

EELCO WISMAN

Een droom met een deadline

Wat kun je met NLP
in werk en privé



OUTWISE
PERFORMANCE IMPROVEMENT

Tweede herzien druk 2008

Copyright © 2008 Outwise Performance Improvement, Zeist

Copyright © 2007 tekst Eelco Wisman

Vormgeving omslag

Drukkerij Malden

Omslagfoto

Janneke Verbakel

Zetwerk

Drukkerij Malden

Alle rechten voorbehouden.

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvuldigd en/of openbaar gemaakt door middel van druk, fotokopie, microfilm of op welke wijze ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgeverij.

ISBN 978-90-813409-1-5

NUR 770

Inhoud

Voorwoord	11
Introductie	13
1 Wat is NLP?	19
Een stukje geschiedenis	19
Modelleren	20
De N, de L en de P	21
De NLP-grondhouding	25
Leren, maar niet manipuleren	27
Hoe leren wij?	28
2 Thema's en vooronderstellingen	33
Hoe haal je meer uit jouw communicatie?	33
Het NLP-communicatiemodel	34
De filters	35
Van waarnemen naar een interne representatie	38
Oorzaak en gevolg	39
Perceptie is projectie	44
De vooronderstellingen van NLP	47
Psychologische invloeden	50

Neurologische niveaus	53
Wat is jouw missie?	54
3 Het geheim van doelen die uitkomen	57
Wat wil je nu op dit moment?	57
Hoe maak je van je droom een doel?	59
Het geheim van doelen die uitkomen	60
Het verandermodel	71
4 Onbewust zijn en rapport	81
Onbewustzijn of onbewust zijn...	81
Al het leren, veranderen en gedrag is onbewust	82
Functies en eigenschappen van het onbewustzijn	83
Communiceren met je onbewustzijn	88
Hoe geef je jouw onbewustzijn een opdracht die werkt?	89
Rapport opbouwen met de ander	89
5 Zintuiglijke scherpte	97
Hoe gaan we om met wat we waarnemen?	97
Zien	98
Het calibreren van gedrag	99
Werken met submodaliteiten	104
6 Representatiesystemen	111
Hoe komt het dat je kiest voor bepaalde woorden?	111
Voorkeursrepresentatiesystemen	112
Stem af op de ander	118
Het Charismapatroon	119
Voorbeelden in de taal (predicaten)	119
7 Taalpatronen	125
Zeg het zoals je het wilt zeggen!	125

Oppervlakte- en dieptestructuur	126
Het Metamodel	126
De Milton taalpatronen	131
Gebruik taal om het gewenste resultaat te bereiken	139
Hiërarchie van ideeën	140
8 Strategieën	145
Hoe doen we wat we doen?	145
Woorden vertellen je meer dan ze zeggen	147
De ogen zijn de spiegels van de ziel	147
De succesvolle spellingsstrategie	151
9 Ankeren en reframeën of herkaderen	157
Ankeren	157
Stacking anchors	161
Collapse anchor	162
Chaining anchors	163
Reframeën of herkaderen	167
Outroductie	171
Dankwoord	177
Begrippen en definities	181
Aanbevolen literatuur	189
Contact	199

'Ik doe alles wat in mijn vermogen ligt om mijn klant te helpen de volgende stap in zijn of haar ontwikkeling te laten zetten met respect voor het model van de wereld van mijn klant.'

Voorwoord

Ik ontmoette Eelco voor het eerst in Londen, in 2000, toen hij deelnam aan een NLP Trainer's Training die ik daar gaf. Hij viel onmiddellijk op als een zeer charismatisch spreker. Sindsdien is Eelco een zeer gewaardeerd coaching-assistent bij veel van mijn trainingen, van de Practitioner Certificaten tot de Trainer's Training. Eelco heeft in Nederland een succesvol NLP-instituut opgericht: *Outwise Performance Improvement* en verzorgt *Corporate Training Programmes* waarbij hij NLP op een internationale basis gebruikt. In 2005 besloot hij deel te nemen aan mijn NLP Master Trainer Programme, een zeer intensief programma van twee jaar. Dit programma biedt mensen de mogelijkheid om als trainer het allerbeste uit zichzelf te halen.

Zoals u zult begrijpen, heb ik Eelco de laatste jaren zeer goed leren kennen. Ik was dan ook vereerd toen hij me vroeg om het voorwoord voor zijn eerste boek te schrijven. Eelco had me al verteld dat er heel weinig Nederlandstalige NLP-boeken bestaan. Een toegankelijke en praktische NLP-handleiding ontbrak al helemaal. Eelco besloot daar iets aan te doen. Het resultaat heeft u nu in uw handen. Een goed voorbeeld van het feit dat Eelco de daad bij het woord voegt, want ooit was dit boek slechts een droom.

Een droom met een deadline geeft u een overzicht van een NLP

Practitioner Training, dat u overal mee naar toe kunt nemen. Als u nog niet zoveel weet over NLP is het een goede introductie. Hebt u het onderwerp al wel bestudeerd, dan is het een goede hulpbron. De manier waarop Eelco de stof behandelt is bijzonder. Hij gebruikt een van de krachtigste leermiddelen om u te helpen de informatie gemakkelijk op te nemen en toe te passen. Hij zal u motiveren, informeren en actie laten ondernemen.

Dit boek is niet zomaar een verzameling goede ideeën: Eelco zal u laten zien hoe u NLP kunt gebruiken om verbazingwekkende resultaten te boeken in elk aspect van uw leven. Bovendien reikt hij u middelen en technieken aan om uw naasten in staat te stellen hetzelfde te doen.

Lees dit boek dus grondig! Droom en stel deadlines. Veel te veel mensen jagen hun dromen niet na en nemen met minder genoegen. Gebruik wat u leert van dit boek en uw dromen zullen sneller uitkomen dan u denkt!

Dr. David Shephard,
Certified Master Trainer of NLP
Certified Instructor of Hypnotherapy
Certified Master Trainer of Time Line Therapy™
Instructor of C21st Magic
The Performance Partnership Limited, London, England
www.performancepartnership.com

Introductie

'NLP, dat lijkt me wel iets voor jou,' was een opmerking die een collega-trainer een aantal jaren geleden tegen mij maakte. Ik werkte op dat moment voor een groot trainings- en adviesbureau. Ik dacht: Leuk, een paar techniekjes erbij en dan word ik een nog betere trainer.

Ik kwam binnen in een zaal met ongeveer dertig mensen, de stoelen stonden in theateropstelling in plaats van in een carré. Er stonden geen tafels in de zaal. Voorin was nog één lege stoel en daar moest ik wel plaatsnemen, als ik nog wilde zitten. Ik voelde me opgelaten, was aan de late kant maar nog wel net op tijd. Er zaten al veel mensen met elkaar te praten. Ik kende niemand, raar om hetzelfde te ervaren als mijn cursisten als ik training geef: met wie zal ik waarover gaan praten... Er lag een dikke multomap op de stoel, de handout van de NLP-Practitioner Opleiding. Ik pakte hem op. De map was loodzwaar. De trainer kwam binnen en begon een verhaal te vertellen, zonder zich voor te stellen. Een verhaal waar ik door gegrepen werd en waar ik heel geconcentreerd naar zat te luisteren. Ik zag het hele verhaal als een film aan me voorbijtrekken.

Het ging over een oud vrouwtje dat, elke ochtend als de trainer daar langs fietste op weg naar zijn werk, voor haar raam stond en naar hem zwaaide. Ook 's avonds stond zij er altijd. Dat werd een gewoonte: langs fietsen betekende zwaaien naar dat lieve oude vrouwtje. Tot zij op een ochtend niet voor het raam stond. Hij zwaaide uit gewoonte en kwam er toen pas achter dat het vrouwtje er niet stond... Onbewust vroeg hij zich de hele dag af wat er loos zou zijn. Het was al donker buiten toen de trainer 's avonds op weg naar huis fietste. Er brandde geen licht in het huis, het raam was donker en het vrouwtje was niet te zien... Toen zag hij haar opeens, iets verderop onder een lantaarnpaal naar iets zoeken. Een aantal andere mensen hielp haar. Hij stapte van zijn fiets en net als een paar andere mensen begon hij mee te zoeken...






Voordat de clou van het verhaal kwam, stopte de trainer en begon hij over de opleiding te praten. Hij liet zien wat we in de training allemaal wel en niet zouden gaan doen en ervaren, hoe we konden slagen en wat er van ons verwacht werd. Nieuwsgierig en gefrustreerd liet hij mij midden in dat verhaal achter, denkend: hoe loopt het nu af?

Waarom dit boek over NLP?

Bijna alle NLP-informatie komt uit Amerika. NLP is namelijk door twee Amerikanen ontwikkeld: Richard Bandler en John Grinder. Als je in Nederland op zoek gaat naar boeken over NLP, dan kom je van alles en nog wat tegen. Hele dikke boeken, waar bijna niet doorheen te komen is. Allerlei boeken die wel over NLP gaan, maar in een bepaalde context, bijvoorbeeld: NLP in verkoop, NLP in leiderschap, NLP en gezondheid en dergelijke. Veel boeken zijn vertaald. Wat ik miste was een goed, leesbaar, niet al te dik, informatief basisboek

over NLP, door een Nederlander geschreven. Het resultaat ligt voor u!

Dit boek is een basisboek, een introductie in NLP. Het geeft aan hoe NLP je leven kan verrijken, hoe het je succesvoller kan maken. Het geeft antwoord op de vragen: wat is NLP, wat doet het, wat levert het op?

Ik heb niet alles tot in de details beschreven. Het is bedoeld om jou meer inzicht te geven in wat jij nu zou kunnen doen met ‘standaard-NLP’: NLP zoals het door de American Board of NLP – wereldwijd de grootste NLP-organisatie – is gestandaardiseerd. Ik heb veel voorbeelden opgenomen van werk- en privésituaties, die met de volgende symbolen zijn aangegeven, bijvoorbeeld hoe je op het werk NLP kunt gebruiken bij leidinggeven/management , verkopen/sales . En hoe je NLP kunt gebruiken in het kader van Coaching . Daarnaast krijg je voorbeelden hoe je in je privéleven met NLP andere resultaten kunt behalen bij de opvoeding van je kinderen  en in de relatie met je partner .

Voor wie is dit boek geschreven?

Of je nu trainer, verkoper, manager, leraar, coach, opleider, man, vrouw, opvoeder, politie-agent, psycholoog, pastor, arts, partner of single bent... Je bent altijd *meer* dan dat! En als jij wilt weten wat je allemaal nog meer bent, dan kun je in dit boek het antwoord daarop vinden.

Na de eerste twee dagen volgden er nog negentien intensieve trainingsdagen met deze groep mensen. We leerden elkaar erg goed kennen, elkaars mogelijkheden en onmogelijkheden, elkaars stimulerende en belemmerende overtuigingen, elkaars normen en waarden, elkaars identiteit en zelfbeeld. En om heel eerlijk te zijn: ik leerde ook erg veel over mezelf. Als je dit boek leest, zul jij ook

erg veel over jezelf leren: over jouw manier van denken, je bewustzijn en onderbewustzijn, je excuses en resultaten, je rookgordijnen, je mooie en minder mooie kanten, je weerstand en flexibiliteit, je normen en waarden, je motivatoren, je angsten, je grenzen en doorzettingsvermogen, je keuzes, je (non)logica en je emoties, hoe je jezelf ziet en hoe anderen jou zien.

Ik kwam erachter dat ik al jaren aan NLP deed, alleen wist ik niet dat het zo heette. Nu weet ik dat wel en weet ik ook waar mijn denken en mijn gedrag vandaan komen. Ik weet nu hoe het komt dat ik de dingen doe zoals ik ze doe en kan dat nog onderbouwen ook. Ik heb geleerd hoe ik lering kan trekken uit mijn ervaringen, zodat ik ze de volgende keer nog beter kan doen.

En dat kun jij straks ook...

Kun je NLP leren uit een boek?

Ja en nee. Ja: je kunt NLP-kennis opdoen en uit sommige boeken kun je technieken leren.

Dit boek geeft je de basis van NLP. Elk onderwerp wordt opgebouwd aan de hand van vier vragen: *Waarom* wil je dit leren? *Wat* is het? *Hoe* kun je het gebruiken? En *wat als* je het gebruikt hebt, wat krijg je dan, wat levert het jou op? Dit zijn de basisleerstijlen die mensen gebruiken om informatie te leren. Maar uiteraard gaat het niet alléén om de kennis. NLP gaat over kennis, maar ook over vaardigheden en vóóral over de juiste attitude om met mensen te willen werken.

Nee: de NLP-interventietechnieken kun je beter in de praktijk leren, bijvoorbeeld tijdens een NLP-Practitioner Opleiding. Dan oefen je die technieken op verschillende mensen. Je krijgt feedback op wat goed ging en hoe het nog beter kan, waardoor je meteen meer zelfvertrouwen ontwikkelt om mensen te coachen. Je integreert wat je hebt geleerd direct in de praktijk.

... zij zocht naar iets enorm waardevols dat ze in haar huis had verloren, waar de stroom was uitgevallen... Er stopten meer en meer voorbijgangers. Sommigen vroegen waarnaar gezocht werd. Zonder op antwoord te wachten, begonnen de nieuwe mensen spontaan mee te zoeken. Het werd maar drukker en drukker. Na een tijdje gezocht te hebben, dacht één van de helpers even na en vroeg aan het vrouwtje waarom ze hier onder de lantaarnpaal zocht naar iets wat ze in haar huis had verloren. Zij had een opmerkelijk antwoord: 'Ik zoek hier, omdat hier licht is en ik hier dus het beste kan zien.' Inderdaad een opmerkelijk antwoord, want dat oude vrouwtje kreeg veel meer dan hetgeen waarnaar ze zocht... Waar ze in haar huis naar zocht, vond ze natuurlijk niet buiten, maar toen ze zocht op een plaats waar ze iets kon zien, bleek ze veel meer mensen om zich heen te hebben dan ze eigenlijk dacht. Haar leventje alleen, waarin ze dagelijks veel tijd voor haar raam doorbracht, was minder eenzaam dan ze dacht. Ze kreeg behalve warme aandacht ook veel hulp. En dat is toch echt iets waar ze de rest van haar leven enorm veel plezier van heeft.

Het is dus maar hoe jij ernaar kijkt! En wat voor dat vrouwtje gold, gold ook voor mij: ik kreeg meer dan waar ik naar op zoek was, alleen al door het volgen van mijn eerste NLP-opleiding.

Ik wens je veel leesplezier.

En wie weet ontmoeten we elkaar ergens...

Eelco

1 Wat is NLP?

'De wetenschap van de voortreffelijkheid' of 'de psychologie van succes'.

Een stukje geschiedenis

NLP staat voor Neuro Linguïstisch Programmeren. De term is bedacht door Richard Bandler en John Grinder en staat voor de manier waarop onze communicatie ons gedrag en daarmee het resultaat van wat we doen, beïnvloedt. Dat is wat Neuro Linguïstisch Programmeren eigenlijk is.

NLP is begin jaren zeventig ontwikkeld. Richard Bandler, een psychologiestudent aan de University of California in Santa Cruz, ging samenwerken met John Grinder, voormalig geheim agent voor de CIA, die toen 'associate professor' linguïstiek was aan diezelfde universiteit. Zij 'modelleerden' drie therapeuten die *blijvende* gedragsveranderingen bij hun cliënten konden bewerkstelligen: Fritz Perls (1893-1970), de grondlegger van de Gestalttherapie; Virginia Satir (1916-1988), een zeer succesvol gezinstherapeute en Milton Erickson (1901-1980), de vader van de hypnotherapie en wereldberoemd hypnotherapeut.

Modelleren

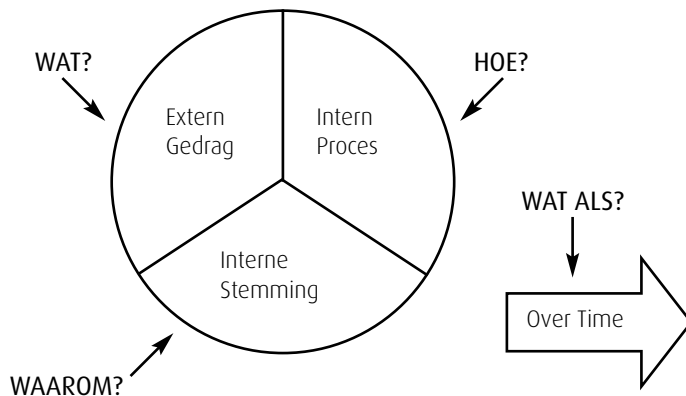
Model-leren is de oudste manier van leren: na-apen, zoals een kind nadoet wat zijn ouders doen.

Als ouders tegen elkaar schreeuwen, gaan kinderen dat vanzelf ook doen. Maar als ouders op een rustige manier hun kind veel complimenten geven, gaat een kind dat vanzelf ook nadoen. Hoe komt iemand tot een bepaald resultaat?

Als jij precies hetzelfde doet als iemand anders, zou je tot hetzelfde resultaat moeten komen. Als je kunt analyseren hoe iemand informatie tot zich neemt, hoe deze persoon deze informatie intern verwerkt en hoe hij* uiteindelijk weer tot gedrag komt, en je zou dit zelf exact hetzelfde doen, dan zou je dus eigenlijk tot exact hetzelfde resultaat moeten kunnen komen.

Dus als je het gedachteproces, de fysiologie en de taal die iemand gebruikt achterhaalt en deze drie aspecten op exact dezelfde manier

Figuur 1: De hoofdelementen van NLP



* In dit boek kun je 'hij' lezen waar 'zij' staat en andersom. Om de leesbaarheid te vergroten kies ik meestal voor de 'hij'-vorm.

toepast, krijg je hetzelfde resultaat. Dan zijn de resultaten als het ware programmeerbaar. Zo is de term Programmeren tot stand gekomen.

Naast Bandler en Grinder hebben Alfred Korzybski, een Poolse wetenschapper en schrijver van het boek *Science and Sanity* (1933), Gregory Bateson, een Engelse bioloog, antropoloog en filosoof, en Noam Chomsky, transformationeel grammaticus, veel invloed gehad op wat later NLP is genoemd. Bandler en Grinder hebben invloeden vanuit de psychologie, psychiatrie, linguïstiek, verschillende soorten therapie en computermodellen in NLP bij elkaar gebracht met maar één gedachte: het moest werken, het moest het gewenste resultaat opleveren. Die nieuwsgierigheid naar hoe deze mensen met hun taal effecten bij anderen konden bewerkstelligen en de drang om dit inzichtelijk en overdraagbaar te maken, hebben uiteindelijk geleid tot wat we nu NLP noemen. De wetenschap van de voortreffelijkheid, de leer van succes.

NLP is dus niet verzonnen, deze modellen werkten al, het was er al. Maar door de vragen die Bandler en Grinder aan hun modellen hebben gesteld, zijn deze modellen zich ook bewust geworden van wat zij deden. Daardoor konden zij nóg betere resultaten behalen. Met andere woorden: als je je eenmaal ergens van bewust bent, kun je je er nooit meer *niet* bewust van zijn! En als je er bewust mee aan de slag gaat, kun je dus dezelfde resultaten behalen als de mensen die gemodelleerd werden.

De N, de L en de P

Deelnemers aan de NLP Practitioner Opleiding vragen vaak: ‘Hoe vertel je iemand wat NLP eigenlijk is? We leren veel, oefenen veel met heel veel technieken. Maar als iemand vraagt wat het is, weet ik niet goed wat ik daar op moet antwoorden.’

Aan mensen die nog nooit met NLP te maken hebben gehad, ant-

woord ik vaak: ‘Stel je eens voor dat iedereen in jouw omgeving tegen je zegt: ‘Goh, wat zie jij bleek, volgens mij word je ziek.’ Als ze dat een paar weken tegen je zeggen, komt er een dag dat jij je ziek meldt, toch? Maar als dit zo werkt, dan werkt het misschien ook de andere kant op... Als iedereen in je omgeving tegen jou zegt: ‘Tjee, wat zie jij er goed uit, het gaat zeker erg goed met jou!’, dan ga jij je vanzelf beter voelen, toch? Nou, dat is het effect van taal (linguïstiek) op je neuro-systeem. Dus hiermee zijn Neuro en Linguïstiek met elkaar gelinkt.

Het Programmeerdeel is eigenlijk: heb jij dat ook, dat als je naar een groep mensen kijkt die hetzelfde werk doen, dat je dan verschil ziet? Zo van die is wél succesvol en die ander niet, dat je bij de ene denkt ‘ja’ en bij de ander ‘nee’, die heeft ‘het’ niet...? Hoe komt het nou dat succesvolle mensen succesvol zijn? Als ik dat kan analyseren, dan kan ik dat ook aan anderen leren, model-leren. Dan kan ik anderen dus helpen om ook bij hen die succesvolle manier van denken en handelen te programmeren.

De definitie van NLP is dus eigenlijk:

Hoe gebruik ik mijn taal – ook mijn gedachte taal en non-verbale communicatie – om een externe gebeurtenis intern weer te geven (interne representatie), er een beleving bij te krijgen en deze dan weer extern te maken met diezelfde (non-verbale) taal en uiteindelijk mijn gedrag.

Met andere woorden:

- N: onze innerlijke ervaring is het resultaat van de weergaven in het centrale zenuwstelsel;
- L: we gebruiken taal om die weergaven te ordenen;

P: ten slotte kunnen we die innerlijke weergaven organiseren om onze doelen te bereiken.

Dr. Tad James, de als eerste door Bandler en Grinder opgeleide NLP-Trainer en grondlegger van TimeLineTherapy™, geeft de volgende, meer gedetailleerde omschrijvingen van NLP:

- NLP is de wijze waarop we de gedachtetaal gebruiken om onze specifieke en gewenste doelen te bereiken.
- NLP is de studie van de structuur van de subjectieve ervaring. NLP geeft weer hoe jij persoonlijk, dus subjectief, informatie structureert in jouw hoofd. Hoe jij tijdens iets wat je ervaart, daar een beleving bij krijgt en vervolgens hoe jij weer reageert met je taal en je gedrag.
- NLP is de Art and Science van Model-leren. NLP is dus zowel een kunst als een wetenschap. Je kunt creatief nieuwe dingen leren van een model dat dit specifieke ding al goed kan. En als je consequent hetzelfde resultaat scoort, dan is daarmee model-leren dus ook wetenschappelijk toepasbaar en dus wetenschappelijk een feit.
- NLP is een communicatietechnologie. Uiteraard gaat NLP over hoe je communiceert. NLP geeft je inzicht in hoe je nog beter met andere mensen kunt communiceren. Het reikt jou mogelijkheden aan om nog meer uit je communicatie te halen, zowel je verbale communicatie (je woordkeuze en de manier waarop je jouw stem gebruikt) als je non-verbale communicatie (de manier waarop je met je houding en gedrag je woorden ondersteunt).

Neuro

Onze innerlijke ervaring is de registratie in het centrale zenuwstelsel – de hersenen – van datgene wat onze vijf zintuigen waarnemen:

- visueel: zien;
- auditief: horen;
- kinesthetisch: voelen;
- olfactorisch: ruiken;
- gustatoir: proeven.

Linguïstisch

We gebruiken taal om die weergaven in het centrale zenuwstelsel te ordenen. Met taal en non-verbale communicatiesystemen coderen en organiseren we onze neurale waarnemingen en kennen we er betekenis aan toe. Hierdoor worden die weergaven omgevormd tot:

- beelden;
- geluiden;
- gevoelens;
- smaken;
- geuren;
- woorden, gedachten (je ‘self talk’, zoals je in je hoofd tegen jezelf praat).

Programmeren

Ten slotte kunnen we die innerlijke weergaven in ons neurologisch systeem organiseren om onze doelen te bereiken. We hebben namelijk de mogelijkheid om onze patronen, de manier waarop we de dingen doen, onze gewoontes, programma’s – dus hoe we communiceren met onszelf en met anderen – te ontdekken en te gebruiken, teneinde onze specifieke en gewenste resultaten te bereiken.

Op een hoger abstractieniveau zou je kunnen zeggen dat NLP de keuzemogelijkheid van mensen vergroot. Het gaat om de verrijking van je eigen levensopvattingen: NLP als ‘wetenschap’ van de vooruitgang. Mensen zeggen wel dat als je NLP gaat doen, je als mens verandert. Of: als je ‘aan NLP doet’, wil je mensen veranderen.

Ik heb niet de pretentie dat ik mensen kan veranderen. Wel help ik mensen om weer aan het stuur van hun bus, van hun eigen leven te gaan staan. Wie ben ik om te bepalen of iemand zou moeten veranderen? Dat zou suggereren dat men niet goed genoeg is, of op z'n minst iets niet goed doet.

Je moet vooral blijven doen waar je goed in bent. Loop je echter tegen dingen aan waar je last van hebt, waardoor je niet het resultaat krijgt dat je graag zou willen hebben, dan biedt NLP je een scala aan mogelijkheden en interventietechnieken om daar wat aan te doen. Dan krijg je meer keuzemogelijkheden en flexibiliteit om met succes die resultaten te behalen die je echt graag wilt bereiken.

De NLP-grondhouding

NLP is een visie op menselijke ervaringen en een verzameling interventietechnieken die een bepaalde attitude impliceert, een soort van grondhouding. Deze grondhouding wordt gekenmerkt door:

- *Nieuwsgierigheid*
Die bijna kinderlijke nieuwsgierigheid, van de hoed én de rand willen weten. Wie, wat, waar, hoe, wanneer en wat daarna zijn de open vragen die je veel zult stellen als je met NLP aan de slag gaat.
- *Flexibiliteit*
De wil om te experimenteren met nieuw gedrag, want: als je blijft doen wat je altijd deed, krijg je wat je altijd kreeg. Maar wil je iets anders, *doe* dan iets anders! Probeer dingen uit, ga ervoor!
- *Het vermogen tot zelfreflectie*
De wil om te leren van wat je gedaan hebt om er het optimale uit te kunnen halen.
Stel jezelf de volgende twee vragen:
 1. Wat ging goed?

2. Als ik het weer zou doen, wat zou ik dan anders doen om een beter resultaat te krijgen?

Deze grondhouding wordt binnen NLP vertaald in de ‘vijf principes van succes’:

1. *Weet wat je wilt bereiken*

Als je niet weet wat je wilt, kun je niet bepalen wat het is om succes te hebben. Dus stel jezelf de vraag: ‘Wat wil ik bereiken?’ en aan anderen: ‘Wat wil jij bereiken?’ Vaak weten mensen wel waar ze vanaf willen, ze zeggen vaak: ‘Ik wil niet meer...’ Antwoord geven op de vraag wat ze wél willen geeft hun echter de juiste focus en motiveert om actie te ondernemen.

2. *Onderneem actie*

Je zult iets moeten doen, iets ondernemen. Je zult tot gedrag moeten komen. Goethe heeft ooit gezegd: ‘Een droom is een voorgevoel van iets wat je kunt bereiken, anders zou het je droom niet zijn...’ *Een Droom met een Deadline* is een doel. Dus durf te dromen, zet je droom op een tijdsbalk en handel hiernaar.

3. *Zorg voor zintuiglijke scherpte*

Gebruik je zintuigen: kijk, luister en voel wat er daadwerkelijk gebeurt. Weet waar je op moet letten. Dan weet je of je op de juiste weg bent in de richting van je doel. Je kunt dan de feedback gebruiken om indien nodig je gedrag aan te passen. Wees dus zo nieuwsgierig en sensitief als je als kind al was.

4. *Stel je flexibel op*

Hoe flexibeler je bent, hoe meer mogelijkheden je hebt om je doel te bereiken, dus om succesvol te zijn. Wil je iets anders, *doe* dan iets anders, in plaats van meer van hetzelfde te doen. Brengt dat wat je doet je dichterbij je doel? Zo ja: ga door. Zo nee: stop er dan mee en doe iets anders.

Met flexibiliteit wordt ook doorzettingsvermogen bedoeld:

het omgaan met tegenslagen. Lukt het niet direct, zoek dan andere mogelijkheden om je doel te bereiken.

5. *Handel vanuit psychologische en fysiologische fitheid*

Zorg dat je lichamelijk en geestelijk in goede conditie bent. Zorg dat je in een productieve stemming bent. Zorg voor je lichaam en je lichaam zorgt voor jou. Houd je gedachten positief: dit levert je meer op dan verzanden in negatieve gedachten. Positieve gedachten kosten net zoveel energie en leveren veel meer op.

Leren, maar niet manipuleren

Een veel gestelde vraag is: 'Is NLP niet hetzelfde als het manipuleren van anderen?' Manipuleren betekent: naar de hand zetten. Manipuleren klinkt als iemand iets laten doen waar jijzelf beter van wordt. Maar als manipuleren betekent dat je ander gedrag bij iemand wilt bewerkstelligen om samen het afgesproken doel te bereiken, dan is het positief.

Overigens kun je je niet niet-gedragen. Met jouw gedrag beïnvloed je altijd een ander. En als je het ermee eens bent dat je niet niet kunt beïnvloeden, dan manipuleer jij inderdaad ook mensen. Waar men echter met deze stelling aan voorbijgaat, is de vrije keuze van mensen. Mensen zijn bereid zich te laten beïnvloeden – of zo je wilt: te laten manipuleren – als dit ook voor hen iets positiefs op zal leveren. Het hangt dus van je doel af wie wie manipuleert en met welk doel.

Wat je ook doet en wat je ook wilt, succes hebben betekent altijd dat je in contact staat met anderen, dat je invloed hebt op anderen. Je kunt je immers niet 'niet-gedragen', jouw gedrag beïnvloedt een ander altijd.

Hoe leren wij?

Veel mensen denken dat leren gaat over hoe je bewust, met je hersenen, met je kritische ratio, zoveel mogelijk kennis op kunt doen. Anderen denken dat je onbewust het snelste leert. Sommige mensen vinden *Learning by doing* de juiste methode, dus door praktijkervaring op te doen. Weer anderen roepen dat je eerst de theorie moet beheersen voor je überhaupt iets kunt gaan doen met het geleerde. Misschien hebben ze allemaal wel gelijk. Misschien is het niet een 'of/of-' maar een 'én/én'-stelling...

Herinner je je nog hoe je hebt leren autorijden? Je wist van tevoren niet of je dat wel of niet zou kunnen. Je moest wel erg veel tegelijkertijd doen: koppeling bedienen, schakelen, kijken, sturen en ook nog op al het andere verkeer letten. Toen kwam het moment dat je voor het eerst achter het stuur zat; je voelde je waarschijnlijk zeer onbekwaam en daar was je je erg van bewust. Zeker toen de motor af sloeg bij het wegrijden. Na een aantal lessen mocht je het rijexamen aanvragen, je was al behoorlijk bewust bekwaam. Maar het rijexamen is slechts een brevet van bekwaamheid. Hoe rijd je nu auto? Als je op de snelweg bent en je de richtingaanwijzer naar rechts aanzet en je je plotseling afvraagt hoe je daar in hemelsnaam bent gekomen, als je je niet meer kunt herinneren hoe je daar terecht bent gekomen, dan ben je heerlijk onbewust bekwaam. Je onbewustzijn rijdt dan je auto. En als je onbewust autorijdt, kom je waar je wezen moet: je doet op het juiste moment de goede dingen.

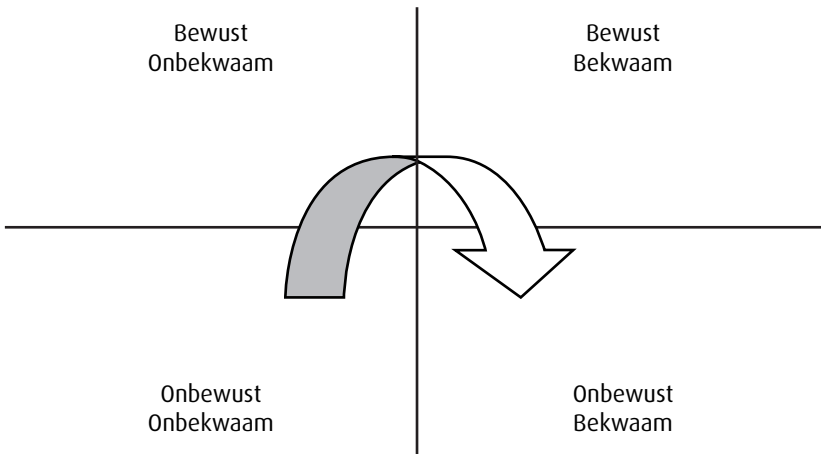
Ik heb geleerd dat je heel snel door de vier fasen van leren, van *Onbewust Onbekwaam* via *Bewust Onbekwaam* en *Bewust Bekwaam* naar *Onbewust Bekwaam* kunt gaan (zie figuur 2). Als je maar:

1. weet waar je op moet letten;
2. flexibel om kunt gaan met de feedback die je krijgt en met wat er op je pad komt;

3. bereid bent om kritisch naar jezelf en anderen te kijken en daar lering uit te trekken;
4. uiteindelijk ook iets anders gaat doen dan je gewend was, natuurlijk.

Hoe sneller je van OO naar OB gaat, des te makkelijker verloopt het leerproces. Bewust Onbekwaam voelt niet goed, dat doet vaak zeer. Dat is de botsing tijdens het fileparkeren, het vallen toen je leerde lopen. Je Bewust Bekwamen vreet energie, weer oefenen, nog maar een keer hetzelfde doen, herhalen tot je een ons weegt. Je bent je dan erg bewust van het feit dat je het nog niet kunt. Dit is gelukkig maar een tijdelijke situatie. Want er komt toch dat moment waarop blijkt dat je het wel hebt geleerd. Natuurlijk wil je zo snel mogelijk van OO naar OB. Het leerproces vindt plaats op onbewustzijnsniveau. BO en BB zijn tijdelijke stops om zo snel mogelijk Onbewust Bekwaam te zijn.

Figuur 2: Het leerproces



Er valt nog meer over leren te zeggen. Er zijn drie manieren waarop mensen leren:

1. met plezier;
2. met weerstand;
3. met pijn.

Plezier: Als je plezier hebt, dan leer je vanzelf.

Kijk naar de vakken vroeger op school: de vakken die je leuk vond, waren meestal ook de vakken waar je goed in was en andersom. Dan is leren een leuke activiteit, het kost je geen moeite, lijkt als vanzelf te gaan. Heerlijk Onbewust Bekwaam. Hoe mooi zou het zijn als je altijd zo zou kunnen leren...

Weerstand: Als je weerstand voelt, dan ben je aan het leren.

Dan heb je blijkbaar iets te leren, dan wordt wat jij 'jouw waarheid' vindt, misschien iets opgerekt. De meeste mensen ervaren dat als weerstand tegen de overtuiging die zij hebben over hun 'waarheid'.

Pijn: Hoe groot moet de pijn worden totdat de bereidheid tot veranderen ontstaat?

Vaak zijn mensen geneigd om meer van hetzelfde te doen. Ze zijn ook gewend aan een bepaalde manier van werken. Maar de opmerking 'wij doen het al jaren zo' wil nog niet zeggen dat zij het op de juiste manier doen. En blijkbaar is de pijn dan nog niet groot genoeg om het ook daadwerkelijk anders te gaan doen.

Dus als je tijdens het lezen van dit boek, of terwijl je je de principes van NLP eigenmaakt, plezier hebt, weerstand of pijn voelt, doordat je dingen leest waar jij het niet mee eens bent of waarvan jij vindt dat ze niet waar zijn, of dat je dingen toepast die niet meteen voor jou werken – weet dan dat je aan het leren bent. En dat betekent dat je bezig bent om jezelf te verbeteren.

Nu je weet wat NLP is en waar het vandaan komt, kun je door dit boek te lezen zo nieuwsgierig worden dat je met NLP aan de slag zou willen gaan. Velen zijn je reeds voorgegaan en het leuke is dat je dan begint aan iets waar geen einde aan komt, want er is altijd nog meer te (model)leren. Zolang je nog niet in je leven hebt bereikt wat je echt graag zou willen bereiken, valt er nog heel veel te leren, te ontwikkelen, te veranderen en te groeien.

2 Thema's en vooronderstellingen

*'Stel dat deze thema's en veronderstellingen jouw
waarheid zijn, hoe anders zou je gedrag zijn...'*

Hoe haal je meer uit jouw communicatie?

De communicatie tussen mensen verloopt vaak moeizaam. Het NLP-Communicatiemodel geeft je inzicht in hoe dit komt. Het verklaart hoe wij tot ons gedrag en tot onze resultaten komen en dus ook hoe jij tot jouw gedrag en jouw resultaten komt. Het geeft aan waar onze frustraties en onze weerstanden vandaan komen. Het laat zien waar jij jouw waarheid en werkelijkheid vandaan haalt en waar ik mijn waarheid en werkelijkheid vandaan haal. Het geeft je inzicht in hoe jij omgaat met de dingen die om je heen gebeuren. Bijvoorbeeld hoe het komt dat mensen zich persoonlijk aangevallen voelen door feedback. En bovenal geeft het je inzicht in hoe jij jouw communicatie beter kunt laten aansluiten op het model van de wereld van die ander.