



GELUKKIG IN JE BUBBEL

NLP Practitioner
*Succesvol denken met
beide hersenhelften*

Versie: augustus 2020



vrije oogst

GELUKKIG IN JE BUBBEL

Succesvol denken met beide hersenhelften

(leesvoer voor de linkerhersenhelft bij de)

NLP Practitioner Vrije Oogst

Paul Flier & Angélique de Graaff

© vrije oogst 2020



Inhoud Vrije Oogst NLP Practitioner

1. Welkom bij Vrije Oogst	4
2. Hoeveel vrijheid gun je jezelf?	8
Verdwalen in verhalen?	8
Twee vragen die je leven veranderen	10
3. Hoe het allemaal begon.....	11
4. Wat is NLP?	13
Oorzaak en gevolg denken	15
Modelleren wat werkt	17
Levenshouding of dogma.....	19
5. Gelukkig in je bubbel?	21
Meester over je stemming.....	24
Je eigen unieke model van de wereld	26
Filters bepalen je mindset	27
Overtuigingen die helpen	32
6. De basis van flexibiliteit en leren	37
Flexibel in abstractie: up en downchunken	39
Flexibel in waarnemen: meerdere posities	41
7. Rapport: de kunst van contact.....	44
8. Zintuiglijke scherpzinnigheid: waarnemen of waarzeggen	49
9. Representatiesystemen: zie je wat ik zeg?.....	52
Een VAK-team en een goede coach	53
Representatiesystemen herkennen.....	57

Gedragsskenmerken per voorkeursysteem	61
Kenmerkende stress-respons: 'Satir-categorieën'	63
10. Submodaliteiten: goochelen met perceptie.....	69
11. Ankeren: spelen met triggers	76
12. Taalpatronen: trance opwekken en doorbreken	79
Metamodel: de grenzen van de kaart verkennen	82
Miltontaal: weerstand omzeilen en gebruiken.....	96
13. Succes en het uitlijnen van doelen	101
Sleutels voor succes	102
Voorwaarden voor het beschrijven van doelen.....	106
Uitlijnen met de logische niveaus	109
14. Strategieën: mentale recepten voor alles	112
Achterhalen van een mentale strategie	114
Koopstrategie.....	117
Motivatiestrategie.....	118
Liefdesstrategie	120
Spellingsstrategie	121
15. Herkaderen: hoe je het ook kunt bekijken.....	123
Werken met delen en innerlijke conflicten	125
16. NLP New Code: het onbewuste aan zet.....	127
17. Overzicht oefeningen Practitioner	131
18. CoreNLP.....	132
19. Het kerncurriculum LS85.....	133

1. Welkom bij Vrije Oogst

Alles is er al. We hoeven alleen te leren hoe we makkelijker kunnen oogsten uit onze hulpbronnen en de leerervaringen die het leven biedt.

- Vrije Oogst

Vrije Oogst gaat ervan uit dat alles er al is en dat NLP de perfecte uitgangspunten en technieken aanreikt om makkelijker te oogsten uit wat het leven te bieden heeft. Vrije Oogst leidt mensen op tot NLP Practitioner, NLP Master Practitioner en NLP Trainer volgens een eigen format.

E-book voor iedereen die vrij wil (leren) oogsten...

Dit 'e-book' bevat theorie en achtergronden bij onze NLP Practitioner. We stellen het vrij beschikbaar aan iedereen die zijn of haar NLP-kennis wil opfrissen en verrijken. NLP betekent voor ons een ruimhartige uitnodiging om in het leven meer gebruik te maken van wat er al is en wat er wel werkt. Bij deze nodigen wij ook jou daartoe uit!

In dit boek borduren we voort op vele inspiratie- en kennisbronnen, zowel binnen als buiten het NLP-veld, die we graag vermelden en via voetnoten toelichten.¹ Ten eerste om ze in dankbaarheid te eren, ten tweede om ze te delen zodat anderen ook meer context krijgen en dichterbij de bron kunnen komen. We nodigen je uit het boek vanuit dezelfde intentie te gebruiken zoals je goed dunkt, en om suggesties voor verbetering of verrijking met ons te delen voor volgende versies, omdat het boek een 'work in progress' is.

In dit hoofdstuk worden de uitgangspunten toegelicht waarop ons NLP-format is gestoeld. Wil je liever direct de materie induiken, ga dan verder naar het volgende hoofdstuk.

Een NLP-opleiding bij Vrije Oogst

Als je nog geen NLP-opleiding hebt gevolgd, gunnen we je die ervaring eerst. Bij voorkeur start je een NLP Practitioner zonder enige voorkennis, behalve wat het leven je heeft geleerd. Een mogelijk geruststellende gedachte zoals 'ik weet het al' kan het proces om iets nieuws te leren in de weg staan. Het echte leerproces vindt plaats tijdens de zes aaneengesloten trainingdagen op

¹ In dit boek en in de opleidingen streven we ernaar onze bronnen zo goed mogelijk te vermelden. Mochten we ergens een bron vergeten zijn of verkeerd vermeld hebben, dan passen we dat graag in een volgende versie aan.

basis van je eigen ervaringen, praktijkvoorbeelden en de vele oefeningen die niet in deze map worden beschreven. Ook als het al lang geleden is dat je een Practitioner opleiding volgde, of wanneer de opleiding voor je gevoel teveel op het verwerven van cognitieve kennis was gericht, kun je overwegen jezelf zo'n ervaring te gunnen.

De NLP-opleidingen van Vrije Oogst weerspiegelen het antwoord van ons, Angélique de Graaff en Paul Flier, op die ene centrale vraag waar NLP om draait: *Wat werkt wel?* Onze jarenlange ontdekkingstocht, die we grotendeels onafhankelijk van elkaar maakten en nog steeds voortduurt, heeft onder andere geleid tot de volgende uitgangspunten:

- Aandacht voor de bijdragen van *alle drie de grondleggers* van NLP
- Werking en samenwerking van onze *linker- en rechterhersenhelft*
- *Leeromgeving in de natuur* of op een plek waar eeuwenoude *cultuur* valt te beleven
- Synergie van verschillende *complementaire duo-trainers* die NLP willen (voor) leven
- *Kerncurriculum o.b.v. consensus* binnen de wereldwijde NLP-community
- Toepassing *uitgangspunten CoreNLP* en de *FIT-methodiek* voor kwaliteitsverbetering

Vrije Oogst staat voor een frisse, pure en kernachtige benadering van NLP in overeenstemming met de laatste neurowetenschappelijke inzichten. We leggen de nadruk op onbewust en ervaringsgericht leren en minder dan gemiddeld op het verwerven van cognitieve kennis. Die kun je naderhand uit deze of vele andere beschikbare bronnen opdoen. Trouw aan NLP's essentie gaan we uit van wat er wel werkt en hechten we weinig waarde aan het inhoudelijk analyseren en delen van probleemverhalen. NLP is geen therapie maar een communicatiemodel. Daarom zijn onze trainingen snel, effectief en leuk en blijven er nog maanden later kwartjes vallen.

NLP en onze hersenhelften

De match tussen NLP en de werking van onze linker- en rechterhersenhelft vormt een rode draad in onze trainingen en komt ook in deze manual af en toe ter sprake. Deze stevige verankering in de neurologie helpt cursisten niet te verdwalen in de verhalen die de wereld, en dus ook de NLP-wereld, rijk is. We maken hierbij dankbaar gebruik van de fascinerende en praktische inzichten uit *The Master and His Emissary* [2009] van Iain McGilchrist, welke ook door NLP-grondlegger John Grinder van harte wordt aanbevolen.

Zelf leren vrij te oogsten

Als hoger opgeleiden kennen we de keerzijdes van veel theorie en cognitieve conditionering maar al te goed. Wij geloven dat onze cursisten het meest gebaat zijn bij een selecte, goed verankerde ervaringsbasis rondom de fundamenteën van NLP. Om die reden wordt er geen handleiding tijdens

de training gebruikt die de aandacht steeds weer van de ervaring weg kan leiden (met uitzondering van enkele handouts voor oefeningen). Ook wordt cursisten aangeraden zo min mogelijk aantekeningen te maken en te vertrouwen op – en genieten van – hun ervaring in het moment. Wie wil kan daarna zelf de enorme overvloed aan vrij beschikbaar NLP-materiaal naar waarde schatten en daaruit vrij oogsten. In vergelijking met langer durende NLP-opleidingen, zoals die wijzelf jarenlang en onafhankelijk van elkaar gevolgd en gedoceerd hebben, is dit een fundamenteel verschil in aanpak. Een aanpak die ons inziens beter past bij deze tijd.

Succesvolle wildgroei en een standaard NLP-curriculum

De afgelopen vijftig jaar is NLP uitgegroeid tot een van de grootste successen op het vlak van no-nonsense communicatie-trainingen en zelfhulp. Waar veel methoden opkomen en na een tijdje de marge opzoeken, is na een halve eeuw duidelijk dat NLP de tand des tijds goed doorstaat.² Dankzij het ontbreken van een regulerende instantie, heeft het groeiende succes ook tot een wildgroei aan opleidingsformats geleid. Ieder creëert een eigen mix of volgt trouw het format van een leermeester. Maar op welke uitgangspunten is dat dan gebaseerd? NLP wordt vaak vermengd met andere zaken, hetgeen de oorspronkelijke boodschap verwatert en vertroebelt. Op zich niks mis mee, zolang mensen erbij geholpen zijn en de onderwerpen helder gekaderd worden. In het kader van kwaliteit, onderlinge uitwisselbaarheid en duidelijkheid over wat je als cursist kunt verwachten, zou zoiets als een standaard-curriculum wel handig zijn.

Sinds 2018 is er meer helderheid over de vraag: wat hoort er nu eigenlijk thuis in een NLP (Master) Practitioner? We sluiten ons dankbaar aan bij het initiatief van de NLP Leadership Summit die zich in 2018 over deze vraag heeft gebogen. Binnen deze wereldwijde groep van senior NLP-trainers, waar onze trainers ook lid van zijn, is in 2018 een omvangrijke inventarisatie en stemming georganiseerd om te achterhalen wat er nu wel en niet NLP is.

Vrije Oogst heeft ervoor gekozen in elk geval die onderwerpen te behandelen waar minimaal 85% van de leden van de NLP Leadership Summit van vindt dat het 'bij NLP hoort'. Dit kerncurriculum 'LS85' is weergegeven in het laatste hoofdstuk.

² Dit boek zal hopelijk duidelijk maken waarom en met name waarin NLP – als 'meta-benadering' – zo verschilt van andere methodieken, danwel andere methodieken overstijgt en insluit. We kiezen hier bewust voor de bewoording 'goed doorstaat' in plaats van 'glansrijk' vanwege de controversiële kant van NLP die een logisch gevolg zijn van diezelfde wildgroei. 'Een hamer is een prachtig werktuig, maar in handen van een dwaas kunnen er rare dingen gebeuren.'

De unieke invloed van de drie grondleggers van NLP

Als uitbreiding op deze ‘hedendaagse consensus’ als leidraad, kiezen wij ervoor om elk van de grondleggers apart te eren en het kerncurriculum te verrijken met unieke onderwerpen van elk van hen. Zowel Pucelik als Bandler en Grinder leggen accentverschillen die een plek verdienen, het grotere plaatje helpen verduidelijken en dogmavorming helpen voorkomen. Binnen onze trainingen wordt aandacht geschonken aan ieders uitzonderlijke bijdrage, alsmede aan Robert Dilts die – vanwege zijn bijdragen aan en ontwikkelingen binnen NLP – een geheel eigen plek inneemt. Dilts behoorde tot de zogenaamde ‘meta-kids’: de studenten die begin jaren 70 aan de Universiteit van Santa Cruz alle ontdekkingen van de drie grondleggers toetsten. Hun bevindingen over ‘wat wel werkt en wat niet’ zouden hun weg vinden in ‘Meta’, de voorloper van NLP en vanzelfsprekend uiteindelijk in NLP.

CoreNLP en Feedback Informed Training

Met de bovengeschetste benadering van NLP volgen we de uitgangspunten van CoreNLP, een groeiende groep NLP-beoefenaars die een integere NLP-toepassing uitdragen, gebaseerd op persoonlijke verantwoordelijkheid en collectieve intelligentie. Ook werken we met de beproefde FIT-methode voor kwaliteitsverbetering binnen de relatie trainer-cursist en coach-cliënt. FIT staat voor Feedback Informed Training, een methode die is gemodelleerd van het Centre for Therapeutic Excellence. Frank Pucelik en Robert Dilts zijn als (Advisory) Fellows aan CoreNLP verbonden, evenals onze trainers. De uitgangspunten van CoreNLP zijn beschreven in een manifest en weergegeven in het laatste hoofdstuk en op www.corenlp.org.

Vrij oogsten

Alles wat we met taal een naam geven, benoemen en betekenis geven, is een metafoor die naar een diepere laag verwijst. Vrij oogsten houdt in dat je je kunt verwonderen over dat wat zich aandient. Dat je kunt kiezen hoe je reageert op wat er gebeurt. Dat je steeds vaker de keuzes maakt die je een positieve stemming opleveren, keuzes die je helpen in je voortgaande ontwikkeling. Keuzes waarmee je je ‘gelukkig in je bubbel’ kunt voelen, als je dat wilt. Wij wensen je een Vrije Oogst!

Angélique de Graaff & Paul Flier, april 2020

2. Hoeveel vrijheid gun je jezelf?

Hoeveel vrijheid wil je hebben? Hoeveel vreugde kun je aan?

- Richard Bandler

In de visie van Vrije Oogst is NLP primair bedoeld om iemand meer vrijheid te geven om van het leven te kunnen (leren) genieten. Het gaat om de vrijheid zelf betekenis toe te kennen aan de dingen die je ervaart. De enige relevante vraag die je jezelf bij het betreden van het gebied dat we NLP noemen kunt stellen is: Hoeveel vrijheid gun je jezelf?

NLP gaat over succesvol of helpend denken, ongeacht wat 'succes' voor jou of een ander mag betekenen. Een NLP-opleiding zal inzicht geven in hoe je met anderen en jezelf communiceert en hoe je daar - indien gewenst - iets aan kunt veranderen. Als methodiek houdt NLP zich bezig met de onbewuste processen die ten grondslag liggen aan onze communicatie. Het omvat praktische denkmodellen en uitgangspunten, die uiterst bruikbaar zijn gebleken om effectieve veranderingen teweeg te brengen en grote prestaties te bereiken. NLP ontleent deze kennis en inzichten aan de systematische studie van succesvolle mensen en de wijze waarop zij hun resultaten bereikten.

Verdwalen in verhalen?

Nu we zijn begonnen om in woorden te beschrijven wat wij menen dat NLP precies is en hoe je er je voordeel mee kunt doen, is een kleine waarschuwing op zijn plaats. Alles wat je nu leest of tijdens een training de trainers 'hoort zeggen' zijn woorden. En woorden zijn slechts symbolen die ergens naar verwijzen en voor iedereen iets anders betekenen.

Zodra een ervaring – iets wat je ziet, hoort, voelt, ruikt of proeft – met behulp van woorden of gedachten betekenis krijgt, ontstaat er een idee en van daaruit een verhaal. Wellicht een volstrekt logisch verhaal en misschien zelfs wetenschappelijk bewezen. Maar wanneer we verhalen als iets op zichzelf staand beschouwen en voor waar aannemen, ontstaat het risico te verdwalen in verhalen. Zeker wanneer we ideeën hoger waarderen dan wat onze zintuigen ons aanreiken, in plaats van ze via de zintuigen te toetsen.³

³ De neiging om de 'ideeënwereld' als hogere waarheid te beschouwen dan de zintuiglijk waarneembare wereld is kenmerkend voor mensen (en culturen) met een dominante linkerhersenhelft, met als extreme voorbeelden het autistisch

Word je blij van de ideeën en verhalen om je heen en in je hoofd, mooi! Voel je je om wat voor reden dan ook minder blij, dan kun je extra nieuwsgierig zijn wat de vrijheid die NLP mogelijk maakt jou kan opleveren. Maar alleen als je net als wij het ‘idee’ hebt dat het leven er is om van te genieten en jezelf te ontwikkelen. En dat alles waar je je mogelijk aan stoort je daarbij kan helpen. Vanuit het idee (of de herkadring): ‘Waar je struikelt ligt je grootste schat begraven.’

Trances en de betovering van taal

Zodra we meegaan in een verhaal, of dat nu van buiten komt of van dat stemmetje in ons hoofd (interne dialoog), wordt onze stemming beïnvloed. Dat is de betoverende invloed van taal. Binnen NLP noemen we dat ook wel een ‘trance’. Worden we opgewekt, gemotiveerd en vriendelijk, dan noemen we dat een positieve trance. Worden we boos, gemeen of verdrietig, dan zijn we in een negatieve trance.

NLP is ontstaan vanuit nieuwsgierigheid hoe je zo’n negatieve trance kunt doorprikken. Een van de grote inspiratiebronnen binnen NLP, antropoloog en filosoof Gregory Bateson, zou de hoop hebben uitgesproken dat NLP de mensheid zou redden. Hij was diep onder de indruk van het eerste linguïstische NLP-(meta)model dat de mogelijkheid gaf effectief negatieve trances door te prikken. Samen met vele andere grote geesten realiseerde hij zich namelijk de beperktheid van onze logica en de wereldbeschouwing die we vanuit de linguïstische en analytische linkerhersenhelft ervaren en die zo kenmerkend is voor onze westerse cultuur.⁴ In *Uncommon Wisdom, Conversations with Remarkable people* [1988] zegt Bateson in gesprek met Fritjof Capra:

‘Logica is een zeer elegant gereedschap. Het probleem is alleen dat logica in de levende wereld altijd op paradoxen stuit. Heraclitus wist dat, net als Lao Tse. Net als de bomen daar verderop. Voor hen werkt logica niet. Dus wat gebruiken ze wel? Metafoor. Dat is het weefsel waarmee het hele web van mentale interacties in de wereld bijeen blijft. ‘Metaphor is right at the bottom of being alive.’

spectrum. Inmiddels laat de neurowetenschap de keerzijde zien: dat we daarbij het contact met de ervaring en de ander makkelijk verliezen, omdat dat alleen via de rechterhersenhelft verloopt (*Iain McGilchrist: The Master & his Emissary*).

⁴ Dat de westerse cultuur meer waarde lijkt te hechten aan de linkerhersenhelft, hebben we mede te danken aan Plato. Deze zeer intelligente en competitieve filosoof beweerde bijvoorbeeld als een van de eersten dat ‘de echte tafel’ zich in de ideeënwereld bevond, in plaats van recht voor onze neus. Deze manier van denken heeft de verdere ontwikkeling van de westerse filosofische traditie sterk beïnvloed en tevens tot een zekere minachting geleid voor de natuur, het menselijk lichaam, de ziel en de kunsten.

Wanneer we ons realiseren dat ieder woord of verhaal een metafoor is met een diepere laag, hoeven we niet langer te verdwalen in verhalen die we horen of die we onszelf horen vertellen in onze 'interne dialoog'.

Twee vragen die je leven kunnen veranderen

Of je gewoon lekkerder in je vel wilt zitten, meer rust wilt ervaren, gemakkelijker wilt communiceren of keuzes maken, minder last wilt hebben van meningen van anderen, effectiever doelen wilt bereiken of jezelf persoonlijk of spiritueel wilt ontwikkelen; eigenlijk zijn er maar twee fundamentele vragen van belang:

- Waar richt ik nu mijn aandacht op?
- Hoe geef ik daar nu betekenis aan?

De eerste vraag gaat over wat je ziet, hoort, voelt, ruikt en proeft. Het gaat over de beelden, geluiden, gevoel-, geur- en smaaksensaties en hun specifieke eigenschappen die jouw ervaring bepalen. De tweede vraag gaat over hoe jij uit al die zintuiglijke informatie een selectie maakt en via taal van betekenis voorziet.

Als je kan aannemen dat jij als enige kunt bepalen waar jij je aandacht aan geeft, dan kun je beginnen met observeren waar je die aandacht steeds heen laat gaan. Zit je aandacht vaak in het verleden, bij wat er ooit gebeurd is? Meer in de toekomst, bij wat er wellicht 'allemaal moet' of kan gebeuren? Ga je met je aandacht naar verre plaatsen, waar je via de media verhalen over krijgt voorgeschoteld? Of ben je met je aandacht bij wat zich in het huidige moment aandient; bij wat je nu ziet, hoort, voelt, ruikt en proeft?

We staan primair in contact met de wereld buiten ons via onze zintuigen en het bewustzijn van onze rechterhersen helft. Wat we via de zintuigen observeren, wordt vervolgens door de linkerhersen helft razendsnel van betekenis voorzien. Zo wordt overal een 'logisch verhaal' van gemaakt. En dit verhaal heeft op zijn beurt weer invloed op wat je ervaart in de binnenwereld en of je ergens blij van wordt of juist niet.

Naarmate je leert beter onderscheid te maken tussen wat je zintuiglijk waarneemt en welke betekenis je daar zelf vervolgens aan geeft, ontstaat er meer keuzevrijheid. Ten eerste kun je leren je aandacht beter te richten en de zintuiglijke kant van je ervaring beter waar te nemen. Ten tweede kun je leren invloed uit te oefenen op de betekenissen, metaforen en verhalen die je hier zelf aan hebt toegekend. Daardoor hoef je geen willoos slachtoffer te zijn van 'negatieve trances' en kun je kiezen voor een effectievere stemming. Welkom in de wereld die NLP heet!

3. Hoe het allemaal begon...

Methoden die een toeschouwer de indruk van magie geven, als hij niet zelf ingewijd of net zo vaardig is in het mechanisme.

- Hans Vaihinger

De eerste kiemen van NLP ontstonden aan het begin van de jaren 1970, toen de jonge Vietnam-veteraan Frank Pucelik naar manieren zocht om zijn traumatische ervaringen te verwerken en het leven weer op te pakken. Aan de University van Santa Cruz in Californië ontdekte hij de Gestalt-therapie van Fritz Perls. Bovendien ontmoette hij medestudent Richard Bandler die vanuit een heel andere hoek in Perls geïnteresseerd bleek te zijn.⁵ De jonge Bandler, die eigenlijk rockster had willen worden, had een baantje bij Robert Spitzer, een dokter die hem ooit van zijn stotteren had afgeholpen. Spitzer was ook uitgever van Science & Behavior Books, waar Bandler nu bijverdiende door transcripties te maken van opnames van Perls die toen net overleden was. Gaandeweg begon Bandler het typerende stem- en taalgebruik van Perls feilloos te imiteren, waar hij een groot talent voor bleek te hebben.

Toen Bandler en Pucelik met enkele medestudenten besloten zelf te experimenteren met de Gestalt-benadering, merkten ze tot hun stomme verbazing dat ze hiermee dezelfde resultaten behaalden als de grote Perls. Omdat ze niet precies wisten wat ze onbewust zo goed bleken te doen, en om de sessies onderdeel te kunnen maken van het lesprogramma, vroegen ze John Grinder hen te helpen. Deze jonge, hippe, radicaal-linkse professor had een achtergrond in de transformationele grammatica van Chomsky. Ondanks zijn felle anti-Vietnam opvattingen kon hij het uitstekend vinden met Pucelik.

⁵ Bandler was toen ook een enthousiast aanhanger van Hans Vaihingers *The Philosophy of As If*, waar de grondleggers in *The Structure of Magic* op voortborduren. Het is illustratief dat ook Iain McGilchrist deze enigszins obscure filosoof in *The Master and His Emissary* aanhaalt: 'As Vaihinger understood, *all knowledge*, particularly scientific knowledge, is no more than an acting 'as if' certain models were, for the time being, true. Truth and belief, once more, as in their etymology, are profoundly connected. It is only the left hemisphere that thinks there is certainty to be found anywhere.' Dit verklaart eveneens de problematische verhouding tussen NLP en 'de wetenschap', waar sommige NLP-beoefenaars graag verandering in zouden willen zien, maar waar de grondleggers zelf geen enkele moeite mee hadden en hebben. Met betrekking tot de etymologie schrijft McGilchrist: het latijnse woord voor waarheid 'verum' is verwant aan een Sanskriet woord dat 'kiezen' of 'geloven' betekent.

De jarenlange samenwerking die volgde was een toonbeeld van synergie. De bovengemiddelde nieuwsgierigheid en bereidheid tot experimenteren van deze drie jonge mannen en de groeiende groep studenten om hen heen heeft de vele vruchten opgeleverd die we tegenwoordig onder de noemer NLP scharen. Van deze groep verdient Robert Dilts speciale vermelding, vanwege zijn productiviteit en bijdragen aan de verdere ontwikkeling en verspreiding van NLP.

In de avontuurlijke beginjaren van NLP werden de ontdekkingen van het gezelschap aanvankelijk 'Meta' genoemd en heetten de studenten die deelnamen aan de experimenten de 'Meta-kids'. Meta, van het Griekse woord voor *boven*, omdat het uitsluitend ging om de mentale processen achter iemands probleemverhalen. Deze benadering van proces boven inhoud leidde niet alleen tot fantastisch snelle resultaten, maar zorgde ook voor een fundamentele breuk met meer Freudiaanse paradigma's waarin juist wordt aangemoedigd het drama keer op keer te herhalen. Als na Fritz Perls ook de beroemde gezinstherapeute Virginia Satir wordt 'gemodelleerd', worden haar kenmerkende taalpatronen 'het Metamodel' gedoopt. Een model dat Grinder 'bullshit-detector' noemt en uitermate geschikt blijkt om probleemdenkers effectief te 'deconditioneren'.

Niet veel later wordt de beroemde Milton Erickson gemodelleerd en ontstaat het Milton-model met hypnotische taalpatronen. Pas wanneer men de zogenaamde mentale *Strategieën* ontdekt en parallellen trekt naar de opkomende wereld van computerprogrammering, verzinnen Bandler en Grinder bij wijze van grap de naam Neuro Linguïstisch Programmeren. Frank Pucelik en diverse anderen van het eerste uur hebben de groep dan inmiddels verlaten om hun eigen avonturen voort te zetten met Meta-NLP.

De eerste gestandaardiseerde NLP Practitioner opleidingen komen begin jaren '80 op de markt, als Anné Linden vanuit New York 20-daagse NLP-opleidingen in het buitenland gaat verzorgen. Deze opleidingsvorm is bedoeld voor therapeuten en andere hulpverleners en is primair gericht op het leren toepassen van NLP-technieken op anderen. In deze vorm wordt NLP ook in eerste instantie in Nederland geïntroduceerd.⁶ Ondertussen gaat Bandler verder met zijn 7-daagse NLP Practitioners op basis van onbewust leren, Grinder met zijn 6-daagse NLP New Code Practitioners en hanteert Frank Pucelik weer zijn eigen Meta-format.

Mocht je meer willen lezen over de historische achtergronden en mythes van NLP, dan zijn deze bronnen in elk geval de moeite waard: *The Origins of Neuro Linguistic Programming*, John Grinder & Frank Pucelik [2013], in het Nederlands vertaald als: *Het hart van NLP: de oorsprong van neuro-linguïstisch programmeren* [2015] en: *NLP Secrets – Untold Stories*, Michael Hall [2019]

⁶ Veel van de huidige langdurige NLP-opleidingen zijn nog altijd gebaseerd op dit voor therapeuten ontwikkelde format. De keerzijde van het accent op technische vaardigheden, cognitieve kennisverwerving en examinering is dat er vaak minder aandacht is voor zelfhulp: de toepassing van NLP op jezelf en persoonlijke ontwikkeling.

4. Wat is NLP?

A map is not the territory it represents, but, if correct, it has a similar structure to the territory, which accounts for its usefulness.

- Alfred Korzybski

NLP borduurt praktisch voort op het uitgangspunt 'de kaart is niet het gebied'. Niemand neemt 'de werkelijkheid' waar; ieder opereert vanuit een eigen 'kaart van het gebied' of wereldmodel. NLP kan inzicht geven in hoe we onze kaart opbouwen en de tools aanreiken om deze te veranderen. De methodiek geeft je daarmee als het ware een handleiding bij je eigen zenuwstelsel: voor het maken en up to date houden van je eigen mentale kaart en het beter begrijpen van andermans kaart. Net als bij een goede wegenkaart, zal een goede mentale kaart je helpen op je bestemming te komen, welke dat dan ook voor jou mag zijn. Interessante vragen daarbij kunnen zijn:

- Hoe effectief of bruikbaar ('useful') is jouw huidige kaart van het gebied?
- Welke (be)stemming probeer je te bereiken?
- Welke (toe)stemming heb je nodig om nieuw gebied te verkennen?
- Hoe zorg je voor updates van je kaart als je nieuw gebied verkent?
- En hoe kijk je naar (de kaart van) andere mensen?

Door een NLP-bril bezien speelt verandering zich altijd tussen de oren af, in de subjectieve ervaring, door de manier waarop iemand informatie filtert en betekenis geeft aan een gebeurtenis. Het merendeel van de 'problemen' waar we als mens mee worstelen, blijkt namelijk te ontstaan door te denken dat de kaart het gebied is en doordat we onvolledige kaarten gebruiken.

Je zou het kunnen vergelijken met een autorit door een onbekende omgeving met een wegenkaart naast je. Afhankelijk van hoe nieuwsgierig en avontuurlijk je stemming op dat moment is, geniet je meer of minder van de rit. Afwisselend zoekend op de weg en kijkend op de wegenkaart kan er op enig moment irritatie ontstaan vanuit een gedachte: 'Maar er had hier allang een weg naar rechts moeten zijn!' Nieuwe gedachtes komen voorbij, dat je misschien verdwaald bent, dat je nu te laat gaat komen, etc. Je rijdt nog een paar keer heen en terug langs het punt waar de weg volgens jouw kaart 'echt moet zijn' en de irritatie zwelt aan. Jouw kaart vertelt jou 'hoe het moet zijn', maar helaas trekt het gebied zich daar weinig van aan. Blijkbaar klopt de kaart gewoon niet (of zit het navigatiesysteem ernaast).

Het grappige is dat we onze irritatie in zo'n situatie zelden richten op de omgeving; eerder op 'die stomme kaart die niet klopt'. Het gebied geeft je slechts de feedback over je kaart en de irritatie over hoe je daarmee omgaat.

Stel dat je met je mentale kaart in een soortgelijke situatie belandt: iets gaat er niet zoals je verwacht of zou moeten gaan. Je zou het 'navigatieproblemen op je levensweg' kunnen noemen. Blijkbaar sluit je kaart niet goed aan op het gebied. Op dat moment hebben we drie keuzes. We kunnen het gebied inclusief anderen de schuld geven, waardoor het lijkt of we zelf niets hoeven te veranderen (behalve de prijs betalen, zoals irritatie of groter ongemak). We kunnen ook besluiten alleen nog bekend terrein op te zoeken, waardoor we niet meer zo geconfronteerd worden met feedback dat de kaart niet klopt. En we kunnen een poging doen de kaart te updaten en te verrijken. Dat laatste is waar NLP over gaat.

Soms ervaren we dit updaten als onplezierig, omdat het betekent dat we onze mening (meaning = betekenis) moeten herzien en zekerheden opgeven. Soms stellen we het liever nog even uit waardoor 'problemen' groter kunnen gaan lijken. En als het dan echt 'moet', dan het liefst eenmalig en even snel, met een 'quick-fix'. Liefst door een kundig iemand die je het onplezierige werk uit handen neemt... Welkom in de wereld van 'therapie' en 'professionele helpers', waar je niet altijd echt mee geholpen bent.⁷

Veel leuker en spannender is om dit updaten als een leerproces zien, waarbij we onszelf beter leren kennen, mogen genieten van onze fouten (feedback) en steeds nieuwe mogelijkheden ontdekken en vaardigheden ontwikkelen:⁸ een leven lang leren. Dat is het gebied van 'persoonlijke ontwikkeling' of 'spirituele ontwikkeling'. Waar elke confrontatie, hoe pijnlijk ook, een mogelijkheid biedt tot ontwikkeling en bewustwording. En dat begint slechts met een primair uitgangspunt: de kaart is niet het gebied.

⁷ Veel mensen, inclusief coaches, trainers, managers, ouders en partners willen een ander 'helpen' door kant-en-klare oplossingen aan te reiken: puzzelstukjes. Een belangrijk NLP-inzicht is dat mensen beter begeleid kunnen worden in het zelf ontdekken hoe ze hun problemen 'doen' en welke andere keuzes er zijn. Mensen hebben zelf het recht te leren ('Right to learn') hoe ze hun kaart van het gebied anders vorm kunnen geven. Echt helpen is een kunst. De NLP Master Practitioner en het e-book 'Meester van Betekenis' gaat daar nader op in.

⁸ Sommige mensen zien dit proces zelfs als de essentie en primaire drijfveer van het leven. Viktor Frankl, neuroloog, psychiater en grondlegger van de logotherapie, ontdekte in Auschwitz in WOII dat de diepste motivatie van de mens gelegen is in zingeving: het vermogen om in de confrontatie met de werkelijkheid steeds opnieuw betekenis ('logos') te geven. Dit tegenover de destijds heersende opvattingen van Freud, die 'Lust' als primaire drijfveer zag en van Adlers 'Machtstreven'. Frankl observeerde onder extreme omstandigheden, waarin de behoefte aan lust en macht waren uitgedoofd, dat het vermogen betekenis te geven – 'de zin van het bestaan' – de enige en laatste drijfveer was van mensen die volhielden.

Oorzaak en gevolg denken

Als je ergens op een doodlopende weg bent gestrand terwijl de kaart zegt dat je er wel door kunt, dan ligt het dus meer voor de hand de kaart als oorzaak van het ‘probleem’ te zien dan die weg. Een oplettende toeschouwer kan zich er nochtans over verbazen hoe makkelijk mensen de oorzaak van een vervelend gevoel of probleem bij anderen zoeken. Wellicht hoor je wel eens een opmerking als: ‘Het voelt niet fijn als je zo naar me kijkt.’ Of: ‘Omdat jij zo nodig langer moest blijven, zat ik met die ellende opgescheept.’ ‘Omdat mijn vader vroeger..., kan ik nu niet...’. Vanuit NLP bekeken doen mensen zichzelf met zulke beperkende oorzaak-gevolg gedachten onnodig tekort. Want wat heb je eraan een ander de schuld te geven van wat jij ervaart en zo de afstandsbediening van je eigen stemmingen uit handen te geven?

Het denken in oorzaak en gevolg is een manier waarmee we onze kaart van het gebied vormgeven. Het kan ons de indruk geven dat we de dingen snappen en onder controle hebben. We zien of horen iets daarbuiten; tegelijkertijd voelen we iets vanbinnen en in gedachten leggen we een ‘causaal’ verband. Dat laatste doen we meestal onbewust en de vraag is niet zozeer of het waar is of niet waar, maar of het nu echt helpt.⁹

John Grinder schrijft in *The Origins of NLP* hoe ‘merkwaardig’ hij het vindt als dergelijk oorzaak-gevolg redeneren niet alleen wordt goedgekeurd, maar zelfs wordt aangemoedigd door professionele begeleiders. Dit maakte hij mee tijdens zogenaamde ‘sensitivitytrainingen’ op Kresge College,¹⁰ die hij als jonge professor bijwoonde. Bij die groepsessies bleek het een ongeschreven regel dat je je gevoelens moest verwoorden en de verantwoordelijkheid daarvoor bij een ander moest leggen. Zoals in: ‘De groep is kwaad op jou omdat je niet op tijd was voor de bijeenkomst.’ Of: ‘Dat jij geen antwoord geeft op mijn vraag geeft mij een

⁹ Oorzaak-gevolg redeneringen kunnen in sommige gevallen wel helpend zijn. Bijvoorbeeld wanneer we positieve suggesties willen creëren om een onbewust leerproces te versnellen zoals Milton Erickson deed (hoofdstuk Taalpatronen). Verder is het alleen helpend als onderdeel van de ‘wetenschappelijke methode’, om een hypothese te stellen met de bedoeling vervolgens proefondervindelijk te achterhalen hoe iets daadwerkelijk zit. Met deze benadering maak je gebruik van de kracht van de linkerhersenhelft zonder te verdwalen in de verhalen. Deze aanpak is de essentie van Kata-coaching, dat deel uitmaakt van de coachingsopleiding van Vrije Oogst. Dit is een resultaatgerichte fundamentele vorm van coaching (gemodelleerd van Toyota) waarin zowel resultaatgerichtheid als persoonlijke ontwikkeling een plek krijgen.

¹⁰ Sensitivitytrainingen zijn een vorm van groepspsychotherapie, waarmee op het Kresge College werd geëxperimenteerd voor niet-therapeutisch gebruik, zoals de ontwikkeling van leefgemeenschappen en de studie van groepsdynamieken. De voorbeelden zijn van Grinder, die hierover schrijft in: *Het hart van NLP* [p195, 2015].

rotgevoel.' Voor Grinder en student Bandler was dit de wereld op zijn kop en dat lieten ze natuurlijk merken. Grinder schrijft: 'Als bijvoorbeeld een groepslid een uitspraak deed als:

Zoals je naar me kijkt als ik spreek geeft me het gevoel dat ik een idioot ben.

dan onderzocht een van ons de specifieke kenmerken van deze voor ons verbazingwekkende bewering met een nieuwsgierige en geamuseerde vraag als:

Zou je me precies voor kunnen doen hoe ik naar je moet kijken om jou je een idioot te laten voelen?'

De neiging een ander verwijten te maken en de oorzaak van problemen buiten jezelf te leggen, kan ervaringen van onmacht of slachtofferschap teweegbrengen.¹¹ Met NLP kunnen we leren om juist de andere kant op te bewegen, door de werking van oorzaak en gevolg denken te doorzien en daarmee de werking van onze emoties.

Succes is emotioneel management

Rijk of beroemd zijn terwijl je hartstikke ongelukkig bent of doodziek, lijkt een weinig inspirerend voorbeeld van succes. Gelukkig en gezond zijn terwijl je financieel aan de grond zit wellicht ook niet. Succes is voor iedereen anders en lang niet altijd van de buitenkant af te lezen. Ook al wordt er vaak in uiterlijke termen over gedacht en gesproken, het is vooral iets dat zich aan de binnenkant afspeelt. Daarom hebben NLP en succes zoveel met elkaar te maken.

NLP gaat over succesvol of 'helpend' te denken en dat begint met een gezonde houding ten aanzien van 'oorzaak en gevolg' van je emoties: emotioneel management. Emoties of stemmingen zeggen namelijk altijd alleen iets over degene die ze ervaart. Als iemand iets doet wat mij boos maakt, kan ik best het idee hebben dat mijn boosheid iets zegt over de ander. Maar dan vergis ik me in oorzaak en gevolg. Als die andert namelijk iets soortgelijks bij een derde persoon doet, zal die er misschien verdrietig van worden. Weer een ander blijft

¹¹ Ook in de huidige tijd is 'slachtofferbewustzijn' nog altijd een veel voorkomend en cultureel aangemoedigd verschijnsel. Het is een mooi voorbeeld van verdwalen in verhalen die niet goed voor ons zijn. Behalve de 'poor me'-variant kan het ook andere vormen aannemen. Om dit te herkennen en niet te hoeven verdwalen in verhalen, reiken we soms binnen de training het model van de 'dramadriehoek' van Karpman aan. Dit model maakt duidelijk dat slachtofferbewustzijn drie gezichten heeft: het slachtoffer, de aanklager en de redder. Deze drie kunnen elkaar binnen dezelfde persoon afwisselen, maar ook zelfbevestiging zoeken in andere mensen en slachtofferschap aanmoedigen. Vanuit deze optiek wordt duidelijk dat veel helpers redders zijn die slachtoffers nodig hebben. (Zie ook e-book-2, Meester van Betekenis, achtergrond bij de NLP Master Practitioner.)

er stoïcijns onder en een volgende zal er wellicht om lachen. Kortom, al die emoties zeggen dus iets over degenen die ze hebben, niet over de persoon die ze schijnbaar teweegbrengt. Emoties zeggen iets over hoe wij 'onze' wereld ervaren en geven feedback over welke verwachtingen we koesteren en regels we hanteren ten aanzien van onze omgeving en onze relaties.

Sommige mensen zien NLP als een snelweg voor bewustwording. En als je bereid bent de ultieme consequentie van het bovenstaande te aanvaarden, dan klopt dat wellicht voor jou ook. Want als jij degene bent die jouw kaart van het gebied, bewust of onbewust, zelf opbouwt, dan ben je ook de enige die verantwoordelijk is voor hoe jij de dingen ervaart. Je kunt een gebeurtenis niet veranderen, maar wel hoe je ermee omgaat. Zodra je deze verantwoordelijkheid in de letterlijke betekenis van 'response ability' aanvaardt, zal jouw *'ability to respond'* vergroten.

Modelleren wat werkt

NLP toepassen betekent allereerst dat we primair geïnteresseerd zijn naar wat er *wel* werkt. Zodat we geen aandacht hoeven geven aan en kunnen stoppen met gedrag dat niet werkt en iets anders proberen. Wanneer we deze pragmatische inslag combineren met 'de kaart is niet het gebied' komen we op het 'modelleren'. Modelleren kun je letterlijk opvatten als 'leren van een model' waarbij een model binnen NLP altijd iemands 'model van de wereld' betreft.

Modelleren kent eigenlijk twee toepassingsgebieden: in kaart brengen van excellent gedrag en van probleemgedrag. Het zijn twee kanten van dezelfde medaille. Omdat het bij NLP over het proces of de structuur gaat en niet om de inhoud en goed of fout, kun je stellen dat sommige mensen enorm goed zijn in bepaald probleemgedrag. Zodra de structuur achter een bepaald gedrag expliciet is geworden, ontstaat er meer bewustzijn rondom het gedrag en daarmee meer keuzes. We modelleren dus enerzijds expertise van mensen die ergens in excelleren, vanuit de vraag: wat werkt wel? En anderzijds modelleren we problemen vanuit de vraag: hoe doet iemand zijn probleem zo 'goed' of 'consequent' of 'effectief'? Het uitgangspunt blijft hetzelfde: via het observeren van het mentale proces achterhalen hoe iemand zijn kaart van het gebied opbouwt; hoe een model van de wereld (dis)functioneert.

NLP is met name succesvol geworden vanwege de rijkdom aan mogelijkheden om excellent gedrag in kaart te brengen en over te dragen op anderen. Sinds de modellering van Perls, Satir en Erickson in de begintijd, volgden vele andere 'succesvolle communicatoren',

waarvan een aantal postuum.¹² De invloed van hypnotherapeut Milton Erickson vormt hiervan wellicht de grootste bijdrage aan NLP.¹³

Bij het ‘modelleren van excellentie’ is steeds de centrale vraag: wat is bij deze mensen *het verschil dat het verschil maakt*, want we willen mensen niet simpelweg kopiëren, inclusief irrelevante en mogelijk ongewenste gedragingen. Goed observeren en veel experimenteren is hiervoor de aangewezen weg. Een tweede vraag waar NLP bij helpt is hoe we die vermogens kunnen coderen in patronen zodat anderen ze kunnen aanleren. Je kunt je voorstellen dat er inmiddels, na zoveel jaren van NLP toepassen voor ‘gedragsmodellering’, een grote en nog altijd groeiende hoeveelheid ‘modellen’ of ‘formats’ zijn ontwikkeld. Een aantal daarvan worden in de training behandeld. Het mag voor zich spreken dat dergelijke modellen goud waard kunnen zijn, maar dat de manier en de mindset van modelleren waaruit ze ontstonden de werkelijke goudmijn zijn. Tijdens de NLP Master Practitioner wordt dieper ingegaan op deze ‘modeling attitude’.

Naast de praktijkinvloeden van Erickson, Perls en Satir en later van creatieve grootheden als Aldous Huxley en Walt Disney, leunt NLP zwaar op drie meer conceptuele, theoretische invloeden: Vanuit de antropologie en cybernetica van Gregory Bateson, vanuit de algemene semantiek van Alfred Korzybski en zijn ‘de kaart is niet het gebied’ en vanuit de transformationele grammatica van Noam Chomsky.

Enkele definities van NLP

De beste definitie van NLP is ‘modelleren wat werkt.’ Verder definieerden Bandler en Grinder NLP als ‘de studie van de structuur van de subjectieve ervaring.’ Met de ‘structuur van de subjectieve ervaring’ bedoelen we de wijze waarop wij een ervaring aan onszelf weergeven, in beelden, geluiden, woorden, etc. Je zou dit ‘de taal van de geest’ kunnen noemen. In NLP

¹² Met name Robert Dilts heeft een indrukwekkend aantal beroemdheden postuum gemodelleerd, zoals Jezus Christus, Aristoteles, Walt Disney, Einstein. Zijn *Strategies of Genius* zijn niet alleen interessant vanwege het unieke inzicht in de denkwereld van deze historische figuren, maar vormen tevens mooie toepassing om NLP beter te leren kennen. In de NLP Master Practitioner wordt dieper ingegaan op het proces van modelleren en komen onder andere Walt Disney’s creativiteitsstrategie en diverse modellen voor gezondheid aan de orde.

¹³ Erickson’s werkwijze heeft naast de moderne ‘Ericksoniaanse’ hypnotherapie en NLP ook de basis gelegd voor het Oplossingsgericht Werk of *Solution Focused Therapy (SFT)*. Dit laatste vormt weer het fundament voor de formulieren voor Feedback Informed Training (FIT), waarmee de kwaliteit tijdens de training wordt bewaakt en verbeterd. Deze formulieren zijn voor iedere coach en trainer kosteloos te gebruiken na registratie bij CoreNLP.

gaat het erom hoe deze taal zo goed mogelijk kan worden gebruikt met als doel de door ons gewenste, specifieke resultaten te bereiken.

Robert Dilts specificeert het verder als hij zegt dat ‘NLP de patronen (‘programming’) onderzoekt die ontstaan in de interactie tussen ons zenuwstelsel (‘neuro’) en onze taalstructuren (‘linguistic’) en de invloed daarvan op ons lichaam en ons gedrag. Vanuit het NLP-perspectief creëert deze interactie zowel effectief als ineffectief gedrag en is deze ook verantwoordelijk voor de processen achter zowel menselijke excellentie als pathologie.’¹⁴

Levenshouding of dogma

Bandler omschrijft NLP als een ‘mindset, ondersteund door een methodologie met een spoor van technieken er achteraan’. Het mag duidelijk zijn dat de mindset en bijbehorende vaardigheden belangrijker zijn dan de technieken of theoretische procedures die eruit zijn voortgekomen, ofschoon we het daarover niet eens hoeven zijn. In neurologische termen gaat het vooral om de open nieuwsgierige houding van verwondering die we primair ervaren vanuit het bewustzijn van de rechterhersenhelft.

Zonder deze houding betreden we al snel het domein van de linkerhersenhelft, met zijn compleet andere wereldbeschouwing. Van daaruit wordt NLP dogmatisch en mechanisch toegepast, met nadruk op theoretische waarheden, strenge technische procedures en definities, ten koste van de subjectieve ervaring, onbewust leren en congruentie. En vooral ten koste van ieders unieke model van de wereld en de blijdschap die hoort bij verwondering en de opwindende ontdekking van iets nieuws. John Grinder spreekt in ‘Origins’ [2013] ook wel over ‘Left-Brain-Corrupted NLP’. Modellen worden dan niet meer gebruikt om unieke mensen beter te begrijpen, maar mensen worden gebruikt om in het model te passen.

Behalve een effectieve methode voor communicatie en gedragsmodellering reikt NLP ook ethische uitgangspunten, zoals de ‘9 major beliefs’ en de ‘NLP vooronderstellingen’ die in volgend hoofdstuk aan de orde komen. Dit zijn overtuigingen die je helpen om meer kwaliteit

¹⁴ Vanuit dit perspectief houdt NLP zich ook bezig met het bekende placebo-effect, waar de grondleggers in de begintijd succesvolle experimenten mee deden en zelfs een interessant business-model voor optuigden, totdat deze door de overheid (en de farmaceutische lobby) werd verboden. Met deze definitie sluit Dilts aan bij recente wetenschappelijke ontdekkingen vanuit de moleculaire biologie en epigenetica, zoals pionier Bruce Lipton beschrijft in zijn ‘Biology of Belief’. Hierin wordt aangetoond hoe betrekkelijk het wijdverbreide reductionistische medische paradigma ofwel het ‘geloof in genetische bepaaldheid’ is, en dat de omgeving van een cel belangrijker is dan genetische code in zaken als ziekte en gezondheid. [Definitie uit: NLPU, Master Trainer, July 2016.]

van leven te ervaren en van de relaties die we met anderen aangaan. Wat betreft levenshouding of mindset: wie enthousiast is over wat NLP kan opleveren beschikt meestal over een meer dan gemiddelde dosis nieuwsgierigheid, bereidheid tot experimenteren en fouten maken, zelfreflectie en bovenal verantwoordelijkheid voor de eigen stemming.

NLP – Een compleet en samenhangend geheel?

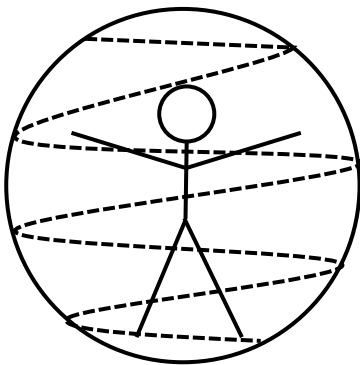
Er zijn veel interessante boeken over NLP in omloop, elk geschreven vanuit een andere kaart van hetzelfde gebied dat NLP heet. Wellicht dat je je tijdens het lezen wel eens verward afvraagt hoe al die informatie eigenlijk samenhangt? Dan is het goed Grinder aan te halen die in het voorwoord van NLP-Gids voor optimaal functioneren' (Introducing NLP, 1990), schrijft:

'O'Connor en Seymour hebben het aangedurfd een samenhangend verhaal te maken van een wild avontuur. De oerwouden waarin Richard en ik tijdens onze verkenningstochten hebben rondgezworven, waren bizar en wonderbaarlijk. En deze keurige, welwillende heren laten nu stukjes van een goed onderhouden rozentuin zien...Het oerwoud en de rozentuin hebben elk hun eigen aantrekkingskracht. Wat u nu gaat lezen is nooit gebeurd, maar klinkt zelfs mij redelijk in de oren.'

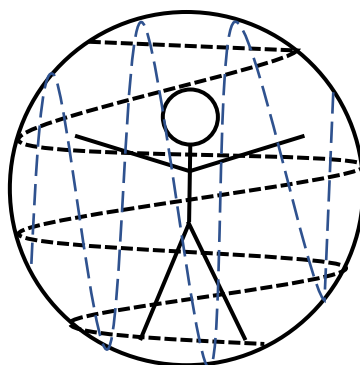
Met dit e-book beogen wij geenszins compleet te zijn. Als je hongerig bent naar meer informatie kun je als andere goede introductie overwegen: Je ongekende vermogens van Anthony Robbins en The Magic of NLP Demystified van Byron Lewis. Verder zijn met name de weergaves van de oorspronkelijke seminars van Bandler en Grinder, die door Steve Andreas zijn opgetekend, zeer de moeite waard.

5. Gelukkig in je bubbel?

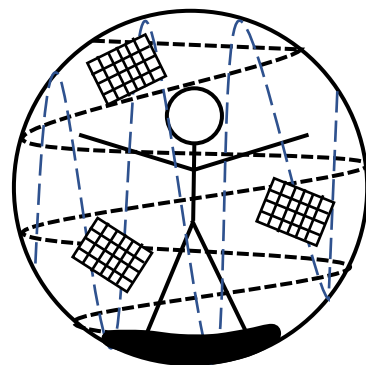
Binnen de NLP-wereld worden diverse metaforen en modellen gebruikt om te verduidelijken wat er wordt bedoeld met 'de kaart is niet het gebied' en 'de structuur van de subjectieve ervaring.' De meest simpele benadering is een metafoor: de bubbel. In deze metafoor zit iedereen in zijn of haar eigen bubbel. Via filters krijgen we wel informatie over de wereld daarbuiten, maar dat is een uitiem kleine hoeveelheid ten opzichte van de grenzeloze hoeveelheid informatie die bestaat buiten onze bubbel. Als de informatie die zich binnen onze bubbel aandient op metaforische wijze aan de binnenzijde als het ware zou condenseren, dan is voorstelbaar dat zich een 'plasje' aan onze voeten vormt. Uiteindelijk heeft elk van ons zijn eigen 'plasje' – ons model van de wereld.



De belangrijkste filters in je bubbel zijn je zintuigen: Visueel, Auditief, Kinesthetisch (gevoel), Olfactorisch (reuk) en Gustatorisch (smaak); Afgekort: VAKOG



Je persoonlijke 'leefregels' – je waarden, overtuigingen en normen – bepalen waar je aandacht naar uit gaat en hoe je daar betekenis aan geeft.



Ook zijn er allerlei andere 'meta-programma's' die invloed hebben op hoe je informatie sorteert. Met als gecondenseerd resultaat: 'jouw plas' - jouw werkelijkheid.

Stel dat je deze metafoor wil volgen, welke inzichten zou je daaruit kunnen halen? Misschien dat het weinig zinvol is ervan uit te gaan dat jouw model van de wereld de wereld *is*. Of dat het goed is te weten dat je toch altijd slechts een stukje van het geheel waarneemt, en samen waarschijnlijk meer ziet dan elk voor zichzelf. En ook: dat je er zelf voor te zorgen hebt dat het goed toeven is in je eigen bubbel.

Je zou ook kunnen concluderen dat het weinig zinvol is te menen of te verkondigen dat jouw plas beter is dan die van een ander. Vaak krijgt dit de vorm in 'gelijk willen hebben'. Interessanter is wellicht goed op te letten wie er lijkt te slagen op een gebied dat jij interessant vindt, om vervolgens te achterhalen hoe de plas van die persoon tot stand komt: hoe die kaart van het gebied eruit ziet ('modelleren').

Sowieso is het interessant te onderzoeken hoe de plas van een ander eruit ziet; samen zie je altijd meer dan een en juist in het verschil zit hem de schoonheid verborgen.¹⁵ En hoe je je zintuigen nog beter kunt gebruiken om binnen je eigen plas goed onderscheid te leren maken tussen wat je zintuiglijk kunt waarnemen en wat je daar als interpretatie overheen plakt. Op die manier kun je makkelijker leren van de feedback die je continu uit je omgeving kunt opvangen, waarbij je eigen gevoel de belangrijkste graadmeter is.

De bubbel en ‘autopoiesis’ – Zelf-productie op basis van feedback

De metafoor van de mens in de bubbel sluit boven verwachting goed aan bij neurowetenschappelijke inzichten over levende organismen en met name de theorie van de ‘autopoiesis’. Het verhaal gaat dat Gregory Bateson op zijn sterfbed zei: Als er iemand is die mijn werk zou kunnen voortzetten, dan is het Humberto Maturana uit Chili. Samen met collega-neurobioloog Varela toonde hij aan dat ieder organisme een zelf-creërend systeem is, dat zich voortdurend ontwikkelt op basis van feedback uit de omgeving.¹⁶

Interessant in deze visie is dat het niet uitmaakt in welke vorm iemand zich meer of minder gelukkig voelt. Een goed gevoel geeft alleen aan dat je op zo’n manier betekenis geeft aan de signalen uit je omgeving dat het je ontwikkeling ten goede komt. En wanneer je je niet goed voelt is de boodschap simpel: je hebt nog geen manier gevonden om zo betekenis te geven aan wat er nu gebeurt dat het je ontwikkeling ten goede komt. Daarmee onderstreept het de boodschap van NLP: het heeft weinig zin te gaan graven in het verhaal van je slecht voelen. Beter is je af te vragen: hoe kan ik hier zo betekenis aan geven dat ik er verder mee kom?

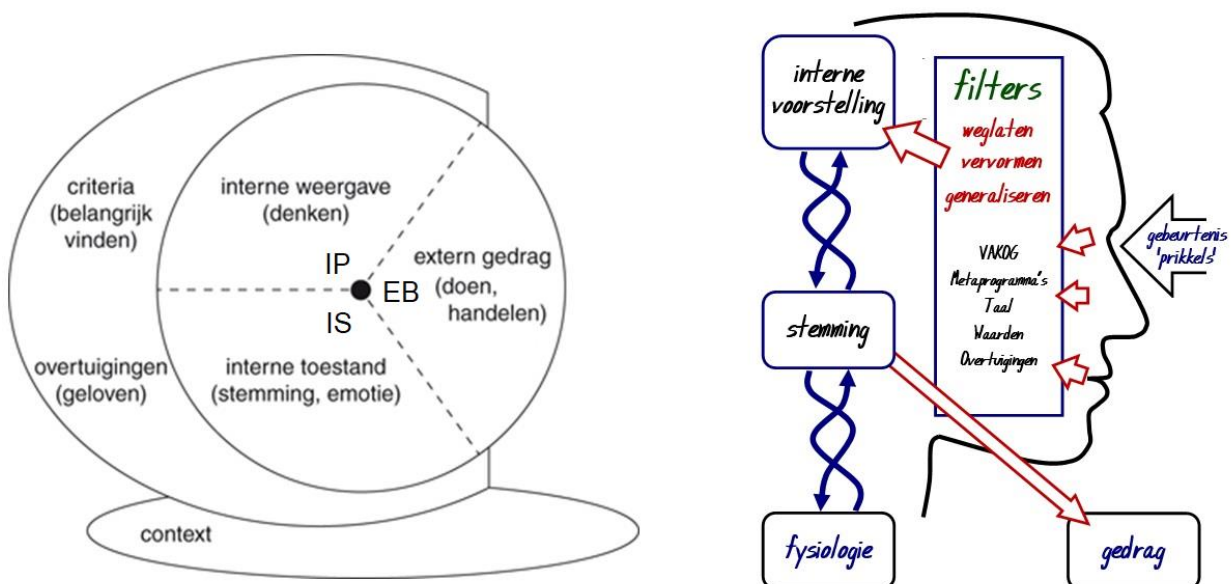
¹⁵ Deze krachtige overtuiging, die je voor waar kunt aannemen als je daarvoor kiest, is een van de ‘9 major beliefs’ namelijk: Difference = beauty. Terwijl we ons over het algemeen automatisch meer op ons gemak voelen bij mensen die overeenkomsten met ons vertonen in uiterlijk of denkstijl, kan deze overtuiging die ervaring van gemak ook laten ontstaan wanneer mensen juist heel verschillend lijken te zijn. Het geeft je in elk geval een keuze en verrijkt bovendien je waarneming en interesse in andermans kaart van het gebied.

¹⁶ Waar Bateson zich vooral richtte op een overkoepelend ‘meta-patroon’ dat alle levende wezens verbindt, richtte Maturana zich op het patroon dat men in alle levende systemen aantreft. Concreet betekent autopoiesis dat we niet op de wereld reageren, maar alleen op de betekenissen die wij eraan geven. Ieder heeft de vrijheid betekenissen te construeren. En die zijn altijd gericht op het vormen en in stand houden van het eigen gesloten systeem. Zintuigen hebben als enige functie bij te dragen aan het interne evenwicht; niet om de wereld objectief te kennen. (Een interessante relatie tussen NLP, Autopoiesis en de elementen van de Disney-strategie werd gelegd in het promotieonderzoek over leiderschap en de mens als intrinsiek moreel wezen van Dr Kyrill Goosseff aan de Erasmus Universiteit Rotterdam. Paul Flier interviewde hem daarover in 2017 voor tijdschrift INZICHT. Het artikel ‘Op zoek naar de bron van universele moraliteit’ is te downloaden op www.vrijeoogst.nl.)

Autopoiese betekent letterlijk zelf-creatie of zelf-productie, wat prachtig aansluit bij het idee dat ieder mens een unieke kern heeft die de kans mag krijgen zichzelf te ontfouwen of ontwikkelen. De term 'poiese' is herkenbaar in ons woord poëzie.

NLP Communicatiemodel

Het klassieke NLP communicatiemodel om de structuur van de subjectieve ervaring weer te geven is linksonder afgebeeld. Dit abstracte schema toont ons externe gedrag, onze interne processen en onze stemming als een samenhangend geheel. In dit model worden de interne weergave (Internal Process, IP), de stemming (Internal State, IS) en het gedrag (External Behavior, EB) de zogenaamde 'index computations' genoemd. Daar omheen zitten onze waarden en overtuigingen en dat alles is altijd geldig binnen een bepaalde context.



Aan de rechterkant zie je een ander veel gebruikt communicatiemodel. Door het iets meer te concretiseren geeft dit model inzicht in hoe communicatie en gedrag tot stand komt, en bovendien hoe belangrijk de rol is van onze fysiologie. De werking van dit communicatiemodel in grote lijnen:

- Het hoofd symboliseert ons hele lichaam
- Onze zintuigen worden continu blootgesteld aan miljoenen externe prikkels die via onze ogen, oren, tastzin, neus en mond binnenkomen. Deze geven informatie over de context.
- Omdat we deze nooit allemaal kunnen verwerken, gebruiken we zogenaamde filters, die signalen weglaten, vervormen en generaliseren.

- Het filterproces resulteert in een interne voorstelling of representatie (het 'plasje' in de 'bubbel'): onze gedachtepatronen bestaande uit beelden, geluiden, gevoelens, de interne dialoog, etc.
- De interne voorstelling heeft invloed op onze stemming en vice versa.
- Onze fysiologie heeft ook invloed op onze stemming en vice versa.
- Onze stemming bepaalt ons gedrag, waarmee we (een deel) van onze interne voorstelling naar anderen communiceren.

Meester over je stemming

Het verschil tussen succesvol en minder succesvol gedrag wordt bepaald door de neurofysiologische toestand waarin je bent; je emotionele staat of stemming. Er zijn vermogende stemmingen, die de kans op succes bevorderen, zoals liefde, vertrouwen, innerlijke kracht. En er zijn beperkende stemmingen, die ons succes in de weg kunnen staan, zoals angst, verdriet, wantrouwen, etc.

Heb je wel eens van die dagen dat alles goed lijkt te gaan? Dat het leven op rolletjes lijkt te lopen, je als het ware in een flow zit en dingen in een keer lukken waar je normaal meer moeite mee hebt? Of andersom, dat alles tegen lijkt te zitten en je dingen verknoeit die je normaal makkelijk afgaan? Je bent nog steeds dezelfde persoon, dus wat is het verschil? Juist, je stemming.

Bijna alles wat mensen willen is terug te brengen op een bepaalde stemming. Wil je liefde? Dat is een stemming, een gevoel dat we in onszelf ervaren op basis van bepaalde prikkels uit de omgeving. Wil je geld? Dan wil je waarschijnlijk niet zozeer stukjes bedrukt papier als wel datgene wat geld voor jou betekent: een ervaring van vrijheid, ruimte, vertrouwen in de toekomst.

Ook leren en veranderen zijn stemmingsafhankelijk. Daarom is het leren begrijpen en beheersen van je stemmingen de sleutel tot effectieve verandering en het bereiken van succes. NLP draait dan ook primair over het bereiken van meesterschap over je stemming ofwel zoals eerder gezegd 'emotioneel management'.

In zijn retrospectieve boek *Whispering in the Wind* [2001] geeft John Grinder een mooi voorbeeld van wat het echt betekent om je stemmingen te beheersen: het vermogen om positief te staan tegenover dubbelzinnigheid en vaagheid en het omarmen van verwarring als de optimale staat om nieuwe dingen te leren. Is het toeval dat dit naadloos aansluit bij het bewustzijn vanuit de rechterhersenhelft? Het is in elk geval tekenend dat Grinder zo enthousiast is over Iain

McGilchrist's neurowetenschappelijk boek over onze hersenhelften, dat in 2009 verschijnt onder de metaforische titel *The Master and His Emissary*.¹⁷

Het NLP Communicatiemodel laat zien hoe je stemming tot stand komt en waar je kan beginnen als je er iets aan wil veranderen. Vanuit het model weten we dat we onze stemming zelf beïnvloeden vanuit twee richtingen:

1. Fysiologie: Houding en gezichtsuitdrukking hebben direct invloed op je stemming. Daarnaast spelen hierbij vragen als: Hoe ga je nu om met je lijf qua houding en drinken, en hoe goed zorg je voor je lijf in termen van voeding, beweging, rust, gezonde (stralingsvrije) omgeving etc.
2. Interne voorstelling: Waar richt je bewust of onbewust je aandacht op? Wat neem je wel waar en wat filter je weg? En hoe geef je daar betekenis aan?

Deze twee aspecten vormen de meest essentiële sleutels tot jouw stemming, omdat je ze overal en altijd bij je hebt. Verandering in de een brengt direct – op biochemisch niveau – verandering in de ander teweeg en vice versa. Dat lichaam en geest deel uitmaken van hetzelfde 'cybernetische' informatiesysteem is een van NLP's uitgangspunten. Zo zal een sombere stemming altijd gepaard gaan met een bepaalde lichaamshouding en tonaliteit in je stem (van binnen of buiten). Zodra je die houding verandert zal er iets in je stemming veranderen. Dit zal het achterliggende probleem of de bron van de somberheid niet oplossen, maar je wel in een betere stemming brengen daar een begin in te maken. Probeer het maar eens: je heel somber of rot voelen terwijl je ondertussen met een stralende glimlach een houding aanneemt van 'ik kan de hele wereld aan'. Je schiet er natuurlijk niets mee op, behalve een nadere kennismaking met je wonderbaarlijke zenuwstelsel en de unieke mogelijkheden die het in zich draagt.

¹⁷ De titel verwijst naar een metafoor van Nietzsche, waarin een wijze koning over een vredig rijk regeert totdat een kortzichtige machtsbeluste dienaar besluit de macht te grijpen. De meester is de rechterhersenhelft en de dienaar de linker. McGilchrist maakt in zijn indrukwekkende boek duidelijk welke herkenbare problemen er ontstaan wanneer we de zeggenschap overdragen aan de linkerhersenhelft; zowel persoonlijk als qua maatschappij. McGilchrist heeft grote waardering voor wat onze analytische hersenhelft heeft bijgedragen aan wat we als mensheid bereikt hebben. Hij noemt de linkerhelft een geweldige dienaar, maar tegelijkertijd een 'waardeloze meester'. Op www.vrijeoogst.nl staat een korte blog over de werking van de hersenhelften getiteld: 'Het raadsel van de week: 'Niets is wat het lijkt...' - NLP en hersenhelften.' Hierin wordt tevens verwezen naar het 'Wetenschappelijk drieluik over onze hersenhelften' dat onder redactie van Paul Flier in 2017 verscheen in INZICHT, met bijdragen over het werk van Iain MacGilchrist, Jill Bolte Taylor, Michael Gazzaniga en Daniel Kahneman.

Je eigen model van de wereld

De manier waarop we informatie filteren bepaalt hoe we de wereld zien en is voor iedereen anders. De filters waarmee we dat doen zijn in de loop van ons leven door persoonlijke ervaringen ontstaan. Dit verklaart de enorme verscheidenheid aan menselijke ervaringen. Twee mensen kunnen van hetzelfde auto-ongeval totaal verschillende ooggetuigeverklaringen geven.

Neuropsychologen hebben ooit vastgesteld dat onze zintuigen per seconde 4,6 miljoen externe prikkels op zich afgevuurd krijgen. In *Ons slimme onbewuste* (2007), een leuk boek vol met onthullende weetjes en onderzoeken, spreekt psycholoog Ab Dijksterhuis inmiddels zelfs over ruim 11 miljoen. Of het andere meetmethoden betreft of een snelle evolutie laten we in het midden. Feit is dat er zoveel prikkels op ons af komen dat we deze moeten filteren om er iets mee te kunnen. Zeker wanneer we bedenken dat we in onze interne voorstelling slechts aan ongeveer zeven 'eenheden informatie' tegelijk bewust aandacht kunnen geven...

Het magische getal 'zeven plus of min twee'

We zijn als mensen in staat zijn om met onze bewuste geest aan 7 (± 2) eenheden informatie ('chunks') tegelijk aandacht te geven. Dit interessante gegeven, dat door psycholoog George Miller werd aangetoond, kun je eenvoudig testen door in jezelf rijtjes op te noemen van bijvoorbeeld bekende automerken, gerechten of andere voor de hand liggende dingen. Waarschijnlijk zul je merken dat er na 5-9 dingen even een onderbreking volgt, waarin je bewuste geest als het ware weer even bijgevuld wordt.¹⁸

Een 'eenheid informatie' is overigens iets anders dan een prikkel. Wanneer je een koe ziet staan, ontvang je allerlei visuele prikkels rondom zijn vormen en kleuren en de omgeving waarin hij staat, wellicht ook geluiden. De informatie-eenheid die we waarnemen is echter gewoon 'een koe'. Als er meerdere koeien staan, dan is 'koeien' of 'kudde' één informatie-eenheid. Het (leer)proces van generaliseren zorgt ervoor dat we in steeds meer dingen onbewust bekwaam worden, waardoor we als het ware steeds grotere chunks maken. Voor allerlei zaken hoeven we dan geen beroep meer te doen op onze bewuste geest en kunnen we deze vrij houden voor andere en nieuwe dingen.

¹⁸ Dit gegeven verwijst naar een eigenschap van ons korte-termijn geheugen, wat bij een computer ook werkgeheugen (RAM) genoemd wordt. Je kunt hier rekening mee houden bij het maken van effectieve lijstjes om te onthouden, zoals bij presentaties. Je kunt dit maximum ook expres overschrijden, wat tot 'overload' leidt en gebruikt kan worden om een trance te creëren. John Grinder werkte begin jaren 1970 in het laboratorium van George A. Miller aan de Rockefeller Universiteit in New York. De titel van Miller's beroemd geworden artikel uit 1956 is *The magical number seven plus or minus two* en is makkelijk online te vinden als je dieper in de bronnen van de grondleggers wil grasduinen.

Hoe duidelijk kun je eigenlijk zijn?

De laatste stap in het communicatiemodel is dat we via ons gedrag maar een heel klein deel van onze interne voorstelling naar anderen communiceren. Ook daarbij gebruiken we onze filters; wat kunnen we onder woorden brengen, wat vertellen we wel en wat houden we liever voor ons en wat communiceren we – onbewust – non-verbaal?

Vanuit de transformationele grammatica wordt ingeschat hoeveel of weinig we eigenlijk met woorden kunnen zeggen. De transformationele grammatica was het toenmalige vakgebied van de beroemde taalkundige en ‘anarchist’ Noam Chomsky, waar John Grinder in gespecialiseerd was. De discipline onderzoekt de relatie tussen de zogeheten dieptestructuur – de linguïstisch meest complete weergave van je ervaring – en de oppervlaktestructuur: de taal waarmee we iets over onze ervaring meedelen. Vanuit deze vrij technische taalwetenschap wordt ingeschat dat we ongeveer 1-2% van de boodschap in de dieptestructuur aan de oppervlakte brengen. Mocht je ooit frustratie ervaren omdat het lijkt alsof iemand je niet begrijpt, dan kan dit helpen zult ‘onbegrip’ te relativiseren. Feitelijk begrijpen we nooit meer dan een paar procent van elkaars verbale boodschap. Gelukkig kunnen we non-verbaal veel meer leren begrijpen.

Filters bepalen je mindset

Bij het creëren van ons wereldmodel spelen onze filters een sleutelrol omdat zij bepalen wat je waarneemt en hoe je daar betekenis aan geeft. Als je niet tevreden bent over de wereld die je waarneemt, dan kun je óf besluiten een andere wereld op te zoeken, óf je kunt de instelling van je filters onder de loep nemen. Het zijn namelijk geen vaste ‘instellingen’. Ze vertellen je hoogstens hoe je tot nu toe de dingen hebt geleerd en wat je voorkeursinstellingen zijn. Daar kun je altijd iets aan veranderen.

Filter: VAKOG

Het belangrijkste filter is ons zintuigstelsel, dat we niet alleen gebruiken om prikkels op te vangen, maar ook om binnenin ons model van de wereld op te bouwen. Hierin wordt de buitenwereld als het ware opnieuw gepresenteerd: gerepresenteerd. Onze zintuigen of modaliteiten worden binnen NLP dan ook aangeduid als ‘representatiesystemen’. Ofschoon iedereen over elk representatiesysteem beschikt, hebben mensen vaak voorkeur voor het ene boven het andere, hetgeen van grote invloed is op ons gedrag en bijvoorbeeld onze stressrespons. In de volgende hoofdstukken wordt hier uitgebreid op ingegaan op de representatiesystemen, en de kenmerkende eigenschappen.

Filter: Taal

Taal wordt binnen NLP beschouwd als het 'auditief digitale representatiesysteem'. Wat in taal wordt gedacht en gezegd is altijd minimaal een stap van de zintuiglijke ervaring verwijderd. Met taal maken we gebruik van het analytische bewustzijn van de linkerhersenhelft. Aan de hand van woorden of 'labels' kunnen we unieke ervaringen en mensen classificeren en beoordelen. Hoe abstracter het woordgebruik, hoe verder verwijderd we raken van de daadwerkelijke ervaring.

Woorden vormen ook de bouwstenen van overtuigingen en metaforen en helpen ons te bepalen wat voor ons 'waar' is. Daarmee heeft taal een belangrijke invloed op onze 'waar'-neming. Met woorden hebben we een manier in handen om de gefilterde informatie over een gebeurtenis betekenis te geven. Maar ook om 'dingen' te verzinnen en labelen die in 'de werkelijkheid daarbuiten' helemaal niet bestaan. En elke betekenis die we zo aan onze zintuiglijke ervaringen en gedachtenspinsels toekennen, heeft direct weer invloed op wat we daarna ervaren.

Het ligt voor de hand dat je met een grotere taalvaardigheid en woordenschat beter in staat bent om een genuanceerde omschrijving te geven van een ervaring. Dit is uiterst waardevol, omdat je dan minder snel genoodzaakt bent te generaliseren. Een kind dat net leert praten vertelt wellicht dat het 'een auto' heeft gezien, terwijl het later in zijn leven, als hij extra woorden tot zijn beschikking heeft, zal aangeven dat het om een witte bestelbus ging. Waarschijnlijk ken je de mythe wel van de tientallen benamingen die eskimo's voor sneeuw hebben, of de indianen voor soorten gras. Op vergelijkbare wijze is het handig een grote rijkdom aan gevoelswoorden te leren, zodat je makkelijker woorden kunt geven aan je ervaring. In emotioneel minder makkelijke situaties kan genuanceerd woordgebruik helpen om onbegrip en frustratie te verminderen.¹⁹

Het blijft interessant je te realiseren dat woorden voor iedereen iets anders kunnen en zullen betekenen. Woorden zijn symbolen (of kaarten), die verwijzen naar het gebied van je ervaring. Om mensen beter te begrijpen is het de moeite zorgvuldig de betekenis achter iemands woorden te achterhalen, in plaats van er klakkeloos vanuit te gaan dat je hetzelfde bedoelt.

¹⁹ Dit is een van de fundamenteën van Geweldloze Communicatie of Non Violent Communication (NVC) van Marshal Rosenberg. NVC is een prachtig 4-staps proces dat naadloos aansluit bij NLP. De stappen zijn: 1. Het kunnen scheiden van wat je zintuiglijk hebt waargenomen ('waarnemen zonder oordeel' dus zonder invullen). 2. Benoemen welke gevoelens dat bij jezelf teweegbrengt. 3. Verantwoordelijkheid nemen voor die gevoelens. 4. Een verzoek doen (in plaats van een eis stellen) om iets dat je leven verrijkt (wat werkt wel?). Voor stap 2 is het essentieel je eigen gevoelens te herkennen en te uiten en daarvoor is het behulpzaam te 'werken aan een grotere woordenschat voor gevoelens'.

Filter: Waarden

Waarden betreffen de dingen die echt belangrijk voor je zijn. Voor sommigen is dat geld of status; voor anderen wellicht veiligheid, waardering of geluk en voor jou kunnen het weer andere dingen zijn. Waarden motiveren je om bepaalde dingen te bereiken of juist te vermijden. En je gebruikt ze ook om achteraf te evalueren of je tevreden bent met het resultaat. Waarden sturen je gedrag op ieder moment en veelal onbewust en daarmee bepalen ze mede waar jij je aandacht, tijd en geld aan besteedt.²⁰

Waarden hangen ook nauw samen met je overtuigingen en met de regels die jij voor jezelf en anderen hanteert en waar je anderen aan wilt houden: normen of 'leefregels'.

Anthony Robbins vertelt in een van zijn seminars over een onderzoek naar de waarden en regels van succesvolle mensen.²¹ De interessantste uitkomst was dat ze relatief weinig regels hadden en daardoor flexibel konden omgaan met onverwachte gebeurtenissen en mensen die anders zijn. Dat wil niet zeggen dat ze geen sterk ontwikkelde waarden hebben of dat ze die niet naleven. Het wijst er eerder op dat ze deze niet aan anderen opleggen en dat ze steeds opnieuw de bereidheid hebben deze in een nieuwe context opnieuw te zien (re-spectare), om zo te bepalen wat belangrijk voor hen is.

Filter: Overtuigingen

Er is geen grotere richtinggevende kracht voor menselijk gedrag dan een overtuiging. In feite zijn overtuigingen niets meer dan 'vaak gedachte gedachten' die we ooit tot waarheid hebben verheven. Ze kunnen zijn ontstaan uit eigen ervaringen of omdat we ze hebben meegekregen vanuit onze jeugd of omgeving. Overtuigingen zijn krachtige werkingsmechanismen die onze waarneming over onszelf en de wereld iedere dag sturen en in stand houden. Het zijn consistente boodschappen die aan de hersenen gegeven worden en die zelfs op onze fysiologie en het gedrag van onze cellen grote invloed hebben.

Overtuigingen zijn voorbeelden van generalisaties, die ons zekerheid willen geven in ons leven en die daarmee ook een valkuil kunnen vormen. Iemand die zich kan herinneren hoe moeilijk hij uit

²⁰ Het onderwerp *waarden* komt tijdens de NLP Master Practitioner aan bod.

²¹ In het kader van een NLP Practitioner opleiding is Tony Robbins zeker een vermelding waard. Sinds hij in 1986 het nog altijd leesbare NLP-boek *Je ongekende vermogens* publiceerde, groeide hij uit tot een van de bekendste en meest succesvolle NLP-trainers en motivational speakers ter wereld. Toen er in de jaren 1990 wat gedoe ontstond over de naam NLP, doopte hij het Neuro-Associative Conditioning (NAC). Hij geeft seminars aan duizenden mensen tegelijk en veel van zijn werk is online te bekijken.

zijn woorden kwam tijdens een speech, zal wellicht de overtuiging gevormd hebben: 'Ik kan niet spreken in het openbaar.' En vanaf dat moment is die uitspraak de waarheid, totdat er iets gebeurt waardoor de overtuiging kan veranderen. Overtuigingen roepen een interessante vraag op: *Welke boodschap of opdracht geef jij stelselmatig aan je onbewuste?*

De kracht van overtuigingen wordt echt voelbaar wanneer we de invloed ervan op ons lichaam of onze gezondheid kunnen ervaren. In de gezondheidszorg zijn er tal van voorbeelden waaruit blijkt hoe cruciaal het is voor het succes van een behandeling, of een patiënt in zijn herstel gelooft. Robert Dilts, die veel ervaring en kennis heeft opgedaan met NLP als gereedschap voor gezond herstel, geeft in zijn boek *Verander je overtuigingen* (2006) een extreem voorbeeld: Een derde van een groep onderzochte kankerpatiënten kreeg na het ondergaan van een nep-chemokuur haaruitval!

Het blijkt dat wanneer we iets werkelijk geloven, dat de onbewuste processen in ons lichaam daarnaar luisteren. Hierop stoelt het bekende en fascinerende placebo-effect, dat refereert aan het zelfhelende vermogen van ons lichaam. Bovendien is het interessant ervan uit te gaan dat elk symptoom of gezondheidsprobleem een boodschap of positieve bedoeling voor je heeft.²² Tijdens de NLP Master Practitioner besteden we een dag aan de relatie NLP en gezondheid. Aan bod komen onder andere John Grinders format *The Healer Within* en het bekende NLP Allergiemodel.

Filter: Meta-programma's

Met de term 'meta-programma's' wordt een groot aantal aantal waarneem- en sorteerstijlen aangeduid die grote invloed hebben op onze ervaring van het huidige moment. Omdat we maar aan ongeveer zeven dingen tegelijkertijd bewust aandacht kunnen geven, dienen de meta-programma's om te bepalen welke dingen we op enig moment wel en welke we geen aandacht geven. Bij meta-programma's gaat het er vooral om je eigen voorkeuren te herkennen en je flexibiliteit in het schakelen van filterstanden te vergroten. Daardoor kun je makkelijker aansluiten bij de meta-programma's van een ander. Je kunt het zien als het open- of dichtgaan van filtergaatjes; schuifjes op een regelpaneel die je afhankelijk van de context iets naar links of rechts zet.

²² Dit uitgangspunt vormt de basis van het NLP-format *De helende reis* van Brandon Bays (2001) en van Rudy Vandamme's essay *Merci voor mijn burn-out*. Het essay maakt deel uit van Vandamme's boek *Zinzoekers* (2018), waarin hij vier veel voorkomende levenssituaties vanuit inspirerende en zeer behulpzame perspectieven belicht: Naast de *burn-out* typeert hij verder de *idealist* die merkt dat zijn carrière botst met zijn waarden; de *zelfstandige* met zijn eeuwige concurrentiestrijd; en de *gouden kooi* van een goedverdienende baan die tot noodzaak is geworden onwille van de levensstandaard. Deze levenssituaties zijn 'geen problemen om opgelost te worden; het zijn uitnodigingen om de persoonlijke ontwikkeling op te pakken en te leren omgaan met de diepere dimensie van het leven.'

Of je kunt een meta-programma dat twee uiterste standen kent, zien als het strakke koord in het circus, waarbij de koorddanser loopt van het ene uiterste naar het andere. Ook de uiterste standen leren kennen is inzichtgevend. Het 'grote midden' met gemak leren bewandelen geeft de meeste aansluitmogelijkheden met andere mensen.

Onderstaande meta-programma's worden tijdens de NLP Practitioner geïntroduceerd:

Intern vs extern referentiekader

Ga jij af op je eigen mening en waarden of op anders mening om te weten wat goed of fout is?

Interne vs externe 'locus of control'

Oorzaak en gevolg: Wie of wat bepaalt jouw stemming en ervaring? Word jij bepaald of bepaal jij?

Eerste vs tweede waarnemingspositie (Sorting by self vs sorting by other)

Hou je primair rekening met jezelf of met de ander?

Globaal vs details

Denk en praat je liever in meer abstracte termen ('upchunks') of geef je eerder aandacht aan details en voorbeelden ('downchunks').

Opties vs procedures

Hou je mogelijkheden liever open, 'we zien wel', of geef je voorkeur aan een duidelijke werkwijze? Denk je meer in keuzemogelijkheden of in stappenplannen?

Benaderen vs vermijden (Toward vs Away From)

Richt je je meer op wat je wel wilt of op wat je niet wilt? Streef je concrete doelen na of wil je vooral problemen oplossen en moeilijkheden voorkomen?

Voldoet wel vs voldoet niet (Matching vs mismatching)

Gaat je aandacht naar wat er goed gaat en wel klopt of richt je je meer op wat er niet goed gaat en wat er niet klopt?²³

²³ Een bekende vraag bij dit meta-programma is: Is het glas voor jou half vol of half leeg? Beide zijn even 'waar' en elk heeft een andere invloed op je ervaring. Het denken in 'of-of', wat we bij veel metaprogramma's tegenkomen, is overigens een typisch kenmerk van de linkerhersenhalft. Volgens de algemene semantiek is of-of denken ook een kenmerk van 'ill-formed mapping' (aldus Frank Pucelik in zijn boek *Reality Wars – Dissociated State Therapy* (2017), vrij vertaald als een povere kaart van het gebied. Daarom kijkt Vrije Oogst niet zozeer of het glas half leeg of half vol is, maar waar de kraan zit. (Het onderwerp *meta-programma's* komt tijdens de NLP Master Practitioner uitgebreider aan bod.)

Overtuigingen die helpen

Er is geen grotere richtinggevende kracht voor menselijk gedrag dan een overtuiging.

Overtuigingen kunnen ons helpen maar ook net zo goed tegenwerken en het is handig het verschil te leren kennen. Of je versterkende overtuigingen hebt, of juist beperkende, maakt echt letterlijk een wereld(model) van verschil.

Je kunt je wel voorstellen dat overtuigingen van succesvolle mensen waardevol zijn om te oogsten. *Waarom* doen deze mensen wat ze doen? Wat is voor hun 'waar' in situaties waarin jij ook succesvoller zou willen zijn en wat zou er gebeuren als jij dat ook voor waar zou aannemen?

Nine Major Beliefs

In de begintijd van NLP werd er veel aandacht gegeven aan het identificeren van versterkende overtuigingen en onderzocht welke fundamentele ingrediënten daaraan ten grondslag lagen. Zo werden de onderstaande *nine major beliefs* of 'meta-overtuigingen' opgesteld, die naar succes en compassie in communicatie leiden. Ze vormen nog steeds het hart van Frank Pucelik's Meta-NLP. Het zijn abstracte begrippen ('upchunks') die onderling een eenheid vormen waaruit men kan opereren.

Het is een mooie oefening om het onderstaande door te nemen terwijl je een minder makkelijke situatie in gedachten houdt. Steeds opnieuw kun je je afvragen: wat zou er anders zijn (geweest) als ik hiervan was uitgegaan:

1. Map/Territory Distinction

De kaart ≠ het gebied

Niemand neemt 'de werkelijkheid' waar zoals die 'is', elk neemt alleen zijn eigen kaart van dat gebied waar. De meeste problemen ontstaan doordat mensen menen dat hun kaart het gebied wel is, of daardat mensen gewoon geen goede kaart hebben.²⁴ Daarom is de manier waarop mensen hun kaart creëren – hoe ze dingen weglaten, vervormen en generaliseren – belangrijker dan de inhoud. Het proces of de structuur is belangrijker dan de inhoud.

²⁴ Niet goed in de zin van waardeloos, zoals een wegenkaart waardeloos kan zijn wanneer er niet de juiste informatie op staat. Deze metafoor is bruikbaar omdat het een probleem direct 'herkadert' naar twee concrete acties: het updaten van de kaart, bijvoorbeeld door te beginnen met het inzicht dat kaart en gebied niet hetzelfde zijn. En het instellen van een gewenste bestemming, alvorens te gaan rijden en nieuwe ervaringen op te doen. In hoofdstuk 13 wordt nader ingegaan op doelen stellen en het succesvol bereiken daarvan.

2. Respect (Re-spectare = opnieuw kijken, dus niet invullen)

Respect voor de heelheid van ieder ander mens en voor zijn unieke kaart van het gebied. Mensen zijn heel en hoeven dus niet 'gemaakt' te worden. Ze hebben alle hulpbronnen die ze nodig hebben om te slagen. Achter elk gedrag zit een positieve intentie voor die persoon en het huidige gedrag is ooit de beste keuze geweest.

3. Difference = Beauty Verschil = Schoonheid

We nemen waar wat verschillend en anders is; het is de basis voor groei en verandering. Een cultuur waarin 'hetzelfde' goed is, leidt niet tot ontwikkeling maar stilstand. Verschillen en diversiteit zien als interessant en bruikbaar in plaats van als goed of slecht leidt tot flexibiliteit, positieve uitkomsten en vergaande acceptatie van onszelf en anderen.

4. 50/50-Rule De 50-50-Regel

Ten minste 50% van het resultaat van menselijke interactie komt voort uit non-verbale communicatie. Als een bewuste (verbale) en onbewuste boodschap overeenstemt, noemen we dat congruentie.

5. Manipulation = Communication Manipulatie = Communicatie

Mensen kunnen niet niet-communiceren. We beïnvloeden mensen al zodra er zintuiglijk contact is. De betekenis van je communicatie is de respons die je krijgt.

6. Resistance = Power Weerstand = Kracht

Weerstand betekent dat iemands overlevingsstrategie wordt geactiveerd en duidt op levenskracht: een hulpbron waar je van gebruik kunt maken indien je erbij aan kunt sluiten.

7. Trust Your Unconscious Vertrouw op je onbewuste

Op onbewust niveau weten mensen precies wat goed voor ze is en welke hulpbronnen ze nodig hebben.

8. Your Most Important Client Je belangrijkste cliënt: jezelf

Ik ben zelf mijn belangrijkste cliënt. Hoe kan ik voor een ander zorgen als ik niet eerst goed voor mezelf zorg? Welke onbewuste boodschap zend ik dan uit? Congruentie bij mezelf.

9. Right to Learn Het recht om te leren

Vanuit respect voor de heelheid van een ander, willen we iemand geen puzzelstukje geven: het past zelden in hun kaart van het gebied. Verder bestaat er geen mislukking, alleen feedback. Als iets niet werkt, probeer iets anders. Zintuiglijke scherpzinnigheid en flexibiliteit.

‘De’ NLP Vooronderstellingen

Naast de ‘nine major beliefs’ uit het meta-NLP van Frank Pucelik, kan het interessant zijn kennis te maken met de zogenaamde ‘NLP-vooronderstellingen’ die daar deels model voor hebben gestaan. Dit zijn overtuigingen die aan het licht zijn gekomen bij het bestuderen en modelleren van Fritz Perls, Virginia Satir, Milton Erickson en Gregory Bateson. Ook bevatten ze enkele uitgangspunten uit kennisgebieden waarop NLP voortborduurt, zoals de systeemtheorie (cybernetica) en de algemene semantiek. Het spreekt voor zich dat er overlap bestaat met de nine major beliefs.

Uit de grote diversiteit die we in de literatuur en opleidingen wereldwijd hebben aangetroffen onder de noemer ‘de’ NLP vooronderstellingen, mogen we concluderen dat er dus niet zoiets als ‘de’ NLP vooronderstellingen bestaat. Dit helpt onthouden waar het eigenlijk voor dient: een veerkrachtig en flexibel overtuigingsysteem opbouwen waarmee je je leven kunt verrijken.

Onderstaande 14 vooronderstellingen horen bij de consensus van de wereldwijde NLP-gemeenschap (LS85). Om onderlinge communicatie tussen NLP beoefenaars wereldwijd te vergemakkelijken, geven we deze integraal weer en in het engels (met excuses voor de herhaling). Opnieuw geldt dat het grootste effect ontstaat zodra je inziet dat ze alle vooronderstellingen eigenlijk een geheel vormen; elkaar onderling beïnvloeden en versterken.

1. *The map is not the territory.*

De kaart is niet het gebied. Iedereen opereert vanuit een eigen kaart (wereldmodel) van het gebied (de werkelijkheid). Ook zijn woorden niet de gebeurtenis waar ze naar verwijzen.

2. *Life and mind are systemic processes.*

Het leven en onze ‘geest’ kunnen beschouwd worden als systemische processen, waarbij lichaam en geest elkaar beïnvloeden. Deze aanname opent de deur voor het toepassen van ideeën uit de systeemtheorie, zoals het belang van feedback en het TOTE-model bij strategieën (hoofdstuk 14).

3. *The system with the greatest flexibility survives.*

De persoon of het systeem met het meest flexibele gedrag heeft de grootste kans te bereiken wat hij wil. Niet de sterkste, maar degene die zich het best kan aanpassen aan nieuwe omstandigheden.²⁵ Het vergroten van flexibiliteit is dan ook het primaire doel van NLP.

²⁵ Wellicht ken je de uitspraak ‘survival of the fittest’? Deze beroemde woorden worden toegeschreven aan Charles Darwin, grondlegger van de evolutietheorie, maar zijn van filosoof en grondlegger van de sociologie Herbert Spencer. Hij vatte Darwins theorie hierin samen, maar bedoelde niet dat ‘de sterkste overleeft’, zoals sommigen het graag interpreteren om bepaald gedrag of bijvoorbeeld de schaduwzijdes van de ‘vrije markt’ te rechtvaardigen. Hij bedoelde hetzelfde als deze vooronderstelling: dat degene die zich het best aan kan passen, zal overleven.

4. Structure is more important than content.

De structuur van een ervaring is belangrijker dan de inhoud. Als we iets willen veranderen, dan is de manier waarop we onze kaart van het gebied opbouwen (en de ingrepen daarin) belangrijker dan de kaart zelf. Niet wat er verteld wordt, maar de taalpatronen waarmee dat gebeurt is van invloed. Niet wat er gezien wordt in een beeld, maar de eigenschappen van het beeld zijn van invloed.

5. Experience can be reduced to sensory elements (VAKOG).

Ervaring kan teruggebracht worden tot zintuiglijke informatie, bestaande uit visuele (V), auditieve (A), kinesthetische (K), olfactorische (O) en gustatorische informatie (G). Deze zogenaamde 'representatiesystemen' komen in hoofdstuk 9 aan de orde.

6. Submodalities determine the effect of an experience.

Submodaliteiten (de eigenschappen van VAKOG-elementen) bepalen hoe we een ervaring beleven. (Hoofdstuk 10)

7. The meaning of communication is the response elicited.

De betekenis van je communicatie is de respons die je krijgt. (Hiermee richt je je aandacht op de waarneembare effecten van je handelen zodat je kunt leren welke handelingen wel en welke niet naar je doel leiden. Bovendien neem je verantwoordelijkheid voor het effect van je communicatie)

8. There is no failure, only feedback.

Mislukking bestaat niet, alleen feedback. 'Waar je struikelt ligt je grootste schat begraven.'

9. If what you are doing does not work, it is useful to do something else.

Als wat je doet niet werkt, is het nuttig iets anders te doen.

10. Resistance is a signal of insufficient rapport.

Weerstand is een teken van gebrek aan rapport. Er bestaan geen onwillige gesprekspartners, alleen inflexibele communicatoren.²⁶

11. People have the resources for the changes they desire.

Mensen hebben alle hulpbronnen in huis om te slagen. Er bestaan geen mensen zonder hulpbronnen, alleen mensen die hun hulpbronnen niet gebruiken.

²⁶ Rapport is een sleutelbegrip binnen NLP en verwijst zowel naar contact als de techniek van contact maken. Zie hoofdstuk 7 Rapport: de kunst van contact.

12. All behaviour has a positive intention.

Achter elk gedrag zit een positieve intentie. Mensen proberen met hun gedrag altijd iets voor zichzelf te bereiken. Wanneer gedrag ongewenst is, kan het nuttig zijn eerst te achterhalen wat de intentie is en te zoeken naar alternatief om dat te bereiken. In geval van een ziekte of andere problematische patronen wordt in dit kader ook wel gesproken over de zogenaamde 'tweede winst'.

13. People make the best choices available to them.

Mensen maken de best mogelijke keuze die ze beschikbaar hebben. Het huidige gedrag is de beste keus die er is. Wanneer dat moeilijk is voor te stellen, kan deze vooronderstelling helpen compassie met de ander te hebben.

14. If one can do it, others can learn to do it.

Als iemand iets kan, kan een ander het leren. Deze overtuiging is een van de mooiste voorbeelden dat het er niet om gaat of het 'waar' is, want je kunt makkelijk een bewijs van het tegendeel leveren. Het gaat erom dat je wereldmodel compleet verandert als je ervan uitgaat dat het waar is. Bijvoorbeeld bij het herstel van een lichamelijk ongemak, of het aanleren van een nieuwe vaardigheid. Deze vooronderstelling betekent eigenlijk: 'Kunnen' is een kwestie van structuur en wanneer de structuur (de strategie) is gemodelleerd en in kaart is gebracht kan een ander het leren.

Dogma's en geboden

Zoals de bijbel zijn tien geboden kent en het Boeddhisme zijn vier edele waarheden, zo kent iedere school of theorie zijn eigen 'waarheden' en axioma's, en NLP zijn vooronderstellingen. Handig als richtingaanwijzers, zolang de oorspronkelijke richting in het oog wordt gehouden. Een risico met zo'n rijtje prachtige aannames, is dat ze dogmatisch of zielloos toegepast worden als we onze of andermans linkerhersen helft zijn gang laten gaan ('left-brain-corruption').

6. De basis van flexibiliteit en leren

Verwarring is slechts een doorgang naar een nieuwe en andere realiteit

- Richard Bandler

Leren vindt plaats zodra we nieuwe patronen en gewoontes vormen en onze 'comfortzone' zich als het ware uitbreidt.²⁷ Belangrijker dan nieuwe patronen is om flexibiliteit aan te leren: de gewoonte om je makkelijk aan te passen aan onbekend terrein en makkelijk te wisselen van patroon.

Een signaal dat we onbekend terrein betreden is de ervaring van 'verwarring'. Volgens Milton Erickson gaat er aan een nieuwe werkelijkheid altijd een fase van verwarring vooraf. Van deze 'meester van het onbewust leren' kunnen we dus leren dat het loont om verwarring te waarderen. Ook al gaat dit lijnrecht in tegen de programmering van onze linkerhersenhalft, dat onzekerheid schuwt en alles wil be'grijpen'.

Het toelaten van verwarring is een essentiële stap bij persoonlijke ontwikkeling. Dit betekent vertrouwen op je onbewuste en het tijdelijk 'loslaten' van patronen die je tot nu toe gewend bent. Neurologisch gezien dient onze bewuste linkerhersenhalft bereidheid te hebben – of verleid te worden – om zijn behoefte aan controle en begrijpen te laten vieren. Alleen dan ontstaat er ruimte voor nieuwe ervaringen via de rechterhersenhalft die als basis dienen voor nieuwe patronen.²⁸ Omdat het binnen NLP niet gaat over goed of fout, gaat het er ook niet om het ene patroon voor het andere te verwisselen. Het uitgangspunt blijft om meer keuzes tot je beschikking te hebben en je flexibiliteit in het wisselen daarvan te vergroten.

²⁷ De veel gebruikte benaming van 'comfortzone' om onze huidige gewoontes en bekende patronen weer te geven is soms verwarrend en onhandig. Ten eerste omdat het voor veel mensen lang niet altijd een comfortabele ervaring creëert. En vooral omdat het suggereert dat het aanleren van nieuwe patronen 'oncomfortabel' kan zijn.

²⁸ In *The Master and his Emissary* beschrijft McGilchrist dat de hersenhalften 'verbonden' zijn via de hersenbalk of het *corpus callosum*. Zodra de linkerhersenhalft druk is met analyseren en re-presenteren van reeds bekende zintuiglijke informatie in zijn eigen 'spiegelpaleis', en zodra we even in gedachten naar het verleden of de toekomst gaan, dan blijkt deze toegang op slot te gaan. Er is op dat moment geen verbinding meer met de daadwerkelijke ervaring in het huidige moment, die alleen vanuit de rechterhersenhalft mogelijk is. Er is op dat moment ook geen 'echt' contact meer met andere mensen, want ook dat loopt alleen via de rechterhersenhalft. De algemene conclusie is dat er niet automatisch een goede samenwerking tot stand komt, maar dat deze 'verbinding' tussen de hersenhalften vooral functioneert om ons vanuit elke hersenhalft, onafhankelijk van elkaar, een compleet verschillende wereldbeschouwing mogelijk te maken. Een 'in contact' en een 'uit contact' met de werkelijkheid. Gelukkig hebben we een keuze.

Na een korte uitleg over de werking van het leerproces, reikt dit hoofdstuk twee fundamentele methoden aan om je flexibiliteit te vergroten. De eerste is ‘up- en downchunken’, waarmee je leert om makkelijk te variëren in abstractieniveau. De tweede is het model van de waarnemingsposities, dat helpt meerdere invalshoeken te gebruiken en voorkomt dat je blijft hangen in je eigen stukje.

Het leerproces in stappen

Iets nieuws leren gebeurt vaak in vier stappen. Als je deze leert herkennen, zal het de minder makkelijke aspecten van leren – namelijk dat iets meestal niet in een keer lukt – leuker maken. Hoe we omgaan met wat we nog niet kunnen, of we het onszelf gunnen om fouten te maken en daarvan te genieten, speelt een belangrijke rol in het leerproces. De volgende fasen zul je wellicht herkennen:

1. *Onbewust onbekwaam*

In deze fase weet je niet dat je iets niet kunt en je weet ook niet dat je dit niet weet. Als kind besef je bijvoorbeeld nog niet dat je niet kunt autorijden; je hebt nog geen idee wat voor ervaring dat is.

2. *Bewust onbekwaam*

Zodra je iets nieuws wilt kunnen en begint met leren, word je je bewust van wat je eigenlijk nog niet kan zodra je tegen de eerste beperkingen oploopt. Of wellicht heb je ‘geluk’ en tref je een behulpzame instructeur die je feilloos op je onbekwaamheden wijst. Kun je je de eerste autorijlessen herinneren? Waarschijnlijk besteedde je veel aandacht aan al die nieuwe dingen en kostte het vooral moeite alles te combineren; het sturen, schakelen, de pedalen, de spiegels, etc. Deze fase is vaak verwarrend en lang niet altijd plezierig, omdat je soms letterlijk in je lijf voelt dat je je comfortzone verlaten hebt. Het is ook de fase waarin je het meeste leert als het je lukt het gevoel van verwarring te waarderen en te genieten van je fouten. In navolging van Erickson zei Bandler: ‘Verwarring is slechts een doorgang naar een nieuwe en andere realiteit.’

3. *Bewust bekwaam*

In deze fase ben je redelijk in staat het nieuwe ding te doen, maar je hebt er nog wel al je aandacht voor nodig. Je gaat als het ware nog niet op de automatische piloot. Je hebt de vaardigheid geleerd en bent de kunst nog niet meester. In deze fase geldt dat de kracht in de herhaling zit en de fouten die nu nog optreden waardevolle feedback zijn voor het fijnslijpen van je nieuwe vermogen. Door het steeds weer te herhalen merk je gaandeweg dat je er steeds minder aandacht aan hoeft te geven.

4. *Onbewust bekwaam*

Als je een bepaalde vaardigheid maar lang genoeg oefent, zul je de vierde fase bereiken en nieuwe gewoonten vormen. Het uiteindelijke doel van het leerproces is om onbewust bekwaam te worden in bepaalde vaardigheden. Al die verschillende vaak kleine gedragspatronen die je door

oefening hebt aangeleerd, versmelten in deze fase tot één soepel verlopende handeling. Binnen de martial arts noemen ze die kleine elementen 'kata', die op weg naar meesterschap keer op keer op keer worden geoefend.

Als je ervaren bent in autorijden, vergt dat nu waarschijnlijk nog weinig bewuste aandacht. Je bepaalt je bestemming en laat al het uitvoerende werk aan je onbewuste over, eventueel geholpen door een extern navigatiesysteem. En nu je vrijwel 'op de autopilot' kunt autorijden, merk je dat je er andere dingen naast kan doen, zoals naar de radio luisteren, van de omgeving genieten of een gesprek voeren.

De kwaliteit van je leven wordt mede bepaald door de dingen waar je onbewust bekwaam in bent. Natuurlijk zijn we ook onbewust bekwaam in dingen, die mogelijk niet goed voor ons zijn en die je wil *afleren*. Met *afleren* bedoelen we dat je er andere, betere alternatieven naast ontwikkelt en je auto-pilot leert om daar de voorkeur aan te geven. Je gaat dan van stap 4 terug naar 2 om vervolgens via 3 bij 4 terecht te komen met meer keuzes.

Vanuit het Major Belief 'Right to learn' is het interessant te onderzoeken in hoeverre jij jezelf of een ander het leerproces gunt. Welke overtuigingen jij hanteert ten aanzien van leren. Of je kunt genieten van het maken van fouten en inziet dat deze de sleutel vormen naar de volgende fase. Mislukking bestaat niet; alleen feedback.

Flexibel in abstractie: up en downchunken

Het leerproces is gebaseerd op ons vermogen om patronen te herkennen en te vormen. Uit een of enkele ervaringen generaliseren en creëren we nieuwe patronen en overtuigingen. Dit proces van generaliseren - van een concreet detailniveau naar een meer globaal en abstract niveau - noemen we in NLP 'upchunken'. Ook in onze taal classificeren en generaliseren we voortdurend en worden dingen meer of minder globaal uitgedrukt. Wanneer we iets concreter willen specificeren, bijvoorbeeld met een voorbeeld, noemen we dat 'downchunken'. Flexibiliteit in up- en downchunken is een essentiële vaardigheid om makkelijker te communiceren.²⁹

Misschien heb je je wel eens verbaasd hoezeer mensen kunnen verschillen in de abstractie van hun woordgebruik? Sommigen lijken dusdanig vaag in hun taal dat je voortdurend behoefte hebt

²⁹ Chunken, up- en downchunken laat zich naar onze mening niet goed in het Nederlands vertalen. In de praktijk blijkt dat mensen ervoor kunnen kiezen zich daaraan te storen en vanuit pogingen om bij zo'n kaart van het gebied aan te sluiten worden wel vertalingen geopperd als 'opbrokken' en 'neerbrokken'. Een alternatief is specificeren en veralgemeniseren. Belangrijker dan de terminologie is het principe erachter.

aan een voorbeeld. Anderen kunnen zich juist weer zo verliezen in de details, dat je je afvraagt waar het verhaal eigenlijk naartoe gaat. De techniek van upchunken en downchunken kan helpen om mensen te helpen om van vaag woordgebruik naar meer details te gaan en andersom.

Chunks en de hiërarchie van ideeën

Een 'chunk' is een informatie-eenheid of concept en het proces van 'chunken' verwijst naar de wijze waarop we concepten aan elkaar rijgen tot zinnen en verhalen. Het woord 'Transport' is bijvoorbeeld een chunk, evenals het woord 'Auto' of 'Fiets' of 'Toyota'. Transport is een abstracter, globaler concept dan Auto, terwijl Fiets daarmee op gelijke voet staat omdat het beide voorbeelden zijn van een transportmiddel. Auto is weer abstracter, minder gedetailleerd dan Toyota. Op deze wijze ontstaat er als het ware een hiërarchie van begrippen, op basis van het niveau van abstractie of detail. Dit noemen we binnen NLP een *hiërarchie van ideeën*.

Upchunken ↑ betekent dus dat we een abstractieniveau hoger gaan. Dit gebruiken we binnen NLP vaak om te achterhalen wat de positieve intentie is achter een bepaald gedrag. De vraag die we dan stellen is: *Met welk bedoeling wil je dit?* Het kan ook zijn dat iemand verstrikt lijkt in details en het grote plaatje niet meer ziet. De vraag die we dan stellen is: *Waar is dit een voorbeeld van?*

Downchunken ↓ betekent dan natuurlijk dat we een abstractieniveau lager gaan. Dit passen we toe wanneer iemand te vaag blijft in zijn uitleg van wat hij wil of wat het probleem is. De vraag die we dan stellen is: *Kun je een voorbeeld geven? Of Wat bedoel je specifiek?*

In de praktijk blijkt dat mensen een voorkeur kunnen hebben voor een bepaald abstractieniveau. Sommigen neigen meer naar vaag taalgebruik, anderen juist naar gedetailleerd. Dit komt tot uiting in het meta-programma 'globaal – specifiek'. Door te oefenen en spelen met up- en downchunken kun je hier flexibiliteit in ontwikkelen.

Een derde term is *lateraal chunken* →. Hierbij blijven we op hetzelfde abstractieniveau en zoeken we naar meer voorbeelden van iets. Dat zoeken naar meer voorbeelden kan alleen door eerst een niveau omhoog te gaan (up te chunken) om te weten waarvan dit voorbeeld een onderdeel is. Om naast 'Toyota' op bijvoorbeeld 'BMW' te komen, moet je eerst begrijpen dat je op zoek bent naar een voorbeeld van een auto-type. Lateraal chunken gebruiken we om aan de hand van verscheidene voorbeelden iets duidelijk te maken. En we passen het voorbeeld ook toe wanneer we op zoek zijn naar meerdere hulpbronnen die iemand kan gebruiken om een doel te bereiken. De vraag die we dan stellen is: *Kun je nog een voorbeeld geven?*

John Grinder vertelde tijdens een training dat het bij communicatie eigenlijk maar om twee dingen gaat: *Framing* en *chunking*. Welk venster zet je open en wat bied je er aan? Anthony Robbins voegde aan het aspect chunking nog twee bruikbare aanvullende onderscheidingen toe:

Overchunking en *underchunking*. Beide zijn redenen waarom mensen iets niet voor elkaar krijgen. *Overchunking* wijst op teveel stapjes, waardoor je nooit echt op gang komt. *Underchunking* duidt op het tegenovergestelde; het spreekwoordelijke *grote stappen snel thuis*.

Flexibel in waarnemen: meerdere posities

Een andere basisvaardigheid in communicatie is het vermogen om je in anderen te kunnen verplaatsen en getuige te zijn van de inhoud van je eigen ervaring. Gregory Bateson ging ervan uit dat je een situatie altijd vanuit minimaal drie verschillende invalshoeken moet bekijken: vanuit jezelf, vanuit de ander en van een afstandje. Als je leert makkelijk van positie te wisselen, zowel vooraf, tijdens als na een situatie te doen, zul je veel nuttige informatie verzamelen en je kaart van het gebied enorm verrijken. Het model van de ‘waarnemingsposities’ helpt hierin flexibiliteit te ontwikkelen en te herkennen welke voorkeur iemand op dit gebied heeft.

Zoals de naam al aangeeft, varieer je met drie verschillende posities van waarneming. In de ‘eerste positie’ bekijk je de situatie vanuit jezelf. In de ‘tweede positie’ hallucineer je dat je door de ogen van de ander naar de situatie en jezelf kijkt.³⁰ Om je echt in te leven in de situatie en mogelijke belangen en gevoelens van de ander, heb je afstand te nemen van je eigen emoties en opvattingen. Daarvoor ga je eerst in de ‘derde positie’ of ‘meta-positie’. Je stapt als het ware uit het probleem en stijgt boven de situatie uit: ‘Moet je ons hier toch zien zitten!’ Het is de positie van de vlieg op de muur, de getuige of de koele regisseur, die jou in eerste positie kan souffleren wat jij zelf – als acteur in de film die van die situatie – mogelijk kan veranderen om het contact met de ander te verbeteren.

Persoonlijke voorkeuren: ‘Gevers en nemers’

Het is interessant dat mensen vaak een voorkeur hebben voor de eerste of de tweede positie, omdat het veel invloed heeft op hoe mensen zich gedragen. Hou jij bijvoorbeeld meer rekening met anderen dan met jezelf? Vind je het nog niet zo makkelijk om te zeggen wat je zelf wilt? Dan zit je waarschijnlijk meer in de tweede positie. Krijg je nog wel eens te horen: ‘Jij houdt ook nooit rekening met een ander!’ En is het voor jou vaak helder wat je wil? Dan zit je eerder in de eerste positie. En sta je bekend als een koele kikker, als iemand die het zo goed van een afstand kan bekijken? Dan zit je mogelijk veel in de derde positie.

³⁰ Deze posities komen overeen met het meta-programma *Sorting by self* vs. *Sorting by other*.

Mensen met een voorkeur voor de eerste positie zijn gewend meer te nemen dan te geven. Veel ondernemers zijn daar een voorbeeld van. Het risico van deze voorkeur is dat het realiseren van je wensen ten koste kan gaan van een ander. Een voorkeur voor de tweede positie hangt samen met een neiging meer te geven. Met deze voorkeur zal een beroep in de zorgsector bij je passen. Het risico is een neiging jezelf 'weg te cijferen', maar ook om teveel te geven. Wanneer iemand veel geeft en zelf moeite heeft te ontvangen, kan er geen gezonde balans in geven en nemen ontstaan.³¹ Je zou ook kunnen zeggen dat geven in zo'n situatie eigenlijk nemen is geworden.

Associëren en dissociëren

De begrippen associëren (letterlijk: verbinden) en dissociëren (scheiden) zijn ook belangrijk voor communicatie. Stel dat je nu terugdenkt aan een vakantie en een willekeurige herinnering ophaalt: merk dan eens op wat voor beeld daar in gedachten bij ontstaat. Kijk je in dat beeld vanuit je eigen ogen, dan noemen we dat een geassocieerde herinnering. Zie je jezelf in de situatie dan is de herinnering gedissocieerd. Dit onderscheid is belangrijk, omdat een geassocieerd beeld meer invloed heeft op je stemming en sterkere gevoelservaringen zal oproepen dan een gedissocieerd beeld. Bij het onderdeel Submodaliteiten zullen we ontdekken hoe we dit verschil in onze ervaring kunnen gebruiken.

Bij de waarnemingsposities gaan we een stap verder. In de tweede positie ben je namelijk niet alleen gedissocieerd van jezelf, maar ('hallucineer' je dat je bent) geassocieerd in de ander. Je kijkt als het ware vanuit de ogen van de ander naar jezelf of de situatie en probeert je voor te stellen hoe dat voor de ander is. Dit vergt voor sommigen nog wat oefening en je zult merken hoeveel het kan opleveren wanneer je ook op dit vlak je flexibiliteit vergroot.

Het fenomeen 'dissociatie' wordt beschouwd als een automatisch (verdedigings-) mechanisme van het zenuwstelsel, waarmee je jezelf kunt beschermen tegen de pijn van een ervaring. Treedt het naderhand nog ongewild op, dan wordt dat wel als 'symptoom' van post-traumatische stress beschouwd. Binnen NLP worden symptomen eerder als boodschappen gezien van iets dat om ontwikkeling vraagt. Of zoals bij dissociatie, als vermogens die – wellicht onder grote stress – reeds ontwikkeld zijn en die met meer flexibiliteit toegepast mogen leren worden. Het gebruiken van

³¹ Illustratief is wanneer iemand voor zijn hulp als dank een bos bloemen of kadootje krijgt en daarvoor weer een bedankkaartje stuurt. Binnen een partnerrelatie kan overmatig geven tot een scheiding leiden, omdat de balans in geven en nemen steeds verder scheef loopt totdat de andere partner het niet meer uithoudt. Vol onbegrip kunnen mensen zeggen: 'Hoe kan dat nou, ik heb echt alles voor mijn partner gedaan', zonder zich te realiseren dat daar mogelijk precies het probleem zat.

‘probleemgedrag’ als uiting van een vermogen – in dit geval om *getuige van het probleem te zijn* – is een essentieel uitgangspunt van NLP (en van therapie in zijn algemeenheid).³²

³² De herkadering van symptomen als boodschappen en nieuw verworven ‘skills’ vormt ook een van de uitgangspunten van de effectieve NLP-benadering voor PTSD-preventie van Frank Pucelik. In *Doorbreek de illusie* (1991) schrijft Stephen Wolinsky, grondlegger van de kwantumpsychologie (een benadering die oosterse en westerse psychologie verbindt): ‘Wanneer je kunt kiezen om jezelf ergens mee te verbinden (associatie), of kunt kiezen je ergens *niet* mee te verbinden (dissociatie), dan heb je het vermogen ontwikkeld om wel of geen getuige te zijn van de inhoud van je ervaring.’ Hij ontleent het concept van *getuige* zijn aan de oosterse verlichtingsbenadering en de Bhagavad Gita, waar Arjuna (de verlichting zoekende mens) van Krishna (‘de eeuwige getuige’) leert ‘hoe hij met zijn bewustzijnstoestanden om moet gaan, zodat ze hem niet gaan beheersen.’ Kortom: dezelfde uitkomst als NLP.

7. Rapport: de kunst van contact

Rapport is het ultieme middel om met anderen resultaten teweeg te brengen. - Anthony Robbins

Wetenschappers komen met steeds meer harde bewijzen van iets wat we intuïtief allang wisten: dat mensen van nature goedaardig zijn en dat sociaal contact en samenwerken een essentiële levenbehoefte is van onze soort.³³ Wat niet iedereen weet is hoe we dat contact makkelijker en effectiever tot stand kunnen brengen en onderhouden.

Als je met andere mensen samen wilt werken, als je meer wilt bereiken dan je in je eentje kunt of als je gewoon fijne duurzame relaties wilt opbouwen en onderhouden, dan is contact maken essentieel. Maar wanneer is een ander bereid tot contact? En wanneer ben je zelf bereid je met de ander te verbinden? Als contact met je medemens lang niet altijd zo makkelijk gaat als je wellicht zou wensen, is de techniek van 'rapport' een verrijking voor je communicatie.

Denk eens terug aan een moment dat je met iemand echt 'een klik' had; dat er harmonie was en het contact moeiteloos verliep, alsof het stroomde. De kans is groot dat er allerlei overeenkomsten waren tussen de manier van denken, wat je ergens bij voelde; hoe je over dingen praatte of welke dingen je leuk vond. Wellicht deelde je een vergelijkbare achtergrond, bepaalde maatschappelijke overtuigingen en belangrijke ervaringen. Al deze dingen weerspiegelen het fundamentele aspect van rapport: het vermogen aan te sluiten bij iemands model van de wereld en als het ware iemands wereld te betreden, waarbij de ander het gevoel krijgt dat je hem helemaal begrijpt.

Als mensen op elkaar lijken, vinden ze elkaar meestal eerder aardig. Terwijl verschillen aan de basis liggen van de meeste conflicten, groot en klein. Vanuit de overtuiging dat verschillen juist mooi en interessant zijn, kun je met behulp van rapport een stap verder zetten: als het je lukt met de juiste mensen rapport op te bouwen, kun je alles bereiken wat je wilt. Rapport is ook een basisvoorwaarde als je anderen wilt helpen veranderen.

³³ Neurowetenschappelijk onderbouwde inzichten die in dit kader kunnen inspireren, vind je bijvoorbeeld in *The Book of Joy, Lasting Happiness in a Changing World* (2016), een weergave van gesprekken tussen de Dalai Lama en Desmond Tutu door Douglas Abrams. En in *De meeste mensen deugen* (2019) haalt historicus Rutger Bregman de zogenaamde wetenschappelijke onderbouwing van diverse wijdverbreide negatieve overtuigingen over de mens onderuit, zodat een veel positiever mensbeeld tevoorschijn komt. Hij reikt onder andere het gezichtspunt aan dat de Neanderthaler waarschijnlijk niet is uitgestorven omdat ie dommer was dan wij als wijze 'sapiens'. Integendeel wordt juist aannemelijk gemaakt dat ze in vergelijking met ons eerder 'genieën' waren. De reden dat wij overleefden was dat we veel beter bleken in samenwerking; iets waar geniale mensen over het algemeen juist minder goed in zijn.

Rapport hebben of in rapport zijn

De vaardigheid om met anderen om te gaan op een manier die vertrouwen en begrip schept, noemen we binnen NLP 'rapport'.³⁴ Het is het vermogen om aansluiting te maken met iedereen en elkaars standpunt te begrijpen zonder dat je het met elkaar eens hoeft te zijn. Een definitie van rapport is: *een toestand van wederzijdse ontvankelijkheid en respect*. In zo'n toestand blijkt dat men elkaars suggesties gemakkelijk accepteert en in overweging neemt.

Wanneer mensen 'rapport hebben' of 'in rapport zijn', dan wordt hun relatie op dat moment gekenmerkt door een bereidheid met elkaar mee te gaan, elkaar te volgen, en respect voor elkaars wereldmodel te hebben met op elkaar gerichte aandacht. Rapport heeft dus ook veel te maken met de stemming waarin we verkeren. Aangezien stemmingsveranderingen corresponderen met waarneembare veranderingen aan de buitenkant, is rapport voor de scherpe observator te herkennen aan vier indicatoren:

- verandering in gelaatskleur (bijvoorbeeld een blos)
- uitwisseling van persoonlijke informatie (waarom vertel ik je dit eigenlijk?)
- gevoel van flow, dat er iets stroomt (iets wat je zelf ervaart)
- bereidheid tot volgen (bijvoorbeeld van elkaars bewegingen)

Rapport opbouwen

Rapport opbouwen is altijd goed en het is geen doel op zich. Rapport is een voorwaarde om iets anders te bereiken. Bij rapport onderscheiden we vier belangrijke aspecten:

0. bereidheid: wil jij wel in contact zijn?
1. connect: afstemmen op de ander
2. volgen: de ander volgen in zijn gedrag ('pacing')
3. leiden: vanuit rapport de ander meenemen in jouw richting ('leading')

Wanneer we afstemmen op iemands lichaamstaal of fysiologie, *spiegelen* we als het ware bepaalde aspecten in het gedrag van de ander. Deze aangeboren neiging tot empathie is overigens iets wat we onbewust voortdurend doen.³⁵ Merk maar eens op hoe je je gedrag automatisch aanpast wanneer een klein kind je iets komt vragen. Waarschijnlijk buig je naar

³⁴ De term rapport spreek je op zijn Frans uit als 'rappoor' komt bijvoorbeeld ook terug bij behang. Wanneer een behangpatroon over meerdere banen loopt, is het essentieel dat de banen goed op elkaar aansluiten of 'in rapport zijn'.

³⁵ De recente ontdekking van de zogenaamde 'spiegelneuronen' bevestigde deze automatische neiging tot empathie.

beneden of ga je op je knieën zitten en pas je je stemvolume en woordgebruik onbewust aan het kind aan. Dit geldt natuurlijk alleen als je het contact ook wil aangaan.

Rapport gebruiken: van volgen naar leiden

Zodra er rapport lijkt te zijn, kun je vanuit het volgen beginnen de leiding te nemen en opmerken of de ander bereid is jou te volgen. Het behouden van rapport is vervolgens een voorwaarde om het doel te bereiken. Het doel kan variëren van ‘eens gezellig bijkletsen’ tot je manager overtuigen dat het tijd is je loonsverhoging te bieden. Je zult voortdurend in de gaten blijven houden – zintuiglijk scherpzinnig ‘kalibreren’ – of het rapport er nog is. Zodra dit minder wordt ga je opnieuw volgen en daarna weer leiden.

Afwisselend volgen en leiden (‘pacing and leading’), zoals dat bij een tango gebeurt, is de essentie van excellente communicatie. Daarom zijn zintuiglijke scherpzinnigheid (wordt ik nog gevolgd?) en flexibiliteit in gedrag (hoe kan ik zelf volgen) zo belangrijk.

Rapport op gedragsniveau en de 7/38/55%-regel van Albert Mehrabian

Rapport kan op allerlei manieren vanzelf ontstaan: dezelfde keuze voor een bepaalde auto, kledingstuk of vakantiebestemming, eenzelfde muziekvoorkeur of levensmissie, en alles daartussenin. Maar als we bewust rapport willen creëren waar dat niet automatisch ontstaat, of met mensen waar we om wat voor reden dan ook weerstand bij voelen, dan is het zichtbare gedrag de belangrijkste plek om te beginnen.

Menselijk gedrag en communicatie, bestaat uit drie aspecten: De woorden die we gebruiken, de tonaliteit van ons stemgeluid (spreektempo, volume, etc.) en onze fysiologie (lichaamshouding, gezichtsuitdrukking, etc.). In de jaren 1970 onderzocht Albert Mehrabian de invloed van elk van deze aspecten op het effect van onze gesproken communicatie. Hij onderzocht situaties waarin sprake was van emotioneel beladen boodschappen en waarin de communicatie niet congruent was, dat wil zeggen wanneer de woorden —het verbale aspect— en de lichaamstaal elkaar tegenspraken.

Stel dat je met een aantal mensen rond de tafel zit om de status van een project te bespreken en de gemoederen beginnen wat hoger op te lopen. Iemand zegt dat er naar zijn gevoel geen probleem is om de voorgestelde einddatum te halen, terwijl je in zijn stem heel veel twijfel hoort en ook zijn lichaamstaal weinig bevestigend is. Geloof je dan wat die persoon zegt? Mehrabians onderzoek wees uit dat 7% toch de woorden geloofde, 38% afging op de tonaliteit en 55% op de lichaamstaal.

De resultaten van Mehrabian, weergegeven in zijn boek *Silent messages: Implicit communication of emotions and attitudes* (1981), zijn sindsdien nogal ruim vertaald, namelijk dat woorden slechts voor 7% belangrijk zijn en lichaamstaal 55%. Dit is dus een fabel, wat niet wegneemt dat de manier waarop je iets zegt en hoe je erbij staat en kijkt, belangrijker is dan wat je zegt. Voor mensen die vooral waarde hechten aan woorden en wat iemand precies zei, is dit een uitnodiging voor meer flexibiliteit in hun waarnemingsvermogen.

Manieren om af te stemmen

Er bestaan verschillende waarneembare aspecten waarop we kunnen afstemmen om rapport op te bouwen. De meest effectieve mogelijkheden om af te stemmen zijn onderstaand met een * weergegeven:

<i>Fysiologie</i>	<i>Tonaliteit</i>	<i>Woorden</i>
- Lichaamshouding*	- Spreek snelheid*	- Predikaten*
- Ademhaling*	- Stemvolume*	- Gemeenschappelijke
- Gezichtsuitdrukking*	- Toonhoogte	ervaringen en associaties
- Knipperen met de ogen	- Ritme	
- Bewegingen en gebaren		

We kunnen nog subtieler afstemmen door een bepaald aspect van iemands gedrag te volgen met een ander aspect van ons gedrag. Bijvoorbeeld door iemands ademhalingstempo te volgen met het bewegen van één van onze handen.

Geef jezelf de ruimte om hiermee te oefenen, zodat je er gaandeweg onbewust bekwaam in zult worden. Waak er aan de andere kant voor dat het afstemmen, en met name het spiegelen, niet bij een trucje blijft. (Het verschil zit hem vaak in de achterliggende intentie.) Mensen hebben dat op onbewust niveau feilloos door, waardoor het contact eerder minder dan beter zal worden.

Matchen en mismatchen

In sommige situaties kan het nuttig zijn om juist geen rapport te maken of te behouden. Als we de vaardigheid bezitten om goed contact te maken, hebben we automatisch ook het vermogen om contact te verbreken. Dit doen we door expres niet af te stemmen, bijvoorbeeld door bewust een

andere houding of spreesnelheid aan te nemen, of oogcontact te verbreken. Dit proces noemen we 'mismatchen' en wanneer we dit subtiel doen hoeft het niet tot een vervelende situatie te leiden.

Rapport is veel meer

Het is goed je te realiseren dat rapport veel verder kan gaan dan afstemmen op het waarneembare gedragsniveau. Andere aspecten die voor een sterk rapport kunnen zorgen zijn overeenkomsten in hobby, cultuur, denkstijl (meta-programma's), waarden of bijvoorbeeld je politieke overtuigingen of 'missie' in het leven.³⁶

³⁶ Een mooi model om rapport op andere niveaus mee te onderzoeken is de 'logische niveaus' (zie hoofdstuk 13).

8. Zintuiglijke scherpzinnigheid: waarnemen of waarzeggen

Observe, observe, observe!

- Pucelik, Bandler & Grinder

Elk van de drie grondleggers hamerde er voortdurend op: Ga alleen uit van wat je zintuiglijk kunt waarnemen en weerhoud jezelf van 'invullen'. Invullen is eigenlijk een soort van waarzeggen, omdat je de bedoeling van de ander interpreteert. Bijvoorbeeld door er bij een woord, toon, stemvolume of gezichtsuitdrukking die je bij de ander waarneemt, vanuit te gaan dat de betekenis die jij eraan geeft 'waar' is. In het dagelijks leven zorgen onze 'interpretaties' voor veelvuldige misverstanden en conflicten.

Voor John Grinder is invullen of 'content imposition' een van de grootste overtredingen die je als *change agent* kunt maken. Frank Pucelik houdt ons voor dat steeds wanneer we invullen, we eigenlijk ons eigen model van de wereld op de ander projecteren en dus in de spiegel kijken. Binnen NLP wordt dan ook wel gezegd: perceptie is projectie want we projecteren in feite altijd. Alleen door scherp te observeren en vragen te stellen kun je die spiegel steeds heel even opzij zetten en met respect letterlijk opnieuw kijken: re-spectare.

Observeren en interpreteren

Doordat we continu informatie over de buitenwereld filteren, is ons model van de wereld altijd een versie of interpretatie van die wereld buiten ons. Net zoals we niet niet kunnen communiceren, kunnen we ook niet niet-interpreteren. Wel kunnen we ons bewust zijn van hoe we interpreteren en ernaar streven in onze taal zo dicht mogelijk bij de observeerbare werkelijkheid te blijven.³⁷

Taalkundig is er namelijk wel een wezenlijk onderscheid tussen observeren en interpreteren. Bij een observatie benoemen we alleen zintuiglijk waarneembare kenmerken terwijl we daar bij een interpretatie betekenis aan toevoegen en als het ware iemands gedachten lezen. Het effect van je communicatie en je feedback zal in beide gevallen sterk kunnen verschillen. Het loont daarom de moeite goed onderscheid te maken tussen een observatie en een interpretatie.

³⁷ Ook dit is een fundament van Marshal Rosenberg's Geweldloze Communicatie, waar op p28 (voetnoot) over werd geschreven.

IJken en kalibreren

Pucelik, Bandler en Grinder hebben een aantal kenmerken op een rij gezet waarop we kunnen letten bij het waarnemen van de ander. Met name bij het waarnemen van verandering op het niveau van interne voorstelling, stemming en fysiologie. Het gaat om zintuiglijk waarneembare kenmerken waarop we twee processen toepassen: ijken en kalibreren.

IJken is het vaststellen van de 'neutrale' situatie, de uitgangssituatie: hoe ziet iemand eruit en klinkt iemand in een neutrale stemming. Kalibreren is het opmerken van de verschillen tussen een nieuwe situatie en de uitgangssituatie. Door een nieuwe situatie goed te kalibreren, krijg je een 'kalibratie' waarmee je deze situatie later kunt herkennen.

Het blijkt bijvoorbeeld dat mensen van het ene op het andere moment heel kleine fysiologische veranderingen kunnen ondergaan, als je goed let op aspecten zoals:

- de kleur en spanning van de huid
- snelheid en plaats van de ademhaling
- de grootte van de onderlip
- de focus en pupilgrootte van de ogen

Stel dat je hiermee wilt oefenen, dan kun je iemand in je omgeving eerst ijken in een neutrale stemming, door bovenstaande vier aspecten te observeren. Vervolgens vraag je de persoon aan iemand te denken die hij of zij heel aardig vindt en kalibreer je de veranderingen. Hetzelfde doe je als hij op jouw verzoek denkt aan iemand die hij minder aardig vindt. Tenslotte vraag je aan een van de twee te denken, waarbij jij op basis van je observatie kunt raden wie het is. Onthou hierbij dat het altijd gaat om de oefening, en dat enige afstemming en rapport van tevoren gewenst is.

Emotioneel management en Pucelik's 6 kalibraties

Bij veranderingswerk, zoals coaching en therapie, is het behulpzaam om bepaalde basisstemmingen te leren herkennen: Is iemand (of ben jij) positief of negatief gestemd? En is iemand actief, passief of geïnteresseerd aanwezig? Frank Pucelik hanteert hiervoor zes kalibraties, waarmee je leert om basis-emoties of 'meta-stemmingen' te herkennen en ertussen te switchen:

- passief positief (bv. tevreden, comfortabel)
- actief positief (bv. vrolijk, blij, opgewekt)
- passief negatief (bv. teleurgesteld, ontevreden)
- actief negatief (bv. woedend, agressief)
- interesse (bv. nieuwsgierig, oplettend, open)
- besluitvorming (bv. resoluut, instemmend)

In het kader van ‘emotioneel management’ loont het de moeite jezelf te bekwamen in het snel associëren in, en weer dissociëren van deze stemmingen. Dit doe je steeds vanuit een neutrale uitgangspositie, die we bij NLP-oefeningen ook wel de ‘break-state’ noemen. Deze vaardigheid helpt je ten eerste om makkelijker meester te worden over je eigen stemmingen (‘state control’), omdat je steeds makkelijker uit minder vermogende stemmingen weet te ontsnappen. Maar ook om stemmingen van anderen makkelijker te lezen en er in het kader van rapport op aan te sluiten. Over ‘besluitvorming’ kan opgemerkt worden dat dit niet zozeer een ‘staat’ of ‘stemming’ is als wel een mentale procedure of ‘strategie’ (zie hoofdstuk Strategieën). Indien je deze tijdig herkent, ontstaat de mogelijkheid deze te onderbreken.

Generalisatie en miscommunicatie

In de vertaalslag die we intern maken van zintuiglijke stukjes informatie naar woorden en labels, wordt onze ervaring geclassificeerd en geabstraheerd. Vanuit ‘de kaart is niet het gebied’ kunnen we ons ervan bewust zijn dat hetzelfde woord voor iedereen iets anders kan betekenen. Naarmate woorden abstracter zijn – verder opgechunkt – laten ze steeds meer ruimte voor betekenis, interpretatie en dus voor miscommunicatie. Wanneer woorden ook nog eens naar iets belangrijks verwijzen, zoals waarden (respect, vertrouwen, etc.) of emoties, kan de miscommunicatie makkelijk onplezierig worden. Bij dat soort woorden of ‘containerbegrippen’ kun je er eigenlijk nooit vanuit gaan dat degene die ze uitspreekt er hetzelfde mee bedoelt als jij, omdat er bij de ander andere ervaringen bij horen. Het ligt dus vaak wat complexer. Deze taalkundige koppeling tussen ervaringsgegevens en abstracte woorden noemen we binnen NLP een ‘complexe equivalentie’.

Uitvragen van een ‘complexe equivalentie’

Voor dit soort veelvoorkomende miscommunicaties reikt Frank Pucelik een uiterst eenvoudige interventie of oefening aan, die ‘complex equivalence’ heet. Stel dat iemand verontwaardigd lijkt en bijvoorbeeld meer ‘respect’ wenst, vraag dan aan die persoon:

Noem eens drie dingen die ik moet doen, om je te laten zien dat ik respect voor je heb.

Door te vragen naar concrete voorbeelden op gedagsniveau, wordt iemand uitgenodigd het vage begrip ‘respect’ te specificeren in waarneembaar gedrag. Daarna vraag je:

Noem eens drie dingen die jij doet, als je voor iemand respect hebt.

De antwoorden op de eerste reeks zijn niet altijd gelijk aan de antwoorden op de tweede. Downchunken naar het zintuiglijk waarneembare niveau van gedrag kan veel verhelderen, aan beide zijdes. Bovendien geef je duidelijk aan letterlijk respect te hebben voor andermans kaart van het gebied.

9. Representatiesystemen: zie je wat ik zeg?

We gebruiken onze zintuigen om de wereld waar te nemen. Per zintuig gaan de 'data-bits' naar een specifieke plek in de hersenen, alwaar een ervaring wordt verwerkt en opgeslagen.

Vervolgens wordt de ervaring getransformeerd naar iets wat totaal anders is dan de oorspronkelijke zintuiglijke prikkel. Wat we feitelijk waarnemen zijn re-presentaties (herziene voorstellingen) van wat elk van onze zintuigen aan ons doorzendt. Deze afzonderlijke procesmodellen noemen we 'representatiesystemen' en spelen binnen NLP een hoofdrol.

Representatiesystemen VAKOG/Ad

We nemen een uiterst minimaal deel van de gehele buitenwereld via onze zintuiglijke systemen waar, waarna we deze transformeren tot innerlijke beelden, geluiden en gevoelens. En als we communiceren met anderen, brengen we van deze getransformeerde representaties weer slechts een deel naar buiten. Van de eerste zintuiglijke waarneming is nog slechts een heel klein beetje over.

Het is soms goed ons te realiseren dat we in eerste instantie, figuurlijk gesproken, slechts een nano-bit van alle beschikbare informatie om ons heen kunnen waarnemen. De voor mensen waarneembare frequenties voor licht en geluid zijn bijvoorbeeld al zeer beperkt, in vergelijking met wat bepaalde diersoorten of verfijnde apparatuur kunnen registreren. Ook de richting van onze aandacht en de ingenomen waarnemingspositie beperkt de informatietoevoer verder. Pas daarna vindt de eerste neurologische transformatie plaats als we vanbinnen iets re-presenteren, en de tweede wanneer we een selectie daarvan (digitaal) onder woorden brengen om naar buiten te brengen; om iets te zeggen over de 'ge-representeerde ervaring'.

We onderscheiden de volgende representatiesystemen en notaties:

V = Visueel → Zien: beelden

A = Auditief → Horen: geluiden

K = Kinesthetisch → Voelen: aanrakingen, tast, en in tweede instantie emoties (alle sensaties aan binnen- en buitenkant)

O = Olfactorisch → Proeven: smaken

G = Gustatorisch → Ruiken: geuren

Ad = Auditief digitaal → Denken: in jezelf praten, de interne dialoog.

In onze westerse cultuur zijn het zien, horen en voelen (en het aangeleerde systeem denken) de meest toonaangevende representatiesystemen. Reuk en smaak zijn minder belangrijk en worden vaak bij het kinesthetische systeem gerekend.

Een VAK-team en een goede coach

Afhankelijk van de context en wat je wilt bereiken, is het ene representatiesysteem geschikter dan het andere. Elk afzonderlijk representatiesysteem kan immers het beste dat aspect van de wereld weergeven waarop het rechtstreeks betrekking heeft. Voor een beschrijving van een mooi landschap is dit het visuele systeem; van een muziekstuk het auditief tonale, etc.

Pucelik gebruikt de metafoor van een team van specialisten: de visueel in jou, de auditief in jou, de kinestheet in jou en de digitaal in jou. Als ze goed samenwerken doet elke speler waar hij het beste in is en geven ze elkaar daarvoor de ruimte. Voor 'de digitaal', die alles vanuit meta-positie waarneemt en kan beïnvloeden, is dat de rol van coach. En zoals een goede coach betaamt, is deze dienstbaar aan het team en het gezamenlijke doel.

Hoe zou het zijn wanneer onze interne dialoog of criticus – die huist in onze linkerhersen helft – zich altijd als een dienstbare coach zou opstellen? In plaats daarvan dreigt deze coach ons nog wel eens te laten verdwalen in zijn eigen visie en verhalen, waarbij het de toegang naar nieuwe ervaringsgerichte informatie – vanuit de rechterhersen helft – tegenhoudt.³⁸ Bij de modellering van Disney's creativiteit heeft Robert Dilts een manier gevonden om daar effectief mee om te gaan.³⁹ Typerend voor experts, op welk terrein dan ook, is natuurlijk flexibiliteit: het vermogen soepel over te gaan van het ene naar het andere representatiesysteem en steeds gebruik te maken van het systeem dat het meest geschikt is voor wat we willen of nodig hebben.

³⁸ De linkerhersen helft is namelijk ook de locatie van het ego, terwijl – en we kunnen dit niet genoeg benadrukken – alleen de rechterhersen helft toegang heeft tot nieuwe kennis op het speelveld van de ervaring. De coach heeft zelf dus geen toegang tot nieuwe kennis en is hiervoor afhankelijk van de spelers in het veld van de ervaring. Wellicht was dit wat Einstein bedoelde toen hij met vele andere grote geesten beweerde dat ervaring de enige bron van echte kennis is: 'Hoe meer kennis, hoe minder ego. Hoe meer ego, hoe minder kennis.'

³⁹ Toen aan Robert Dilts werd gevraagd hoe we het ego kleiner kunnen maken, gaf hij het veelzeggende antwoord: 'You don't make the ego smaller. You make the soul bigger.' (*Seminar Conscious Leadership & Resilience in 2017*). In plaats van het ego van anderen te veroordelen vanuit ons eigen ego, bood hij een alternatief kader. Met deze herkadering nodigde hij ons uit het bewustzijn vanuit de linkerhersen helft te verruilen voor de rechter, waar we volgens Iain McGilchrist het domein van de ziel betreden. Robert Dilts' Disney-strategie komt aan bod bij de NLP Master Practitioner.

Primair representatiesysteem of voorkeursysteem

Iedereen gebruikt alle representatiesystemen en we wisselen deze voortdurend af. Toch blijkt ook hier dat mensen een voorkeur hebben voor een bepaald systeem, met interessante consequenties. Sommige mensen gebruiken nu eenmaal meer beelden, anderen meer geluiden of gevoelens en weer anderen praten veel in zichzelf. Iemand met een visuele voorkeur vertrouwt bijvoorbeeld op zijn innerlijke voorstellingen als 'waar'. Hij ziet gewoon of 'het klopt'. Bij een kinesthetische voorkeur voelt iemand dat aan, aan de hand van zijn innerlijke gevoelsrepresentatie aan. En bij een auditieve voorkeur hoort de persoon of het juist klinkt, door te luisteren naar zijn interne voorstelling.

We noemen deze voorkeur het 'primair representatiesysteem' of het 'representatie-voorkeursysteem'. Waarschijnlijk is dit het zintuig waar we het gemakkelijkst interne voorstellingen mee kunnen maken en waarop we (het eerst) hebben leren vertrouwen.

NLP reikt diverse manieren aan om te herkennen welk representatiesysteem iemand op een bepaald moment gebruikt. Het kan verhelderend zijn om te ontdekken wat jouw eigen representatievoorkeursysteem is, en bijvoorbeeld dat van je partner of iemand anders die dichtbij je staat. Je zult elkaar snel beter gaan begrijpen, omdat het inzicht geeft in de wijze waarop iemand zijn ervaringen weergeeft. Ook kun je ontdekken dat je in verschillende contexten een andere voorkeur blijkt te hebben. Zo kun je bijvoorbeeld in je werk erg rationeel (Ad) zijn, terwijl thuis vooral de kinestheet (K) in jou aan zet lijkt.

Het is hierbij verleidelijk jezelf en anderen te classificeren in termen van hun primair representatiesysteem: 'Ik ben kinestheet, zij is een visueel!' Handiger is de metafoor van Pucelik te hanteren en te spreken over 'de kinestheet in jou'. Elke vorm van classificatie en generalisatie gaat aan het unieke van een mens voorbij. De ene keer met een positief effect, de ander keer mogelijk minder positief. Zonder oordeel over dit mechanisme, is het interessant hierin de werking van de linkerhersenhelte te herkennen, die alle unieke verschijningen en ervaringen uit hoofde van gemak, herkenbaarheid en zekerheid automatisch labelt en in hokjes stopt. (Het is illustratief dat deze helte geen waarde hecht aan de levende wereld omdat het geen verschil ziet tussen leven en dood.) Natuurlijk begrijpt iedereen die zijn zintuigen gebruikt, dat mensen veelzijdiger zijn dan de generalisaties die naar ze kunnen verwijzen. Het major belief 'difference is beauty' helpt om het unieke van elke mens te blijven waarnemen en waarderen, zodra je merkt dat je onbewust minder positief generaliseert.

Toegangssignalen – Verklikkers

Een van de meest interessante bevindingen is dat we aan iemand kunnen zien hoe hij of zij interne herinneringen ophaalt die in de hersenen opgeslagen liggen. Doet iemand dat door interne

plaatjes op te halen, geluiden of lichamelijke sensaties? Ofte wel, van welk representatiesysteem maak hij of zij gebruik? Aan de hand van iemands oogbewegingen of een van de andere 'non-verbale toegangssignalen', kun je afleiden welke representatie diegene op dat moment gebruikt om zijn herinnering erbij te halen. Toegangssignalen of *accessing cues* zijn eigenlijk 'verklikkers' van het gebruikte representatiesysteem, omdat ze iets prijs geven zonder dat we daarvoor kiezen. Ze geven informatie over iemands kaart van het gebied. Om die reden wordt mensen in zogenaamde media-trainingen geleerd recht vooruit te kijken of even de ogen te sluiten bij vragen die gevoelig kunnen liggen.

Toegangssignalen kunnen je helpen makkelijker rapport te maken. Stel dat oogbewegingen duiden op het activeren van het visuele representatiesysteem, dan kun je aansluiten op dit systeem door zelf verbaal of non-verbaal 'visueel' te 'doen'.

Synesthesie

Wanneer twee of meer representatiesystemen onbewust en gelijktijdig optreden, spreken we van een 'synesthesie'. Onderzoek heeft aangetoond dat bij de denkprocessen van creatieve mensen vaak synesthesieën voorkomen. Mozart, een van de vele beroemde mensen die door Robert Dilts posthuum is gemodelleerd, hoorde bijvoorbeeld tonen in zijn hoofd en gebruikte direct zijn gevoel en zelfs smaakzintuig om het te evalueren. Hij proefde als het ware een nieuwe melodie.⁴⁰

Zoeksysteem: de startknop van je computer

Naast de voorkeur voor een bepaald representatiesysteem, hebben we ook voorkeur voor een systeem om informatie op te zoeken in ons geheugen en toegang te krijgen tot onze herinneringen. Denk bijvoorbeeld eens terug aan je laatste interessante ontmoeting en merk op wat er het eerste in je opkomt: beeld, geluid, gevoel? Dan is dat jouw 'zoeksysteem', ook aangeduid als richtsysteem of lead system. Hiermee bedoelen we het innerlijk zintuig dat je gebruikt om herinneringen op te roepen, als het ware de 'startknop van je computer'. Ons zoeksysteem kan een ander systeem zijn dan ons voorkeursysteem. Stel dat je een auditief zoeksysteem hebt en een visueel voorkeursysteem. Dan zul je je als je aan iemand denkt eerst zijn of haar stemgeluid herinneren en vervolgens beelden bij de persoon krijgen. Daarna kunnen er gevoelens opkomen die je bij deze persoon koestert.

⁴⁰ Robert Dilts gebruikte bij deze modellering vooral Mozarts brieven, waarin hij aan de hand van het woordgebruik achterhaalde welke representatiesystemen Mozart bij het componeren gebruikte (*Strategies of Genius*, 2004). Dit soort woorden, die informatie over iemands neurologische functie prijsgeven, noemen we predikaten en worden verderop in dit hoofdstuk besproken. Over het begrip synesthesie bestaat binnen NLP verder zoveel verwarring dat we er in navolging van Steve Andreas verder geen aandacht aan schenken (realpeoplepress.com/blog/what-is-synesthesia).

Overlap en vertaling

Soms kan het lijken of we een bepaald representatiesysteem niet kunnen bereiken: 'Ik kan geen beelden maken, ik zie er niks bij'. Natuurlijk kan iedereen beelden maken, anders zouden we geen mensen of dingen kunnen herkennen. We zijn ons er dan alleen niet bewust van en dat kan problemen opleveren. Wanneer je onbewust pijnlijke beelden oproept, kan dit leiden tot negatieve stemmingen zonder dat je weet waarom. Jaloezie is daar een goed voorbeeld van: je creëert intern een beeld van je lief, die zich laat omarmen door een ander en onmiddellijk dient zich een negatieve emotie aan: jaloezie.

We kunnen een ander helpen toegang te krijgen tot een schijnbaar 'onbereikbaar' representatiesysteem via de techniek van *Overlap*. Hierbij beginnen we een ervaring weer te geven in het ene systeem en gaan van daaruit stapsgewijs naar een ander systeem. Als iemand bijvoorbeeld moeite heeft beelden te maken, zouden we kunnen vragen een herinnering op te roepen van een plezierige ervaring, bijvoorbeeld een boswandeling met zijn hond. We kunnen de persoon dan vragen zich bewust te worden van alles wat hij toen hoorde: zijn voetstappen op het pad, het ruisen van de bladeren, het kraken van de takken, het gesnuffel en geblaf van zijn hond, etc. Vervolgens kan zich een overlap voordoen naar het kinesthetische systeem, waarbij we kunnen vragen zich bewust te worden van de zachte bosgrond onder zijn voeten, de wind in zijn gezicht, de hond die hij aait, etc. Van daaruit is het een kleine stap om de hond ook te zien, en de bladeren en het pad, etc. Via deze techniek kan een herinnering volledig terugkeren die eerst slechts vaag aanwezig was. Overlap is eigenlijk bedoeld om de ervaringen van iemand 'rijker' te maken door diegene te verleiden er ook andere representatiesystemen bij te gebruiken.

Wat we bij de overlap-techniek steeds doen is het *vertalen* van een ervaring van het ene naar het andere systeem. Dit kan ook bruikbaar zijn om aan anderen duidelijk te maken wat we bedoelen en om rapport te maken. Iemand die niet zo gevoelig is voor het feit dat je je ergens rot over voelt (kinesthesie), kun je wellicht beter via een beeldende (visuele) beschrijving duidelijk maken wat voor jou belangrijk is. Hiervoor gebruiken we de predikaten, woorden die rechtstreeks naar een bepaald representatiesysteem verwijzen.

Ineffectieve mentale strategieën

Het blijkt dat mensen in problemen kunnen komen doordat ze hun ervaringen met behulp van het 'verkeerde' representatiesysteem weergeven. Wanneer je in beelden wilt beschrijven hoe je een muziekstuk ervaren hebt, zal dat een hele klus zijn. Ook spellingsproblemen kunnen voortkomen uit een onhandig gebruik van het auditieve kanaal in plaats van het visuele kanaal. Veel woorden klinken immers anders dan ze gespeld worden. In dit geval is er sprake van een ineffectieve strategie: een verkeerde combinatie waarin de representatiesystemen worden toegepast. (zie ook hoofdstuk 14: Strategieën).

Representatiesystemen herkennen

Op het moment dat mensen een specifiek representatiesysteem gebruiken, correspondeert dat met waarneembare gedragingen die we 'toegangssignalen' noemen.

	Visueel	Auditief	Kinesthetisch
Ademhaling	Hoog, snel, oppervlakkig en onregelmatig	Ter hoogte van het middenrif	Laag (maag beweegt), langzaam en diep
Gezichtsuitdrukking	Samengeknepen ogen	Wenkbrauwen gefronst	Lage spierspanning
Stemgeluid	Hoog, nasaal	Fluctuerend, afgemeten, melodisch	Lager, zwoeler, donkerder, ademhaling hoorbaar
Spreektempo	Snel (kunnen beelden moeilijk bijhouden)	Fluctuerend met vaak stiltes (innerlijke geluiden verstoren spraak)	Langzamer (gevoelens wisselen elkaar langzaam af)
Houding	Hoofd en ogen naar boven gericht	Hoofd en ogen naar de zijkant gericht	Hoofd en ogen naar beneden gericht
Bewegingen	Rechte rug, kin omhoog, wijzen naar boven, aanraken of dichtknijpen van de ogen; gebaren boven het hoofd	Wijzen naar of aanraken van de oren; gebaren op borsthoogte, kin in de hand leggen (telefoonhouding)	Rug iets in elkaar, Wijzen naar beneden aanraken van de buik; rustige en langzame gebaren
Woordkeus Predikaten (zie onder)	'Zie-woorden', zoals kijken, beeld, schitterend	'Hoor-woorden', zoals luisteren, klank, uitgesproken	'Voel-woorden', zoals pakken, spanning, zacht
Oogbewegingen (zie onder)	Rechts of links boven	Rechts of links midden of rechtsonder (interne dialoog)	Links beneden (vanuit toeschouwer)
Stress respons (Satir-categorieën, zie onder)	Verwijten, 'blamer'	Afleiden, 'distractor'	Verzoenen, 'placater'

Predikaten – Woorden die een zintuig prijsgeven

Woorden die informatie geven over welk representatiesysteem gebruikt wordt noemen we predikaten. (pre-dicere is letterlijk voorzeggend of voorspellen). Als je predikaten leert herkennen, kun je ook herkennen welk representatiesysteem iemand gebruikt en daarbij aansluiten..

We onderscheiden visuele, auditieve, kinesthetisch en auditief-digitale predikaten. De woordkeuze van een visueel ingesteld is bijvoorbeeld: 'Ik zie wel wat je bedoelt, maar wil het eerst beter bekijken.' Terwijl een auditief ingesteld persoon mogelijk zegt: 'Het klinkt wel goed, maar ik twijfel of we elkaar echt verstaan.' En een kinesthetisch ingesteld figuur zal zich mogelijk zo uitdrukken: 'Ik vat het wel, maar wil eerst wat meer grip op de zaak hebben.'

Het kenmerk van auditief digitaal woordgebruik is dat het juist ongespecificeerd is ten aanzien van elk van de zintuigen. Het is abstracter en verder verwijderd of meer gedissocieerd van de ervaring. Enkele voorbeelden zijn: beslissen, bedenken, overwegen, realiseren, kennen, verstand, techniek, methode, redenering, bewijs, motivatie, kennis, conclusie, etc.

Ieder van ons maakt gebruik van het digitale systeem. Wanneer iemand een sterke neiging heeft het zintuiglijke in te wisselen voor het digitale systeem, kan men stellen dat de spreker een grote afstand tot de zintuiglijke ervaring gecreëerd heeft. De aansluiting met de visuele, kinesthetische of auditieve systemen van de mensen om hem heen, wordt daardoor minder makkelijk. Zulke 'doorgeslagen digitale taal' hoor je wel bezigen door academici, IT'ers en andere techneuten.

Behalve bij predikaten blijkt er nog een relatie te bestaan tussen ons woordgebruik en onze voorkeur voor een bepaald representatiesysteem, namelijk bij Metamodel overtredingen (zie hoofdstuk *Taalpatronen*).⁴¹

⁴¹ Deze koppeling tussen VAKOG en het Metamodel komt bij de Master Practitioner aan bod en is een van de interessante ingrediënten van Frank Pucelik's Meta-NLP, die in de latere varianten verloren zijn gegaan. Een andere is de koppeling tussen VAKOG en ieders typerende stress-respons, ook wel 'Satir-categorieën' genoemd, die verderop wordt behandeld.

Oogpatronen – Zichtbaar denken

Al kort wezen we op een toegangssignaal dat door de NLP-grondleggers werd ontdekt: onze onbewuste oogbewegingen. In 1976 begon de groep rond Bandler en Grinder het verband te onderzoeken tussen oogbewegingen en zintuiglijke ervaringen, zoals het oproepen van beelden, geluiden en gevoelssensaties. Hierbij borduurden zij voort op een publicatie van de Amerikaanse psycholoog William James, waarin voor het eerst over de mogelijke betekenis van oogbewegingen van mensen werd gerept.

In 1977 deed Robert Dilts uitgebreider onderzoek en hij ontdekte vaste patronen in oogbewegingen en dat die in verband staan met het activeren van verschillende delen van de hersenen. Blijkbaar is het voor anderen zichtbaar hoe we denken.

Wanneer wij het antwoord op een vraag formuleren of zoeken, blijken onze ogen zich als het ware te bewegen naar die plaats waar de informatie is opgeslagen. Tijdens zijn onderzoek gaf Dilts aan proefpersonen de opdracht zich eerst iets te herinneren en vervolgens om iets te bedenken (te 'construeren'). Gezien vanuit de observator bleken de ogen zich bij een herinnering stevast naar rechts te bewegen; bij een constructie naar links. Toen de vragen vervolgens in 6 categorieën werden ingedeeld, op basis van de representatiesystemen, ontdekte hij de volgende oogpatronen:



*Visuele
constructie*



*Visuele
herinnering*



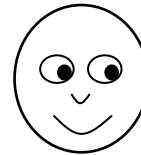
*Auditieve
constructie*



*Auditieve
herinnering*



Kinesthetisch



*Auditief
digitaal*

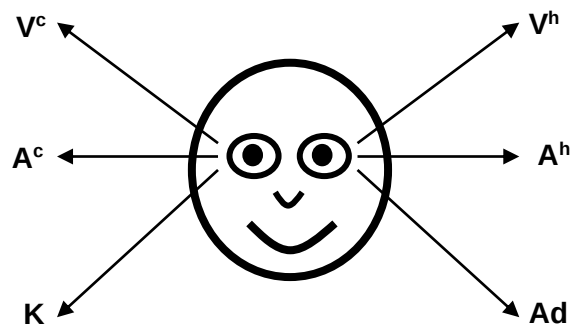
Deze oogbewegingen noemen we binnen NLP oogpatronen of oog(zoek)bewegingen, omdat ze waarneembaar maken hoe mensen informatie voor zichzelf toegankelijk maken. Er is sprake van een aangeboren neurologische verbinding tussen oogbewegingen en representatiesystemen.⁴²

⁴² Het werken met deze oogpatronen kwam later ook in EMDR (Eye Movement Desensitization and Reprocessing) terecht. Dr Francine Shapiro, grondlegger van deze wijdverbreide methode voor traumabehandeling, was de assistente van John Grinder ten tijde van de ontdekking van de oogpatronen.

Oogpatronen observeren

Oogpatronen vormen samen met de andere toegangssignalen als het ware de ondertiteling bij iemands communicatie. Alles wat iemand zegt wordt onbewust begeleid met toegangssignalen. Er zijn echter altijd uitzonderingen op het model. Enkele aandachtspunten bij het observeren:

- Ze kunnen erg snel gaan en verschillen per persoon wat betreft duur en intensiteit
- Ze komen alleen in waaktoestand voor; tijdens diepe trance zijn er nauwelijks oogbewegingen
- Recht vooruit kijken kan erop duiden dat de informatie reeds in het bewuste voorhanden is of dat men iets visualiseert. (Of dat men uitstekend getraind is om niets prijs te geven...)
- Een doelbewuste vraag hoeft niet meteen tot de verwachte oogbeweging te leiden. Vraag je iemand bijvoorbeeld naar zijn favoriete muziek, dan kan hij eerst in gedachten beelden maken van zijn CD-verzameling en daarna een auditieve herinnering ophalen.
- Bij een 'synesthesia', waarbij twee of meer representatiesystemen gelijktijdig worden gebruikt, corresponderen de oogbewegingen vaak niet
- Bij ongeveer 20% van de linkshandige mensen blijken de oogbewegingen precies omgekeerd te gaan ten opzichte van de verticale as.



V^c	Visuele constructie	Het oproepen van beelden die je niet eerder gezien hebt en die je als het ware moet construeren: 'Hoe zou je moeder eruit zien met paars haar?'
V^h	Visuele herinnering	Het oproepen van beelden uit je herinnering. Sommigen krijgen daar toegang toe door voor zich uit te staren. 'Welke kleur was je kinderkamer?'
A^c	Auditieve constructie	Geluiden verzinnen die je niet eerder hoorde: 'Hoe zou je klinken als je de stem van Donald Duck had?'
A^h	Auditieve herinnering	Het oproepen van geluiden uit je herinnering of dingen die je eerder tegen jezelf gezegd hebt. 'Wat zei ik gisteravond nog tegen je?'
K	Kinesthetisch	Het oproepen of bepalen van gevoelens, zowel tast als een gevoel wat je ergens over hebt. 'Hoe voelt het om natte sokken aan te trekken?'

Ad Auditief digitaal

Denken en in jezelf praten: onze interne dialoog. 'Wat zeg je tegen jezelf als er iets verkeerd gaat?'

Gedragsskenmerken per voorkeursysteem

De voorkeur voor een bepaald representatiesysteem gaat vaak samen met herkenbare gedragsskenmerken, waarvan er hieronder een aantal worden benoemd. Sommige hiervan zijn direct te herleiden tot de eerder beschreven toegangssignalen.

V: Visueel voorkeurssysteem

Mensen die visueel zijn ingesteld:

- vinden uiterlijk belangrijk en zijn gevoelig voor complimentjes over hoe ze eruit zien
- staan of zitten vaak met opgeheven hoofd en/of lichaam
- zitten vaak naar voren op hun stoel
- maken vaak veel bewegingen met armen en handen boven de schouders
- ademen meestal van bovenuit hun longen, zodat je hun borst ziet bewegen
- praten veelal snel (omdat ze de beelden in hun hoofd proberen bij te houden)
- onthouden door het zien van beelden en worden minder afgeleid door geluiden
- hebben een aantrekkelijk ontworpen werk- en woonomgeving nodig
- gebruiken veel 'visuele predikaten' in hun taal: 'Dat ziet er goed uit.'

At: Auditief tonaal voorkeurssysteem

Mensen die auditief tonaal zijn ingesteld:

- ademen meestal vanuit het midden van hun borstkas
- vinden het belangrijk hoe iets klinkt en worden gemakkelijk afgeleid door lawaai
- houden vaak hun hoofd iets schuin, in luisterstand
- maken meestal gebaren ter hoogte van hun borst
- praten in zichzelf (en sommigen bewegen dan ook hun lippen)
- leren door te luisteren en kunnen woorden vaak letterlijk herhalen
- houden gewoonlijk van muziek en telefoneren
- vinden het prettig verteld te worden dat ze iets goed doen
- gebruiken veel 'auditief tonale predikaten' in hun taal: 'Dat spreekt me wel aan.'
- reageren sterk op een bepaalde toon van de stem en de gebruikte woorden

K: Kinesthetisch voorkeurssysteem

Mensen die kinesthetisch zijn ingesteld:

- zitten vaak wat meer onderuitgezakt op hun stoel
- ademen meestal van onderuit hun longen, zodat je hun maag ziet bewegen
- praten vaak langzaam en met ademgeruis
- bewegen vaak rustig en langzaam
- gaan meestal dichterbij andere mensen staan dan visueel ingestelde mensen (die het overzicht willen bewaren)
- zijn gevoelig voor fysieke beloningen, zoals een schouderklopje
- vinden het vaak plezierig ergens aan te 'frunniken' of te kriebelen
- onthouden door iets te doen of ergens doorheen te lopen
- gebruiken veel 'kinesthetische predikaten' in hun taal: 'Het voelt gewoon goed.'
- vinden het belangrijk hoe iets voelt

Ad: Auditief digitaal voorkeurssysteem

Mensen die auditief digitaal zijn ingesteld, zullen ook vaak eigenschappen van een ander representatiesysteem vertonen. Aangezien Ad een *secundair, aangeleerd* systeem is zal er daarnaast vaak nog een voorkeur voor een van de primaire systemen bestaan.⁴³

Deze mensen:

- praten erg veel in zichzelf
- praten weloverwogen, theoretisch en feitelijk
- herinneren zich zaken door middel van stappen, procedures en volgordes
- vinden het belangrijk dat er over iets nagedacht is en weten vaak feilloos of iets ergens op slaat
- kunnen de ogen vaak even sluiten, 'downtime' gaan, om informatie te verwerken
- gebruiken veel onspecifieke 'auditief digitale predikaten': 'Ik beseft dat het in orde is.'

⁴³ In de praktijk blijkt er vaak 'een kinestheet onder een digitaal te zitten'. Dat kan ontstaan als iemand vroeger heeft aangeleerd vervelende gevoelservaringen op afstand te houden, door zich in het veilige hoofdkwartier terug te trekken. Het kan ook samenhangen met een omgeving waarin niet over gevoelens werd gesproken. Mensen met gedragskenmerken die als 'autistisch' worden bestempeld, hebben ook vaak een sterke voorkeur voor het auditief digitale systeem.

Kenmerkende stress-respons: ‘Satir-categorieën’

Feelings of worth can flourish only in an atmosphere where individual differences are appreciated, mistakes are tolerated, communication is open, and rules are flexible - the kind of atmosphere that is found in a nurturing family.

- Virginia Satir

Een ander kenmerk dat per representatievoorkeursysteem kan verschillen, komt tot uiting wanneer we stress ervaren. Virginia Satir, van wie we via NLP zoveel wijsheid en ervaring mogen doorgeven, werkte met mensen in stressvolle gezinssituaties. Zij ontdekte dat bepaalde communicatiestijlen van gestreste mensen zo consistent voorkwamen dat ze als patroon benoemd konden worden. Ze noemde dit ‘overlevingshoudingen’ (‘survival stances’), later bekend geworden onder de naam Satir-categorieën.

Wat de NLP-grondleggers ontdekten was dat elke overlevingshouding correspondeert met een representatie-voorkeursysteem. Ofschoon dit interessante verband in latere NLP-uitingen gaandeweg verdwenen is, blijft het waardevol stress-responsen te kunnen duiden en in verband te brengen met iemands kaart van het gebied. Onder stress zijn we immers niet meer zo flexibel en vrij in onze keuzes en vergt het van de ander extra aandacht goed rapport te maken.

Satir schreef over de overlevingshoudingen in *Peoplemaking* (1971): ‘Het is mijn vermoeden dat we deze manieren van communiceren al vroeg in onze jeugd aanleren. Wanneer het kind probeert zich een weg te banen in de complexe en vaak bedreigende wereld om hem heen, gebruikt hij een of meer van deze manieren om te communiceren. Na voldoende gebruik kan hij een dergelijke aangeleerde reactie niet meer onderscheiden van zijn gevoel van eigenwaarde of zijn persoonlijkheid.’

In het kader van communicatie kan het ten eerste behulpzaam zijn deze stijlen bij jezelf en anderen te leren herkennen. Ten tweede kunnen ze je bij het geven van presentaties als hulpbron ook van pas komen. Daarom wordt in het onderstaande ook beschreven hoe je zelf in de verschillende rollen kunt stappen en ze echt kunt ervaren.

Hieronder volgt een overzicht van deze zogenaamde ‘Satir-categorieën’. Omdat deze archetypische stijlen zo belangrijk zijn in communicatie en hun toepassingsmogelijkheden zo groot, kiezen wij ervoor – in navolging van David Gordon (in: *Therapeutic Metaphors*, 1978) – om de uitleg die Satir in *Peoplemaking* (1971) geeft hier zo letterlijk over te nemen in eigen vertaling.

Blamer (visueel)

Woorden – Het oneens zijn, verschillen van mening, verwijten

‘Je doet ook nooit iets goed. Wat is er met je aan de hand?’

Lichaamstaal – Veroordelend, verwijtend,

‘Ik ben de baas hier!’

Stemming – ‘Ik ben eenzaam en niet succesvol.’

De *blamer* is een muggenzifter, een dictator, een baas. Hij gedraagt zich superieur, en hij lijkt steeds te zeggen: ‘Als jij de boel niet verstoorde, zou alles in orde zijn!’ Van binnen voelen de spieren en organen gespannen. Ondertussen loopt de bloeddruk op. De stem is hard en gespannen en klinkt vaak schril en luid.

Een goede blamer vereist dat je zo luid en tiranniek mogelijk bent. Kap iedereen en alles af. Als blamer is het handig jezelf in te beelden dat je met een beschuldigende vinger wijst en je zinnen start met: ‘Jij doet nooit dit...of Jij doet ook altijd dat...of Waarom doe jij altijd...of Waarom doe jij ook nooit...’ enzovoort. Besteed geen aandacht aan het antwoord; dat doet er niet toe. De blamer is er veel meer op uit om zich te laten gelden dan om iets te achterhalen.

Of je het nou weet of niet, als je de blamer bent haal je adem in korte, gespannen ademteugen of hou je je adem zelfs op, omdat je keelspieren zo gespannen zijn. Heb je ooit wel eens een echte eersteklas blamer gezien, compleet met uitpuilende ogen, opgezwollen nekspieren en uitstaande neusvleugels, die rood aanliep en wiens stem klonk alsof iemand kolen aan het scheppen was?

Beeld jezelf staande in, met een hand op je heup en de ander met je beschuldigende vinger recht vooruitgestoken. Je gezicht is verkreukeld, je lippen gekruld en je neusgaten wijd opengesperd als je je zegje doet, anderen uitscheldt en alles bekritiseert wat je maar tegenkomt... Je hebt zelf ook niet echt het gevoel dat je iets waard bent. Dus als je iemand zover krijgt jou te gehoorzamen, dan stel je tenminste nog iets voor.

Placater (Kinesthetisch)

Woorden – Instemmen, toegeven, akkoord zijn

‘Wat je ook wil, het is ok. Ik ben er alleen maar om jou gelukkig te maken.’

Lichaamstaal – Verzoenend, kalmerend

‘Ik ben hulpeloos’



Stemming

‘Ik voel me een niemand. Ik ben waardeloos.’

De *placater* praat iemand naar de mond, op een vleiende manier, probeert anderen een plezier te doen, zich te verontschuldigen en zal het nooit oneens zijn met de ander, wat er ook gebeurt. Hij is een ‘Yes-man’, een ja-knikker. Hij praat alsof hij niks zelf kan doen; hij heeft altijd goedkeuring van iemand nodig. Je zult ontdekken dat wanneer je deze rol ook maar vijf minuten speelt, je je misselijk zult beginnen te voelen en wil overgeven.

Een grote steun, als je een goede placater wilt neerzetten, is om jezelf niks waard te vinden. Je mag blij zijn dat je iets te eten krijgt. Je bent iedereen dankbaarheid verschuldigd, en je bent verantwoordelijk voor alles wat fout gaat. Je weet dat jij de regen had kunnen tegenhouden als je je hersens had gebruikt, maar die heb je niet. Uiteraard ben je het eens met elke kritische opmerking die over jou gemaakt wordt. Je bent natuurlijk dankbaar voor het feit dat er überhaupt iemand tegen je praat, ongeacht wat ze zeggen of hoe ze dat zeggen. Het is ondenkbaar dat je iets voor jezelf zou vragen. Per slot van rekening, wie ben jij om iets te vragen? Bovendien, als jij maar braaf bent, komt het vanzelf wel.

Om dit te ervaren, wees de meest stroperige, gemartelde, hielen likkende persoon die je kunt zijn. Beeld jezelf in dat je een kniebuiging maakt, een beetje wankelend, terwijl je bedelend een hand uitsteekt, en wees er zeker van dat je je hoofd omhoog houdt zodat je nek pijn begint te doen en je ogen onder zoveel spanning staan dat je binnen de kortste keren hoofdpijn krijgt.

Pratend vanuit deze houding zal je stem klagerig en piepend klinken, omdat je je lichaam in zo'n verlaagde positie houdt dat je niet voldoende lucht hebt voor een rijke volle stem. Je zegt 'ja' tegen alles, ongeacht wat je voelt of denkt.

Distractor (auditief)

Woorden – Niet relevant, slaan nergens op.

Lichaamstaal – Onbehouwen, onhandig en ergens anders

Stemming – 'Niemand kan het schelen. Er is geen plek voor mij.'



Wat de *distractor* doet of zegt is niet relevant voor de situatie. Zijn reacties slaan nergens op. Zijn interne gevoelens zijn een beetje wazig. De stem kan een beetje eentonig zijn, niet passend bij de woorden, en kan zonder reden op en neer gaan omdat hij nergens op gericht is.

Als je de *distractor*-rol doet, kan het helpen om jezelf te zien als een soort ongebalanceerde tol, voortdurend ronddraaiend, maar nooit wetend waar je heengaat of beseffend wanneer je er bent. Je bent te druk bezig met het bewegen van je mond, je lijf, je armen, je benen. Zorg ervoor dat je woorden nooit ergens op slaan. Negeer ieders vragen; stel eventueel een wedervraag over een ander onderwerp. Haal een denkbeeldig pluusje van iemands kleding af, maak iemands schoenveters los, etc.

Beeld je in dat je lichaam er in meerdere richtingen tegelijkertijd vandoor gaat. Breng je knieën als overdreven X-benen bij elkaar. Dit zorgt ervoor dat je billen naar buiten steken en maakt het makkelijk om je schouders op te trekken en je armen en handen in tegengestelde richting te bewegen.

Computer (auditief digitaal)

Woorden – Extreem redelijk, correct en feitelijk

‘Indien men nauwkeurig zou observeren, zou men mogelijk de ingehouden stem van enkele aanwezigen kunnen opmerken.’

Lichaamstaal – Berekenend, automatische piloot

‘Ik ben volledig kalm, cool. Ik heb alles onder controle.’



Stemming – ‘Ik voel me kwetsbaar.’

De *computer* is uitermate correct, zeer redelijk zonder ook maar de uiterlijke schijn van een gevoel. Hij is kalm, cool en heeft alles onder controle. Hij kan vergeleken worden met een echte computer of een woordenboek. Het lichaam voelt onbewogen, meestal koel en gedissocieerd. De stem is onbezielde monotoon, en de woorden zijn meestal abstract.

Als computer gebruik je zo lang mogelijke woorden, zelfs als je niet zeker bent van hun betekenis. Je zult in elk geval intelligent klinken. Na een paar zinnen zal er toch niemand meer naar je luisteren.

Om jezelf echt in de stemming voor deze rol te krijgen, stel je je voor dat je ruggengraat als een lange, zware stalen stang van je billen tot je nek reikt, en dat je een zware ijzeren ring als boord om je nek hebt. Zorg ervoor dat alles aan jezelf zo bewegingloos mogelijk is, inclusief je mond. Je zult je uiterste best moeten doen om je handen niet te bewegen, maar doe het toch maar!

Als computer klinkt je stem levenloos, omdat je van je schedel tot je tenen geen gevoel ervaart. Je geest richt zich erop vooral niet te bewegen, terwijl je zelf druk bezig bent de juiste woorden te kiezen. Want een fout maken mag natuurlijk nooit!

Het trieste aan deze rol is dat hij voor veel mensen een ideaalplaatje lijkt te zijn. ‘Zeg de juiste dingen, toon geen emotie, reageer vooral niet.’

Oefening en evaluatie

Satir beschrijft ook een oefening, om de woorden in concrete ervaringen om te zetten. Neem als oefening voor jezelf de vier verschillende fysieke houdingen aan zoals beschreven, hou ze minimaal 60 seconden vast en merk op wat er gebeurt. Omdat veel mensen er niet aan gewend zijn hun lichaamsreacties te voelen, zul je mogelijk eerst merken dat je te druk bent met denken om iets te voelen. Zet dan door en je zult vervolgens interne gevoelens gewaarworden die je al zo vaak hebt ervaren. Zodra je weer op je eigen voeten staat en je weer ontspannen en vrij kunt bewegen, zul je merken dat je interne gevoel verandert.

Het gebruik van ongeacht welke van deze vier responses door een individu is een patroon dat een negatief zelfbeeld en een lage zelfdunk versterkt. Ook bepaalde veel voorkomende opvattingen in onze samenleving versterken deze manieren van communiceren, waarvan de meeste vaak al op moeders schoot worden geleerd:

‘Dring jezelf niet zo op; het is egoïstisch om iets voor jezelf te vragen,’ versterkt het gedrag dat bij de placater hoort.

‘Laat je niet op je kop zitten; wees geen lafaard!’ helpt om het gedrag van de blamer aan te moedigen.

‘Doe niet zo serieus. Leef een beetje, wat kan jou het schelen?’ moedigt gedrag aan dat bij de distractor hoort.

De vijfde Satir-categorie: Leveler

Op dit punt aangekomen vraag je je wellicht af of er überhaupt nog hoop is, als deze vier kreupele communicatie-stijlen de enige zijn die we hebben. Natuurlijk zijn ze dat niet.

Er is een vijfde respons die Satir *leveling* of *flowing* heeft genoemd. In deze respons gaan alle delen van de boodschap in dezelfde richting – de stem zegt dingen die in lijn zijn met de gezichtsuitdrukking, de lichaamshouding, en de tonaliteit. Relaties zijn makkelijk, vrij en eerlijk en er zijn weinig bedreigingen voor onze eigenwaarde. Met deze respons is er geen behoefte om te *blamen*, of om zich terug te trekken in een *computer* of continu in beweging te zijn.

Van deze vijf responsen heeft alleen de leveler het vermogen om breuken te herstellen, impasses te doorbreken of bruggen tussen mensen te bouwen. En mocht de leveler te irrealistisch voor je lijken, wees gerustgesteld dat je er nog steeds voor kunt kiezen een placater, blamer, computer of distracter te zijn. Het verschil is dat je weet wat je doet en bereid bent de consequenties ervan te ervaren.

10. Submodaliteiten: goochelen met perceptie

Het is nooit te laat om een leuke jeugd gehad te hebben

- Richard Bandler

Stel dat je nu in je herinnering een beeld oproept van een leuke vakantie... zie je jezelf dan in het plaatje of kijk je vanuit je eigen ogen? En als je de eigenschappen van dat beeld wat verder onderzoekt? Is het dan groot of klein... dichtbij of veraf... kleur of zwart-wit... bewegend of stilstaand... helder of dof...? Welkom bij de bouwstenen van je interne voorstelling.

In het vorige hoofdstuk heb je gezien, gelezen of wellicht meer grip gekregen op de werking van je zintuig- of representatiesystemen. Een andere benaming hiervoor is 'modaliteiten'. Elk afzonderlijk beeld, geluid of gevoel in je interne voorstelling heeft specifieke eigenschappen, welke binnen NLP aangeduid worden met de term *submodaliteiten*. Submodaliteiten vormen als het ware de kleinste bouwstenen waarmee we onze interne voorstelling coderen en bepalen hoe we ons in onze bubbel over deze voorstelling voelen. Een beeld dat dichtbij staat wordt bijvoorbeeld anders ervaren dan een beeld dat veraf staat en op dezelfde wijze kan elke waarneembare eigenschap of submodaliteit invloed hebben op hoe we iets ervaren.

Submodaliteiten zijn niet alleen belangrijk omdat ze je ervaring beïnvloeden, maar vooral omdat je ze zelf kunnen veranderen. Wanneer de submodaliteiten van een herinnering of probleemsituatie veranderen, verandert direct de beleving ervan en hetzelfde geldt voor toekomstbeelden. Wanneer je leert om submodaliteiten te veranderen, ontdek je als het ware de knoppen van je subjectieve ervaring en kun je goochelen met je perceptie.

De deuren van onze perceptie geopend

Met het fenomeen submodaliteiten voegde NLP iets compleet nieuws toe aan de wereld van de psychologie. Waar we via taal eigenlijk een omweg gebruiken om de subjectieve ervaring te beïnvloeden, geven submodaliteiten een manier om dat direct via de zintuigsystemen te doen.⁴⁴ Korzybski gaf al aan dat iemands problemen altijd voortkomen uit zijn of haar wereldmodel en de verschillen tussen de kaart en het gebied. Hier kunnen submodaliteiten heel praktisch worden toegepast: Mensen zijn immers vrij om hun interne voorstelling te coderen en hercoderen en problematische coderingen kunnen dus veranderd worden.

⁴⁴ De inspiratie voor de ontdekking van submodaliteiten vonden Bandler en Grinder bij het creatieve genie Aldous Huxley en zijn experimentele boek *The Doors of Perception* (1954). Zie ook Hoofdstuk 12, Taalpatronen.

Swish-patronen: een toekomstflits installeren

Binnen de NLP-wereld is een groot aantal oefeningen op basis van submodaliteiten ontwikkeld. Tijdens de opleiding zul je bijvoorbeeld ervaringen opdoen met zogenaamde *Swish-patronen*, waarmee in korte tijd ongewenste gedragingen, gewoonten of overtuigingen te veranderen zijn. Bij gedragingen kun je denken aan nagelbijten, neuspeuteren, opgepropte sokken in de wasmand gooien, slordig omgaan met je sleutels of andere spullen, te laat komen, etc.

De essentie van een Swish-patroon is dat er een bestaand beeld met grote snelheid en geluid (Swisshhhh!) wordt vervangen door een nieuw beeld van de toekomst die je wenst. Voor het eerste beeld pak je een 'visuele geassocieerde representatie' van de situatie: vanuit je eigen ogen kijk je naar de context *vlak vóór* je het ongewenste gedrag in gang zet. In tweede beeld roep je juist een *gedissocieerde* voorstelling op: je kijkt naar jezelf vlak voor je het gewenste nieuwe gedrag gaat doen. Het blijkt namelijk dat er een belangrijk verschil in slaagkans bestaat tussen een geassocieerde en gedissocieerde doelvoorstelling.⁴⁵ In hoofdstuk 13 over doelen stellen komen we daar kort op terug.

Verder is het van belang het punt of de prikkel te benoemen vlak voordat je gedrag in gang zet, omdat je op dat moment over een nieuwe keuze wilt beschikken. Het nieuwe beeld wordt via de Swish namelijk verankerd aan een toekomstige externe prikkel, zodat je te zijner tijd een andere keuze hebt. Zoals bij alle NLP-processen gaat het er niet om dat je een bepaald gedrag vervangt door een ander zodat je het eerste nooit meer kunt doen. Het gaat erom dat je op het moment dat je er nog iets aan *kunt* doen je onbewuste je een logisch, aantrekkelijk alternatief aanreikt.

Het veranderen van submodaliteiten wordt effectief ingezet bij allerlei vormen van compulsief gedrag ('Compulsion blow-out'), allergieën ('Allergie-model') of vervelende gevoelens ('Gevoel-omdraaitechniek'). En bijvoorbeeld ook bij het stellen en installeren van heldere doelen, bij het werken op de tijdlijn en het veranderen van je persoonlijke geschiedenis ('Change Personal History') en bij het werken met delen ('Visual Squash'). Zodra je met de subjectieve ervaring aan de slag gaat, kun je gebruik maken van submodaliteiten. Het zijn belangrijke verftoefjes op je NLP-palet en je kunt er eenvoudig in veel verschillende contexten mee oefenen en experimenteren.

⁴⁵ Uit onderzoek blijkt dat gedissocieerde voorstellingen van een bepaald gewenst gedrag beter werken dan geassocieerde voor het later daadwerkelijk uitvoeren van het beoogde gedrag. Zie ook voetnoot hoofdstuk 13.

Terminologie submodaliteiten

Verderop staat een lijst van de meest voorkomende 'submodale' onderscheidingen die mensen kunnen maken voor het visuele, auditieve en kinesthetische systeem. Hierbij spreken we van *digitale* en *analoge* submodaliteiten. We spreken van digitaal als het óf het een, óf het ander is, zoals een lichtknopje: aan of uit. Voorbeelden hiervan zijn kleur of zwart-wit, stilstaand of bewegend, geassocieerd of gedissocieerd. Bij analoge submodaliteiten is er sprake van een glijdende schaal, zoals de helderheid of afstand van een beeld of het volume van een geluid.

Een ander aspect bij het werken met submodaliteiten is het gegeven dat er vaak één submodaliteit is die de grootste invloed heeft op een bepaalde stemming, en dat kan voor iedereen anders zijn. Die ene submodaliteit vormt dan als het ware de spil waar de rest omheen draait: wanneer deze verandert, veranderen automatisch de meeste andere mee. We noemen dit de *driver*, en submodaliteiten die een grote invloed hebben noemen we *kritische submodaliteiten*. Voor elke persoon kunnen dit andere submodaliteiten zijn.

Een effectieve methode om vast te stellen wat bij een bepaalde innerlijke ervaring of stemming de belangrijkste kritische submodaliteiten zijn, is om submodaliteiten systematisch te vergelijken met die van een zelf gekozen hulpbron en het *contrast te analyseren*. Zo kunnen we de submodaliteiten van 'verwarring over iets' bijvoorbeeld vergelijken met die van 'duidelijkheid over iets' en de verschillen hiertussen beoordelen op hun invloed op de stemming. Als je wilt kun je vervolgens de belangrijkste submodaliteiten van een gewenste stemming overbrengen op een stemming die je niet meer wenst ('*mapping across*').

Sleutelen aan je interne voorstelling en herinneringen?

Werken met submodaliteiten betekent dat je echt kunt sleutelen aan je interne voorstelling en herinneringen. Zoals de naam van Bandler's *Design Human Engineering* al aangeeft, lijkt het een vrij technische aangelegenheid en dat is het in feite ook. Hij noemt submodaliteiten letterlijk 'de machinecode van de psyche'. En het risico van techniek in zijn algemeenheid, naast de enorme verworvenheden die het kan opleveren, is dat er tunnelvisie en een idee van maakbaarheid ontstaat, kenmerkend voor de linkerhersenhelft. Zoals in feite bij elke verandering geldt, dienen we hierbij de ecologie en het grotere plaatje in de gaten te houden en respectvol in contact te blijven met de ander, kenmerkend voor de rechterhersenhelft.

Zodra je de invloed van submodaliteiten zelf ondervindt, krijgt Bandler's uitspraak 'het is nooit te laat om een mooie jeugd te hebben' een nieuwe betekenis. Stel dat je negatieve herinneringen hebt aan je schooltijd, die je nog altijd helder voor de geest staan; hoe mooi zou het dan zijn om de kwaliteit van zulke herinneringen te veranderen?

Stel bijvoorbeeld dat je ooit op je middelbare school aan het oefenen was voor een muziekuitsvoering, en je overspannen docent je na een foute noot naar het hoofd slingerde: 'Klungelaar, je bent er weer in geslaagd het voor ons allemaal te verpesten!' Inmiddels heb je werk waarin je steeds vaker belangrijke presentaties aan klanten moet geven. Je merkt dat je vlak voor elke presentatie zenuwachtig wordt en een klein stemmetje hoort zeggen: 'Klungelaar, je bent er weer in geslaagd het voor ons allemaal te verpesten!' Dan zal het je heel wat opleveren wanneer je de kwaliteiten van die herinnering verandert, bijvoorbeeld door het beeld te vervagen en klein en dof te maken, en het stemmetje zacht te draaien of een grappige Donald Duck toon te geven en er fanfaremuziek achter te zetten.

Wanneer je herinneringen wilt veranderen met submodaliteiten, is het raadzaam eerst een lijstje op te stellen van de 'huidige' submodaliteiten. Mocht er namelijk op enig moment een ongewenst gevoel ontstaan tijdens het proces, dan kun je als het ware de oude situatie altijd weer herstellen. Tijdens de opleiding wordt hier dieper op ingegaan.

Submodaliteiten opvragen en veranderen

Op de volgende bladzijdes staan overzichten om submodaliteiten op te vragen. Deze zijn geenszins uitputtend, noch is de volgorde vaststaand. We nodigen je uit ermee te experimenteren en zelf te ontdekken welke andere er binnen elk representatiesysteem mogelijk nog meer te onderscheiden zijn. Ook zul je misschien ervaren dat bepaalde submodaliteiten bij sommige mensen onduidelijk lijken en dat is prima: dan ga je gewoon door naar een volgende.

Het uitgangspunt is dat je van elk mogelijk denkbaar 'ding' een zintuiglijke weergave kunt oproepen door ernaar te vragen. Of het nu een ervaring uit het verleden betreft of juist iets in de toekomst waar je naar uitkijkt of tegenop ziet. Of het iets is wat je eng of vies vindt of juist leuk. Iets wat je doet of waar je van overtuigd bent. Je vraagt bijvoorbeeld:

Als je denkt aan X...merk eens op wat voor beeld (of geluid, of gevoel) er dan bij je opkomt...of...stel je eens voor dat je daar een beeld bij hebt...

In de overzichten staan achter elke submodaliteit vragen waarmee je de desbetreffende submodaliteit kunt achterhalen, bijvoorbeeld:

Is het plaatje kleur of zwart-wit?

Na elk antwoord kun je direct laten ervaren wat het effect van die submodaliteit is door hem te veranderen. Was het antwoord bijvoorbeeld 'kleur', vraag dan:

OK, en maak het dan nu zwart-wit...(kalibreer)... en merk op wat er verandert.

Als de verandering groot is, heb je een kritieke (invloedrijke) submodaliteit van die persoon gevonden. In dat geval zullen andere submodaliteiten meeveranderen of kan de totale ervaring ineens anders zijn. Natuurlijk zorg je er bij dit soort oefeningen voor voor dat jij en de ander in een ontspannen toestand zijn, in rapport, voor je hiermee aan de gang gaat. Het contact met de ander en het kalibreren van diens fysiologie en stemming is, net als bij andere NLP-oefeningen, veel belangrijker dan de precieze verwoording of volgorde: geniet van de ontdekkingsreis.

Visuele submodaliteiten

Vraag bijvoorbeeld:

Als je denkt aan X...stel je voor dat je daar een beeld bij hebt...

Kleur/zwart-wit

Is de afbeelding in kleur of zwart-wit?

Grootte

Is het beeld klein of groot? Hoe groot is het ongeveer? Kun je het aangeven met je handen?

Stilstaand of bewegend

Staat het beeld stil of beweegt het? Is het als het ware een foto of eerder een film?

Geassocieerd/gedissocieerd

Kijk je in het beeld vanuit je eigen ogen of kun je jezelf in het plaatje zien?

Locatie

Waar bevindt het beeld zich in de ruimte? Kun je ernaar wijzen? Hoe dichtbij of veraf staat het?

Omkaderd/panoramisch

Heeft het beeld een rand of is het panoramisch? Is het begrensd of staat het helemaal om je heen? (Heeft het kader een vorm of kleur?)

Vorm

Is het beeld rond, of vierkant, of rechthoekig?

Twee- of driedimensionaal

Is het beeld twee- of driedimensionaal? Is het plat of heeft het diepte?

Helderheid

Is het beeld helder of dof?

Scherp/vaag

Is het beeld scherp of vaag?

Een beeld/meerdere
beelden

Is het één afbeelding of meer? Staan ze naast elkaar of volgen ze elkaar op, zoals een diashow?

Andere?

Zijn er nog andere kenmerken te benoemen?

Auditieve submodaliteiten

Vraag bijvoorbeeld:

Als je denkt aan X...merk op of je een geluid bij hoort...

Locatie

Waar hoor je het geluid? In je hoofd of erbuiten? Kun je wijzen waar het vandaan komt?

Woorden/geluiden

Hoor je woorden of geluiden? Als het woorden zijn, is het dan de stem van iemand die je kent?

Volume

Is het geluid hard of zacht? Wordt er gefluisterd of is het duidelijk hoorbaar?

Timbre

Als je een stem hoort, hoe klinkt die dan? Is het een zware, volle, nasale of krakende stem?

Toonhoogte

Is het een hoge of lage stem of lage toon?

Snelheid

Is het geluid snel of langzaam?

Mono/stereo

Kun je het geluid aan beide zijden horen of alleen aan één kant? Of hoor je het geluid helemaal om je heen?

Doorlopend/pauzes

Is het een continu geluid of zijn er pauzes?

Ritme

Heeft het geluid een bepaalde beat of ritme?

Melodieuus/monotoon

Heeft het geluid een melodie of is het monotoon? Als het een melodie heeft, herken je de melodie?

Kinesthetische submodaliteiten

Vraag bijvoorbeeld:

Als je denkt aan X...merk op of daar een gevoel bij hoort...

Locatie

Bevindt het gevoel zich in of op je lichaam? Waar? Kun je je hand erop leggen?

Vorm

Heeft het gevoel een bepaalde vorm?

Grootte

Is het groot of klein? Hoe groot is het gebied waar je het voelt?

Druk

Zorgt het gevoel voor een bepaalde druk?

Temperatuur	<i>Is het een warm of koud gevoel?</i>
Intensiteit	<i>Is het een sterk of zwak gevoel? Kun je het duidelijk voelen of is het nauwelijks voelbaar?</i>
Doorlopend/pauzes	<i>Is het gevoel er continu of met tussenpozen?</i>
Stilstaand/beweging	<i>Is het gevoel constant op één plek aanwezig of verplaatst het zich door je lijf?</i>
Kwaliteit	<i>Krijg je bij het gevoel een ervaring van tinteling, pijn, spanning, of kriebel?</i>
Structuur	<i>Heeft het gevoel een bepaalde structuur?</i>
Draairichting	<i>Stel dat het gevoel in een bepaalde richting draait, welke is dat dan?</i>
Andere?	<i>Zijn er nog andere kenmerken te benoemen aan het gevoel?</i>

11. Ankeren: spelen met triggers

Misschien ken je dat wel: je hoort een paar klanken van een liedje en opeens ben je terug op die ene bijzondere plek en krijg je een goed gevoel. Of wellicht werd het gespeeld op die ene begrafenis, waardoor je opeens weer verdriet ervaart? Onbewust wordt er iets 'getriggerd'.

In de reclamewereld wordt veel gebruik gemaakt van beelden en geluiden die bepaalde stemmingen creëren. De bedoeling is deze te koppelen aan een product of merk, om via het stimulus-respons effect zogenaamde 'merkbeleving' op te bouwen. Ditzelfde proces wordt veel breder toegepast en noemen we binnen NLP 'ankeren'.

Een anker binnen NLP verwijst naar een automatische respons (stemming) die door een bepaalde prikkel of stimulus wordt veroorzaakt. Met de techniek van ankeren gebruiken we een systematische sleutel ('cue') om een interne stemming te creëren.

Met ankeren maken we gebruik van ons aangeboren mechanisme van *conditionering* dat we met een groot deel van het dierenrijk delen. Ofschoon Ivan Pavlov van het *Pavlov-effect* hierom bekend staat, was het Edwin Burket Twitmeyer die de stimulus-respons in 1902 voor het eerst waarnam en wetenschappelijk beschreef. Als variant op Pavlovs beroemde kwijlrespons na een belletje bij honden (en kinderen!), ontdekte dokter Twitmeyer hetzelfde principe bij de kniereflex: de bekende doktershandeling waarbij de tik van een klein hamertje onder de knie het onderbeen omhoog doet bewegen. Hij ontdekte dat mensen gaandeweg de hamer niet meer nodig hadden. Net als bij Pavlov bleek een auditief signaal – het geluid van een belletje – voldoende om de kniereflex te veroorzaken. Het begrip conditionering was geboren.

Prikkels, stimuli, ankers en 'triggers'

Communiceren is het uitwisselen van prikkels. Als wij communiceren, dan is mijn gedrag een prikkel voor jou en jouw gedrag een prikkel voor mij. Het effect van mijn gedrag wordt bepaald door de mentale reacties die mijn prikkels bij jou oproepen. Vandaar de vooronderstelling: *De betekenis of het effect van je communicatie is de respons die je krijgt.*

In de literatuur en de praktijk worden termen trigger, prikkel, stimulus, anker of anchor door elkaar heen gebruikt. Om verwarring te voorkomen pleiten wij voor een helder onderscheid, zoals de grondleggers het in de begintijd gebruikten: een trigger is een prikkel of stimulus die de (op)start van een (verankerde) respons veroorzaakt. De respons zelf is het anker.

Ankeren wordt doelbewust tijdens veranderingsprocessen gebruikt om een bepaalde stemming op te roepen en iemand daarmee te stabiliseren. Zo kun je een stemming van zelfvertrouwen als hulpbron ankeren zodat iemand die stemming op een ander moment kan oproepen. Iedere zintuiglijke indruk kan dus als trigger voor een anker dienen: er zijn visuele, auditieve, kinesthetische, olfactorische en gustatorische ankers. Woorden zijn voorbeelden van auditieve ankers die aan bepaalde herinneringen en stemmingen, de subjectieve betekenissen van die woorden, gekoppeld zijn. Binnen NLP maken we met name gebruik van kinesthetische ankers, bijvoorbeeld door middel van een aanraking van een bepaalde unieke plek op een hand, arm of schouder.

Een anker installeren

Belangrijk voor het proces van ankeren is het gegeven dat een stemming of ervaring een bepaalde intensiteit heeft. Iemand kan zich in een bepaalde context bijvoorbeeld een beetje gemotiveerd voelen of heel erg. Pas wanneer een stemming een hoge intensiteit bereikt kan de prikkel worden verankerd.

In zijn algemeenheid zal een stemming eerst in intensiteit toenemen en vervolgens weer afnemen. Een anker wordt gezet in de 5-7 seconden tot het hoogtepunt is bereikt, waarbij we steeds dezelfde stappen volgen:

1. Laat iemand zich een levendige ervaring herinneren en zich daarin echt associëren
2. Zorg voor een specifieke prikkel tot iets na het hoogtepunt
3. Verander de stemming middels een break state. ('Mooi weer vandaag he?')
4. Test het anker door de prikkel te geven en zie of de gewenste stemming ontstaat.

NLP reikt vier voorwaarden aan om een effectief anker te installeren:

1. Intensiteit van de te ankeren stemming

2. Unicité van de prikkel – De trigger moet uniek zijn en geen associaties oproepen die kunnen conflicteren met de ervaringen of stemmingen die je wilt ankeren. Laat de persoon daarom geen prikkel kiezen met een standaardbetekenis, zoals een handdruk, schouderklopje of de aai over de bol.

3. Herhaalbaarheid – Het blijkt dat zelfs kleine verschillen in de prikkel soms kunnen leiden tot een andere – onbedoelde – reactie. Om te kunnen testen of een anker werkt en het daarna effectief te gebruiken wil je daarom zo precies mogelijk dezelfde prikkel kunnen herhalen.

4. Timing - Voor het installeren van het anker is de timing van groot belang. Je kunt uitgaan van de genoemde 5-7 seconden vanaf het moment dat de ervaring non-verbaal zichtbaar wordt.

Belangrijker is goed te blijven kalibreren zodat je zelf ziet wanneer er een piek in intensiteit lijkt bereikt. Ook is het goed je te realiseren dat alle intense stemmingen, dus ook negatieve zoals stress, pijn en verdriet, makkelijk onbedoeld gekoppeld kunnen worden aan een prikkel. Iemand een knuffel of schouderklop geven als hij of zij in zo'n stemming is, kan daardoor onbedoeld een vervelend resultaat hebben. Een van de redenen om nooit ruzie te maken in de slaapkamer.

Werken met ankers: stapelen, 'chaining' en 'collapsing'

Binnen een opleiding wordt de techniek van ankeren vaak geoefend aan de hand van makkelijk hanteerbare (en demonstreerbare) prikkels, zoals een vooraf afgesproken knokkel of een plek op de hand of schouder. Een NLP-coach zal hier in de praktijk subtieler mee omgaan om een cliënt er niet onnodig bewust van te maken. Bij het werken met ankers kennen we drie bijzondere vormen:

Een *gestapeld anker* is een meervoudig anker waarbij meerdere vermogende stemmingen aan een bepaalde prikkel (een druk op een plek op je arm, een woord, een beeld of kleur) worden gekoppeld, zoals liefde, motivatie en kracht. De toepassingsmogelijkheden zijn oneindig. Een bekend NLP-patroon voor een gestapeld anker is de 'Circle of Excellence', waar een denkbeeldige cirkel die je altijd mee kunt nemen wordt gekoppeld aan positieve hulpbronstemmingen. Iedere keer als je deze stemmingen goed kunt gebruiken, bij een moeilijk gesprek of spannend examen bijvoorbeeld, stap je even in je cirkel.

Soms kan de kloof tussen een gewenste stemming en een huidige stemming te groot lijken. Met de techniek van '*chaining*' ankers wordt dan een 'ankerketen' geïnstalleerd om deze kloof in meerdere stappen te overbruggen. Het idee is dat een negatieve stemming, zoals frustratie, dan gekoppeld wordt aan iets positiefs, zoals motivatie. Een voorbeeld van zo'n ketting is: frustratie, teleurstelling, neutraal, nieuwsgierig, motivatie.

Als we een negatief anker willen opheffen, dan passen we de techniek van '*collapsing anchor*' toe. Je kunt hierbij denken aan irritatie bij het zien van een file of het horen van iemands stem. Maar ook gezichten, geuren, kledingstukken, muziekjes, etc kunnen negatieve stemmingen oproepen die wat buiten proportie kunnen lijken en 'ge-collapsed' mogen worden. Hierbij worden bestaande neurologische verbindingen verbroken of geneutraliseerd. Het leuke is dat je, zodra je dit doorhebt, gretig op zoek kunt gaan naar alles wat je nu mogelijk nog negatief triggert: als oefenmateriaal. Of in de woorden van Richard Bandler: 'This problem is great! What can I use it for!'⁴⁶

⁴⁶ Deze uitspraak is typisch voor Richard Bandler en zijn nieuwsgierige en optimistische mindset. Deze mindset, die door Michael Hall werd gemodelleerd en beschreven in zijn boek *The Spirit of NLP* (1995), komt tijdens de NLP Master Practitioner uitgebreid aan bod. We kunnen het met Hall eens zijn dat de mindset waaruit NLP is ontstaan, minstens zo belangrijk, zo niet belangrijker is dan de technieken die eruit zijn voortgekomen.

12. Taal: trance opwekken en doorbreken

Deze taalpatronen leggen bloot 'hoe mensen verandering vermijden en dus ook hoe je ze bij verandering kunt helpen'.⁴⁷

- Gregory Bateson

Je maakt vast wel eens mee dat mensen ergens negatief op reageren, terwijl het de vraag is of dat echt nodig is én of het ze verder helpt. Wat kun je doen als iemand in een negatieve denkspiraal vast lijkt te zitten? Hoe kun je weerstand omzeilen en de kans vergroten dat wat jij zegt niet negatief wordt opgevat? Welkom bij de betovering van taal!

Wat we via onze zintuigen ervaren en representeren, kunnen we via taal een betekenis geven. Er vindt dan letterlijk een 'vertaalslag' plaats: wat we zien, horen, voelen, proeven en ruiken zetten we om in taal: woorden, zinnen, gedachten.

In vorige hoofdstukken kwamen de elementaire structuren van de zintuiglijke ervaring aan bod: VAKOG en de detaillering daarvan in submodaliteiten. In dit hoofdstuk worden de elementaire structuren van taal behandeld, die toepasselijk tot 'de structuur van de magie' werden gedoopt. Magie, omdat taal het effect heeft dat zowel spreker als luisteraar automatisch in een vorm van trance terecht komt.⁴⁸ Met taal ontstaan namelijk grenzen in groei, bewustzijn en ervaring. Grenzen waarvan de spreker waarschijnlijk niet weet dat ze er zijn.

Versterkend of beperkend taalgebruik

We bouwen ons wereldmodel op met behulp van onze filters, die informatie over de externe omgeving en de ervaring weglaten, vervormen en generaliseren. Op dezelfde manier gebruiken we onze filters ook wanneer we onze innerlijke ervaring in gedachtenspinsels vertalen en die gedachten weer onder woorden proberen te brengen. We filteren dus meerdere keren en

⁴⁷ Bateson: 'In this first volume Grinder and Bandler have succeeded in making explicit the syntax of how people avoid change and therefore how to assist them in changing.' In: *The Structure of Magic 1* (1975)

⁴⁸ Iain McGilchrist beschrijft in *The Master and His Emissary*, in navolging van Heidegger, hoe de linkerhersenhelft via taal voortdurend probeert werkelijk begrip te ondermijnen en dat wij waakzaam zouden moeten zijn om die pogingen op onze beurt weer te ondermijnen. Kortom, om uit de trance die taal creëert te raken of te blijven. Trance is een andere benaming voor 'state', stemming, bewustzijnstoestand of hypnose. In dit hoofdstuk komen de linguïstische aspecten van trance aan bod. Tijdens de NLP Master Practitioner wordt dieper ingegaan op andere methoden om een hypnotische trance te creëren en op de kenmerkende ingrediënten van trance zelf, de zogenaamde diepetranceverschijnselen, die door Stephen Gilligan en Stephen Wolinsky worden onderscheiden,

gesproken taal is dus altijd minimaal drie stappen van 'de werkelijkheid' daarbuiten verwijderd. Hoe we filteren en denken heeft grote invloed op ons model van de wereld en hoe makkelijk we navigeren in de omgeving. Kortom: hoe je je voelt in je bubbel.

Je zou kunnen zeggen dat je 'goed' filtert als het je helpt 'gelukkig in je bubbel' te worden, te zijn of te blijven. Het resultaat is een positief, versterkend wereldmodel met positieve generalisaties over jezelf, je ervaringen en de wereld om je heen. Een wereldmodel dat ook ruimte biedt aan minder mooie kanten van het leven, die er nu eenmaal bijhoren maar de sfeer niet hoeven te bepalen.

Aan de buitenkant is dat te herkennen aan 'versterkend' taalgebruik, waarmee we ons richten op wat we wel willen, waarmee we de leerervaring van een 'probleem' onderzoeken en mogelijkheden verruimen. Het tegenovergestelde gebeurt bij beperkend taalgebruik wanneer we negatief generaliseren: 'Ik heb ook altijd pech...' In dat geval werken de filters in ons nadeel en beperken we onszelf in ons wereldmodel.

Negatief, beperkend taalgebruik gaat niet goed samen met een vermogende stemming die tot succes leidt. Het loont daarom zorgvuldig om te gaan met taal en woordkeuze. Je kunt eenvoudig beginnen met de woorden: 'maar', 'moeten' en 'moeilijk'. Ga maar eens na wat de invloed van deze woorden (inclusief hun synoniemen zoals lastig, echter, etc.), op je interne voorstelling is wanneer je het vergelijkt met de alternatieven: 'en', 'kunnen' of 'willen' of 'doen' en 'nog niet zo gemakkelijk'. Bij deze laatste maken we bewust gebruik van ontkenning: van het feit dat onze hersenen niets kunnen met het woord 'niet' en dus de focus leggen op 'gemakkelijk'. Je kent vast wel de opdracht: 'denk eens NIET aan een roze olifant'.... Of je partner, of je auto? En wat kwam er toen als eerste in je op? Precies: de roze olifant. En alles wat je aandacht aan geeft groeit...

Ons alledaagse taalgebruik bevat een tiental krachtige en invloedrijke taalstructuren, die van zichzelf geen betekenis hebben, maar in hun toepassing een (binnen)wereld van verschil kunnen maken. Merk het verschil maar op tussen 'moeten' en 'willen' bijvoorbeeld; of tussen 'je ziet er fit uit' en 'je ziet er moe uit'. Het gaat hierbij om kleine vrij technische ingrediënten die je eenvoudig kunt leren gebruiken. Ten eerste om zelf meer vrijheid en geluk te ervaren en om via taal een positieve invloed op anderen uit te oefenen. En ten tweede om te herkennen hoe mensen zich met exact dezelfde elementen kunnen beperken en zo een negatief wereldbeeld kunnen creëren. Met het Meta- en Miltonmodel biedt NLP houvast om je de magie van taal eigen te maken.

Metamodel versus Milton-model

De twee taalmodellen waar NLP beroemd mee is geworden, vormen eigenlijk twee kanten van dezelfde medaille. Het Metamodel geeft een overzicht van beperkende taalpatronen en inzicht in de gevolgen van het ondoordachte en veelvuldige gebruik ervan. Het Milton-model laat juist zien hoe exact dezelfde taalpatronen tot positieve stemmingen en veranderingen kunnen leiden.

Virginia Satir, die met Fritz Perls model stond voor het Metamodel, was een expert in het stellen van vragen die ervoor zorgden dat iemand zijn beperkende uitspraken weer kon verbinden met de oorspronkelijke (veel rijkere) ervaring. Ze nodigde mensen uit om de dingen die ze zeiden nader te specificeren, waarmee negatieve generalisaties werden ontzenuwd en er nieuwe keuzes ontstonden. In *The Magic of NLP Demystified* (1990) noemen de auteurs dit terecht een soort 'de-conditioneren'.⁴⁹ Trouw aan het major belief '*Right to Learn*' wordt er namelijk geen nieuwe 'betere' manier van denken voorgeschoteld; dat wordt overgelaten aan de persoon zelf.

Milton Erickson, model voor de hypnotische Milton-taalpatronen, deed eigenlijk het tegenovergestelde. Hij maakte juist gebruik van opzettelijk vaag taalgebruik, dat mensen ruimte bood zelf nieuwe betekenis te geven. Qua toepassing zijn de twee modellen elkaars tegenpool. Waar het Metamodel je *uptime* brengt (aandacht in het hier en nu) en gaat over de precieze betekenis van taaluitingen, laat Milton-taal je *downtime* gaan (aandacht naar binnen) om onbewuste hulpbronnen te ontdekken en daarmee je eigen problemen op te lossen. De vragen in het Metamodel helpen om negatieve conclusies (negatieve trance) uit te dagen en te ontrafelen, terwijl de Milton-taalpatronen uitnodigen om tot opwekkende uitkomsten te komen (positieve trance).

Dieptestructuur en oppervlaktestructuur

Wanneer we elkaar iets over een ervaring willen vertellen, dan kiezen we maar een paar fragmenten uit die een veel uitgebreidere weergave die we in ons hoofd hebben. Die weergave wordt door linguïsten *de dieptestructuur* genoemd. Een dieptestructuur is de meest volledige linguïstische representatie van een ervaring: een verbale weergave van alle beelden, geluiden, gevoelens, geuren en smaken die bij de ervaring horen. Deze linguïstische weergave kan verschillen van de ervaring, omdat er allerlei informatie is weggelaten, vervormd en gegeneraliseerd. Van deze dieptestructuur, die voor iedereen anders is, zijn we ons zelden bewust.

Wat we in woorden naar buiten brengen is slechts een fractie van de dieptestructuur en wordt *de oppervlaktestructuur* genoemd. De oppervlaktestructuur is wat we feitelijk zeggen en waarmee we de dieptestructuur samenvatten. Ook hierbij laten we dingen weg en worden aspecten vervormd en gegeneraliseerd. De oppervlaktestructuur is dus afgeleid van een veel rijkere, vollere bron. Zij vormt een kaart die naar de dieptestructuur verwijst. En de dieptestructuur is op haar beurt afgeleid

⁴⁹ Dit boek van Byron Lewis en Frank Pucelik geeft een goede introductie in NLP, omdat er weinig tot geen sprake is van mythevorming en herinterpretaties. Het geeft een vrij zuivere beschrijving van de oorspronkelijke uitgangspunten uit de eerste jaren, tav VAKOG en Metamodel. Afgeleide onderwerpen als Milton, strategieën, etc komen er niet in voor.

van een rijkere bron: de ervaring. Zij vormt als het ware de linguïstische kaart die naar het gebied van de ervaring verwijst. Steeds geldt: de kaart is niet het gebied.

Zoals in hoofdstuk 4 al werd weergegeven voegde Korzybski iets belangrijks toe aan zijn bekende uitspraak: Een kaart is niet het gebied, maar de bruikbaarheid van een kaart hangt af van de overeenkomsten in de structuur van beiden.⁵⁰ Als we willen weten wat iemand echt bedoelt, en zeker wanneer iemand beperkend taalgebruik bezigt, dan kunnen we geïnteresseerd zijn in de relatie tussen een woord of zin en het gebied dat daaronder ligt. Dat betekent vragen stellen, bijvoorbeeld met behulp van het metamodel. In dagelijkse communicatie vergeten we helaas nog wel eens dat iedereen een andere kaart van het gebied heeft; een andere dieptestructuur en een andere ervaringswereld. Maar omdat we aan de oppervlakte wel dezelfde symbolen (woorden) gebruiken om ons uit te drukken, kan dat zomaar aanleiding zijn te denken dat we ook hetzelfde bedoelen.

Metamodel: de kaart verkennen en veranderen

Het Metamodel bestaat uit herkenbare categorieën van beperkend taalgebruik die we *Metamodel-overtredingen* noemen, en een set bijbehorende vragen die *Metamodel-uitdagingen* worden genoemd. Het model helpt ten eerste om beperkende uitspraken over iemands werkelijkheid te herkennen en daarmee inzicht in iemands kaart van het gebied te krijgen. In tweede instantie kan het helpen beperkende uitspraken met vragen 'uit te dagen' door ze te verbinden met de onderliggende dieptestructuur en ervaring waarop ze gebaseerd zijn.

Waar het Metamodel in essentie bij helpt is downchunken: Van (beperkend) abstract taalgebruik naar specifiek: Het wordt daarom ook wel 'het precisie-model' genoemd: Wat wordt er precies gezegd? of: Waar vergist deze persoon zich? Wat is er verkeerd weggelaten, vervormd of gegeneraliseerd? Dit is een wat meer respectvolle manier om hetzelfde te zeggen als John Grinder, wanneer deze het Metamodel treffend typeert als 'bullshit-detector'. Het is een manier om

⁵⁰ In navolging van Satir stelden de grondleggers onder andere in *The Structure of Magic 1*: 'People end up in pain, not because the world is not rich enough to allow them to satisfy their needs, but because their representation of the world is impoverished. Correspondingly, then, the strategy [...] is to connect the client with the world in some way which gives him a richer set of choices.' In hetzelfde boek citeren de auteurs Aldous Huxley (die ook de inspiratiebron was voor submodaliteiten): 'Every individual is at once the beneficiary and the victim of the linguistic tradition into which he has been born. [...] Victim insofar as it confirms in him the belief that (his) reduced awareness (trance) is the only awareness, and as it bedevils his sense of reality, so that he is all too apt to take his concepts for data, his words for actual things.'

iemand via vragen te 'deconditioneren' en uit te nodigen stap voor stap een bestaande opvatting los te laten en ruimte voor nieuwe betekenis te vinden.

Als je ongeïmproviseerd bent in het toepassen van het Metamodel, kunnen je vragen bij een ander als ondervraging overkomen. Daarom is het belangrijker de taalpatronen te leren herkennen dan ze uit te dagen. Verder is het opbouwen en behouden van rapport de eerste voorwaarde. Tenslotte is het verstandig om rustig te beginnen met informatie inwinnen, zonder direct iets te willen veranderen. Voor die benadering vinden wij de onderstaande indeling het meest geschikt. Laat je niet afschrikken door de nogal technische terminologie, waarin John Grinders achtergrond als academisch linguïst doorschemert maar wat eigenlijk bijzaak is. Het herkennen van de belangrijkste patronen en het vragenderwijs verkennen van iemands kaart is waar het om gaat.⁵¹

Opeenvolgende toepassingen of doelstellingen van het Metamodel:

Doel: Informatie verzamelen – door weggelaten informatie op te vragen over:

1. Onduidelijke verwijzingen (weggelaten 'referentiële index')
2. Nominalisaties (stilgezette proceswoorden)
3. Vage werkwoorden

Doel: Grenzen uitbreiden – door uitzonderingen op beperkende generalisaties te vinden bij:

4. Modale operatoren: hulpwerkwoorden zoals 'moeten' en 'kunnen'
5. Alles of niets woorden (universal quantifiers)

Doel: Betekenissen veranderen – door beperkende vervormingen bloot te leggen bij:

6. Gedachtelezen
7. Oorzaak-gevolg bewering
8. Eeuwige waarheid (lost performative)
9. Complexe equivalentie
10. Vooronderstelling

⁵¹ 'Het is makkelijker voor getrainde specialisten om hun terminologie te veranderen, dan om de rest van de wereld semantisch te onderwijzen.' Dit citaat van Korzybski uit *Science and Sanity* en de hier gebruikte indeling van het Metamodel zijn ontleend aan *The Magic of NLP Demystified*, waarin Byron Lewis en Frank Pucelik de 9 belangrijkste categorieën weergeven. Nummer 10 in het overzicht – vooronderstelling – is een complexere vervorming die vaak meerdere van bovenstaande patronen omvat en die in *The Structure of Magic* omschreven wordt als een 'linguïstische reflex van het proces van vervormen'. Vanwege de grote invloed op iemands model van de wereld, hebben we deze toegevoegd aan het overzicht. In *NLP Demystified* wordt ook aandacht gegeven aan diverse andere Metamodel-categorieën die later door Michael Hall werden geïdentificeerd en die het gebied van taalkundige onvolledigheden voor de liefhebber nog vollediger zullen maken.

Onderstaand worden voor elke categorie enkele voorbeelden van de zogenaamde 'Metamodel-overtredingen' en de bijbehorende 'uitdaging' of vraag weergegeven. Daarna volgt een uitgebreider toelichting per (sub-)categorie en wordt ook beschreven welke verbanden er kunnen bestaan tussen deze taalkundige beperkingen en de representatiesystemen.

Metamodel met voorbeelden en vragen

Informatie verzamelen - weglatingen

1. Referentiële index: ontbrekende verwijzingen opvragen

- Weggelaten referentie	Ik heb hulp nodig... Het glas is gevallen... Hij wordt niet gerespecteerd...	Met wat? Wie liet het vallen? Wie respecteert hem niet?
- Ongespecificeerde referentie	Dat werkt niet... Dit is belangrijk... Ik wil er niet over praten...	Wat precies werkt niet? Wat precies? Waar wil je niet over praten?
- Gegeneraliseerde referentie	Mensen zijn ook zo... Nu weet iedereen het...	Wie precies is zo...? Wie precies weet het?
- Omgekeerde referentie	Zij begrijpt me nooit. Niemand houdt van me...	Zeg 's: 'Ik begrijp haar nooit...' Probeer 's: 'Ik hou van niemand.'
- Vergelijkende weglating	Het lijkt me beter dat... Dit is echt niet ok.	Vergeleken met wie of wat...? Echter niet ok dan wat?

2. Nominalisaties (stilgezette proceswoorden): hoe gaat dat proces precies in zijn werk?

Voorbeelden: waardering, erkenning, vertrouwen, vrijheid, angst, hulp, zorg, openheid, het doen en laten, het hele gebeuren	Het besluit is genomen. Onze communicatie loopt gewoon niet lekker.. Ik heb meer respect nodig dan dit.	Hoe precies is er besloten ? Hoe zou je beter willen communiceren ? Hoe precies zou je willen dat mensen je zouden respecteren ?
---	--	--

3. Vage werkwoorden: Hoe bedoel je precies?

Vrijwel alle werkwoorden zijn vaag	Ik voel me rot. Hij heeft het gedaan.	Waarover voel je je rot? Hoe heeft hij wat precies gedaan?
------------------------------------	--	---

*Grenzen uitbreiden – uitzonderingen op beperkende generalisaties***4. Modale operatoren: Wat gebeurt er als je *niet*..? Wat weerhoudt je?**

- van noodzaak: moeten, horen, behoren, dienen te, nodig zijn, verplicht zijn	Ik moet dit vandaag nog inleveren. Je hoort iemand toch terug te bellen.	Wat zou er gebeuren als je het vandaag niet inlevert? Wat gebeurt er als je hem niet zou terugbellen?
- van mogelijkheid: (niet) kunnen, (niet) mogen, onmogelijk zijn	Ik mag niet met lege handen aankomen. Ik kan niet zomaar gaan.	Wat houdt je tegen? Wat weerhoudt je om weg te gaan?

5. Alles-of-niets woorden: Is er geen enkele uitzondering?

Universele hoeveelheidswoorden (universal quantifiers): alles, niets, overal, nergens, niemand, iedereen, altijd, nooit	Het lukt me ook nooit! Ik moet ook altijd alle rotzooi opruimen.	Is je ooit iets wel een keer gelukt? Altijd? Is er nooit één keer rotzooi geweest die je niet hoefde op te ruimen?
---	--	---

*Betekeningen veranderen – beperkende vervormingen blootleggen:***6. Gedachtelezen: Hoe weet je dat? (Wat heb je waargenomen?)**

'Invullen' (zie ook: Hoofdstuk 8, waarnemen of waarzeggen)	Hij is ongelukkig. Jeanine mag mij niet. Je hebt er weinig zin in.	Hoe weet je zo precies dat hij...? Waar leid je dat uit af? Hoe weet je dat?
--	--	--

7. Oorzaak & gevolg: Hoe veroorzaakt het een het ander?

A > B (zie ook 'Oorzaak en gevolg denken, hoofdstuk 4)	Ik word zo geïrriteerd van zijn arrogantie. Zijn lach maakt me kwaad Je verveelt me...	Hoe precies veroorzaakt zijn arrogantie bij jou irritatie? Hoe veroorzaakt zijn lach boosheid? Hoe zorg ik ervoor dat jij je verveelt?
--	--	--

8. Eeuwige waarheid: Wie beweert dat?

Een mening presenteren als een feit. (vooronderstelling, lost performative)	Koos is een moeilijke... Vrouwen kunnen niet.. Het is niet goed om...	Wie vindt dat? Volgens wie precies? Wie beweert dat?
---	---	--

9. Complexe equivalentie: Hoezo betekent het een ook het ander?

A = B	Ze keek me niet eens aan; ze is het er niet mee eens.	Ben jij het altijd met iemand oneens als je de persoon niet aankijkt?
-------	--	--

10. Vooronderstelling: Wat wordt er 'en passant' voor waar aangenomen en is dat zo?

Voorbeelden: Als - dan uitspraken, of-of uitspraken	Als ik niet afstudeer, krijg ik nooit een goede baan. Of hij is gewoon dom, of hij weet niet hoe je iemand aandacht geeft.	Ken je niemand die zonder afstuderen toch een goede baan kreeg? Wat als het geen van beide is? Wat als er iets anders speelt?
--	--	--

Het Metamodel nader beschouwd

Voor de liefhebber biedt deze paragraaf een toelichting op de verschillende Metamodel-categorieën en meer voorbeelden. Het zal je daarbij wellicht opvallen dat sommige voorbeelden in meerdere categorieën passen. Het is aan jou als experimenterende luisteraar intuïtief in te schatten welke overtreding de spreker mogelijk het meest beperkt en te observeren of de spreker bereid is dat er respectvol aan getornd wordt.

In de praktijk zul je ook opmerken dat er vaak meerdere van de genoemde taalpatronen gebezigd worden. Ook in dat geval kies je intuïtief voor het taalpatroon waarmee je de eerste verkenning van het wereldmodel van de ander in gang zet. Een voorbeeld:

‘Waarom stoppen die vervelende mensen nooit eens met hun goedbedoelde hulp; dat maakt me alleen maar verdrietiger! Ik weet dat ik me er niet aan zou moeten storen, maar dat kan ik niet.’

Deze zinnen bevatten in elk geval een vooronderstelling en gedachtelezen (ze bedoelen het goed en willen helpen), oorzaak-gevolg (maakt me verdrietiger), waardeoordeel (vervelend), alles-of-niets woorden (altijd, nooit), vergelijkende weglating (verdrietiger), modale operatoren (moeten, kan niet) en ongespecificeerde referentie (mensen, dat) en nominalisatie (hulp).

1. Weggelaten en vage referenties

Uitspraken waarin de ‘referentiële index’ totaal ontbreekt of vervangen is door een vage aanduiding: informatie waarvan je intuïtief aanvoelt dat deze wel in de dieptestructuur aanwezig is. Je hebt de indruk dat de zin makkelijk completer te maken is. Vaak volstaat het door eenvoudige vragen te stellen: Wie? Wat? Waar? Waarmee? Waarover? Waartegen? Met wie? Etc.

‘Ik ben verdrietig’	‘Waar ben je verdrietig over?’
‘Hij voelt zich niet op zijn gemak hier.’	‘Waarover?’
‘Hier ben ik niet tegen op gewassen.’	‘Waartegen?’
‘Kinderen zijn een verschrikking!’	‘Welke kinderen bedoel je met name?’
‘Er wordt gepraat...’	‘Wie praat er met wie?’
‘Ze luisteren niet naar mij...’	‘Wie luistert er niet naar jou?’
‘Je hebt het als vrouw al moeilijk genoeg!’	‘Welke vrouwen hebben het moeilijk?’
‘Je hebt het duidelijk bij het verkeerde eind.’	‘Voor wie is dat duidelijk?’

Omgekeerde referentie: aanklagen

Een bijzondere vorm van ontbrekende referentie, is wanneer de spreker in een verwijt de rol van dader en slachtoffer lijkt om te draaien. De spreker meent dat hij het lijdend voorwerp is van de actie die hij beschrijft. Dit is een manier om het contact uit de weg te gaan en anderen letterlijk op afstand te houden. Dit linguïstische patroon werd door Fritz Perls 'projectie' genoemd. Door de rollen terug te draaien kon Perls iemand helpen weer 'eigenaar te worden van zijn eigen projecties'.⁵²

'Niemand die ooit naar me luistert.'	'Zeg eens: 'Ik luister nooit naar iemand''
'Is er dan niemand die het interessant vindt wat ik te zeggen heb?'	'Probeer eens: 'Ik vind het niet interessant wat anderen te zeggen hebben.'
'Iedereen haat me...'	'Wat gebeurt er als je zegt: 'Ik haat iedereen.'?
'Zij schijnt me nooit te snappen.'	'Ik vraag me af of je het ok zou vinden om te zeggen: 'Ik lijk haar nooit te snappen.'"

Vergelijkende weglatingen

Taal biedt de mogelijkheid om dingen onderling met elkaar te vergelijken. Sommige dingen vinden we nu eenmaal beter, leuker of belangrijker dan andere. Dit doen we met concrete dingen en situaties en mensen, als met subjectieve ervaringen en ideeën. Dit vergelijken (oordelen) is een typisch kenmerk van de linkerhersenhalft, die daarmee probeert één duidelijk verhaal te scheppen in de zee van mogelijkheden die ervaring heet. Of het verhaal ons gelukkig maakt, lijkt geen criterium. Andersom lijkt een minder positieve stemming wel meer aanleiding te geven tot vergelijken. Daarom zijn vergelijkingen erg interessant als we een negatieve trance willen doorbreken. Zeker als een vergelijking zich heeft verstoppt, doordat er een of meerdere delen van de vergelijking zijn weggelaten. We noemen dit *halve vergelijkingen* en *impliciete vergelijkingen*. De eerste zijn uitspraken waarin datgene wat wordt vergeleken of datgene wat wordt overtroffen

⁵² '...as people begin to take responsibility for themselves this way, they have the possibility of having an 'Aha' experience, in which there is the recognition: 'This is me!' By requiring his clients to reverse positions and become 'active' agents in the sentence, Perls would put the clients back in charge of the processes of their own existence.' Uit: Fritz van Martin Shepard in: *NLP Demystified*. In dit fundamentele uitgangspunt – 'Perceptie is projectie' – komen het westerse doelgerichte NLP van de 'ik' die regisseur is van zijn eigen (film)projectie, en het oosterse verlichtingsdenken van het getuige zijn van de illusie van datzelfde 'ik' gaandeweg samen. Aan ieder de vrijheid te onderzoeken hoever je wilt gaan op het pad van illusies doorbreken en wat je wilt ervaren in het leven.

niet wordt genoemd. Bij een impliciete vergelijking suggereert het woordgebruik dat er iets wordt vergeleken. Voorbeelden van zulke woorden zijn: echte, pure, zuivere, ware, wezenlijke.

‘Opa is beter af in een verzorgingshuis’	‘In vergelijking met wat is hij daar beter af?’
‘Dat is het vervelendste aan de situatie.’	‘Van welke dingen is dat het vervelendste?’
‘Ik wil een wezenlijke bijdrage leveren.’	‘Wezenlijker dan wat?’
‘Ik zoek echte betrokkenheid.’	‘Wat moet er <i>echter</i> aan zijn dan aan andere vormen van betrokkenheid?’

2. Nominalisaties

Bij een nominalisatie wordt van een proces of handeling gesuggereerd dat het een ding of concept is, waardoor er essentiële informatie over het proces en het karakter van beweging verdwijnt. Nominalisaties zijn abstracte zelfstandig naamwoorden die verwijzen naar een proces dat als het ware is stilgezet in de tijd. Communiceren wordt communicatie; begrijpen wordt begrip, etc. Als ezelsbruggetje kun je onthouden dat het hier gaat om zelfstandige naamwoorden die als dingen te vaag zijn om in een kruiwagen te kunnen stoppen, ook als die kruiwagen heel groot is.

Een veel gebruikte reden om nominalisaties te gebruiken, is om tijdelijk fysieke of emotionele pijn van jezelf of anderen niet te hoeven voelen. Op die manier hoef je geen verantwoordelijkheid te nemen voor je eigen aandeel in bepaalde processen in je leven. Het is een manier om de ervaring uit de weg te gaan (dissociëren) en kan er – als overlevingsstrategie – toe leiden dat we steeds minder (denken te kunnen) voelen.

Welbeschouwd is een nominalisatie pure magie, omdat je dingen creëert die er helemaal niet zijn en dingen laat verdwijnen die er wel zijn. Daarmee is het ook een van de meest verraderlijke linguïstische mechanismes waarmee de linkerhersen helft allerlei processen in de levende natuur, waar wij integraal onderdeel van zijn, kan omzetten in iets dat geëxploiteerd kan worden.⁵³ Een goed voorbeeld hiervan zien we in het westerse medische paradigma, waar allerlei ‘aandoeningen’ van lichamelijke en geestelijke aard tot ding zijn benoemd, zodat ze gediagnosticeerd en door specialisten behandeld kunnen worden. Volgens sommige medici creëren we daarmee juist

⁵³ McGilchrist wijst erop dat onze westerse cultuur, waar de linkerhersen helft dominant is, een sterkere neiging tot abstraheren hebben dan oosterse culturen. Als voorbeeld geeft hij het Japans, waar het woord voor natuur, *shizen*, een bijwoord is in plaats van een zelfstandig naamwoord. In het westen is er meer waardering voor wat we kunnen pakken; in het oosten meer voor wat er stroomt. Nominalisaties maken het mogelijk om dat wat er stroomt toch beet te kunnen pakken, ook al is het, zoals bij vele gedefinieerde ‘ziekten’, in de praktijk een illusie.

problemen, als herstel van gezondheid het beoogde doel is. Het NLP-perspectief kan helpen duidelijk maken dat we beduidend meer succes zouden kunnen boeken wanneer we het medische model zouden ‘denominaliseren’.⁵⁴

Als we vanuit het Metamodel een nominalisatie tegenkomen, proberen we terug te keren naar het oorspronkelijk proces waarnaar wordt verwezen, met de bedoeling er weer beweging in te krijgen.

‘Ons <i>beleid</i> werkt motiverend.’	‘Wat voor motiverends hebben jullie precies bedacht en gedaan?’
‘Ik heb het niet onder controle.’	‘Wat zou je willen controleren?’
‘Mijn <i>ziekte</i> begint weer op te spelen.’	‘Hoe precies ben je bezig je meer ziek te voelen?’
‘Ik verdien meer <i>respect</i> dan dit!’	‘Hoe precies zou je gerespecteerd willen worden en door wie?’ ⁵⁵
‘Ik heb teveel verplichtingen op dit moment’	‘Aan wie heb je je verplicht om wat te doen?’

3. Vage werkwoorden

Uitspraken waarin een vaag werkwoord wordt gebruikt, dat niet duidelijk maakt om welke handelingen het gaat. (Als iemand zegt: ‘Hij heeft een nieuwe auto’ kan deze zijn gekocht, gestolen of gekregen.) Opgemerkt mag worden dat vrijwel alle werkwoorden relatief vaag zijn.

‘Ik zal deze afdeling eens flink aanpakken.’	‘Hoe met name?’ ‘Wat ga je precies doen?’
‘Hij heeft me afgewezen!’	‘Hoe heeft hij je precies afgewezen?’
‘Zij heeft me geraakt.’	‘Waarmee? Hoe precies?’
‘Je waardeert me niet.’	‘Hoe precies zou je gewaardeerd willen worden?’

⁵⁴ In *The End of Illness* betoogt oncoloog David Agus bijvoorbeeld dat we een ziekte als kanker nog altijd niet begrijpen, juist doordat we er een ding van maken. ‘Cancer isn’t so much something that you ‘get’ or ‘have’ as it’s something that the body *does*...’

⁵⁵ Een volgende stap zou hier kunnen zijn om de ‘complexe equivalentie’ op te vragen: wat betekent iemands behoefte aan respect precies, stel dat je er rekening mee zou willen houden? Wat zou een ander zichtbaar moeten doen zodat deze persoon respect kan ervaren? Soms is dit compleet onduidelijk en kan het zeer verhelderend werken. Deze oefening wordt beschreven in hoofdstuk 8, Zintuiglijke scherpzinnigheid.

4. Modale operatoren van noodzaaken mogelijkheid

Uitspraken waarin wordt uitgedrukt dat iets noodzakelijk of onmogelijk is. Modale operatoren zijn meestal hulpwerkwoorden, waarbij we de noodzaak herkennen aan de hand van woorden als: moeten, behoren te, dienen te, zullen, etc. Hierbij informeren we naar de eventuele gevolgen, als dat wat moet toch niet gebeurt: 'Wat zou er gebeuren als...'. Het gevolg is dat een absolute noodzaak wordt teruggebracht in een keuze om iets te vermijden.

'Ik moet dit vandaag af hebben.'

'Wat zou er gebeuren als je het niet af hebt?'

'Je moet heel goed oppassen.'

'Wat denk je dat er gebeurt er als ik niet goed oppas?'

Modale operatoren van mogelijkheid zijn grenspaaltjes van iemands kaart van het gebied. Vlaggetjes die zeggen: 'Stop, niet verder!' Het verwijst naar de begrenzing omtrent wat mogelijk is in zijn persoonlijke beleving of gedrag. We kunnen dan geïnteresseerd zijn naar wat er achter die grens ligt. Het zijn uitspraken waarin wordt uitgedrukt dat iets onmogelijk is, meestal aan de hand van woorden als: niet kunnen, niet mogen, niet horen, niet in de gelegenheid zijn, niet in staat zijn, etc. Hierbij vragen we eenvoudigweg naar: 'Wat houdt je tegen...' eventueel gevolgd door te vragen naar de gevolgen. Het resultaat is dat een absolute onmogelijkheid verandert in een keuzemogelijkheid.

'Ik kan haar toch niet de waarheid vertellen?'

'Wat zou er gebeuren als je het wel deed?'

'Ik ben gewoon te dom om wiskunde te leren.'

'Wat houdt je tegen?'

'Ik kan mijn werk niet loslaten.'

'Wat houdt je tegen?'

'Wat zou er gebeuren als je het wel deed?'

5. Alles-of-niet uitspraken

Zogenaamde alles-of-niets uitspraken ontleen hun kracht of hun beperking aan het gebruik van zogenaamde 'universele hoeveelheidswwoorden' of 'universal quantifiers', zoals alle, elke, niets, iedereen, niemand, altijd, nooit, overal, etc. Paradoxaal genoeg zijn universele hoeveelheidswwoorden beperkend, omdat een bewering zo veelomvattend wordt dat er geen uitzondering meer mogelijk is. Soms worden deze woorden niet genoemd en zijn ze impliciet aanwezig, bijvoorbeeld in 'Hollywoodfilms zijn waardeloos.' (Alle?) We vragen hierbij naar een tegenvoorbeeld of herhalen eenvoudigweg het betreffende woord:

‘Ik voel me nooit veilig.’

‘Kun je je een moment in je leven herinneren dat je je wel veilig voelde?’

‘Ik doe ook nooit iets goed.’

‘Nooit? Kun je je één keer herinneren dat je wel iets lukte?’

‘Hij komt altijd te laat.’

‘Altijd? Kun je je geen enkele keer herinneren dat hij wel op tijd was?’

‘Het is ook overal hetzelfde!’

‘Wat precies? En kun je je geen enkele plek voorstellen waar dit anders is?’

6. Gedachtelezen

Gedachtelezen verwijst naar uitspraken over gedachten of gevoelservaringen van een ander, zonder specifieke informatie daarover te hebben. De spreker veronderstelt dat hij weet wat er in een ander omgaat zonder dit bij de ander te checken. Wanneer hierbij iets negatiefs wordt verondersteld, ontstaat er al snel een negatieve stemming. Het is dan ook een zeer goed recept om relatieproblemen te creëren.

Gedachtelezen gaat uit van de overtuiging dat je kunt weten wat een ander denkt of voelt zonder dat de ander zich hierover uitlaat. Het impliceert bovendien dat de ander hetzelfde model van de wereld heeft.⁵⁶ Als we deze ‘overtreding’ willen ‘uitdagen’, vragen we naar de waarneembare ervaring waar de conclusie op gebaseerd is. Uiteraard kan dan ook blijken dat de uitspraak terecht was.

‘Iedereen in de groep denkt dat ik teveel praat’ Waar leid je dat uit af?’

‘Ik weet wat voor jou het beste is.’

‘Hoe weet je dat?’

‘Je was duidelijk weer boos gisteren.’

‘Wat deed ik waardoor je dat denkt?’

‘Je weet wat ik probeer te zeggen.’

‘Je doet dat om me kwaad te maken.’

‘Je weet dat je dat nooit tegen me mag zeggen.’

‘Je ziet toch hoe ik me voel.’

⁵⁶ Virginia Satir wist deze valkuil feilloos te omzeilen door bijvoorbeeld te zeggen: ‘Als mijn gezichtsuitdrukking zo was als wat ik nu bij jou zie, dan zou ik me verdrietig voelen van binnen. Hoe is dat bij jou?’

7. Oorzaak-gevolg uitspraken

Uitspraken waarin een externe oorzaak wordt aangewezen als reden voor een intern proces, gevoel of gedachte. Het resultaat is vaak een ervaring van machteloosheid; het veelvuldig gebruik ervan duidt op slachtofferbewustzijn.⁵⁷ ...; je hebt als het ware de afstandsbediening van je gevoelservaring uit handen gegeven.

Bij oorzaak-gevolg uitspraken onderzoeken we hoe de oorzaak precies tot het gevolg leidt, of we vragen naar een tegenvoorbeeld waarbij de oorzaak niet tot het gevolg leidde. Het doel is om de externe oorzaak te ontzenuwen en de persoon verantwoordelijkheid te laten (her)nemen over zijn eigen interne proces.

‘Dit weer maakt me depressief.’

‘Hoe komt het dat het weer er de oorzaak van is dat jij besluit om je depressief te voelen?’

‘Dat gezeur van hem haalt de lol eraf.’

‘Hoe precies leidt zijn gezeur tot vermindering van jouw plezier?’

‘Je verveelt me!’

‘Hoe leidt wat ik doe ertoe dat jij ervoor kiest je te vervelen?’

‘Je maakt me verdrietig.’

‘Doe dat nou niet, daar baal ik van.’

‘Ik heb zo’n hekel aan mensen die te laat komen.’

8. Eeuwige waarheden

De eeuwige waarheid is een taalkundig patroon waarin een mening als waarheid wordt neergezet. De engelse benaming is ‘lost performative’, omdat de ‘performer’, de ‘uitvoerder’ uit de zin is verdwenen. De spreker presenteert een waardeoordeel als feit, bijvoorbeeld: ‘Het is geweldig om nieuwe en krachtige taalpatronen te leren.’ De instinctieve vraag hier is: ‘Wie zegt dat?’

‘Het is niet goed om mensen pijn te doen.’

‘Volgens wie?’

⁵⁷ Volgens neurowetenschapper Joe Dispenza kunnen mensen letterlijk verslaafd zijn aan het biochemische stofje dat bij slachtofferbewustzijn hoort. Via deze eenvoudige linguïstische interventie kunnen mensen zich daarvan meer bewust worden. Zie ook hoofdstuk 4 over hoe de verbazing van de NLP-grondleggers over dit soort oorzaak-gevolg denken de aanleiding vormde voor de rebelse ontdekkingsreis die later NLP is gaan heten. In datzelfde hoofdstuk wordt in een voetnoot al verwezen naar het waardevolle model van Karpmans dramadriehoek om slachtofferbewustzijn ook aan andere kenmerken te herkennen.

‘Er is maar één manier om dit aan te pakken.’	‘Eén manier volgens wie?’
‘Zij is duidelijk geen geschikte kandidaat.’	‘Volgens wie is dat duidelijk?’
‘Ach laat maar, het is niet belangrijk...’	‘Niet belangrijk voor wie?’
‘Dat was erg onnadenkend (verstandig, goed, fout, dom, etc) van hem!’	‘Onnadenkend volgens wie?’

9. Complexe equivalentie [complex equivalence]

Binnen het Metamodel bedoelen we met complexe equivalenties uitspraken waarin twee beweringen aan elkaar gelijk worden gesteld, waardoor het lijkt alsof ze dezelfde betekenis hebben.⁵⁸ Vaak betreft het beweringen die zich op een ander abstractieniveau bevinden, bijvoorbeeld een oordeel (zoals een eeuwige waarheid of gedachtelezen) en een observatie. We onderzoeken hierbij in welk opzicht de betekenissen daadwerkelijk overeenkomen, bijvoorbeeld door te vragen naar een tegenvoorbeeld of de referentie om te draaien. Wanneer dit niet zo blijkt te zijn, ontstaat er weer wat ruimte in het wereldmodel, Vervolgens kunnen we een van de twee uitspraken nader onderzoeken.

‘Ze waardeert me gewoon niet; ze lacht nooit eens naar me.’	‘Dus niet naar je lachen is hetzelfde als je niet waarderen?’ ‘Dus <i>altijd</i> als ze niet naar je lacht waardeert ze je niet?’ ‘Betekent als jij niet naar haar lacht dat jij haar niet waardeert?’
‘Hij is nooit op tijd; hij houdt niet van me.’	‘Ben jij wel eens niet op tijd geweest terwijl je wel van hem hield?’

⁵⁸ Behalve dit beperkende taalpatroon binnen het Metamodel wordt de term ‘complex equivalence’ binnen NLP ook breder toegepast. In hoofdstuk 4 vermelden we dat Frank Pucelik de term gebruikt voor het proces van het nader specificeren (downchunken) van belangrijke vage woorden: wat is de complex equivalent van ‘vriendschap’ of ‘respect’. In het onderzoek van de NLP Leadership Summit (LS85) komt Puceliks bredere toepassing ook terug in de lijst van ‘NLP distinctions, waar staat *Complex Equivalence: Sensory experience vs Categorisation*. Dat laatste suggereert dat een ‘complexe equivalentie’ gaat over de relatie die we (leren te) leggen tussen informatie uit de rechter- en de linkerhersenhalft: wat is van een specifiek begrip of woord de betekenis als we het terugbrengen naar zintuiglijk waarneembare elementen van ervaring en vice versa.

10. Vooronderstelling

Met het taalpatroon *vooronderstelling* bedoelen we binnen het Metamodel beperkende uitspraken waarin iets *terloops* als waar verondersteld wordt, terwijl dat niet zo hoeft te zijn.⁵⁹ Vaak worden andere beperkende taalpatronen, zoals gedachtelezen, een eeuwige waarheid of een noodzaak (modale operator), op deze wijze verpakt in een ogenschijnlijk onschuldige opmerking. Je kunt vooronderstellingen herkennen in *Waarom*-vragen en in als-dan uitspraken en of-of beweringen (zogenaamde 'double binds'). We vragen naar de grond van het oordeel:

'Waarom zorg je niet beter voor jezelf.'	'Wat maakt dat je ervan uitgaat dat ik niet goed voor mezelf zorg?'
'Als hij het naar zijn zin had gehad, zou hij niet zo vroeg vertrokken zijn.'	Hoe weet je dat hij het niet naar zijn zin had? Ben jij wel eens vroeg vertrokken toen je het naar je zin had?
'Of we gaan nu, of we zien er vanaf.'	'Wat maakt dat je ervan uitgaat dat we nu een keuze <i>moeten</i> maken?'
'Je gaat het me nu toch wel eerlijk zeggen?'	'Wat maakt dat je ervan uitgaat dat ik het ga zeggen?'
'Als die het examen haalt, zou me dat verbazen.'	'Wat zorgt ervoor dat je twijfelt of hij het haalt?'

⁵⁹ Daarnaast bestaan er nog een aantal 'vooronderstellingen van taal', een verzameling vrij technische taalfenomenen die in *The Structure of Magic, bijlage B*, beschreven worden en inzicht geven in alle mogelijke effecten die we met taal creëren, zoals het idee van volgorde, tijd, herhaling, vragen, etc. Ook spreken we binnen NLP over de NLP Vooronderstellingen: de aannames en overtuigingen van succesvolle therapeuten die je voor waar aan kunt nemen mocht je ook succesvol en helpend willen denken en handelen.

Miltontaal: weerstand omzeilen en gebruiken

'Ik weet dat je je afvraagt op welke manier je dit het makkelijkste kunt leren, en het is goed om je dat af te vragen, want dat betekent dat het leerproces al is begonnen...'

Het Milton-model is een verzameling hypnotische taalpatronen die werden blootgelegd tijdens het observeren van de grondlegger van de moderne hypnotherapie: Milton Erickson. Erickson was een grootmeester in het opwekken en veranderen van trancetoestanden bij zijn cliënten, waardoor deze in zichzelf op zoek gingen naar positieve betekenissen, verborgen hulpbronnen en nieuwe leerervaringen in hun onbewuste.⁶⁰

Erickson had groot respect voor het onbewuste van zijn cliënten. Hij ging ervan uit dat er zelfs achter het meest ongebruikelijke gedrag een positieve intentie schuil ging die hij kon 'utiliseren' oftewel gebruiken. Utiliseren is ook binnen NLP een belangrijk uitgangspunt, waarmee bedoeld wordt dat we altijd uitgaan van, en werken met, dat wat zich aandient. Met behulp van zijn suggestieve taalgebruik zorgde Erickson ervoor dat mensen steeds meer mogelijkheden gingen ontdekken, omdat hij ervan uitging dat iedereen over alle hulpbronnen beschikt die ze nodig hebben om te kunnen veranderen. In het kader van veranderingsgerichte communicatie dient het Milton-model drie doelen:

1. Het model van de wereld van de ander te volgen en hem hierin te begeleiden (rapport, afstemmen en leiden)
2. De bewuste geest af te leiden door deze op iets anders te richten
3. Toegang te (laten) verkrijgen tot de hulpbronnen van het onbewuste.

Milton-taalpatronen

Onderstaand worden de taalpatronen weergegeven die Bandler en Grinder afgeleid hebben van de werkwijze van Milton Erickson. Zoals eerder beschreven komt een groot deel van deze patronen overeen met het Metamodel. Dezelfde patronen die mensen kunnen gebruiken om vage negatieve uitspraken te doen, kunnen we ook gebruiken om vage positieve suggesties te doen. Waar dat voor ons nu wellicht volstrekt logisch mag klinken, was dit voor Bandler en Grinder destijds een grote ontdekking.

⁶⁰ Tijdens de NLP Master Practitioner wordt uitgebreider ingegaan op trance en hypnose.

Milton-taalpatronen zijn breed toepasbaar en we nodigen je uit hier in diverse contexten veel mee te experimenteren. Het zal je daarbij wellicht opvallen dat mensen die het nog niet zo makkelijk vinden 'de controle' op te geven, zichtbaar vermoeid kunnen raken van het veelvuldig gebruik van Milton-taal. Je kunt je afvragen of de reden daarvan zou kunnen zijn dat de onbewuste pogingen van het bewuste deel om iets onbewust 'te controleren' niets vindt om zich aan vast te klampen, terwijl het onbewuste deel voldoende nieuwe mogelijkheden aangereikt krijgt om grenzen te verkennen.

1. Gedachtelezen

Doen alsof je iemands gevoel of gedachten kent, waarbij je in het midden laat waar je dat op baseert:

'Ik weet dat je je afvraagt of deze training goed voor jou is...'

2. Oorzaak-gevolg (A>B)

Aannames dat het een het gevolg is van het ander:

'Omdat je daardoor zult ontdekken wat voor jou echt belangrijk is'

3. Complexe gelijkwaardigheid (A=B)

Uitspraken waarin twee dingen aan elkaar gelijkgesteld worden:

'En dat betekent dat je steeds meer grip krijgt op je leven'

4. Vooronderstelling (& 'double binds')

Uitspraken waarin bepaalde dingen worden verondersteld die 'en passant' als waarheid worden geaccepteerd:

'Hoe lekker was de lunch vandaag' (De lunch was dus in elk geval lekker.)

'Hoe heb je dit probleem veroorzaakt?' (Je hebt het in elk geval zelf gedaan.)

Een bijzondere vorm van vooronderstellingen is een 'double bind' met een positieve intentie, die ook bij jonge kinderen goed van pas kan komen. Hierbij wordt een keuze voor A of B gegeven, waarbij voorbij wordt gegaan aan de vraag of er überhaupt een keuze gemaakt moet worden.

'En jij bepaalt of je nu vast je ogen wilt dicht doen of pas over een paar minuten.'

'Wil je je tanden poetsen voor of nadat je je uitgetkleed hebt?'

5. Alles-of-niets woorden

Woorden die een onbeperkte hoeveelheid aanduiden, zoals alles, niets, altijd, overal, iedereen.

‘En alles, alles...’

6. Modale operator van mogelijkheid of noodzaak

Woorden die een mogelijkheid of noodzaak impliceren; kunnen, mogen, moeten, dienen...

‘...wat je kan leren...’

7. Nominalisaties

Abstracte zelfstandige naamwoorden die verwijzen naar een proces of handeling.

‘...levert je nieuwe inzichten op.’

8. Eeuwige waarheden

Meningen of beweringen waarin niet wordt genoemd wie dat beweert.

‘En het is goed om te leren...’

9. Vaag werkwoord

Vage werkwoorden die niet duidelijk maken om welke handelingen het precies gaat.

‘En dat kun je...’

‘Je zult ontdekken...’

10. Vage referenties

De naam van een object, plaats, persoonsvorm of eigen naam is vervangen door een ongespecificeerde aanduiding, zoals ‘er’ of ‘men’.

‘Men hoort wel vaker...’

‘Dit is gemakkelijk te leren...’

11. Vergelijkende weglatingen

Wanneer niet duidelijk wordt gemaakt met wat iets wordt vergeleken.

‘En het is min of meer het beste...’

12. ‘Tag question’

Een vraag aan het eind van een bewering, die bedoeld is instemming te verkrijgen. (Zie ook de intonatiepatronen aan het eind van dit hoofdstuk).

‘Toch?’ of ‘Nietwaar?’

13. Afstemmen huidige ervaring

Een omschrijving geven van verifieerbare ervaringen van de ander in de externe omgeving, wat een mooi voorbeeld is van utiliseren. Dit patroon wordt vaak gevolgd door gedachtelezen, waardoor de ander wordt uitgenodigd om dat ook als waar te beschouwen en daarmee de suggestie te volgen.

‘Terwijl je zit op je stoel... en je voelt hoe je voeten de grond raken... en je luistert naar mijn stem...’ (gedachten lezen:) ‘... merk je misschien al hoe je van binnen steeds makkelijker kunt ontspannen...’

14. Gesprekshypothese

Een ‘ja-nee vraag’ waarop geen ja of nee wordt verwacht, maar een handeling.

‘Kun je me vertellen wat er speelt?’

15. Verlengd citaat

Iets of iemand op meer lagen diep citeren, waarbij de boodschap steeds indirecter wordt gegeven.

‘Mijn vrouw vertelde me laatst over een modeontwerpwedstrijd op TV waarin een jurylid zei: Ik hou van bizarre kunst, maar dit is alleen maar bizar!’

16. Metaforen

Kleine of grotere verhalen die een onbewuste boodschap in zich dragen en eenvoudig het bewuste omzeilen.⁶¹

‘Kikkers zijn gekke dieren. Het blijkt dat als je ze in een pan water op het vuur zet, ze zich gewoon dood laten koken. Terwijl als je ze in een pan kokend water gooit, ze er direct uitspringen...’

17. Selectieve inbreuk op restrictie

Een zin waarin aan niet levende dingen levende eigenschappen worden toegekend.

‘Mijn fiets kreunde en pufte onder ons gewicht...’

18. Dubbelzinnigheden

Erickson maakte graag gebruik van dubbelzinnig taalgebruik, omdat dit per definitie meer mogelijkheden biedt voor het onbewuste om betekenis te geven, ook al raakt het bewuste wellicht in verwarring. Er werden door Bandler en Grinder vier soorten onderscheiden:

Dubbelzinnigheid in klank:	<i>Rijk/reik, lijden/leiden</i> <i>Drie verschillende betekenissen van ‘kies’</i>
Dubbelzinnigheid in syntax:	<i>‘Wie de hypnotiseurs hypnotiseert moet oppassen.’</i> <i>‘Wie bezoekt de familie?’</i>
Dubbelzinnigheid van bereik:	<i>‘...en ik spreek tegen u als kind...’</i> <i>‘...het aanraken van mijn hand...’</i>
Dubbelzinnigheid in interpunctie:	<i>‘Ik wil dat u mij uw aandacht geeft u mij dat glas even aan’</i> <i>‘Als je veel verdient word je reik me dat even aan...’</i>

Toespraken en gesprekken van leiders, politici en andere zogenaamde ‘influencers’ en mediafiguren, vormen prachtig materiaal om je te bekwamen in het herkennen van deze taalpatronen. Behalve dat het leerzaam is, zal het je ook helpen niet in de trance te gaan.

⁶¹ Het ontwerpen en gebruiken van metaforen is een onderwerp voor de NLP Master Practitioner. Metaforen vormen een van de belangrijkste technieken om mensen in een andere meer vermogende stemming te brengen en verborgen boodschappen aan het onbewuste over te dragen. Binnen onze NLP-opleidingen & trainerstrainingen, die uitgaan van onbewust leren, spelen metaforen ook een grote rol.

13. Succes en het uitlijnen van doelen

NLP is bedoeld voor mensen die dingen willen bereiken. John Grinder

Sommige mensen kunnen met van alles druk zijn, zonder precies te weten wat eigenlijk hun doel is. Anderen gaan juist recht op hun doel af, maar lijken niet te zien dat het ten koste gaat van hun gezondheid of relaties. Weer anderen stellen steeds opnieuw een doel om het even later op te geven omdat het weer niet lijkt te lukken.

Dit hoofdstuk gaat over het succesvol bereiken van doelen, wat die dan ook voor jou mogen zijn. Zoals eerder gezegd zal een goede mentale kaart, net zoals een goede wegenkaart, je helpen makkelijker op je plaats van bestemming te komen. Hiertoe reikt NLP enkele doelgerichte modellen aan, waaronder de Vormvoorwaarden voor Doelen, de Sleutels voor Succes en de Logische Niveaus. Dit hoofdstuk gaat in op vragen als:

- Hoe slagen succesvolle mensen in het bereiken van hun doelen?
- Hoe zorg je ervoor dat een doel is 'uitgelijnd' met andere dingen en wensen in je leven; je omgeving, je vaardigheden, je waarden, etc.?
- Hoe kom je erachter wat je werkelijk wilt?

Weten wat je werkelijk wilt?

Om met de laatste vraag te beginnen: Als je nu niet *denkt* te weten wat je werkelijk wilt, dan kom je daar met denken ook niet achter. Met NLP kun je uitstekend onderzoeken welke patronen er mogelijk voor zorgen dat je (nu nog) niet gelukkig bent (in je bubbel). Of welke obstakels je tegenhouden om iets te bereiken, of hoe je conflicterende doelen en belangen met elkaar kunt verzoenen. NLP helpt je niet om te 'bedenken' wat je met je leven wilt. Dat kun je alleen uitvinden door het leven te leven als ware het een experiment: je eigen keuzes te maken en elke dag opnieuw te ervaren hoe dat voor jou uitpakt.⁶² Behalve je huidige 'kaart van het gebied' is verder je enige navigatiemiddel je gevoel: je eigen humeur is je beste kompas.

Bedenken staat tegenover ervaren, zoals de linkerhersen helft staat tegenover de rechterhersen helft. Om meerdere redenen is onze bewuste geest, de linkerhersen helft, te beperkt voor een belangrijke vraag als *Wat wil ik werkelijk?* De tunnelvisie en het gebrek aan oprechtheid

⁶² Experiment en 'experience' betekenden vroeger hetzelfde. Toen palliatief verzorgster Bronnie Ware aan mensen op hun sterfbed vroeg waar ze het meeste spijt van hebben, stond bovenaan de lijst: 'Ik zou willen dat ik trouw was gebleven aan mijn eigen waarden in plaas proberen te voldoen aan de verwachtingen van anderen.' (*The Top 5 Regrets of the Dying*, 2012). Het modelleren van mensen op hun sterfbed hoeft natuurlijk niets over anderen te zeggen.

en empathie zijn er slechts een paar. Wellicht belangrijker is het feit dat de linkerhersenhelft zich weinig aantrekt van de feitelijke situatie en feedback uit onze omgeving en prima met halve waarheden uit de voeten kan. Tenslotte staan we via het bewustzijn van de linkerhersenhelft nauwelijks in contact met de belangrijkste feedback die we op ons levenspad hebben: de gevoelservaring, het belangrijkste kompas.

John Grinder concludeerde al veel eerder dat onze bewuste geest te beperkt is om oplossingen te bedenken voor typisch menselijke problemen. Het enige wat onze bewuste geest aan die grote vraag kan bijdragen, is meehelpen jezelf in een staat van veranderingsbereidheid te brengen, om die vraag vervolgens aan je onbewuste over te laten. Dat inzicht staat aan de basis van NLP New Code, waar in het laatste hoofdstuk op wordt ingegaan.

Weten wat je echt wilt begint dus bij het innerlijke doel: je gelukkig voelen in je eigen bubbel. Al het voorgaande kan je daarbij helpen, want vaak is het een kwestie van wakker worden uit de trance van beperkende taalpatronen of een onhandige filtering van informatie. En daarna kun je stap voor stap blijven ontdekken wat het volgende is waar je blij van wordt, of blijft.

Het bovenstaande neemt niet weg dat het wel degelijk zinvol kan zijn externe doelen te stellen. Ook daarvoor reikt NLP handige structuren aan, zodat de doelen die je stelt ook daadwerkelijk binnen bereik komen.

Sleutels voor succes

NLP ontleent zijn kennis en inzichten aan de systematische studie van succesvolle mensen en de wijze waarop zij hun resultaten bereikt hebben. Eigenlijk is jouw succes alleen afhankelijk van je eigen bereidheid om de vijf onderstaande eenvoudige sleutels te gebruiken. Net als bij rapport maken, geldt ook hier stap 0: 'Bereidheid'.

1. Ken je uitkomst

Zorg ervoor dat je weet waar je wilt uitkomen: een helder omschreven doel. Verderop worden de zogenaamde 'NLP vormvoorwaarden' aangereikt, waaraan een grammaticaal correct gedefinieerd doel voldoet.

2. Ga in de actie

Veel mensen blijven in het stadium van denken, dromen en plannen maken in plaats van gewoon de eerste stap zetten in de richting van je uitkomst. Elke stap is een experiment dat je iets zal

opleveren: voortgang of een leerervaring. Veel kleine stapjes brengen je naar een groot doel. Of in de woorden van Lao Tse: 'Een reis van duizend mijl, begint met de eerste stap'.

3. Wees zintuiglijk scherpzinnig

Gebruik je zintuigen bij iedere stap om waar te nemen of een actie je dichterbij je uitkomst brengt en wat je ervan kunt leren. Alleen via je zintuigen kun je feedback krijgen. Zonder een actie is er niets om feedback op te krijgen. Zonder uitkomst is er niets om feedback naar waarde te schatten.

4. Wees flexibel in je gedrag

Wanneer je op basis van je waarneming merkt dat iets niet werkt, probeer dan iets anders. Zet een andere stap, pas je uitkomst aan of vergroot je waarnemingsvermogen.

5. Doe alsof het er al is

Door jezelf in te leven in de situatie dat je je doel al bereikt hebt, creëer je een stemming die je gedrag zal sturen richting het daadwerkelijk bereiken van het doel.

Bovenstaande structuur is een algemeen recept dat je op alles kunt toepassen en waar de verschillende NLP onderwerpen in terugkomen.⁶³

Waarom doelen stellen?

De eerste sleutel voor succesvol gedrag is 'ken je uitkomst'. Jouw uitkomst of doel kan zowel iets concreets betreffen, zoals 'een baan als IT-medewerker van een middelgroot dienstverlenend bedrijf' of 'een carrière switch naar het coachingsberoep'. Het kan ook een vager verlangen of een stemming betreffen, zoals 'innerlijke vrede'. In beide gevallen loont het de moeite je doel scherper voor ogen te krijgen en haalbaarder te maken. Voordat we de voorwaarden weergeven waaraan een goed omschreven doel idealiter voldoet, kun je je afvragen waarom je überhaupt een doel zou willen stellen.

⁶³ In de eerste vier 'Sleutels voor succes' kun je de wetenschappelijke methode herkennen, de zogenaamde Deming-circle of PDCA: Plan-Do-Check-Act. Het is de basis van kleine incrementele verbeteringen of 'Kaizen', zoals dat binnen Toyota en de daarvan gemodelleerde Lean- en Kata-methodieken centraal staat. Uiteraard voegt NLP hier de laatste beslissende sleutel aan toe: je stemming en fysiologie

Doelgerichtheid werkt op bewust niveau en zelfs nog sterker op onbewust niveau. Een helder doel zorgt er namelijk voor dat aandacht en energie op onbewust niveau worden gericht op het bereiken van je uitkomst. Je geeft als het ware je zenuwstelsel een opdracht zich te richten op een toekomstige gewenste situatie. (Een definitie van 'een doel' binnen NLP luidt dan ook: *een neuro linguïstisch programmaatje dat je zenuwstelsel stuurt in de richting van een toekomstige gewenste situatie.*)

Bovendien heeft het stellen van doelen een aantal nuttige neveneffecten:

1. Positieve stemming

Als iemand nadenkt over wat hij wél wil – in plaats van over wat hij niet wil – wordt zijn stemming positiever. Of je nu aan een probleem of aan een doel denkt, onbewust roep je de emoties op die ermee geassocieerd zijn. En die zijn bij een doel natuurlijk eerder positief dan bij een probleem.

2. Doorbreken van fixatie

Tijd besteden aan het stellen en vervolgens doorspreken van doelen kan de fixatie op een probleem – tenminste tijdelijk – verbreken. Nadenken of 'malen' over een probleem kan bij mensen een versterkend gevoel van machteloosheid oproepen. Praten over doelen kan dit proces onderbreken.

3. Richting geven bij het zoeken naar hulpbronnen

Een welomlijnd doel geeft richting aan het innerlijk zoekproces naar oplossingen. Een doel bakent het terrein af, waardoor de kans op het vinden van bruikbare hulpbronnen toeneemt.

4. Opsporen van belemmeringen

Bij het concretiseren van een doel wordt snel duidelijk wat eventuele belemmeringen of beren op de weg zijn. Ook kun je meer zicht krijgen op de vraag: wil iemand wel echt veranderen?

5. Versterken van motivatie

Het stellen van een aantrekkelijk doel en het inleven in de gewenste situatie zal een positieve invloed hebben op de motivatie om ook daadwerkelijk in de actie te gaan.

6. Basis voor een contract

Wanneer je een toetsbaar doel formuleert en concretiseert, worden de criteria voor het succes van een veranderingsproces vastgelegd. Dit kan dienen als raamwerk voor een informeel of formeel contract.

Belemmeringen en hulpbronnen

Doelen stellen is voor sommige mensen nog niet zo makkelijk. Mensen zijn zich vaak meer bewust van de problemen en belemmeringen die ze niet willen, dan van wat ze wel willen. Het leuke is dat ze daarmee toch onbewust doelen aan het stellen zijn. Kortom, sommigen richten zich meer op de huidige situatie, het probleem, terwijl anderen zich meer richten op de gewenste situatie, het doel.

Het NLP-veranderingsmodel

NLP richt zich op de vraag hoe je effectief van het een naar het ander komt. Wat we daarvoor nodig hebben zijn hulpbronnen. Onderstaand wordt het NLP-veranderingsmodel in zijn essentie weergegeven:



Uitgaande van de vooronderstelling dat een mens over alle hulpbronnen beschikt die hij nodig heeft om te slagen, is het belangrijkste wat we kunnen doen bij het oplossen van een probleem iemand in contact laten komen met zijn eigen hulpbronnen. Hulpbronnen in de context van NLP zijn alle 'herinneringen, gedachten, gevoelens en gedragingen die behulpzaam zijn bij het oplossen van het probleem.' Er zijn immers geen mensen zonder hulpbronnen, alleen mensen die hun hulpbronnen niet kunnen activeren. Mensen ervaren in een situatie slechts een gedeelte van wat ze zouden kunnen ervaren. Werken met NLP is in essentie: helpen zoeken naar en gebruiken ('utiliseren') van hulpbronnen.

Binnen NLP wordt het zoeken naar hulpbronnen vaak aangeduid met de taalkundige term ‘transderivationeel zoeken.’ Zodra we een woord horen, zoeken we onbewust naar voorgaande ervaringen waar het woord mee te maken heeft. Uit al deze ervaringen leiden we vervolgens de betekenis van het woord af. Binnen NLP wordt dit zoeken niet alleen beperkt tot taalkundig *begrijpen*, maar wordt er ook transderivationeel gezocht vanuit zintuiglijke ervaringen, sensaties, stemmingen of gedragingen. Vragen die we hiervoor kunnen stellen zijn: Wanneer heb je dit eerder gevoeld? Kun je je een situatie herinneren waarin je het wel kon? Kun je iemand anders bedenken die dit wel kan? Kun je je voorstellen dat je het in de toekomst wel zult kunnen?

Voorwaarden voor het beschrijven van doelen

Voor het stellen van een welgevormd doel reikt NLP een aantal ‘vormvoorwaarden’ aan. Onderstaande voorwaarden zijn het minimum waaraan een doelbeschrijving moet voldoen:

1. Positief geformuleerd

Benoem wat je wilt bereiken; het resultaat waar je naartoe streeft. Soms willen mensen liever ergens vanaf of vandaan in plaats van dat ze iets nieuws kunnen bedenken om te bereiken. Deze voorkeur wordt geduid met het ‘meta-programma’ *benaderen* – *vermijden* en wordt ook wel getypeerd als denken in mogelijkheden vs denken in problemen. In het laatste geval omschrijven mensen hun doelen eerder in termen van ‘Minder...’ of ‘Niet meer...’ in plaats van het positief te formuleren. Indien een doel niet positief geformuleerd is, kun je eenvoudig vragen: ‘Wat wil je in plaats van hoe het nu is?’

Positief formuleren is overigens iets anders dan ‘positief denken’, aangezien een doel als ‘Ik ga jouw auto slopen’ wel positief geformuleerd is. Deze verwarring wil er nog wel eens toe leiden dat mensen de methodiek NLP per abuis zien als ‘positief denken’ en van het negeren van problemen. Dit gaat voorbij aan het uitgangspunt dat een structuur of het proces van een ervaring belangrijker is dan inhoud van een ervaring. Vanuit dat perspectief zijn we binnen NLP juist geïnteresseerd in (hoe iemand) een probleem (doet). NLP levert wel een effectieve techniek voor positief denken: herkaderen (zie Hoofdstuk 15).

2. Zintuiglijk waarneembaar resultaat

Als het duidelijk is waaraan een doel getoetst kan worden, is het ook duidelijk wanneer het bereikt is en welke aanpak of operaties wel of niet werken. Binnen NLP roepen we hierbij zintuiglijk waarneembare kenmerken van de gewenste situatie op: Wat zie je, hoor je, voel je, ruik je, proef je als je je doel bereikt hebt?

3. Binnen de eigen invloedssfeer

Binnen NLP worden alleen doelen gesteld waarbij het van onszelf afhangt of het doel bereikt wordt of niet. Het is zeer waarschijnlijk dat je voor veel dingen die je zou willen bereiken afhankelijk bent van andere mensen. Als het volledig van anderen afhangt, kies je een ander doel. Hangt het gedeeltelijk van jou af, dan concentreer je je op dát deel.

4. Duidelijke context

Wil je misverstanden voorkomen en de ecologie bevorderen, specificeer dan duidelijk waar, wanneer en met wie je het wilt. Context is het gebied van de rechterhersenhalft. Aandacht hiervoor helpt om de effecten van tunnelvisie (van de linkerhersenhalft) te voorkomen, zodat we niet in een mogelijke illusie of luchtkasteel blijven hangen en openstaan voor nieuwe zintuiglijke informatie.

5. Ecologisch verantwoord

Zodra we ingrijpen in iemands persoonlijke belevingswereld, is het belangrijk de ecologie te toetsen, om vooraf mogelijk negatieve consequenties voor jezelf, anderen en voor het grotere geheel te bekijken. Zijn die consequenties aanvaardbaar? Of staan ze verandering/het behalen van het doel in de weg? Je kunt de ecologie van een doel onderzoeken aan de hand van vier eenvoudige vragen:

- Wat zal er gebeuren als je het doel bereikt?
- Wat zal er gebeuren als je het doel niet bereikt?
- Wat zal er niet gebeuren als je het doel bereikt?
- Wat zal er niet gebeuren als je het doel niet bereikt?

6. Afstemmen op de toekomst – ‘Future Pace’

De kans een doel te bereiken kun je vergroten met zogenaamde ‘future pace’ instructies:

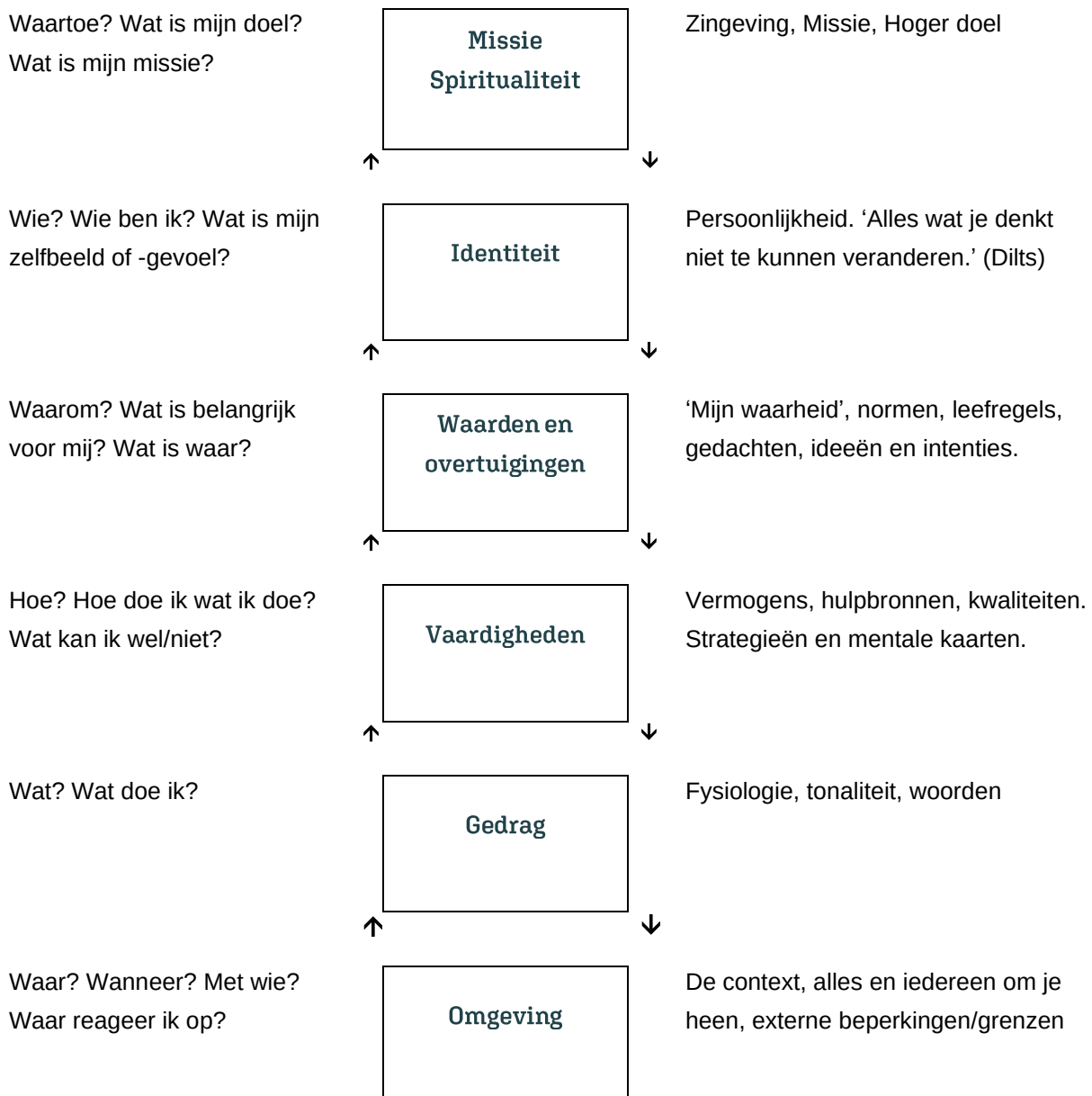
- Plaats het doel in de toekomst en kijk naar jezelf terwijl je het bereikt hebt:
- Zijn er tenminste drie verschillende manieren om naar het doel te streven?
- Ben je in staat die manieren in de praktijk te brengen?
- Wat is de eerste, haalbare stap?

Zoals kort aangestipt bij Swish-patronen, is er verschil in slaagkans tussen het geassocieerd en gedissocieerd weergeven van een doeltoestand.⁶⁴ Om een gewenste uitkomst zo zintuiglijk mogelijk te ervaren en te toetsen of het echt is wat je wenst, associëer je je eerst in de gewenste situatie. Vanuit je eigen ogen kun je er dan alvast van genieten en je bewuster worden waarom het zo belangrijk voor je is dit doel te halen en of het de 'ecologiecheck' doorstaat. Als je het doel vervolgens ook wilt bereiken, blijkt het tenslotte effectiever om een gedissocieerd beeld te creëren: Een beeld waarin jij jezelf in de gewenste situatie ziet. De verklaring is dat ons onbewuste dan ervaart dat het doel nog niet bereikt is en in de actie wil, terwijl het omgekeerde gebeurt bij een geassocieerd doel. Ook blijken mensen bij een geassocieerd doel het succes eerder aan de omstandigheden te wijten en bij een gedissocieerd doel eerder aan hun eigen vermogens.

⁶⁴ Uit onderzoek van de Amerikaanse Ohio State University: Voorafgaand aan de presidentsverkiezingen in 2004 werd 146 studenten gevraagd te visualiseren dat ze gingen stemmen; de helft geassocieerd, de andere gedissocieerd. Van de laatste groep gingen er meer stemmen (90%) dan van de eerste (72%).

Uitlijnen met de logische niveaus

Een ander veel gebruikt model binnen NLP is de 'logische' of 'neurologische niveaus'. Hiermee kunnen we situaties, communicatie en problemen op verschillende manieren en in samenhang bekijken.



Gregory Bateson en Robert Dilts

Het model van de (neuro)logische niveaus is afgeleid van de zienswijze van antropoloog Gregory Bateson en zijn boek *Steps to an ecology of mind* (1972). In essentie is het een hiërarchisch model voor het organiseren van verschillende soorten informatie en leren, de *logical types* en *logical levels of learning*. Het werd geïntroduceerd binnen NLP door Robert Dilts, die het model verder heeft ontwikkeld tot een van de mooiste en eenvoudigste modellen die NLP te bieden heeft. De logische niveaus worden ook vaak door Dilts gebruikt zonder het niveau van missie/spiritualiteit, of juist een aantal niveaus daar nog boven.

Toepassing logische niveaus en ‘alignment’

Het model is breed toepasbaar bij het analyseren en veranderen van situaties en onderlinge relaties. Het kan je inzicht geven in je eigen en andermans model van de wereld; het kan je helpen makkelijker op verschillende niveaus rapport te maken en om doelen uit te lijnen. De werking is als volgt:

- Een hoger logisch niveau organiseert de informatie op onderliggende niveaus
- Een oplossing ligt altijd op een ander niveau dan het probleem.
- Verandering op een lager niveau *kan* verandering op een hoger niveau teweegbrengen
- Verandering op een hoger niveau *zal* verandering op lagere niveaus teweegbrengen

Wanneer zich een probleem of vraagstuk voordoet, kun je met de logische niveaus uitzoeken op welk niveau het probleem zich afspeelt. Het vragend voornaamwoord dat mensen bij een probleemformulering gebruiken, kan een indicatie zijn op welk logisch niveau iemand zich bevindt. In het bedrijfsleven kun je bijvoorbeeld aantreffen dat mensen een motivatieprobleem (waarom?) of leiderschapsvraagstuk (waartoe) proberen op te lossen met een vaardigheidstraining (hoe?) en strenge opdrachten (wat?).

Om een doel uit te lijnen met behulp van ‘de logische niveaus lopen’, kun je zes blaadjes met de naam van elk niveau erop op de grond op een rij leggen. Eerst stel je voor dat je het doel al bereikt hebt. Vervolgens ga je fysiek op elk niveau staan, beginnend bij omgeving en beantwoord je de vragen bij elk niveau: ‘Denkend aan het doel dat ik bereikt heb, waar ben ik dan, met wie?’ etc. Na elke stap neem je rustig de tijd om op te merken welke nieuwe inzichten en vragen er ontstaan. Eenmaal ‘boven’ kun je ervan genieten dat je doel of missie echt bereikt is en hoe het wellicht is aangescherpt of veranderd. Dan draai je je om en aanschouw je alle onderliggende niveaus die dat ondersteunen, waarna je ze met rustige stappen terugloopt en als het ware integreert. Onderweg kun je steeds actiepunten en vragen verzamelen.

Als wat we doen en kunnen en de context waarin we dat doen, in lijn ligt met wat we op de hogere niveaus willen bereiken, spreken we van ‘*alignment*’. Alles werkt dan samen en ondersteunt elkaar.

Voorbeeld: Een respons op verschillende logische niveaus

Als voorbeeld van hoe we de logische niveaus binnen communicatie kunnen toepassen, nemen we een iemand die een taaltest niet goed gemaakt heeft. Ervaar zelf maar eens hoe verschillend de invloed zal zijn tussen een respons op elk afzonderlijk niveau, zowel in positieve als negatieve zin.

Omgeving

Een reactie op de slechte resultaten kan zijn: 'Och, het is eigenlijk niet mijn schuld. Lawaai in het klaslokaal en de slechte uitleg van de leraar hebben mijn prestatie verminderd.' Met andere woorden, het probleem heeft met je omgeving te maken, niet met jou.

Gedrag

Je kunt je ook richten op het gedrag en zeggen: 'Ik heb het proefwerk slecht gemaakt.' Dat maakt je verantwoordelijk.

Vaardigheden

Op dit niveau kan je zeggen: 'Ik kan dit ook niet. Ik beheers de stof niet goed.' Deze uitspraken hebben al meer implicaties.

Waarden en overtuigingen

Op waarden- en overtuigenniveau kun je concluderen: 'Het is niet zo belangrijk, als ik er maar iets van leer en plezier heb in het leven.' Hiermee wordt een overtuiging gesterkt dat niet goede resultaten belangrijk zijn, maar leren en plezier in het leven. Los van of dit waar of niet waar is, heeft het meer invloed, omdat het nu over het hele leerproces gaat en motivatie.

Identiteit

Op identiteitsniveau kun je tenslotte zeggen: 'Ik ben nu eenmaal nooit een goede leerling geweest!' Dergelijke uitspraken raken je hele wezen.

Wanneer we het leerproces in aanmerking nemen, bestaat er een groot verschil tussen identiteitsniveau en vaardigheden. Er bestaat verschil tussen de overtuiging dat ik ergens (nog) niet toe in staat ben, en de overtuiging dat ik gewoon dom ben. Er is verschil tussen: 'Ik kan mijn huis niet op orde houden' en 'Ik ben een sloddervos.' Als iets onderdeel wordt van je identiteit, zal dat altijd een diepgaande invloed hebben.

14. Strategieën: mentale recepten voor alles

Wat was het eerste wat je vanochtend deed vlak voordat je je bed uitstapte? Zei je iets tegen jezelf, had je een bepaald beeld voor ogen? Ging je toen eerst douchen of doe je altijd eerst iets anders? En hoe kies jij je kleren voor die dag uit; in welke volgorde doe je ze aan? Hoe ga jij naar een winkel of je werk, hoe bereid je je op een vakantie voor? Hoe raak jij geïrriteerd? En...hoe voel jij je geliefd?

Achter alles wat we doen, achter al ons gedrag, iedere gewoonte en respons en elk automatisme, zit een onbewust mentaal recept of 'strategie'. Zo hebben we onze eigen strategieën om beslissingen te nemen en onszelf te motiveren, om gezond te blijven of juist niet, om contact te leggen en te onderhouden of juist niet, om plezier te beleven of juist gedemotiveerd te zijn, om onze doelen te behalen of juist te saboteren, etc. Iedereen heeft voor alles wat hij of zij doet in de loop van het leven een strategie aangeleerd: overgenomen of zelf ontwikkeld. Weinig mensen zijn zich ervan bewust hoeveel we zo eigenlijk 'op de automatische piloot doen' en vooral: hoe de programma's van die piloot eruit zien. Het werken met strategieën brengt daar verandering in.

Het onderwerp *strategieën* is een praktische uitbreiding van de inmiddels bekende representatiesystemen. Ook vormt het een prachtige illustratie van het uitgangspunt dat proces belangrijker is dan inhoud: hoe iemand iets doet is belangrijker dan wat iemand precies doet, als je iets wilt veranderen. Met strategieën maken we dat 'hoe' zichtbaar en tastbaar.

Hoe doe jij wat je doet en... werkt dat voor jou?

NLP helpt om de structuren achter gedrag bloot te leggen. Achter succesvol gedrag, zodat die beschikbaar komen en gemodelleerd kunnen worden door anderen. En achter probleemgedrag. Bij beide zijn we vooral geïnteresseerd in *hoe* we doen wat we doen en welke mentale gedachtepatronen of strategieën we daarbij gebruiken.

Het blijkt dat onze gedachtepatronen opgebouwd zijn uit een aaneenschakeling van zintuiglijke indrukken die we bij onszelf via onze representatiesystemen oproepen: beelden, geluiden (inclusief wat we onszelf in gedachten horen zeggen), gevoelservaringen, etc. In deze aaneenschakeling zijn vaste patronen te ontdekken en die noemen we binnen NLP 'strategieën'.

Tijdens het leerproces ontwikkelen we steeds weer nieuwe strategieën die ervoor zorgen dat ons onbewuste het daarna van ons overneemt. Als je merkt dat je iets doet met een bepaalde bedoeling, en toch je doel steeds niet bereikt, dan wordt het wellicht tijd voor een betere strategie. En als je iets juist naar grote tevredenheid doet, dan kun je die strategie mogelijk ook op andere gebieden toepassen. En als iemand ergens veel beter in is dan jij, dan kun je andermans succesvolle strategieën opsporen om deze vervolgens te modelleren en op jezelf toe te passen.

NLP-Strategie: Aaneenschakeling van zintuiglijke indrukken

Een NLP-strategie wordt gedefinieerd als 'een opeenvolging van interne en externe representaties die consistent tot een bepaald resultaat leiden'. De bouwstenen van strategieën zijn dus externe en interne herinnerde of geconstrueerde beelden (Ve, Vc, Vh), externe en interne herinnerde of geconstrueerde geluiden (Ae, Ac, Ah), externe en interne gevoelssensaties (Ke, Ki) en interne en externe spraak (Adi, Ade). Net zoals je met een verzameling legostenen een enorme hoeveelheid verschillende huisjes kan bouwen, kunnen we met deze mentale bouwstenen ontelbare verschillende strategieën combineren. En dat is precies wat we van jongs af aan doen wanneer we dingen leren. Zodra een gewoonte is gevormd en een strategie in je zenuwstelsel is *geïnstalleerd*, ben je er nauwelijks meer van bewust: onbewust bekwaam.

Als voorbeeld kan iets wat we in de omgeving zien, een herinnerd beeld oproepen van een eerdere keer, waarna een bepaald gevoel van binnen ontstaat, waarna we in onze interne dialoog daar iets over zeggen. Je ziet bijvoorbeeld iets lekkers binnen handbereik, ziet een beeld van de laatste keer dat je daar zo van genoot, krijgt daar een goed gevoel bij en zegt tegen jezelf: 'Dat wil ik weer.' In dat geval is er sprake van een externe visuele prikkel (Ve), gevolgd door een visueel herinnerd beeld (Vh), een kinesthetische prikkel (K) en een auditief digitale prikkel (Ad). Stel dat je dit altijd zo doet, dan zou deze 'snoep-strategie' als volgt genoteerd kunnen worden:

Ve→Vh→K→Ad.

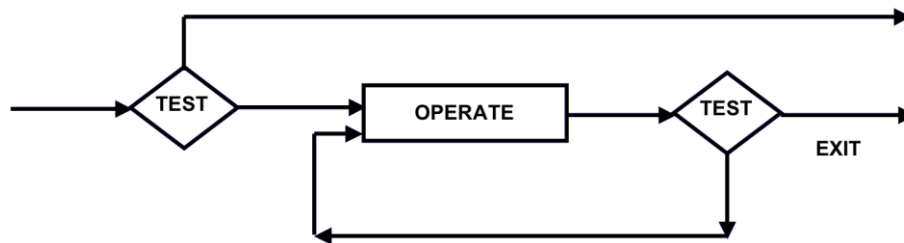
Zit je comfortabel op de bank en zie je iets lekker op het beeldscherm voorbij komen, dan zou dit ook je opstart- of motivatie-strategie van 'iets eten' kunnen vormen. Erachteraan hoort dan bijvoorbeeld 'ik kom in beweging en ga naar de kast (K~), zie een keuze aan lekkernijen (Ve), zeg tegen mezelf dat ik die ene moet pakken (Ad), neem ze mee naar de bank (K~) en eet ze met smaak (K+, einde).

Stimulus-respons, TOTE en NLP-strategie

De eerste inzichten rondom mentale strategieën ontstonden begin 20^e eeuw via de psychologen Twitmeyer en Pavlov en hun stimulus-response model (zie hoofdstuk *Ankeren*). Eugene Galanter, George Miller en Karl Pribram bouwden hierop verder met het TOTE-model: Test of Trigger, Operate, Test, Exit (*Plans and the structure of behavior*, 1960).

Binnen NLP gaan we er met dit model vanuit dat we met elk gedrag bewust of onbewust een bepaald doel hebben dat aan bepaalde criteria voldoet. Als die niet zijn ingevuld (1^e test of 'trigger')

komen we in actie (operate). Wanneer we de criteria oftewel het doel bereikt hebben, zijn we klaar (test-exit); zoniet dan passen we ons gedrag (operate) aan en doen we het opnieuw. Schematisch kan dat zo worden weergegeven:



Binnen NLP vormt het TOTE-model de basis voor het werken met strategieën. Bandler en Grinder breidden het TOTE-model uit door representatiesystemen en submodaliteiten toe te passen in de test en operate fases, waaruit het NLP-strategiemodel ontstond. In het model van de logische niveaus bevinden strategieën zich op het niveau van vaardigheden.

Achterhalen van een mentale strategie

Door een strategie op te vragen of te *eliciteren*, achterhalen we bewust de volgorde en vorm waarin de verschillende bouwstenen (representatiesystemen) zijn toegepast. Uiteraard maken we hierbij gebruik van de diverse toegangssignalen, zoals oogpatronen. Met behulp van *submodaliteiten* kun je een strategie vervolgens nog verder verfijnen, door bij elk beeld, geluid en gevoel de belangrijkste kenmerken op te vragen. Verderop worden enkele voorbeelden gegeven van typische strategieën en hoe je deze kunt achterhalen bij jezelf en anderen.

De belangrijkste stappen bij het opvragen van een strategie zijn:

1. *Start*: Hoe weet je dat je ergens mee moet beginnen? Welke *trigger* zet de strategie in gang?
2. *Criterium*: Waar streef je naar met de strategie; wat wil je bereiken?
3. *Test*: Hoe weet je dat het af is? Hoe weet je dat het criterium, je doel, gehaald is?
4. In welke representatiesystemen vinden de verschillende stappen van de strategie plaats (VAK/Ad)?
5. Hoe zijn die stappen onderling verbonden?

De metafoor van het uitzendbureau: ‘Wij lossen uw probleem op’

Voor sommigen kan de elicitatie en notatie van strategieën vrij technisch overkomen en een beetje afschrikken. De ervaring leert dat alleen al het uitgangspunt van een strategie achter elk gedrag behulpzaam is om dingen op een andere manier te bekijken. Zo kun je iemand met een probleem soms al helpen door nieuwsgierig te zijn naar hoe hij of zij het probleem eigenlijk doet: ‘Stel dat jij dit probleem(gedrag) een tijdje niet hoeft te doen? Stel dat je iemand van het uitzendbureau zou inhuren om het voor je te doen, bijvoorbeeld mij? Vertel dan eens precies wat ik allemaal moet doen om mijn werk goed te doen? Wat zie ik in gedachten, zeg ik tegen mezelf, etc...?’ Alleen al de bewustwording van het onbewuste proces zal verandering teweeg brengen.

Effectieve strategieën en ‘modelleren’

Binnen NLP spreken we van een effectieve strategie wanneer deze ons met een minimum aantal stappen verder helpt richting een doel. Omdat een effectieve strategie vaak alle representatiesystemen (VAK) bevat is het aantal stappen dus minimaal drie en verder zo ‘min mogelijk meer’. Het einde van een effectieve strategie is een K+, een goed gevoel. Andersom duidt een K- vrijwel altijd op een ineffectieve strategie als je doel is ‘gelukkig in je bubbel’ te zijn of blijven.

In de loop der jaren zijn er tientallen experts gemodelleerd waarmee hun effectieve strategieën voor iedereen beschikbaar zijn gekomen. Een bekend voorbeeld is de *Disney-strategie*, een creativiteitsstrategie gemodelleerd van Walt Disney die tijdens de Master Practitioner wordt behandeld. Robert Dilts is ook op dit vlak zeer actief geweest. Behalve Disney modelleerde hij vele mensen die niet meer leefden, zoals Jezus, Einstein, Mozart en Aristoteles (*Strategies of Genius Volumes I, II & III, 1994-1995*). Hij besteedde ook aandacht aan strategieën voor leren, spellen en onthouden (Zie: *Dynamic Learning, Robert Dilts & Todd Epstein, 1995*). Verderop wordt weergegeven hoe je een strategie kunt modelleren en volgen er enkele voorbeelden van interessante NLP-strategieën.

Gebruiken van strategieën

Het achterhalen van iemands strategie biedt interessante mogelijkheden voor communicatie. Het veranderen en modelleren van een strategie is reeds aangehaald. Als je weet hoe iemand doet wat hij doet, hoe zijn of haar strategie verloopt, dan kunnen we ook:

Op een strategie afstemmen – Wanneer je weet wat iemands strategie is, dan kun je daarop afstemmen door taalpatronen (predikaten) te gebruiken met dezelfde volgorde als de strategie. Stel dat iemands motivatiestrategie als volgt is: $Vc \rightarrow K \rightarrow Ad \rightarrow K+$ (zien wat er kan gebeuren, daar een gevoel bij krijgen en daar iets tegen zichzelf over zeggen wat leidt tot ‘exit’). Dan zou je daarop

kunnen afstemmen door te zeggen: 'Als we zien wat er mogelijk is, dan krijg ik zo'n gevoel van: Laten we dit doen!'

Een strategie vertalen – Communicatiestoornissen kunnen veroorzaakt worden door twee strategieën die niet goed samengaan. De een heeft het vooral over beelden terwijl de ander vooral in gevoelens denkt. Als derde kun je de een helpen zijn strategie te vertalen naar de representatiesystemen van de ander.

Een strategie onderbreken (patroon interruptie) – Wanneer iemand een ongunstige strategie of sabotagestrategie hanteert, bijvoorbeeld om depressief te worden, dan kun je het patroon op een beslissend moment onderbreken. Doe je dat vaak genoeg, dan zal het oorspronkelijk patroon steeds minder goed gaan werken. (De 6^e kalibratie van Frank Pucelik, in het hoofdstuk Zintuiglijke Scherpzinnigheid, is hiervoor bedoeld, namelijk om iemands beslissingsstrategie te onderbreken.)

Probleemgedrag en sabotagestrategieën

Het leren waarnemen van consequente patronen in gedrag, kan ook behulpzaam zijn om iemand te helpen zijn eigen problemen op te lossen of doelen te bereiken. Achter elk gedrag gaat behalve een positieve intentie ook een strategie schuil; ook gedrag waar iemand het liefst mee wil ophouden. Het is het soort gedrag waar iemand zichzelf als het ware mee saboteert, dingen die slecht zijn voor je gezondheid of je relaties of je toekomstperspectief. De positieve intentie van zulk soort gedrag wordt ook wel 'tweede winst' genoemd, omdat het altijd wel iets oplevert wat als motivatie dient om de achterliggende 'sabotagestrategie' af te vuren.

Omdat het proces vanuit het NLP-perspectief belangrijker is dan inhoud, zou je elke strategie effectief kunnen noemen en iedereen succesvol. Sommige mensen zijn namelijk zeer succesvol in het steeds weer niet behalen van hun doel. Anderen in het creëren van een 'minder vermogende stemming' zoals 'een depressie'. Weer anderen in het maken van ruzie of het verbreken van rapport. Door te spreken over sabotagestrategieën, waarbij het proces belangrijker wordt dan de inhoud, kun je een typische NLP-benadering hanteren, namelijk: Hoe doe je het probleem eigenlijk?

Bij ongewenst gedrag is het altijd goed eerst te achterhalen of iemand het altijd doet. Dat is eigenlijk nooit het geval, wat betekent dat er op enig moment een ongewenste strategie wordt ingezet. Iemand die bijvoorbeeld worstelt met somberheid bijstaan door te achterhalen hoe de persoon dat precies voor elkaar krijgt. Uiteraard alleen indien iemand ervoor open staat en met rapport. Dus de eerste vraag is altijd: 'Heb je dat altijd?' Zodra je aandacht hebt gegeven aan de momenten dat het zich niet voordoet, heb je een hulpbronervaring te pakken, die je eventueel kunt

ankeren. Vervolgen kun je onderzoeken hoe iemand vanuit de uitzondering de ongewenste strategie begint...

Om meer inzicht te krijgen in de praktische kant van strategieën, worden hierna een paar voorbeelden besproken.

Koopstrategie

Een koopstrategie is om meerdere redenen interessant om te achterhalen. Kopen is veel voorkomend gedrag waar veel aspecten aan zitten. Als jij bijvoorbeeld geen plezier ondervindt van 'winkelen' terwijl je partner 'shoppen' juist graag doet, dan kun je in de toekomst meer rekening houden met elkaars strategie en wellicht het beste van beide gebruiken. En als je iemand iets wilt verkopen zou het natuurlijk van pas komen wanneer je inzicht hebt in hoe iemand zijn aankoopbeslissing normaal neemt, zodat je daar in jouw verkoopstrategie rekening mee kan houden. De koopstrategie is natuurlijk ook interessant omdat het rechtstreeks invloed heeft op de inhoud van je woning en je kasten en in tweede instantie op je bankrekening en vrijheid van handelen.

Wanneer we structuur beschouwen, dan bestaat de koopstrategie eigenlijk uit vier afzonderlijke strategieën, waarvan we hieronder alleen de beslissingsstrategie nader bekijken:

1. Motivatiestrategie: Hoe motiveer jij jezelf om überhaupt iets te gaan kopen?
2. Beslissingsstrategie: Hoe neem jij de koopbeslissing?
3. Overtuigingsstrategie: Hoe overtuig je jezelf na je beslissing om het echt te doen?
4. Geruststellingstrategie: Hoe stel je jezelf daarna gerust dat het een goede aankoop was?

Voorbeeld: Opvragen van de beslissingsstrategie

In dit voorbeeld gaan we er vanuit dat er sprake is van een effectieve beslissing die tot een goede koop heeft geleid. Dezelfde methode kun je natuurlijk toepassen om iemands problematische beslissingsstrategie te achterhalen.

'Kies een voorbeeld waarin je zelfstandig een aankoopbeslissing nam waar je nog steeds tevreden over bent, bijvoorbeeld de laatste keer dat je een fijn kledingstuk kocht. Vertel eerst globaal wat de situatie was en wat je deed.' Let vooral op het patroon en verdeel het patroon in stappen: Hoe begint het, hoe vervolgt het en wanneer is het klaar? Vraag de strategie op zoals onderstaand weergegeven, en let hierbij goed op alle toegangssignalen/representatiesystemen.

Start/criterium: 'Wanneer je nu terugdenkt aan die keer dat je X kocht, waarom deed je dat eigenlijk?'. Dit geeft inzicht in de motivatiestrategie én in de kwaliteit van de criteria waarop de beslissing is gebaseerd. Onduidelijkheid ten aanzien van koopcriteria vormen een bekend probleem bij ineffectieve koopstrategieën.

Vervolg met: 'Wat was het allereerste wat je deed? Was het iets dat je zag (of de manier waarop iemand naar je keek)? Was het iets dat je hoorde (of iemands stem), of was het iets dat je voelde (of een aanraking van iets of iemand).'

Vervolg: 'Nadat je dat (gezien, gehoord, gevoeld) had, wat was het volgende dat je deed of dat er gebeurde?'

Einde: 'Nadat je (herhaal steeds de reeds bekende stappen), wist je toen dat je X wilde kopen? Of kwam er nog iets?'

Een strategie testen door middel van een 'contrastkader'

Herhaal stap 1 totdat de hele strategie opgevraagd is en noteer deze in de vorm van de gebruikte interne en externe zintuiglijke weergaven. Onderzoek de verbindingen tussen de losse onderdelen. Gaat een beeld bijvoorbeeld vooraf aan een gevoel of ontstaan ze bijna gelijktijdig. Waar het van belang lijkt te zijn, vraag je tevens de bijbehorende submodaliteiten op.

Tussendoor test je de strategie steeds door hem op te noemen en te kijken of hierdoor de gewenste toestand wordt bereikt. Hierin mag je bewust 'fouten' maken om te zien hoe de persoon daarop reageert. Door middel van zogenaamde contrastkaders zeggen we opzettelijk het tegenovergestelde: Iemand die eerst iets hoort en daarna tegen zichzelf praat vraag je bijvoorbeeld: Dus als ik het goed begrijp kijk je eerst rond en dan zeg je tegen jezelf... Als de reactie is: 'Nee, ik zei toch...', dan zit je goed.

Motivatiestrategie

'Ik heb niet zo'n zin...' is een uitspraak die op andere mensen behoorlijk demotiverend kan werken en welke invloed denk je dat het op jezelf heeft? 'Dan maak je maar zin!' is een veelgehoorde reactie, alleen: Hoe doe je dat? Hoe maak je zin? Hoe motiveer je jezelf?

Bij effectieve motivatiestrategieën gaat het vooral om de vraag hoe je onplezierige dingen relatief gemakkelijk en moeiteloos kunt doen. Immers, voor plezierige dingen hebben de meeste mensen geen moeite zichzelf te motiveren. Iedereen hanteert een bepaalde strategie om zichzelf te

motiveren of om juist te aarzelen. Motivatiestrategieën en aarzelingsstrategieën vormen elk een kant van dezelfde medaille. Een mooie context om dat te onderzoeken is bijvoorbeeld 'opstaan'.

Richt je op wat je wil... benaderen of vermijden

Motivatie ontstaat vanuit onze waarden, die ons gedrag sturen om bepaalde zaken te benaderen danwel te vermijden. Tijdens de NLP Master Practitioner kom dit nader aan bod. Wanneer we teveel bezig zijn een probleem te vermijden, dan kan het gebeuren dat we pas in actie komen op het moment dat iets niet meer houdbaar is. Wanneer we onze aandacht teveel richten op de oplossing, kan het gebeuren dat we minder leuke aspecten over het hoofd zien. Kortom, een effectieve motivatiestrategie zal iets van beiden bevatten; zowel benaderen als vermijden.

Typische voorbeelden van elk zijn:

- de visuele constructie van het resultaat van de volbrachte taak leidt tot een goed gevoel ($V_c \rightarrow K^+$)
- de visuele constructie van de negatieve consequenties van het niet afmaken van de taak leidt tot een negatief gevoel. Dit creëert als het ware een hefboom ('leverage') om in actie te komen.

Aandachtspunten bij effectieve motivatiestrategieën

Onderstaand een aantal aspecten die relevant kunnen zijn bij het onderzoeken van motivatiestrategieën en het ontwerpen van een verbeterde strategie.

1. *Stemgebruik* – Indien er een stem wordt gebruikt in de interne dialoog ('Kom op!' of 'Actie') heeft de stem dan de juiste toon om iemand te motiveren? Let er in het woordgebruik op dat er modale operators van mogelijkheid worden gebruikt, in plaats van noodzaak.
2. *Resultaat i.p.v. proces* – De visuele constructie richt zich op de gewenste uitkomst en niet op het proces van uitvoeren. Enerzijds door een beeld van de uitkomst te visualiseren, anderzijds door ongewenste consequenties te visualiseren van het niet hebben van het resultaat. Treuzelaars zijn vaak goede plannenmakers...
3. *Chunking* – Sommige mensen maken een klus zo groot dat ze bij voorbaat overweldigd worden door een stemming van onmacht; ze zien er letterlijk tegenop. Een effectieve strategie gaat uit van kleine stappen, die middels downchunken kunnen worden verkregen.
4. *Benaderen – vermijden* – Een benaderende strategie is plezieriger voor jezelf en je omgeving en geeft minder stress. Daarnaast is het belangrijk om bepaalde dingen, bijvoorbeeld gevaar, te vermijden. Zowel benaderende en vermijdende strategieën kunnen effectief zijn, en ze komen het meest tegelijkertijd voor (gemengde strategie).

5. *Gemengde strategie* – Een effectieve gemengde strategie die zowel benaderen als vermijden bevat, besteedt eerst aandacht aan de negatieve consequenties (hefboomwerking) en vervolgens aan de positieve uitkomst.
6. *Submodaliteiten* – Bij het gebruik van visuele constructie kunnen submodaliteiten van het beeld van grote invloed zijn. Hoe groot is het beeld van de negatieve consequenties, of van de gewenste uitkomst? Ook associatie en dissociatie zijn van grote invloed.

Liefdesstrategie

Misschien ken je dat wel; toen je elkaar voor het eerst ontmoette en verliefd raakte, ging alles goed! Je voelde elkaar perfect aan, tenminste, zo leek het. Maar na verloop van tijd lijkt alles anders... Hoe werkt dat eigenlijk?

Liefde is een waarde die elk op zijn of haar eigen manier betekenis geeft. Daarnaast hanteert iedereen een bepaalde strategie om zich geliefd te voelen. Hoe zou jij ervoor kunnen zorgen dat dat heerlijke gevoel van die eerste magische tijd beklijft?

Van: 'Rozengeur en maneschijn...'

Wanneer we ons tot iemand aangetrokken voelen, zetten we automatisch al onze zintuigen open. We proberen er leuk uit te zien, maken elkaar daar complimenten over en kijken elkaar veel in de ogen (V). We spreken met een zachtere, gevoeliger toon en kiezen woorden en muziek waarvan we denken dat de ander ze wil horen (A). We houden elkaars hand vast, en knuffelen, kriebelen en masseren waar maar prijs op gesteld wordt en komen voor het minste geringste in actie voor de ander (K). Misschien besteden we zelfs meer aandacht aan onze lichaamsgeurtjes en poetsen we onze tanden vaker (O). En tenslotte genieten we van een heerlijk diner bij kaarslicht en andere lekkere hapjes, ontbijtjes op bed, etc. (G).

Naar: 'Wat gaat er toch verkeerd?'

Kortom, we halen alles uit de kast en het lukt om de persoon te verleiden en aan de haak te slaan. Wanneer na enige tijd de eerste meningsverschillen ontstaan, vragen we ons wellicht af wat er toch verkeerd gaat? Nou, eigenlijk niets... Waarschijnlijk is elk gewoon teruggevallen op het eigen voorkeursrepresentatiesysteem. Dus terwijl je partner ernaar hunkert te horen hoe geweldig ze eruit ziet, zit jij je af te vragen waarom ze niet meer zo knuffelig op je aanraking reageert. Hoe mooi zou het dan zijn elkaars liefdesstrategie te weten, zodat je daar doelbewust mee om kan gaan?

Liefdesstrategie opvragen

Kies een rustig, speciaal moment als je wilt achterhalen welke strategie je partner gebruikt om zich geliefd te voelen. Zeg je bijvoorbeeld:

‘Je weet dat ik veel van je hou. Waardoor zou je het gevoel krijgen dat ik nóg meer van je hou?’

Let behalve op het antwoord ook goed op toegangssignalen.

‘Eh, dat zou ik niet direct weten,’ zegt je partner mogelijk, waarbij je goed oplet op de oogbewegingen die je ziet en bij alles wat er gezegd wordt op de predikaten.

Zie je de ogen vanuit jou bekeken naar linksonder gaan (K)? Dat duidt misschien op een grotere behoefte aan knuffelen, wat je in een volgende vraag kan testen en verder kan specificeren in hoe je partner het liefst wordt aangeraakt. Als de ogen horizontaal naar rechts gaan (Ah), vraag dan wat je partner jou graag hoort zeggen of welke muziek op prijs gesteld wordt. Als de ogen naar rechtsboven gaan, vraag dan of er een bepaald moment is waar je partner aan terugdenkt en onderzoek aan welke belangrijke criteria dat moment voldeed. Als de ogen naar linksboven gaan, vraag dan hoe dat er voor je partner idealiter uit zou zien.

Verzamel op deze wijze de belangrijkste stappen in de liefdesstrategie van je partner en beschouw ook je eigen liefdesstrategie eens nader; waar zitten de verschillen en waar zit de overlap?

Je kunt ook vragen of je partner wil teruggaan naar die eerste speciale keer en het gevoel wat daarbij opkomt iken en eventueel ankeren. Vervolgens kun je bij alles wat je doet kalibreren of het de gewenste stemming teweeg brengt, bijvoorbeeld wanneer je bloemen meeneemt of iets zegt. Anthony Robbins heeft ontdekt dat sommige mensen er gevoelig voor zijn via welk oor geluid binnenkomt. Maar iedereen is uniek, dus experimenteer ermee!

Het bovenstaande is deels ontleend en bewerkt van *NLP voor Dummies* [2005], dat eveneens een bruikbare inleiding in NLP geeft, met veel praktische oefeningen en leuke voorbeelden.

Spellingsstrategie

Ik ben gewoon niet goed in spellen; nooit geweest en ze hebben me verteld dat ik waarschijnlijk dyslexie heb, dus...

Ook voor het spellen en aanleren van nieuwe woorden hanteert iedereen een bepaalde strategie. Het mooie van spelling is dat mensen vrij goed weten of zij een effectieve strategie gebruiken, omdat iedereen zich nog wel de dictees van weleer kan herinneren of weten dat ze spellingsopdrachten wel of niet leuk vinden. Het minder mooie is dat mensen die hun dictees op

school niet goed maken, vaak niet worden gewezen op het bestaan van effectieve en minder effectieve spellingsstrategieën.

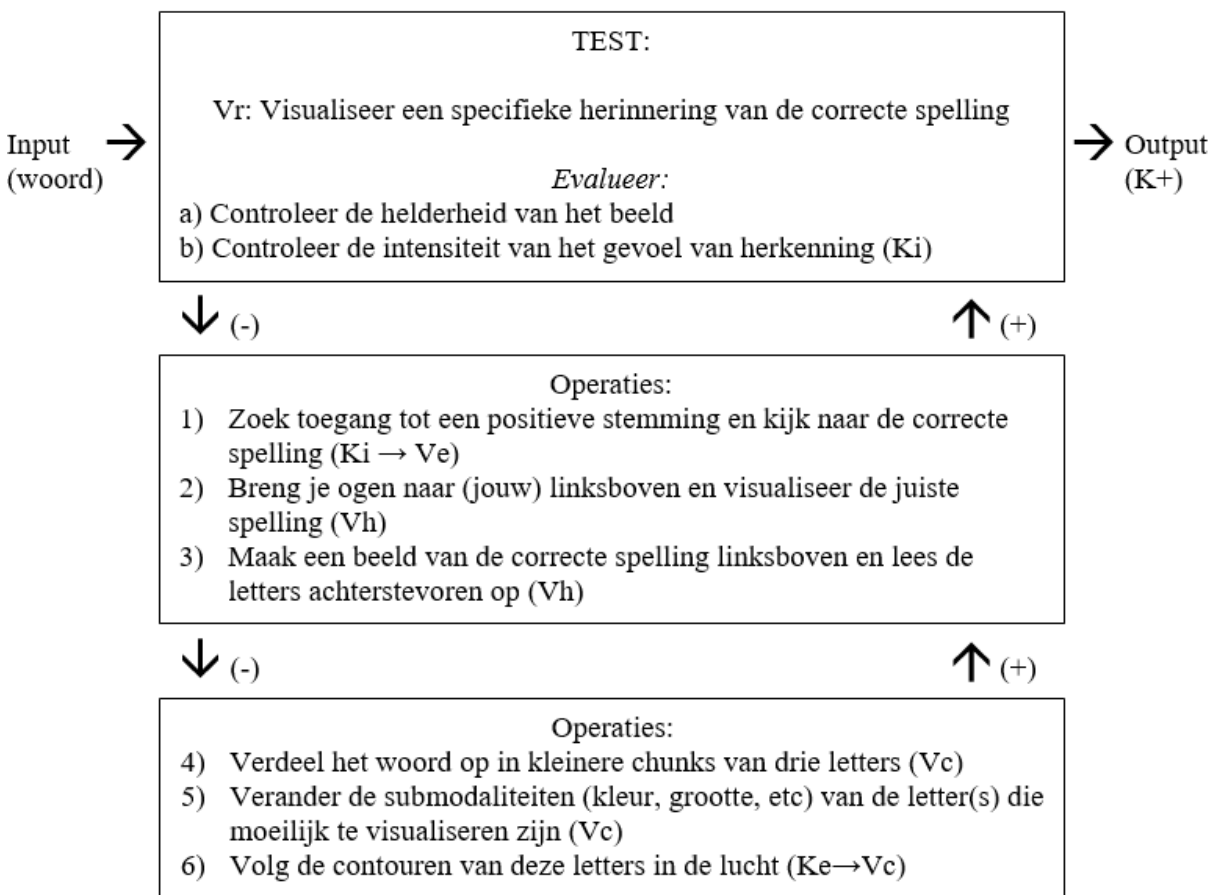
Hoe mooi zou het zijn als leraren op de hoogte zouden zijn van effectieve spelling- en andere leerstrategieën, in plaats van met de beste bedoeling vanuit hun eigen strategieën onderwijs te geven. Wellicht dat het label 'dyslexie' met alle mogelijke bij zo'n label horende gevolgen dan wat minder snel zou worden uitgedeeld.

Problemen met spellen? Gebruik je visuele systeem!

Sommige mensen gebruiken hun auditieve systeem om te spellen; ze luisteren naar het woord in gedachten en naar de klanken en proberen die klanken dan om te zetten in letters. We noemen dat fonetisch spellen. Echter, veel woorden in onze taal worden anders geschreven dan ze klinken of zijn dubbelzinnig in hun klank, zoals –ies en –isch, -au- en –ou-, etc.

Daarom is het effectiever om het visuele systeem in te zetten; zowel voor het leren van nieuwe woorden als het herinneren ervan.

De onderstaande spellingsstrategie is overgenomen van *Dynamic Learning* [1995] van Robert Dilts en Todd Epstein, een transcriptie van een seminar dat geheel was gewijd aan effectieve leerstrategieën. Het is tevens een illustratief voorbeeld van hoe Dilts een strategie weergeeft binnen de achterliggende structuur van het TOTE-model. Merk op hoe er gebruik wordt gemaakt van oogpatronen en submodaliteiten.



15. Herkaderen: hoe je het ook kunt bekijken

Als je het zo bekijkt... is herkaderen misschien wel het leukste onderwerp binnen NLP. Het is de essentie van humor en cabaret. Het is de techniek van het positief denken.

Alles wat je zegt en doet krijgt betekenis door het kader waarin het geplaatst is. Als je zomaar een scheldwoord naar je hoofd krijgt toegeslingerd, kan het effect opeens veranderen als blijkt dat iemand een goedbedoelde grap met je uithaalt of een filmscene naspeelt. Volgens John Grinder draait communicatie dan ook slechts om twee dingen: *framing* en *chunking*. Door een *chunk* van informatie van een ander kader te voorzien, een *reframe*, verandert de boodschap.

Herkaderen betekent dus dat je iets opnieuw betekenis geeft, door het in een ander kader te plaatsen. Wanneer we nadenken en praten, zetten we voortdurend en vaak onbewust steeds weer nieuwe of juist vertrouwde kaders om de dingen die we doen, meemaken en verlangen. Met herkaderen kiezen we doelbewust voor een ander kader om een bepaalde reactie en stemmingsverandering uit te lokken. Meestal doen we dit door de context of de bedoeling achter een bepaald gedrag veranderen.

Contextherkaderen

Met behulp van de technieken van herkaderen kiezen we in onze vraagstelling of uitspraken doelbewust voor een bepaald kader. De meest eenvoudige vorm van herkaderen is contextherkaderen. Of gedrag effectief is of niet kan alleen binnen een specifieke context worden bekeken.

Alfred Korzybski schreef dat niets betekenis heeft van zichzelf: *All meaning is context dependent* (*Science and sanity* [1933]). Alles wat we doen, ervaren en communiceren krijgt pas betekenis binnen een bepaalde context en zodra deze verandert verandert de betekenis ook.⁶⁵ Merk maar op wat er gebeurt als je in gedachten iemand in een duikpak op straat ziet lopen. Een beetje raar, nietwaar? En stel dat die straat nu aan het strand ligt...?

De essentie van contextherkaderen is de vraag: *In welke context is dit gedrag wel geschikt of gepast?*

⁶⁵ Iain McGilchrist maakt duidelijk dat de rechterhersenhalft de dingen in hun eigen context beschouwt, terwijl context voor de linkerhersenhalft irrelevant is: in de analytische vertaalslag worden unieke fenomenen geabstraheerd en geclassificeerd en gaat de oorspronkelijke context verloren. Iedere context is door de linkerhersenhalft 'bedacht' en daarom even goed, waar en dus uitwisselbaar als de ander. Net zoals Erickson het zei: 'The opposite is also true.' Dit gegeven kan ons meer flexibiliteit geven om veel te herkaderen en die kaders te ontdekken die eraan bijdragen je 'gelukkig in je bubbel' te voelen.

Bedoelingherkaderen

Bij bedoelingherkaderen scheiden we het ongewenste gedrag van de onderliggende bedoeling of positieve intentie. Stel dat iemand vindt dat ze te kritisch is naar anderen. Wellicht zou ze zich kunnen voorstellen dat ze een scherper waarnemingsvermogen dan anderen heeft en anderen daarmee juist wil helpen? Simpelweg door de aandacht te richten op die positieve intentie, krijgt het gedrag al een nieuwe betekenis. Vervolgens zou je je kunnen afvragen in hoeverre aan deze bedoeling ook op andere, communicatief handiger manieren uiting gegeven kan worden. Een bijzondere vorm van bedoelingherkaderen is het werken met delen, hetgeen verderop wordt toegelicht.

‘Alsof’- en andere kaders

Binnen NLP bestaan een aantal standaardkaders die veel gebruikt worden en allen samen te vatten zijn onder de noemer *alsof-kader*. Dit fundamentele kader, dat het mogelijk maakt onze fantasie op van alles toe te passen, obstakels te omzeilen en ons in te leven in hulpbronsituaties, is afgeleid van de filosofie van Hans Vaihinger, waar met name Richard Bandler een groot fan van was. Het vormt een goed voorbeeld van een effectief gebruik van onze linkerhersen helft: hypothesen bedenken in plaats van waarheden, om vervolgens te toetsen aan de ervaring wat het effect is.

Stel dat je manager bent en iemand komt bij je om antwoord te krijgen op een vraag danwel om een aap op je schouder te zetten. Als je eigenlijk vindt dat de persoon het zelf zou moeten weten of oplossen, is het volgende een effectieve manier om hiermee om te gaan: ‘Fijn dat je hiervoor bij me komt en ik kan me voorstellen dat je denkt dat je het niet weet (volgen). Maar stel dat je het wel zou weten, wat zou het dan kunnen zijn?’

Voorbeelden van standaardkaders zijn het resultaatkader (‘stel dat je straks tevreden op dit gesprek terugkijkt, wat zou het dan voor jou opgeleverd moeten hebben?’), het tijdkader (‘stel dat je een maand vooruit in de tijd gaat en je kijkt hoe je het probleem hebt opgelost...’), het persoonskader (‘stel dat jouw grote held dit probleem zou oplossen...’) of het hulpbronskader (‘stel dat je over alle benodigde informatie/hulpbronnen beschikt om dit op te lossen, welke zouden dat kunnen zijn...’).

Andere vormen van ‘reframing’ en ‘re-blaming’

Een veel gebruikte vorm van herkaderen is het werken met delen, wat hierna wordt behandeld. Ook verdienen de geavanceerde taalpatronen die Robert Dilts en Tod Epstein hebben gemodelleerd genoemd te worden. Ze staan bekend als ‘Sleight of Mouth’-patronen, een verwijzing naar Sleight of Hand, ofwel vingervlugheid.

Het is tenslotte nog een leuke herkadering om te beseffen dat ook mensen die beperkend taalgebruik bezigen aan het herkaderen zijn, alleen op negatieve wijze. Robert Dilts noemt dit in plaats van re-framing (herkaderen) *re-blaming*... Iemand zegt bijvoorbeeld: 'Als je van me houdt, ga je niet over die (denkbeeldige) lijn.' 'Maar waar loopt die lijn dan?' 'Als je echt van me zou houden, zou je dat wel weten.' 'Maar ik hou van je, echt, zeg het me toch.' 'Als ik het je nu zou zeggen, zou je daar direct misbruik van maken...' Het Metamodel bevat vele voorbeelden van 're-blame'-patronen en geeft aanwijzingen omtrent hoe daarmee om te gaan.

Werken met delen en innerlijke conflicten

Binnen NLP wordt veelvuldig gebruik gemaakt van de metafoor van 'delen' of 'gedeelten' van onze persoonlijkheid. Dit zijn als het ware gedeelten binnen onze persoonlijkheid die zorgen voor innerlijke conflicten. Een intern conflict kan ontstaan wanneer dezelfde stimulus verschillende reacties oproept, bijvoorbeeld: weer weglopen versus er nu iets aan doen; toestemmen versus zorgen maken; iets benoemen versus verzwijgen. Tekenend voor een innerlijk conflict is dat iemand wel weet wat hij eigenlijk zou moeten doen of denken, maar daartoe niet in staat is door innerlijke tegenwerking.

Met behulp van de metafoor van delen kunnen we ongewenst of conflicterend gedrag toeschrijven aan een bepaald gedeelte, waarmee we het gedrag makkelijk loskoppelen van een persoon en de positieve intentie kunnen onderzoeken (bedoelingherkaderen). Of delen werkelijk bestaan of niet, weten we niet; dat je met het concept 'delen' effectief kunt veranderen van het 'alsof'-kader is wel bekend. Of in Bandler's woorden: Het suggereren van het bestaan van 'delen' is een van de best werkende leugens die NLP te bieden heeft.

NLP en het werken met delen

Tijdens de vele experimenten die Bandler en Grinder uitvoerden op basis van hun studie van de werkwijze van Virginia Satir en Milton Erickson, werd ontdekt dat je ook zonder hypnose met het onbewuste – en met delen van het onbewuste – kan communiceren. Dit heeft niets te maken met schizofrenie of meervoudige persoonlijkheidsstoornissen, waarbij de afzonderlijke delen elkaar niet kennen en van elkaar zijn gedissocieerd. NLP werkt met delen waar een persoon zich *wel* mee kan associëren en verbinden. Het gaat om situaties waarin iemand iets wil en op een of andere manier wordt tegengehouden daarin, bijvoorbeeld door angst, schaamte, onzekerheid, etc. In onze alledaagse uitdrukkingen wordt vaak de aanwezigheid van delen of subpersoonlijkheden gesuggereerd: 'Aan de ene kant wil ik..., aan de andere kant...' 'Hoewel ik soms denk dat..., heb ik toch besloten om...' 'Eigenlijk zou ik meer willen...maar dat komt er gewoon niet zo van...'

In hun heerlijke seminarweergave in boekvorm *Hoe je het ook kunt bekijken – De techniek van herkaderen in NLP (1985)*, geven Bandler en Grinder vele voorbeelden van het werken met delen. Ze demonstreren patronen om te *onderhandelen tussen delen*, om een *nieuw deel* met een nieuwe gewenste functie te *installeren* en het bekende patroon van *zesstaps herkaderen*, waarin een ander deel wordt gevraagd alternatieven te bedenken om een bepaalde functie te vervullen zonder het ongewenste gedrag.

Tijdens de Practitioner wordt geoefend met zes stappen-herkaderen, dat later door John Grinder is hernoemd tot *N-step reframing*, omdat je zoveel stappen gebruikt als nodig is, los van het precieze aantal.

Ook maken we kennis met het patroon om delen te integreren, *Visual squash* genaamd, waarbij je op zoek gaat naar de hogere intentie van twee conflicterende of tegengestelde delen. Wanneer blijkt dat ze uiteindelijk hetzelfde voor je proberen te doen, kan er letterlijk integratie van neurale patronen volgen, wat zichtbaar kan worden in de handen die samenkomen en een ervaring van verwarring.

Uitgangspunten bij het werken met delen

Delen vormen een bron van incongruentie binnen een persoon en kunnen ontstaan zodra een persoon zichzelf, bewust of onbewust, een doel stelt, bijvoorbeeld na een belangrijke emotionele gebeurtenis: *Dat nooit meer!* Een deel is te beschouwen als een functioneel afgescheiden element binnen onze psychologie met eigen waarden en overtuigingen. Delen kunnen dus grote invloed hebben op onze interne voorstelling en stemming.

Een deel heeft meestal een tegenpool en twee delen hebben vrijwel altijd dezelfde hoogste positieve intentie. Delen waren ooit integraal onderdeel van een groter geheel, op basis waarvan reïntegratie mogelijk is. Delen betreffen altijd een jonger ik, en kunnen 'significante anderen' vertegenwoordigen, belangrijke personen die we tijdens onze opvoeding onbewust gemodelleerd hebben.

Om succesvol met delen te kunnen werken, zijn de volgende vooronderstellingen belangrijk:

- *Delen zijn intelligent en hebben positieve bedoelingen.* Delen hebben geen negatieve intenties voor de persoon als totaliteit, maar kunnen bij gebrek aan betere keuzes destructieve manieren gebruiken om hun positieve doelen te bereiken.
- *Een deel doet dingen.* Een deel bestuurt en *doet* het gedrag dat dient om de positieve intentie te realiseren. Het reageert voortdurend op alles wat hem activeert.
- *Delen mogen altijd blijven.* Bij het werken met delen mag een deel nooit weggestuurd worden.
- *Delen gebruiken de beste keuze die er is.* Wanneer een deel een alternatief krijgt aangeboden dat effectiever werkt om de positieve intentie te realiseren, dan zal het daarvoor kiezen.

16. NLP New Code: het onbewuste aan zet

De officiële onderwerpen van zowel de NLP Practitioner als de NLP Master Practitioner stammen uit de tijd tot medio jaren 1980. Tijdens onze NLP trainingen besteden we ook aandacht aan de nieuwe inzichten en patronen van John Grinder's NLP New Code, die op sommige punten radicaal breekt met het verleden. Betekent dit dat de klassieke patronen niet meer geldig zijn? Nee, deze blijven onverminderd effectief én vormen een goede basis om de nieuwe patronen te begrijpen en toe te passen. Oftewel: Het is niet óf-óf, het is én-én.

Een van de traditionele kenmerken van NLP is het bewust zoeken naar hulpbronnen uit ervaringen uit het verleden om een vermogende stemming te creëren. Vervolgens kan deze stemming geankerd en meegenomen worden naar een context waar deze ontbreekt. Een ander kenmerk is de waarde die aan onze bewuste 'wetende' cognitieve geest wordt toegekend bij het formuleren van welomlijnde doelen en uitkomsten. Grinder's New Code, waar hij eind jaren 1980 mee begon te experimenteren, breekt radicaal met deze tradities.

Verschuiving naar rechts

Bekeken vanuit het neurologisch perspectief van de rechter- en linkerhersenhalft, geeft New Code de niet-analytische niet-linguïstische rechterhersenhalft een veel belangrijker rol in veranderwerk. Vanuit derde positie een bijzondere ontwikkeling voor een linguïstisch geschoolde professor, maar wellicht is het hem juist vanuit die zijde duidelijk geworden hoe de linkerhersenhalft met de potentie van NLP aan de haal kan gaan, ten koste van het grotere geheel. Zoals eerder vermeld is het niet verwonderlijk dat Grinder zo enthousiast is over Iain McGilchrist's boek *The Master and his Emissary* [2009], ofwel de koning (rechterhersenhalft) en zijn dienaar (linkerhersenhalft).

Wanneer NLP dogmatisch en mechanisch wordt toegepast, met teveel nadruk op theoretische waarheden, strenge procedures ten koste van de ervaring, congruentie en onbewust leren, spreekt Grinder in *Origins* [2012] van 'Left-Brain-Corrupted NLP'.⁶⁶

De grootste verschillen

New Code bestaat uit een basispatroon en diverse 'games'. Het verschil met de meer klassieke patronen is ten eerste dat iemand met New Code rechtstreeks, dus zonder eerdere

⁶⁶ Elke uiting in de geest van 'Mijn NLP is beter dan de jouwe' is daar een voorbeeld van. Het is een overtreding van de kaart is niet het gebied. Zoals eerder beschreven is het denken in of-of illustratief voor de machtswellustige linkerhersenhalft terwijl en-en denken karakteristiek is voor de rechter. Kies zelf maar welke jij liever gebruikt 😊.

hulpbronervaringen op te roepen, een vermogende ('inhoudsloze') stemming bereikt die nodig is voor verandering.

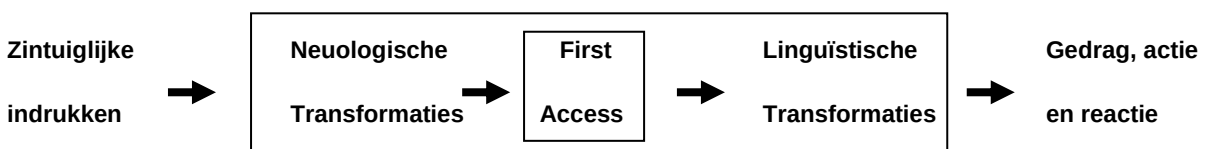
Ten tweede gaat het ervan uit dat ons onbewuste veel beter weet wat de beste oplossing en benodigde hulpbronnen zijn voor een probleem dan ons bewuste. Het enige wat ons bewuste hoeft te doen, is ons in een positieve staat van veranderingsbereidheid en 'niet-weten' te brengen, een zogenaamde 'high performance state' die niet gebaseerd is op inhoud.

Zoals Grinder zegt: 'Manipulatie vindt plaats op het niveau van stemming en intentie, in tegenstelling tot het niveau van gedrag. Precies daarvoor heeft Grinder de New Code ontwikkeld; een serie relatief eenvoudige spellen of rituelen, die neurologische circuits activeren als basis voor verandering. Grinder's uitgangspunt is wat hij noemt de cirkel van excellentie:

Ademhaling → Fysiologie → Stemming → Performance

'First Access' – Tussen neuro en linguïstisch in

Tussen zintuiglijke waarneming en interpretatie komen we een fractie van een seconde in contact met een veld van puur bewustzijn. Grinder gaat ervan uit dat het 'neuro-linguïstische proces' in feite uit twee afzonderlijke processen bestaat: een neurologische transformatie van de buitenwereld in zintuiglijke chunks, wat hij *First Access* noemt, gevolgd door linguïstische transformaties, waarmee dingen hun betekenis krijgen.



Klassieke NLP richt zich hoofdzakelijk op de invloed en uitkomst van het linguïstische deel en wordt daarom door sommigen – deels terecht – gezien als vorm van cognitieve gedragstherapie: via taal de effecten en denkfouten van diezelfde taal onderzoeken. New Code is compleet anders omdat het zich richt op het beïnvloeden van het First Access gebied. Verandering daarin zal altijd leiden tot een andere uitkomst van het linguïstische deel, zonder dat deze van tevoren wordt vastgesteld.

New Code games: essentie en voorbeelden

De essentie van een New Code game is de gelijktijdige activering van beide hersenhelften, waarbij de niet-dominante rechterhersenhelft relatief sterker wordt belast (o.a. visualisatie en motoriek).

Hierbij wordt gebruik gemaakt van bewegingen, oogbewegingen en – na enige tijd – het (over)belasten van het visuele systeem met sommetjes en het kinesthetische systeem middels kleine duwtjes.

De resulterende stemming, vergelijkbaar met een *'know-nothing-state'*, zal de speler zodra hij daarmee opnieuw in de 'probleem-context' stapt, veel veranderingen opleveren, bijvoorbeeld in submodaliteiten en gevoelservaring. Terwijl hij zich geenszins bewust is van de relatie tussen de verandering en het beoogde doel, zal hij ervaren dat er iets heel interessants is gebeurd. Een veel voorkomende respons is: 'Waar maakte ik me eigenlijk zo druk over?'

Zoals Grinder zelf aangeeft kun je eenvoudig je eigen rituelen of games ontwerpen. Enkele voorbeelden die Grinder zelf gebruikt zijn:

- *Alphabet Game*: Met een formulier steeds het alfabet opzeggen terwijl je gelijktijdig bepaalde arm- en beenbewegingen maakt.
- *NASA-game*: In een vast ritme ogen steeds naar links, rechts, boven en onder bewegen terwijl je dit hardop benoemt.
- *Ballen overgooien*, in 2-tallen: Ballen tegelijkertijd overgooien en vangen met de rechterhand staande op linkervoet. Wanneer persoon A 'links' roept ga je gooien en vangen met je linkerhand terwijl je op de rechtervoet staat.
- *Ballen gooien met perifere blik*, 3-tallen: Game om een doel in de tijd te installeren: A zit op een stoel en visualiseert de toekomstdroom, terwijl B en C ballen gooiend steeds verder naar de periferie van het blikveld van A verschuiven.

Alle spellen worden met 'condities' moeilijker gemaakt, zodra de speler een bepaald stadium van routine heeft bereikt. Het is natuurlijk niet de bedoeling dat onze 'automatische piloot' het overneemt.

Basispatroon ‘New Code Change Format’

Onderstaand patroon in vier stappen vormt de basisstructuur van elke New Code interventie, waarbij de enige variabelen zijn:

- de context waar verandering is gewenst
- het spel of het ritueel dat wordt gespeeld.

Rol van de coach

De rol van de coach is zeker bij onervaren ‘spelers’ een belangrijke. Voor het activeren van de onderliggende neurologische circuits is een optimale fysiologie tijdens het spel vereist. De coach heeft als primaire verantwoordelijkheid deze optimale fysiologie te waarborgen, via patroon interrupties, break states, etc. Hij dient ervoor te zorgen dat de speler na enige tijd gemotiveerd blijft *en* dat er geen wedstrijdelement ontstaat. Doorgaan is het belangrijkste; fouten maken is prima.

1. Selecteer vanuit 3^e positie een context waarin je je eigen gedrag wilt veranderen.

2. Stap in de context

Stap fysiek in een ‘gehallucineerde’ context waarin je jezelf het gedrag dat je wenst te beïnvloeden ziet en hoort doen. Verzamel zoveel mogelijk zintuiglijke informatie. Stap vervolgens in jezelf (1^e positie) *zonder iets te willen veranderen* – en kalibreer. De coach kan nu jouw stemming kalibreren: jouw reactie op de context.

BREAK STATE (‘Mooi weer he?’ of iets dergelijks)

3. Speel een New Code Game

Speel indien je onervaren bent minimaal 15 minuten aan een stuk door. (Zie hierboven: Rol van de coach). Als alternatief kan een gevorderde in deze stap volgens Grinder ook direct in een ‘content free high performance state’ stappen.

4. Stap zonder verwachting opnieuw in de context en ervaar de verandering

17. Overzicht oefeningen Practitioner

Tijdens de NLP Practitioner staan ondermeer de volgende ervaringen en oefeningen op het programma, die waar nodig worden vergezeld van handouts:

Taalpatronen: Zintuiglijk waarneembaar of interpretatie?

IJken en kalibreren gezichtsuitdrukkingen (minimal cues)

6 Kalibraties of meta-stemmingen

Rapport, match en mismatch; volgen en leiden

Uitvragen Complex Equivalence

Observeren en herkennen van predikaten en oogpatronen

Oefenen Metamodel vragen en Milton-taal

Contrastanalyse & Mapping across

Swish-patronen

Ankeren en anker opheffen ('Collapse anchor')

Alphabet Game (New Code)

Onbewuste signalen herkennen

Sleutels voor een haalbare toekomst

Lopen op logische niveaus

Opvragen van een strategie

Plaatsankers: Huidige situatie, Belemmeringen, Hulpbronnen, Gewenst Situatie

Doodlopend straatje

Zesstaps-herkaderen

Change Personal History

Visual Squash

Fobiemodel

18. CoreNLP

Vrije Oogst heeft bijgedragen aan de totstandkoming van en ondersteunt de uitgangspunten uit het Manifest van CORE NLP:

1. Collectieve veranderingen in de maatschappij of binnen organisaties zijn het best gediend met persoonlijke ontwikkeling van individuele *change agents* en door te werken vanuit onze wezenskern, waar we vrij zijn van onhandige denkpatronen en ongewenste stemmingen. NLP en de pragmatische focus op wat wel werkt en op proces in plaats van inhoud is de sleutel voor elke verandering.
2. NLP is het geesteskind van de gezamenlijke inspanning van diverse onafhankelijke, nieuwsgierige en moedige geesten op een specifieke tijd en plaats in onze geschiedenis. Wij hechten veel waarde aan het feit dat NLP ontstond vanuit samenwerking in plaats van vanuit iemands individuele streven naar succes.
3. NLP's geweldige hulpbronnen – inzichten en modellen – zouden iedereen ten goede moeten komen die zichzelf of anderen wenst te ontwikkelen of onderwijzen. Omdat het modelleren van andere mensen het fundament vormt van NLP, beschouwen wij claims op intellectueel eigendom en andere onnodige drempels die alleen het eigen belang dient als ongepast.
4. Bij de toepassing van NLP is kwaliteit van groot belang. De intentie om kwaliteit te leveren moet geleefd worden, en gedemonstreerd in een voortgaand dynamisch proces, en nooit dogmatisch of kwantitatief worden. Dit behelst ook de bereidheid om feedback te verwelkomen en incorporeren binnen ons voortgaande leerproces.
5. Feedback van cliënten op het rapport (*alliance*) en de uitkomst (*outcome*) van ons werk als change agents is de primaire bron voor kwaliteitsverbetering. Fellows worden aangemoedigd om het FIT- for Change-format (Feedback Informed Transformation) op te nemen in hun diensten en cliënten mogen pro-actief verzoeken om toepassing ervan.
6. NLP is een krachtig hulpmiddel dat voor prachtige dingen gebruikt kan worden, maar in de handen van sommige mensen ook schade kan aanrichten. NLP kan gebruikt worden om het eigen belang na te streven en ook het grotere belang. Het is de intentie van CORE NLP ons te bewegen in een richting waar deze mogelijkheden samenkomen, en ons daar vandaan te bewegen waar persoonlijke en zakelijke belangen overheersen ten koste van anderen.
7. De kenmerkende mindset van een gezonde NLP practitioner wordt in het algemeen gekarakteriseerd door het glas dat eerder half vol is dan half leeg. CORE NLP voegt daaraan toe dat we liever zoeken naar de bron van het water. De typerende NLP-mindset kan de volgende meta-programma's omvatten:
 - Interne ipv externe locus of control; we zijn zelf verantwoordelijk voor onze responsen
 - Interne ipv externe referentie; bij besluitvorming laten we onze eigen mening en waarden zwaarder wegen dan de meningen en verwachtingen van anderen
 - Naartoe ipv vandaan; wat we willen bereiken krijgt meer aandacht dan wat we willen vermijden
 - Opties (mogelijkheden open houden) ipv procedures (een script volgen)
 - Matching, focus op wat er is ipv wat er mist (mismatching)

Het CORE NLP zegel staat voor de commitment aan deze uitgangspunten van dynamische kwaliteit en om te onderwijzen en coachen door het voorbeeld te geven. Deelnemers aan onze opleidingen kunnen zich (kosteloos) als Fellow aansluiten bij CORE NLP

19. Het kerncurriculum LS85

Tijdens de NLP Leadership Summit in 2018 werd er door minimaal 85% van de mensen die meededen aan de stemming 'Wat is NLP' over de onderstaande onderwerpen consensus bereikt. Deze onderwerpen beschouwen wij als het kerncurriculum, waar deelnemers aan een NLP (Master) Practitioner minimaal 'recht op hebben'.

Presuppositions

The map is not the territory.
Life and mind are systemic processes.
The system with the greatest flexibility survives.
Structure is more important than content.
Experience can be reduced to sensory elements (VAKOG).
Submodalities determine the effect of an experience.
The meaning of communication is the response elicited.
There is no failure, only feedback.
If what you are doing does not work, it is useful to do something else.
Resistance is a signal of insufficient rapport.
People have the resources for the changes they desire.
All behaviour has a positive intention.
People make the best choices available to them.
If one can do it, others can learn to do it.

NLP-Distinctions

Sensory Modalities (VAKOG)
Submodalities
Association vs Dissociation
Focus Outside vs Focus Inside, Uptime vs Downtime
Analog vs Digital
Sensory experience vs Categorisation (Complex Equivalence)
Elements of the Structure of Subjective Experience
Neuro-Logical Levels
Meta Programs (14):

- Proactive versus Reactive (or Reflective)
- Towards versus Away From
- Internal Referenced versus External Referenced
- Options versus Procedure

- General versus Specific
- Matching versus Mismatching
- Internal versus External locus of control
- Maintenance versus Development versus Change
- People versus Activities versus Information
- Concept versus Structure versus Use
- Together versus Proximity versus Solo
- Past versus Present versus Future
- Self-oriented versus Other-oriented
- In Time versus Through Time

Techniques: Models & Formats

Aligning Neuro-Logical Levels Format

Aligning Perceptual Positions

Change Personal History

Changing a Strategy

Circle of Excellence

Collapsing Anchors

Compulsion Blow Out

Disney Strategy

Eliciting a Resource

Future Pacing

Metaphor

Negotiating Between Parts

New Behaviour Generator

Reimprinting Format

Shifting the Importance of Criteria

Six Step Reframing

Swish Pattern

V-K Dissociation or Phobia Cure

V-K Squash