



Het pragmatisch nut van de NLP-vooronderstellingen.

Het observeren/analyseren van succesvolle communicatie-experts in de afgelopen jaren heeft hun methode van werken en een aantal van hun persoonlijke en professioneel relevante overtuigingen (wijsheden) blootgelegd. Dit heeft geleid tot een aantal NLP-vooronderstellingen. Het uitgaan van deze vooronderstellingen maakt dat je je inzet om je doelen te bereiken, of anderen succesvol helpt bij het bereiken van hun doelstellingen. Je zou kunnen zeggen dat als je vastloopt in communicatie dit te maken heeft met het *niet* gebruiken van bepaalde vooronderstellingen.

Deze NLP-vooronderstellingen gelden zeker als kritische succesfactoren bij communicatie. Het is dus vanwege het praktische nut dat het hanteren van deze vooronderstellingen in communicatie van harte wordt aanbevolen en, zo je wilt, te adopteren als je persoonlijke overtuigingen. Waar je persoonlijke overtuigingen/wijsheden worden gezien als motor achter je gedrag, zou je kunnen zeggen dat je door het hanteren van de vooronderstellingen zorgdraagt voor het succesvol onderhoud van de motor.

De vooronderstellingen op een rij:

- “De kaart is niet het gebied.”
- “Wat de een kan, kan de ander leren.”
- “Lichaam en Geest zijn een cybernetische eenheid”
- “Het onbewuste is belangrijk.”
- “Ieder gedrag heeft een positieve intentie en was de beste keuze op dat moment beschikbaar, gegeven de mogelijkheden die iemand op dat moment ervaart.”
- “In communicatie bestaat geen mislukking, alleen feedback.”
- “De betekenis van de communicatie is de reactie die je oproept.”
- “Mensen hebben de hulpbronnen voor positieve verandering”
- “Problemen doen zich pas voor, als je de hulpbronnen hebt om ze op te lossen.”

“De kaart is niet het gebied”

Mensen reageren niet op de werkelijkheid, maar op hun beeld van de werkelijkheid.

Iedere persoon heeft zijn eigen beeld van de werkelijkheid, zijn eigen persoonlijke wereldmodel.

In de buitenwereld zijn oneindig veel indrukken op te doen, maar ieder van ons is slechts in staat om er een klein deel van waar te nemen. We gebruiken onze zintuigen om de buitenwereld te ontdekken en daar als het ware een kaart van te maken. Hoe de buitenwereld er werkelijk uit ziet, is dus niet echt weer te geven. Wat we van die buitenwereld (alles om ons heen) waarnemen wordt gefilterd door onze persoonlijke en unieke ervaringen, de cultuur waar we deel van uitmaken, onze taal, de waarden en overtuigingen, onze interesses en onze meningen. We maken ieder onze eigen wereldmodel, onze eigen kaart van de werkelijkheid om ons heen. Hoe die kaart eruit ziet hangt samen met wat je waarneemt en waar je heen gaat.

In feite is dus ieder wereldmodel uniek. Ieder individu heeft zijn/haar eigen unieke weergave van de werkelijkheid. Hoe vaak heb je automatisch aangenomen dat je wel snapte wat de ander bedoelde? en later dacht..... Aangezien we geen direct contact met de werkelijkheid kunnen hebben, is het ene

wereldmodel in principe niet meer waar dat het andere. Het heeft dus geen zin om hierover te redetwisten.

Het verruimen van je eigen kaart, het toevoegen van mogelijkheden kun je realiseren door aandacht te hebben voor het wereldmodel van anderen. Hoe doen anderen dingen, waar praten ze over, hoe weten ze dat? Daardoor leer je niet alleen de ander beter te begrijpen, maar kun je van de ander ook leren. Ieder persoonlijk wereldmodel heeft zo zijn eigen mogelijkheden en beperkingen. Door ervan uit te gaan dat de “kaart niet het gebied is” beseft je dit. Je geeft jezelf de mogelijkheid om je eigen kaart als het ware te verruimen.

Communicatie verloopt beter naarmate we meer aansluiten bij en meer respect hebben voor het wereldmodel van de ander. Je zou daarom kunnen zeggen dat: Het streven naar een win-win-situatie in communicatie niet alleen een belangrijk doel is, maar juist ook een belangrijke voorwaarde om überhaupt een winsituatie te realiseren.

“Wat de een kan, kan de ander leren.”

Deze vooronderstelling gaat uit van mogelijkheden en niet van beperkingen. Wat je tot nu toe bereikt hebt in je leven is hiervan het gevolg. Je komt verder in het realiseren van bepaalde doelen als je ervan uitgaat dat jij kan leren wat een ander kan. Als jij ervan overtuigd bent dat zoiets niet voor jou is weggelegd, zul je minder (moeite doen om het te) bereiken. Het praktisch nut van deze vooronderstelling is dus “verder te komen”. (En onthoudt: er wordt geen tijdslimiet gegeven!)

“Mensen hebben de hulpbronnen voor positieve verandering.”

We hebben geen rechtstreeks contact met de werkelijkheid. Onze keuze-mogelijkheden kunnen dus ook niet worden beperkt door ‘de werkelijkheid’ zelf. Onze beperkingen liggen -evenals onze mogelijkheden - in ons model van de wereld. Mensen beschikken zowel bewust als onbewust over hulpbronnen (mentale en gedragsmatige keuzemogelijkheden), ook al hebben ze die niet bewust of direct beschikbaar. Mensen weten vaak meer dan ze weten dat ze weten en kunnen vaak meer dan ze beseffen dat ze kunnen. Je enige beperkingen liggen in de omvang van je idealen en je mate van toewijding daaraan. (Van horen zeggen!..... Maar als je er zo over denkt dan zal je weinig mogelijkheden onbenut laten.)

“Ieder gedrag heeft een positieve intentie.”

**En was de beste keuze, op dat moment beschikbaar,
en gegeven de mogelijkheden, die iemand op dat moment ervaart.”**

Gedrag en intentie zijn te onderscheiden van elkaar. De intentie, de bedoeling achter iemands gedrag, kan vaak op verschillende manieren (gedragingen) bereikt worden. De intentie is in feite de waarde die iemand voor zichzelf probeert te realiseren. Door na te gaan wat de reden, de positieve intentie is achter bepaald gedrag, kun je (zonder dat je het gedrag goedkeurt) makkelijker respect (begrip) opbrengen voor de ander.

Begrip voor de positieve intentie staat niet gelijk aan acceptatie of goedkeuring van het gedrag. Zelfs bij destructief gedrag, er is ‘ergens’ op z’n minst een gedeelte van de persoon die met dat gedrag iets positiefs wil bereiken. Met andere woorden: iemand heeft een reden met een bepaald gedrag. Negatieve (ongewenste) gedragingen zijn gemakkelijker te veranderen als er met deze positieve bedoeling rekening wordt gehouden.

Deze vooronderstelling, ieder gedrag heeft een positieve intentie, is tevens van belang bij het (kunnen) bewerkstelligen van goed contact met de ander. En het goede contact is van belang, wil de ander bereid zijn met je te spreken over alternatieve (constructieve en effectievere) gedragingen om de positieve intentie te verwezenlijken.

“Elk gedrag was de beste keuze, op dat moment beschikbaar, en gegeven de mogelijkheden, die iemand op dat moment ervaart.”

Mensen maken in iedere situatie de beste keuze die ze kunnen maken, gegeven de mogelijkheden die ze op dat moment waarnemen. Ze accepteren een beter alternatief automatisch, mits dat in hun wereldmodel past. Pas door het nadenken achteraf (reflectie) komen mensen op ideeën hoe ze het ‘toen’ anders hadden kunnen doen. Die andere keuze wordt op dat moment mogelijk gemaakt dankzij de reflectie achteraf.

In hindsight everybody is a genius en has got a twenty-twenty vision.

Uitgaan van deze vooronderstelling maakt het mogelijk met een zekere mildheid naar het verleden te kijken. Dat maakt het makkelijker om van de voorbije situatie te leren en geeft aldus de beste garantie voor een andere aanpak in de toekomst.

“In communicatie bestaat geen mislukking, alleen feedback.”

Als je van deze vooronderstelling uitgaat, geef je jezelf alle mogelijkheid om te leren. Dit wil niet zeggen dat je niet ergens ontevreden over kunt zijn; dat je het eigenlijk achteraf anders aan had willen pakken. In plaats van bij de pakken neer te gaan zitten en je ontevredenheid te koesteren, kun je ook nadenken over hoe je het anders zou/zal kunnen doen. Zo geef je jezelf dus de mogelijkheid om te leren.

In communicatie bestaat er altijd nog de mogelijkheid om op zaken terug te komen; dingen “uit” te praten, opnieuw af te stemmen. En op die manier kun je alsnog de door jou gewenste reactie bij de ander bewerkstelligen.

Mislukking is eigenlijk meer een manier om het ‘resultaat wat je niet wilde’ te formuleren. Je kunt het resultaat, dat je hebt verkregen, gebruiken als uitgangspunt bij het opnieuw richting geven aan je inspanningen. Waar mislukking een doodloper is, houd je bij feedback je doel in gedachte.

Zeiler van de Velden (in een radio-interview) over zijn tweede poging de wereld over te zeilen:

“Het is niet mislukt, het is niet gelukt..... Het is pas mislukt, als je het opgeeft!!!”

“De betekenis van de communicatie is de reactie die je oproept.”

Belangrijk hierbij vind ik om te benadrukken dat het er hier (net als bij de andere NLP-vooronderstellingen) niet om gaat te bewijzen dat deze vooronderstelling waar is. Dat zou wel eens heel moeilijk kunnen zijn. Waar het ook hier vooral omgaat is dat het vanwege praktisch nut, zinvol is deze vooronderstelling te hanteren. De winst van deze vooronderstelling is dat je je bewust bent van het feit dat jouw communicatie van invloed is op de ander en dit zowel ten gunste als ten ongunste. Soms kunnen jouw vragen of opmerkingen wel eens veel ongunstiger uitpakken als jij bedoeld hebt.

In deze vooronderstelling bepaalt de reactie van de ander wat jouw boodschap betekent. Uitgaan van deze vooronderstelling, maakt dan dat je beter gaat letten op de reacties die je oproept. Dat geeft je de mogelijkheid je gedrag bij te stellen tot je het gewenste effect bereikt hebt. Zo is het bijvoorbeeld mede afhankelijk van jouw taalgebruik of de ander praat over het probleem of het doel. Je kunt immers probleemgericht dan wel doelgericht taalgebruik hanteren. In het eerste geval praat je over wat er wat je wilt voorkomen, vermijden, waar je last van hebt. In het tweede geval praat je over wat je wilt bereiken, doelen die je wilt realiseren.

“Lichaam en geest zijn een cybernetische eenheid.”

Dit wil zoveel zeggen dat, dat wat in de geest zich afspeelt, zijn invloed heeft op het lichaam en omgekeerd. Wat zich aan de binnenkant (denken en voelen) afspeelt heeft invloed op de buitenkant (gedrag) en omgekeerd. Iedere gedachte zal een non-verbale reactie teweegbrengen en vaak zal die non-verbale reactie observeerbaar zijn. Anderzijds heeft hoe je loopt ook te maken met hoe je denkt. Als iemand zijn lichaamshouding verandert, zal dat een effect hebben op zijn stemming. Ieder heeft het vermogen zichzelf hierin te beïnvloeden en daarmee een eigen weg te gaan in het bereiken van doelen.

“Het onbewuste is belangrijk.”

We kunnen ons slechts van een beperkte hoeveelheid informatie tegelijkertijd bewust zijn. Als je kijkt hoe kinderen opgroeien en wat ze leren, is het niet bewust zijn van leren geen beletsel om te leren. Zij denken er niet over na hoe ze moeten lopen, veters moeten strikken, zinnen goed uit te spreken. Ze leren dit zonder zich ervan bewust te zijn dat ze het leren. Ze doen. Daarbij maken ze gebruik van alle informatie die ze onbewust in zich hebben opgeslagen bij het zien van rolvoorbeelden.

Zoals kinderen nemen we dus veel meer waar dan we denken waar te nemen. Onbewust heeft dit een grote invloed op ons denken, onze verwachtingen, onze waar-neming en ons gedrag. Het vertrouwen hierop maakt dat je meer dan alleen je hoofd gebruikt bij het zoeken naar oplossingen en het vinden van hulpbronnen om doelen te bereiken.

Het vertrouwen dat het ‘onbewuste belangrijk is’ maakt ook dat je vage gevoelens van “hier klopt iets niet” of “er ontbreekt nog iets” of andersoortige “ik ben het er nog niet helemaal mee eens” gevoelens serieus neemt. Deze gevoelens presenteren vaak als vrij zwakke lichamelijke signalen en minder in de vorm van woorden. Dit vraagt om vertaling naar de ‘zin’ van dit gevoel in deze context.

Gemodelleerde communicatie-experts blijken systematisch alle weerstanden die mensen tegen verandering inbrengen te versterken. Dat doen ze omdat ze geloven dat die weerstanden voortkomen uit onbewuste anticipatie op nadelige consequenties. Met andere woorden, zij geloven dat mensen (onbewust) beter weten wat er allemaal fout kan gaan door een bepaalde verandering. De getoonde weerstanden signaleren mogelijke risico’s; dus moet er naar die signalen geluisterd worden, zodat onderliggende waarden niet genegeerd maar juist gerealiseerd kunnen worden.

“Problemen doen zich pas voor als je de hulpbronnen hebt om ze op te lossen.”

Dit is geen officiële nlp-vooronderstelling, maar desalniettemin de moeite waard. Als je hiervan uitgaat, geeft het je de mogelijkheid, ofwel de vanzelfsprekendheid, bij elk zich voordoend probleem onmiddellijk op zoek te gaan naar de hulpbronnen.

Bach schrijft in zijn boek “Illusies; de avonturen van een onwillige Messias.”: *“Er bestaat niet zoiets als een probleem zonder een geschenk voor u in de hand. U zoekt problemen omdat u hun geschenken nodig hebt.”*

Je zou dit kunnen opvatten als een aanmoediging om naar de (positieve) keerzijde van de medaille te gaan zoeken. Het op zoek gaan naar de hulpbronnen is de meest adequate stap om uit de problemen en bij je doel te geraken.