
	K:
	O:
	G:
Test:	
Maak nu een plaatje van de verslaving	
Laat de submodaliteiten van de onaangename ervaring er overheen komen.	
Welke reactie heb je nu?	
Future pace:	
Hoe ziet de toekomst er nu uit?	

44. Oefening: Gebruik Kinesthetische en/of Auditieve Drivers

Denk aan iets wat je niet zo leuk vindt, maak er een plaatje van. Luister naar de muziek en begin te dansen en zie wat er in het plaatje verandert.
Hoe voel je je?



Week 7

15. Oplossingsgericht werken

De grondleggers van deze manier van werken zijn Steve de Shazer en Insoo Kim Berg. Steve de Shazer heeft de uitspraak gedaan: *"It's good to know what doesn't work, but it's really helpful to know what does."*

(Het is goed om te weten wat niet werkt, maar het helpt echt heel goed om te weten wat wel werkt)

Deze uitspraak van Steve de Shazer geeft kernachtig de kracht van de oplossingsgerichte aanpak aan. In plaats van hard proberen te begrijpen waarom iets niet werkt, wordt de aandacht gericht op het uitvinden en toepassen van wat wel werkt. Het klinkt simpel en dat is het eigenlijk ook.

Iets meer over Steve de Shazer (1940, Milwaukee US – 2005, Wenen) . Hij was een psychotherapeut en grondlegger van de oplossingsgerichte aanpak. Hij richtte in 1978, samen met zijn vrouw Insoo Kim Berg het Brief Family Therapy Center (BFTC) in Milwaukee, Wisconsin op. Zijn boeken werden (tot nu toe vertaald in 14 talen). Na gewerkt te hebben als professioneel saxofonist ging Steve werken bij het Mental Research Institute, (MRI, waar onder andere Paul Watzlawick en John Weakland werkten) in Palo Alto. Deze laatste werd zijn mentor. Op 11 september 2005 overleed Steve plotseling en onverwacht in Wenen.

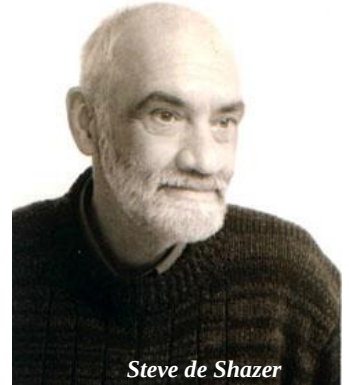
Zijn meest spraakmakende boeken zijn:

Keys to Solution in Brief Therapy (1985)

Clues: Investigating Solutions in Brief Therapy (1988)

Words Were Originally Magic (1994)

Insoo Kim Berg (1934 – 2007) is van Koreaanse afkomst, maar later werd zij psychotherapeut in de VS. Zij ontwikkelde samen met haar man Steve de Shazer de Oplossingsgerichte Therapie, die later op meer vakgebieden werd toegepast. Hieruit ontstaat de naam Oplossingsgericht Werken. Dit speelt bij coaching een belangrijke rol. Insoo publiceerde tien zeer bekende boeken. Insoo Kim Berg stierf 16 maanden na Steve de Shazer.



Steve de Shazer

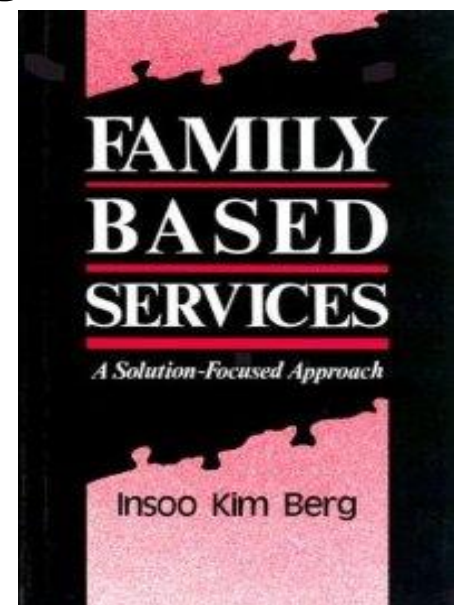


Insoo Kim Berg

10.1 Van Therapie naar Oplossingsgericht werken

Dertig jaar geleden realiseerde Steve de Shazer zich dat oplossingen niet per se in verband hoeven te staan met problemen. Hiermee legde hij de basis voor een grensverleggende nieuwe therapievorm: Oplossingsgerichte Therapie. Intussen is de oplossingsgerichte benadering door toedoen van hemzelf, zijn vrouw en collega Insoo Kim Berg en talloze internationale collega's uitgegroeid tot een veel gebruikte en uiterst effectieve methode.

Een van de grote krachten van deze vorm van therapie is de door en door praktische inslag. Deze schuilt niet alleen in de concrete en heldere toepassingen, maar ligt ook aan het ontstaan van de benadering ten grondslag. Belangrijke technieken zoals de Wondervraag zijn letterlijk tijdens therapiesessies ontstaan. 'Oplossingsgerichte Therapie in de praktijk', het laatste boek van Steve de Shazer en Insoo Kim Berg is geheel in lijn hiermee geschreven. Na een overzichtelijke weergave van de basisveronderstellingen worden de laatste ontwikkelingen en inzichten aan de hand van concrete voorbeelden besproken.



Bij het Oplossingsgerichte Werken (OW) gaat men uit van de volgende benaderingswijzen, die dwars in gaat tegen het probleemdenken dat veelal gevolgd wordt in reguliere therapie sessies:

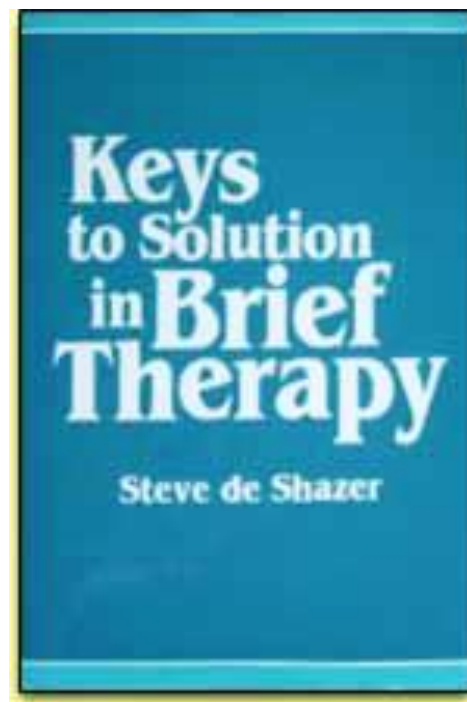
- Als iets goed werkt, repareer het dan niet.
- Als iets niet werkt, doe dan iets anders
- Als iets goed werkt doe het dan meer
- Leer van en aan anderen wat werkt.

De volgende principes zijn belangrijk:

- Stimuleren van hoop op verandering (als-of)
- Aandacht met respect en authenticiteit
- Laat de werker voelen dat je hem/haar begrijpt.

Het Oplossingsgerichte Model komt voort uit de psychotherapie, maar is inmiddels al zeer succesvol doorgedrongen in de wereld van coaching, educatie, zorg en bedrijfsleven. Het is een werkwijze die toegankelijk en toepasbaar is voor mensen in alle leeftijdsgroepen.

OW werkt met wat er in het moment is, gericht op een gewenste toekomst, met als doel problemen op te lossen. Het werd aanvankelijk ontwikkeld als antwoord op de traditionele psychotherapie, waarbij de therapeut als deskundige beslist wat de beste oplossing is voor de problemen van de cliënt. OW beoogt samen te werken met de cliënt, die tenslotte zijn eigen situatie het best kent, om zo tot een goed werkende oplossing te komen die pragmatisch en realistisch is en aansluit bij de behoefte van de cliënt. Het resultaat is een respectvolle, kortdurende therapie of coaching die werkbare oplossingen oplevert. De cliënt behoudt daarbij zelf verantwoordelijkheid en eigenaarschap bij het realiseren van de benodigde veranderingen. OW is een pragmatische aanpak.



Powers

P - problemen worden erkent maar niet geanalyseerd

O – oplossings- en uitkomst- wensen worden specifiek gemaakt

W - waar ben je nu op de schaal van 1 – 10?

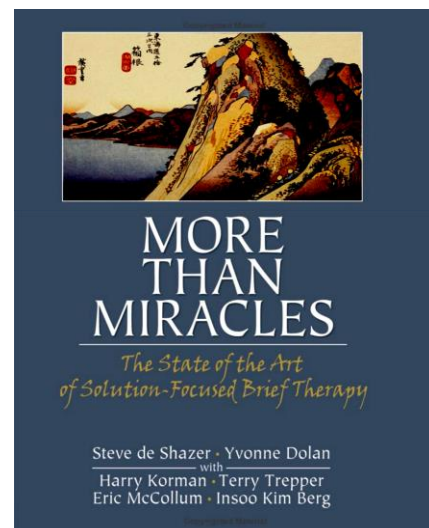
E – extra focus op uitzonderingen omdat ze sleutels zijn voor oplossingen

R - relaties worden verbeterd en productief gemaakt

S – (kleine) stapjes vooruit nemen leidt tot grotere veranderingen

10.2 Basisprincipes

1. Er is altijd verandering: verandering is onvermijdelijk.
2. Het is de bedoeling deze te identificeren en de bruikbare veranderingen in te zetten.
3. Er is altijd sprake van samenwerking.
4. Weerstand is geen bruikbaar begrip.
5. Een gedetailleerde analyse en begrip van het probleem is doorgaans van weinig hulp bij het vinden van oplossingen.
6. Geen enkel probleem doet zich altijd voor: in de uitzondering bevinden zich de sleutels tot het vinden van oplossingen. De beste manier is uit te vinden wat er precies gebeurt als het probleem zich niet voordoet.
7. Aanwijzingen voor de oplossing bevinden zich altijd recht voor onze neus in het heden. Je moet ze alleen weten te herkennen.



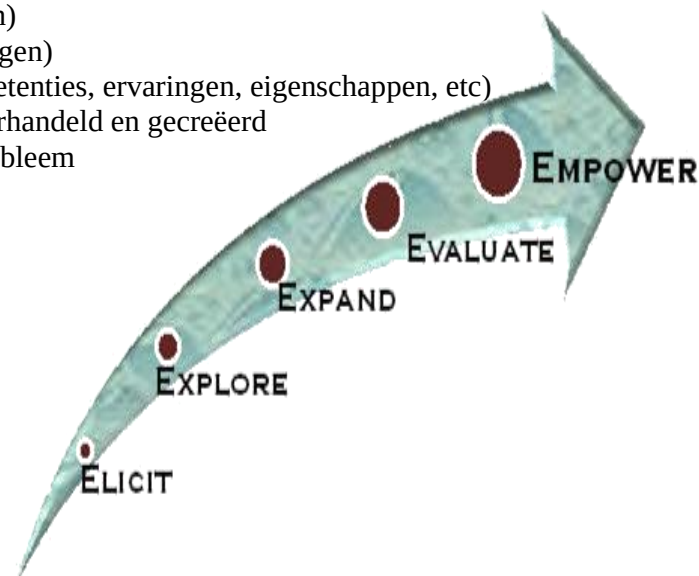
8. Er is geen 'goede' manier om naar dingen te kijken: er zijn veel manieren om naar een situatie te kijken. Verschillende standpunten kunnen even goed werken.
9. De cliënt definieert zelf het behandel- of coachings-doel.
10. De cliënt bezit de hulpbronnen die nodig zijn om tot oplossingen te komen. (vooronderstelling)
11. Kleine veranderingen in de gewenste richting kunnen worden ingezet met groot effect. Slechts een kleine verandering is nodig.
12. "Don't fix what isn't broken."

10.3 Oplossingsgerichte instrumenten

OW heeft een typerende wijze van denken en werken, die wezenlijk verschilt van andere modellen. Het is een zogenaamd 'interventiemodel'. Voor deze interventies zijn er allerlei oplossingsgerichte instrumenten, waarvan er velen inmiddels ook zijn doorgedrongen in andere vormen van werken.

De meest belangrijke tref je hieronder aan.

1. Herkennen (van oplosbare én onoplosbare problemen)
2. Aanmoedigen/uitnodigen (van spreken over oplossingen)
3. Hulpbronnen (gebruikmaken van wat er is aan competenties, ervaringen, eigenschappen, etc)
4. De gewenste situatie: de ideale toekomst wordt onderhandeld en gecreëerd
5. De oplossing is niet altijd rechtevenredig met het probleem
6. Oplossingsgericht taalgebruik
7. Schaalvragen
8. Wondervragen
9. Vragen naar uitzonderingen
10. Copingsvragen
11. Complimenten
12. Uitnodigen om meer te doen van wat al werkt
13. Onderhandeling en Consensus (bijvoorbeeld over de volgende stap)
14. Eenvoud (in taal en actie).



10.4 Oplossingsgerichte interventies verklaard

Zoals alle therapeutische modellen, heeft ook oplossingsgericht werken veel typerende 'gereedschappen' die te gebruiken zijn als interventies en als communicatiemiddel. Het verschil zit hem hier echter in de wijze waarop deze worden toegepast. Zo maakt het verschil hoe een respons wordt opgevolgd; de timing waarop ze worden ingezet; wanneer spreken gewenst is of juist stilte en vele andere technieken. De hierboven genoemde zijn enkele van de meest bekende en opvallende oplossingsgerichte 'gereedschappen'.

10.5 Is de oplossing altijd rechtevenredig met het probleem?

Vanuit onze traditionele opvattingen zijn we geneigd problemen te analyseren om zo de oorzaak te achterhalen. Het wegnemen van de oorzaak is dan meestal de beoogde oplossing van het probleem. Bij OW is het niet persé noodzakelijk dat de oplossing rechtevenredig is aan het probleem. Dit is wel het meest 'schokkende verschil' en het lijkt in te gaan tegen alle kennis en intuïtie over problemen en oplossingen. Volgens de "probleemgerichte" aanpak zou er een logische en coherente relatie bestaan tussen problemen en hun oplossingen. Toch zijn er talloze voorbeelden uit de realiteit te bedenken waarin een dergelijke logica niet opgaat en het noodzakelijk is een geheel andere aanpak te kiezen.

10.6 Oplossingsgericht taalgebruik

Probleemgericht taalgebruik is anders dan de taal van oplossingen. Probleemgerichte taal is meestal negatief, gaat over het verleden in een poging de oorzaken van het probleem te doorgronden en suggereert vaak dat het probleem zich altijd voordoet. Oplossingsgericht taalgebruik is meestal een stuk positiever, meer hoopvol, gericht op de toekomst en suggereert een situatie die meer voorbijgaand is. Omdat taal het primaire middel voor therapeutische of coachende interventies is, worden alle vragen gezien als mogelijke interventies. Taal wordt daarom met grote zorgvuldigheid gebruikt.

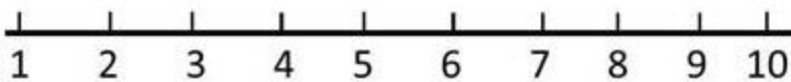
10.7 Oplossingsgerichte doelen

Alle therapeutische handelingen zijn doelgericht. Dat betekent dat de handeling zinvol is en er onderhandeld wordt tussen cliënt en therapeut. Daarom zijn in OW heldere, concrete en specifiek meetbare doelen belangrijk. Er moet een duidelijk zicht zijn op de mogelijkheid van oplossingen, anders wordt het lastig te onderscheiden wanneer het werk erop zit. De cliënt bepaalt samen met de coach of therapeut wanneer het probleem voldoende is opgelost en de cliënt genoeg zelfvertrouwen heeft om verder, voorbij het probleem, te gaan. Zonder dergelijke specifieke criteria kan therapie of coaching lang duren zonder dat de cliënt of begeleider zich realiseert dat er al succesvolle veranderingen zijn bereikt.



10.8 Schaalvragen

Het op een schaal van 1 tot 10 plaatsen is zo eenvoudig dat zelfs een kleuter dit gemakkelijk kan doen, zodat met wat visuele hulp zij zelfs op deze jonge leeftijd zelf in staat zijn een inschatting van hun situatie te maken over tal van onderwerpen. Misschien is dit wel het meest opvallende oplossingsgerichte instrument. Het helpt bruikbare informatie boven tafel te krijgen en het onderhandelen en toegankelijk maken van deze voor de cliënt belangrijke informatie te vergemakkelijken en verhelderen. Het is zo simpel omdat het zowel de therapeut als cliënt op subjectieve wijze informatie geeft over de situatie van de cliënt.



Richt je op deuren niet op muren

Basisstap	Voorbeeldformuleringen
Introductie van de schaal	Stel je eens een schaal voor van 0 tot 10 waarbij de 10 staat voor de gewenste situatie, de situatie die is zoals jij wilt dat het wordt, en 0 staat voor de situatie waarin er nog niets is gerealiseerd van de gewenste situatie.
Vragen naar huidige positie	Waar sta je nu op deze schaal?
Focus op wat er al is en wat je al hebt gedaan om dat te bereiken	Hoe is het je al gelukt om te komen van 0 tot waar je nu staat op de schaal? Wat heeft al geholpen? Wat werkte vooral goed? Hoe lukte je dat? Wat heeft nog meer geholpen?
Visualiseren van een hogere positie waar je naar toe zou willen gaan.	Hoe ziet het eruit op een ..? Waaraan zou jij merken dat je op een .. zou staan? Wat zou er dan anders zijn? Wat zou jij dan anders kunnen doen? Hoe zou dat helpen?
Uitnodigen tot een stap vooruit	Heeft wat we besproken hebben jou op een idee gebracht over hoe je een stapje vooruit zou kunnen zetten? Hoe ziet dat stapje eruit?

45. Oefening met de schaalvraag

Ieder denkt aan iets dat hij/zij beter zou willen kunnen dan nu.
Ga op de plaats in het lokaal staan waar je nu bent.
Wat heb je gedaan om op deze plaats te komen vanaf 1?
Ga nu op 10 staan. Hoe weet je dat je doel nu gerealiseerd is?

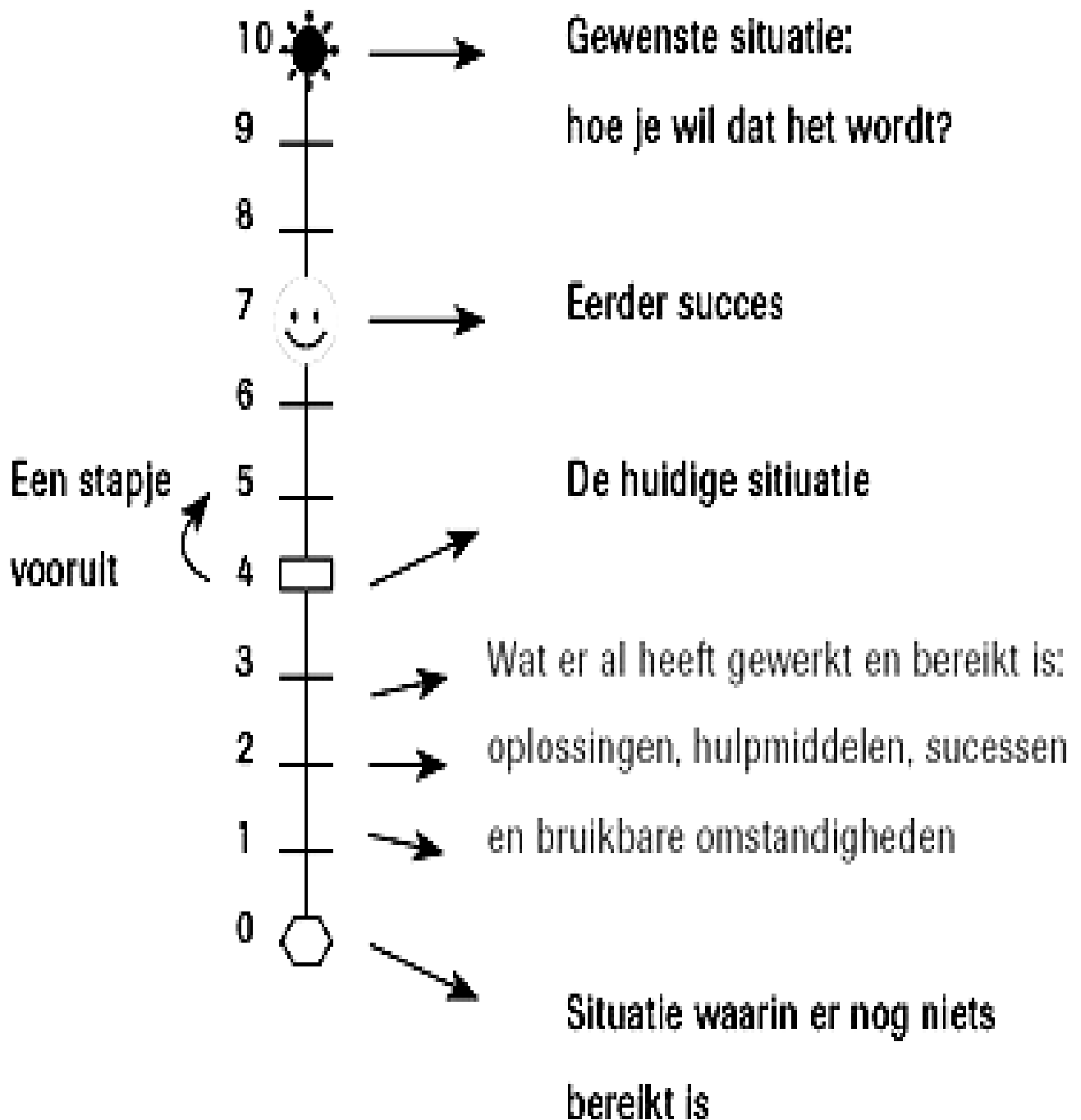
Ga nu weer op nu staan.

Heb je al eens iets hoger gestaan dan je nu staat? Hoe was dat? Wat deed je?

Wat heb je nodig om een stapje verder te komen?

Leef je in hoe je dat gaat doen.

Het volgende plaatje visualiseert de genoemde stappen:



10.10 De wondervraag

De wondervraag is een bekende oplossingsgericht techniek. Hij was uitgevonden op een dag toen **Insoo Kim Berg** een therapiesessie deed met een cliënt met een ernstig probleem.

Insoo wist niet goed hoe ze verder moest tijdens de sessie. Op een bepaald moment in het gesprek stelde ze een vraag en het antwoord was “Oh, daar zou een wonder voor nodig zijn!” en Insoo zei, “Nou, ja stel je eens voor dat dat wonder zou gebeuren...” Insoo was verbaasd over hoe nuttig het antwoord dat volgde bleek te zijn. En vanaf dat moment begon de wondervraag zoals die nu bekend staat, zich te ontwikkelen.” De wondervraag vraagt de cliënt om te beschrijven in detail hoe zijn situatie zou zijn als een wonder zou hebben geplaatst gevonden en het probleem dat hij nu heeft zou zijn opgelost. De kracht van de vraag is dat hij de aandacht van de cliënt heel snel verschuift van het probleem naar de gewenste toekomst. Hij gaat als volgt:

46. Oefening De wondervraag

1. De wondervraag is in feite een reeks vragen die als volgt gaat
2. Mag ik je een vraag stellen die misschien een beetje vreemd is?
3. Stel ... dat nadat we ons gesprek beëindig jij naar huis gaat en je dag afmaakt..... terwijl je doet wat je normaal doet... en dan ga je naar bed.
4. En terwijl je slaapt ... gebeurt er een wonder en de problemen waarvoor je hier nu zit zijn verdwenen.
5. Maar je slaapt, dus je weet niet dat het wonder heeft plaatsgevonden.
6. Als je morgen wakker wordt, wat zullen dan de eerste dingen zijn waaraan je merkt dat het wonder heeft plaatsgevonden?
7. Waaraan zullen de mensen uit je omgeving merken dat het wonder gebeurd is?
8. Stel dat je ouders nog zouden leven, hoe zouden zij merken dat het opgelost is?
9. Wat doe jij allemaal nu het opgelost is?
10. Wat doen de anderen?
11. Wat nog meer?



Wat doe je met de antwoorden op de wondervraag?

Soms geven mensen in antwoord op de wondervraag aan dat er iets is veranderd wat het probleem heeft opgelost, maar dat buiten hun eigen invloedssfeer ligt. Bijvoorbeeld: ‘Na het wonder heb ik de loterij gewonnen!’ Of: ‘Na het wonder is mijn baas ineens aardig!’ Of: ‘Na het wonder heb ik de droombaan van mijn leven gevonden!’ Of: ‘Na het wonder werkt ons team als een geoliede machine!’ Al deze antwoorden zijn prima. Als begin. De bedoeling is om vervolgens gedetailleerd uit te vragen wat er dan allemaal anders zal zijn, beginnend met het moment van wakker worden op de ochtend nadat het wonder heeft plaatsgevonden. En om vervolgens het wonder binnen de eigen invloedssfeer te krijgen: ‘Stel dat het team als een geoliede machine werkt, wat zou dat voor jou mogelijk maken? Hoe zou jij je dan anders kunnen gedragen? Wat zou jij dan anders kunnen doen?’ De wondervraag kan gesteld worden aan individuen en ook aan teams of aan hele organisaties.

Wat levert de wondervraag op?

Mensen treden even helemaal buiten het hier en nu en beginnen zich voor te stellen hoe hun leven eruit zou zien als het probleem er niet meer was. Dit geeft hoop op verandering en is het begin van daadwerkelijk veranderen!



10.11 Vragen naar uitzonderingen

Alle problemen hebben uitzonderingen. Door aandacht te geven aan de momenten dat de problemen zich niet voordoen kan belangrijke informatie worden verkregen op weg naar de oplossing. Bovendien geeft het simpele feit dat er dus kennelijk al momenten zijn, dat het probleem zich niet voordoet, hoop op verbetering en dit is vooral aanleiding om bij deze uitzonderingssituaties na te gaan wat jij anders deed. In deze situaties bevinden zich de sleutels naar wat gedaan kan worden om het probleem op te lossen. Wanneer was het iets minder erg? Of wanneer was er geen probleem?



10.12 Copingsvragen

1. Het ziet er naar uit dat je dit probleem al lang hebt en het is werkelijk verbazend dat je het zo lang hebt volgehouden! Hoe heb je dat gedaan onder zulke moeilijke omstandigheden?
2. Nou! Je hebt heel wat meegemaakt! Hoe red je het om iedere dag onder zulke moeilijke omstandigheden toch vol te houden?
3. De meesten zouden het in jouw situatie allang hebben opgegeven. Wat helpt jou om het al zo lang vol te houden?
4. Hoe verklaar je het dat je het zo goed doet in zulke moeilijke omstandigheden?
5. Je bent een bijzonder mens! Terwijl je als kind geen goed voorbeeld kreeg, hoe heb je geleerd om zo goed met dit probleem om te gaan?
6. Wat goed van je om over dit probleem te komen praten. Dat betekent dat je de eerste belangrijke stap al gezet hebt. (= compliment)
7. Dat je zo bewust bent van het probleem, betekent dat je onbewust de oplossing al weet en dan is het dus eenvoudiger om het op te lossen.

47. Oefening: Copingsvragen in tweetallen

A brengt een probleem in waar hij/zij al lange tijd mee worstelt. B luistert zorgvuldig, maakt rapport, vat samen.

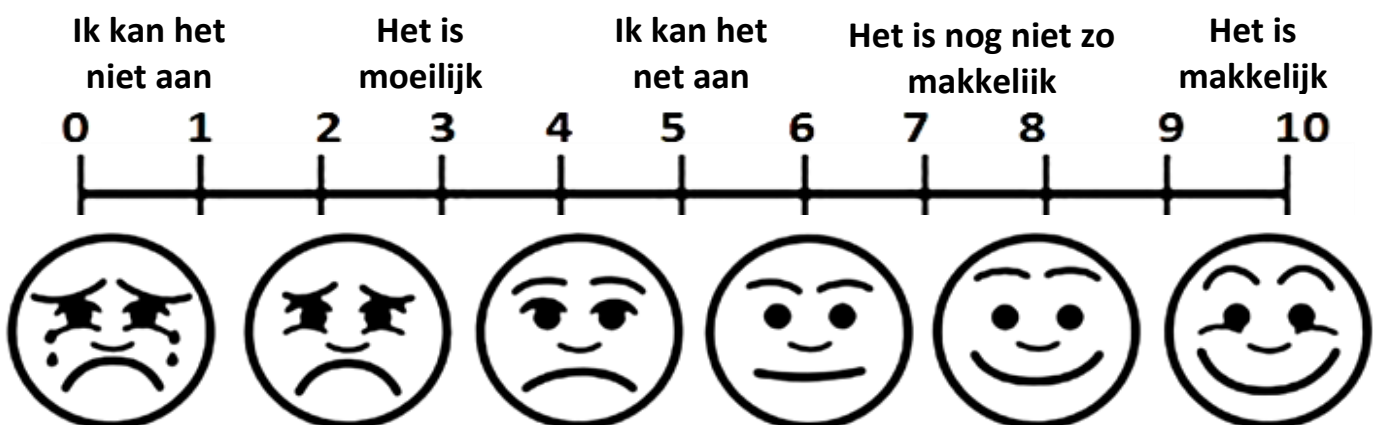
B kiest uit bovenstaande vragen er eentje uit, eventueel aangepast aan het probleem van A.

A neemt de tijd om naar binnen te gaan en geeft antwoord op de vraag.

B vraagt A om nog meer te vertellen.

Samen evalueren (van welk getal in de Copingsschaal (zie hieronder) bij het begin naar welk getal ben je gegaan ?)

Copingsschaal: hoe om te gaan met worstelingen



10.13 Complimenten

Complimenten zijn een essentieel onderdeel van oplossingsgericht werken.

De moeilijkheid van het probleem onderkennen en herkennen én positief bevestigen van wat de cliënt al goed doet, bemoedigt en motiveert tot verandering. De cliënt voelt tegelijkertijd de betrokkenheid en het begrip van de coach of therapeut. Complimenten vergroten wat al goed gaat uit. Nadenken over hoe andere betrokkenen de cliënt zouden complimenteren verbindt de cliënt bovendien met de meest belangrijke personen in zijn/haar leven buiten de kamer van de coach of therapeut.

Maak je eigen dialoog bij een probleem gesprek met je partner, je kind, met jezelf, doe dit samen met iemand anders zodat je scherp blijft in het zoeken naar hoe je de ander kunt ondersteunen met complimenten en positieve opmerkingen. Denk daarbij steeds aan de vraag: 'Hoe kan ik naar de toekomst of vooruit kijken?' en



'Welke stappen kan ik zetten om verbetering aan te brengen, vanuit het door de complimenten toegenomen zelfvertrouwen.'

48. Oefening: Complimenten geven in de groep

Eén persoon brengt een probleem in en legt uit hoe hij/zij er mee om ging. Iedereen bedenkt een compliment.

10.14 Ambitievragen

Deze helpen je om te focussen op wat je doet om zover te komen als je nu al bent. Zo kan je voelen welke 'bronnen' je hebt. Dit helpt om te focussen op je eigen kwaliteiten en talenten.

Voorbeelden:

1. Wat heeft je zover gebracht als je nu al bent?
2. Hoe verklaar je het dat je het zo goed doet als je nu al bent?
3. Het is bewonderenswaardig hoe je het voor mekaar krijgt het zo ver te brengen..... hoe doe je dat?
4. Wat zou je helpen om verder te komen?



Ambitieschaal: Wat doe je al dat je zover bent gekomen?



5. Waar zou je naar toe willengaan? En wat is je eerste stap?

10.15 Voorbeeld van een oplossingsgericht vraaggesprek

Het uitschrijven van oplossingsgerichte dialogen is een goede manier om je de oplossingsgerichte interventies eigen te maken. In onze opleiding oplossingsgericht coachen geven we deelnemers de gelegenheid om dit soort dialogen uit te schrijven. Paul van Waning heeft als arbeidsmediator (M) een intake/kennismakingsgesprek met een werknemer (W) die een conflict heeft met zijn leidinggevende en schreef een stukje van een oplossingsgerichte dialoog met deze werknemer:

- M: Wat is het dat er misgaat tussen u en uw leidinggevende?
- W: Wat mij betreft gaat er helemaal niets mis, ik heb geen probleem met mijn baas, mijn baas heeft een probleem met mij
- P** M: U hebt geen probleem. Wat is het probleem dat uw baas met u heeft?
- W: Mijn baas vindt dat ik niet hard genoeg werk.
- M: Dat u niet hard genoeg werkt. Dat lijkt me vervelend om te horen. Wat voor nadeel heeft het voor u dat hij dat vindt?
- O** W: Hij wil me daarom ontslaan, deze mediationpoppenkast is alleen maar om de weg daartoe vrij te maken.
- M: Mmmm... mediationpoppenkast, ik begrijp het, u ziet niet zoveel voordeel in de mediation. Wat zou de mediation voor u wel zinvol maken ?
- W: Nou, als die de kans kleiner maakt dat ik ontslagen word, dan zou ik de mediation wel zinvol vinden.
- M: Dan wel dus. De mediation zou zinvol voor u zijn als daardoor de kans kleiner wordt dat u ontslagen wordt. Waaraan zou u merken dat die kans kleiner wordt ?
- W: Als mijn baas in de mediation tot de ontdekking zou komen dat ik best hard werk en dat ik veel presteer voor het bedrijf dan zou ik, denk ik, ook wel het vertrouwen hebben dat hij me niet gaat ontslaan.
- M: Ok, dus in de mediation zou uw baas moeten ontdekken dat u best hard werkt en veel presteert. Zijn er wel eens momenten geweest dat u uw baas daarvan hebt kunnen overtuigen ?
- W** W: Ja, twee jaar geleden heb ik een project gedaan en toen heb ik hem aan het eind voorgerekend wat de opbrengsten waren en hoeveel uren ik erin gestoken had, daar bleek een pittige winst in te zitten. En ik heb hem toen ook laten zien dat ik ruim binnen de planning van het project ben gebleven. Daar was hij toen best van onder de indruk.
- E** M: Dat klinkt goed: een pittige winst en ruim binnen de planning. En hij was onder de indruk. Hoe zou u die ervaring in de mediation kunnen gebruiken ?
- W: Ik zou zo'n berekening ook kunnen maken van de twee nu lopende projecten, die zijn bijna klaar.
- M: Van de twee lopende projecten. En wat zou u dat opleveren?
- R** W: Nou, dat lijkt me nogal duidelijk, dan overtuig ik hem ervan dat ik hard werk en goed presteer, dan zou hij zich wel tweemaal bedenken om me te ontslaan.
- M: Ja, ik begrijp het, en wat betekent dat voor de vraag of een mediation zinvol is ?
- S** W: Als ik in de mediation de kans krijg om mijn baas te overtuigen, dan lijkt me dat wel wat, zo'n mediation.
- M: OK, zullen we dan meteen een afspraak voor een eerste gesprek maken ?

P = Probleem erkennen; O = Oplossing, wens; W = Waar ben je op de schaal? E= Eerder succes;
R = Extra focus op uitzonderingen; 5 = Relaties worden verbeterd

49. Oefening oplossingsgerichte vragen:

Welke typische oplossingsgerichte vragen herken je in de uitgewerkte dialoog?
Welke Milntaal herken je?

Botte communicatie

John, een 35-jarige projectmanager, kreeg externe coaching van zijn baas aangeboden. John functioneerde goed, maar men vond dat hij vaak nogal bot communiceerde. Het doel van de coaching was om John te helpen zijn communicatieve vaardigheden te verbeteren en tactvoller en bewuster te communiceren. John en zijn coach probeerden situaties te vinden waarin John al tactvol en bewust had gecommuniceerd. Samen exploreerden ze deze situaties en identificeerden welke gedragingen van John hadden geholpen bij het tactvol en bewust communiceren. Door dit te doen kwamen ze erachter dat een aantal dingen heel goed werkte, zoals niet direct reageren maar eerst even de tijd nemen, hulp vragen van anderen, etc. In de volgende weken paste John deze oplossingen heel bewust toe. Het liep prima. John paste zijn nieuwe vaardigheden zelfs toe in het solliciteren naar een nieuwe functie in zijn bedrijf. Hij werd aangenomen.

Week 8

16. Taal: Dieptestructuur



Virginia Satir Gezinstherapeute

11.1 Metamodel

Het Meta Model is afgeleid van het werk van Virginia Satir, geboren op 26 juni 1916, overleden in 1988. Zij stond aan de basis van de moderne

familietherapie. Haar werk is op grote schaal door Richard Bandler en John Grinder bestudeerd. Samen schreven zij het boek 'Changing With Families' met de subtitel 'a Book About Further Education for Being Human'. Om van de dieptestructuur (met alle details zoals ze door onze zintuigen zijn waargenomen, Noam Chomsky) te gaan naar de oppervlaktestructuur doen we zonder dat we ons er van bewust zijn drie dingen.

1 Weglaten. We kiezen slechts een klein deel uit de informatie die ons in de dieptestructuur ter beschikking staat. Aan een groot deel van de beschikbare informatie besteden we geen aandacht.

2 Vervormen. We geven een vereenvoudigde versie van de dieptestructuur weer, waardoor we onvermijdelijk de informatie veranderen.

3 Generaliseren. Als we alle mogelijke details, voorwaarden en uitzonderingen uiteen zouden zetten, zou de conversatie ontzettend langdradig worden.

Het metamodel 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**.

Het voordeel van het metamodel met al zijn taalpatronen en vragen is dat het je in staat stelt om niet-helpende uitspraken van de spreker te bevragen en meer details te krijgen over wat hij zegt om met de kern van zijn ervaring contact te maken. Deze methode is van onschatbare waarde op alle gebieden van het leven, niet alleen in een therapie. Voor ouders, coaches, partners, werknemers en leden van een gemeenschap is het ongelooflijk nuttig om hun boodschappen helder te kunnen communiceren.

Het metamodel is krachtig omdat het je van algemene uitspraken naar specifieke uitspraken leidt en van vaagheid tot gedetailleerdere formuleringen. Denk bijvoorbeeld aan je doelen in het licht van het metamodel terwijl je dit hoofdstuk doorwerkt en stel jezelf vragen die steeds specifieker worden. Vraag aan jezelf: 'Wat wil ik specifiek?' en 'Hoe specifiek zal ik dat krijgen?'



Kan taal je zo beperken?

Het metamodel houdt zich bezig met de drie levensvragen: Waar focus je op? Welke betekenis geef je er aan? Wat doe je?. Het betreft de manieren waarop jij en de mensen om je heen in de spreektaal dingen weglaten, generaliseren en vervormen. In dit hoofdstuk lees je hoe je deze drie processen in gesprekken kunt opmerken. We zullen ze verder opsplitsen in categorieën. Door metamodelvragen te stellen kun je meer details te weten komen en op die manier ophelderen wat er werd gezegd. Het maakt een taaldetective van je die belangrijke feiten onthult en elke mysterieuze boodschap ontraadselt!

Bij **weglating** schenk je selectief aandacht aan bepaalde ervaringen en sluit je andere ervaringen uit. Door metamodelvragen maak je de uitgesloten ervaring bewust, waardoor je meer mogelijkheden ziet.

Bij **vervorming** raad je en hecht je onware betekenissen aan gebeurtenissen of lees je gedachten waarbij je dingen concludeert die feitelijk niet werden gezegd. Met Metamodelvragen maak je keuzeprocessen bewust.

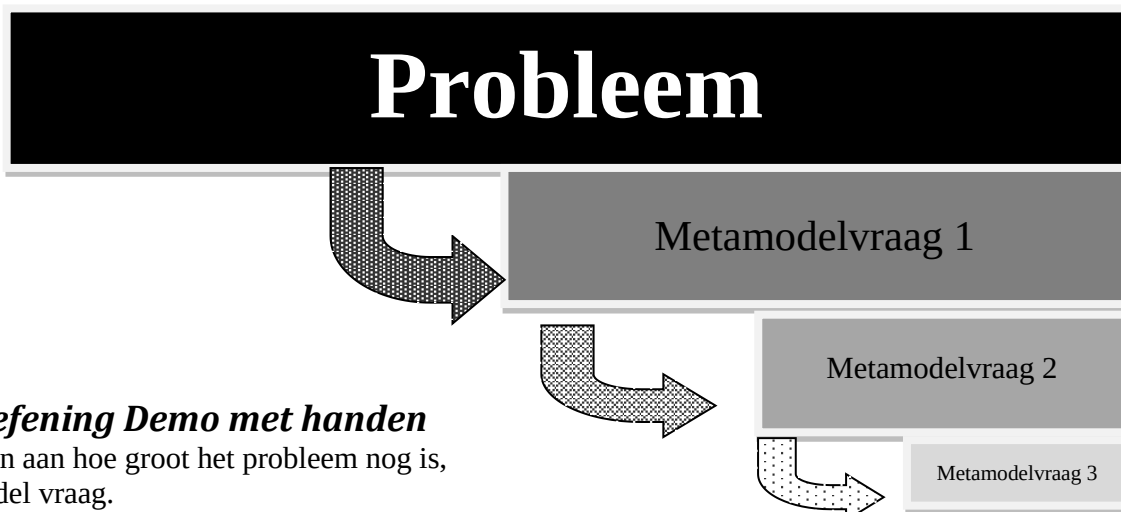
Bij **generalisatie** neem je aan dat als een specifiek voorbeeld van een situatie waar is, alle voorbeelden ervan waar zijn, zoals in 'altijd' en 'alles' en 'in alle gevallen'.

Al deze processen zijn waardevolle taalmiddelen. Zonder deze filters zou je door een stortvloed van woorden worden overdonderd! Schenk aandacht aan deze processen en vraag om uitleg wanneer het nuttig is om meer details te weten.

11.2 Graven in de dieptestructuur (onbewuste)

Door vragen te stellen biedt het metamodel een manier om dieper te gaan dan de oppervlaktelaag van de woorden die een spreker gebruikt, en door te dringen tot de dieptestructuur van wat de spreker werkelijk ervaart. In dit onderdeel kijken we nauwkeuriger naar het generalisatieproces in actie.

In schema:



50. Oefening Demo met handen

Geef met je handen aan hoe groot het probleem nog is, na iedere metamodel vraag.

51. Oefening met metamodel kaarten in tweetallen

A = client; B = coach

A schudt het pakje kaarten en trekt er één uit, leest dit voor aan B.

A zegt tegen B een zin die een duidelijk voorbeeld is van de betreffende metamodel overtreding (een variatie op de uitspraak 1 t/m 10). Hij legt in de tonaliteit en de fysiologie de nadruk op de overtreding.

A knikt als hij/zij het er mee eens is dat dit een duidelijk voorbeeld is van dit type overtreding. Anders bedenken ze samen een duidelijker voorbeeld.

B herhaalt de uitspraak van A met dezelfde tonaliteit en fysiologie.

B stelt die metamodelvraag, die de meeste informatie oplevert aan A.

Er zijn meerdere metamodelvragen mogelijk (zie achterzijde). B stelt alle vragen die aansluiten bij de uitspraak van A.

B bepaalt welke vraag de meeste informatie opleverde.

A geeft alleen antwoord op de vragen, waar B naar vraagt. A kan wel door tonaliteit en fysiologie aangeven of de vraag voor hem/haar relevant voelt of niet.

B let op dat er alleen die vragen gesteld worden die passen bij dit type uitspraak.

Als A alles of niets uitsproken doet, dan vraagt B: Alle? of Altijd?

Als de gewenste vraag gesteld is, legt B de kaart op tafel en trekt een nieuwe kaart uit het pakje.

52. Oefening: Wat is belangrijk in je leven?

Zoek naar de specifieke uitwerking van je **missie** naar wat je er voor doet, je gedrag. Maak het steeds concreter. Vorm een tweetal. Elk 5 min.

A = cliënt; B = coach.

1. A vertelt aan B wat hij/zij belangrijk vindt in het leven in één zin. (missie)
2. B luistert en herhaalt de uitspraak van A zo nauwkeurig mogelijk.
3. A denkt hardop: Welke vragen komen er bij me op? B schrijft de vragen op. A en B overleggen welke de beste zijn.
4. B stelt de eerste vraag
5. B noteert kort het antwoord van A
6. B stelt de volgende vragen
7. B noteert ook deze antwoorden.
8. A reflecteert en geeft aan wat de verschillende vragen met hem/haar deden
9. Welke was de meest relevante vraag?



gedachten lezen

Patroon /Meta-overtreding	Meta-vraag <i>Van algemeen negatief naar specifiek concreet</i>	Effect
VERVORMINGEN		
1. Gedachtenlezen Denken dat je weet hoe iemand over iets denkt. Voorbeeld: "Jij wilt niet meewerken."	Hoe weet je dat ik niet wil meewerken? Waar baseer je dat op?	Achterhaal bron van informatie
2. Wie zegt dat? Waardeoordelen waarin degene die oordeelt niet vermeld is (Ontbrekende performatief) Voorbeeld: "De overheid is onbetrouwbaar."	Wie zegt dat? Volgens wie?	Verzamel bewijs: Achterhaal de bron van overtuiging. Achterhaal performatief. Achterhaal overtuigingsstrategie
3. Oorzaak-gevolg (A->B) (Wanneer oorzaak ten onrechte buiten de spreker geplaatst wordt) Voorbeeld: "De regen maakt mij depressief."	Hoe komt het dat de regen er de oorzaak van is dat jij je depressief gaat voelen? Of vraag een tegenvoorbeeld... of Hoe precies doe je dat? Welke uitzonderingen zijn er? Wanneer werd je niet depressief van de regen?	Achterhaal keuze, Geef handelingsperspectief
4. Vergelijken A = B Twee ervaringen worden uitgelegd als zijnde synoniem) (Complexe equivalentie) Voorbeeld: "Als hij niet naar me kijkt houdt hij niet van me."	Hoe betekent het feit dat hij niet naar je kijkt dat hij niet van je houdt? Heb je zelf ooit niet naar iemand gekeken terwijl je wel van hem hield?	Achterhaal complexe equivalentie. Zoek de uitzonderingen.
5. Vooronderstellingen Vaststaand vóór de uitspraak. Voorbeeld: "Als mijn baas wist hoe hard ik werk, zou hij dit niet doen." Drie vooronderstellingen: Ik werk hard Mijn baas weet niet dat ik hard werk Mijn baas gedraagt zich op de een of andere manier.	Hoe hard werk je? Hoe weet je dat hij het niet weet? Hoe gedraagt hij zich?	Vraag een uitzondering. Omschrijf de werkwoorden en de keuzes. Achterhaal interne representaties

Patroon/Meta-overtreding	Meta-vraag	Effect
GENERALISATIES		
6. Universele waarheden Alle, iedere, nooit, iedereen, niemand, enz. Voorbeeld: "Ik doe nooit iets goed."	Nooit? Heb je wel eens iets goeds gedaan? Wat zou er gebeuren als je wel iets goed zou doen?	Achterhaal tegenvoorbeeld, effecten en resultaat/uitkomst
7. Moeten of kunnen a. Noodzaak (behoort, behoort niet, moet, moet niet, het is nodig). Voorbeeld: "Ik mag niet vertellen waar het op staat!" (Model operator of necessity) b. Mogelijkheid of onmogelijkheid: kan/kan niet, zal/zal niet, misschien/misschien niet, mogelijk onmogelijk. (Model operator of possibility) Voorbeeld: "Ik kan mijn werk niet loslaten."	a. Wat zou er gebeuren als je het wel deed (wat zou er gebeuren als je het niet deed?) Of ook: "Of?", "Want?" b. Wat belet je? (Wat zou er gebeuren als je het deed?)	Achterhaal effecten, uitkomst/resultaat Achterhaal oorzaken Achterhaal het patroon

WEGLATINGEN		
8. Nominalisaties Woorden die niet in een kruiwagen kunnen (nominalisatie: werkwoord waarvan het zelfstandige naamwoord is gemaakt). Voorbeeld: "Zij moeten respect voor ons hebben."	Hoe zou je gerespecteerd willen worden? Hoe laten ze dat zien? Wie moeten ons respecteren?	Keer ze weer om in een proces. Achterhaal de weglating en referentie-index en specificeer het werkwoord.
9. Hoe? Hoe ging dat? (niet gespecificeerde werkwoorden) Voorbeeld: "Zij heeft mij afgewezen."	Hoe heeft zij je precies afgewezen? Vertel er wat meer over.	Specificeer het werkwoord
10. Simpele weglatingen a. Simpele weglatingen. Voorbeeld: "Ik voel mij niet op mijn gemak." b. Uitspraak zonder referentie. Voorbeeld: "Ze luisteren niet naar mij." (Geen specifiek persoon of ding aangegeven). c. Vergelijkende weglatingen. Voorbeeld: "Hij is nog erger." (Goed, beter, best, minder, meest, minst, erger, ergst).	Waarover, over wie? b. Wie luistert er precies niet naar jou? c. Erger dan wie? Erger dan wat? Vergeleken met wie, wat?	Achterhaal weglating Achterhaal op wie dit slaat (referentie index) Achterhaal vergelijkende weglating

11.3 Het Mini-metamodel

Bandler en Grinder hebben in 1976 het metamodel, dat gebaseerd was op het modelleren van Virginia Satir gepubliceerd in de 'Structure of Magic'.

Daarna is er het 'Precision' model ontworpen door Grinder en McMasters in 1980.

Tenslotte heeft Grinder een 'Short Version' van het metamodel ontworpen in 1997.

Hoewel er in het oorspronkelijke metamodel onderscheidingen voorkomen die in dit minimodel missen, levert het minimodel volgens John Grinder ruwweg dezelfde resultaten op.

53. Oefening: Mini-metamodel Wat zit me dwars?

(in tweetallen)

Luister naar een uitspraak van je partner over iets wat hem/haar dwars zit. Wat zijn de kernwoorden?

1. **Moeten:** 'Wat gebeurt er als je niet datgene doet wat je moet doen?' (7a). Schrijf het op.

Toepassen op alle 'moetens'.

Voorbeeld: 'Je moet kinderen veiligheid bieden'. → 'Wat gebeurt er als je ze geen veiligheid biedt?'

2. **Niet kunnen:** 'Wat weerhoudt je om datgene te doen dat je niet kunt?' (7b)

Toepassen op alle 'niet kunnens' (modale operator van onmogelijkheid).

Voorbeeld: 'Je kan kinderen niet alleen laten'. → 'Wat weerhoudt je om ze alleen te laten?'

3. **Vaag zelfstandig naamwoord**

Toepassen op alle vage zelfstandige naamwoorden.

Voorbeeld: 'Kinderen zijn spontaan'. → 'Welke kinderen met name?'

Alternatieve vragen:

'Welke kinderen bedoel je?'

'Welke kinderen precies?'

'Over welke kinderen heb je het?'

'Aan welke kinderen denk je?'

4. **Vaag werkwoord:** 'Doen, hoe precies?'

Toepassen op alle vage werkwoorden

Voorbeeld: 'Kinderen worden groot' → 'Worden groot, hoe precies?'

Alternatieve vragen:

'Wat bedoel je precies met 'groot worden'?



Je vult het weggelaten deel aan.

Wie? 7x W
Wat?
Waar?
Welke?
Waarover?
Op welke manier?
Hoe?

Hoe gebruik je het mini-metamodel?

1. Daag alle 'moetens' en 'niet kunnen' uit zodra je ze hoort.

'Wat gebeurt er als je het niet doet?'

'Wat weerhoudt je om het te doen?'

2. Vraag om alle zelfstandige naamwoorden specifieker te maken.

'Welke kinderen met name?'

3. Vraag om alle werkwoorden te specificeren.

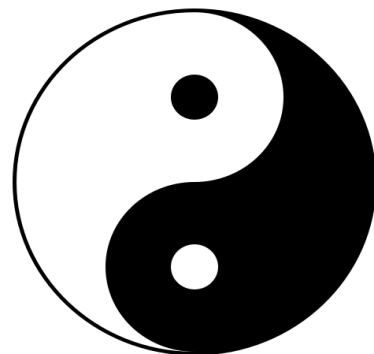
Week 9

17. Werken met DELEN

Alle mensen hebben een bewuste en een onbewuste. Het bewuste is het gedeelte van ons dat bewust ergens aandacht aan besteedt. Je bent je nu op dit moment bijvoorbeeld bewust van deze tekst. Het bewuste heeft slechts een beperkte opnamecapaciteit. Ons onbewuste reguleert alles wat we automatisch uitvoeren, en dat is ontzaglijk veel. Je was je net nog niet bewust van het gevoel in je rechter kleine teen, maar nu je dit leest, word je je hier mogelijk wél bewust van. Zo zit bijvoorbeeld ook je telefoonnummer in je onbewuste opgeslagen, maar je denkt er niet de hele dag bewust aan.

12.1 NLP en (onbewuste) Delen

Richard Bandler is een Gestalttherapeut, hij werkt met delen. Binnen NLP werken we veel met delen. Delen zijn als het ware gedeelten van de persoonlijkheid die kunnen zorgen voor innerlijke conflicten. Een innerlijk conflict bestaat als er in één persoon twee motivatiestromen (gedeelten) onverenigbare gedragingen willen uitvoeren in reactie op dezelfde stimulus. Zoals zwijgen en praten, haten en liefhebben, weglopen en benaderen. Eigenlijk is de term 'delen' een werkbare metafoor om effectief te veranderen. We weten niet of er werkelijk sprake is van een 'deel'. Wel weten we dat 'iets' in een persoon er voor zorgt dat er innerlijke conflicten ontstaan. De meest extreme vorm van delen zijn de subpersoonlijkheden als psychiatrische stoornis, waarbij de afzonderlijke subpersoonlijkheden van elkaar zijn gedissocieerd. Zij hebben allebei een eigen identiteit en zorgen ervoor dat één mens zich als meerdere personen kan manifesteren. Deze subpersoonlijkheden lijken dan de macht te hebben over de persoon en diens gedragingen. Binnen NLP werken we met delen waar de persoon zich mee kan associëren en verbinding mee kan maken.



Ying en Yang tegengestelde delen

Delen zijn:

- Motivatiestromen voor een bepaalde gedragingen.
- Gedeelten van de persoonlijkheid die kunnen zorgen voor innerlijke conflicten.
- Werkbare metaforen om effectief te veranderen

Innerlijk conflict:

- Twee motivatiestromen ('delen') die onverenigbare gedragingen willen uitvoeren in reactie op dezelfde stimulus.
- Delen zorgen voor een bepaalde mate van incongruentie in de persoon, immers, ze houden innerlijke conflicten in stand.

Voorbeelden van 'delen' die een innerlijk conflict kunnen veroorzaken:

- zwijgen en praten,
- haten en liefhebben,
- weglopen en benaderen.
- snoepen en afvallen
- roken en gezond zijn en blijven

Delen zorgen voor een bepaalde mate van incongruentie in de persoon, immers, ze houden innerlijke conflicten in stand.

Delen kunnen zich op alle neurologische niveaus voordoen en vaak worden we er op het niveau van gedrag mee geconfronteerd in de vorm van 'aan de ene kant wil ik dit doen maar... aan de andere kant wil ik dat doen' of 'ik wil eigenlijk niet x doen maar het lijkt iedere keer wel als vanzelf te gaan'. Op een andere manier zou je kunnen zeggen: iemand wil iets maar tegelijkertijd houdt iets in die persoon hem tegen, bijvoorbeeld angst, schaamte, onzekerheid, twijfel, etc.

Aan de ene kant wil ik stoppen met roken

maar aan de andere kant ga ik toch door.



12.2 Wat is het doel van het werken met delen?

- informatie verzamelen
- hulpbronnen zoeken
- weerstand en "tegenwerking" onderzoeken en serieus nemen
- innerlijke conflicten oplossen

54. Oefening werken met delen

1. Zoek naar tegengestelde delen die je in jezelf herkent, schrijf deze op in de onderstaande tabel. Zoek naar tegengestelde delen die je in jezelf herkent, schrijf deze op.
2. Je kunt hiervoor denken aan: relaties, gezondheid, familie, werk, burens, milieu, eten, etc.
3. Kijk welke tegengestelde delen je vindt op de verschillende levensgebieden.
4. Neem 5 minuten individueel om dit uit te zoeken.
5. Dit is een vooroefening voor de volgende stap.

Aan de ene kant wil ik

aan de andere kant

1.

.....

2.

.....

3.

.....

4.

.....

5.

.....

12.3 Vooronderstellingen over delen

Om het werken met delen makkelijker te maken en innerlijke conflicten op te lossen is het goed om enkele aannames te doen of vooronderstellingen bewust te maken over delen:

- Altijd zullen deze twee delen dezelfde hoogste bedoeling of intentie hebben. Innerlijke conflicten manifesteren zich op het niveau van gedragingen. Binnen NLP gaan we er vanuit dat achter ieder gedrag een positieve intentie zit en als we van beide delen de intentie upchuncken zal blijken dat beide delen dezelfde allerhoogste intentie hebben. Vaak zal dit bijv. Geluk, Rust, Liefde, Vrede, Vrijheid zijn.
- De incongruentie ligt in het verschil tussen bedoeling/intentie en functie/gedrag. Ondanks dat beide delen dezelfde allerhoogste intentie hebben worden we op het niveau van gedrag geconfronteerd met verschillende gedragingen. Strijd en overgave, weggaan en blijven, doorgaan en stoppen.
- Zij waren ooit een deel van een groter geheel. Delen zorgen er voor dat we niet meer 'één en volledig met onszelf' kunnen zijn. Er is in onze persoonlijke ontwikkeling een tijd geweest dat we zonder delen functioneerden, een en volledig met onszelf, zonder schaamte, twijfel, etc. Delen zijn het resultaat van significant emotionele gebeurtenissen (SEG).
- In het proces van persoonlijke ontwikkeling zijn mensen weer op zoek naar het gevoel één en volledig met zichzelf te kunnen zijn. Als je incongruente delen weer kunt samen brengen geeft dit een beleving van eenheid en meer zichzelf te kunnen zijn. Dit is vooronderstelling No. 16 van NLP: Alles is er op gericht om opnieuw één en volledig te worden met jezelf.

12.4 Delen zijn....

1. Delen van het onbewuste.
2. Delen hebben een bedoeling/intentie en een functie/gedrag.
3. Delen zijn functioneel afgescheiden van de rest van het zenuwstelsel (niet geïntegreerd).
4. Delen handelen soms als kleinere lagere persoonlijkheden. Zijn waarschijnlijk de significante anderen (gemodelleerd, 'ingeprent').
5. Delen kunnen eigen waarden en overtuigingsystemen hebben.
6. Delen zijn verantwoordelijk voor behoud van het systeem. (Hebben veel invloed op de interne voorstelling en het gedachten patroon).
7. Delen zijn ontstaan uit Significant Emotionele Gebeurtenissen (S.E.G).
8. Delen beschermen en continueren niet-geïntegreerd gedrag.
9. Delen zijn een bron van incongruentie in het individu.
10. Delen zijn zelf incongruent.
11. De incongruentie ligt in het verschil tussen bedoeling /intentie en functie/ gedrag.
12. Een deel heeft (vaak/meestal) zijn tegenpool een alter ego-keerzijde van de medaille (het zenuwstelsel moet namelijk zijn balans handhaven)."
13. Altijd (gewoonlijk) zullen deze twee delen dezelfde hoogste bedoeling /intentie hebben.
14. Zij waren ooit een deel van een groter geheel.
15. Herintegreren van delen is mogelijk op deze basis.



Uit welke delen besta jij?

55. Oefening: Welke stappen zet jij bij het werken met delen?

1. Benoem één deel en doe daarmee de volgende oefening
2. Begroet het deel.
3. Welke reactie geeft het deel (geen reactie is ook reactie).
4. Bedank het deel voor zijn reactie
5. Wat zou je willen zeggen tegen dit deel?
6. Wat zou het deel voor je willen bereiken?
7. Welke vragen stel je aan het deel?
8. Hoe respecteer je ieder antwoord
9. Bedank het deel telkens.
10. Vat de kernpunten samen, chunk up naar de positieve intentie

12.6 Hoe communiceer je met delen?

Delen zijn als mensen, je kunt er mee praten en naar luisteren, ze geven je antwoord.

Delen kunnen ook met elkaar communiceren.

Aannames om te communiceren met delen.

Een deel

- is intelligent en heeft positieve bedoelingen
- is verantwoordelijk voor een bepaald gedrag
- is altijd aanwezig, ook al is het niet actief
- gaat uit van de beste keuze die het heeft
- moet kunnen blijven (en niet weggestuurd worden)
- dient met respect behandeld te worden en. ..
- is alleen dan benaderbaar
- kan communiceren met een ander deel/andere delen
- is aanwezig zodra er een doel is

Je communiceert met delen wanneer:

1. je praat over iets wat je graag wilt, maar wat je steeds niet doet
2. je praat over iets wat je niet wilt, maar toch steeds weer doet
3. er sprake is van tegenwerking of weerstand tijdens het werken aan verandering
4. je dissocieert ernstig -bijvoorbeeld bij psychosomatische klachten
5. je wilt ontdekken waarom je bepaalde dingen doet, voelt, denkt.
6. je wilt iets nog beter doen dan je al kunt

56. Oefening: VISUAL SQUASH –Het Integreren van delen

Dit is een bekende NLP techniek van Richard Bandler, die je kunt doen als je beseft dat jij het jezelf moeilijk maakt. Bijvoorbeeld: aan de ene kant wil je gezonder gaan eten, aan de andere kant vind je chocola wel heel erg lekker. Deze oefening is functioneel bij beleving van interne conflicten of het gevoel van een te veel energie vragend deel. Het is plezierig als je de oefening doet met iemand anders die je begeleidt, neem de tijd.

Stap 1.

Onderdeel: het naar buiten laten komen van de delen in een visueel metafoor.

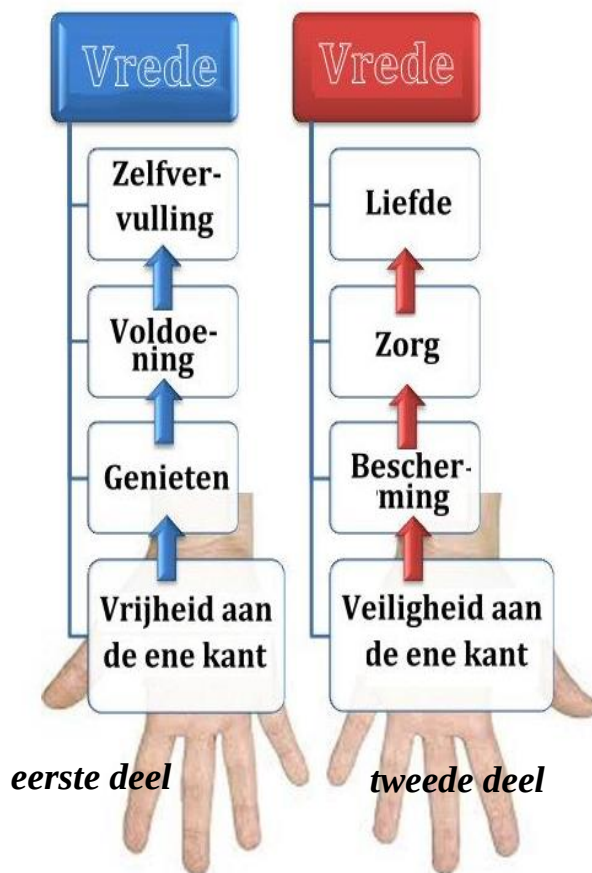
1. “Bepaal wat je interne conflict is en welke delen van je persoonlijkheid daarbij betrokken zijn. Beperk je tot 2 delen.”
2. Sluit je ogen en ga er gemakkelijk bij zitten.
3. “Vraag toestemming aan het onbewuste om met deze delen te werken”.
4. “Geef beide delen een naam, die algemener is dan een bepaalde gebeurtenis” (even upchunken) “bijv. irritatie, pijn in mijn buik, mezelf uiten, muziek maken, mijn passie volgen etc.”

Stap 2. Het werken met het eerste deel

5. “Identificeer het eerste deel geef het een naam en laat dit deel naar buiten komen.” *

* Opmerking die je niet hoeft voor te lezen als begeleider, maar wel belangrijk is bij het begeleiden:

Maak **onderscheid tussen de intentie en het gedrag** (elke deelpersoonlijkheid herkaderen door Upchunken, zodat ze beseffen dat ze allebei dezelfde intentie hebben, eigenlijk hetzelfde positieve doel voor jou willen bereiken).



6. "Neem de tijd om bij jezelf naar binnen te gaan. Als je zover bent, geef het dan even aan"
7. "Maak dan nu contact met het deel in jou dat staat voor"
8. "Leg je handen ontspannen op je bovenbenen"
9. "Laat dat deel naar buiten komen en op je linker- of rechterhand plaatsnemen, het maakt niet uit welke."
(Zo gauw het deel zich op één van beide handen bevindt, vraag je naar de submodaliteiten:)
10. "Vertel eens, hoe ziet de metafoor van het deel eruit?

- a. Visueel:
 - i. Welke kleur?
 - ii. Welke vorm?
 - iii. Welke grootte?
- b. Kinesthetisch:
 - i. Hoe voelt het deel (ruw, glad)?
 - ii. Wat is de temperatuur, (warm, koud)?
 - iii. Hoe zwaar is het (licht, zwaar)?

Geluk

Vrijheid

11. "Bedank het deel voor de bereidheid dat het heeft om te communiceren".

Break State

Stap 3. Het werken met het tweede deel

1. "Wat is de tegenpool van dit eerste deel? (We noemen dit ook wel de flipside). Dit is het tweede deel.
2. Laat ook dit deel naar buiten komen en op de andere hand plaatsnemen."
(Zo gauw het deel zich op één van beide handen bevindt, vraag je naar de submodaliteiten:)
3. "Vertel eens, hoe ziet de metafoor van het deel eruit?"

- a. Visueel:
 - i. Welke kleur?
 - ii. Welke vorm?
 - iii. Welke grootte?
- b. Kinesthetisch:
 - i. Hoe voelt het deel (ruw, glad)?
 - ii. Wat is de temperatuur, (warm, koud)?
 - iii. Hoe zwaar is het (licht, zwaar)?

Compleet

Heel

4. "Bedank het deel voor de bereidheid dat het heeft om te communiceren".

Break State

Stap 4. Het scheiden van de intentie en het gedrag van het tweede deel.

1. Ga door met het tweede deel:
2. "Wat is de positieve intentie van dit tweede deel voor jouw leven?"
3. Neem de tijd om te voelen wat er boven komt. Schrijf telkens op welke waarde er bovenkomt.
4. "Om wat te bereiken?"
5. "En als je dat hebt wat brengt je dat in je leven?"
6. "Om waar te komen?"
7. "Wat brengt het je?"
8. En wat geeft het deel dan aan?

(Chunk up tot hoogste positieve intentie, zie hiernaast enkele voorbeelden van de hoogste intentie).

Break state

Vrede

Blij

Liefde

Stap 5. Het scheiden van de intentie en het gedrag van het eerste deel.

1. Ga dan naar het eerste deel.
 2. "Wat is de positieve intentie van dit tweede deel voor jouw leven?"
 3. "Neem de tijd om te voelen wat er boven komt." Schrijf telkens op welke waarde er bovenkomt.
 4. "Om wat te bereiken?"
 5. "En als je dat hebt wat brengt je dat in je leven?"
 6. "Om waar te komen?"
 7. "Wat brengt het je?"
 8. "En wat geeft het deel dan aan?"
- (Chunk up tot hoogste positieve intentie, zie hiernaast enkele voorbeelden van de hoogste intentie).

Break state

Stap 6. Het samenvoegen van de beide delen.

9. Als beide delen bij hun hoogste bedoeling/intentie zijn aangekomen:

"Nu beide delen ontdekken dat ze dezelfde intentie hebben,

zou het dan zo kunnen zijn dat jullie beiden ooit onderdeel waren van één groter geheel?

En nu jullie dit weten, zou het dan nu oké kunnen zijn om weer terug te gaan naar daar waar jullie ooit vandaan gekomen zijn?"

10. *"Laat je handen naar elkaar toegaan".* (meestal gaan de handen vanzelf naar elkaar toe. Zo niet, dan kun je dit suggereren).

11. *"Merk op dat beide delen nu met elkaar samensmelten en integreren. Welk nieuw beeld kun je zien van deze geïntegreerde delen?"*

12. *Breng het beeld van de geïntegreerde delen naar binnen, terug naar daar waar het ooit vandaan gekomen is, en doe dit op je eigen manier."*

13. *"Neem dit geïntegreerde beeld in je op."*

14. *"Bedank alle delen ervoor dat ze met je hebben willen communiceren, en dat ze er even waren."*

Break State

Stap 7. Future Pace

1. *"Bedenk een toekomstige situatie waar je eerst moeite mee had. Denk nog even terug aan de metafoor van het geïntegreerde beeld."*

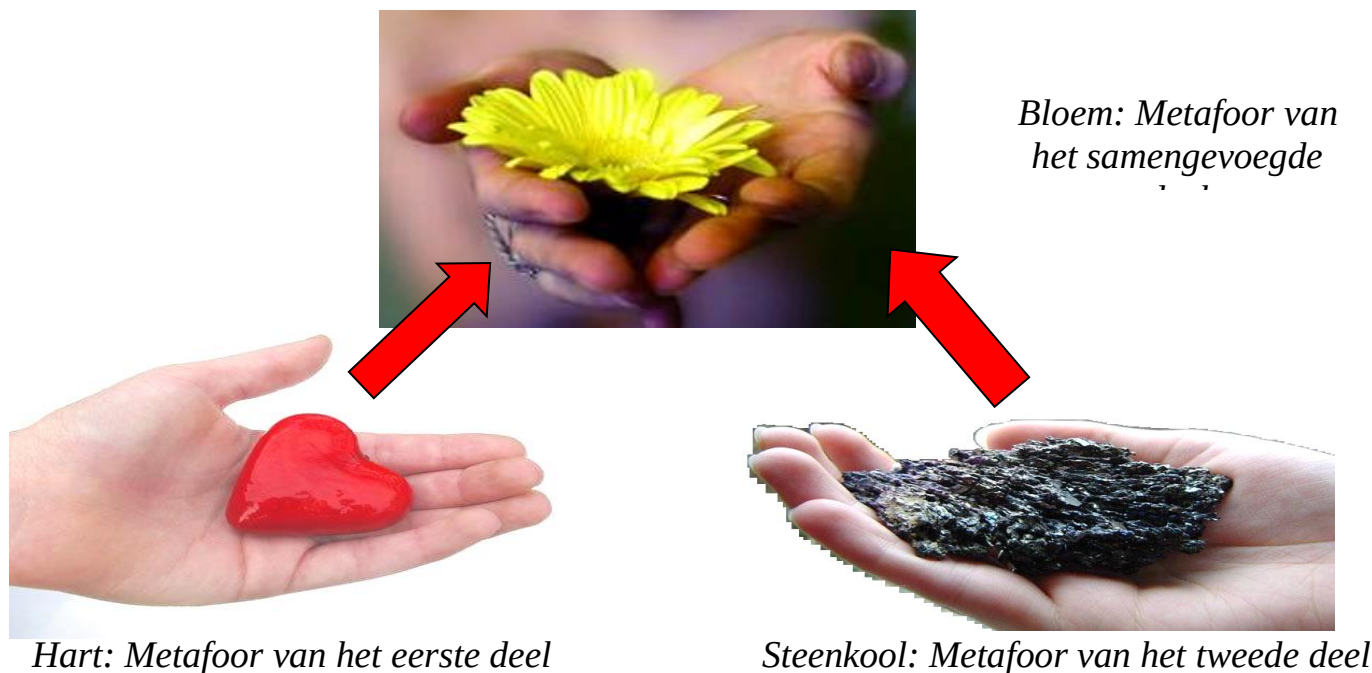
2. *"Hoe reageer je daar nu anders op? Merk op dat allebei gedragen ok is en dat je een keuzevrijheid hebt. Het conflict is er uit"*

3. *"Kom nu weer terug naar het hier en nu, beweeg je handen en je voeten en als je zover bent doe je ogen open."*

Andere toepassingen van de Visual Squash

De Visual Squash kun je ook gebruiken als voorbereiding op een lastige klus die je moet gaan doen.

Visualiseer op elke hand een voorstelling van alle karaktereigenschappen die je nog nodig hebt, maak ze nog krachtiger en dan haal je ze naar binnen door je handen op je borstkas te leggen. Misschien bedenk je zelf allerlei varianten en toepassingen. Als het maar voor jou werkt!



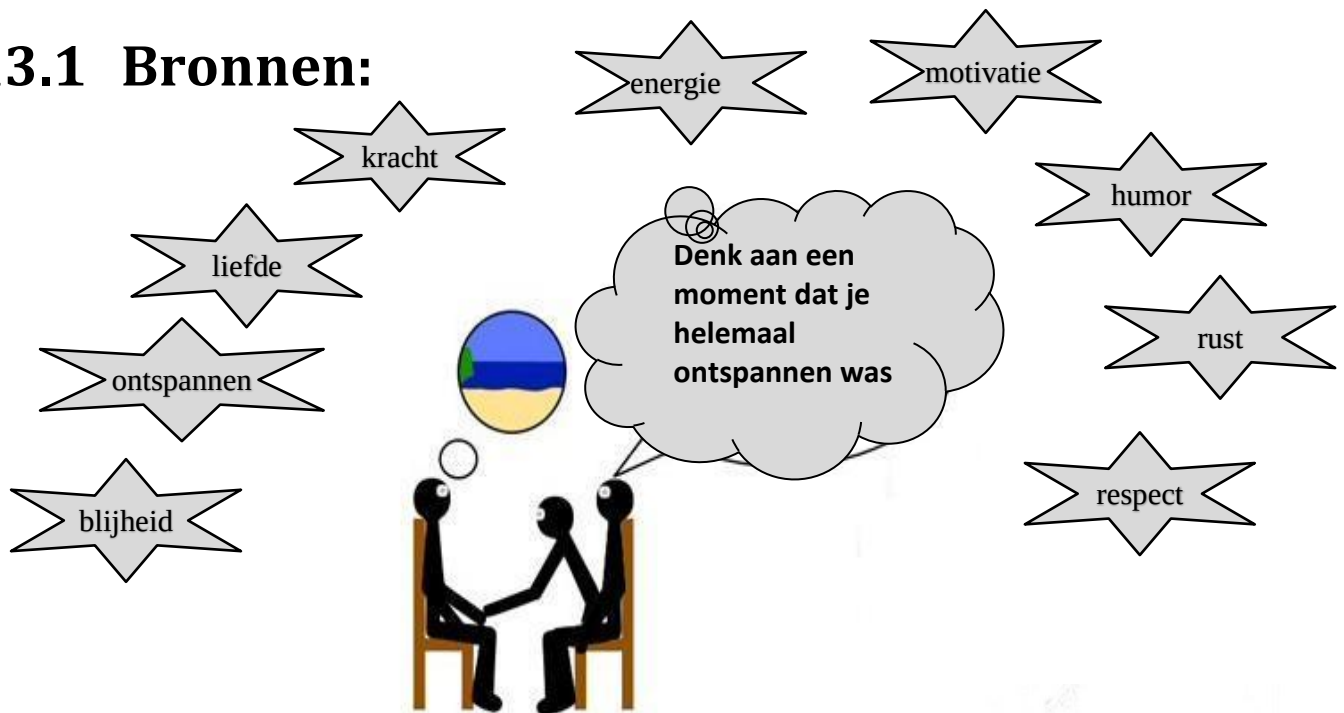
57. **Oefening: Je lichaam voelen als één geheel.**

Geleide hypnose waardoor je je helemaal heel voelt worden.

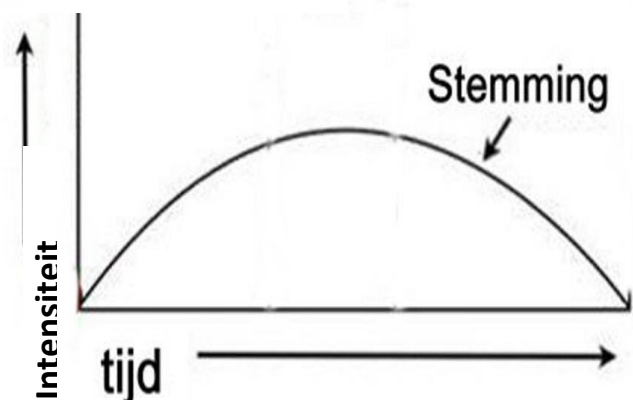
Week 10

18. Collaps Ankeren

13.1 Bronnen:



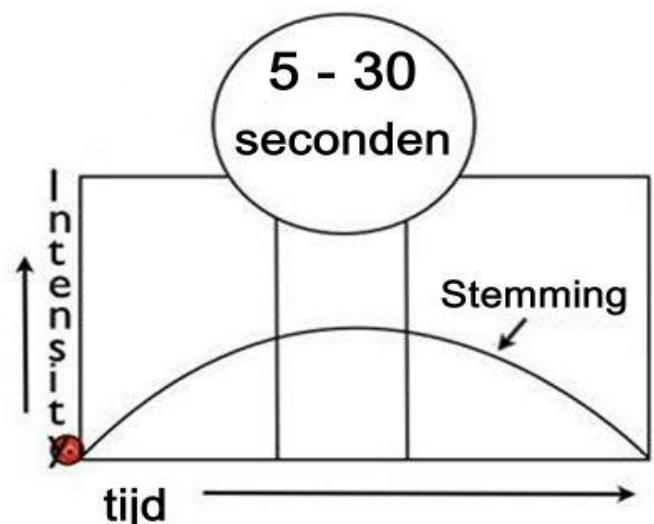
Ankeren wordt in NLP gebruikt om snel een hulpbron in te schakelen als dat gewenst is. Bijvoorbeeld bij een sollicitatiegesprek om zelfvertrouwen aan te boren. Ook bij de reclame wordt ankeren veelvuldig gebruikt als marketing techniek. Denk maar eens aan “Heerlijk Helder...” Eenmaal aanwezig fungeert een anker als een knop voor het direct oproepen van een bepaalde stemming. Denk eens aan de geur van appeltaart? Wat gebeurt er?



58. Oefening:

Bedenk zelf een voorbeeld van een irritante reclame die gebruik maakt van een negatief anker.

In NLP gebruiken we ankers om “High Performance States” die uit de herinnering van de werker komen, te koppelen aan situaties die de werker in de toekomst tegenkomt en waar deze stemming bijzonder welkom is of kan zijn. Toen Bandler en Grinder werkten aan het in kaart brengen van de talenten van Virginia Satir en Milton Erickson ontdekten zij dat deze veelvuldig gebruikmaakten van woord-ankers die hielpen bij het tot stand brengen van veranderingen bij hun cliënten.



Als iemand een intense stemming ervaart en een bepaalde stimulus wordt (steeds) tegelijk met het hoogtepunt van die stemming aangeboden, dan raken stimulus en stemming neurologisch met elkaar verbonden. Telkens als daarna de stimulus wordt aangeboden, volgt de intense stemming (respons) automatisch.

Ankers werken zodanig snel dat we er ons soms wel en soms niet van bewust zijn. In ieder geval gebeurt het onbewust dat ankers op ons inwerken. Ankers hebben grote macht omdat ze onmiddellijk krachtige stemmingen kunnen oproepen. Dat is wat er gebeurt wanneer je bijvoorbeeld een bepaalde geur ruikt of een bepaald stukje muziek hoort waarbij je een sterke emotionele herinnering hebt. Bijv. een trouwfoto. We hebben allemaal heel veel onbewuste ankers. Elke vorm van een gecreëerde associatie van gedachten, ideeën, gevoelens of stemmingen, met een stimulus ofwel externe prikkel is een anker.

Niet alle ankers zijn positieve associaties. Onplezierige ankers lijken vaak het meest op te vallen en blijken de diepste indruk te maken. Een pijnlijke ervaring kan een vlijmscherp beeld in ons geheugen plaatsen of daarin een klank nalaten die weer terugkomt als zich omstandigheden voordoen, die overeenkomsten vertonen met de pijnlijke situatie van toen. Je bent dan als het ware geconditioneerd en geprepareerd om die emotie van toen te koppelen aan de situatie van nu. Angsten en fobieën zijn daar een voorbeeld van.

Naast al deze (positieve en negatieve) ankers die we in ons leven onbewust installeren en geïnstalleerd hebben, kunnen we ook bewust positieve ankers, bij ons zelf en anderen installeren. NLP gebruikt ankers die ons in een vermogende stemming brengen zodat we de gewenste resultaten kunnen behalen.

Het uitgangspunt van ankeren is dat wanneer je de piek bereikt van een bepaalde stemming en je op het juiste moment een anker plaatst door een aanraking, een woord, etc., deze twee met elkaar verbonden worden waardoor bij herhaling dezelfde stemming wordt opgeroepen zonder dat de originele ervaring plaats vindt.

Zoals eerder gezegd kan een anker gevormd worden door een aanraking, een beweging of een woord, een geur of een geluid. Een anker dient echter wel uniek te zijn en te worden geplaatst op het piek moment van een bepaalde stemming wil het anker succesvol worden geplaatst. Een anker op de binnenkant van je hand is dus niet de meest geschikte plaats voor het plaatsen van een anker aangezien je met je binnenkant van je handen de hand schudt van andere personen, je pen vasthoudt, etc.

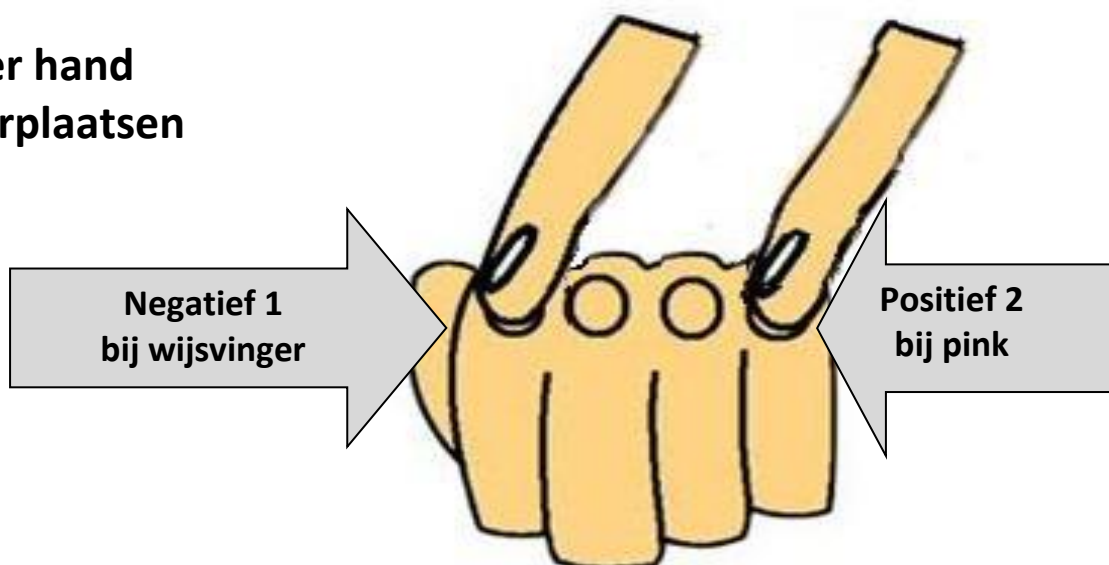
13.2 Samenvallen van ankers

We hebben ook negatieve ankers waar we last van hebben. Wat zou het fijn zijn als we die kunnen neutraliseren. Dat doet een 'collaps' anker, of samenvallend anker. We neutraliseren het negatieve anker.

Wat kunnen we ermee?

Je kunt er je interne proces mee veranderen / sturen. Het neutraliseert je negatieve gevoelens.

**Linker hand
ankerplaatsen**



Je kunt jouw stemming beter bepalen door het positieve en negatieve anker samen te laten vallen, zo neutraliseer je het negatieve anker. Het negatieve gevoel dat door de trigger wordt opgeroepen wordt geneutraliseerd of omgezet in een positief gevoel.



Anker het geluk dat je voelde op een heel gelukkig moment

59. Oefening: Collaps Anchors

Toestemming:

1. “Ik ga zo een proces met je doen dat ‘collaps’ anker genoemd wordt. Hierdoor wordt een negatief anker geneutraliseerd door een positief anker. Het is dus nodig om je aan te raken. Is dat goed?”

Naam, plaats en ecologie van het anker:

2. “Geef de negatieve stemming, die moet verdwijnen een naam. Zoek een plek voor het negatieve anker. Bijv. de knokkel van je wijsvinger van je linkerhand. Zie 1 in de figuur op de vorige bladzijde.
3. “Geef het tegenovergestelde positieve gevoel een naam. Dit is je bron. Wat heb je nodig in die situatie? En wat nog meer?” Zoek een plek voor het positieve anker. Bijv. de knokkel van de pink van je rechterhand. Zie 2 in de figuur. Benoem situaties waarin je deze bronnen sterk voelde.
4. Check de ecologie: “Is het OK voor jezelf en jouw omgeving als het negatieve anker er niet meer is?”

Ankers zetten:

5. Anker de negatieve stemming: “Doe je ogen dicht, ga lekker zitten, richt je op de ademhaling en ontspan. Denk aan een specifiek moment in het verleden toen je heel (.....) voelde.
6. Installeer het anker door de knokkel (zie 1 in de figuur) aan te raken gedurende 5 – 30 seconden.

Break state (ogen open) vraag bijv. “Wat heb je gegeten bij je ontbijt?”.

7. Anker de positieve stemming door op plek 2 gedurende 5 – 30 seconden te drukken. “Zie wat je zag, hoor wat je hoorde...” etc. Stel je voor dat je er weer helemaal in staat, vertel wat je toen zag, wat je hoorde, voelde je en wat zei je tegen jezelf?
Maak dat gevoel maar heel intens, maak het heel sterk”. (=Bron)

Break state (ogen open) vraag bijv. of hij/zij de vakantie al geboekt heeft.

Ankers afvuren:

8. Vuur nu beide ankers tegelijk af. Houd beide ankers vast totdat zij hun piek bereiken en de neurologische integratie volledig is. Laat het negatieve anker los en houd het positieve anker nog ongeveer 5 seconden vast en laat het dan los.
9. Herhaal dit.
10. Test: Denk nog eens terug aan het moment van de negatieve stemming. Neem waar wat je voelt.

19. De bron van je hulpbronnen

(Naar Robert Dilts, *Coachen vanuit een veelzijdig perspectief*)

14.1 Wat is de bron van je hulpbronnen?

Alle coachingsvaardigheden doen een beroep op het vermogen van de coach om gecentreerd en intern congruent te zijn. Intern congruent zijn, komt voort uit het voelen van een contact tussen jezelf en jouw 'centrum'. Het voelen van je centrum is een krachtige hulpbron.

Denk aan momenten waarop je je in zeer uitdagende situaties bevond en er in slaagde in een hulpbronrijke toestand te blijven. Waarschijnlijk was je op die momenten in een stemming waarin je intern gecentreerd en helder voelde, ook al was de situatie aan de buitenkant wellicht moeilijk en verwarrend.

Denk nu aan momenten waarop je niet gecentreerd was, of het gevoel contact verloor te hebben met je centrum. Het was op deze momenten waarschijnlijk veel moeilijker je hulpbronnen te vinden of te behouden, ook in situaties die aan de buitenkant niet zo uitdagend waren.

Als je gecentreerd bent, is het alsof je in contact bent met de 'bron' van je hulpbronnen. Het is interessant op te merken dat de Engelse term 'resource' (hulpbron) impliceert dat we, wanneer we capabel en in een hulpbronrijke toestand zijn, op de een of andere manier opnieuw ('re-') in contact zijn met onze 'bron' ('source'). Er zijn veel verschillende processen en innerlijke toestanden die we 'hulpbronnen' noemen: 'focus', 'flexibiliteit', 'commitment', 'creativiteit', 'openheid', 'grenzen', 'flow' enzovoort. Wat hun inhoud betreft, zijn veel van deze termen exact het tegenovergestelde van elkaar.

Waarom gebruiken we dan toch dezelfde naam om al deze termen te categoriseren? Misschien is de factor die zij gemeen hebben het feit dat zij, wanneer ze als hulpbron fungeren, dat allemaal doen door ons opnieuw in contact te brengen met ons innerlijke centrum of onze bron.

Het volgende proces past de verschillende niveaus van leren en verandering toe om in contact te komen met de 'bron' van je hulpbronnen. Dit is een zeer nuttige strategie die sponsors kunnen gebruiken om zichzelf voor te bereiden op het sponsoren van anderen. Het is ook een proces waar coaches hun cliënten doorheen kunnen leiden om hen te helpen meer gecentreerd te worden en (meer) in contact te komen met hun eigen hulpbronnen.

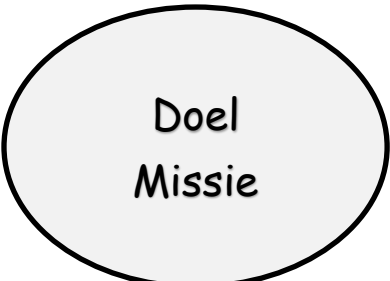


60. Oefening: Visualisatie van de Neurologische niveaus.

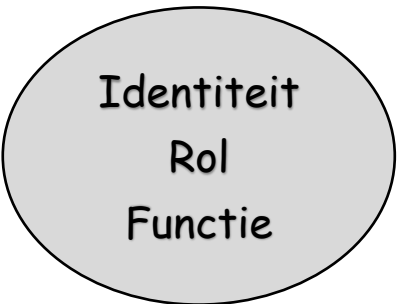
Ga in een 'neutrale' positie of 'rustpositie' zitten, met je voeten op de grond en je handen comfortabel samengevouwen in je schoot. 'Centreer' jezelf zodat je je innerlijk ontspannen en kalm voelt en je bewust bent van het fysieke centrum van je lichaam. Je mag je ogen dicht doen.

1. Word je bewust van je externe omgeving. Denk aan andere omgevingen (thuis, werk, sociale omgevingen) die jou helpen je rijk aan hulpbronnen te voelen. Bijvoorbeeld: Licht, warmte, zuurstof, contact. Deze omgevingen kunnen in veel opzichten een bron van jouw hulpbronnen lijken. Merk echter op dat er ook omgevingen zijn die uitdagend zijn en waarin je hulpbronnen vanuit een andere bron in jezelf moet zien te bereiken. Wees je ervan bewust dat er een 'bron' van jouw hulpbronnen is, die iets is dat dieper is dan je omgeving. Als je je ervan bewust bent dat er een bron van jouw hulpbronnen is die uit iets diepers dan je externe omgeving voortkomt, plaats je je handen met de palmen naar beneden op je bovenbenen of op je dijen. Daarna plaats je je handen weer in de 'neutrale' positie of 'rustpositie' in je schoot.

2. Laat je aandacht zich verplaatsen naar je fysieke lichaam en gedrag. Wees je bewust van je ogen, je oren, je handen, je voeten, je ademhaling en van de subtiele bewegingen die je maakt om in balans te blijven. Denk aan een aantal van de hulpbronnen die je associeert met je fysieke lichaam, bijvoorbeeld: kracht en energie. In veel opzichten is jouw fysieke lichaam een bron van jouw hulpbronnen. Merk op dat je echter ook vaak hulpbronrijk hebt moeten zijn terwijl je fysiek zwak, uitgeput of ziek was. Word je ervan bewust dat er op die momenten een 'bron' van jouw hulpbronnen is die dieper is dan je fysieke lichaam en je fysieke handelingen. Laat je handen omhoog gaan en raak met je handen je onderbuik aan, net onder je navel, om aan te geven dat je herkent dat er een bron van je hulpbronnen is die voortkomt uit iets dat veel dieper is dan je fysieke wezen. Plaats je handen daarna weer in de 'neutrale' positie of rust positie' in je schoot.
3. Word je nu bewust van je geest en je gedachten. Word je bewust van je innerlijke stem, je herinneringen, je fantasieën en je gevoelens. Denk aan een aantal van de hulpbronnen die je het meest associeert met je geest en met je mentale capaciteiten. Bijvoorbeeld: positieve gedachten, inspirerende beelden, vrolijke melodieën en zeker voelen. Je geest kan in veel opzichten een krachtige bron van je hulpbronnen zijn. Merk op dat je echter ook vaak hulpbronrijk hebt moeten zijn terwijl je mentaal verward, onzeker of leeg was. Je kunt je nu zelfs bewust zijn van gedachten en mentale processen die soms een uitdaging vormen voor jouw vermogen hulpbronrijk te zijn. Wees je ervan bewust dat de 'bron' van jouw hulpbronnen op deze momenten iets is dat verder reikt dan je geest en je mentale bekwaamheden. Laat je handen omhoog gaan en raak met je handen je middenrif aan, net onder je borstbeen, waar je ribben bij elkaar komen, om uiting te geven aan jouw herkenning van het feit dat er een bron van jouw hulpbronnen is die voortkomt uit iets dat nog dieper is dan je geest en je mentale processen. Plaats je handen daarna weer in de 'neutrale' positie of 'rust- positie' in je schoot.
4. Richt je aandacht op je overtuigingen, waarden en je systeem van overtuigingen. Identificeer een aantal van de kernwaarden en kernovertuigingen die jou bekrachtigen. Bijvoorbeeld: ik kan genieten van mijn leven, ik mag er zijn, ik neem mijn ruimte in. Jouw overtuigingen en waarden kunnen een heel belangrijke bron van jouw hulpbronnen zijn. Merk echter op dat je waarschijnlijk ook een aantal overtuigingen en waarden hebt die jouw vermogen hulpbronrijk te zijn soms uitdagen en dat je hulpbron-rijk hebt moeten zijn op momenten dat je twijfelde en in conflict was. Word je ervan bewust dat de 'bron' van jouw hulpbronnen op deze momenten iets is dat dieper is dan je systeem van overtuigingen en je waardesysteem. Laat je handen omhoog gaan en raak met je handen het gebied van je hart aan, in het midden van je borstkas, om aan te geven dat je herkent dat er een bron van jouw hulpbronnen is die voortkomt uit iets dat dieper is dan je overtuigingen en je waarden. Plaats je handen daarna weer in de 'neutrale positie' of 'rustpositie' in je schoot.
5. Verplaats je aandacht naar je percepties van jouw identiteit en je zelf-bewustzijn. Word je bewust van de vele verschillende delen van jezelf. Merk op wat voor een soort positief zelfbeeld en zelfconcept je hebt. Bijvoorbeeld: ik ben een liefdevol mens, ik ben levenslustig. Deze verschillende delen en aspecten van jou zelf zijn een bron voor veel van je hulpbronnen. Merk echter op dat je waarschijnlijk soms ook geworsteld



Doel
Missie



Identiteit
Rol
Functie



Geloof
Overtuigingen
Waarden



Vaardigheden
Kwaliteiten



Gedrag
Taken



Omgeving
Voeding

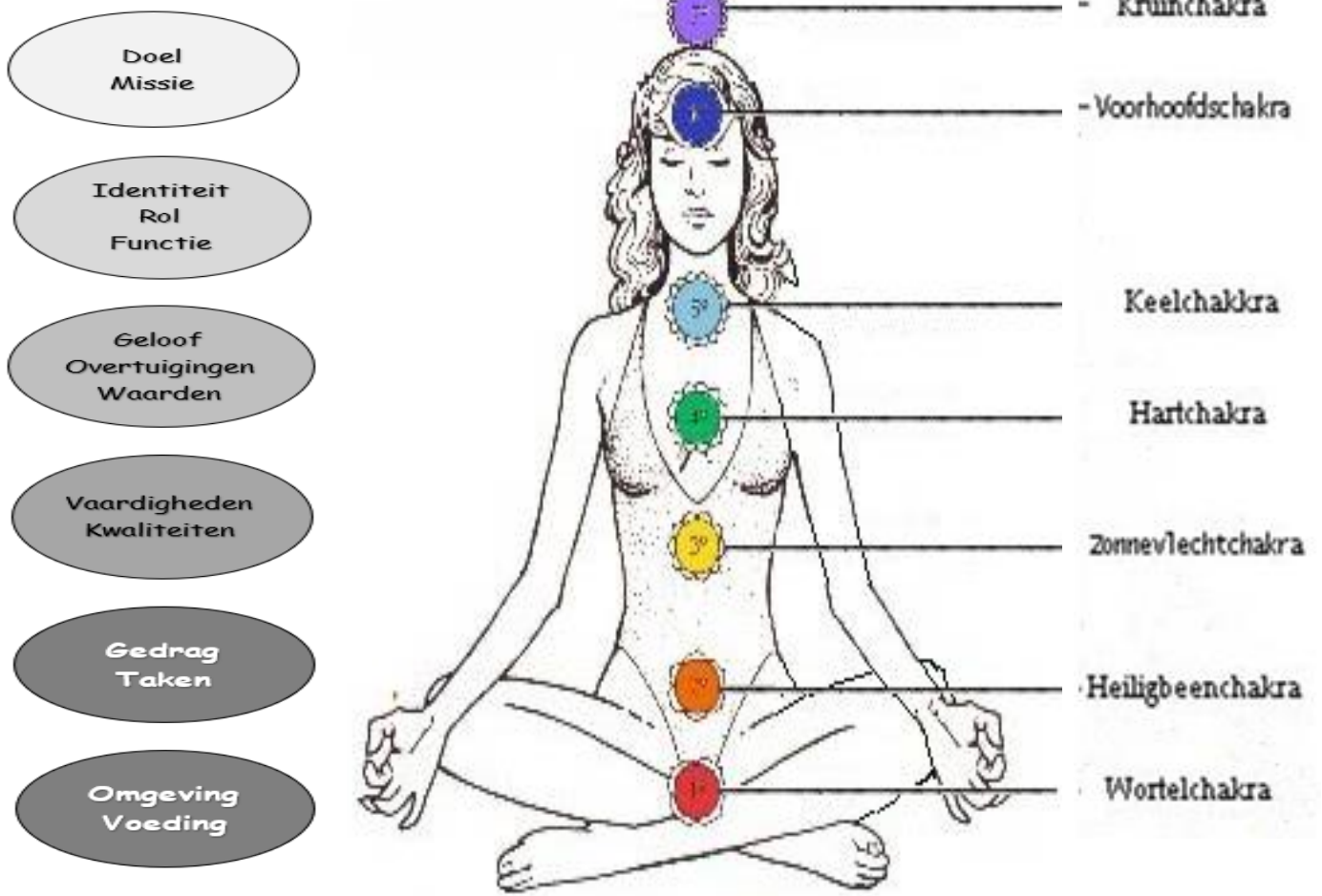
hebt met een negatief zelfbeeld en een negatief zelfconcept die een uitdaging vormden voor jouw vermogen hulpbronrijk te zijn. Er zijn waarschijnlijk ook momenten geweest waarop je hulpbronnen moest vinden terwijl je onzeker was over jezelf of niet meer wist wie je was. Word je ervan bewust dat de 'bron' van je hulpbronnen op deze momenten iets is dat nog dieper is dan jouw percepties van identiteit en van je zelfbewustzijn. Laat je handen omhoog gaan en raak met je handen zachtjes de basis van je keel aan. Laat je aanraking uiting geven aan jouw herkenning van het feit dat er een bron van jouw hulpbronnen is, die iets is dat verder reikt dan jouw zelfbeeld en je persoonlijkheid. Plaats je handen vervolgens weer in de 'neutrale positie' of 'rustpositie' in je schoot.

6. Als je je eenmaal bewust bent van het verschil tussen jezelf en al deze andere ervaringsniveaus, merk dan op wat er nu over is dat 'Jou' op het diepste niveau is, je missie of je spiritualiteit. Veel mensen ervaren dit als een 'ruimte', een 'ziel', een 'essentie' of een 'energie'. Neem waar hoe deze ervaring voor jou is. Als je een gevoel of besef van je diepste zelf, je 'essentie' of je 'bron' hebt, laat je je handen omhoog gaan en het midden van je voorhoofd aanraken. Laat je aanraking een 'anker' creëren voor deze ervaring van je diepste zelf, je 'essentie'. Of je 'bron'. Plaats je handen vervolgens weer in de 'neutrale' positie of 'rustpositie' in je schoot.
7. Richt je ogen naar boven en haal diep adem, hef je handen boven je hoofd en open je armen om zo jezelf te openen voor een systeem dat groter is dan jijzelf (bijvoorbeeld de 'universele geest', 'ziel', 'collectief bewustzijn', of welk ander woord dat past voor jou). Merk op dat je 'essentie'. of 'energie'. niet alleen is. Het is deel van een groter 'veld' van bewustzijn, energie of 'spirit'. Stel je voor dat je een gevoel van verbondenheid ervaart met de 'energie' van dat veld en plaats je handen op de kruin van je hoofd. Sta toe dat jouw aanraking uiting geeft aan jouw verbinding met iets dat verder reikt dan jezelf.
8. We gaan nu stap voor stap weer terug, waarbij je je handen langzaam laat gaan naar elk niveau van je wezen gaan, waarbij je dit gevoel van het 'veld' in alle aspecten van je identiteit binnenbrengt.
 1. Beweeg je handen omlaag en raak het midden van je voorhoofd aan. Terwijl je dat doet, verbind je het gevoel van het veld dat je hebt ervaren met jouw ervaring van je 'ziel', 'essentie' of 'centrum'. Kijk, luister en voel of er inzichten of inspiratie tot je komen.
 2. Raak nu de basis van je keel aan. Verbind het gevoel van het veld dat je hebt ervaren en van jouw centrum met je zelfbeeld en met je zelfconcept. Kijk, luister en voel weer of er inzichten of inspiratie tot je komen.
 3. Raak vervolgens je hart aan en stel je voor dat het veld je keel verbindt met je hart, je waarden en je overtuigingen, waarbij je een diep gevoel van congruentie ervaart. Kijk, luister en voel of er inzichten of inspiratie tot je komen.
 4. Raak je middenrif aan terwijl je je voorstelt dat het veld zich door je ziel, je hart en je geest beweegt en in het centrum van je lichaam komt. Kijk, luister en voel of er inzichten of inspiratie tot je komen.
 5. Raak nu je onderbuik aan en stel je voor dat het veld elke cel van je lichaam en van je fysieke wezen vult. Kijk, luister en voel of er inzichten of inspiratie tot je komen.
 6. Plaats tenslotte je handen met de palmen naar beneden op de bovenkant van je dijen. Voel hoe het veld of de collectieve energie die je ervaren hebt elke locatie vult, door je hele lichaam heen stroomt en via je voeten de omgeving in stroomt. Kijk, luister en voel of er inzichten of inspiratie tot je komen.
- 10 Als je klaar bent, plaats je je handen weer in de 'neutrale positie' of 'rustpositie' in je schoot. Neem wat tijd om dit ervaren van je gecentreerdheid, je heelheid en je uitgelijnd zijn, te voelen en te erkennen. Stel je voor dat deze toestand een soort van 'holografische' hulpbron voor je zou kunnen zijn -een hulpbron waar alle andere hulpbronnen in zijn opgenomen. Als je in deze toestand kunt geraken, wordt dit de toegangspoort naar al je andere hulpbronnen.
- 11 Creëer een symbool dat deze toestand vertegenwoordigt en dat je kunt gebruiken als anker om snel en makkelijk naar deze toestand terug te keren. Teken dit symbool in je handboek.

Kom weer terug in deze zaal, voel je stoel, merk op hoe je ademt, beweeg je handen en je voeten, open je ogen.

14.2 Vergelijking van de neurologische niveaus en de chakra's:

Neurol. Niveaus:



14.3 Betekenis van de chakra's

Chakra:	Betekenis	Element
Kruinchakra	Overweldigend licht	Alle elementen
Voorhoofdchakra (tussen de wenkbrauwen)	Intellect, derde oog, intuïtie	Alle elementen
Keelchakra	Spirituele kracht, uiting	Ether
Hartchakra (even rechts van het fysieke hart)	Liefde-Compassie kracht, Ademhaling	Lucht
Zonnevlechtchakra (iets hoger dan je navel)	Wilskracht, spijsvertering	Vuur
Heiligbeenchakra (boven en achter het geslacht)	Sensuele kracht, voortplanting	Water
Wortelchakra (boven de anus)	Materiële kracht, ontlasting	Aarde

20. Metaforen

NLP is voor een deel gebaseerd op het werk van Milton H. Erickson. Erickson vertelde metaforen aan zijn cliënten en studenten om het leerproces te bevorderen. Hij zag metaforen als een middel om inzicht, zelfreflectie of een nieuw bewustzijn te vergroten. Het is dus logisch dat het gebruik van metaforen een belangrijke plaats heeft binnen NLP.

Wat is een metafoor?

Een **metafoor** is een vorm van beeldspraak, waarbij twee of meer ongelijke betekenissen met elkaar worden verenigd in één nieuwe betekenis.

Een Metafoor is een hulpmiddel dat gebruikt kan worden om iemand zelf een oplossing te laten vinden bij een probleem. Het is een herkadering, waardoor de “werkelijkheid” op een andere manier bekeken kan worden. Een metafoor in de vorm van een verhaal zal vaak voorgelezen worden. De oplossing die in het verhaal of het sprookje zit, zal er toe zal leiden dat het probleem in het echte leven ook verdwijnt.



Mieren zijn klein maar sterk en ijverig

Waarom worden er nu juist metaforen gebruikt?

Metaforen zijn helpend voor de andere persoon. Door de indirecte suggesties is er minder weerstand bij de ander. Het onbewuste van de ander snapt automatisch dat het verhaal een bepaalde boodschap bevat en gaat zelf de oplossing voor het probleem vinden.

Welke soorten metaforen zijn er?

Algemene; zoals: legenden, sagen, mythen, fabels en sprookjes.

Isomorfe verhalen die speciaal voor iemand geschreven zijn. Deze unieke verhalen leggen de verbinding tussen gevoel en verstand en tussen het bewuste en onbewuste.



de mens is een wolf.

15.1 Voorbeelden

Een voorbeeld is de metafoor: '*de mens is een wolf*'.

Metaforen laten zich echter niet opsluiten in de vorm A = B. Zo is: *de voorzitter ploegt door de vergadering* ook een metafoor.



de voorzitter ploegt door de vergadering

Een begrijpelijker voorbeeld is de uitroep van een moeder nadat zij de slaapkamer van haar zoon ziet: *Het is hier een zwijnenstal!*, waarbij *zwijnenstal* wordt gebruikt in de zin van *onbewoonbaar*, "vies", enzovoorts.



zwijnenstal

15.2 Metafoor als parallele vergelijking

Meestal wordt de metafoor gezien als een afkorting van de parallele vergelijking. "De mens is ALS een wolf" zou dan gelijk zijn aan "de mens is een wolf". Maar over het algemeen is de metafoor 'rijker' dan de vergelijking. Je kunt bijvoorbeeld zeggen: "deze politicus is net een kleuter: hij wil altijd zijn zin hebben". Dan eindigt de vergelijking meteen. Wanneer je zegt: "deze politicus is een natuurramp" of "deze politicus is een nar", dan kun je langer blijven interpreteren.

Metafoor: Het verhaal van het veroverde geschenk.



nar

15.3 Taalgroei

De metafoor bevordert taalgroei en de daarmee samenhangende verrijkingen en verwarringen.

Voorbeeld: "de voet van een stam" is ontstaan uit de overdracht van de betekenis van de menselijke voet op het laagste gedeelte van een stam. Het "vertrekpunt van een redenering", ontstaat door het begin van een redenering te vergelijken met het begin van een reis. Een "stroom reizigers", "iemand een poets bakken", deze metaforen spreken voor zich.

Tenslotte: het "innerlijk" van een mens is ontstaan door de onzichtbare binnenkant van een voorwerp te vergelijken met de onuitgedrukte gevoelens en gedachten van een mens. Niemand heeft dit innerlijk waargenomen.

Ook de bezitter niet. Als hij zijn innerlijk beschouwt, denkt hij na over zichzelf, wat iets heel anders is dan waarnemen, wat je per definitie doet met een daarvoor uitgerust orgaan (oog, oor enz.). Toch zijn er veel mensen die op grond van deze oude metafoor menen dat iemand zijn innerlijk kan waarnemen.



een stroom reizigers

61. Oefening:

Bedenk een metafoor voor het succes in je eigen toekomst in de komende 10 jaar, die je jezelf toewenst.

21. Verder lezen (Boeken en websites)

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

16.1 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 Neuro-Linguistisch 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, neurolinguistisch programmeren voor beginners”** *O'Connor*, 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 fundamenteen 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 neuro-linguistische 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

16.2 Websites:

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

www.ntinlp.nl/

www.iepdoc.nl/

www.nvnlp.nl/

zakelijk.infonu.nl

www.itan.nl/ (zwolle)

elbarko.net/ (zwolle)

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

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

sytsemarlies@home.nl

22. Citaat:

'Liefde is verbondenheid zonder oordeel. Als er ruimte is, is er liefde, want je herkent de ruimte in de ander. Je herkent dat er meer is dan de fysiek en psychologische vorm. Je voelt een diepere levendigheid. Liefde heeft niets van doen met iets nodig hebben. Liefde is de verbindende ruimte die tussen twee mensen kan ontstaan'

(Eckhart Tolle)

