

Inhoudsopgave

2. NLP INTRODUCTIE.....	1
2.1 VOORONDERSTELLINGEN	1
2.2 NEUROLOGISCHE NIVEAUS	2
2.3 COMPETENTIESTADIA	2
2.4 ZINTUIGEN EN REPRESENTATIESYSTEEM.....	2
2.4.1 <i>Ankers</i>	4
2.4.2 <i>Triggers</i>	4
2.5 METAMODEL: TAALPATRONEN	5
2.5.1 <i>Vervormingen</i>	5
2.5.2 <i>Generalisaties</i>	6
2.5.3 <i>Weglatingen</i>	6
2.5.4 <i>Milton-model</i>	6
2.6 METAPROGRAMMA'S.....	7
2.7 MODELLEREN.....	7
2.8 NLP WERKMODEL	8
2.8.1 <i>Integratie van delen</i>	9
2.8.2 <i>SMART Doelen</i>	10

Dit is een proefleesversie van hoofdstuk 2 van de *META Methode van Succesvolle Transformatie* (versie 3.32) geschreven en samengesteld door Toine Fennis. Dit document is gratis aangeboden ter evaluatie en beoordeling. Commentaar, vragen, opmerkingen, ervaringen en feedback met betrekking tot deze publicatie zijn welkom per E-mail op: toine@metamagazine.nl

Vermeld voor zover mogelijk bij reacties:

- * je naam en E-mail adres
- * het versienummer van het gelezen document
- * de paginanummers of hoofdstuknummers waarop de reactie betrekking heeft

Meer specifieke toepassingen van de *META Methode* zijn nog in ontwikkeling (Marketing, Healing en Onderwijs).

Dit document is vooralsnog bedoeld voor persoonlijk (niet commercieel) gebruik.

Blijf op de hoogte van ontwikkelingen met betrekking tot de *META Methode* via <http://www.metamagazine.nl> en <http://www.metamagazine.com> (inhoud is niet gelijk)

De literatuurlijst staat op www.metamagazine.nl/literatuur.htm

© januari 2003;

[MetaMagazine.NL](http://www.MetaMagazine.NL)

info@metamagazine.nl

2. NLP Introductie

Veel gebruikte technieken binnen de *META Methode* komen voort uit- of zijn verwant aan Neuro Linguïstisch Programmeren (NLP). In dit hoofdstuk worden kort enkele NLP basisbegrippen en modellen geïntroduceerd die gebruikt worden als vooronderstelde basiskennis bij toepassing van de *META Methode van Succesvolle Transformatie*.

2.1 Vooronderstellingen

De NLP school kent een aantal vooronderstellingen welke ook het uitgangspunt bepalen voor de verschillende META Methodes:

- De kaart is niet het gebied (respect voor het model van de wereld van een ander).
- Er bestaat geen mislukking, enkel feedback (terugkoppeling).
- Elk (huidige) gedrag is de beste keuze. Gedrag is veranderbaar en kan worden aangepast.
- Ons gedrag is niet wie we zijn. Elk gedrag heeft een positieve intentie (accepteer de persoon en verander het gedrag).
- Gedrag en verandering zijn afhankelijk van *context* en *ecologie* en dienen als zodanig geëvalueerd te worden.
- Lichaam en geest zijn een cybernetische eenheid.
- Alle procedures dienen keuze te bieden.
- Alle procedures en interventies dienen gericht te zijn op persoonlijke groei en eenwording.

Iedereen heeft een eigen model van de wereld en jouw rol daarin zal ook voor iedereen met wie jij te maken hebt verschillen. Het gaat erom dat jij je levensweg zinvol kunt bereizen op een manier die jij prettig vindt en bij jou aansluit. Mislukking bestaat niet, je krijgt feedback op wat je doet en als dat niet is wat jij of anderen hadden verwacht dan kun je vervolgens iets anders gaan doen. Van dingen die niet meteen gaan zoals je wilt kun je dus leren. Frustratie is bijvoorbeeld een belangrijk emotioneel signaal dat je iets kunt leren. Wat je ooit ook hebt gedaan het was de beste keuze op dat moment. Van fouten leer je. Voor opvoeding wordt er in het algemeen ook vanuit gegaan dat je het meeste leert van fouten, van jezelf of van anderen. Als je normen en waarden hebt die overtreden worden door jezelf of door anderen kan de hieruit voortkomende irritatie of boosheid in sterke mate je gedrag bepalen. Weet dat elk gedrag een positieve intentie heeft. Met je gedrag wil je iets bereiken wat voor jou belangrijk is: een gevoel, effect of beloning in welke vorm van dan ook. Als je weet wat het is dat je wilt bereiken kun je op zoek gaan naar gedragsalternatieven wat jou ditzelfde gevoel, effect of beloning geeft. Hiermee kun je bijvoorbeeld verslavingen en ongewenste gedragspatronen veranderen zonder jezelf tekort te doen.

De verwachte effecten of reacties op of uit de omgeving (ecologie) en de specifieke omstandigheden (context) hebben invloed op gedrag. Lichaam en geest beïnvloeden elkaar wederzijds. Onzekerheid en angst zijn gedragsbeïnvloedende emoties die vaak afhankelijk zijn van context en ecologie. Een verhaal vertellen of een oefening doen voor 1 persoon of voor een groep van 500 mensen (andere context) zal waarschijnlijk voor veel mensen gevoelsmatig (emotioneel) verschil uitmaken.

2.2 Neurologische Niveaus

Het NLP model wat als ordeningsmodel en basis gebruikt wordt betreft de *neurologische niveaus*¹ van Robert Dilts. Het gaat in essentie om congruentie (*alignment*) van het hoogste abstractie-niveau van *spiritualiteit* (6) naar de onderliggende niveaus van *identiteit en missie* (5), *waarden en overtuigingen* (4), *vermogens en vaardigheden* (3), het waarneembare *gedrag* (2) en de *omgeving* (1). Elk niveau heeft tevens een eigen begeleidende rol.

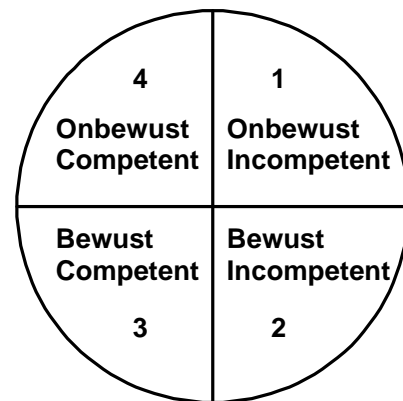
6	Spiritualiteit	<i>Van waaruit?</i>	Rol: <i>Ontwaker</i>
5	Identiteit / Missie	<i>Wie ben ik?</i>	<i>Sponsor</i>
4	Waarden en overtuigingen	<i>Waarvoor, waarom?</i>	<i>Mentor</i>
3	Vermogens en vaardigheden	<i>Hoe?</i>	<i>Leraar</i>
2	Gedrag	<i>Wat? (activiteiten)</i>	<i>Coach</i>
1	Omgeving	<i>Waar, wanneer en met wie?</i>	<i>Verzorger</i>

Als de verschillende niveaus niet congruent zijn (op een lijn liggen) wordt dit vaak als probleem of als stress ervaren. Dit geldt zowel voor individuen als voor teams en organisaties. Inzicht in de verschillende niveaus maakt je bewust van je positie en mogelijkheden (*opportunities*).

2.3 Competentiestadia

Bewustwording van kennis en vaardigheden is volgens Maslow een cyclus van vier stadia. In eerste instantie ben je *onbewust incompetent* (1: je weet niet dat je iets niet weet of kan), vervolgens wordt je *bewust van je incompetentie, onbekwaamheid* of gebrek aan kennis (2: je weet dat je iets niet weet of kan), door te leren en oefenen wordt je *bewust competent* (3: je weet wat je weet en hoe je iets kunt of moet doen) en het laatste stadium is *onbewuste competentie* (4: je vertelt of doet iets zonder dat je hier (nog) bewust van bent). Een voorbeeld van deze competentiestadia is leren fietsen of autorijden.

In NLP-leersituaties wordt nog een 5^e stadium toegevoegd: *Bewust-onbewust-bekwaam*. Dit is het niveau wat je bereikt moet hebben om les te geven en de kennis of vaardigheid over te dragen. Je kunt de vaardigheid onbewust uitvoeren, en je weet bewust hoe je dat onbewust doet.



2.4 Zintuigen en representatiesysteem

Bij NLP worden ervaringen en waarnemingen middels de *zintuigen* beschreven:

- *Visueel* (zien, kijken en beelden)
- *Auditief* (geluid, horen of luisteren)
- *Kinesthetisch* (gevoel, sensatie, emotie of beweging)
- *Olfactoir* (geur en ruiken)
- *Gustatoir* (proeven en smaak)

¹ Gebaseerd op de logische niveaus van Gregory Bateson uitgewerkt door Robert Dilts als NLP model.

De volledige zintuiglijke weergave wordt ook wel de vierschaar genoemd en genoteerd als <VAKO/G>. De verschillende zintuiglijke kanalen of modaliteiten worden weergavesysteem of representatiesysteem² genoemd. Per representatiesysteem kun je uiteraard ook weer verfijnen en *submodaliteiten* onderscheiden. Enkele visuele submodaliteiten zijn bijvoorbeeld: grootte, afstand (ver/dichtbij), kleur, geassocieerd of gedissocieerd, stilstand of bewegend. Auditief: volume, ritme, tempo, toon, klankkleur. Kinesthetisch: beweging snel/langzaam, zacht/hard, vorm, gevoel etc.

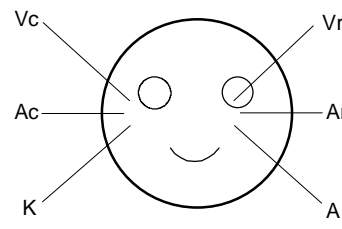
De meeste mensen hebben een voorkeur in hun representatiesysteem. Hoewel we alle systemen tegelijkertijd gebruiken zal de manier waarop we situaties beoordelen en we het meest beïnvloed worden normaliter gebeuren via ons dominante representatiesysteem. Ons taalgebruik verraad meestal ons voorkeur representatiesysteem. Zinnetjes als “dat klinkt goed”(A), “ik zie het wel zitten”(V), “ik sla mijn slag”(K), “daar zit een luchtje aan”(O) of “een gesprek met bittere nasmaak” (G) geven door predikaten³ aan welk representatiesysteem de voorkeur heeft. Uiteraard wordt er altijd ook onspecifiek taalgebruik onderscheiden zoals “daarover zullen we nog moeten vergaderen”, of “we doen het”. In de analyse van taalgebruik beperken we ons meestal tot *Visueel*, *Auditief* en *Kinesthetisch*.

Om volledig in te leven in een situatie wordt naast de standaardvragen Wat zie je? (V), Wat hoor je? (A), Wat voel je? (K) ook gevraagd naar de interne dialoog: Wat zeg je tegen jezelf? We noemen deze zelfspraak *Auditief Digitaal* (Ad) wat meestal ook als apart representatiesysteem wordt benoemd.

Beleving; een reep chocolade eten gebruikt bijvoorbeeld alle zintuigen: herkenbare verpakking met kleur, tekst en merk, vorm: reep, kleur chocolade: bruin (V), het breken van chocolade (K/A), het geluid van het scheuren van de wikkel en folie (A), het smelten / kleven van de chocolade aan je vingers (K), de zoete geur van cacao (O), het bijten met je tanden, de textuur in je mond (K) de bitterzoete, romige smaak op je tong (G), het smelten van de chocolade en het doorslikken (K).

Behalve door taalgebruik zou men ook gebruikte representatiesystemen kunnen herkennen door de oogbewegingen. Het is (nog) geen exacte wetenschap, maar is indicatief wellicht een handig (visueel) hulpmiddel wat je kunt gebruiken om representatiesystemen van anderen te ontdekken. Volgens Bandler en Grinder⁴ zijn dit de visuele toegangssignalen voor een ‘normaal georganiseerde’ rechtshandige:

Vc = Visueel geconstrueerde beelden
 Ac = Auditief geconstrueerde geluiden of woorden
 K = Kinesthetische gevoelens; ook geur (olfactor) en smaak (gustatoir)
 Vr = Visueel herinnerde (eidetische) beelden
 Ar = Auditief herinnerde geluiden of woorden
 A = Auditieve geluiden of woorden (ook auditief digitaal)



Niet gericht kijkende, niet-bewegende ogen wijzen ook op het visueel toegankelijk maken.

² Weergavesysteem of representatiesysteem: zintuig plus een deel van het centrale zenuwstelsel dat je gebruikt om de wereld weer te geven.

³ Predikaat: woord dat een eigenschap aangeeft. Predikaten weerspiegelen vaak het zintuiglijke weergavesysteem dat iemand op een gegeven moment gebruikt.

⁴ Zie: Richard Bandler en John Grinder “De Betovering van de Taal” p35.

2.4.1 Ankers

Om emoties en herinneringen op te roepen maken we gebruik van ankers. Een anker is een stimulus (prikkel) die een bepaald gevoel of emotie oproept. Reclame maakt hier slim gebruik van. Door het anker waar te nemen herinner je de emotie of associatie van een eerdere gebeurtenis.

- *Visuele ankers*: symbolen, vormen, (verkeers)borden, foto's, handelsmerken, kleuren
- *Auditieve ankers*: muziek, melodietjes, deuntjes of riedeltjes, (natuur)klanken en specifieke geluiden
- *Auditief digitaal* (woorden): associatiewoorden, slogans, gezegden, spreuken, citaten, gedichten
- *Kinesthetische ankers*: beweging, zachtheid, temperatuur, bepaalde aanraking, textiel
- *Olfactorische ankers*: aftershave / au de toilet, parfum, fruitlucht, bepaalde lucht of stank, wierook, geurkaarsen, geurzoulen.
- *Gustatieve ankers*: bepaald voedsel, drank, snoep, snacks (zoet, zout, zuur, bitter)

Ankers welke gebruik maken van meerdere zintuigen zijn veelal sterker dan enkelvoudige.

Hoe kun je ankers gebruiken?

Je kunt zelf een hulpanker programmeren. Door eerst bewust van alle zintuigen de gewenste situatie te beleven in de bekrachtigende lichaamshouding die hier bij hoort. Bedenk een ankerwoord voor deze situatie. Op het moment dat je dit helemaal beleeft zet je een kinesthetisch anker door bijvoorbeeld een bepaalde beweging te maken of met je hand een plek op je arm aan te raken. Zeg terwijl je jouw gewenste situatie in gedachten helemaal beleeft driemaal het bedachte ankerwoord.

Ga nu even iets anders doen, bedenk bijvoorbeeld wat je gisteren gegeten hebt, waar je vorig jaar naartoe ging op vakantie of hoeveel boeken je in je kast hebt staan. [break state] Zeg dan het ankerwoord en vuur het kinesthetisch anker af (beweging / aanraking). Je lichaamshouding en bekrachtigend gevoel van de gewenste situatie zou nu vrijwel direct terug moeten komen. Je kunt een gezet anker nu gebruiken om vanuit belemmerende omstandigheden makkelijk en snel de gewenste stemming op te roepen. Je kunt ervoor kiezen voor verschillende gewenste stemmingen verschillende ankers te gebruiken.

Ook voor geheugentraining worden ankers toegepast; aan een vaste opeenvolgende serie visuele ankers (zoals spullen in je huis of aan de landmarkeringen in een route naar je werk) worden in gedachten de afbeelding van de dingen die je wilt onthouden gekoppeld.

2.4.2 Triggers

Een *Trigger* is een spontane stimulus die zodra deze in de omgeving wordt waargenomen een gedrag of een gedachte starten. Als je heel heftig reageert op een stimulus of iets veroorzaakt een spontane stemmingswisseling is er waarschijnlijk sprake van een trigger. Veel verslavingen worden in stand gehouden door triggers. Triggers zijn woorden of non-verbale signalen die (meestal onbewust) bepaalde strategieën en gedragspatronen in werking stellen.

2.5 Metamodel: Taalpatronen

Tad James, een van de grondleggers van NLP:

Welke vraag kan ik stellen die door de aard van de vraag met zijn opgenomen vooronderstellingen zorgt voor de grootst mogelijke verandering bij de cliënt doordat de cliënt de vooronderstellingen van de vraag als vanzelfsprekend aanvaardt?

Voor het herkennen van vervormingen, generalisaties en weglatingen in taalpatronen is het NLP Metamodel ontwikkeld.

De officiële definitie van het NLP Metamodel luidt⁵: “*een verzameling taalpatronen met bijbehorende vragen, bedoeld om verbale weergaven van de wereld weer te verbinden met de zintuiglijke indrukken waarop ze zijn gebaseerd.*” Anders gezegd: de oppervlaktestructuur wordt weer verbonden met de dieptestructuur. Door de onderliggende ervaringen (zintuiglijke weergaven) te specificeren wordt: (a) de mogelijkheid geschapen om nieuwe generalisaties te vormen en zo het wereldmodel te verfijnen en uit te breiden – teneinde het aantal keuzemogelijkheden te vergroten – en kan (b) hoogwaardige (dat wil zeggen zeer specifieke) informatie worden verkregen over iemands ervaring.

Het herkennen en benoemen van de Metamodel ‘overtredingen’ is vooral een theoretisch / analytische toepassing. Het gebruik van de uitdagingen op het moment dat dergelijke taalpatronen zich voordoen is een vaardigheid waarin veel therapeuten en journalisten vaak al onbewust bekwaam zijn.

2.5.1 Vervormingen

Patronen	Uitdaging (vragen die je kunt stellen)	Voorspelling (bedoeling van je vraag)
<i>Gedachten lezen</i> Zij mag mij niet.... Mijn zoon adoreert mij...	Hoe weet je dat? Waar leidt je dat uit af?	Vraag naar de bron van de informatie
<i>Eeuwige waarheid</i> Melk moet Koffie is slecht Artsen zijn medicijnen-pushers	Wie zegt dat? Hoe weet je dat?	Ontdek de overtuiging en verwijst naar de referentie of bron
<i>Oorzaak/gevolg</i> Zijn geklaag ondermijnt mijn motivatie Zijn gestuntel baart mij zorgen Jij maakt mij kwaad	Hoe precies gaat dat in zijn werk? Waarom wordt dat veroorzaakt? Hoe komt het dat jij er onbewust voor kiest om...?	Achterhaal de keuze en wijs mensen op hun eigen verantwoordelijkheid
<i>Complexe equivalentie</i> Hij schreeuwt tegen mij dus hij mag mij niet.	Wat zegt dat dan? Heb jij dat wel eens gedaan?	Betrek een deel op zichzelf. Zoek naar tegenvoorbeelden.
<i>Vooronderstellingen</i> Als hij wist hoeveel ik heb geleden dan zou hij dit niet doen...	Wat voel je en wat hoor je dan? Hoe kies jij hiervoor? Hoe reageert hij? Hoe weet hij niet dat jij...?	Specificeer de vooronderstellingen. Achterhaal de interne representatie

⁵ Uit: Lucas Derks & Jaap Hollander ‘Essenties van NLP’

2.5.2 Generalisaties

Patronen	Uitdaging (vragen die je kunt stellen)	Voorspelling (bedoeling van je vraag)
Alles of niets uitspraak Altijd, nooit, niemand, overal, nergens etc.	Niemand? Echt helemaal niemand?	Tegenvoorbeelden oproepen, achterhalen effecten, resultaten.
Modale operatoren Verplicht zijn, zou moeten, geen keuze hebben Kan niet, mogelijk, onmogelijk, zullen, zal niet	Wat zou er gebeuren als je het tegenovergestelde zou doen? Van wie moet dat? Wat weerhoudt je ervan om...?	Zoek naar bronnen, uitkomsten of doelen. Zoek naar oorzaken

2.5.3 Weglatingen

Patronen	Uitdaging (vragen die je kunt stellen)	Voorspelling (bedoeling van je vraag)
Nominalisaties Ik heb spijt van mijn beslissing	Hoe beslis je? Wat heb je beslist?	Verander de stilstand (beslissing) terug in een bewegend proces.
Ongespecificeerd (vaag) werkwoord Jan doet mij pijn	Hoe precies doet hij dat? Wat heeft hij specifiek gedaan waardoor jij pijn voelde?	Maak het werkwoord specifiek
Algemene weglatingen Ik heb geen geluk Uitspraken zonder referentie Zij luisteren niet naar mij Halve vergelijkingen Het is beter eerst op te ruimen	Waar, wanneer, over wat, tegen wie? Wie zijn zij, over wie hebben we het? Beter dan wat, beter dan wie?	Vul weglatingen in, Specificeer verwijzing naar de referentie Herstel de volledige vergelijking
Impliciete vergelijking Ik wil een lekker wijntje bij het eten	Wat is dat precies?	Maak vergelijking compleet

2.5.4 Milton-model

Het Milton-model is een verzameling taalpatronen ontleent aan het werk van Milton H. Erickson. Milton-model taalpatronen worden gebruikt voor het oproepen van ervaringen via indirecte suggestie en vooronderstellingen. Het Milton-model maakt gebruik van dezelfde linguïstische principes als het Metamodel, maar met de taalpatronen wordt eigenlijk het tegenovergestelde gedaan. Bij het metamodel vraag je naar specifieke ervaringen en bij met Milton-model geef je algemene formuleringen die de ander zelf met ervaringen invult.

Er worden koppelingen gelegd tussen waarnemingen of verschijnselen en betekenissen:

Waarneming / Verschijnsel	Koppeling	Betekenis / Suggestie
Observatie Reactie van cliënt Uitspraak van cliënt Waarheid als een koe	en is een teken dat doordat, zodat zorgt ervoor dat	Verandering Doelen bereiken Positieve emotionele toestand Nieuw gedrag (nieuwe vaardigheden) Nieuwe ideeën (overtuiging, visie)
Gedachten lezen met globale inhoud	dwingt je om	Alignment (meer jezelf zijn)

Bovenstaande tabel kan gebruikt worden als positieve suggestiegenerator door een keuze te maken uit de eerste kolom (benoemen van verschijnsel), een koppeling uit de tweede kolom ('en' is het meest zwak, 'dwingt je om' is het meest sterk) en een betekenis die aansluit bij het wereldbeeld van de cliënt uit de derde kolom.

2.6 Metaprogramma's

Naast het NLP Metamodel voor taalpatronen worden in NLP ook metaprogramma's onderscheiden: patronen die je toepast bij het hanteren van criteria en strategieën. Metaprogramma-onderscheidingen hebben onder meer betrekking op:

1. **Sorteerstijl:** Let je inhoudelijk meer op *mensen, activiteiten, informatie, plaatsen of dingen*?
2. **Centrale persoon:** Ben je met je aandacht meer gericht op *jezelf*, je eigen gevoelens en gedachten, of op de *ander*?
3. **Het onderscheid interne/externe referentie:** Wiens criteria gebruik je om dingen te beoordelen, je eigen criteria (*interne referentie*) of die van een ander (*externe referentie*)?
4. **Het onderscheid actief/reactief:** Neem je *zelf het initiatief* of reageer je vooral op *wat anderen doen* en/of wat er om je heen gebeurt?
5. **Tijdsoriëntatie:** Ben je met je denken en je waarnemen meer gericht op het *verleden*, op het *heden* of op de *toekomst*?
6. **Manieren om met criteria om te gaan:** Wat doe je met je criteria? Kijk je hoe ze vervuld worden ('*matching*'), kijk je hoe ze niet vervuld worden ('*mismatching*'), of kijk je waar ze wel vervuld worden en waar niet ('*comparison*')?

2.7 Modelleren

Je kunt leren van mensen die reeds succesvol zijn in een bepaald vakgebied of die bepaalde vaardigheden goed beheersen. NLP is ontstaan uit de behoefte succesvolle therapeuten te modelleren. Mensen die een bepaald vermogen goed beheersen noemen we expert. Door precies hetzelfde te doen als experts zou je hetzelfde resultaat moeten krijgen. Het proces van modelleren bestaat globaal uit de volgende stappen:

1. Kies een doelvermogen en onderzoek de ecologie.
2. Observeer een expert en contrasteer die met jezelf (*observeren*, interview, *coderen* van patronen)
3. Neem het vermogen over en verwerk eventuele hindernissen (*installeren* patronen, testen in praktijk).
4. Observeer andere experts en tegenvoorbeelden. (zoek naar verschillen)
5. Kies een doelgroep en maak technieken.
6. Leer het vermogen aan de doelgroep (patronen aanpassen en overdragen aan derden).

Het modelleren wordt toegepast ❶ als persoonlijke leertactiek om iets te kunnen (stap 1 tot 4), ❷ Voor praktijkgerichte professionalisering in instellingen en bedrijven. ❸ Als methode voor team-ontwikkeling waarbij een of meer bijzondere vermogens van ieder van de teamleden 'het menselijk kapitaal' gemodelleerd word. ❹ Voor werving en selectie: Hoe denkt, voelt en doet een werknemer – in een bepaalde functie – die het heel goed doet? ❺ In therapie om (net als andere vakgebieden) excellente beoefenaars te modelleren, maar ook om problemen van cliënten te kunnen modelleren en hun strategie aan te kunnen passen. ❻ In de geneeskunde voor het modelleren van excellente artsen en verpleegkundigen, maar ook excellente patiënten: Wat gelooft, denkt en voelt bijvoorbeeld een patiënt die volledig geneest van een officieel ongeneeslijke ziekte? Als het bestaat (en het komt voor) dan kan het gemodelleerd worden. En als laatste ❼

kan het modelleren als onderwijssysteem worden gezien. Modelleren is een manier om bijzondere menselijke mogelijkheden onderwijsbaar te maken. ‘Hoe onderwijst een uitzonderlijk goede onderwijzer?’ en ‘Hoe leert een excellente leerling?’.

Om succesvolle mensen te kunnen modelleren zou je hun strategieën moeten (her)kennen. Een strategie is een beschrijving van het (interne) proces van de opeenvolgende stappen die iemand op meerdere momenten en/of in meerdere situaties herhaalt wat tot een bepaald resultaat leidt. Zowel bekrachtigende als belemmerende gedragspatronen kunnen met een strategie worden beschreven.

Om bepaalde doelen te halen en belemmerende gedragspatronen te vermijden is het handig voorbeelden te hebben van successtrategieën. De kunst is analogieën te vinden met positieve bekrachtigende strategieën die je zelf al kent en gebruikt.

Een doelstelling of strategie is echter niets zonder motivatie. Grofweg kun je menselijke drijfveren verdelen in twee categorieën:

1. het streven naar geluk en genot (associatie: willen winnen)
2. het vermijden van angst en pijn (associatie: niet willen verliezen)

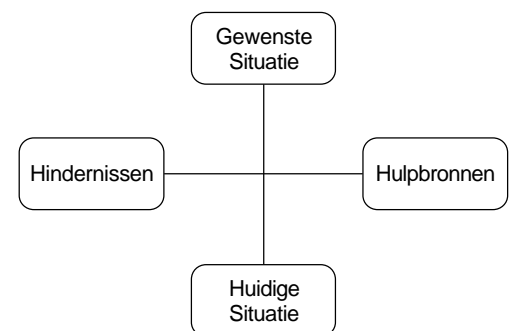
De ultieme motivatie komt dus van een doel dat je structureel veel geluk en genot geeft en tegelijkertijd angst en pijn vermindert. Verderop in de tekst wordt deze globale tweedeling genuanceerd met een model wat uitgaat van 16 basisverlangens.

Veel mensen weten wel wat ze *niet* willen, maar niet wat ze *wel* willen. Het positief en helder formuleren van een gewenste situatie is een belangrijke voorwaarde voor het behalen van het gewenste resultaat.

2.8 NLP Werkmodel

Het standaard NLP werkmodel wat een therapeut of coach gebruikt voor interventies kent vier posities:

1. De *gewenste situatie* (Wat wil ik bereiken?)
2. De *huidige situatie* (Waar ben ik nu?)
3. *Hindernissen* (Wat houdt mij tegen?)
4. *Hulpbronnen* (Wat heb ik nodig?)



Het NLP werkmodel wordt gebruikt om de weg van de huidige situatie (*probleem*) naar de gewenste situatie (*resultaat*) aan te geven.

Hindernissen zijn blokkades en verstoren de weg naar het doel.

Hulpbronnen versterken de weg naar het doel en heffen blokkades op.

Een oefening is om het gewenste resultaat zintuiglijk en positief emotioneel te beleven door het te *visualiseren*, het resultaat helemaal voor je te zien, jezelf erover te horen praten en de geluiden van de omgeving, wat anderen zeggen, het resultaat helemaal te voelen: neem fysiek de houding aan die je hebt als je het resultaat hebt bereikt, ruik en proef het resultaat indien van toepassing. Ook alle positieve bijeffecten (*spin-offs*) van het gewenste resultaat kun je zo helemaal beleven. Ga in tijd ook voorbij het doel in de gewenste situatie (*future pace*) en ervaar of dit een dag, een week, een maand en een jaar later nog steeds wenselijk is.

Een krachtige hulpbron binnen NLP is het toevoegen van de tijdsdimensie: *verleden*, *heden* en *toekomst*. Voor het verleden zou je kunnen nagaan hoe je vergelijkbare hindernissen als kind oploste (je jongere zelf), voor de toekomst kun je aangeven hoe je 'oudere zelf' een dergelijke hindernis zou oplossen? Neem de adviezen van je jongere en oudere zelf mee naar het nu, het heden. Een andere populaire techniek die gebruik maakt van tijd is de *timeline-therapie* (tijdslijn therapie). Je kunt als het ware gedissocieerd (in metapositie / helicopterview) boven je tijdslijn vliegen en op zoek gaan naar gebeurtenissen, situaties, hulpbronnen etc. De tijdslijn of levenslijn wordt als context voor verschillende NLP-technieken toegepast.

Een voorbeeld van visualisatie van mogelijkheden:
Benjamin Zander⁶ gaf als muziekdocent aan het begin van het schooljaar aan dat iedereen aan het eind van het jaar een 10 op hun rapport zou krijgen. De voorwaarde was dat ze binnen twee weken een brief moesten schrijven waarbij ze zichzelf in de toekomst moesten plaatsen naar het einde van het schooljaar en een brief schrijven beginnend met "Beste meneer Zander, ik kreeg mijn 10 omdat..." De opdracht luidde: "In deze brief vertel je in zoveel mogelijk detail het verhaal wat er gedurende het jaar met je gebeurd is dat je dit uitzonderlijk hoge rapportcijfer hebt gekregen. Met het schrijven en het terugkijken naar het afgelopen jaar benoem je alle inzichten en mijlpalen die je behaald hebt gedurende het jaar alsof je deze al bereikt hebt. Alles is geschreven in de verleden tijd. Je mag als je dat wenst specifieke bereikte doelen of competities die je gewonnen hebt aangeven, maar ik ben in het bijzonder geïnteresseerd in de persoon die je dan bent geworden. Ik ben geïnteresseerd in de houding, de gevoelens en het wereldbeeld van die persoon die dan alles wat het wenste heeft gedaan of is geworden wat het wilde. Ik wil dat je gepassioneerd verliefd wordt op de persoon die je in je brief beschrijft."

Een ander hulpmiddel voor visualisatie is een geleide meditatie of geleid intern proces (GIP). Er zijn diverse tapes en Cd's te koop met geleide meditaties.

2.8.1 Integratie van delen

Als mens bestaan we uit delen. Alle delen hebben een positieve intentie. Het kan zijn dat een bepaald deel zeer dominant is, of te ver doorgeslagen is waardoor het gedrag sterk beïnvloed wordt. Zo kan het bijvoorbeeld ook zijn dat er geen coördinatie of samenwerking (meer) is met andere delen. Binnen NLP werken we meestal met delen omdat er een deel is wat belemmerend werkt op het geheel van delen. Het gaat dus om een goede balans en bekrachtigende samenwerking tussen de delen.

Delen kunnen op hun gedrag of vanuit hun voornaamste rol of voornaamste gedrag worden benoemd (karikatuur): het snoepertje, het rokertje, het strebertje, de perfectionist, de slons, de slaper, de artiest, de student, de genietter, de ouder, het kind, etc.

⁶ Benjamin Zander 'The Art of Possibility' p27-28 (hier vertaald uit Engels naar Nederlands)

Oefening met delen:

Verwelkom de twee belangrijkste delen voor de situatie waar je mee te maken hebt en vraag deze delen om zich voor te stellen. Plaats deze delen op je handen (of als jezelf een voor een op verschillende stoelen). Vraag naar de onderliggende positieve intentie van het gedrag van deze delen. Is samenwerking mogelijk tussen de delen? Vraag indien nodig hulp van je creatieve deel hoe de delen kunnen samenwerken. Als je de delen op je beide handen hebt geplaatst kun je ze samenbrengen door je handen langzaam naar elkaar te doen en je handen ineen te vouwen. Bedank de delen voor hun medewerking. Vraag aan je onbewuste of er nog andere delen zijn die het niet eens zijn met de gewenste situatie. Verwelkom ook deze delen of dit deel en herhaal bovenstaande procedure tot alle delen geïntegreerd zijn.

2.8.2 SMART Doelen

Het SMART maken van doelen is een veelgebruikt hulpmiddel om doelen duidelijk te formuleren. Hieronder de SMART-vragen voor individuele toepassing:

1. Specific (Specifiek en simpel)
 - Wat is je doel, waar gaat het precies om, wat is de essentie?
 - Waar en met wie wil je dat doel bereiken?
 - Hoe ga je dat doen?
2. Measurable (Meetbaar en zinvol)
 - Wanneer weet je dat je je doel bereikt hebt, waaraan kun je het toetsen?
 - Wat zie, hoor, zeg, voel, doe en kun je dan?
 - Waarvan is dan nog meer sprake?
 - Is dat allemaal zinvol, is het de investering waard?
3. Attainable (Alsof het er nu is, bereikbaar,)
 - Als je dat nu zou hebben, hoe zou dat voor je zijn?
 - Heb je het behalen van het doel in eigen hand of ben je van anderen afhankelijk?
 - Wat kun je zelf doen om je doel te halen, acht je dat haalbaar?
4. Realistic (Realistisch en ecologisch verantwoord)
 - Hoe verandert je leven als je je doel bereikt?
 - Hoe zouden anderen reageren als je je doel bereikt had? (gezin, familie, vrienden, collega's e.d.)
 - Heeft het behalen van je doel negatieve gevolgen voor jezelf of voor anderen?
 - Op welke wijze zou het nog ergens onverantwoord zijn om je doel te bereiken?
5. Timely (Tijdgebonden)
 - Wanneer heb je je doel bereikt, wanneer begin je ermee?
 - Welke tussendoelen (*milestones*) kun je aanbrengen, wanneer zijn die?
 - Wat is de eerste stap die je nu gaat zetten?

Voor het verzamelen van relevante informatie over een doel voor veranderingswerk heeft Robert Dilts ook het SCORE-Model bedacht. SCORE staat voor: Symptom, Cause (oorzaak), Outcome (doeltoestand), Resource (hulpbron) en Effect.

Graag wil ik dit NLP hoofdstuk afsluiten met twee motto's ter overweging:

If you do what you always did, you will get what you always got.
(Als je doet wat je altijd deed, zal je krijgen wat je altijd kreeg)

Don't mess with it if it ain't broken.
(Als iets niet kapot is moet je er niet mee rotzooien)