

De relatie tussen NLP en coaching

Vandamme, R., De relatie tussen NLP en coaching. *NLP&Co, Tijdschrift van De School voor NLP*, nr. 6, juni 2003, p. 4-7.

Verwarring alom

Je hebt ongetwijfeld al gemerkt dat in het tijdschrift "NLP&Co" verschillende dingen samen komen. Meestal gaat het over NLP, maar soms gaat het ook over coaching. Mensen vragen naar het verschil tussen NLP en coaching. En ze willen ook weten wat ze het beste kunnen volgen: een NLP cursus of een coaching cursus. Een beetje uitleg is niet slecht.

Om de relatie tussen NLP en coaching te onderzoeken, beantwoorden we in dit artikel drie vragen:

1. Wat is typisch voor de methodiek van NLP?
2. Wat is typisch voor het gesprekskader van coaching?
3. Op welke manier kunnen coaching en NLP elkaar verrijking?

1. Wat is typisch voor NLP?

Het boeiende van NLP is dat het een frisse en verrassende manier is om bezig te zijn met je functioneren. NLP gaat niet over het oplossen van problemen, maar over het ontdekken van mogelijkheden. Daarom is de basis attitude in al onze cursussen: fascinatie. De verwondering voor hoe dingen in elkaar zitten. We onderzoeken graag en hebben een (naar het schijnt vrouwelijke) nieuwsgierigheid. Eenmaal dat nieuwsgierigheid je levensattitude geworden is, zul je blijven geboeid bezig zijn en worden je problemen je onderzoeksmateriaal.

Om dus uit te leggen wat het typische is aan NLP gaan we niet uitleggen hoe NLP problemen oplost, maar wel hoe NLP menselijke vermogens in kaart brengt; hoe je dat bij jezelf en bij anderen kunt doen. We noemen dat "cartografie", het in kaart brengen van een stuk menselijke psychologie. Ik zal me hier beperken tot twee voorbeelden. Het eerste gaat over de "N" en het tweede over de "L" van NLP.

De horizon in je leven

Ik ben onlangs verhuisd en heb iets interessants ontdekt in verband met wat ik nodig heb om me goed te voelen in een plek. In mijn nieuw appartement kon ik niet dadelijk de plaats vinden waar ik graag werk met mijn computer. Ik ben nogal gevoelig voor die dingen. In mijn vorig appartement had ik mijn vaste plaats aan het venster. Ik hoefde maar even mijn blik op te slaan of ik kon in de lengte van de straat kijken. Daar zag ik mensen wandelen, soms fietsers. Of iemand die zijn hond uitliet in het parkje.

In mijn nieuw appartement heb ik minder ver zicht. Ik mis dat. Als ik niet regelmatig in de verte kan kijken dan ben ik minder creatief of wel begin ik te

merken dat ik de drang heb om steeds van mijn stoel op te staan. Veel mensen zetten hun computer op een tafel tegen de muur. Meestal kun je dan niet verder kijken dan één meter. Misschien sta je er niet bij stil, maar als je aan je computer al eens wat creatiever werk wil doen, zoals een brief, dagboek of artikel schrijven, dan heb je creativiteit en inspiratie nodig. En hoe kun je inspiratie opdoen, als je je eigen blik beperkt? Heb je al eens nagegaan hoe de plaats waar je aan je computer werkt, bepalend is voor de kwaliteit van het resultaat!

Het gaat hier niet over feng shui. Het is ook geen tip van een oogarts (alhoewel het regelmatig opkijken van je computer een goede oefening voor je ogen is waardoor je minder vlug moet brillen). Het is een voorbeeld van NLP. Namelijk dat je resultaat – je inspiratie – bepaald wordt door de plaats waar je zit en de manier hoe je kijkt. Je plaats op een vergadering bepaalt het resultaat. Je plaats in het restaurant bepaalt je gevoel. En meer specifiek, je plaats bepaalt je manier van kijken en je manier van kijken is je manier van denken. Er zijn verschillende manieren van kijken die elk corresponderen met een verschillende manier van denken. Ik onderscheid drie soorten. Je kunt naar beneden kijken als je denkt, zoals de Denker van Rodin. Dat zal dan eerder piekeren en analyseren zijn. Er is het denken dat naar boven kijkt, het groots optimistisch denken. En er is het denken dat in de verte kijkt; het toelaten van onbewuste processen en creativiteit. Door te staren activeer je associatieve denkprocessen. Je begint te fantaseren en te dagdromen.

De rol van je manier van kijken, dat is een typisch voorbeeld van hoe NLP dingen benaderd. Dat gaat over de "N" van NLP, dat zich bezighoudt met het belang van je neurofysiologie. Dat heeft niets met zenuwbanen te maken of zo. Zo ver moet je het niet zoeken. Het heeft te maken met HOE je denkt. En dat kunnen we zien aan de manier hoe je kijkt. Ogen dienen namelijk niet alleen om te zien. Ze zijn ook een weerspiegeling van hoe we denken. Als je anders denkt, zullen je ogen anders kijken en vise versa. Als je bijvoorbeeld een herinnering zoekt zul je waarschijnlijk naar boven links kijken. De correspondentie tussen kijkrichting en denkwijze is een vaststelling en voorlopig is er nog geen verklaring waarom we onze ogen bewegen als we denken.

Als je de relatie eenmaal ontdekt tussen kijkrichting en denken, dan kun je door je kijkrichting te veranderen, een ander soort denken activeren. Hier wordt het helemaal NLP. Door bewust je manier van kijken te veranderen, wordt je meer vermogend. Zorg dat je, terwijl je aan je computer werkt de kans hebt om je blik op te richten zodat je wat in de verte kunt staren. Hoe verder hoe beter, maar toch minstens enkele meters. Heb je geen uitzicht uit een venster, dan kun je misschien je computer zo zetten dat als je opkijkt, de andere kant van de kamer ziet. Een andere toepassing van dit inzicht: als je iemand helpt in een gesprek kijk dan af en toe in de verte. In die fracties van seconden geef je ruimte aan je creatief denken en je zult daardoor veel rijkere adviezen geven. En als je gaat wandelen, zoek dan een horizon op, aan de zee of een op een heuvel. Je leven zal veranderen als je meer in de verte kijkt. *Zorg dat je een horizon hebt in je leven.*

Je kent het gezegde: "je bent wat je eet". Hier gaat het nu over: "je bent hoe je spreekt", het belang van Linguïstiek ("L"). Ik zal me beperken tot een typisch voorbeeld. Een vriend of vriendin zegt tegen je: "Ik zou eigenlijk wel willen van job veranderen." Of iemand zegt: "Ik zou willen om de twee dagen gaan lopen om zo iets aan mijn conditie te doen." Vergelijk dat eens met de uitspraak: "Ik wil van job veranderen" of nog: "ik zal van job veranderen". We hadden vroeger een leraar en die beloofde al eens: "ik zal het bij gelegenheid eens meebrengen". We wisten allemaal in de klas: hij brengt het nooit mee; bij gelegenheid is nooit.

De taal, de Linguïstiek, is de drager van je vermogens. Hoe je spreekt, bepaalt hoe je je voelt en hoe je al of niet handelt. Iemand die krachtig zegt "Ik zal ..." toont zijn daadkracht. *Een goede zin, in dit geval een goede doelstelling is een emotioneel geladen uitdrukking.*

Het verbaast me nog steeds hoe plat mensen kunnen spreken. Ze zeggen iets met hun hoofd, maar ik zie geen uitdrukking van emoties. Als je iets ergs of iets leuks hebt meegemaakt, gaat dat wel van zelf. Maar de meeste communicaties zijn erg emotioneel. Je woorden ratelen uit je mond, maar er zit geen leven in. Het is bla bla bla. Niet te verwonderen dat medewerkers in slaap vallen op een vergadering. Niet te verwonderen dat leerlingen niet graag naar "theorie" luisteren. Neem fysica, biologie en dat soort dingen. Dat is enorm boeiende materie. Maar als de leraar geen contact heeft met zijn eigen enthousiasme, zou je al van minder weerstand hebben tegen "theorie". Het is niet de theorie die saai is, het is de leraar die saai is. Ik luister veel liever naar Jongens en Wetenschappen, die weten hoe ze het moeten boeiend maken. Dat hebben wij natuurlijk ook begrepen voor ons NLP cursussen. We demonstren de kunst van boeiend spreken.

Het resultaat van een NLP training is dat je veel nauwkeuriger en veel levendiger begint te spreken. Je begint ook te letten op lichaamstaal. Je krijgt niet alleen meer resultaat bij je gesprekspartner. Je zult vooral ook zelf veranderen. Door nauwkeuriger te spreken, wordt je denken helderder. En dat bevordert je zelfsturing.

Samengevat, NLP is een verzameling van wetenswaardigheden, modellen en technieken die je in staat stellen je vermogens fenomenaal uit te breiden. Door de rol te onderzoeken van hoe je denkt ("N") en hoe je taalt en maalt ("L"), wordt je gaandeweg iemand met excellentie. Je oude programma's ("P") van denken, voelen en handelen worden doorbroken en je wordt één brok levendigheid. Je wordt een interessant, mooi en professioneel iemand. Voor minder gaan we niet in De School voor NLP.

2 Wat is typisch voor coaching?

En nu coaching. De term "coaching" klinkt helemaal anders dan de drie letters "NLP". NLP wordt nog vaak geassocieerd met iets raars. "NLP" zijn harde letters en die roepen bij veel mensen eerder iets kouds op. De term "coaching" daarentegen klinkt aangenaam en geeft een warm gevoel.

Tot voor enkele jaren werd de term "coaching" enkel gebruikt in sport en in het management. Topsporters en managers hebben een coach. En hun voornaamste taak de andere op de voet te volgen. De coach steunt, moedigt aan, regelt een aantal dingen of geeft advies.

De essentie van de coachende ingesteldheid is steeds dat je de persoon volgt bij een of andere activiteit. Je coacht iemand om een doel te bereiken. De houding kan overal toegepast worden en daar hebben we in Coaching & Co resoluut voor gekozen. Het gaat niet over topprestaties, maar over een houding die iedereen kan aannemen, om te beginnen partners, vrienden en collega's onder elkaar.

Coaching is de andere leren leren

Voor veel mensen is het nog niet duidelijk wat dit coachende houding inhoudt, vandaar: een voorbeeld. Als een kind met huiswerk thuiskomt, dan zullen de meeste ouders het kind helpen door na te kijken of het huiswerk wel gedaan is; je controleert; je zit in de rol van leidinggevende, van ouder die de goede opvoeding bewaakt. Andere ouders gaan een stapje verder en zullen het kind nog eens uitleggen hoe het huiswerk moet gebeuren. Niet gemakkelijk natuurlijk als je niet weet hoe de juffrouw uitgelegd heeft hoe een bepaalde rekenoefening moet doen. Hier help je het kind door het nog eens uit te leggen, leraar dus. Nog andere ouders doen al vlug zelf een deel van het huiswerk. Dat is helpen, "in de plaats doen van". Het nadeel is dat het kind niets leert. Het voordeel dat je kunt wel zal voelen "mijn vader/moeder steunen me".

Coaching is nog iets anders dan het huiswerk controleren, het uitleggen of het zelf doen. Coaching is dat je via een gesprek met je kind, hem of haar kunt bewustmaken van *hoe* te werk wordt gegaan. Je stelt vragen om het kind te helpen het zelf op te lossen. De coach is iemand die de andere helpt nadenken over zichzelf, het bevorderen van zelfsturing. In het geval van het kind begint coaching bij feedback. Je zegt bijvoorbeeld: "hé, ik merk dat je wacht met je huiswerk tot de laatste avond van de vakantie". Wacht tot het kind reageert. Je kind knort wat en dan vraag je niet "waarom heb je gewacht tot het laatste moment". Dat is verwijtende vraag. De coachende reactie is: wat denk je daar eigenlijk van dat je wacht tot het laatste moment?" Of: "Vind je dat OK voor jezelf dat je nu nog tot 22u moet werken?" Of nog: "Ik merk dat je het zelf niet fijn vindt om nu in een haastje een groot huiswerk nog te moeten doen, hoe zou je het in de volgende vakantie anders kunnen doen?"

Dat zijn dus vragen die een gesprek kunnen openen waardoor het kind met zichzelf kan bezig zijn. Misschien is dat moment wel helemaal niet geschikt om dergelijk gesprek te beginnen. Misschien is het nuttiger om je eens goed kwaad te maken en dan op een later moment een gesprek te openen, bijvoorbeeld: "Ik wil het met jou eens hebben over je huiswerk. Als het weekend of vakantie is,

merk ik dat je wacht tot de avond voordien om er aan te beginnen. Zelf vind ik dat helemaal niet leuk omdat ik ook bekommerd bent dat we die huiswerken onder controle hebben. Heb je zin om er eens over na te denken hoe we dat anders kunnen aanpakken zodanig dat jij nog ik er onder moeten lijden?"

Ik geef met opzet een voorbeeld van een kind. Kinderen kunnen te jong zijn om te coachen of het kan te belangrijk zijn om het aan het kind over te laten. Toch zie ik mogelijkheden. Waarom zouden we kinderen en jongeren niet kunnen leren om over zichzelf na te denken zodat ze zichzelf beter kunnen sturen? Er zijn ook mensen die denken dat je lager geschoolde medewerkers niet kunt coachen om die te weinig verbaal zijn. Dat is toch onzin. Het gaat erover om de methode te vinden om contact te maken, de andere tot zelfverantwoordelijkheid te brengen en de andere binnen zijn leefwereld te helpen.

Samengevat, in coaching help je de andere zichzelf te helpen. Dat doe je door feedback, bewustwording, vraagstelling, ondersteuning, enz. Coaching is niet de oplossing voor alles, maar het is een heel mooie vorm om toe te voegen aan je huidige manieren om met anderen om te gaan.

3.Op welke manier is NLP een verrijking voor mensen die aan coaching doen?

Het verschil tussen NLP en coaching is als het verschil tussen eetwaren en een maaltijd. Als je naar de winkel stapt en groenten koopt dan heb je grondstoffen in je hand. Dat is NLP. NLP is een verzameling van methoden die je in diverse contexten kunt gebruiken. Eetwaren bewerk je en voeg je samen zodat het een specifieke maaltijd wordt. Dat is coaching. Coaching is een feestmaaltijd, een kwaliteitsvolle manier om naar de andere te luisteren en te helpen.

Coaching is één van de soort maaltijden waarin je NLP kunt gebruiken. Andere toepassingsdomeinen van NLP zijn: verkoop, onderwijs, opvoeding, communicatie, rekruteren, gezondheid, onderhandelen, enzovoort. NLP is dus een methodiek, geen onderwerp. Het is een heel krachtige methodiek, maar het is "maar" een methodiek. Het vraagt altijd nog een kader van toepassing. Het staat niet op zich. NLP levert de methodiek aan die in coaching kan gebruikt worden, terwijl coaching het werkkader is. Als je dus een brede interesse hebt, is NLP een schitterende context om te leren. Je zult verbaasd staan hoe breed NLP toepasbaar is – om te beginnen je eigen zelfsturing.

Zoals NLP een waaier van toepassingen heeft, zo kan coaching ook gebruik maken van vele methoden om het werkkader in te vullen. Naast NLP kun je bijvoorbeeld beroep doen op transactionele analyse of gestalt om aan coaching te doen. Je kunt ook gebruik maken van het enneagram, chakra's en astrologie om aan coaching te doen. Je al wandelend coachen of je kunt de andere coachen door hem met klei te laten werken. Nog anderen doen beroep op hun eigen ervaring en kennis en werken vooral met adviezen. Voor elk wat wils zou ik zeggen.

Het nut van paprika

Ik blijf kiezen voor NLP. NLP is zeer nuttig in coachen, ten minste als het niet gaat over de tsjakka oppep-NLP. NLP reikt methoden aan om via gesprek (verbaal en non verbaal) de andere tot meer inzicht te brengen. Er is mijn inziens geen enkele andere gespreksmethodiek op de markt die zo verfijnd te werk gaat om anderen tot verandering te brengen. Maar misschien zegt het veel meer over mij: ik werk graag met methoden. Het meest typische aan NLP is dat het methodisch werkt. Dat past bij mij en dat past bij coaching. Het is niet zomaar een gesprek. Het gesprek zelf is het instrument.

Neem nu dat iemand de zin zegt: "Ik zou willen diëten". Dan weet ik dus door de studie van de taal dat deze doelstelling niet sterk geformuleerd is. "Ik zou willen bij gelegenheid als het past proberen..." Nee, dat zal niet werken. Ik zal als coach een NLP vraag stellen: "Wil je diëten of zou je willen diëten?" De andere zal even opkijken; "niet gedacht dat de manier van formuleren iets te maken had met mijn succes van verandering". Stel dat hij zegt: "ik wil diëten", maar ik zie geen krachtige lichaamstaal ...nee, geen kans op slagen. We weten in NLP dat emotie een essentieel onderdeel is van verandering. Geen emotie, geen verandering. Dan zal ik zeggen: "Fijn dat je dat zegt, maar ik voel in je stem en je lichaam geen kracht. Zeg het nog eens." Als ik geen congruente Ja zie en voel, dan zal ik de NLP vraag stellen: "Als je bij jezelf voelt, is er dan een angst of een hindernis om voor je doel te gaan?" En zo gaat dat dus verder. Een systematiek van vragen die me helpen om het gesprek te leiden en veranderingspotentieel op te bouwen.

Met NLP kun je feestmaaltijden bereiden. Het is de paprika onder de voedingswaren. Het geeft pit aan de maaltijd, het smaakt, het raakt aan je lijf. Na mijn opleiding in client centered therapie en systeemdenken, heb ik in NLP eindelijk gevonden wat bij mij best: kort en krachtig. Diegenen die al coachen zullen dank zij NLP meer pit kunnen brengen in hun werk.

Opgepast, aan paprika kun je je tong verbranden. En dat is het geval als het kader waarin je werkt niet goed aanwezig is. Coaching is het werkkader, het recept, waarbinnen de paprika zijn plaats krijgt. Zonder recept is NLP vaak technisch, koud en manipulatief, zonder recept is een paprika niet eetbaar (toch niet voor een Vlaming). NLP heeft het hart nodig: een liefdevol kader waarbinnen de technieken mooi worden en in hun kernkwaliteit komen.

Diegenen die NLP gevolgd hebben, zullen dank zij het coachingkader NLP op een menselijke manier leren gebruiken. Coaching verzacht, verwarmd de wijze waarop er te werk gegaan wordt.

Eet smakelijk