



GET TO THE NEXT LEVEL

Feedo**back**

Inleiding

THE PATH TO SUCCESS IS TO TAKE MASSIVE DETERMINED ACTION.

Anthony Robbins

Toen we ooit startten met Feedback Training & Consulting ging onze droom in vervulling om anderen te ondersteunen bij het realiseren van hun dromen. Aan die droom geven we inmiddels vele jaren vorm met een enthousiaste, professionele groep trainers, coaches en consultants. Dit onder andere met onze internationaal erkende (business) NLP programma's.

Neurolingüistisch programmeren (NLP) draagt ertoe bij dat je op een effectieve manier actie onderneemt. Je ontwikkelt gedrag waarmee je vorm kunt geven aan jouw toekomst, die van anderen, je team of organisatie.

Dit boekje laat je een aantal NLP concepten ervaren. Het is een proeverij van inzichten, kleine oefeningen en metaforen waarop je mee kunt reizen. Daarnaast krijg je een aantal tools aangereikt waarmee je persoonlijke en professionele groei realiseert bij jezelf en anderen.

Smaakt het naar meer dan zien we je graag terug tijdens één van onze open inschrijvingsopleidingen zoals de NLP practitioner opleiding of de NLP master practitioner.

Ook over maatwerkoplossingen denken we graag mee.

Met betrokken groet,

Vera Andeweg
Caspas Verhees



Inhoudsopgave

| | | | |
|-------------------------------|----|--|----|
| • INLEIDING | 3 | • CONGRUENTIE | 44 |
| • NLP VOORONDERSTELLINGEN | 6 | • HULPBRONNEN | 48 |
| • NLP COMMUNICATIEMODEL | 10 | • MODELLEREN | 50 |
| • NLP GESPREKSMODEL | 14 | • HERKADEREN | 54 |
| • DEVORMVOORWAARDEN | | • TIJD | 58 |
| VOOR EEN DOEL | 18 | • WERKEN MET DELEN | 60 |
| • REPRESENTATIESYSTEMEN | 20 | • METAFOREN | 62 |
| • METAPROGRAMMA'S | 24 | • METAMODEL | 66 |
| • HOUDING | 26 | • LOGISCHE NIVEAUS | 68 |
| • UPTIME EN DOWNTIME | 28 | • VERENIGD VELD | 70 |
| • RAPPORT | 30 | • DISNEY STRATEGIE | 74 |
| • ASSOCIATIE EN DISSOCIATIE | 34 | • ECOLOGIECHECK | 78 |
| • WAARNEMINGSPOSITIES | 36 | • TOT SLOT | 82 |
| • WAARNEMING OF INTERPRETATIE | 38 | • SCHRIJF JE IN | 84 |
| • PERCEPTIEMANAGEMENT | 42 | • <i>OVER FEEDBACK TRAINING & CONSULTING</i> | 85 |

WAT WIL JE HEBBEN?

Een zakenman stapte een oud winkeltje binnen. Op een plank lagen allerlei korreltjes. Tot zijn verbazing zag hij achter de toonbank een fee staan. *Wat verkoop jij hier eigenlijk?*, vroeg hij. De fee lachte. *Ik ben een fee, dus ik verkoop alles wat je wilt. Zeg het maar.* De zakenman staarde de fee aan en zei toen snel: *Ik wil creatief personeel, innovatieve producten, veel geld en ook... Ho, wacht eens even!*, onderbrak de fee hem terwijl zij naar de plank wees, *Niet te snel. Ik verkoop geen vruchten, ik verkoop alleen zaden!*

NLP vooronderstellingen

Overtuigingen geven richting aan menselijk gedrag. De NLP vooronderstellingen zijn overtuigingen waar veel van de NLP methodieken op zijn gebouwd. Door te veronderstellen dat de uitspraken waar zijn en je ze aanvaardt en integreert in je denken en doen, zal je perceptie van de werkelijkheid ernaar worden gevormd en zul je dienovereenkomstig gedrag gaan vertonen.

Overtuigingen bepalen gedrag en overtuigingen zijn een keuze. Met de vooronderstellingen hoef je het dan ook niet per se eens te zijn. Wel nodigen we in dat geval graag uit om na te denken over de volgende vraag: *Stel je eens voor dat ik het wel geloof, wat brengt dit dan en/of wat voegt het dan toe?*

De NLP vooronderstellingen lees je op de volgende pagina. Twee voorbeelden van hoe de vooronderstellingen van betekenis zijn in iemands leven volgen nu.

Ze vond dat haar leidinggevende de druk te veel opvoerde als de cijfers tegenvielen. Ze kon daar ineffectief op reageren waardoor gesprekken met hem escaleerden. Zijn positieve intentie was om de Europese vestiging open te houden. Vanuit dat begrip kon ze milder reageren en gemakkelijker haar wens uiten om het gesprek ook te voeren over de juiste activiteiten in plaats van alleen de resultaatdoelen. Ze kwamen er samen goed uit.

Hij besloot de Elfstedentocht te zwemmen. Na 163 kilometer was het lichaam van zwemmer Maarten van der Weijden op. Omdat mislukking voor hem niet bestaat maar alleen feedback, schakelde hij diverse experts in om te onderzoeken wat beter kon. In 2019 legde hij de 200 kilometer succesvol af.

NLP vooronderstellingen

Respect voor ieders wereldmodel.

De betekenis van je **communicatie** is de **respons** die je krijgt.

Lichaam en **geest** beïnvloeden elkaar.

De **kaart** is niet het **gebied**.

Mensen zijn **meer dan hun gedrag**.

Elk **gedrag** heeft een **positieve intentie**.

Iedereen beschikt over alle **hulpbronnen** die nodig zijn om de **gewenste resultaten** te bereiken.

Mislukking bestaat niet, alleen **feedback**.

Kunnen is een kwestie van **structuur**.

Als iemand iets kan, kan een ander dat ook leren.

Weerstand is een teken van **gebrek aan rapport**.

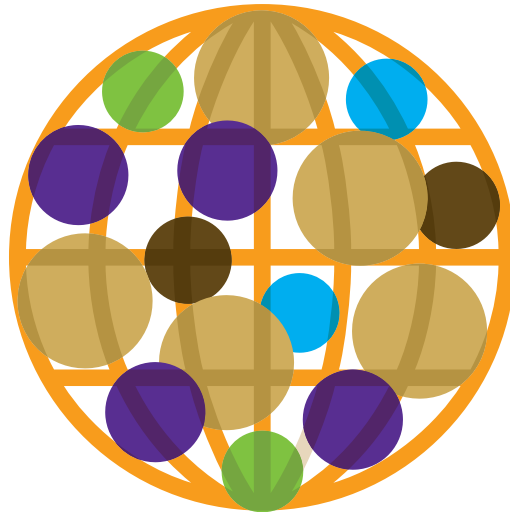
Degene die het meest **flexibel** is, heeft de meeste **invloed op de resultaten**.

Als datgene wat je doet niet werkt, doe **dan wat anders**.

Gedrag en verandering dienen bekeken te worden in het kader van **context en ecologie**.

Nut is belangrijker dan waarheidsvinding.

HOEZO
IS DIT DE
WERELD OP ZIJN KOP?



HET
LIGT ER
MAAR NET AAN
WAT JOUW WAARHEID IS.

feedback
feedback



Sluit je linkeroog en houd met je rechterhand de afbeelding op armlengte. Blijf naar het kruis kijken terwijl je de afbeelding naar je toe beweegt tot de cirkel verdwijnt. Ervaar dat je je andere oog nodig hebt om het blinde-vlek-effect te voorkomen. Vraag aan anderen feedback om zicht te krijgen op dat wat voor jou verborgen blijft.

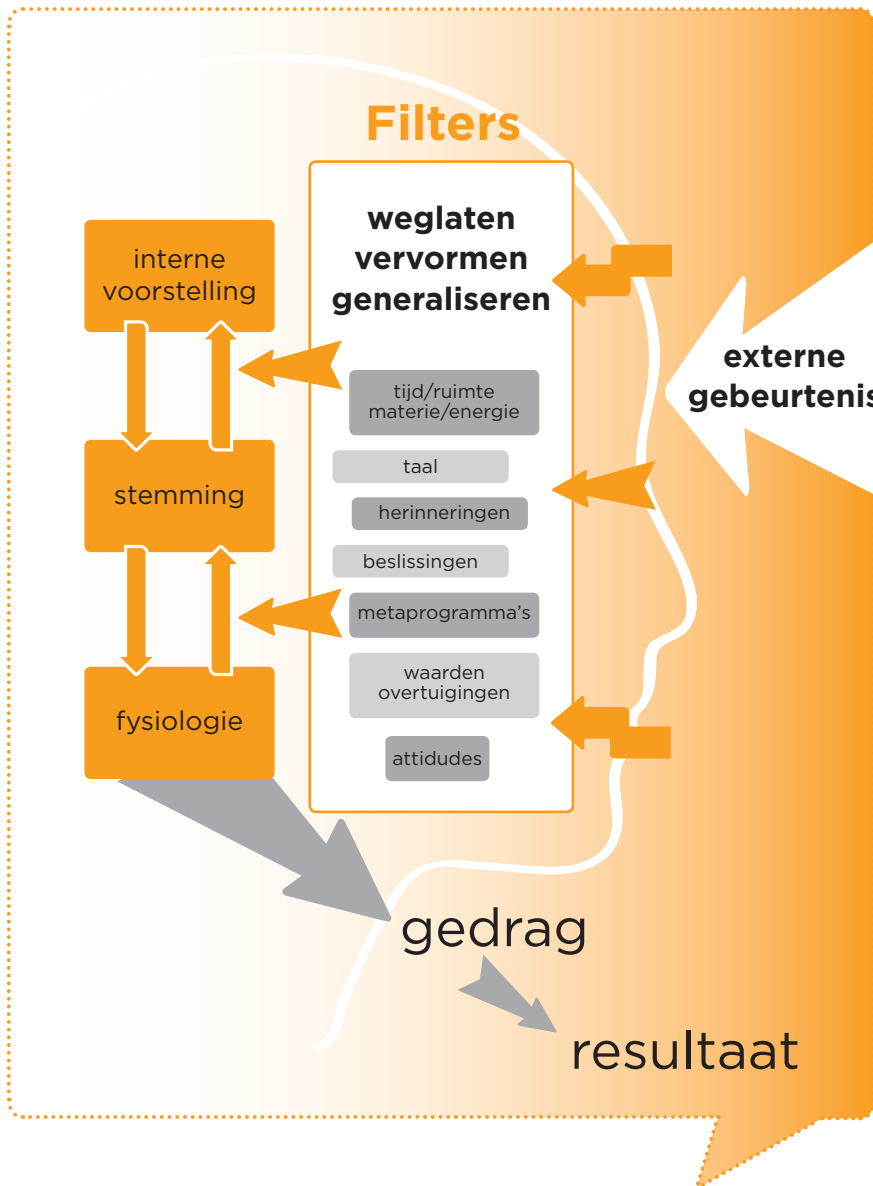
NLP communicatiemodel

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

Per seconde komen ongeveer 4,6 miljoen eenheden aan informatieprikkels op ons af. Het zou overweldigend zijn als we al deze informatie bewust zouden waarnemen. Daarom filteren we deze informatie door onbewust dingen weg te laten, te vervormen en te generaliseren. Vaak filteren we op een effectieve manier. In andere, vaak meer stressvolle situaties, werkt ons filter minder goed.

Op basis van onze waarneming en de filtering van de informatie vormen we een interne voorstelling, oftewel een gedachtepatroon. Deze interne voorstelling is opgebouwd uit beelden, geluiden, gevoelens, interne dialoog (woorden die je tegen jezelf zegt), geur en smaak. De interne voorstelling en de fysiologie (onder andere houding en biochemische processen) hebben een belangrijke wisselwerking met elkaar. Hieruit ontstaat de stemming en dit stuurt uiteindelijk het gedrag en je resultaat. Ben je niet tevreden over hoe je de wereld waarneemt en hoe je je gedraagt, verander dan je filters.

NLP communicatiemodel



Hoeveel F'en lees je in onderstaande zin?

**FEEDBACK FRANCHISE IS THE
RESULT OF YEARS OF SCIENTI-
FIC STUDY COMBINED WITH
THE EXPERIENCE OF YEARS**

Het zijn er zes. Wanneer je er slechts drie leest, dan sla je waarschijnlijk de drie f'en van het woordje 'of' over. Dit heeft alles te maken met jouw ervaring met de Engelse taal. De f van of klinkt in je hoofd als een v. Vandaar de blinde vlek. Vraag en geef feedback en pak zo blinde vlekken succesvol aan.

DE VLINDER

*Een prachtige vlinder worstelde zich vrij uit zijn cocon.
De man die het zag, besloot uit medelijden de vlinder te helpen.
Hij peuterde uiterst voorzichtig het door de rups gesponnen zijde los.
Dat lukte. De vlinder was bevrijd.*

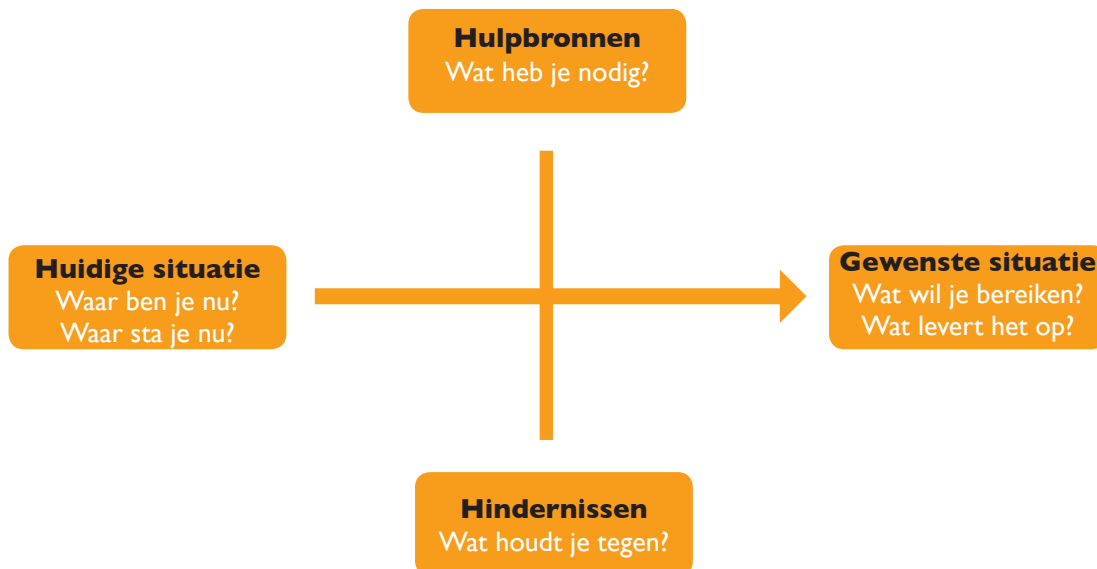
*Toen de man de vlinder liefdevol in de lucht gooide, dwarrelde deze
hulpeloos naar beneden.
Toen pas besepte de man dat de vlinder het losworstelen nodig had
om de vleugels te sterken.
Te veel hulp belemmerde zijn ontwikkeling en het kunnen uitslaan
van de vleugels.*

*Ieder mens geeft op zijn eigen unieke manier en in zijn eigen
tempo vorm aan persoonlijke en professionele groei. De NLP NEXT
trainers geloven in ons vermogen om succesvol om te gaan met dat
wat op ons pad komt en hindernissen te overwinnen waardoor we
onze dromen en doelen kunnen realiseren.*

NLP gespreksmodel

Het NLP coach- of gespreksmodel helpt je vanuit een huidige situatie, waar je nu bent, naar een toekomstige situatie waar je wilt zijn. Daarbij identificeer je obstakels en hindernissen op weg naar de gewenste situatie en krijg je de beschikking over effectieve hulpbronnen om die blokkades te overwinnen.

Schematisch ziet het er als volgt uit:



DE MEESTER EN DE STENEN

Een Tibetaanse meester stalde op zijn bureau een glazen vaas en vulde die met stenen. *Is de vaas vol?*, vroeg hij aan de klas. *Ja*, oordeelde de klas. De meester glimlachte en pakte een pot met grind, die hij in de vaas gooide. Met een beetje schudden verdween al het grind in de vaas. *Is de vaas vol?*, vroeg hij aan de klas. *Ja*, oordeelde de klas. De meester glimlachte en pakte een kan water, die hij in de vaas gooide. *Nu is de vaas vol*, zei de meester. Dit voorbeeld illustreert dat ik nooit alles in de vaas had gekregen als ik de grote kiezels er niet als eerste in had gedaan. Wat zijn de grote kiezels in jouw leven? Wat zijn jouw belangrijkste doelen?

JIJ EN RICHARD BRANSON

Richard Branson, succesvol ondernemer, avonturier en multimiljardair, zit in zijn privévliegtuig. Jij hebt een prijs gewonnen en zit daarom naast hem. Wie van jullie twee is het meest succesvol? Als je antwoordt Richard Branson



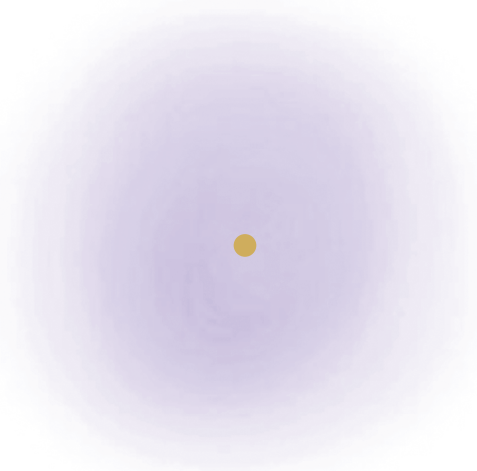
luit, dan is de vraag of dat jouw norm voor succes is of dat je die van anderen aanneemt.

Uiteindelijk is het zo dat ieder mens vooral voor zichzelf bepaalt wat hij wil bereiken. En daar gaat succes over.

Het bereiken van persoonlijke doelen. Succes is dus subjectief en wat succes inhoudt bepaal je zelf. Welk succes streef jij na en welk ondernemend gedrag past daarbij?

FOCUS OP WAT JE WILT

Staar naar de gouden punt. Na een aantal seconden verdwijnt de paarse waas. Vergroot zo ook je persoonlijke effectiviteit. Focus op effectief gedrag zodat ineffectief gedrag minder wordt of zelfs verdwijnt. Waar ga jij de focus op leggen?



De vormvoorwaarden voor een doel

Het brein heeft een doel nodig. Om het doel op de juiste manier te formuleren, wordt deze getoetst aan vormvoorwaarden. De vormvoorwaarden waaraan het doel dient te voldoen zijn:

1. Is het doel taalkundig positief geformuleerd? Indien niet positief geformuleerd, vraag dan *Wat wel?*
Geef een formulering die zegt wat je wel wilt in plaats van wat niet.
2. Is er sprake van eigen controle? Ligt het binnen mijn eigen controle om dit te bereiken?
Wat kan ik doen om dat te bereiken?
3. Is de context duidelijk? Waar, wanneer en met wie wil ik dit?
Geef aan in welke situaties je het doel wil bereiken.
4. Is het doel meetbaar? Hoe weet ik of ik dit bereik? Wat zie, hoor en voel ik?
5. Is het ecologisch verantwoord? Wat kunnen de nadelen zijn?

Een helder doel vaststellen is de eerste stap binnen het NLP gespreksmodel. Je zult merken dat je veel gerichtere acties onderneemt en daarbij passend gedrag ontwikkelt als je de gewenste situatie scherp voor ogen hebt.

WAT IS DE KORTSTE WEG?

A.

Wat is de kortste weg van A naar B?

De kortste weg kun je pas bepalen wanneer je weet waar B ligt. Je effectiviteit vergroten begint dan ook met het formuleren van duidelijke doelen.

Representatiesystemen

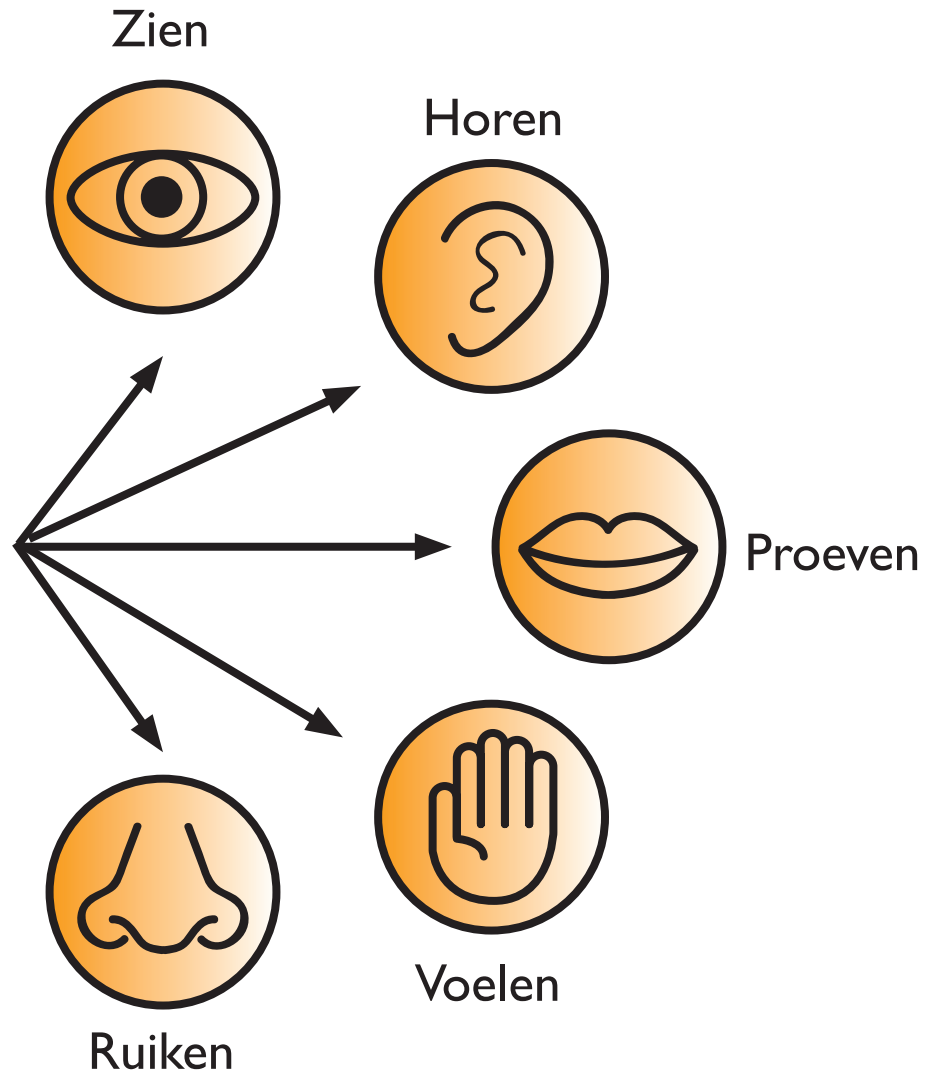
De verschillende manieren waarop we informatie verwerken, opslaan en opnieuw presenteren worden de representatiesystemen genoemd. De volgende primaire representatiesystemen kennen en gebruiken we allemaal: visueel, auditief tonaal, kinesthetisch, olfactorisch (ruiken) en gustatoir (proeven). Daarnaast is er nog het auditief digitale (denken) representatiesysteem. Dit is het secundaire systeem, omdat het is aangeleerd.

Het representatiesysteem dat je meer en vaker gebruikt dan andere noemen we het representatievoorkeurssysteem. In klantgesprekken is het van belang dat je luistert naar welke predicaten (woorden gekoppeld aan bepaalde representatiesystemen) de ander gebruikt en vervolgens afstemt op het desbetreffende representatiesysteem. Deze manier van communiceren creëert of versterkt de onderlinge verbinding. Het gebruik van verschillende predicaten is met name zeer effectief als je je richt op grotere groepen. De kans is namelijk groot dat er onder je publiek mensen zijn met verschillende representatievoorkeurssystemen. De impact van je boodschap zal groter zijn.

Voorbeelden van zinnen met predicaten zijn:

- Visueel: *Dat ziet er goed uit.*
- Auditief: *Ik hoor veel positieve geluiden.*
- Auditief digitaal: *Dat herinnert me aan vroeger.*
- Kinesthetisch: *Jouw oplossing voelt voor mij erg goed.*
- Olfactorisch: *We hebben geroken aan succes.*
- Gustatoir: *Wat er is gebeurt laat een vieze smaak achter.*

5 Zintuigen



VERBINDING

Een monnik zit onder een boom te mediteren. Ineens kruipt er een muis in zijn habijt. De monnik jaagt het diertje weg, maar de muis komt terug. Hij jaagt haar weer weg en roept: *Houd nou op en verstoor mijn meditatie niet langer, want ik streef naar verbinding met het grotere veld. De muis piept terug: Ik denk niet dat je dat lukt, als je niet eens met mij contact kunt maken!*

TWEE WOLVEN

Een oude indiaan vertelde zijn kleinzoon over het leven. *Binnen in mij is een gevecht gaande*, zei hij tegen de jongen. *Het is een afschuwelijk gevecht tussen twee wolven. De ene wolf is slecht. Hij bestaat uit woede, jaloezie, hebzucht, verwaandheid, schuld, wrok, leugens, valse trots en ego. De andere wolf is goed. Hij is vreugde, vrede, liefde, hoop, kalmte, nederigheid, vriendelijkheid, vrijgevigheid en compassie. Binnen in jou woedt dezelfde strijd. En datzelfde geldt voor ieder mens.* De kleinzoon dacht enkele ogenblikken na en vroeg toen aan zijn grootvader: *Welke wolf zal het gevecht winnen?* De oude indiaan glimlachte en antwoordde: *Degene die je voedt.*

Bron: www.zinnigeverhalen.nl

Metaprogramma's

Metaprogramma's vormen één van de meest onbewuste filters die ons gedrag sturen. Ze bepalen waar we aandacht aan besteden. Omdat je je vaak onvoldoende bewust bent van je eigen voorkeursstijl ga je er mogelijk onterecht vanuit dat anderen op dezelfde wijze denken en handelen in een bepaalde situatie.

Voorbeelden

Zij was van de grote lijnen. Haar team had behoefte aan meer details om het werk goed te kunnen doen. Het horen van het filter specifiek/globaal zette hen aan om samen tot een werkbare vorm te komen.

Als hij werd gevraagd om feedback te geven op de offerte van een collega, dan kon hij pas naar de inhoud kijken als hij eerst alle taalfouten eruit had gehaald en de styling klopte. Daarna was het zijn kwaliteit om ook gerichte suggesties te doen op wat inhoudelijk sterker kon. Veel bewuster wilde hij aandacht leren geven aan wat goed was in wat hij las en de ander daar op complimenteren. Hij begreep nog beter waarom het hem moeite kostte om meer te focussen op het positieve toen hij kennismakte met het relatiefilter. Binnen dat filter lag bij hem het accent eerst op de verschillen zien in plaats van de overeenkomsten. Bij zijn collega lag dat precies andersom. Daarom zag zij zaken over het hoofd. Ze vulden elkaar steeds beter aan. Hij zorgde voor een cultuur van continu verbeteren. Zij droeg bij aan het vieren van successen.

WAT VALT OP?

$$2 \times 2 = 4$$

$$3 \times 3 = 8$$

$$4 \times 4 = 16$$

$$5 \times 5 = 25$$

Is de tweede fout of zijn er drie goed? Focus vaker op wat goed gaat. Zet ook die bril op. Complimenteer!

Houding

In de basishouding waarmee je echt verbinding maakt met de ander, neem je een houding aan waarmee je:

- in het hier en nu bent
- aandacht hebt voor die ander
- het potentieel van die ander ziet
- benieuwd bent.

Om die houding aan te kunnen nemen breng je je lijf in balans. Bijvoorbeeld door bewust rechtop te gaan zitten of staan. Centreren leidt tot aanwezig zijn. Creëer daarnaast ruimte voor het contact door je *leeg* te maken. Meditatie helpt daarbij. Richt je aandacht op het proces dat gaande is en vraag je af hoe bij te dragen is aan het ontwikkelen van elkaars potentieel.

Soms kan het gebeuren dat je gedachten en houding je op het verkeerde pad brengen. In die gevallen is er de break-state. Dat is een manier om *stop* te zeggen (tegen jezelf of tegen een ander). In veel technieken binnen NLP worden break-states gebruikt om de ander uit de huidige staat te krijgen en naar een neutrale staat te brengen. Een break-state kan elementen van humor of verrassing bevatten en heeft als doel om de gedachtegang te doorbreken. *Oh ja, wat zullen we vanavond eten?*

HOUDING

Hoe langer ik leef, hoe meer ik de impact van mijn houding op mijn leven besef. Houding is voor mij belangrijker dan feiten. Het is belangrijker dan het verleden, dan onderwijs, geld, de omstandigheden, dan mislukkingen, successen en wat andere mensen zeggen of doen. Het is belangrijker dan uiterlijk, hoogbegaafdheid of vaardigheid. Houding maakt of breekt een organisatie. We hebben dagelijks de keuze met betrekking tot de houding die we omarmen die dag. Het onvermijdelijke kunnen we niet veranderen. Het enige wat we kunnen doen is spelen op die ene snaar die we hebben. En dat is onze houding. Ik ben ervan overtuigd dat het leven voor tien procent dat is wat me overkomt en voor negentig procent hoe ik reageer. Dit geldt ook voor jou. Wij bepalen onze houding.

Charles Swindoll



Uptime en downtime

Downtime houdt in dat je helemaal naar binnen gericht bent. Je bent dan volledig bij jezelf. Je kunt dit oefenen door lekker te dagdromen. Ook het volgen van je gedachten (welke zich ook aandienen) of het stap voor stap focussen op je lichaam en wat je daarin voelt van je voeten tot aan je kruin, zijn voorbeelden. Je zult ervaren dat door downtime in te bouwen je meer aankunt en ontspanener in het leven staat.

Uptime geldt wanneer je met al je zintuigen naar buiten gericht bent. Dit oefen je door zo gedetailleerd mogelijk te beschrijven wat je allemaal ziet, hoort, voelt, ruikt en proeft. Dit doe je hardop, want in jezelf is namelijk downtime.

Als je iemand begeleidt als NLP'er, dan ben je vaak in uptime. Dat kan nogal wat energie van je vragen. Als je regelmatig up- en downtime afwisselt, zul je zien dat je opmerkzamer wordt, meer details gaat waarnemen en dat het je ook nog eens minder energie kost of zelfs energie gaat opleveren. Hoe mooi is dat?

WAT STELT DIT VOOR?



Wat neem jij waar? Kun je zien wat dit is? Als je het plaatje nog niet kent, vraagt het waarschijnlijk best wat uptime van je om de koe te ontdekken. Af en toe wat herkauwen op wat je hebt waargenomen en wat daar de betekenis van is, kan je zeker helpen in je dagelijkse praktijk. Hoeveel downtime las jij daarvoor in gedurende de dag?

Rapport

In steeds meer organisaties wordt zelforganiserend gewerkt. Om vanuit persoonlijk leiderschap acceptatie te krijgen bij anderen voor je begeleiding, suggesties en ideeën is het maken van rapport belangrijker dan ooit. Het is eerst afstemmen tot je rapport hebt en dan pas gaan leiden.

Rapport is een toestand die gekenmerkt wordt door wederzijdse ontvankelijkheid en respect. In zo'n situatie blijkt dat de gegeven suggesties onvoorwaardelijk worden geaccepteerd. Het gaat om een proces van volgen en leiden waarbij je kunt leiden door ook regelmatig te volgen. Rapport zorgt daarmee voor effectieve communicatie en het bereiken van doelen. Volg de ander in zijn wereldmodel zodat die jou kan volgen in de jouwe. Men vindt immers graag aansluiting bij gelijkgestemden.

Zonder positieve intentie en oprechte aandacht kan er geen rapport ontstaan. Dit vraagt onder andere om het hebben van een positieve interne voorstelling van het wereldmodel van de ander. Rapport maak je vervolgens door met de juiste houding, woorden en gedragingen de ander te benaderen. Aansluiten kan daarbij op twee manieren. Het spiegelen van de ander door hem of haar precies na te doen of het afstemmen op je gesprekspartner door de ander ongeveer na te doen.

WAT VALT OP?

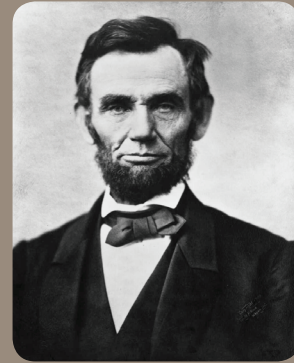


Zie je een konijn of een eend? Het antwoord is dat beide dieren terug te vinden zijn in de illustratie afhankelijk van hoe je naar het beeld kijkt. In het dagelijks leven is het niet anders. Jij en de ander kunnen het oneens zijn met elkaar en toch beiden gelijk hebben. Inspelen op gedrag van anderen begint dan ook met te begrijpen hoe zij de wereld zien.

OOK WNEANER WE EAKALR
NOG NEIT BGEJIREPN BSEFEFEN
WE DAT WE HET GPSEERK
VREOEN OM OZNE RLEAITE
TE VREDEPIEN.

BEHANDEL JE ONDERHANDELINGS- PARTNER ALS VRIEND

Tijdens de Amerikaanse burgeroorlog hield Abraham Lincoln een rede waarin hij zich vriendelijk uitliet over de opstandelingen in het Zuiden. Een oudere vrouw, een verstokte unioniste, verweet hem dat hij zo sympathiek sprak over zijn vijanden, terwijl het juist de bedoeling was hen te verslaan. Lincoln kwam met een klassiek antwoord: *Hoezo, mevrouw, vernietig ik mijn vijand dan niet door hem mijn vriend te maken?* Door een onderscheid te maken tussen de mensen waarmee je onderhandelt en het onderwerp van onderhandeling kom je eerder tot oplossingen in wederzijds belang. Kortom, maak rapport.



Associatie en dissociatie

Er is sprake van *associatie* als we waarnemen vanuit onze eigen zintuigen. Je zit dan als het ware in de ervaring. Beelden die aan een herinnering zijn gekoppeld, bekijk je vanuit je eigen ogen, je hoort wat je toen hoorde en je voelt wat je toen voelde.

Dissociatie betekent dat we waarnemen vanuit een positie buiten onszelf. Je kijkt naar jezelf terwijl je onderdeel was van een ervaring. Je ziet jezelf bijvoorbeeld in een herinnering de dingen doen die je toen deed.

Sommige mensen slaan herinneringen vooral geassocieerd op en anderen vooral gedissocieerd. In geassocieerde toestand komen we direct in contact met ons gevoel, terwijl we gedissocieerd vooral de situatie goed kunnen overzien. Daarmee wordt duidelijk dat het handig is om beide vermogens tot je beschikking te hebben.

Om je echt te verbinden met anderen helpt het om zowel geassocieerd met jezelf als met de ander te kunnen zijn. Je verplaatst je dan dus ook in dat wat de ander denkt, voelt en vindt. Tegelijkertijd levert het vanuit een afstand naar zaken kijken soms de oplossing voor een (relationeel) probleem en is dat dus nodig voor het bereiken van succes.

SUCCESVOL VERBINDEN

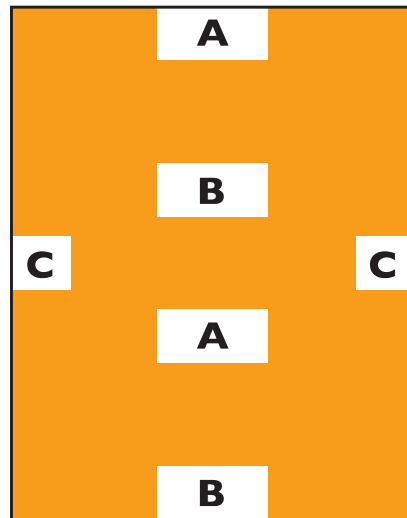
Pak een pen.

Verbind A met A.

Verbind daarna B met B.

En verbind tenslotte C met C.

Blijf daarbij binnen het kader. Lijnen mogen elkaar niet kruisen en niet door de A, B en C blokken heenlopen.



In eerste instantie lijkt deze opdracht niet te kunnen. Inzicht in de oplossing ontstaat door de eerste stappen te zetten.

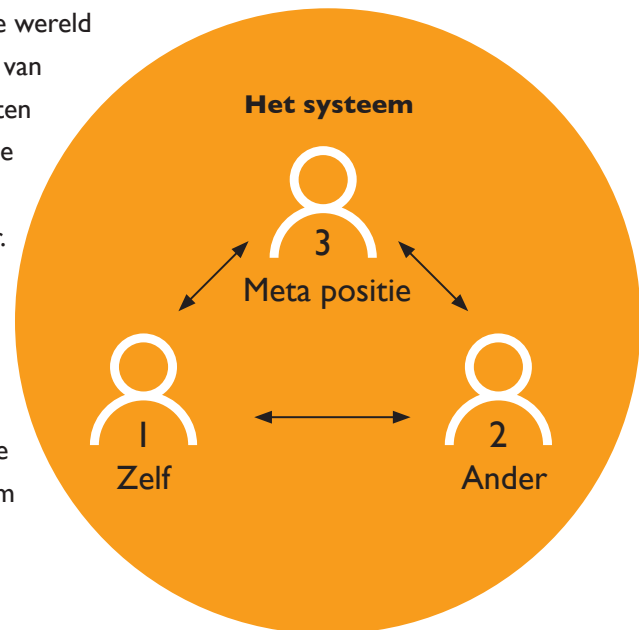
Ook voor persoonlijke en organisatieontwikkelingsvraagstukken geldt dit geregeld. Ga naar www.feedbackconsulting.nl voor de oplossing. Typ *Succesvol verbinden* in bij Zoek.

Waarnemingsposities

Binnen NLP kennen we vier posities van waaruit we kunnen waarnemen en die je vanuit een ander perspectief naar een situatie laten kijken. We noemen deze posities de waarnemingsposities.

- Via de eerste positie nemen we de wereld waar via onze eigen zintuigen. Je bent geassocieerd met jezelf.
- In de tweede positie ben je geassocieerd met de ander. We nemen de wereld dan waar vanuit het perspectief van de ander. Je verplaatst je in wat de ander ziet, hoort en voelt.
- Vanuit de derde positie, de meta positie, nemen we de wereld waar vanuit een helicopterview. Je bent gedissocieerd van jezelf en de ander. We nemen de wereld waar van buiten onszelf én buiten de ander. Je overziet daarbij de totale omgeving en situatie inclusief jezelf en de ander(en). Dit geeft overzicht en maakt structureren makkelijker.
- We spreken van de vierde positie wanneer we geassocieerd zijn met het hele systeem, het grotere veld.

Elke positie geeft ons andere informatie. Vanuit meerdere posities waarnemen geeft ons de feedback die nodig is om effectief richting te geven aan onszelf en anderen.



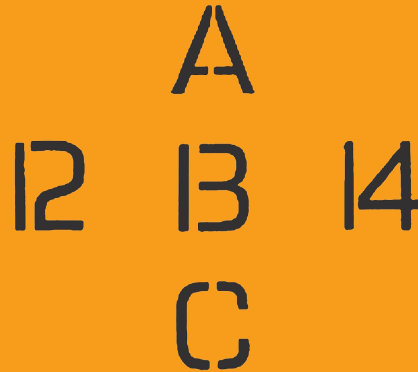
WAT VALT OP?

Zaken bekijken vanuit het perspectief van de ander.

Dat is een vaardigheid waarover succesvolle mensen beschikken.

Wanneer je gesprekspartner alleen over de informatie uit de hori-

zontale rij beschikt, leest hij het middelste symbool als het getal 13. Dit terwijl iemand die alleen de informatie uit de verticale rij krijgt voorgelegd hetzelfde symbool als de letter B zal benoemen. Vind oplossingen in wederzijds belang door het verhaal achter standpunten te achterhalen. Dat maakt je bijvoorbeeld een succesvolle onderhandelaar.



Waarneming of interpretatie

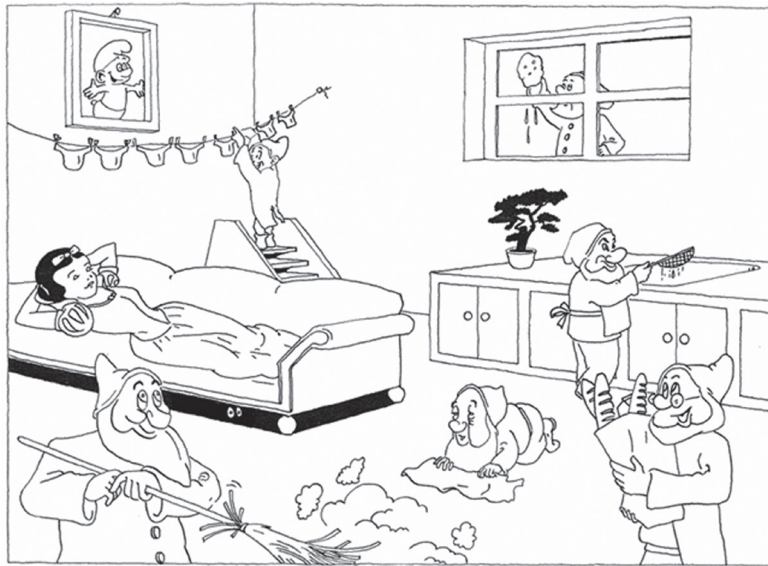
We interpreteren de werkelijkheid op onze eigen unieke manier. Wanneer we ons veilig genoeg voelen om ons wereldbeeld te delen, schept dat de mogelijkheid voor de coach om gericht te begeleiden. Soms geef je vanuit jouw kennis en ervaring en vanuit empathische accuratesse terug waarvan jij denkt dat de ander dat denkt, voelt of vindt. De coachee kan zich dan echt gezien voelen voorbij de woorden of de glimlach die oude pijn maskeert. Je bent dan aan het interpreteren met als doel om het echte gesprek op gang te brengen. Het risico loop je natuurlijk dat je het mis hebt. Dat is niet erg als de coachee voldoende autonomie heeft om je tegen te spreken.

Naast deze wat uitdagendere stijl is een belangrijke metaskill binnen NLP om juist vrij van oordeel te observeren en vanuit neutraliteit zaken aan de ander terug te geven. Dat nodigt je gesprekspartner uit tot zelfreflectie om van daaruit zijn of haar *waarheid* op tafel te leggen.

In de zin *Je bent opgelucht he?* ga je verder dan het teruggeven van je zintuiglijke waarneming. Je communiceert ook jouw beredeneerde oordeel over de betekenis van je waarneming. Met de zin *Het volume van je stem gaat naar beneden*, registreer je een feit en houd je de interpretatie achterwege. Beide vormen van communiceren kunnen zinvol zijn.

DE ZEVENDE DWERG

Zoek de zevende dwerg. En nee, hij ligt niet onder het bed.



Hoe interpreteerde jij het woord zevende? Hier gaat het niet om het getal zeven maar om de activiteit. Zie je de dwerg die bloem zeeft voor een taart?

DE MACHT VAN ERVARING

Tel hardop onderstaande getallen in een flink tempo op.

Dus 1000, 1040, 2040, et cetera.

1000

40

1000

30

1000

20

1000

10

_____ +

?

De meeste mensen geven als eindantwoord vijfduizend. Het juiste antwoord luidt echter eenenveertighonderd. Te snel conclusies trekken rondom het gedrag van anderen kan ook leiden tot misvattingen. De mogelijke oorzaak is dat we ons eigen gedrag en onze ervaringen als uitgangspunt nemen.

REIKWIJDTE

We klommen in een boom en tuurden in de verte.

Hoe ver reikt je blik?

Ik zei: *Het weer is helder, ik denk zo'n vijf kilometer.*

Hij zei: *Kijk eens beter.*

Ik antwoordde: *Je hebt gelijk, ik zie de plek waar we vandaan komen, het is wel tien kilometer.*

Hij sprak: *Kijk eens naar boven.*

Toen pas zag ik de gouden sterren, en ik keek miljoenen kilometers ver weg.

Perceptiemanagement

Hiernaast zie je de klok van de Domtoren in Utrecht. Ogenschijnlijk valt er niets op. Net zoals er niets vreemds lijkt aan de uurwerken van de Sacré Coeur in Parijs en de Sint Pieter in Rome. Maar schijn bedriegt.

Hoe wordt in Romeinse cijfers op de meeste kerktorens en klassieke polshorloges tien uur aangegeven? Inderdaad met een X. En twee, zes en negen uur. De meesten antwoorden correct met de tekencombinaties II, VI en IX. Als je aan vier uur denkt, kom je waarschijnlijk met het antwoord IV. Om esthetische redenen wordt echter bijna altijd gekozen voor IIII. Zo ook bij de Domtoren in Utrecht. Als je dit eenmaal weet, kun je niet anders dan vanuit deze nieuwe kennis kijken naar klokken met Romeinse cijfers.

Net zoals ik nu je perceptie manage zodat je je filters aanpast en niet meer automatisch vanuit je kennis en ervaring aanneemt te weten hoe het zit met vieren op klokken, zo heb jij de perceptie te managen van anderen als jij je gedrag hebt aangepast. Dus heb je nieuw gedrag geadopteerd, betrek dan anderen door ze bijvoorbeeld tips te vragen hoe je dat gedrag succesvol kunt inzetten in de praktijk. Vraag bovendien hoe ze vinden dat je het doet als je het nieuwe gedrag inzet. Dan pas zullen ze anders naar je gaan kijken.



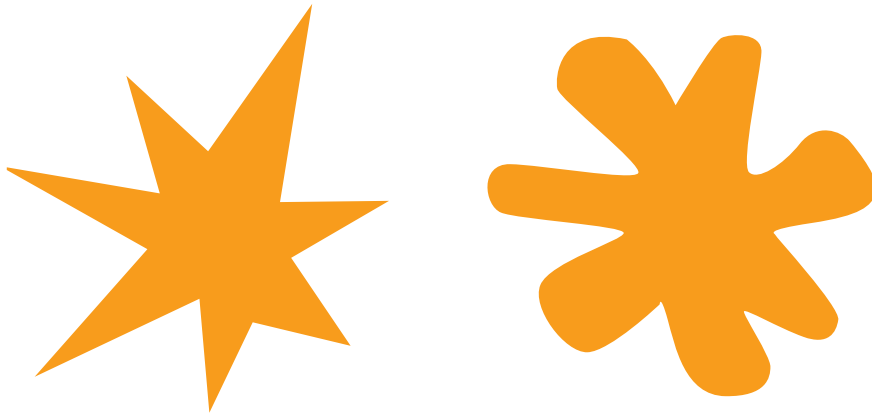
Congruentie

Er is sprake van congruentie wanneer denken, voelen en handelen op één lijn liggen. Wanneer dat niet zo is, spreek je van incongruentie. Wat iemand verbaal zegt, komt dan niet overeen met iemands lichaamstaal. Zo heb je mensen die *nee* denken en toch *ja* zeggen. Door scherp waar te nemen, kun je dit herkennen. Deze vaardigheid helpt je beter te interpreteren om van daaruit de juiste controlevragen te stellen. Je gespreksvaardigheden worden daarmee effectiever.

Het is ook goed om vanuit zelfreflectie na te gaan of wat je doet nog past bij dat wat je wilt en actie te ondernemen daar waar verschillen te groot zijn. Soms weet je diep van binnen waar je je toe aangetrokken voelt, maar heb je nog overwinningen op jezelf te boeken om gericht toe te werken naar de gewenste situatie. Afhankelijk van op welk niveau de hindernis zich in je afspeelt, kun je dan hulpbronnen inschakelen om je wens te realiseren en congruenter door het leven gaan.

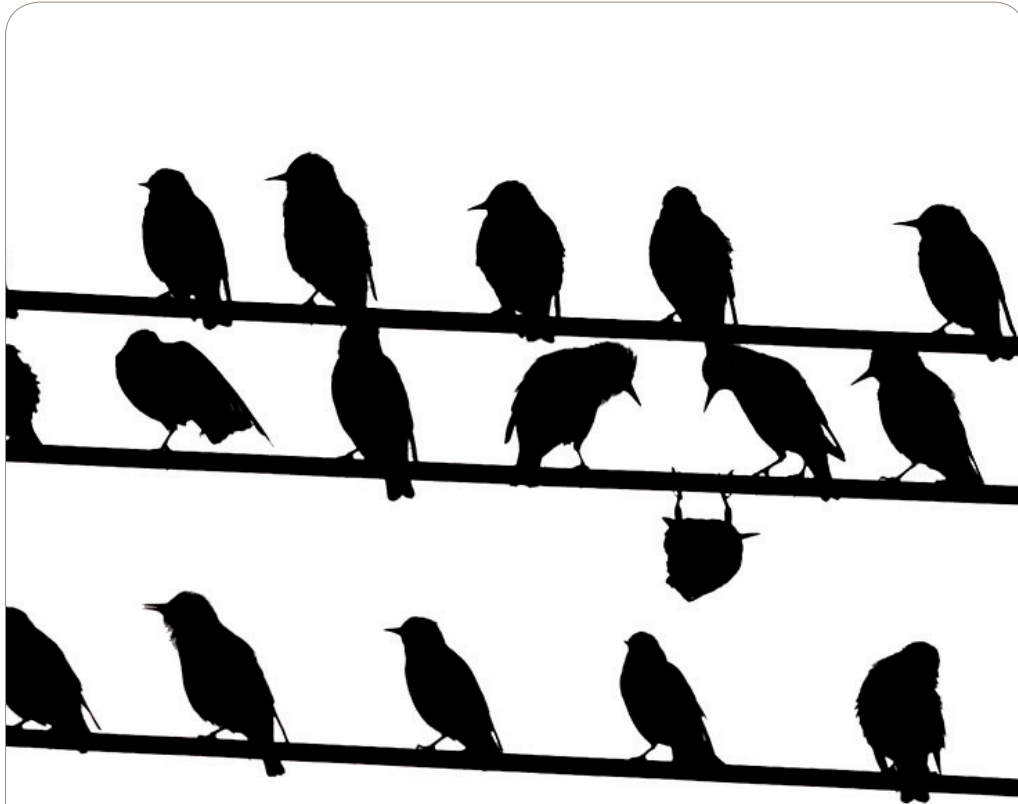
KIKI BOUBA

Welk figuur noem jij Bouba en welk figuur Kiki?



Kiki past bij de linker figuur, Bouba bij de rechter. Dit antwoordt 95% van de mensen. Jij ook?

Ook al (h)erken jij hoe zaken zijn, kies jij er dan ook voor om dat te doen wat het beste bij je past? Kiki of Bouba; waar voel jij je het meeste toe aangetrokken? En hoe kun je vanuit jouw keuze een bijdrage leveren aan het geheel?



DURF JIJ JEZELF TE ZIJN IN ELKE ROL DIE JE VERVULT?

OVERWINNINGEN OP JEZELF

Overwinningen op jezelf
gaan altijd vooraf aan overwinningen
met je omgeving.
Je kunt dat proces niet omdraaien.
Net zomin als je de oogst kunt
binnenhalen
voordat je gezaaid hebt.
Iedereen is daarom uiteindelijk
met persoonlijk leiderschap bezig.
Het is het spel van keuzes maken,
dingen laten gebeuren
en zorgen dat het écht iets uitmaakt
wat je doet.

Stephen Covey



Hulpbronnen

Hulpbronnen zijn zowel in- als externe zaken die je ondersteunen of sterker maken.

- Interne hulpbronnen betreffen je persoonlijke kwaliteiten waarmee je je doel kunt bereiken zoals creativiteit, optimisme en doorzettingsvermogen. Daarnaast horen bij interne hulpbronnen positieve gevoelens zoals geaard zijn, dankbaarheid en het omarmen van de juiste stemming door bijvoorbeeld een mooie herinnering op te halen.
- Bij externe hulpbronnen kun je denken aan activiteiten zoals sporten of een boek lezen. Of aan objecten die een positieve uitwerking op je hebben zoals een schilderij of een beeld. Aan mensen waaronder rolmodellen die het doel dat jij ook voor ogen hebt, wisten te bereiken. En aan tijd die de ruimte geeft om vorm te geven aan de gewenste situatie.

Aan intern opgeroepen gevoelens hecht NLP de meeste waarde. Doornroosje zet in het verhaaltje hiernaast een interne hulpbron in om wakker te worden en haar weg te gaan. Welke hulpbronnen ondersteunen jou in het overwinnen van blokkades zodat je de doeltoestand bereikt?

DOORNROOSJE

Na jaren geslapen te hebben wordt Doornroosje wakker. Ze kijkt om zich heen, maar ze ziet niemand die haar zou willen redden. Ze valt weer in slaap. Jaren gaan voorbij en ze wordt weer wakker. Ze kijkt naar links, ze kijkt naar rechts, naar achteren en naar boven, maar er is niemand: geen prins, geen jonker en ook geen tuinman met een heggenschaar. Doornroosje gaat weer liggen en valt in slaap. Uiteindelijk wordt ze voor de derde keer wakker. Ze opent haar ogen, maar ziet nog steeds niemand. Dan zegt ze tegen zichzelf: *Zo, nu is het wel genoeg geweest!* Ze staat op en is vrij!

Uit het boek: Het geluk van TAO.

Modelleren

Bij modelleren wordt effectief voorbeeldgedrag van anderen in kaart gebracht. Dit met als doel dat het nagebootst kan worden. Als jij iets wilt leren of kunnen overdragen op anderen, dan kies je iemand uit die die bekwaamheid goed beheerst.

Om succesvol te modelleren, laat je je eigen gevormde meningen en gedragingen los en investeer je tijd in het observeren, imiteren en oefenen van aspecten van de gedachten, gevoelens, overtuigingen en gedragingen van de expert. Dit totdat je er zelf vaardig en succesvol in bent. Met dat succes wijzigt vaak ook je overtuigingsysteem. Als je namelijk in staat bent om communicatie en gedragsuitingen van jouw rolmodel te reproduceren, ontstaat er een proces waarin je overtuigingen integreert van de expert. Feitelijk is het doel van modelleren de elementen te ontdekken die een expert doet zonder het te weten.

Modelleren wordt in een organisatiecontext onder andere toegepast om te achterhalen wat het geheim is achter succesvol leiderschap. Met het in kaart brengen van de eigenschappen van succesvolle managers en leiders in een specifieke context, wordt aan nieuwe managers geleerd deze eigenschappen na te bootsen zonder hun uniciteit en authenticiteit te verliezen. In teams wordt modelleren eveneens toegepast om de meest succesvolle aanpakken binnen een team te leren aan de andere teamleden, zodat het gehele team beter gaat presteren.

MODELLEER EFFECTIEF WERKEN

Het doel van de volgende oefening is om zo snel mogelijk een reeks letters en getallen op papier te krijgen. Klok met een stopwatch je tijd per ronde.

Ronde I:

Zet zo snel mogelijk het alfabet op papier en de getallen 1 tot en met 26. Doe dat op de volgende manier: 1A2B3C, et cetera.

Ronde II:

Schrijf eerst de getallen 1 tot en met 26 zo snel mogelijk op, daarna de letters A tot en met Z.

Je ervaart dat je door slechts één taak tegelijkertijd uit te voeren sneller kunt werken.

MODELLEER WAT BIJ JE PAST

Een groep dieren nam een leerplan aan dat bestond uit hardlopen, klimmen, zwemmen en vliegen. Elk dier moest alle vakken volgen. De eend was goed in zwemmen. Hij haalde ook hoge cijfers in vliegen, maar in hardlopen was hij slecht. Om daarin te oefenen moest hij nablijven en zwemmen als vak laten vallen. Hij moest zo vaak oefenen dat zijn zwemvlievoeten er ernstig onder leden. Nu was hij niet meer dan een gemiddeld zwemmer. Maar gemiddeld was acceptabel voor de school. Dus maakte niemand zich daar zorgen om behalve de eend. Het konijn hoorde in hardlopen bij de beste van de klas. Maar toen hij herexamen zwemmen moest doen, kreeg hij een zenuwzinking. De eekhoorn kon uitstekend klimmen, totdat hij gefrustreerd raakte bij vlieglessen. Zijn leraar wilde hem van de grond laten opstijgen. Bovendien kreeg hij kramp door overbelasting van bepaalde spieren. En dus haalde hij voor klimmen een vijf en voor hardlopen een drie.

83T3R PR35T3R3N

D323 M3D3D3LING L44T 2I3N T0T W3LK3

GR0T3 PR35T4T135 M3N53N IN 5T44T 2IJN.

IN H3T 83GIN K4N 33N NI3UW3 T44K N0G

M03ILIJK 2IJN, M44R W4NN33R D3 D00R

J0U UITG3V03RD3 W3RK244MH3D3N

P4553N 8IJ J3 DRIJFV3R3N 3N T4L3NT3N,

D4N 83N J3 5T33D5 83T3R IN 5T44T 0M

33N 8IJDR4G3 T3 L3V3R3N 44N D3 D03L3N

DI3 2IJN G35T3LD. DIT LUKT J3 M3T 5T33D5

MIND3R IN5P4NNING. H03 M00I I5 D4T?

Herkaderen

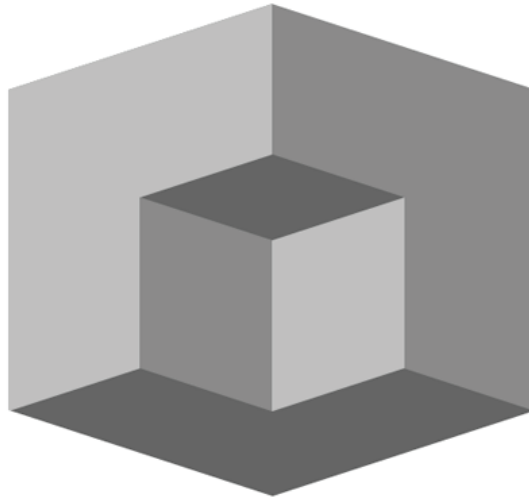
Herkaderen helpt hindernissen overwinnen. Door iets letterlijk in een ander kader te plaatsen, krijgen de feiten een andere betekenis. Herkaderen is de techniek van het positief omdenken.

- Bij een *context herkadering* blijft het gedrag of de gebeurtenis hetzelfde, maar verandert de setting. Je bedenkt dus een andere context waarin hetzelfde gedrag (wel) gepast is en/of een positieve betekenis krijgt. Zo leidt het ontvangen van directe feedback in de Franse cultuur niet tot relatieverlies, terwijl in de Chinese cultuur dit wordt gezien als gezichtsverlies waardoor de relatie wel onder druk komt te staan.
- Bij een *bedoeling herkadering* verandert de betekenis van het gedrag of de situatie door op zoek te gaan naar de positieve bedoeling erachter. *Ik ben er niet in geslaagd om mijn bedrijf te behoeden voor een overname. Hoe kan ik deze gebeurtenis positief uitleggen? Ik heb na jaren hard werken weer meer tijd voor mijn gezin en vrienden. Daarnaast kan ik me actiever inzetten voor goede doelen.*
- Bij de *inhoudsherkadering* verander je de structuur van de inhoud. Je verandert dan bijvoorbeeld elementen in de manier waarop je iets ziet, hoort of voelt. De dominante collega waar je onzeker van wordt, maak je in gedachten kleiner, geef je een hogere stem en laat je op en neer springen. De aangepaste interne voortzetting neutraliseert je ongemakkelijke gevoel en maakt dat je je meer ontspannen gedraagt in het contact met hem.

Door jezelf of anderen anders over de dingen te laten nadenken, kan er effectiever op lastige situaties worden gereageerd.

SUCCESVOL SCHAKELEN

Zie jij beide afbeeldingen? Ook in jouw dagelijkse praktijk werkt het in je voordeel als je anders naar zaken kunt kijken die nu een blokkade voor je vormen.



TDJINES DE TARIINNG

TDJINES DE TARIINNG NERUOLNIGIÜTSSICH
PGORRAMMREEN WODRT OOK GSEPEELD
MET DE VLOGODRE VAN ZKAEN EN KAN
ER WREK WROEDN GMEAKAT VAN HET
ANAPSSAEN VAN DE IHNUOD VAN DAT
WAT JE ZEIT, HOROT EN VLEOT.



OMDENKEN

VANUIT VERBINDING

ANDER UITDAAGT

WAARBIJ JE DE

NIEUWE AANPAK

KIES VOOR EEN

DOE HET ANDERS

Tijd

Ook al leven we in het heden, met onze gedachten zijn we vaak in het verleden of in de toekomst. Als één van de onbewuste filters in het NLP communicatiemodel zorgt tijd er soms voor dat we niet kunnen genieten van het hier en nu. Op persoonlijk vlak kunnen we vanuit schaamte blijven hangen in voorbije gebeurtenissen waarin we ons niet van onze beste kant hebben laten zien. Of we zijn bezig met wat we hopen te worden vanuit het geloof dat we dan meer worden gezien. Voor anderen ben je bijna altijd goed zoals je bent. Wat doen we onszelf toch aan?



Je leven strekt zich als een lijn door de tijd uit van het verre verleden tot in de verre toekomst. In het heden komen onze voorgeschiedenis en denkbare toekomst samen. Je huidige situatie, je gewenste situatie, je identiteit, je overtuigingen, je vaardigheden, je gedrag en je omgeving staan allemaal in verband met je voorgeschiedenis en je mogelijke toekomst.

Dit wetende ondersteunt de dimensie tijd ons om de juiste diagnose te stellen en tot passende interventies te komen. Een huidig probleem staat vaak in verband met een gebeurtenis uit het verleden zoals een significante emotionele gebeurtenis. De gevolgen daarvan kunnen in het heden nog voelbaar zijn. Anderzijds kunnen ook angsten en verwachtingen ten aanzien van de toekomst een verlamme uitwerking op je hebben.

*Gister is voorbij.
En morgen is altijd een
dag van je verwijderd.
Vertel niet wie je was,
of eens hoopt te worden.
Vertel gewoon wie je bent.*

Werken met delen

Binnen NLP werken we met delen. Delen zijn gedeelten van de persoonlijkheid die zorgen voor innerlijke conflicten. Een innerlijk conflict bestaat als er in één persoon twee motivatiestromen (gedeelten) onverenigbare gedragingen willen uitvoeren in reactie op dezelfde stimulus. Voorbeelden zijn:

- *Aan de ene kant wil ik dit doen, maar aan de andere kant wil ik dat doen.*
Of:
- *Ik wil eigenlijk niet x doen maar het lijkt iedere keer wel als vanzelf te gaan.*

Op een andere manier zou je kunnen zeggen dat iemand iets wil, maar dat tegelijkertijd iets in die persoon hem tegenhoudt. Bijvoorbeeld angst, schaamte, onzekerheid, twijfel, et cetera.

Om het werken met delen makkelijker te maken en innerlijke conflicten op te lossen, doen we onder andere de aanname dat twee delen dezelfde hoogste intentie hebben. Daar vinden ze elkaar.

Elke verhaalshoek heeft een tweede kant en een

Het is soms een hele uitdaging om verschillende kanten van een verhaal bij elkaar te brengen. Vaak vormen ze echter onderdeel van één groter verhaal. Niets mooiers om daar de oplossing te vinden door bijvoorbeeld de behoeften achter standpunten te achterhalen of de gedeelde positieve intentie.

Metaforen

Voorbeelden van metaforen zijn gezegdes of beeldspraak, anekdotes of andere verhalen zoals parabels en sprookjes. Ze vormen een brug tussen het onbewuste en het bewuste. Om de volgende redenen worden ze gebruikt.

- Ze zijn niet bedreigend. Door de indirecte suggesties is er minder weerstand bij diegene die ernaar luistert.
- Er wordt een onbewust zoekproces opgestart waarbij de cliënt zelf de oplossing vindt.
- Het onbewuste kan direct bereikt worden door de wijze van vertellen.
- Diegene die vertelt krijgt meer grip op de situatie en stuurt onbewust op gedrag.
- De essentie van een boodschap beklijft beter vanwege het cement van het verhaal.

Kortom, door gebruik te maken van metaforen krijg je een completer plaatje van dat wat er zich op onbewust en bewust niveau afspeelt. Naast de diagnosticerende werking, ondersteunt het om te komen tot een beter beeld van de werkelijkheid waardoor effectievere besluiten zijn te nemen op individueel, team- en organisatieniveau.

GROEIVRAAGT OM FEEDBACK

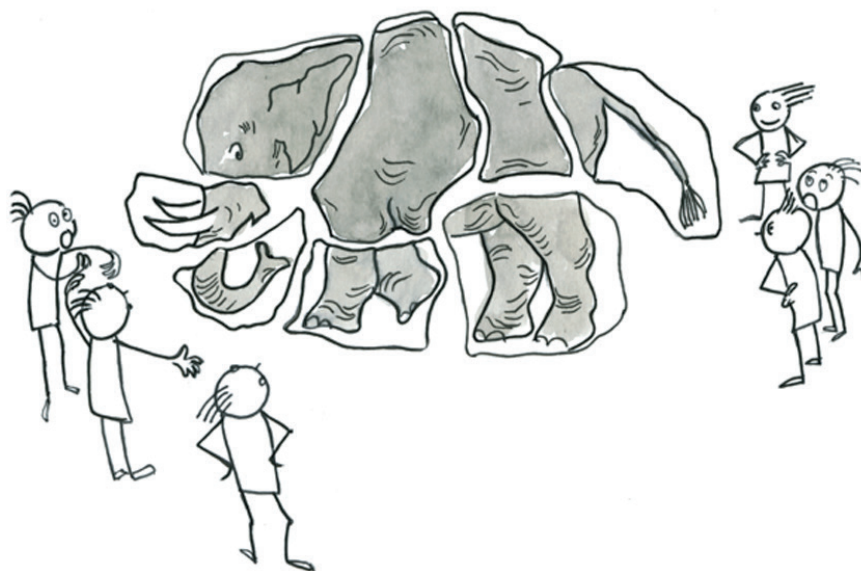
Drie jaar lang had Wang bij Yan gewerkt. In die tijd had hij niet één fout gemaakt. Toch werd hij op een slechte dag plotseling ontslagen. Wang ging naar zijn baas. *Ik heb drie jaar voor je gewerkt! Nooit heb ik het minste of geringste foutje gemaakt! In plaats van me meer loon te geven, ontsla je me! Dat kan toch niet?* Yan antwoordde: *Als je een krom stuk hout recht wilt krijgen, moet je hakken en schaven. Je moet de fouten uit het hout snijden. Je kunt mij vergelijken met een krom stuk hout. Je hebt er niets aan gedaan om mij recht te maken. In de afgelopen drie jaar heb ik veel fouten gemaakt. Je hebt me nooit gezegd wat ik allemaal fout doe. Zo heb je toch geen nut voor mij? Daarom ontsla ik je. Dan zeg ik nu dat je een fout maakt, als je mij ontslaat, zei Wang. En Yan antwoordde: Dat waardeer ik. Als je zo doorgaat, mag je blijven.*

Geef jij ongevraagd feedback aan anderen? Vraag ook feedback en je hoeft niet zoals meester Yan drie jaar op feedback te wachten.

DE BLINDEN EN DE OLIFANT

Er waren eens zes wijze, blinde Indiërs. Op een dag kwam de koning op een olifant de stad binnen. De blinden wilden weten wat een olifant was. De eerste voelde aan een poot en zei: *Een olifant is als een boom.* De tweede voelde aan de slurf en sprong geschrokken achteruit: *Pas op voor dit beest, het is net een slang.* Welnee, zei de derde vol wijsheid, die voelde aan het oor: *Een olifant is als een waaier!* De Indiër die de slagtang voelde, sprak over een harde, puntige speer. En degene die de staart van de olifant te pakken had, zei: *Het is als een touw met een kwast aan het einde.* Tenslotte zei de zesde blinde die tegen het lijf van de olifant had geduwd: *Een olifant is als een muur, onverzettelijk en enorm.* De koning sprak daarop slechts *Jullie hebben alle zes gelijk. En toch heeft elk het mis.*

HET COMPLETE PLAATJE



Metamodel

Bij de overgang tussen wat er zich in je hoofd mentaal afspeelt naar de letterlijke woorden die worden gesproken of geschreven zijn er een aantal processen die plaatsvinden. We onderscheiden drie groepen:

- weglatingen (informatie die we achterwege laten)
- veralgemeningen (één of een beperkt aantal situaties gebruiken we om hierover algemene uitspraken te doen)
- vervormingen (we passen informatie aan zodat ze past met ons wereldbeeld).

Effectieve (team)coaches zijn bijzonder goed in het uitpluizen van het mentale model van het team of de coachee. Zo begrijpen ze hoe de realiteit wordt gezien en hoe die beleving een probleem vormt.

Met het metamodel zijn de weglatingen, veralgemeniseringen en vervormingen vast te stellen. Daarnaast voorziet het model in een set van gerichte vragen die als doel hebben de weglatingen, veralgemeningen en vervormingen te vervolledigen en bij te sturen. Daarmee is het in een zakelijke context bijvoorbeeld gemakkelijker om de wensen van klanten te begrijpen en beter te kunnen onderhandelen.

Deze uitspraken en de daaropvolgende vragen geven je een beeld van hoe het metamodel werkt.

- *Ik moet nodig NLP-en* → *Wat gebeurt er als je niet NLP-t?*
- *NLP-en is gezond.* → *Wie vindt NLP-en gezond?*
- *Hij wil nooit NLP-en.* → *Wil hij echt absoluut, totaal, helemaal nooit NLP-en?*

NEGENS TELLEN

Hoeveel negens zijn te vinden tussen het getal nul en honderd?



Velen geven als antwoord elf. Maar naast de 9, 19, 29, 39, 49, 59, 69, 79, 89, 99 zijn er meer negens te verzamelen wanneer je de getallen negentig tot en met achtennegentig meetelt. Het correcte antwoord is daarom twintig. Haal ook meer uit gesprekken door metamodelvragen te stellen.

Logische niveaus

Het model van de logische niveaus ondersteunt onder andere bij het realiseren van verandering. Op individueel, team- en organisatieniveau ontstaat inzicht in wat wordt gedacht, gevoeld en gedaan en in hoeverre die verschillende lagen op elkaar zijn afgestemd.

De volgende niveaus zijn te onderscheiden:

- 1 omgeving, de context, de plaats en tijd en alles om je heen
- 2 gedrag, dat wat je kunt zien en horen en kunt vastleggen op film.
- 3 vermogens, vaardigheden, hulpbronnen en kwaliteiten
- 4 waarden en overtuigingen, waarden en normen, gedachten en ideeën. Alles wat geen feit is
- 5 identiteit, deel van je persoonlijkheid. Ik ben.... Op dit niveau spelen ook emoties en zelfgevoel zich af
- 6 zingeving, missie, dat wat richting geeft aan ons leven:
 - doel, volgens de vormvoorwaarden voor doelen
 - missie, waar je voor staat
 - spiritualiteit, over wat er nog meer is.

Werkwijze

- neem een vraagstuk
- bepaal op welk niveau zich het probleem afspeelt
- stel vast welk niveau niet in de overweging betrokken is
- bepaal op welk niveau allereerst verandering gewenst is.



SPRINGENDE KIKKERS

Drie kikkers zitten op een tak die buigt onder hun gewicht. De middelste kikker besluit te springen. Hoeveel zitten er daarna nog op de tak?



Het antwoord luidt drie. Besluiten te springen staat niet gelijk aan springen. Daar moet je voor in actie komen.

Je kunt de passende overtuiging en de capaciteiten hebben om effectief te zijn in je gedrag. De keuze is aan jou om het ook echt te gaan doen.

Verenigd veld

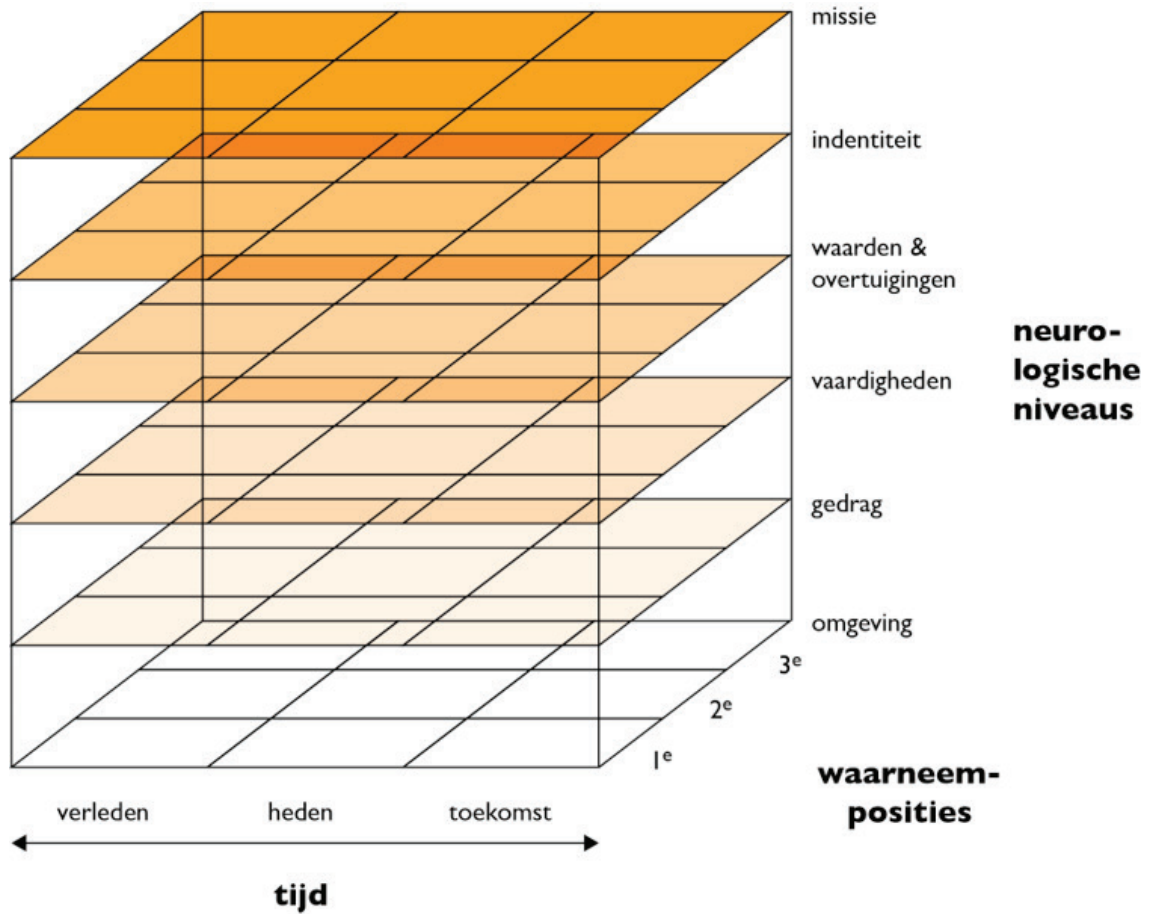
Robert Dilts heeft de overtuiging dat we niet stukje bij beetje veranderen, maar soepel en als één geheel. De vraag is waar je het duwtje moet geven dat het verschil maakt. Dilts heeft daarvoor een samengesteld analyse model ontwikkeld, dat het Verenigd veld heet. Dit model bestaat uit:

- de logische niveaus
- de factor tijd
- de drie waarneemposities.

Problemen komen voort uit een gebrek aan evenwicht tussen de verschillende elementen. Het Verenigd veld stelt je in staat te bepalen welke elementen een te groot gewicht hebben gekregen en welke zwak vertegenwoordigd of in het geheel niet aanwezig zijn.

- De ene persoon zal de nadruk leggen op het verleden. Door te veel aandacht te besteden aan vroegere gebeurtenissen kunnen deze zijn leven beïnvloeden en het heden en de toekomst hun waarde ontnemen.
- Een ander bevindt zich misschien te vaak in de eerste waarneempositie en houdt dus te weinig rekening met andermans gezichtspunten (tweede positie) of maakt minder gebruik van de metapositie (derde positie).
- Weer anderen leggen misschien te veel de nadruk op hun gedrag en op de omgeving en besteden te weinig aandacht aan hun vermogens, overtuigingen, identiteit en/of missie.

Aan welke elementen wil jij meer aandacht besteden waardoor je nog effectiever wordt?



JOUW PAD

Vele wegen kent het leven, maar van al die wegen is er één die jij te gaan hebt. Die ene is voor jou. Die ene slechts. En of je het wilt of niet, die weg heb jij te gaan. De keuze is dus niet de weg, want die koos jou. De keuze is hoe de weg te gaan. Met de onwil om de kuilen en de stenen, met verzet omdat de zon een weg die door ravijnen gaat, haast niet bereiken kan. Of met de wil om aan het einde van die weg milder te zijn, en wijzer, dan aan het begin. De weg koos jou, kies jij ook hem?



Hans Stolp naar Dag Hammerskjöld

EVEN PUZZELEN

Strong people don't put others down. They lift them up.

Het werken met het Verenigd veld ondersteunt daarbij.

Net zoals je ermee kunt werken in het kader van je eigen persoonlijke en professionele groei.



Het is vast even puzzelen voordat je ziet wat hierboven staat.

Net zoals het soms zoeken is naar wat er nodig is om jezelf en anderen te laten groeien. Helaas gaat er geen *lift* naar succes. We moeten zelf de inspanning leveren om op de juiste manier te investeren in onszelf en bijvoorbeeld te bouwen aan de relatie met anderen.

Disney strategie

Met de Disney strategie realiseer je dromen en doelen. En met de methodiek breng je creativiteit en vernieuwing tot stand. Walt Disney's aanpak was iets onderzoeken en bekijken vanuit verschillende perspectieven en zijn voordeel te doen met de synergie daartussen. Hij onderscheidde de *Dromer*, de *Realisator* en de *Criticus*.

Hoe kan de Disney strategie je realisatiekracht vergroten?

- De *Dromer* is vrij van beperkende regels, ervaringen en overtuigingen. Hij is een out of the box denker. Creativiteit, fantasie en passie krijgen alle ruimte en dat maakt dat alles mogelijk is. Hij genereert heel veel positieve energie en je weet dat je goed zit als dromer als de sprankel in je ogen zichtbaar wordt.
- De *Realisator* is goed in het plannen en organiseren. Hij zet de feiten op een rijtje, maakt stappenplannen en onderzoekt welke mensen en middelen nodig zijn om de droom uit te voeren.
- De *Criticus* is opbouwend en herinnert je aan wat er mogelijk nog ontbreekt, aan de risico's en hindernissen die er zijn, aan wat eerder niet heeft gewerkt en je nu dus echt anders dient aan te pakken.

De *Criticus* geeft feedback op de output van de *Realisator* en niet op die van de *Dromer*.

Stel je voor dat...
Fantasie en verbeelding

Hoe krijg ik het voor elkaar?
Realisatie en implementatie

1. Dromer

2. Realisator

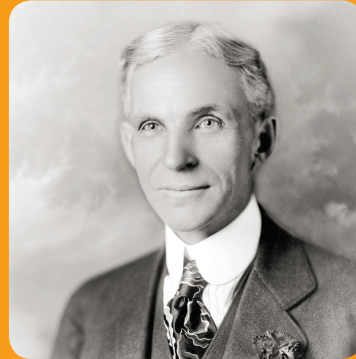


3. Criticus

Wat heb ik er aan? Wat ontbreekt?
Evaluatie

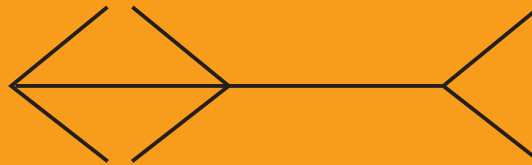
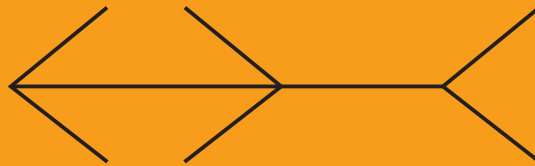
JE HEBT ALTIJD GELIJK

Mensen met ondernemend gedrag zien overal kansen. Neem het volgende voorbeeld uit de vorige eeuw. De afzetmarkt voor schoenen in Europa groeit nog maar beperkt. Twee schoenenfabrikanten reizen af naar Afrika om een beeld te krijgen van de kansen in die markt. Na afloop van de handelsmissie zegt de één: *In Afrika is totaal geen markt voor schoenen, want niemand draagt ze.* De ander weet zijn omzet in een paar jaar tijd te verdubbelen. *Iedereen heeft immers schoenen nodig,* is zijn overtuiging. Henry Ford zei het al: *Of je nu denkt dat je het kunt of denkt dat je het niet kunt, je hebt altijd gelijk.* Hoe jij kansen succesvol kunt benutten op een manier die bij je past, staat centraal tijdens het NLP ontwikkeltraject.



HET JUISTE BEELD

Bij welk figuur is de lange lijn precies doormidden gedeeld?



De meeste mensen kiezen voor de bovenste lijn. Als je het nameet, kom je erachter dat de rechterhelft veel korter is dan de linker. De onderste wordt juist wel doormidden gedeeld. Goede beeldvorming vraagt om verder kijken dan een eerste indruk om zo tot goede oordeelsvorming en besluitvorming te komen. De Realisator en de Criticus ondersteunen daarbij.

Ecologiecheck

Bij alles wat je doet, toets je of iets goed is op de langere termijn voor jou, anderen en het grotere geheel. De centrale vraag is: *Do I and others benefit?* Dat vraagt om vanuit verschillende perspectieven te kunnen kijken.

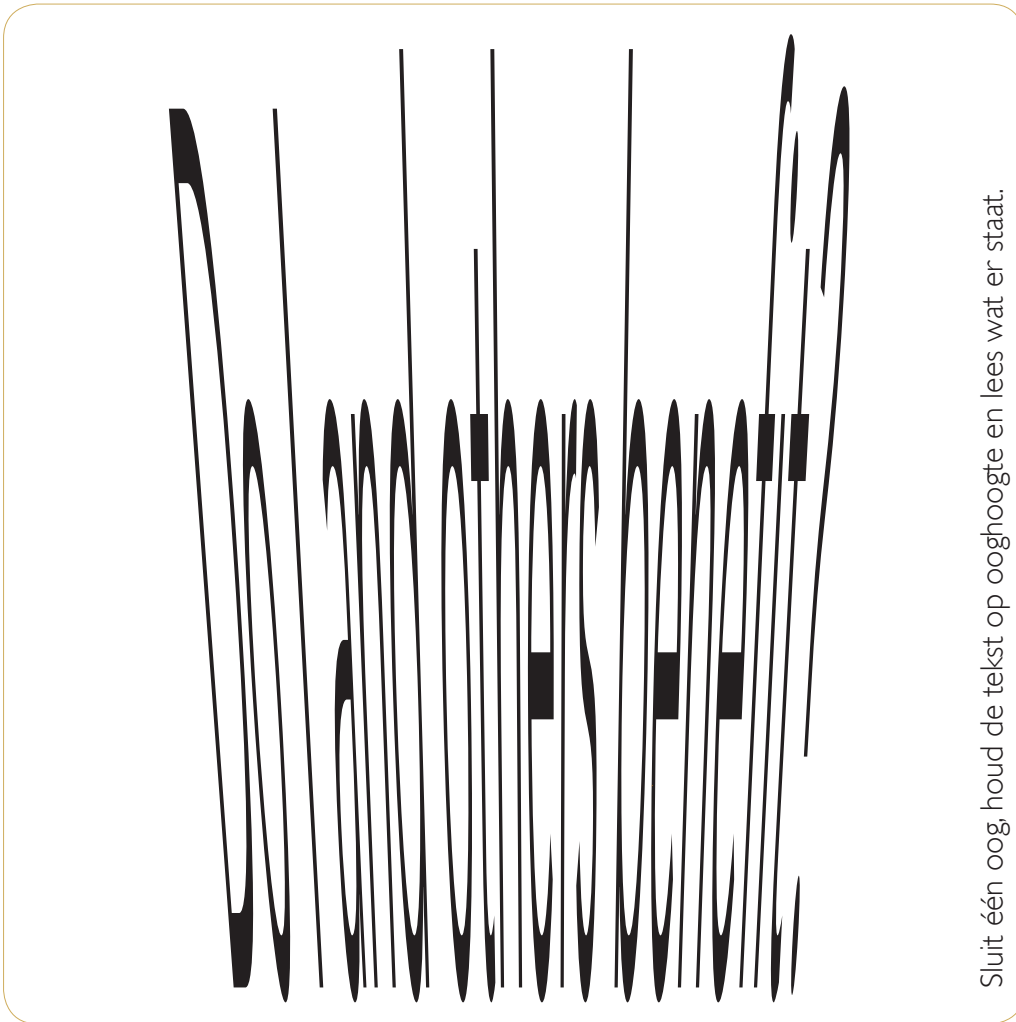
Rondom nieuwe doelen en verandering stel je vragen over de consequenties van keuzes. Je toetst of de verandering geen nieuwe of andere problemen oproept bij de persoon die je coacht. Zo toets je binnen de persoon of alle delen het ermee eens zijn. Daarnaast toets je of gemaakte keuzes acceptabel zijn voor anderen in zijn omgeving en de leefwereld van de persoon.

Ecologievragen om na te gaan wat de eventuele nadelen of ongewenste bijwerkingen van de veranderingen kunnen zijn, luiden:

- wat gebeurt er als je het bereikt?
- wat gebeurt er niet als je het bereikt?
- wat gebeurt er als je het niet bereikt?
- wat gebeurt er niet als je het niet bereikt?

Als er nadelen zijn voor hem of iemand anders of als er voordelen van de huidige toestand verloren gaan, dan stel je de veranderingen bij.

Is dat wat jij doet positief voor de totale mens, op de lange termijn, in het grote geheel?



Sluit één oog, houd de tekst op ooghoogte en lees wat er staat.

TOEN IK VAN MEZELF BEGON TE HOUDEN

*Toen ik van mezelf begon te houden
Stopte ik met steeds mijn gelijk te willen halen
En sindsdien merk ik steeds vaker dat niets zwart of wit is
Nu weet ik: dat is bescheidenheid.*

*Toen ik van mezelf begon te houden
Stopte ik om elke minuut in te vullen en plannen voor de toekomst te ma-
ken
Nu doe ik alleen dat waar ik blij van word
Waar ik van houd en wat mijn hart laat zingen op zijn eigen manier en
In mijn eigen tempo
Nu weet ik: dat is eenvoud.*

*Toen ik van mezelf begon te houden
Begreep ik dat ik altijd op het juiste moment op de juiste plek ben
En dat alles gebeurt op precies het juiste moment
Ik kan dus rustig zijn
Nu weet ik: dat is zelfvertrouwen.*

*Toen ik van mezelf begon te houden
Wilde ik niet langer in het verleden leven en me geen zorgen meer maken
over de toekomst
Nu leef ik alleen in het moment in het hier en nu, waarin alles gebeurt
En ik noem dat zijn.*

Charlie Chaplin

MAAK JIJ HET VERSCHIL?

Vertel me eens wat een sneeuwvlok weegt, vroeg een koolmees aan een duif. Niets meer dan niets, was het antwoord. In dat geval moet ik je een wonderbaarlijk verhaal vertellen, zei de koolmees. Ik zat eens op de tak van een dennenboom, vlakbij de stam, toen het begon te sneeuwen – niet hevig, geen razende sneeuwstorm, nee, gewoon zoals in een droom, zonder enig geweld. Daar ik toch niets beters te doen had, begon ik de sneeuwvlokken die op de naalden en twijgjes van mijn tak neerdaalden te tellen. Ik was precies bij nummer 3.741.952, toen de 3.741.953e sneeuwvlok op die tak viel – niets meer dan niets, zeg je, maar de tak brak af. Na dat verhaal te hebben verteld, vloog de koolmees weg. De duif, sinds de tijd van Noach een autoriteit in vredeszaken, dacht een tijdje over het verhaal na en zei tenslotte in zichzelf: Misschien ontbreekt er nog maar de stem van één mens om tot vrede in de wereld te komen.

Tot slot

THE PATH TO SUCCESS IS TO TAKE MASSIVE DETERMINED ACTION.

Anthony Robbins

Welke actie ga jij ondernemen waarmee je jezelf en anderen vorm laat geven aan de toekomst? We gunnen je daarbij een mooie reis om persoonlijk en professioneel verder te groeien. Een reis van waaruit je ook een bijdrage levert aan de ontwikkeling van anderen en de teams waar je deel van uitmaakt. Ben je nieuwsgierig naar hoe Feedback Training & Consulting je daarin kan ondersteunen? Neem dan vooral contact op.

Met inspirerende en betrokken groet,

Vera Andeweg en Caspar Verhees

Info@feedbackconsulting.nl

www.feedbackconsulting.nl

0168-471769

Ik loop langs de straat
Er is een diepe kuil in het
trottoir
Ik val erin
Ik ben verloren....
Ik ben hulpeloos
Het is niet mijn schuld
Het duurt een eeuwigheid
om eruit te komen

Ik loop langs dezelfde straat
Er is een diepe kuil in het
trottoir
Ik doe alsof ik die niet zie
Ik val er weer in
Ik kan niet geloven dat ik op
dezelfde plaats ben
Maar het is niet mijn schuld
Het duurt nog steeds lang om
eruit te komen

Ik loop langs dezelfde straat
Er is een diepe kuil in het
trottoir
Ik zie dat die er is
Maar ik val er toch in...
Het is een gewoonte
Mijn ogen zijn open
Ik weet waar ik ben
Het is mijn schuld
Ik klim er direct uit

Ik loop langs dezelfde straat
Er is een diepe kuil in het
trottoir
Ik loop er omheen

Ik loop langs een andere
straat....

Portia Nelson

LEES HARDOP WAT HIER STAAT



Er staat *Kom naar de de training*. Het woord *de* komt dus twee keer in de zin voor. Verras jezelf en anderen. Zet de stap waarmee je een belangrijke, betekenisvolle bijdrage levert aan je eigen ontwikkeling en die van je omgeving. Inschrijven kan via:
www.feedbackconsulting.nl/nl/training/nlp-practitioner-99
www.feedbackconsulting.nl/nl/training/nlp-master-practitioner-115

Over Feedback Training & Consulting

Feedback gelooft in organisaties die als community functioneren. In organisaties en teams waarin door opgebouwd vertrouwen open communicatie plaatsvindt zodat de wijsheid van iedereen meegenomen wordt in de te nemen besluiten. Besluiten die gedragen worden en waarvoor men zich medeverantwoordelijk voelt voor wat betreft het realiseren ervan. Er is maximale betrokkenheid. Samen zijn zo nog meer successen te realiseren en te vieren. Successen waaraan iedereen op zijn eigen unieke manier een bijdrage levert.

De ontwikkelprogramma's van Feedback zijn erop gericht om op individueel, team- en organisatieniveau datgene te ondersteunen wat leidt tot een positieve spiraal en groei op een manier die bij jou past en een bijdrage levert aan de ambities van je team en organisatie.



Vera Andeweg
06 - 120 690 12
v.andeweg@feedbackconsulting.nl



Caspar Verhees
06 - 209 583 50
c.verhees@feedbackconsulting.nl

