

NLP, een fractie vrijheid

Vandamme, R., NLP, een fractie vrijheid. *NLP & Co, Tijdschrift van De School voor NLP*, nr. 3, juni 2001, p.2-7.

Een scene

Kun je me eens uitleggen wat een olifant is?

Niet moeilijk natuurlijk als ik me er een voorstelling van kan maken. En vermits ik graag chocolade eet, denk ik dat olifanten altijd hun slurf omhoog hebben.

Veel moeilijker is het om uit te leggen wat NLP is. Je kunt er geen plaatje van maken. Tientallen paragrafen zullen nooit een cursus kunnen vervangen waarin je twee mensen, waarvan één nlp gestudeerd heeft, met elkaar hoort praten. Daar zul je heel snel zien wat voor soort kwaliteit dergelijk gesprek heeft.

Mag ik even een beroep doen op je vermogen om je een gesprek tussen twee mensen voor te stellen? Volg dan deze scène:

Een gesprek met een persoon A en een NLP'er:

A zegt: "die job hier begint me echt tegen te steken."

NLP'er: "hoe dat, wat steekt er je precies tegen?"

A: wel, 't is hier toch altijd hetzelfde, we krijgen nooit waardering. Die Gerard (de baas) ziet ons echt niet staan.

NLP'er: sorry dat ik effkes vraag: maar heb je het idee dat Gerard je nooit ziet staan of is het alleen maar soms?

A: ja toch te weinig vind ik.

NLP'er: en wat bedoel je precies met dat hij je niet ziet staan?

A: e wel, we worden toch weinig gewaardeerd voor ons werk.

NLP'er: en wat bedoel je precies met waardering?

A: e wel, dat hij eens zegt wat we goed doen, en eventueel wat we niet goed doen, maar dat hij op zijn minst eens feedback geeft.

NLP'er: ja 't is waar, feedback is belangrijk. Ik geef je daarin gelijk. Feedback doet deugd. 't Is een vorm van waardering. En heb je hem dat zelf al eens gezegd dat je vindt dat je te weinig feedback en waardering krijgt?

A: niet echt, neen, hij zou dat toch moeten weten.

NLP'er: ja jammer dat hij het niet vanzelf weet. Onze baas is toch echt niet perfect, jammer zeg. Vind je dat hij perfect moet zijn of is het een idee om het er met hem eens over te hebben?

Voilà, zo gaat dat gesprek verder. De NLP'er doet een poging om A te begrijpen en hem tot zelfsturing te brengen, zodat hij niet blijft zeuren maar actief aan zijn eigen situatie werkt.

Het gesprek zou natuurlijk ook zo kunnen zijn:

A zegt: "die job hier begint me echt tegen te steken."

B antwoordt: mij ook, ik ben het hier echt beu. 't Is hier altijd hetzelfde.

B kan in dit geval ook een NLP'er zijn, die ofwel teveel gedronken heeft, ofwel bewust kiest om met A emotioneel mee te gaan.

Conclusie: een NLP'er blijft meester over een situatie.

NLP, waarom?

Het antwoord is eenvoudig: NLP zal je helpen om in je manier van reageren, zowel emotioneel als gedragsmatig, meer vrijheid van keuze te hebben. Het gaat over die fractie van een seconde waarin je ruimte hebt tussen een impuls en je reactie op de impuls. Het is die fractie van vrijheid die het hemelsbreed verschil maakt tussen zeuren en gelukkig zijn. Het is de 20% verschil in je manier van aanpak die 80% verschil in resultaat zal opleveren.

NLP, hoe?

Hoe gaat nlp te werk om die fractie van vrijheid te verwerven? We geven twee toepassingen:

1. Een impuls van buitenaf

Iemand komt naar je toe en geeft je kritiek. Het is een klassiek voorbeeld. Wat gebeurt er? We krijgen een emotie. We voelen ons aangevallen. Vanuit die emotie ontstaat er een reactie: we verdedigen ons. Achteraf denk je misschien wel: eigenlijk zit er een beetje waarheid in de kritiek. Of je hebt je al voorgenomen dat deze primitieve vorm van reactie niet de manier is zoals je zou willen reageren.

Wat hebben we te leren? We moeten de ketting van conditionering doorbreken. In dit voorbeeld kun je dat op twee plaatsen doen: tussen de uitlokker en het innerlijk gevoel. En tussen je innerlijk gevoel en je uitwendige reactie. Stel je eens voor dat je zo'n vrijheid in de tussenschakels verwerft, dat je kunt reageren met: DANK U, dat je kritiek geeft.

Het zou zeer mooi zijn als je die ketting kunt doorbreken. Een fractie meer vrijheid is genoeg om heel je functioneren te veranderen.

Welke vaardigheid heb je nodig om succesvol te reageren op kritiek?

Wel, we zullen het je verklappen. Het is de vaardigheid om informatie te splitsen (dissociëren noemen we dat) van emotie. Kom me niet vertellen dat je dat niet kunt. Want iedereen doet het als hij naar de televisie kijkt: we kijken naar het nieuws zonder ook al teveel emotie. Wat we doen in NLP is te onderzoeken wat jij precies doet als je emotioneel informatie ontvangt van de teevee. En dan nodigen we je uit om die competentie ook toe te passen bij het ontvangen van kritiek.

Conclusie:

je hebt alle hulpbronnen ter beschikking om een fractie verschil te creëren.

We helpen om te ontdekken waar die hulpbronnen zitten en welke je precies nodig hebt. Eenmaal de hulpbron gedetecteerd, rest nog je motivatie om de hulpbron te gaan gebruiken in die situatie. Dat vraagt een beetje oefenen, zoals autorijden. Dat gebeurt ook niet van vandaag op morgen.

2. Een impuls van binnenuit

Heb je last van een ochtendhumeur, laat je je stemming verzieken door een lastige collega of door je bus die te laat is, laat je je gemakkelijk verleiden (door jezelf of door anderen) om negatief te denken?

Het leven biedt je redenen genoeg om als een lastig mens rond te lopen. Zou het je interesseren om de vaardigheid te verwerven om in een prettige grondstemming te blijven indien je wist hoe je dat moest doen? Zou je wat meer vrijheid van zijn wil hebben?

Het antwoordt van NLP is heel eenvoudig: werk via verschillende methoden tegelijk. Bestudeer jezelf en merk wat werkt en wat niet werkt voor je. Er zijn mensen die jarenlang proberen een half uur per dag te mediteren. Als het niet werkt voor je, stop er dan mee en zoek iets anders.

We verdelen de methodes in drie groepen:

A/de methoden die direct inwerken op je fysiek. DOE IETS. Als je een depressief temperament hebt, begin dat met elke dag een half uur te lopen. Sleur jezelf naar buiten. Of zet je zelf onder de douche, begin met warm en smijt daarna die kraan om naar koud. Wedden, dat je stemming verandert. Fysieke methoden zijn heel doeltreffend. Je kunt een kreet laten, luide muziek opzetten en in je living dansen, op je hoofd gaan staan, een paar denkbeeldige vuistslagen geven, je laten masseren, in de sauna uitzweten, enzovoort. Zonder twijfel heel doeltreffend.

B/de methoden om je gedachten te veranderen. GEBRUIK JE INTERNE DIALOOG. Sommigen mensen kunnen zichzelf goed hanteren via hun gedachten. Als ze ergens iets spannends moeten doen, zeggen ze tegen zichzelf: de wereld zal niet vergaan als het anders afloopt. Mijn vader zei zo vaak: wat je vandaag kunt doen, moet je vandaag doen. En weet je wat ik zeg: wat ik vandaag niet meer kan doen, doe ik morgen, salut zeg. Ik ga mezelf niet opfokken. Ik zet mezelf niet meer onder stress. Je kunt jezelf bijzonder goed sturen door op een constructieve manier tegen jezelf te praten. Door tegen jezelf te praten, leid je jezelf. Als je 's morgens een slecht humeur hebt, kun je zeggen: verdorie, weg slecht humeur, ik ga hier eens iets van die dag maken. Wedden dat je geen koffie nodig hebt, als je zo tegen jezelf praat. Voor het herbronnen van je gedachten kun je natuurlijk ook te rade in allerlei boeken, gaande van de bijbel tot boeddhisme.

C/e methoden om emoties op te roepen. Toneelspelers kunnen dat goed. En vele mensen zijn er tegen: ze vinden het maar onecht dat je zou doen ALSOF je gelukkig bent. En dat is juist ook. Ik ken zo van die mensen die altijd high rondlopen. Ze doen charismatisch. Het leven is altijd fantastisch voor hen. Ze zijn altijd gelukkig of succesvol. Ik krijg er kippenvel van. Toch is het de moeite

om je eens af te vragen of je leven niet drastisch zou veranderen indien je zou definiëren hoe je je in het algemeen wil voelen.

Formuleer eens je grondstemming. Onderzoek eens welke elementen precies behoren tot je stemming die in je lijf zit. In plaats van ups en downs, kun je er voor kiezen om je opgewekter, alerter, vitaler en tegelijk rustiger te voelen. Persoonlijk ga ik er niet voor om altijd passioneel door het leven te gaan. Ik kies voor een diepe tevredenheid met het leven en een wakkere houding terwijl ik in de auto rijd of mijn huis schoonmaak.

Conclusie:

Er zijn vele methodes om die fractie van vrijheid in je leven binnen te brengen. Het enige wat NLP doet, is je te helpen zoeken welke methode het beste bij je past. NLP kiest niet voor een alleen zalig makende methode. Onze specialiteit bestaat erin om te kunnen nagaan welke methode je nodig hebt om tot meer zelfsturing en vrijheid van keuze te komen. Merken we dat je deugd zou hebben aan een stevige massage om de patronen die in je lijf zitten te ontvriezen, dan zullen we niet aarzelen je door te verwijzen.

We organiseren zelf geen lichaamswerk, stemtraining of meditatiesessie. Je zou dus kunnen zeggen dat NLP graag werkt met inzichten. We praten graag. We denken graag. We helpen je tot conclusies en actieplannen komen. We komen tot het punt dat jij een zodanige zelfsturing ontwikkeld, dat je voor jezelf kunt zorgen, dat je weet wat je nodig hebt. Kies ervoor om achter het stuur van je auto te gaan zitten en zelf te bepalen waar je naartoe wil, hoe snel en via welke weg.

Vandaar: opties, vrijheid van keuze.

NLP, studievelden

Interne ervaringen en processen

Eerste studieveld. NLP brengt de black box in kaart.

Weet je wat de black box is? Het is een begrip uit de psychologie, waarmee wordt uitgelegd dat wat er van binnen in je gebeurt, niet geweten is of geen aandacht krijgt. Het is een zwarte doos. We zien wel wat er ingaat (invloeden van de omgeving) en wat er buitenkomt (gedrag). Maar het proces van binnen krijgt geen aandacht.

Vele mensen zijn niet echt bezig met wat er van binnen gebeurt. Ze zijn vooral bezig met hun gedrag, bezigheden. Of in andere gevallen zijn ze wel geïnteresseerd om gelukkiger te worden maar zijn niet geïnteresseerd in de kwaliteit van de innerlijke processen om gelukkiger te worden.

NLP richt zijn aandacht naar wat er van binnen gebeurt. We noemen dat de "interne processen". Of het nu intuïtie of intelligentie, gevoel of denken, beelden of interne dialoog is, steeds gaan we voor de binnenkant.

NLP gelooft dat als je je meer bezig houdt met wat er van binnen gebeurt, dat je dan ...een fractie van vrijheid verwerft in je reactiewijze. NLP helpt je om woorden te geven aan gevoel. Helpt je ook om je bewust te maken hoe je in elkaar zit.

NLP doet dat, niet door gewoon naar je te luisteren, maar door systematisch vragen te stellen. NLP heeft modellen en beschrijvende categorieën ter beschikking om je te helpen daar woord aan te geven.

Voorbeeld.

NLP'er: hoe doe je dat eigenlijk om zo succesvol namen te onthouden?

A: O, dat gaat van zelf. Ik heb een goed geheugen, denk ik.

NLP'er: ja, dat geloof ik graag. Maar toen je daarstraks die mensen terug zag, hoe wist je zo goed hun voornamen. Ik ben echt jaloers op wat je kunt. Zeg eens eerlijk, wat doe je van binnen dat je dat kunt?

A: wel, toen ik naar hier kwam, heb ik mij voorgesteld wie er allemaal zou kunnen zijn. Ik zal een aantal gezichten en heb toen de namen erbij gedacht.

NLP'er: ha, je hebt dus al werk vooraf gedaan. Interessant, want dat doe ik meestal niet. En wat doe je om bijvoorbeeld vijf mensen die je ontmoet, hun naam te onthouden?

A: wel, de persoon zegt goeiday tegen mij en ik herhaal dan altijd even de naam in mezelf. Of soms zeg ik de naam nog eens opnieuw tegen de persoon, zodat ik hem zeker goed heb.

NLP'er: interessant, en dan?

A: daarna plak ik ook het gezicht erbij. Ik maak een beeld van die persoon en zeg terwijl de naam in mezelf.

NLP'er: amaai, je maakt er een echte oefening van!

A: ja natuurlijk, het komt toch niet vanzelf.

Zie je, er moet toch iets van binnen gebeuren dat die persoon zo succesvol is in het onthouden van namen. En met de verklaring "ik heb een goed geheugen" hebben we geen baat. De vraag is: wat doet iemand in zijn hoofd dat hij een goed geheugen heeft? Dezelfde vraag kunnen we stellen voor gelijk welke vaardigheid. Wat doet iemand die goed emotionele gebeurtenissen kan verwerken? Wat doet iemand die uitmuntend kan overtuigen? Wat doet iemand die succesvol intuïtief mensen helpt bij het leggen van kaarten? Wat doet iemand die 20 kilo vermagert of stopt met roken? Wat doet de manager dat zijn zaak zo goed draait? Wat doet de alternatieve arts precies als hij met zijn handen over iemand zijn lichaam beweegt?

Je begrijpt het al. NLP'ers zijn verschrikkelijk nieuwsgierig...en "stelen" de successtrategieën van andere mensen...om voor zichzelf een fractie meer vrijheid te verwerven.

Waarden en overtuigingen

Tweede studieveld. Naast de interne processen zoals die feitelijk plaats vinden in je lijf (zowel denken en voelen – we maken geen onderscheid), bestudeert NLP ook je geheel van waarden en overtuigingen. Meestal zijn die vaag aanwezig in

je ervaring....tot je begint te spreken. De waarden en overtuigingen zijn volgens ons een sleutelfactor in je zelfsturing. Als je je overtuigingen verandert, zullen ook je emoties, interne dialogen en reactiewijzen veranderen.

Een voorbeeld. Iemand wordt steeds rood als hij moet in het openbaar presteren. Men had al een diagnose geveld "faalangst". En dat is waar. Maar NLP is niet geïnteresseerd in diagnoses, tenzij ze de persoon echt helpen. Vandaar dat we onder andere samen met de persoon het antwoord zoeken op de vraag: welke betekenis zit er in dat rood worden? Met wat voelen en zoeken, komen we samen tot het volgende.

NLP'er: wat is dat eigenlijk, dat rood worden?

A: Rood worden is een soort alarmsysteem "er is gevaar".

NLP'er: alarmsysteem, gevaar, waarvoor?

A: ze zouden wel eens kunnen zien dat ik het niet kan.

NLP'er: mogen ze niet zien dat je het eventueel niet kunt?

A: Ik moet het kunnen. Ik moet perfect zijn.

*NLP'er: ja, dat voel ik bij je, iets in je zegt : "ik moet perfect zijn"
Waarom moet je perfect zijn?*

A: als ik perfect ben dan zullen ze me aanvaarden.

Zie je, zo komen we tot overtuiging die achter het gedrag ligt: als ik perfect ben, zullen ze mij aanvaarden. De overtuiging wordt gelokaliseerd. Daarna kunnen diverse methoden gebruikt worden om die overtuiging te herkaderen (bijvoorbeeld: zou het kunnen dat mensen je ook aanvaarden als je eens niet perfect bent?)....om een fractie meer vrijheid te verwerven.

Interacties tussen mensen

Derde studieveld. NLP bestudeert wat er gebeurt tussen mensen. Wat gebeurt er tussen mensen? Actie en reactie natuurlijk. Meer bepaald bestudeert NLP de factoren die uitmaken wat precies gebeurt tussen twee mensen. We zijn zeer detaillistisch.

Nu is NLP daar niet nieuw in. Andere disciplines zijn ook bezig met interactieprocessen. Wat wel nieuw is, is tweevoudig: de methode om de feitelijke uitlokkende factoren te onderscheiden van je interpretaties en de methode om zo te handelen dat anderen veranderen.

Wat bedoel ik met het eerste? Mensen zeggen of denken nogal vlug dat de omgeving de oorzaak is van hun gevoel of gedrag. Bijvoorbeeld: "de baas demotiveert ons"; "mijn man is zo dominant dat ik me klein voel"; "dit vakantieweer maakt me helemaal rustig" enzovoort.

Natuurlijk is het zo dat de omgeving mede oorzaak is van je gevoel en je gedrag. NLP gaat echter vooral kijken hoe jijzelf ook medeoorzaak en stichter bent van je ervaring. Er zijn twee lagen: ten eerste de manier hoe je de omgeving representeert en ten tweede je interpretatie.

Voorbeelden van de rol van representatie:

Als je, terwijl dat je naar de bureau van je baas stapt, deze persoon en het gesprek al voorstelt als gebulder, dan kom je er al kleiner binnen dan wat je eigenlijk wilde.

Als je de selectiecommissie je voorstelt als een inquisitie, op afstand achter grote bureaus, dan heb je natuurlijk minder troeven dan wanneer je je die mensen voorstelt als partners.

Als je je rug voorstelt als een ijzeren staaf, dan zal je rug allicht minder soepel zijn, dan als je die zou tekenen vol beweging.

Voorbeelden van de rol van interpretatie.

Als je een ontslag interpreteert als een mislukking dan zul je allicht met minder zelfvertrouwen naar een volgende werkgever toestappen.

Als je kritiek interpreteert als een persoonlijke afwijzing, dan zul je allicht vlugger in de verdediging schieten.

Als je een mislukt verkoopsgesprek bijvoorbeeld als een leeropportunity ziet, dan ga je al fluitend terug naar je firma. En je zegt tegen je baas: "niks verkocht, maar mijn les vandaag zal maken dat ik de volgende keren dubbel verkoop."

Conclusie: wat er gebeurt tussen jou en de omgeving, heeft niet alles, maar toch zeer veel te maken met hoe jij erover denkt. Vandaar dat we dan zeggen: laten we dat onderzoeken, want dat is op zijn minst één aspect dat je zelf onder controle hebt. Je hebt de keuze om iets op een bepaalde manier te ervaren of te interpreteren. ... Die plaats van zelfsturing zal die fractie vrijheid geven om je interactie met anderen effectiever te maken.

Wat bedoel ik met het tweede, anderen veranderen?

Er is lang gezegd: "je kunt anderen niet veranderen". Daar gaat NLP niet mee akkoord. We zitten elkaar voortdurend te veranderen. Het punt is wel, dat de beste manier om iemand te veranderen er in bestaat jezelf te veranderen. Verander een gedrag en ga na of dat een invloed heeft op je gesprekspartner.

Een simpel voorbeeld:

Als ouder merk je dat je tweede kind in het derde studiejaar hetzelfde meemaakt als je vorig kind. Het verliest bij die bepaalde leraar de interesse en het plezier in leren. Meer zelfs: je kind verliest zijn goesting om naar school te gaan. Het kind ziet de leraar niet zitten, en de leraar ziet het niet meer zitten met het kind. Ook andere ouders hadden het al aangekaart. Er schort iets met de relatie tussen de leraar en een bepaald type leerling. Niemand is perfect natuurlijk. Maar hoe beïnvloed je de leraar? Je zou het wel willen van de daken schreeuwen. Of je hebt er spijt van dat je je kinderen niet meteen naar de alternatieve school hebt gestuurd. Voor niets bestaat er een oplossing die altijd zal werken met deze deed het wel. Op de ouder avond vertel je de leraar dat je kind een diepe waardering heeft voor de leraar. Zeg dat je er zelf verbaasd van bent. Als je thuis komt, vertel je je kind dat de leraar een diepe waardering voor je kind heeft. De leraar noemt je kind "zijn oogappel", maar om niet uit te steken bij andere kinderen laat hij het niet altijd zien.

Je kunt het misschien stout vinden. Maar één ding is zeker: het werkt.

Conclusie: anderen veranderen doe je niet door eisen te stellen en niet door een diagnose te geven en de persoon aan te raden in therapie te gaan. NLP kiest ervoor om te zoeken hoe je door middel van een eigen gedragsverandering de andere kunt gunstig stemmen. Een algemene regel die trouwens al langer gekend is: in een gunstig klimaat zijn mensen geneigd gemakkelijker te veranderen. NLP voegt de methodiek toe om mensen gunstig te stemmen: spiegelen, sponsoren, contact leggen met de positieve intentie, zelfonthulling, enzovoort.

NLP, toepassingsdomeinen

In de vorige tekst werden veel voorbeelden gegeven. Nu moet je mij eens zeggen of er één domein van je leven is, waar NLP niet van toepassing zou zijn?

Geen enkel. Want NLP is een meta theorie en metamethodologie. Daar bedoel ik mee dat NLP een benadering is om in gelijk welk domein meer inzicht, meer competentie, meer vrijheid van keuze te krijgen.

Vandaar dat ik stel: NLP is geen vervanging van je huidige kunde en kennis. NLP alleen is geen garantie dat je een goede therapeut; echtgenoot, collega, leraar, manager, verkoper, moeder zou zijn. NLP is geen vervangen van intuïtie. Het is geen vervangen van universiteiten. Het is geen vervanging van dertig jaar ervaring. Het is geen vervanging van het leven.

NLP belooft wel iets toe te voegen. Het zal twee dingen toevoegen: die fractie vrijheid om meer keuze mogelijkheden te hebben. En precies dat is de basis om gelukkiger te worden, meer zelfsturing te hebben, meer professionaliteit in gelijk welk domein te ontwikkelen.

En het tweede ding is dit: door NLP toe te voegen aan je leven, word je eindeloos gefascineerd in hoe dingen in elkaar zitten en hoe je anderen in je directe levensomgeving of professionele context, kunt gelukkiger, en ja waarom niet, succesvoller, maken.

Voilà, kun je je nu al voorstellen wat NLP is? Toch niet helemaal? Kom dan naar een cursus. Olifanten zijn niet toegelaten.