

# NLP: een toolbox vol mogelijkheden

*Tegen een leerling die constant klaagde over de anderen, zei de meester:  
“Als het vrede is wat je wil, streef er dan naar jezelf te veranderen, niet de anderen.”*

De letters ‘NLP’ staan voor NeuroLinguïstisch Programmeren. ‘Neuro’ verwijst naar de hersenen en het zenuwstelsel (zintuigstelsel), ‘linguïstisch’ is de verbale en non-verbale taal die we gebruiken en ‘programmeren’ is de unieke manier waarop je alles combineert om jouw gedrag te sturen.

Door NLP ontdek je jouw eigen mogelijkheden zodat je ze kan gebruiken in zowel professioneel als in familie- en vriendenverband.

De kracht van NLP is:

- een sleutel tot persoonlijke verandering en groei;
- doelgericht communiceren door jezelf en de ander beter te begrijpen;
- jouw gedachten in een positieve richting sturen;
- ontdekken wat jouw ongekende mogelijkheden zijn.

Mijn kennismaking met NLP, nu zo’n 8 jaar terug, opende mijn ogen, oren en mijn gevoel. Ik ontdekte de volheid van mijn zintuigen en de verwarring van mijn interpretaties. Ik beseft hoe krachtig mijn woordgebruik kon zijn en vooral hoe mijn innerlijke dialoog mijn leven onbewust dirigeerde. Ik begon te begrijpen hoe mijn gedachten en overtuigingen mijn gedrag en competenties sturen.

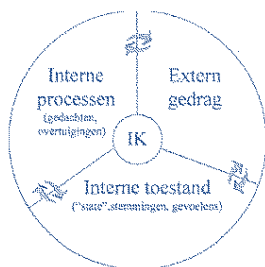
De onderliggende methodiek van dit alles wil ik graag met jullie delen.

## NLP: de studie van de structuur van de subjectieve ervaring

NLP onderzoekt hoe mensen hun innerlijke beleving creëren. We hebben het dan over wat iemand in gedachten hoort, ziet en voelt (ruikt en smaakt). De inkomende informatie via onze zintuigen wordt gefilterd en verwerkt. Deze generalisaties (interpretaties) vormen ons wereldmodel.

*Elk wereldmodel is uniek en moet gerespecteerd worden.*

Verandering in zintuiglijke waarneming en interpretatie (ons wereldmodel) resulteert in veranderingen in interne processen (overtuigingen en gedachten), interne toestand (emoties en stemming) en extern gedrag.



Er kunnen in deze innerlijke ervaring patronen gevonden worden. Je kan door bewustwording van dit patroon gedragsverandering bij jezelf of bij een ander bereiken. Mensen bereiken resultaten door *onder andere een meesterlijke beheersing van hun innerlijke dialoog.*



Hier zie je dat een sturing vanuit het interne proces een invloed heeft op gedrag en stemming. Door bewust de knoppen van dit wiel te hanteren kan je aan het stuur staan van jouw eigen leven.

*“Als je altijd doet wat je altijd gedaan hebt, Zal je altijd krijgen wat je altijd gehad hebt” (Albert Einstein)*

## NLP: de kracht van onze overtuigingen

“Ons bewustzijn trekt aan wat bij onze overtuigingen hoort”. Een straffe uitspraak!

Als ons bewustzijn beperkt wordt door belemmerende of saboterende overtuigingen dan hebben we maar beperkte mogelijkheden. Jouw groeipotentieel wordt bepaald door de aard en de omvang van jouw bewustzijnsveld. Als je echt wil veranderen, dan moet je bereid zijn om aan jezelf te sleutelen op alle niveaus. Om hierop zicht te krijgen, gebruiken we binnen NLP “*de logische niveaus*” van Robert Dilts.

Met dit model krijgen we meer inzicht en kunnen we gestructureerd nadenken over verandering, zowel van onszelf als van organisaties. “Wat is onze missie?”.

Missie en Identiteit



Onze overtuigingen hebben directe invloed op alle onderliggende niveaus, namelijk onze vaardigheden en ons gedrag. Het is heel eenvoudig: als je gelooft dat je iets kan, dan zal je een manier vinden om het te doen. Onze overtuigingen worden gestuurd door onze identiteit “Wie ben ik?” en onze waarden “Wat vind ik belangrijk?”. Waarden en overtuigingen werken samen, als je genoeg waarde aan iets hecht, dan zal je ervan overtuigd raken dat je iets kan bereiken.

Als leidinggevende en/of als leerkracht is het bijzonder belangrijk om te peilen naar deze bovenliggende overtuigingen. We kunnen vragen stellen “Wat maakt dat je dit niet kan/doet?”

Wij kunnen ons naar succes, geluk, tevredenheid, eigen kracht denken. Ik hoor jullie al denken “Gemakkelijker gezegd dan gedaan...” en toch biedt NLP met zijn vooronderstellingen (NLP overtuigingen) een grote hulp ....

*“De kaart is niet het gebied” (Korzybsky)*



Mijn kaart is alleen maar een weergave van de wereld (mijn wereldmodel) en niet van de werkelijkheid. Dit helpt je om met meer respect naar de ander te kijken en te luisteren en om je eigen wereldmodel te relativieren. Bij de opvoeding van ons kinderen helpt het om met belangstelling te luisteren naar de kaart van mijn echtgenoot en zo samen tot beslissingen te komen.

**“De betekenis van communicatie is de reactie die erdoor wordt opgeroepen”**

De reactie van jouw gesprekspartner bepaalt wat jouw boodschap betekent. Hierdoor neem je zelf jouw verantwoordelijkheid voor jouw communicatie. Je zal beter letten op de reacties bij die andere en daardoor ga je ook betere vragen stellen. Veel mensen echter geven hun mening over iets en geven dan de ander of de situatie de schuld als ze niet begrepen worden.

**“Falen bestaat niet, alles is feedback”**

Bij piekeren over falen concentreert men zich op het verleden en de problemen. Door naar de resultaten te kijken (positieve en negatieve) richt je jouw aandacht op nieuwe stappen die richting geven. Stel jezelf de vraag: “Wat kan ik hiervan leren?” en “Wat kan ik anders doen?”

**“Lichaam en geest zijn een cybernetische eenheid”**



De manier waarop je denkt en voelt, heeft een rechtstreekse invloed op jouw fysiologie. Negatieve gedachten hebben de neiging om stress en spanning te veroorzaken en jouw energiestroom te blokkeren. Laat daarom jouw energie stromen door positief te denken.

**‘Ieder gedrag heeft een positieve bedoeling’**

Er is op zijn minst een gedeelte van de persoon die met dat gedrag iets positiefs wil bereiken, ook al zien de anderen dit anders. Met deze gedachte in je achterhoofd kan je gemakkelijker negatieve gedragingen relativieren en veranderen. Zolang bepaald gedrag jou iets oplevert, blijf je dit gedrag ook doen. In een coachinggesprek is het zeer relevant om de volgende vraag te stellen: “Wat levert het jou op om te blijven doen wat je doet?”

**“Je hebt alles wat je nodig hebt in jou om jouw gewenste resultaten te bereiken”**

Mensen beschikken, zowel bewust als onbewust, over een groot aantal hulpbronnen (= mentale en gedragsmatige keuzemogelijkheden) die nodig zijn om positieve veranderingen door te voeren.

**‘Het is wat het is’**

Deze gedachte creëert rust, vertrouwen en keuzemogelijkheid. Vanuit deze grondstemming is het veel gemakkelijker om jouw hulpbronnen aan te spreken. Hierdoor nemen we vaker betere beslissingen en “bereiken we gemakkelijker ons doel.

**“Mensen zijn veel meer dan gedrag alleen”**

Er is een duidelijke scheiding tussen wat mensen doen en wie mensen zijn. Bij feedback geven is dit cruciaal. Mensen zijn heel erg bereid om aan zichzelf te werken zolang je als feedback-geven blijft bij wat mensen doen en wat mensen kunnen. Een opmerking geven over hoe tof en lief iemand ‘is ‘ doet groeien. Zeg gerust tegen jouw puberende zoon “Je bent een fantastische kerel!”, vermijd echter “Je bent ongelooflijk koppig en zo kan er niemand iets met je doen”.

**Je zal beter letten op de reacties bij die andere en daardoor ga je ook betere vragen stellen.**

Om na te gaan of jouw denken klopt met deze vooronderstellingen van NLP kan je jezelf de volgende vragen stellen.

- Wat zou er gebeuren als ik deze vooronderstellingen volg?
- Wat zou er gebeuren als ik ze niet volg?

**NLP: de kracht van onze stemmingen**

**“Kwaad worden is menselijk.**

**Kwaad worden op de juiste tijd, in de juiste proportie, om de juiste reden en op de juiste persoon, is meesterlijk”**

**Socrates**

Vanuit mijn neurofysiologische achtergrond als kinesitherapeut weet ik dat ons limbisch systeem verantwoordelijk is voor onze emoties. Alles wat we denken (corticaal) wordt daardoor beïnvloed. Als we ons angstig, onzeker, verward, boos, gefrustreerd of verdrietig voelen, dan worden we gespannen en sluiten we ons af van onze mogelijkheden.

NLP gebruikt de tool van het ankeren om de associatie te maken tussen een positief gevoel en gedrag. Zo kunnen we door een ankertje (een gebaar, een woord, een beeld, ...) te gebruiken, bepalen hoe we ons willen voelen. En onze emoties hebben een directe impact op onze mogelijkheden.



Denk maar eens aan een fantastisch moment tijdens een reis bijvoorbeeld. Je kan deze ervaring met al jouw zintuigen terug oproepen, je kan met verschillende elementen werken, zoals kleuren, geuren, geluiden, ... en dit beeld roept dan een zalig reisgevoel op. Indien je dit gevoel eens nodig hebt, voor een moeilijke meeting, dan roep je het beeld op... Dergelijke ankers moeten geoefend en bestendigd worden.

**NLP: de kracht van onze woorden**

Naast het non-verbale gedeelte van onze communicatie (waar NLP heel veel mee werkt), organiseren wij onze zintuiglijke indrukken middels de taal. Daarbij vervormen we informatie.

- We generaliseren (“Het gaat niet goed met onze economie”)
- We laten informatie weg (“We moeten er iets aan doen”)
- We maken semantische verbindingen (“Als hij weeral te laat komt, dan word ik ongelooflijk kwaad”).

In communicatie met leerlingen of medewerkers is het interessant om het soort vervorming op te merken, zodat we daarop kunnen intunen. Dit zorgt voor een betere rapport bij ons gesprek.

Als er tegen een leerling/medewerker gezegd wordt “Je moet precieser werken!” dan is het goed om daarbij enkele vragen te stellen, zoals “Wat bedoel je met precieser?” of “Precieser dan wie?”.

Pas als de informatie concreet is, kan de leerling of de medewerker aan de slag.

Het “*metamodelpatroon van de taal*” heeft verschillende doelen:

- het maakt verandering mogelijk door bewust te worden welke filters en vervormingspatronen je als dominant gebruikt in jouw communicatie met anderen en met jezelf.
- je kan nauwkeurig zintuiglijke informatie verzamelen, zodat je meer zicht krijgt op de werkelijke beleving van de ander.
- het stimuleert ons om bewust te worden van overtuigingen en deze bij te stellen, zoals “als ik een deadline heb, dan schiet ik in gang”. Je kan jezelf de vraag stellen “Is er ooit al eens een moment geweest waar ik toch in gang schoot zonder deadline”. Dit is een manier om de koppeling tussen beide zinnen los te maken en me te bevrijden van remmende overtuigingen, zodat je meer mogelijkheden krijgt voor jezelf.

Eenmaal we inzien welke vervorming speelt, kunnen we op een nauwkeurige manier vragen stellen (cfr. balansmodule leiden door vragen stellen door Pol Staut).

### **NLP: de kracht van onze denkpatronen**

*“De meest flexibele persoon is de natuurlijke leider in een groep”.*

Door het generaliseren, weglaten en samenvoegen van informatie ontstaan er programma’s die ons gedrag bepalen, namelijk de “*metaprogramma’s*”. Wij hebben programma’s (strategieën) voor alles wat we doen, zoals onszelf motiveren, aarzelen, dingen kopen, onderhandelen en voor alles wat we liever niet doen, maar toch blijven doen omdat het een gewoonte is geworden. Het komt er hier niet op aan of een programma goed is of niet, wel of het in bepaalde omstandigheden nuttig is. Welk patroon beter is dan een ander hangt sterk af van de context.

Enkele metaprogramma’s zijn:

<i>optiesgericht</i>	<i>proceduregericht</i>
<i>detailgericht</i>	<i>globaalgericht</i>
<i>gelijkenissen</i>	<i>verschillen</i>
<i>intern referentiekader</i>	<i>extern referentiekader</i>
<i>bereiken</i>	<i>vermijden</i>

Als we eenmaal alle elementen, de bewuste en niet bewuste, van een strategie kennen, kunnen we die vervangen door iets nuttigers. Het komt erop aan het begin en het einde van een strategie te kennen, zodat je hem kan veranderen. Hoe beheer je jouw financiën? Hoe doe je een aankoop? Hoe kan je positieve en vruchtbare relaties onderhouden? Hoe steek je een reis in elkaar?

We kunnen ook een effectieve strategie kopiëren van iemand anders (= *modelleren*).

De bedoeling bij NLP is om door bewustwording het volledige kleurschema van de metaprogramma’s te exploreren, zodat we per situatie een heel nieuw en opwindend patroon kunnen gebruiken.

De metaprogramma’s bepalen ook hoe wij onze informatie communiceren. Als je als leidinggevende de neiging hebt om te beginnen met de negatieve cijfers, vaak het woord ‘vermijden’ gebruikt en eerder jouw medewerkers erop wijst welke nadelen ze kunnen verwachten, dan zit je in het metaprogramma van

het ‘vermijden’. Deze strategie kan zeer zinvol zijn in bepaalde situaties. Als je vervolgens erin slaagt om dan de oplossingen en de doelen naar voor te schuiven en woorden als ‘verwezenlijken, behalen’ gebruikt, dan begeef jij je naar de andere zijde van het continuüm, namelijk bereikgerichtheid. Indien je erin slaagt om binnen de metaprogramma’s je beide zijden van het continuüm eigen te maken dan vertoon je grote flexibiliteit in je gedrag.

### **Tenslotte: NLP en de kracht van doelen**

NLP is een resultaatgericht methodiek waarin het werken met duidelijke doelen zeer belangrijk is.

Doelen geven richting bij het zoeken naar oplossingen voor een probleem.

Door jouw doel “*welgevormd*” te maken en zeer concreet en duidelijk, ben je reeds bezig met het realiseren van jouw doel. NLP gebruikt de SMART-aanpak (Specifiek, Meetbaar, Aanvaardbaar, Realistisch en Tijdsgebonden) en voegt er als extra motivatie de zintuiglijke ervaring aan toe.

Door met doelen bezig te zijn, wordt er een positief en ontspannen gevoel gecreëerd in jezelf en hierdoor doe je aan zelfsturing. Je motiveert jezelf “Ik ga ervoor!”.

Een doel stellen kan een fixatie in een probleem doorbreken. Het geeft richting bij het zoeken naar hulpbronnen/oplossingen en het opsporen van belemmeringen. “Wat houdt me tegen om de eerste stap te zetten?”

### **Griet Vanhooren**

Griet Vanhooren is Licentiate L.O. en kinesitherapie/revalidatiewetenschappen, Master Practitioner in NLP. Werkzaam als lector aan de Katholieke Hogeschool Brugge-Oostende, als trainer-consultant op vlak van bewustwording, communicatie en coaching en als gastdocent binnen Balans/VSPW.

[www.beweegengroei.be](http://www.beweegengroei.be)

Wie de kracht van NLP ten volle wil ontdekken, kan in Balans talrijke modules volgen, met als basismodule ‘in zee met NLP’ en als voortgezette modules ‘coaching met NLP: verbinden’ en ‘leiden door vragen stellen’.  
Alle info: [www.balansgent.be](http://www.balansgent.be).

### **Bibliografie:**

- Molden D. & Hutchinson P., Verander je leven met NLP, DELTAS ISBN: D-MMVIII-0001-552
- Dercks L. & Hollander J., Essenties van NLP: sleutels tot persoonlijke verandering, SERVIRE 2007 - ISBN: 978 90 215 9821 5
- Liekens P., Het spel tussen bewuste en onderbewuste, Ankh-Hermes, 2000 - ISBN: 90-202-5093-0
- Liekens P., NLP voor managers, Ankh-Hermes, 2004 ISBN: 90-202-6004-9
- Vandamme R., Gedragpatronen van personen en organisaties, Pearson, 2007 - ISBN: 978 90 430 1417 5
- Ready R., & Burton K., NLP voor dummies, Pearson, 2008 + het werkboek - ISBN: 978 90 430 1659 9