

Het mensbeeld achter NLP

(Workshop op het IEP NLP-congres 1998)

Rudy Vandamme

VRAGEN

De vragen die mij, als NLP trainer, al jarenlang bezighouden, zijn de volgende :

- Wat is er heel typisch aan NLP, zowel in haar sterkte als in haar eenzijdigheid ?
- Hoe kan NLP zichzelf aanvullen met complementaire benaderingen ?
- Welk mens- en wereldbeeld gebruiken NLP'ers als zij werken met andere mensen ?
- Welk mens- en wereldbeeld is het meest aangewezen om de complexiteit van veranderingsprocessen te ondersteunen?
- Hoe kan een kosmisch-energetische benadering, zoals die gebruikt wordt in healingpraktijken en Oosterse filosofie, vertaald worden in concrete denkmodellen en methoden?

Ik zou je ervoor willen hoeden te geloven dat het mensbeeld dat NLP'ers gebruiken overeenkomt met het klassieke lijstje van NLP vooronderstellingen. Het lijkt me veel eerlijker om eens te kijken welke "operating metaphors" aan het werk zijn in onze benaderingswijze.

Mijn zoektocht heeft tot het volgende resultaat geleid: het mens- en wereldbeeld dat NLP'ers gebruiken sluit goed aan bij "de mens als machine, computer, enz." en de kosmos als een logisch begripbaar en manipuleerbaar geheel van wetmatigheden.

In zijn huidige benadering doet m.i. NLP nog geen recht aan het feit dat de mens, naast machine en computer, ook een kosmisch-energetisch gegeven is.

MENSBEELDEN

Boulding geeft in zijn "General System Theory – the skeleton of Science" (1956) een klassiek geworden beschrijving van de hiërarchie van systemen, meer bepaald volgens hun graad van complexiteit.

Voor onze uitzetting is het volgende onderscheid voldoende:

1. Het statisch systeem : op zichzelf functionerend geheel, machine, bv. een uurwerk, een auto.
2. Het cybernetisch regelsysteem : bijsturen door informatie van buitenaf, bv. een thermostaat.
3. Het zelfhandhavend systeem : een levend wezen dat zichzelf voortplant.
4. Het dynamisch open systeem : organismen die open staan ten aanzien van de omgeving en bovendien veranderingen van binnenuit initiëren. bv. zoogdieren met wisselende emoties.
5. Het symbolisch interpreterend systeem : de mens die betekenis geeft, homo semanticus.
6. Het zelfbewust systeem : de mens die bewust is van zichzelf en de omgeving.

De metafoor van de mens als dynamisch open systeem, zou een schaakspel zijn, waarbij zowel de betekenis van de pionnen als de spelregels regelmatig

wijzigen! Stel je dan nog voor dat het schaakspel zich bewust is van de continu wijzigende betekenissen. Wel, deze complexiteit is eigen aan de mens.

NLP'ERS GEBRUIKEN VAAK EEN GEREDUCEERD MENSBEELD

NLP maakt zich sterk door de relaties tussen fenomenen te bekijken als een eenstaps-oorzaak-gevolg interactie. Als werkzame metafoor gebruik je het schema: "doe dat, dan bereik je dat", "als je die zin zegt, heb je dat effect", "door die techniek te doen, verandert die ervaring zo". Mij komt het dus over dat NLP veranderingsprocessen hanteerbaar maakt door een klein interactieveld te nemen, zowel in tijd als in ruimte. Zelfs onbewuste processen worden binnen dat technisch kader ingepakt. Denk aan de Miltonpatronen. En inderdaad, het maakt vaardigheden overdraagbaar en bruikbaar.

Een van de meest cruciale eigenaardigheden van de mens, is dat het zichzelf kan benaderen zoals het wil. Met andere woorden, wij KUNNEN onszelf zien en hanteren als een soort systeem met een lagere complexiteit. We kunnen onszelf zien als een machine. We kunnen als deskundigen een stukje er uit nemen en de technische relaties bestuderen. De NLP'er doet het, de klant doet het.

Het grote voordeel voor de NLP'er is dat hij door de reductie hanteerbare technologieën creeërt. Why not.

En waarom doet de klant het? Een klant kan bv. komen met de vraag: "kijk, ik heb hier een angst om contact te leggen, kun je mij daar van afhelfen?" In de machine benadering ga je dit verschijnsel symptomatisch aanpakken en een techniek gebruiken. Dat kun je zo sterk aanpakken (want je gelooft erin) dat de andere voortaan ankers en vermogende stemmingen ter beschikking heeft om wel contacten te leggen.

Als de aanpak lukt, was het dus een goeie zaak om het probleem te beschouwen als een kapot onderdeel van een machine. En waarom werkte het? Omdat de mens zo is dat we schakels kunnen veranderen? Of omdat we erin geloven dat door dit te doen, dat zal veranderen?

Het zou wel eens zo kunnen zijn: in de gevallen dat de technische benadering van de machine werkt, werkt het omdat er een aantal andere voorwaarden "toevallig" ook gunstig zijn. Werkt de NLP techniek niet, dan is dat niet zozeer omdat het niet sterk genoeg aangepakt is, maar omdat een aantal systemische voorwaarden niet gunstig waren.

Bv. iemand kan zich sterk maken en beslissen vanaf nu zelfzeker te zijn. Met het ankeren van een aantal vermogende stemmingen komt hij al heel ver. Wat zal nu echter maken dat die stemmingen een blijvend onderdeel worden van zijn identiteit? Misschien gebeurt het vanzelf en denkt de persoon: de techniek heeft geholpen. Maar wat precies gebeurde vanzelf? Wat maakte precies dat de techniek de persoon blijvend heeft doen veranderen?

De computermetafoor en de erbij horende technologie is onvoldoende om de complexiteit van het veranderingswerk in kaart te brengen. Heel wat praktijkervaringen zeggen me: de simpele oorzaak-gevolg relatie" werkt niet voor het hanteren van grote gehelen en de lange termijn verwachting.

- veranderingen zijn soms tijdelijk (het oude patroon komt terug),

- veranderingen komen pas veel later (als de begeleiding al lang afgerond is),
- een aantal gedragspatronen zijn door en door lichamelijk (verslavingen, tics, emoties in de stem),
- problematieken hebben meer te maken met hele groepen, gezinnen, teams of instellingen,
- de positieve intentie van ongewenst gedrag is groter dan de verandering,
- je ontsnapt niet aan het feit dat je soms zelf in het patroon van de klant zit,
- je bent zelf als coach ook aan het leren.

In mijn praktijk merk ik dat bv. de klant de volgende week terugkomt en zegt : "het werkt niet. Een andere klant gelooft al bij voorbaat niet dat dit soort "trukken" werken. Inderdaad, in de machine-techniek metafoor gaat het over "werkt het?". De argwaan van klanten ten aanzien van technieken zou wel eens zeer gegrond kunnen zijn. Zij zouden namelijk graag benaderd worden als "mens". Ze hebben het gevoel dat er iets meer achter zit. Als NLP'er kun je hier tegen ingaan: je kunt zeggen: "het zal werken als je er in gelooft" of "we zullen het anker nog eens versterken".

Voor de NLP'er zijn er opties :

ofwel behouden we onze metafoor en kunnen we met onze technologie heel wat resultaat bereiken. En dan vergelijk ik NLP hier met de medische wetenschap, waarvan we allemaal bewust geworden zijn dat hun metafoor vrij beperkt, maar wel bruikbaar is. Voor deze benadering pleit zeker ook mijn praktijk waarin ik merk dat vele mensen baat hebben met de typisch rationele aanpak van NLP: pak jezelf aan, stel duidelijke doelen, werk systematisch naar je doel toe, gebruik technieken, enz.

Ofwel gaan we op zoek naar een mens- en wereldbeeld dat, gegeven ons huidig bewustzijn, het meest recht doet aan het "wezen" mens, meer bepaald bedoel ik hier op de kosmische en energetische complexiteit, op het werken met gehelen en het werken op lange termijn. NLP staat niet helemaal vreemd in deze benadering, denk maar aan de interesse voor het onbewuste, de mens als identiteit en missiedrager.

Ofwel proberen we beide benaderingen te integreren. Maar dan wel meer dan één grote gereedsschapskist waar alles, zonder interne coherentie, ingegooid wordt. Want wat is de identiteit van de NLP benadering als je merkt dat behaviorisme, dieptepsychologie en cognitieve psychologie naast elkaar verzameld worden. Allemaal hoofdstukken. Wat is de titel van ons boek?

En zo de NLP'er, zo de klant. Maakt de NLP'er zich sterk en gaat hij voor technieken, dan zal hij allicht klanten aantrekken die daarin meestappen. Ga je voor complexiteit, zoals ik, dan krijg je klanten die graag introspectief bezig zijn, op lange termijn werken, en vooral met identiteit en missie bezig zijn.

VRAGEN

- Welk soort klanten trek je aan ?
- Wie ben jij dat je dat soort klanten aantrekt ?
- Wat ben je aan het leren dat je bepaalde klanten wel kan helpen en andere niet ?
- Wat zijn jouw waarden, wat is je mens- en wereldbeeld ?
- Welke NLP onderdelen vallen je moeilijk om in te oefenen ?
- Welke benadering van de mens ligt je en wat zegt dit over je mensbeeld ?

- Welke boodschap hebben je huidige ervaringen voor je profilering als coach ?

MIJN BIJDRAGE

Mijn persoonlijke bijdrage tot de NLP gemeenschap is, dat ik gekozen heb om de technische benadering te integreren in een systemische aanpak die recht doet aan complexiteit (werken met gehelen en werken in een lang tijdsperspectief) en aan het kosmisch-energetisch karakter van de mens. Ik vind veel inspiratie in enerzijds het systeemdenken en de chaostheorie, waar reeds modellen ter beschikking zijn om met complexiteit om te gaan, en anderzijds de kosmologie zoals die binnen de parapsychologie en antropologie geformuleerd wordt.

En mijn onderzoeksvraag is: wat zijn de alternatieven voor de eenstaps-oorzaak-gevolg relatie ? En hoe kunnen we die alternatieven op een typisch NLPiaanse manier technisch overdraagbaar maken ?

2. Toeval bestaat niet

In deze workshop wil ik het hebben over iets wat in deze tijden erg in trek is: de zinssnede "toeval bestaat niet". Mensen gebruiken graag deze zin. Er zit ongetwijfeld een fascinerende visie achter. Wat ik hier wil doen, is deze verbinding expliciteren en in verband brengen met NLP.

VOORBEELDEN

1. Je ontmoet iemand voor de derde keer. Je komt voor de vierde keer, op een plaats waar je het helemaal niet zou verwachten, nog een folder van dat ongekende ding "NLP" tegen. Nu wordt het duidelijk dat het jou wil ontmoeten. Je bent bij NLP terecht gekomen, niet door éénmaal een folder te lezen, maar door er enkele malen mee in aanraking gekomen te zijn. Je ontvangt. Jij "maakt" je leven niet. De continue ontmoeting met wat op je afkomt, maakt je leven. En die ontmoeting heeft zo zijn eigen logica. Het bewustzijn heeft tijd nodig om datgene wat je wil ontmoeten te herkennen.

2. Ik kocht in Amerika een hele reeks boeken waarvan ik bij elk boek voelde: dat is iets waar ik me nog mee bezig moet houden. Deze boeken liggen in de hoek van mijn bureau. Ik weet dat ik ze zal lezen. Dat is nu al twee jaren geleden. Ik wacht tot het moment daar is. Blijkbaar hebben we een bepaald gevoel dat we iets of iemand te ontmoeten hebben. We hebben ook een ander gevoel rond "er klaar voor zijn", rijp zijn voor de ontmoeting.

Toeval is de manier van God om anoniem te blijven (Einstein)

3. Je zit met één of ander symptoom. Het is ongewenst. Je ergert je. Je wil het weg. Maar het komt telkens als een boemerang terug. Het lijkt erop dat het zal blijven terugkomen tot je bereid bent je de vraag te stellen : wat heb ik hier te leren? Welke boodschap heeft dit probleem voor mij ?

4. Rationeel zeg JE: ik zou dit werk moeten behouden, of het is goed voor mij om in die relatie te blijven. En toch is er iets sterker dan jezelf waardoor je een situatie kiest die – volgens je huidig bewustzijn en denkkader – manifest

minder gunstig voor je is, tot zelfmoord toe. Gaat het hier over de macht van stomme emoties of zit er een logica achter emoties, waar ons bewustzijn geen weet van heeft ?

5. Je bladert door een boek, je kijkt toevallig naar een film en daar hoor je die uitspraak, die je nodig had als antwoord op een zoektocht van jaren. Het is ook de zoektocht, het stellen van een vraag, dat maakt dat er iets jou kan komen toevallen. Alhoewel we ons leven niet maken, is er toch een actieve participatie van onze bezigheid, nl. het omploegen van dat verwilderd veld.

6. Je wordt en je zegt tegen jezelf "t zal wel geen toeval zijn". Je gelooft dat er een groter geheel is dat wel betekenis zal geven aan deze pijn. Dit geloof is een hulpbron, een "mindset", je kiest ervoor.

7. Je bent marketeer, je voert publiciteit, je legt relaties, je ontwikkelt je produkt, allemaal noodzakelijke voorwaarden voor succes. Maar je weet dat het resultaat niet logisch noodzakelijk zal volgen op al je inspanningen. Het succes moet nog willen komen. Je kunt iets voorspellen, iets manipuleren, maar niet alles. Er is nog een groot deel dat we gewoon te hopen hebben. Dat is de reden waarom we nog zoveel bidden ("laat het alsjeblieft lukken").

WERKEN MET DE COMPLEXE, KOSMISCH-ENERGETISCHE MENS

1. Toeval bestaat niet, de klant is een geheel en een deel van een groter geheel. De klant is veel meer dan hij in zijn zelfbeeld presenteert. Laten we er maar van uitgaan dat er massa's zaken een rol spelen die we nu nog niet kennen. Jij ziet meer dan de klant, en dan zijn er nog zaken die je ontsnappen. Het is een grote verzuchting voor de klant dat we het plaatje over wat in hem gaande is, groter en vollediger kunnen maken. We halen de klant uit zijn trance.

Wat behoort allemaal tot het geheel ?

- Alle delen van het geheel ook al hebben ze er ogenschijnlijk niets mee te maken. De klant brengt een aantal relevante factoren niet in kaart omdat hij denkt dat het er niets mee te maken heeft. Denk aan de lange lijst vragen die homeopathen stellen ("hoe is je voeding, je slaap, je sexualiteit, enz.). Waarom niet wat gegevens verzamelen over familie, vorige generaties. Of ervaringen opvragen uit de jeugd.
- In het geval een klant (bv. manager) een probleem beschrijft in zijn omgeving, behoort hijzelf ook tot het geheel. Vele klanten beschrijven het probleem alsof ze er niets mee te maken hebben. De gekende "afwezigheid van derde positie".
- De relatie tussen huidige toestand en gewenste toestand is een deel van het geheel. De gesignaleerde gewenste toestand ligt niet buiten de probleemruimte (zoals men geneigd is te denken). Wat je wil worden en hoe je dat contrasteert met de huidige toestand, is een betekenisvolle factor. De klant formuleert een gewenste toestand, die voor de coach een valkuil is om te helpen die gewenste toestand te bereiken. De GT is een deel van de probleemruimte zoals elk ander deel. De te beperkt geformuleerde gewenste toestand wijst vooral de weg naar de plaats waar de klant al geprobeerd heeft zijn patroon te doorbreken. Welke vooronderstelling wordt er in de beschrijving van de GT bestendigd ?
- Het geheel dat meer is dan de som van de delen, het zgn. verbindend patroon. De klant denkt in een lineair oorzaak-gevolg relatie en raakt ontmoedigd omdat de pogingen om de GT te bereiken niet lukken. Het geheel, dat meer is dan de som van de delen, heeft gestaltkenmerken. In de systemische aanpak werk je

op het niveau van gestaltkenmerken. De pogingen om de GT te bereiken, evenals terreinen waar de GT al op bereikt is (bv. privé wel, op het werk niet), zijn belangrijke indicaties voor de nieuwe gestalt omdat elk deel en elke relatie tussen delen gestaltkenmerken holografisch vertegenwoordigen.

- De relationele stemming waarmee de klant zijn probleem brengt. Staat hij in oorlogzuchtige verhouding met het probleem? Definieert hij de HT als probleem of als uitdaging? Is hij geduldig en tolerant ten aanzien van het leerproces?
- Jij, als coach bent ook een deel van het geheel. Welke functie wil de klant jou laten vervullen? Welke rol wordt je verwacht te spelen? Wat wordt jouw bijdrage in het geheel (ben je tovenaer, probleembestendiger, collaborateur).

Een neiging van veel klanten is om naast een te beperkt gedefinieerde context, bovendien zich te verliezen in een verklaringsschema van concrete oorzaak-gevolg relaties, en als een "kip zonder kop" acties te ondernemen (die dan nog vaak detaillistisch aangepakt worden-"maar het lukt niet"). Verklaringen en acties lopen in de verhalen van de probleemaanbrenger door elkaar.

De deskundigheid van de begeleider is de informatie te sorteren, te ontsnappen uit de kaart van de klant, en de klant een visueel overzicht te geven. De expertise van de coach is een andere perceptuele positie te hebben en dus een andere kaart te kunnen maken van de probleemruimte.

concrete tip : breng een breder geheel in kaart dan het probleemveld dat de klant aanbrengt. Vraag bijvoorbeeld lukraak naar enkele krachtige ervaringen uit het verleden.

2.Toeval bestaat niet, de klant is een dynamisch samenspel van krachten. Dit samenspel heeft zo zijn eigen wetmatigheden. Er is een systemische dynamiek die zeer herkenbaar is, of het nu gaat over intrapsychische problemen, gezinstoestanden, politieke of economische situaties. Alle ervaringen en gebeurtenissen vinden dan ook hun betekenis binnen het systeem waar ze hun functie in vervullen. Toevallen begrijpen, betekent : begrijpen welke betekenis ze hebben in de dynamiek van het geheel.

Enkele voorbeelden van systemische functies:

- Copingmechanismen op basis van ontkenning.
- Sabotagemechanismen, interne guerilla, collaborateurs, enfant terrible.
- Niemandland.
- Cirkels, loeps.
- Rollen als volwaardige coping én onvolwaardige manieren van zijn.
- Schaduwen, de invloed van dingen die je zeker niet wil zijn.
- Symptomen als miskende boodschappers.
- De neveneffecten van dwangmechanismen, valkuilen.
- Leverage en hefbomen.
- Roofbouw, kolonisatie, uitbuiting, exploitatie.
- Legitimatie, verdringing, projectie, verplaatsing, isolering, segregatie, enz.
- Homeostase, gestalting.
- Loyaliteit, coalitie, vriendjespolitiek.
- voorgedij, advocatuur, "ownership", in-cognito, amnestie.
- arena, theater, cinema, dadad, over-acting, op hol geslagen, sstokpaardje,
- markt, niche,
- stock, magazijn, museum.
- Verborgene agenda, alibi, zwendel.

- marginaliteit, dropouts, outlaws.
- taboes, verboden, achterdeurtjes.
- Equifinaliteit, "co-emergentie", "emergent property", systeemkenmerken.
- fosileren van aangeleerde gewoontes.
- Sneeuwbal- en vlindereffecten.
- Entropie van gestalten, fractalisering, disintegratie, assimilatie.

Veel klanten hebben ook het gevoel dat er zich een theatertje afspeelt, dat heel dat gedoe een eigen leventje heeft, dat iets in hen aan het spelen is. Wetend dat deze wetmatigheden bij mensen een rol spelen, heb ik altijd zo de idee dat mensen mij een hoop delen toegooien, die we dan samen kunnen gaan ordenen.

Ik zie veel heil in een beetje scholing. Klanten vertrouwd maken dat ze geen machine zijn, maar een complex dynamisch geheel. Het individu dat inzicht krijgt in deze wetmatigheden, is op weg om regisseur te worden. Je kan de klant leren werken met het systeem dat hij zelf is.

concrete tip : maak van je klant een leerling. Geef les. Hang een schrijfbord in je consultatie-ruimte. Maak schema's en geef ze mee met de klant.

3. Toeval bestaat niet, het geheel leert. Het geheel wordt geleid door een intelligentie die in verbinding staat met de kosmos. Er is een continu leerproces aan de gang. Je hebt je eigenheid en je plaats of rol in het groter geheel. Allerlei dingen dienen zich aan om je een boodschap te brengen. Wat is hier signaal ? Wat is hier de boodschap ? Wat heb ik te doen of te leren ? Hoe kan ik werken met wat zich aandient ?

Er is een intelligentie in je leven werkzaam, volg het.

Dit is een geloof dat ik bewust opneem, een keuze, een ethisch kader als startpositie. Dat kader ligt tussen enerzijds een religieuze beschouwing (er is een vooruitgang in alles, een "Teilhard de Jardin" eindbestemming, Gods goede bedoeling, bevrijding uit reïncarnatie) en anderzijds een postmodernistisch nihilisme ("mijn leven is een aaneenschakeling van fragmenten en betekenisloze toevalligheden").

De startpositie is: er is iets aan het werk in jezelf, neem er contact mee, leer het kennen, volg het, het wijst je wel de weg. En die weg wordt duidelijk in je bewustzijn. Het ontvouwt zich in de ontmoetingen met ervaringen en gebeurtenissen. Het geheel dat jij draagt is in voortdurende verandering. Het leert. Er is een creatief proces aan de gang, waarbij entropie (afbraak) en gestaltevorming (identiteitsvorming, missie) op elkaar aansluiten. Ontvang en volg wat er in je leven gebeurt.

concrete tip: kijk niet in de ogen van de klant, richt je ogen naar de borststreek, naar de lichamelijke plaats van het Zelf. Richt je stem naar die plaats. Gebruik in je taal de derde persoon enkelvoud ("wat wil HET leren?", "Wat is Karl aan het leren?") om de persoon te helpen in metapositie te gaan ten opzichte van alles wat er in zijn leven gebeurt.

Dit leidt tot de volgende waarden: luisteren naar jezelf, ontvangend, loslaten, nederig ten aanzien van het grotere dat je leidt.

4. Toeval bestaat niet, je bereidt je voor om te ontvangen. Veranderen is iets doen én iets laten gebeuren. Er is een relatie tussen de inspanningen die we doen en het effect dat we bekomen. Maar deze relatie is niet direct. Er is rentmeesterschap mogelijk maar geen maakbaarheid. We kunnen onze zaken beheren en behartigen, maar de energetisch ziel der dingen kunnen we niet te voorschijn toveren.

Omdat we zoveel doen en zoveel resultaat bereiken, hebben we lang gedacht dat WIJ de oorzaak waren van dat resultaat. Precies deze overtuiging wordt in de kosmologie omgebogen. Wij zijn de beheerders, rentmeesters. Dan moet het nog gebeuren. Je kunt God als oorzaak aanwijzen, of gewoon de natuur. Het antwoord laten we in het midden. In ieder geval is er een gebeuren dat werkt. Iets dat te voorschijn komt. Het resultaat is een "emergend property", een kenmerk van het geheel.

Je ploegt als een boer, eventueel kun je zaaien, onkruid wieden, water en mest toevoegen. Echter, dan moet het nog gebeuren. Op de eigenlijke verandering kun je hopen. Zo kunnen we ook met onszelf omgaan: creëer de mogelijkheden om te veranderen, laat je bewust denken en je gerichte acties alle omstandigheden (overtuigingen, stemmingen, gedrag) richten om het te laten gebeuren.

Een ander voorbeeld is deze van de verliefdheid. Natuurlijk, als je in je hok blijft, zal er niet veel gebeuren. Begeef je onder mensen, zeg goeiedag, toon belangstelling. Echter: verliefdheid maak je niet. Je kunt er op hopen. En er is meer kans dat het je zal overvallen als je er ook op instelt.

Wat zijn de verschillen tussen de eenstaps-oorzaak-gevolg relatie en de relatie tussen onze inspanningen en de verhoopde effecten in complexe systemen ?

- Final cause: het gevolg bepaalt de oorzaak.
- De betekenis van de oorzaak medieert het gevolg.
- Vertraging, "delay": het effect komt veel later.
- Equifinaliteit: één oorzaak, vele gevolgen.
- Multifinaliteit: vele oorzaken leiden tot hetzelfde resultaat.
- "Co-emergent": simultane oorzaken zijn nodig om het resultaat te produceren.
- Interbellum, moratorium, incubatie, wapenstilstand.
- doodlopend straatje,
- recycleren.

concrete tips :

- Stel doelen voorop, doe van alles, maar bouw ook een moratorium in "in deze periode ben ik er niet mee bezig, ik richt mijn aandacht op iets anders".
- Verander iets in een domein dat ogenschijnlijk niks te maken heeft met de probleemruimte, bv. verander je voeding, ga naar een vreemd land op reis, eindig voortaan je bad met een koude douche, enz. je zou speciaal kunnen mikken op zaken die buiten je comfortzone liggen.

De NLP'er, specialist van gehelen

Mijn visie is de volgende: ik ben graag specialist om het geheel te bekijken, net dat wat de klant niet kan. Je bent een systeemglobalist.

Je bekijkt de ganse levensloop, waaronder het verleden maar ook wat de persoon nog niet is;
je bekijkt alle aspecten, delen, relaties, netwerken.
Je legt relaties tussen gegevens.
Je verzamelt feedback vanuit andere perspectieven.
Je geeft bijkomende feedback vanuit jouw perceptuele positie.
Je gebruikt jouw relatie met de klant als hefboom.

Kortom, je bent geen garagist die een onderdeel vervangt, maar een helikopter die het geheel ziet en daar de informatie uithaalt om op de juiste plaats in te grijpen. Zo maak je de persoon rijp om iets in hem te laten veranderen, zoals bv. een techniek.

He uitgangspunt van de kosmologie is niet dat alles gedetermineerd is of dat alles een zinvolle betekenis heeft, maar wel dat er continu ontmoetingen in de maak zijn. Er is een nieuw soort plaats van de mens in de kosmos. Een nieuw vertrouwen dat op de gepaste tijd en op de gepaste plaats wel signalen zullen gegeven worden die me de weg wijzen. Het pad ontrolt zich.

De grote leider in je leven is niet je Ik die zaken rationeel bedenkt, doelen stelt en acties voert, maar de intelligentie van je systeem.