



Cursus NLP

Een beknopte cursus ter kennismaking met neurlinguïstisch programmeren

Voorwoord

NLP is ontwikkeld door Richard Bandler en John Grindler in de VS in de jaren zeventig. Zij hebben de gedrags- en denkpatronen van enkele beroemde psychotherapeuten bestudeerd. Ook zagen ze in hun omgeving steeds terugkerende patronen en kenden ze het belang van taal. Hieruit hebben ze NLP ontwikkeld.



Richard Bandler



John Grindler

NLP staat voor **neuro**linguistisch **program**meren. Het gaat over de werking van ons brein (neuro), taalpatronen (linguïstisch) en het afwijken/afleren van aangeleerde patronen (programmeren). NLP levert veel op: het beter benutten van je talenten, steviger in je schoenen staan, beter kunnen communiceren en excellenter en effectiever met je talenten omgaan, zorgen ervoor dat je (beter) in staat bent je doelen te stellen en te bereiken. NLP wordt wereldwijd toegepast in het bedrijfsleven, het onderwijs, bij coaching en in diverse therapievormen.

Bij NLP zijn de schijnwerpers gericht op de patronen die de menselijke communicatie en ons gedrag aansturen. NLP stelt ons in staat deze patronen en structuren te wijzigen, maar ook om nieuwe patronen aan te leren. De methode rekent af met de opvatting dat we overgeleverd zijn aan de context waarin we leven, waarin we opgroeien. Dankzij onze innerlijke hulpbronnen – én de juiste drijfveren – zijn we in staat ons van deze omgevingsfactoren los te koppelen en de doelen te bereiken die we voor ogen hebben. NLP levert de gereedschappen om deze hulpbronnen aan te sturen.

NLP bestaat uit drie hoofdonderdelen:

- inzicht in het eigen denken
- communicatie
- modelleren

In deze gratis cursus maak je kennis met NLP. Via onze [website](#) maken we bekend wanneer je een webinar bij ons kunt volgen over dit onderwerp en welke opleidingen/trainingen wij op het gebied van NLP aanbieden.

Inhoudsopgave

1. Inzicht in eigen denken

- 1.1. Filters
- 1.2. Zintuiglijke waarneming
- 1.3. Iedereen leeft in zijn eigen wereld

2. Communicatie met NLP

- 2.1. Miltonmodel
- 2.2. Metamodel
- 2.3. Wat heb je aan Milton- en Metataal?

3. Modelleren

4. Doelen bepalen

- 4.1. Bepaal wat de situatie nu is
- 4.2. Bepaal de gewenste situatie
- 4.3. De meerwaarde van je doel
- 4.4. Wat houd je tegen?
- 4.5. Wat heb je nodig?

5. Tot slot

6. Wil je meer weten?

- 6.1 NLP-trainingen bij Learnit Training
- 6.2 Aanbod trainingen Persoonlijke ontwikkeling:

1. Inzicht in eigen denken

1.1. Filters

Mensen die precies hetzelfde meemaken, beleven het toch allemaal verschillend. Dat heeft te maken met **filters**. Ieder mens krijgt per seconde duizenden beelden tot zich. Om hier niet gek van te worden en alleen op te nemen wat nodig is, hebben we ingebouwde filters. Uit die duizenden indrukken pak je er maar een paar op. Je kunt je voorstellen dat die filters bij ieder mens anders werken. Dat heeft te maken met ervaring, opvoeding, beroep, leeftijd en nog veel meer.



Voorbeeld

Op straat zal iemand die in de mode werkt o.a. naar kleding kijken, een toerist naar de omgeving, een autoverkoper naar auto's en een archeoloog naar oude panden.

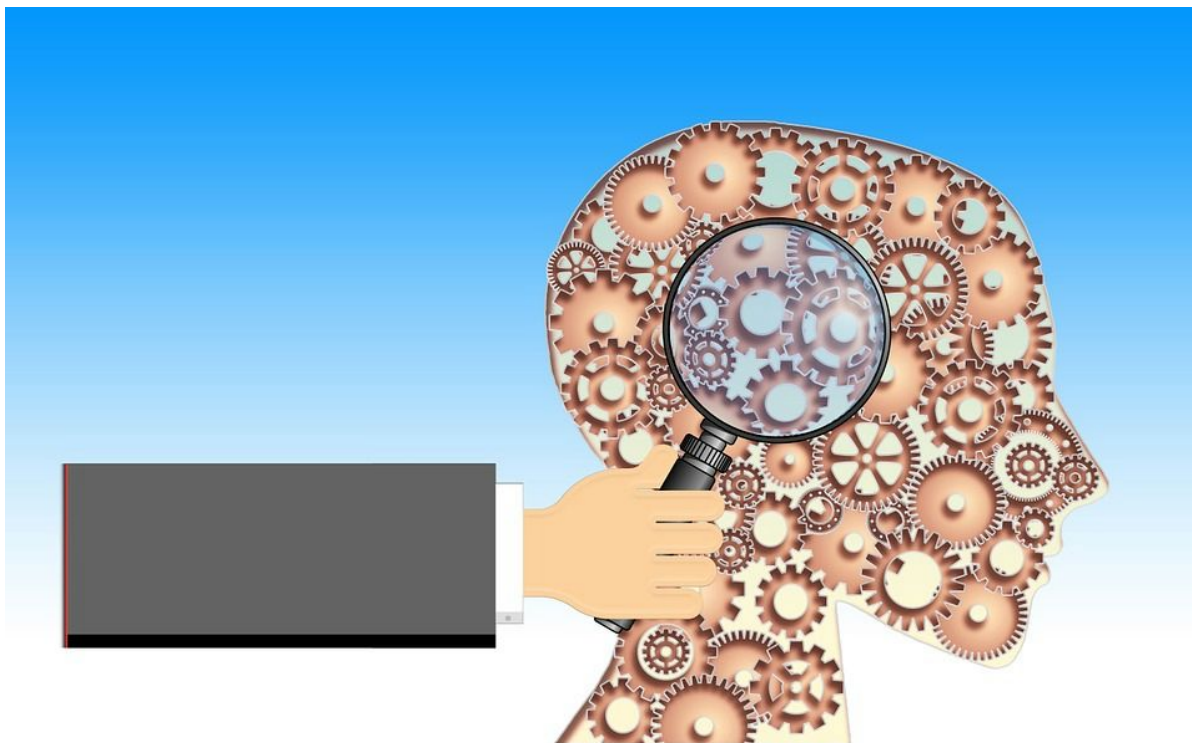
Je hebt waarschijnlijk zelf weleens meegemaakt dat iemand vroeg of je iets had gezien dat zich vlak bij jullie afspeelde. Maar jij hebt niets gezien omdat je ergens anders op lette. Zo blijkt dat de waarneming heel subjectief is en voor iedereen anders.

Oefening 1

Kijk met een paar mensen naar een film waarin veel gebeurt (bijvoorbeeld 'The English Patiënt'). Vertel daarna aan iemand die de film niet heeft gezien waar het over gaat. Je zult zien dat iedereen iets anders uit de film heeft opgepikt.

1.2. Zintuiglijke waarneming

Behalve de filters die iedereen heeft, maken ook de **zintuiglijke waarnemingen** dat iedereen iets op een andere manier beleeft. De zintuigen zijn zien, horen, voelen, ruiken, proeven. Mensen kunnen visueel, auditief of kinesthetisch zijn. Een combinatie hiervan is ook mogelijk.



Een **visueel** ingesteld iemand denkt in beelden en 'ziet' alles om zich heen. Vraag een beeldend ingesteld iemand om zijn huis te beschrijven en je krijgt een uitgebreide beschrijving van wat je in het huis kunt zien.

Een **auditief** ingesteld persoon is gefocust op geluiden. Hij let op de toon waarop iemand praat en praat zelf vaak langzaam en melodieus. Vraag hoe zijn huis eruit ziet en de kans is groot dat hij het over de vogels in de tuin heeft en de geluiden die de burens maken. Misschien wijdt hij zelfs uit over zijn muziekverzameling.

Een **kinesthetisch** ingesteld iemand is gericht op gevoel. Wanneer je vraagt naar zijn huis, zal hij vertellen dat het heel gezellig ingericht is en hij zal de sfeer beschrijven. Hij is gevoelig voor sfeer.

Oefening 2

Probeer te achterhalen of de mensen in jouw omgeving visueel, auditief of kinesthetisch zijn ingesteld. Vind je het moeilijk? Vraag dan eens een beschrijving als ze op een drukke dag naar de stad zijn geweest. Uit de beschrijving daarvan kun je vaak al opmaken hoe iemand ingesteld is. En hoe beleef jij zelf je omgeving?

1.3. Iedereen leeft in zijn eigen wereld

Na het bovenstaande gelezen te hebben, vraag je je wel eens af hoe het komt dat mensen elkaar nog begrijpen. Iedereen heeft zijn eigen filters, zijn eigen waarnemingen en leeft dus eigenlijk in zijn eigen wereld.

Oefening 3

Vraag een aantal mensen uit je omgeving om een tekening van een hond (of van iets anders) te maken. Hoeveel tekeningen zijn exact hetzelfde?

Om mensen te bereiken en kunnen beïnvloeden is het belangrijk om te weten hoe ze de wereld om zich heen in zich opnemen. Dat geldt voor mensen in een leefsituatie, zoals een gezin, maar ook in een bedrijf, op een school of in een andere omgeving waar mensen met elkaar te maken hebben. Als je weet hoe mensen in elkaar zitten, is het gemakkelijker om te snappen wat ze willen of nodig hebben. Daarnaast is het belangrijk om inzicht te hebben in je eigen wereld model. Kloppen jouw ideeën en visie wel en kun je openstaan voor anderen? Heb jij vastgeroeste ideeën of ben je redelijk flexibel?

Een belangrijk vertrekpunt bij NLP is: **je hebt respect voor de belevingswereld van de ander.** Mensen handelen vanuit hun eigen belevingswereld. Jij kan iets gek, stom, raar of irritant vinden; dat is jouw belevingswereld. Voor de ander kan het compleet normaal zijn. Zodra je nieuwsgierig bent naar de belevingswereld van de ander zul je merken dat dat je relaties goed doet!

NLP is een methode om een nieuwe kijk te krijgen op de realiteit van jezelf (en de ander) waardoor het mogelijk is om doelen te verwezenlijken.



2. Communicatie met NLP

Met NLP leer je 'out of the box' denken. Het geeft je een nieuwe kijk op de realiteit, waardoor het mogelijk wordt jouw doelen te verwezenlijken. NLP leert je rapport op te bouwen – optimaal te communiceren met je omgeving, los van subjectieve waardeoordelen.

2.1. Miltonmodel

Toen Richard Bandler en John Grinson de taalpatronen van Milton Erickson modelleerden, ontstond het **Miltonmodel**. Het Miltonmodel wordt gebruikt om af te stemmen op een ander door middel van rapport, om iemand in een andere stemming te brengen of af te leiden, en om informatie te verzamelen via het onderbewustzijn van de ander. De taalpatronen zijn dubbelzinnig en vaag, zodat de ander in een mindset/trance kan komen, waarin hij beïnvloedbaar is.



De bewuste vaagheid van de Miltontaal wordt gebruikt om de ander (positief) te beïnvloeden. Deze Miltontaal wordt ook gebruikt om iemand onder hypnose te brengen. Hierbij is hypnose een iets diepere vorm van trance en absoluut niet te vergelijken met wat men ziet bij shows op televisie of in een theater. Hoe diep iemand ook onder hypnose wordt gebracht, er gebeurt niets wat diegene niet wil. Hypnose is een middel om iets uit het onderbewustzijn naar boven te krijgen.

Oefening 4

Welke vragen kun jij verzinnen die passen in het Miltonmodel? Aan wie zou je die willen stellen? Denk hierbij aan zinnen die niet hoeven te kloppen, maar waarmee je iemand rustig laat nadenken. Vooral omdat je 'vage' taal gebruikt.

2.2. Metamodel

Met het **Metamodel**, afgeleid van het werk van Virginia Satir, is het mogelijk om gerichte vragen te stellen om specifieke informatie te krijgen en de verbinding te maken met concrete ervaringen. De vragen gaan in op wat de ander precies bedoelt.

Wanneer iemand iets wil zeggen, is dat wat hij uitspreekt een vervorming of generalisatie met weglatingen van wat hij echt bedoelt. Een **vervorming** is datgene dat gezegd wordt aanpassen aan een wereldbeeld, een eigen beeld of aan een gesprekspartner. Met een **generalisatie** wordt duidelijk dat een mens te veel impulsen krijgt om alles toe te laten. Een indruk moet passen in ons wereldbeeld en anders wordt het weggelaten. **Weglatingen** worden gebruikt als men ervan uitgaat dat de gesprekspartner bepaalde dingen wel weet of als iets niet in het verhaal of bij de persoon past.

En dat doet iedereen. Want als je exact iets zou moeten beschrijven, dan kun je eindeloos bezig zijn. Je zou de afmetingen, de stof waarvan iets gemaakt is, de exacte kleur en nog veel meer moeten beschrijven. En dan hebben we het nog niet eens over iets levends, waar je alle spieren, uitdrukkingen, bewegingen etc. zou moeten beschrijven.

Oefening 5

Vraag iemand om te tekenen wat jij beschrijft. Probeer zo exact mogelijk te zijn. En, is het geworden wat jij in je hoofd had?

Met het Metamodel heb je de mogelijkheid om (gedeeltelijk) de vervorming, generalisatie of weglating te achterhalen en te ontrafelen. Zo kan wat onder de oppervlakte aanwezig is naar boven komen. Het geeft je bijvoorbeeld de mogelijkheid om bij jezelf en andere mensen hindernissen te herkennen die het behalen van doelen in de weg staan.

2.3. Wat heb je aan Milton- en Metataal?

Milton- en Metataal kun je toepassen in veel dagelijkse situaties, zowel op je werk als in privésfeer. Soms is het nodig om iemand op een positieve manier te beïnvloeden en voor dat beïnvloeden kun je gebruik maken van Miltontaal.

Veel politici en bedrijven maken gebruik van Metataal. Ze proberen hiermee iets positiefs te brengen, zonder concreet te zijn. De dingen die ze weglaten kun je zelf invullen. Die invulling zal positief zijn als de Milton-boodschap positief overkomt. Een voorbeeld uit de politiek: *Economisch zal het veel beter gaan*. Dat klinkt positief, maar wat wordt bedoeld met economisch, wanneer gaat het beter, wat is veel en hoeveel beter? Toch blijft er een positief gevoel hangen na deze uitspraak. Een voorbeeld uit het bedrijfsleven: *Wij maken het verschil*. Ze doen het vast anders, beter. Maar wie zijn die 'we' precies en wat maken ze, wat is het verschil en verschil met wat?

Je kunt in een gesprek ook gebruik maken van Miltontaal, bijvoorbeeld om iemand te stimuleren: *Ik weet zeker dat je het kunt. Als je eenmaal begint, zul je zien dat het best mee valt*. Let er op als je Miltontaal gebruikt dat je vaag genoeg bent om tot iemand door te dringen én dat je de boodschap positief maakt. Metataal gebruik je juist om iets heel duidelijk te krijgen, om achter de woorden die gezegd worden de werkelijke betekenis te halen.

Communiceren volgens NLP kan dus op meerdere manieren. Om als leidinggevende of coach de Milton- of Metataal te gebruiken, moet men zich zowel verbaal als non-verbaal afstemmen op degene die tegenover je zit. Daarmee maak je contact. Dat is de basis om een gesprek te kunnen beïnvloeden. Afhankelijk van het doel van het gesprek wordt vervolgens een bepaalde gesprekstechniek ingezet. Hierbij moet altijd rekening gehouden worden dat de filters waarmee iemand zijn omgeving opneemt heel verschillend zijn. Dat is ook sterk afhankelijk of iemand meer op gehoor, gevoel of het zien gericht is.

Oefening 6

Beschrijf een object volgens het Metamodel. Dat wil zeggen dat je echt alles wat je over dat object weet, opschrijft. Van de geur, kleur, afmeting, tot de stof, de onderdelen wat het uit bestaat en nog veel meer. Je ziet dan dat alleen het benoemen van een bureaustoel eigenlijk niet genoeg is, omdat iedereen een eigen beeld heeft van een object.

Het wereldbeeld dat iemand heeft, bepaalt de hoeveelheid keuzemogelijkheden die hij ziet in een bepaalde situatie. In bijna alle gevallen is het niet de fysieke werkelijkheid die onze mogelijkheden

bepaalt en beperkt, maar onze ideeën over onszelf en over de wereld. Welke mogelijkheden zou jij jezelf graag geven? Wat zou het je opleveren als je dat zou lukken?



3. Modelleren

Modelleren betekent letterlijk iets leren van een model (model-leren). Het model is vaak iemand die je bewondert, die iets goed kan of die iets voor jou of voor de wereld betekent. Modelleren is een methode om snel en effectief iets te leren. Het is alsof je jezelf kneedt naar een andere vorm of model.



Eigenlijk is NLP ook ontstaan uit modelleren. Bandler en Grindler hebben therapeuten zoals Milton Erickson en Virginia Satir geobserveerd en bepaalde dingen van hen gereproduceerd. Samen met de goede dingen die ze van anderen af hebben gekeken en hun eigen ideeën zijn ze tot NLP gekomen.

Modelleren is dus eigenlijk het observeren en reproduceren van succesvol functioneren van anderen. Hoe doe jij iets en hoe doet de professional iets? Door uit te zoeken, te vragen erover, te lezen en te observeren, kun jij de verschillen ontdekken in hoe jij het doet en hoe de expert het doet en het gedrag, de overtuiging en/of de vaardigheid (gedeeltelijk) overnemen.

Het is een bijzondere ervaring om te modelleren en het is mogelijk te modelleren op velerlei gebied. Hierbij kun je denken aan verkopen, schrijven, tekenen, spreken in het openbaar, structureren, zelfvertrouwen vergroten, leidinggeven en zelfs aan goed functioneren. Het gemak waarmee je gedrag van iemand anders kan reproduceren zal je verbazen.

Modelleren betekent absoluut niet dat je iemand anders kunt worden. Een a-muzikaal iemand kan niet opeens fantastisch viool spelen. Modelleren moet wel in het verlengde liggen van wat jij al in huis hebt. Je kunt door middel van modelleren een analyse maken en kijken wat bij jou ontbreekt om op jouw gebied excellent gedrag te vertonen.

Bij modelleren ga je ervan uit wat je zou kunnen bereiken en niet van wat je niet kunt. De overtuiging dat je iets niet kunt, kan jouw gedrag bepalen. Eigenlijk komt jouw overtuiging erop neer dat je het niet hoeft te proberen, want je kunt het toch niet.

Bij modelleren heb je een ander uitgangspunt. De ander kan het ook, dus waarom zou jij het niet kunnen? Misschien moet je uit je comfortzone stappen en iets gaan doen wat je nog nooit hebt gedaan, maar het is mogelijk. Dat blijkt uit het gedrag van de persoon. Precies dat gedrag dat jij over wilt nemen.

Mensen zijn vaak tot veel meer in staat dan ze denken. Stel dat iemand een pistool tegen jouw hoofd houdt. Binnen 24 uur moet je 1000 euro verdienen, anders sterf je. Wedden dat je die 1000 euro bij elkaar verdient?



Mensen leven volgens bepaalde patronen. Dat betekent niet dat ze daar niet vanaf kunnen stappen, ook al betekent het vaak het verlaten van de comfortzone. Modelleren helpt enorm om die comfortzone te verlaten, omdat duidelijk is dat het ook voor anderen is weggelegd.

Oefening 7

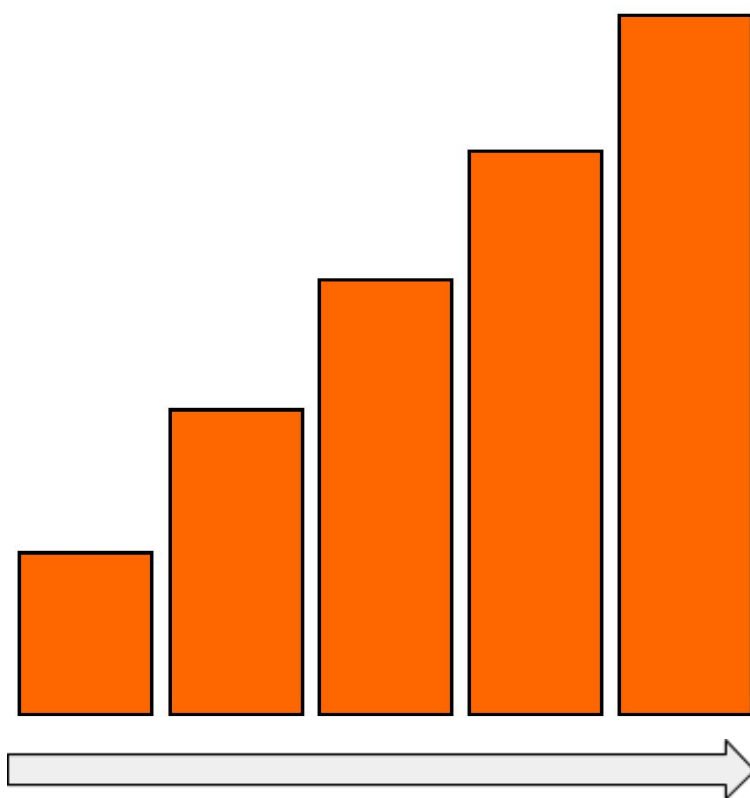
Wie is jouw grote voorbeeld? Beschrijf welke gedrag je zou willen overnemen en waarom. En wat moet je daarvoor doen?

4. Doelen bepalen

Ieder mens heeft doelen. Soms liggen die doelen ver weg, soms zijn ze heel dichtbij. Soms is het iets simpels en soms ligt het veel ingewikkelder.

Om je doelen te bepalen, moet je een aantal stappen zetten:

- Bepalen wat de situatie nu is
- Bepalen van de gewenste situatie.
- Vaststellen van de meerwaarde als jij je doel hebt bereikt.
- Vaststellen wat je tegenhoudt om je doel te bereiken.
- Bepalen wat je nodig hebt voor een concreet actieplan.



4.1. Bepaal wat de situatie nu is

Als je doelen hebt die je wilt bereiken, wil dat zeggen dat je de huidige situatie wilt veranderen. Bepaal daarom eerst wat de situatie nu is. Waar sta je nu? Hoe ben je hier terecht gekomen? Ben je al op weg om je doelen te realiseren of moet je nog beginnen? Ondervind je in de huidige situatie problemen die je wilt veranderen? Zo ja, wat wil je veranderen en wat zijn de eventuele problemen? Pas als je bewust de huidige situatie kent, heb je een startpunt om je doelen te realiseren.

4.2. Bepaal de gewenste situatie

Volgens het **SMART-model** (Specifiek, Meetbaar, Acceptabel, Realistisch, Tijdgebonden) kun je de gewenste situatie bepalen. Hierbij moet je precies omschrijven wat je doel is. Als jouw doel is om over een paar jaar rijk te zijn, dan voldoet dit niet aan het SMART-model. Je zou dan precies moeten zeggen wanneer je hoeveel geld wilt hebben. Daarnaast moet het ook

realistisch zijn. Als je nu het minimumloon verdient en voorlopig dit werk wilt blijven doen, dan is het niet realistisch om over tien jaar een miljoen op de bank te hebben staan, hoe graag je dat ook zou willen. Maar mocht je bijvoorbeeld over tien jaar de plek van je leidinggevende, die dan met pensioen gaat, in wilt nemen, dan kun je daar stap voor stap naartoe werken. Zorg dat je de gewenste situatie op een positieve manier formuleert.

4.3. De meerwaarde van je doel

Als je uiteindelijk je doel bereikt hebt, wat is dan de meerwaarde daarvan? Denk je dat je dan gelukkiger bent of steviger in je schoenen staat? Komt een droom uit die je al zo lang koestert? Wordt je leven gemakkelijker? Of hoort het gewoon bij een logische carrière? De meerwaarde van je doel is belangrijk omdat het je motivatie toetst en bepaalt. Vraag je ook eens af of je doel tegen de tijd dat je het bereikt nog steeds belangrijk voor je zal zijn.

4.4. Wat houd je tegen?

Kijk welke belemmeringen je ondervindt om je doel te halen. Het kan zijn dat er dingen of mensen in de weg staan of dat je de competenties niet hebt. Misschien is er bij het bedrijf waar je werkt niet voldoende ruimte om je te ontplooiën of je zit jezelf in de weg. Wat had je nodig om te komen waar je nu bent? Gelden diezelfde criteria ook weer voor je nieuwe doelen? Welke weerstanden en belemmerende overtuigingen moest je overwinnen om te komen waar je nu bent en denk je tegen diezelfde belemmeringen aan te lopen?

4.5. Wat heb je nodig?

Wat heb je nodig aan middelen, aan competenties om je doelen te bereiken? Welke stappen moet je concreet zetten en welk resultaat leveren die stappen op? En hoe begin je en met welke stap? Een goed hulpmiddel daarbij is om eerst heel concreet te hebben wanneer je waar wilt zijn.

Om hetzelfde voorbeeld aan te halen: je wilt over tien jaar leidinggevende zijn op de afdeling waar je nu werkt. Kijk dan eens wat je over vijf bereikt moet hebben. En over twee jaar, over één jaar, over een half jaar, over twee maanden, over een maand en over een week. Dan weet je ook welke stap je nú moet nemen op weg naar je doel.

Kijk in de loop van de tijd of klopt wat je hebt bedacht/opgeschreven. Doe dat in omgekeerde volgorde, dus over een week, een maand, twee maanden, een half jaar, enzovoort. Misschien moet je bijsturen, omdat het sneller of langzamer gaat dan je in je hoofd had. Dat kan. Belangrijk is natuurlijk dat je daadwerkelijk de eerste stap zet.

Het grote voordeel van op deze manier met doelen werken is dat de kans veel groter is dat je je doelen behaalt. Het begin van het bereiken van je doel(en) is het zetten van de eerste stap.



5. Tot slot

De resultaten van goed gebruiken van NLP zijn indrukwekkend:

- Je krijgt meer zelfvertrouwen
- Je krijgt meer vertrouwen in je capaciteiten (wat een ander kan, kun jij ook leren)
- Je leert gemakkelijker
- Je piekert minder
- Je verbetert de communicatie met anderen en jezelf
- Je bent in staat zijn creatiever te denken en te handelen
- Je kunt je emoties reguleren
- Je krijgt inzicht in jouw voornaamste levensdoelen
- Je weet je doelen te realiseren.



6. Wil je meer weten?

6.1. NLP-trainingen bij Learnit Training

Met een NLP-training leg je de basis voor succes in je werk én in je privéleven: het beter benutten van je talenten, steviger in je schoenen staan, beter kunnen communiceren, excellenter en effectiever met je talenten omgaan, zorgen ervoor dat je (beter) in staat bent om je doelen te stellen en te bereiken. Onder begeleiding van ervaren en gedreven trainers geven onze NLP-trainingen en onze trainers jou nieuwe perspectieven en praktische handvatten om je naar een hoger plan te tillen.

De meeste trainingen binnen het thema **Persoonlijke ontwikkeling** kunnen we organiseren in de vorm van een klassikale training, groepstraining, privetraining, op maat gemaakte webinars, workshops of in de vorm van (persoonlijke- /teamcoaching). Ook is het mogelijk om na afloop van de training één of meerdere terugkomdagen met de groep of individueel in te plannen, waarbij in de praktijk ondervonden probleemsituaties in kunnen worden gebracht door de deelnemers.

6.2. Aanbod trainingen Persoonlijke ontwikkeling:

- [Assertiviteit: opkomen voor jezelf](#)
- [Braintraining: slimmer en productiever werken](#)
- [Conflicthantering](#)
- [Mindfulness](#)
- [Neurolinguisatisch programmeren \(NLP\): een introductie](#)
- [Neurolinguisatisch programmeren \(NLP\): vervolgtraining](#)
- [Omgaan met frustraties en emoties op de werkvloer](#)
- [Omgaan met lastige mensen](#)
- [Passie vinden in je werk](#)
- [Persoonlijke effectiviteit](#)
- [Rationeel denken met behulp van RET](#)
- [Time management](#)
- [Zelfvertrouwen](#)

Deze gratis cursus *NLP* is een uitgave van:

Learnit Training

Piet Heinkade 1

1019 BR Amsterdam

Telefoon +31 20 6369179

Fax +31 20 7163377

E-mail info@learnit.nl

Website www.learnit.nl

Heeft u vragen of wilt u meer informatie? Neem dan contact op via +31 20 6369179 of kijk op onze website www.learnit.nl. Onze medewerkers zijn op werkdagen telefonisch bereikbaar van 09:00 tot 17:30.

Copyright © 2016: Learnit Training

Tekst: Janneke van Bemmelen

Alle rechten voorbehouden. De inhoud van de cursus van Learnit Training is auteursrechtelijk beschermd en mag niet worden gebruikt door derden in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of op enige andere manier zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.