

Inhoudsopgave:

1. Introductie	4
2. Identiteit	28
3. Fundamentele Behoeften & Voertuigen	56
4. Waarden & Delen	74
5. Metaprogramma's	108
6. Hypnose	154
7. Modelleren	184
8. Sleight of Mouth	204
9. Systemisch Werken	232
10. Tijdlijnen	248

3^e druk

Auteur: Drs. **Roderik Kelderman MSc**

Auteur (hoofdstuk 9): **Petra Zijderveld MBM**

Voorwoord

Waarom dit boek?

Dit boek is ontstaan uit jaren lange ervaring met trainingen geven uit syllabus en mappen. Deze mappen verdwenen na een opleiding vaak ergens in een doos, zonde. Dit boek is bedoeld als naslag werk zodat je op ieder moment, ook na je NLP Opleiding dit boek kunt gebruiken om NLP in je leven toe te passen. Dit boek is bedoeld als handleiding voor je leven, als handleiding voor je brein en als handleiding voor je communicatie. Zet hem in de boekenkast.

NLP is een levenshouding, een attitude, wanneer je dit voor het eerst leest sta je waarschijnlijk aan het begin van een bijzondere reis door je NLP Opleiding bij Het NLP Instituut. In de levensfase waarin je dit nu leest zal je unieke inzichten vergaren en prachtige ontwikkelingen doormaken op het gebied van je communicatie, je persoonlijke groei en persoonlijke effectiviteit.

Vanzelf kom je in een nieuwe levensfase, denk dan nog eens aan dit boek, lees erin terug wat je toen had geschreven en reflecteer. Op die manier zorg je voor maximale ontwikkeling en groei in elke levensfase.

Wie is Roderik Kelderman?

Roderik Kelderman is internationaal NLP Trainer en zat bij de founding class van NLP Master Coaches in Nederland. Roderik is gespecialiseerd in geluk en weerbaarheid op het werk of in het ondernemen. Hij is opgeleid door onder andere Dr. Tad James, Dr. Richard Bandler (co-founder NLP), Dr. Vincent van der Burg, Tony Robbins en Paul McKenna PhD.

In de afgelopen 10 jaar heeft hij meer dan 70.000 mensen bereikt met zijn passie voor zelf ontwikkeling. Hij is coach geweest voor

verschillende tv-afleveringen op Veronica, heeft lezingen gegeven in Hollywood, San Diego, Las Vegas, New York, Brazilië, Thailand, Duitsland en uiteraard België en Nederland. Roderik is ook auteur op het gebied van NLP en zijn boeken zijn te vinden op o.a. bol.com.

Over Het NLP Instituut

Bij Het NLP Instituut is jouw persoonlijke ontwikkeling onze missie. Volgens de visie van de oprichter, Roderik Kelderman, zijn de beste en meest authentieke trainers en coaches mensen die zelf al het geleerde NLP opzich zelf en anderen congruent toepassen.

Wanneer je dus NLP leert bij Het NLP Instituut ben je verzekerd van een persoonlijke ervaring, het hele team staat klaar voor de deelnemers om het maximale uit de opleiding te kunnen halen. Als deelnemer ben je hier natuurlijk deels ook zelf verantwoordelijk voor, hoe meer jij durft te experimenteren, hoe meer je voor jezelf uit de opleiding haalt.

Of je nou NLP wilt gaan inzetten voor jezelf, of voor anderen, om meer sales te krijgen, om je lekkerder in je vel te voelen, of om beter leiding te geven of misschien zelfs wel om NLP coach of trainer te worden, bij Het NLP Instituut ben je verzekerd van een kwaliteits opleiding.

1 Introductie

Wat is NLP?

NLP is de studie naar onze bewuste en onbewuste binnenwereld en naar ons gedrag. NLP gaat over 'hoe' we de dingen doen die we doen.

Hoe reageren wij met onze communicatie en ons gedrag op dat wat wij waarnemen. NLP is een verzameling van mentale technieken die je enerzijds gebruikt om problemen vanuit het verleden op te lossen en anderzijds je doelen in de toekomst beter te bereiken. NLP is een andere manier van denken.

NLP betekent **Neuro Linguïstisch Programmeren**.

Neuro verwijst naar de interactie tussen lichaam (zintuigen) en geest en ons totale neurale systeem (centrale zenuwstelsel en de mind).

Linguïstisch verwijst naar de taal en andere non-verbale communicatie systemen die wij gebruiken om onze denkpatronen (onze gedachten en onze werkelijkheid) betekenis te geven.

Programmeren verwijst naar het vermogen om onze denkpatronen en gedragspatronen te veranderen.

NLP is ook vooral een manier van leven. Zelf bepalen hoe je je voelt, denkt en doet. Voorin de bus gaan zitten van je eigen leven. De vrijheid hebben om jezelf te zijn. Om je zelfverzekerd te voelen in situaties waarin je voorheen angstig, boos of onzeker was. Om authentiek te zijn en je te gedragen naar je volle potentieel. Goed voor jezelf en anderen, energiek en passievol te zijn. Innerlijke rust, balans, vrijheid en liefde te ervaren en deze te kunnen delen met anderen.

Wist je dat:

In Nederland de methode omstreeks 1980 door de Nijmeegse gedrags- en hypnotherapeuten Jaap Hollander en Anneke Meijer werd geïntroduceerd.

NLP houdt zich bezig met de vraag: wat zijn de onbewuste processen die ten grondslag liggen aan succesvol gedrag of communicatie?

Hoe meer kennis je hebt over de werking en inhoud van je binnenwereld, hoe makkelijker je berichten naar de buitenwereld overbrengt en hoe succesvoller je in het leven staat. NLP is een methode die gericht is op praktische toepassing en waarmee je onder andere:

1. leert om helderder en zuiverder met jezelf te communiceren.
2. leert hoe je invloed op je gedachten en stemmingen kunt hebben.
3. leert om effectiever met anderen te communiceren.
4. ontdekt hoe je overkomt en wat de sturing is achter je handelen en je gedrag.

1.1 Hoe is NLP ontstaan?

NLP is in de jaren zeventig ontstaan in de Verenigde Staten. California Santa Cruz is de bakermat van de NLP. De grondleggers van NLP zijn John Grinder en Richard Bandler. Zij bouwden voort op het werk van Gregory Bateson, Milton Erickson, Noam Chomsky, Alfred Korzybski en verschillende anderen.

NLP begon met het onderzoek dat de toenmalige student Richard Bandler deed naar Fritz Perls, de grondlegger van de gestalttherapie. Het onderzoek naar de kort daarvoor overleden Fritz Perls gebeurde onder andere op basis van filmmateriaal. Bandler maakte modellen van de als effectief beschouwde gedragingen van Perls. Hij werd hierin begeleid door de toenmalige assistent-professor John Grinder. Bandler en Grinder deden jarenlang samen onderzoek. Ze kozen voor hun modellering mensen die aanzien genoten in hun vakgebied om uit te vinden wat zij anders deden dan anderen.

Na het modelleren van Perls volgde modellering van Virginia Satir (een gezinstherapeute bij wie hij trainingen volgde), Gregory Bateson (een antropoloog)

en Milton H. Erickson (hypnotherapeut en psychiater). Later modelleerde Bandler op reizen naar India, Afrika en Mexico ook yogi's en sjamanen.

NLP ontleende veel aan verschillende reeds bestaande psychologische stromingen en taal-theorieën, bijvoorbeeld hypnotherapie en gedragstherapie. De NLP-practitioners (mensen die NLP beoefenen en trainingen erin geven) beschouwen NLP als een eclectische psychologie, een samenwerkingsverband van in modellen en technieken vertaalde werkwijzen uit therapie en communicatie.

1.2 Het doel van NLP

NLP bestaat uit de wisselwerking tussen drie elementen:

Modelleren

- menselijke vermogens overdraagbaar maken met behulp van psychologische technieken.

Analyse van de subjectieve ervaring

- het bepalen van patronen in de beleving.

Communicatietechnieken

- manieren om harmonieuze relaties op te bouwen en boodschappen te verhelderen en te versterken.

Het doel van neurolinguïstisch programmeren is om competenties waarover een ervaren en succesvol persoon (expert) door jarenlange ervaring beschikt snel en efficiënt over te dragen. Iemand die door ervaring over bepaalde vermogens beschikt is zich daarvan vaak niet meer bewust; deze vermogens worden als individuele eigenschappen gezien. Volgens aanhangers daagt NLP cliënten uit competenties van zo'n expert in kaart te brengen als volgorde van handelingen, lichaamstaal, cognitieve schema's enzovoort, en over te nemen.

De basisveronderstelling van NLP is dat elke verworven vaardigheid overdraagbaar is op anderen zonder dat de cliënt dezelfde moeizame weg hoeft te bewandelen als destijds de expert. Het in kaart brengen van gunstige competenties gebeurt door middel van het zogenaamde 'modelleren'. De overdracht is afhankelijk van het model en 'subjectieve ervaring'.

1.3 De 10 basisovertuigingen binnen NLP

NLP kent een aantal uitgangspunten die ontleend zijn aan modellen van succesvolle mensen. De grondleggers van NLP vroegen zich af wat deze mensen zo succesvol maakte. Ze ontdekten dat deze mensen op een bijzondere manier in het leven stonden; deze mensen hanteerden (bewust of onbewust) uitgangspunten waardoor ze succesvoller waren dan anderen. Deze uitgangspunten zijn gegroepeerd in de NLP basisovertuigingen (basic assumptions).

De NLP basisovertuigingen (ook wel basisvooronderstellingen of basisprincipes genoemd) behoren tot het basisfundament van de methodiek NLP. De overtuigingen zijn geen absolute waarheden. Het zijn subjectieve uitgangspunten van waaruit je kunt handelen. Ze geven je richting en flexibiliteit ten aanzien van je gedrag en communicatie met anderen en helpen je succesvoller in het leven te staan. De basisovertuigingen kunnen je helpen om een nieuwe manier van denken, benaderen en handelen in gang te zetten. In het veranderen van je gedrag is het veranderen van je overtuigingen een belangrijke sleutel. De gedachten die je hebt, zijn bepalend voor de resultaten die je in je leven behaalt. Wil je mensen modelleren die succesvol zijn, dan is het zinvol om de overtuigingen van die persoon te onderzoeken.

Dit zijn de 10 NLP basisovertuigingen die de trainers van Het NLP Instituut hanteren en uiteenzetten in de NLP opleiding.

1. Als iemand anders het kan, kan jij het ook
2. Falen bestaat niet, alleen feedback
3. Je hebt altijd een andere keuze
4. Je hebt alle nodige hulpbronnen in je
5. De kaart is niet het gebied
6. Verandering van het proces is krachtiger dan de inhoud van de ervaring
7. Communicatie is respons
8. Elk gedrag heeft een positieve intentie
9. Respecteer het wereldmodel van een ander
10. lichaam en geest zijn onvoorwaardelijk met elkaar verbonden.

Als iemand anders het kan, kan jij het ook

"The key to change... is to let go of fear."

~ Rosanne Cash

Het is een feit dat we allemaal opgebouwd zijn uit hetzelfde zenuwstelsel, dezelfde neurale verbindingen en dezelfde hersencapaciteit. Simpel gezegd zouden we dus allemaal hetzelfde moe-

ten kunnen. Als het ergens in de wereld mogelijk is, dan is het ook voor jou mogelijk. Het is enkel een kwestie van weten hoe je het moet doen. Als je weet hoe iemand iets doet, kun jij het ook!

Falen bestaat niet, alleen feedback

“Where would rock and roll be without feedback?”

~ David Gilmour

We maken van alles mee en het loopt niet altijd zoals we zouden willen. Van alles wat we doen en de fouten die we daarbij maken kunnen we leren. NLP beschouwt een fout als een bron van leerzame informatie. Deze informatie kan gebruikt worden om het gedrag te verbeteren. Als we de fouten die we maken interpreteren als feedback in plaats van falen, kunnen we hiervan le-

ren. Door te blijven oefenen (en fouten te maken) krijg je steeds meer informatie hoe je het beste resultaat kunt behalen. Feedback is een positief uitgangspunt, falen het tegenovergestelde. Het interpreteren van een fout als falen kost je veel energie en draagt weinig bij aan het leerproces dat nodig is om je doel in de toekomst wel te bereiken.

Je hebt altijd een andere keuze

“Choose your love, Love your choice.”

~ Thomas S. Monson

Elke ervaring kun je op verschillende manieren benaderen. Je hebt altijd een andere keuze hoe je ergens op reageert of iets aanpakt. Wanneer je je

perspectief verandert, dan krijg je meer informatie, verander je de waarneming en verhoog je je keuzemogelijkheid.

Je hebt alle nodige hulpbronnen in je

"Help yourself by helping others"

~ John Templeton

Iedereen heeft alle hulpbronnen in zich om veranderingen in gang te zetten en om de gewenste resultaten te behalen. Hulpbronnen zijn kwaliteiten, eigenschappen, houdingen, emoties die ons toelaten om te zijn wie we willen zijn en te bereiken wat we willen bereiken. Hulpbronnen die we nu nog niet hebben kunnen we van anderen overnemen. We

hebben alle nodige hulpbronnen in ons om de gewenste resultaten te bereiken. We hebben allemaal een situatie meegemaakt waarin we een gevoel hadden van zelfvertrouwen, (innerlijke) kracht, rust of succes. De kunst is om deze hulpbronnen naar boven te halen wanneer je ze nodig hebt.

Je hebt altijd een andere keuze

“You may never know what results come of your actions, but if you do nothing, there will be no results” ~ Mahatama Gandhi

We nemen de wereld niet waar zoals die is: de kaart is niet het gebied. Met andere woorden: de externe gebeurtenis is niet gelijk aan de interne voorstelling en hetgeen we via woorden naar buiten brengen. Alles wat wij waarnemen is dus een interpretatie. We nemen de wereld om ons heen waar vanuit onze zintuigen. Onze zintuiglijke waarneming is echter geen directe weergave van de werkelijkheid. Alles wat je ziet, hoort of voelt of ervaart is niet alles wat er bestaat. Je filtert namelijk een heleboel informatie weg, omdat je het

niet nodig hebt of omdat het anders teveel wordt. Je laat informatie weg, vervormt en generaliseert. Doordat je een heleboel informatie wegfiltert, ervaar je jouw wereld vanuit je eigen werkelijkheid en dus vanuit jouw eigen kaart. Onze overtuigingen en meningen over mensen, situaties en het leven zijn niet per definitie nauwkeurig of correct. Ze zijn slechts een handleiding over hoe dingen werken. De objectieve werkelijkheid wordt als het ware gekleurd door ons karakter, onze overtuigingen en ervaringen.

Verandering van het proces is krachtiger dan de inhoud van de ervaring

"People do not come into therapy to change their past but their future."

~ Milton h. Erickson

Het veranderen van het proces van je ervaringen is krachtiger dan de inhoud ervan te willen veranderen. De inhoud van een gebeurtenis kun je meestal niet veranderen, hoe graag je dat ook

zou willen. Het is gebeurd zoals het is gebeurd. Wat je wel kunt veranderen is het proces van je ervaring: de manier waarop je erover denkt.

Communicatie is respons

"Much unhappiness has come into the world because of bewilderment and things left unsaid." - Fyodor Dostoyevsky

Communicatie krijgt betekenis door de respons van de ander. Het effect, de respons van communicatie bepaalt of het goede communicatie is. Dit uitgangspunt veronderstelt dat iedereen verantwoordelijk is voor zijn eigen communicatie en tevens voor de respons. Het is dus aan de zender om zijn boodschap zodanig inhoud en vorm te geven dat hij de gewenste respons bereikt.

Om een bepaald resultaat te behalen moeten verschillende mensen verschillend aangesproken worden. Bij de ene persoon kan een bepaald verzoek tot het gewenste resultaat leiden, terwijl dat verzoek bij een andere persoon, of bij dezelfde persoon in een andere situatie, geen effect heeft. De communicatie moet worden afgestemd op de ontvanger in diens context.

Elk gedrag heeft een positieve intentie

"Believing in negative thoughts is the single greatest obstruction to success."

- Charles F. Glassman

Er is een verschil tussen het gedrag zelf en de intentie van het gedrag. Het gedrag zelf kan destructief zijn, de intentie die aanleiding geeft tot dat gedrag is positief: het wil zorg dragen voor degene die het gedrag vertoont,

zelfs op het niveau van overleving. Hoe gek je bepaald gedrag ook vindt, achter elk gedrag schuilt een goede reden. Op een of andere manier wordt er voorzien in de zes menselijke behoeften.

Respecteer het wereldmodel van de ander

"I speak to everyone in the same way, whether he is the garbage man or the president of the university." - Albert Einstein

Iedereen is anders omdat iedereen in een andere omgeving opgroeit, met andere ervaringen en met ander startmateriaal. Ter verklaring van deze verschillen zegt NLP dat mensen een verschillend "wereldmodel" (wereldbeeld) hebben. Elk begin van communicatie met een ander begint met het

hebben van respect voor het wereldmodel van de ander. Wil je echt communiceren met de ander, echt begrijpen wat de ander echt bezighoudt en hoe hij de wereld om zich heen ziet, dan is het van belang dat je je verdiept in het wereldmodel van de ander.

Lichaam en geest zijn onvoorwaardelijk met elkaar verbonden

“You may never know what results come of your actions, but if you do nothing, there will be no results” ~ Mahatama Gandhi

Onze geest en ons lichaam zijn aan elkaar gekoppeld en beïnvloeden elkaar. 75 procent van wat wij denken beïnvloedt ons gedrag en ons immuunsysteem. Ons denken beïnvloedt ons

fysieke lichaam. Als we niet gezond zijn beïnvloedt dat onze gedachten. Fysiologie, gedachten en overtuigingen staan onderling met elkaar in verbinding.

1.4 Het NLP Communicatiemodel

We nemen de buitenwereld waar via onze zintuigen. Via een intern proces worden de zintuiglijke waarnemingen omgezet in externe gedragingen. Dit proces (van waarneming tot gedrag) wordt weergegeven in het NLP communicatiemodel.

Per seconde komen ongeveer 4,5 miljoen eenheden aan informatieprikkels op ons af. Als we deze chaos aan informatie bewust zouden moeten waarnemen raken we overweldigd. Daarom filteren we deze informatie door onbewust dingen weg te laten, te vervormen en te generaliseren.

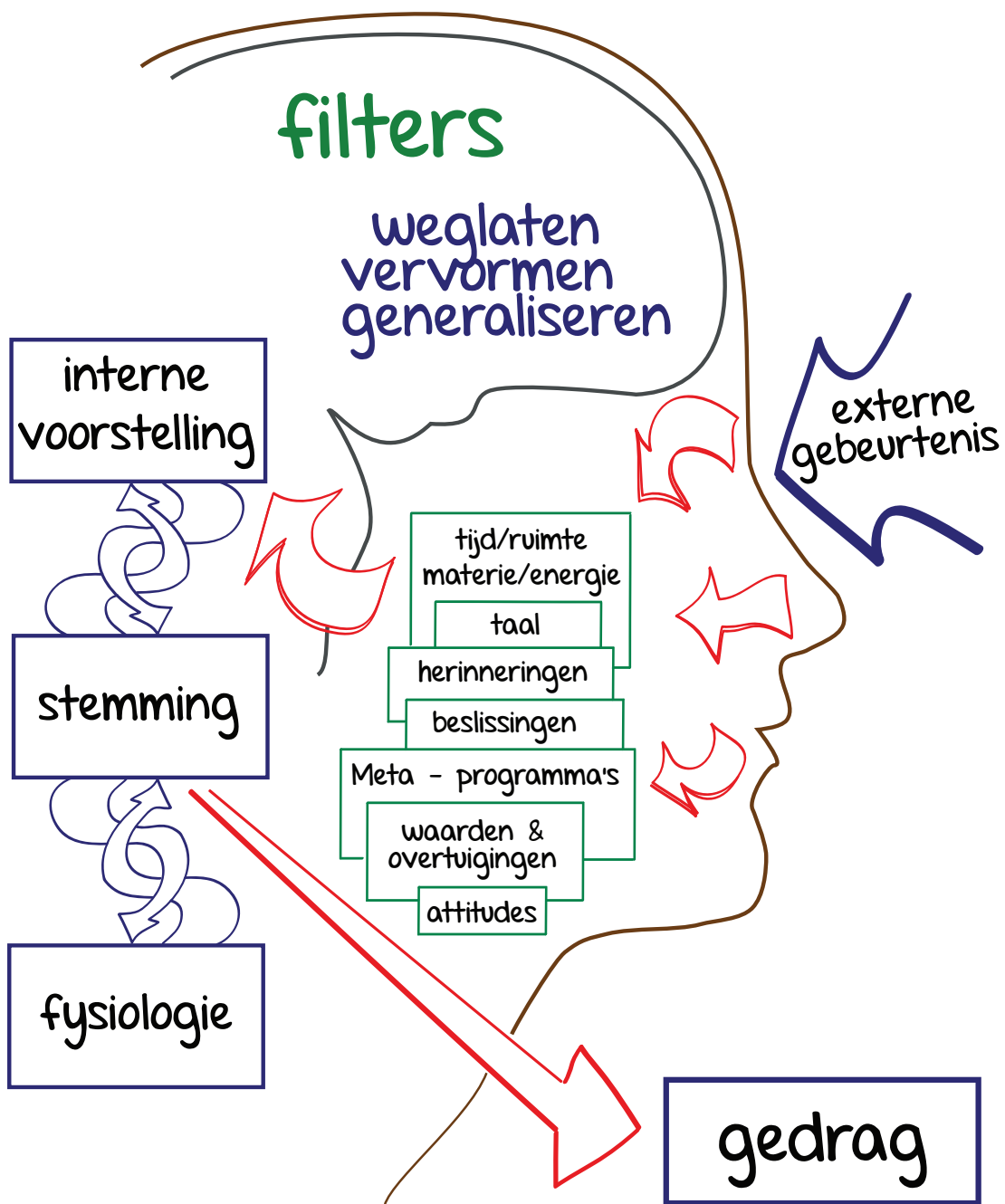
Op basis van onze waarneming en de filtering van de informatie vormen we een interne voorstelling, oftewel een gedachtepatroon. Deze interne voorstelling is opgebouwd uit beelden, geluiden, gevoelens, interne dialoog (woorden die je tegen jezelf zegt), geur en smaak. De interne voorstelling en de fysiologie (onder andere houding en biochemische processen) hebben een belangrijke wisselwerking met elkaar. Hieruit ontstaat de stemming en dit stuurt uiteindelijk het gedrag en je resultaat.

Voordat de interne voorstelling tot stand komt wordt de informatie vanuit de buitenwereld gefilterd. Op onbewust niveau wordt een keuze gemaakt welke prikkels doordringen tot de interne voorstelling en welke niet. We filteren de informatie op basis van ons begrip van tijd en ruimte, materie en energie, ons taalvermogen, onze herinneringen, beslissingen, metaprogramma's, waarden, overtuigingen en attitudes.

Vanuit dit model heeft ieder mens dus een unieke waarneming van de wereld. Ben je niet tevreden over hoe je de wereld waarneemt, verander dan je filters. De echte werkelijkheid bestaat dus uit veel meer informatie dan we bewust waarnemen. Onze interne voorstelling kan dus onmogelijk de werkelijkheid bevatten, wat door Alfred Korzybski, 'de kaart is niet het gebied' is genoemd. We nemen slechts onze kaart waar terwijl het gebied veel groter is.

Fig 1.1 - Het NLP
communicatie
model

NLP Communicatiemodel



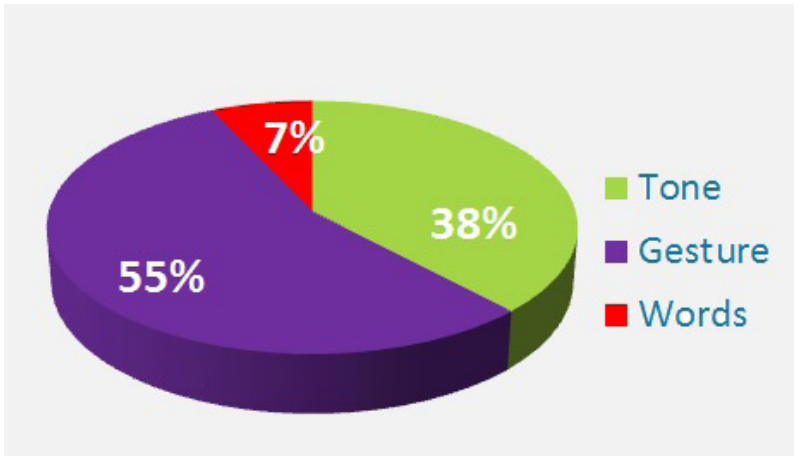


Fig 1.2 - In deze diagram staat weergegeven waaruit communicatie bestaat.

In zijn onderzoek naar menselijke communicatie (1971) beweerde Albert Mehrabian, psycholoog aan de universiteit van Los Angeles, dat het effect van de communicatie gemiddeld wordt bepaald voor

- 55% door de lichaamstaal
- 38% door de stemklank
- en voor slechts 7% door middel van woorden.

1.5 Filteren

In de communicatie filter je de informatie die via je zintuigen binnenkomt.

Hierdoor krijg je per seconde 2 miljoen stukjes informatie binnen. Je zou gek worden als je alle informatie tegelijkertijd zou moeten verwerken.

Er wordt dus informatie uitgefilterd die weer gekleurd is door je herinneringen, overtuigingen, waarden, ervaringen en beslissingen die je in het verleden hebt gemaakt. Ook je sociale en culturele achtergrond kleurt mee. De informatie die afgestemd is op jouw filters komt alleen bij jou binnen.

Uit onderzoek is gebleken dat mensen ongeveer 7 plus 2 of min 2 stukjes (dus 9 of 5 stukjes) informatie kunnen onthouden. 9 stukjes als ze zich prettig voelen of de informatie interessant vinden en slechts 5 als ze zich minder voelen en niet veel met het onderwerp hebben. Iedereen communiceert dus vanuit zijn eigen unieke plaatje.

Weglating

Wat er in de oorspronkelijke ervaring was, maar waar je geen aandacht meer voor hebt. Dit is een van de processen die ons beschermen tegen overweldigd raken door teveel informatie die binnenkomt.

Vervorming

Het proces waardoor dingen onnauwkeurig in iemands innerlijke voorstelling is opgeslagen. Dat zorgt voor een vertekend beeld.

Generalisatie

Je generaliseert wanneer je de conclusies die je op basis van een bepaalde ervaring hebt getrokken, ook op soortgelijke situaties of ervaringen toepast.

Communicatie in stripvorm

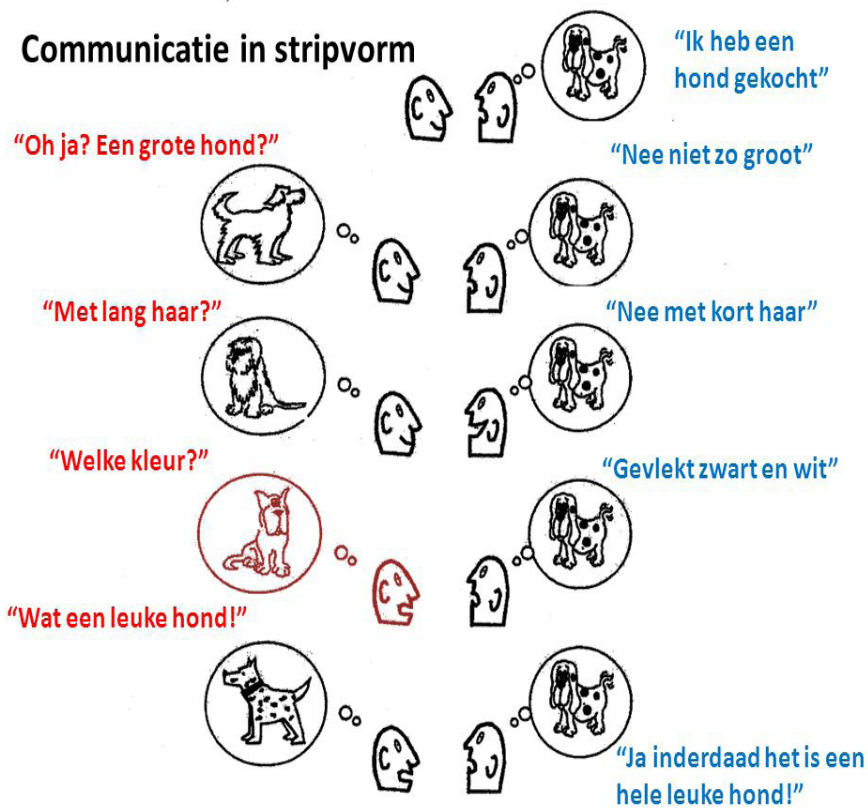


Fig 1.3 - Op deze afbeelding wordt weergegeven hoe communicatie kan leiden tot misverstanden.

1.6 Tijd, energie, materie & ruimte

Dit zijn de meest onbewuste filters. Albert Einstein heeft in zijn relativiteitstheorie (1905) aangetoond dat deze begrippen zeer relatief zijn en dus per situatie (context) steeds wisselende waarden hebben.

Een voorbeeld dat de theorie van Einstein inzichtelijk maakt. Een trein rijdt 100 km per uur langs een perron waarop een persoon staat. Deze persoon ervaart de trein als een zeer snel bewegend voorwerp. Voor een tweede persoon die in een andere trein zit en die gelijktijdig over een ander spoor met dezelfde snelheid van 100 km per uur met deze trein meerijdt, zal het lijken of diezelfde trein stilstaat. Voor deze tweede persoon zal het lijken of de persoon op het perron en de rest van de omgeving zich met een snelheid van 100 km per uur verplaatst in een tegenovergestelde richting. Met deze theorie toonde Einstein de betrekkelijkheid van de zintuiglijke waarneming aan en gaf hiermee antwoord op de vraag of de voorstellingen en gedachten die door de zintuiglijke waarnemingen worden opgeroepen, wel een volledig en getrouw beeld vormen van de werkelijkheid.

Tijd, ruimte, materie en energie zijn een persoonlijke beleving. Bijvoorbeeld ons tijdsbesef. Kinderen hebben een heel ander tijdsbesef dan volwassenen. Kinderen beleven heel veel voor het eerst en dat zorgt weer voor een heel ander tijdsbesef. Temperatuur ervaar je ook allemaal anders. Iemand die geboren is in de tropen zal kou anders ervaren dan iemand die in Nederland geboren is en alle seizoenen al een aantal keren heeft meegemaakt.

Ditzelfde geldt ook voor materie. Verschillende mensen kunnen allemaal op een verschillende manier de structuur van een stof ervaren.

Taal

Met behulp van taal hebben we het vermogen om de externe gebeurtenissen te structureren en er betekenis aan te geven. Taal helpt ons om structuur te geven aan de hoeveelheid informatie die op ons afkomt. We kunnen betekenis geven aan de wereld omdat we het vermogen hebben taal te gebruiken. Eigenlijk wordt de waarneming gestuurd door onze taal.

Hoe groter het taalvermogen, hoe meer verfijning je kan aanbren-
gen in de structurering van de buitenwereld.

Herinneringen en beslissingen

Herinneringen en beslissingen uit het verleden worden onder
andere door gedrag bepaald. Om structuur te geven aan alle
informatie die op ons afkomt, koppelen we deze informatie aan
datgene wat we ooit al eens hebben ervaren.

Ook houden we ons wereldmodel (onze waarheid) in stand door
de besluiten die we over onszelf en de wereld hebben genomen
aan de hand van die ervaringen. Bijvoorbeeld als het regent spre-
ken we al snel over 'slecht weer' en bij zon hebben we het over
'lekker weer'.

Metaprogramma's

Algemene patronen die je gebruikt om je criteria te toetsen of
uit te drukken. Metaprogramma's worden ook wel 'sorteerstijlen'
genoemd, omdat ze er voor zorgen hoe we informatie sorteren.

Waarden

Zijn die dingen die je belangrijk vindt in het leven. Ze motiveren
je vooraf om te doen wat je doet en achteraf evalueren ze hoe te-
vreden je bent met het resultaat. Ze bepalen waar jij in je waarne-
ming aandacht aan besteedt. Ze sturen ieder moment van de dag
op onbewust niveau en je kunt je er bewust van worden. Waarden
zijn gerangschikt in een hiërarchie, waarbij de belangrijkste bo-
venaant de ladder staat. Voorbeelden van waarden zijn veiligheid,
geluk, gezondheid en rijkdom.

Overtuigingen

Je overtuigingen worden op onbewust niveau gevormd. Zij zor-
gen ervoor dat wij op een bepaalde manier handelen en sommige
dingen wel opmerken maar anderen niet.

Overtuigingen zijn machtige en krachtige werkingsmechanismen
die onze waarneming over onszelf en de wereld ieder moment
van de dag sturen en ons wereldmodel in stand houden. Overtui-
gingen hebben een krachtige invloed op ons gedrag zowel posi-
tief als negatief.

Attitudes

Je manier van denken over een groep mensen of een onderwerp die je houding bepalen. Attitude is een ander woord voor houding en is een manier waarop je op situaties reageert.

Attitude heeft te maken met onze gewoontes en daar zijn wij ons niet altijd bewust van. Attitudes zijn sterk gekoppeld aan waarden en overtuigingen. Ieder mens heeft zo zijn eigen gewoontes.

1.7 De logische Niveaus van Bateson

Het model van de logische niveaus is door Robert Dilts ontwikkeld op basis van het werk van Gregory Bateson 'Steps to an ecology of mind'. Dilts gaf het model vorm om verandering, leren en communiceren inzichtelijk te maken. In het model wordt aangegeven hoe personen en organisaties op verschillende manier functioneren en hoe dit elkaar beïnvloedt. Het model geeft inzicht in jouw manier van denken, doen en voelen op verschillende niveaus. Je kunt de logische niveaus voor heel veel dingen toepassen. Hieronder gaan we in op hoe je je passie kunt ontdekken op de logische niveaus.

Hoe ontdek je je passie?

Passie heeft te maken met de belangrijkste waarden in je leven. Waar sta jij voor? Waar sta je absoluut achter? Wat vind jij belangrijk in het leven? Waarvoor ben jij hier op aarde? Voorbeelden van hoge waarden zijn: vrijheid, verbinding, contact, liefde, hulpvaardigheid, zorgzaamheid, vrede, vriendschap, kennis, wetenschap, creativiteit, samenhang, gelijkheid, eenheid, delen, tevredenheid, etc..

Natuurlijk kun je niet de hele dag blij rondlopen en voel je je ook weleens down, gestresst, verdrietig, mislukt of wat dan ook, dat hoort erbij. Die emoties moet je vooral niet wegstoppen, want óók deze emoties helpen je om verder te komen. Want emoties leren je iets over je passie! Zowel de positieve als de negatieve emoties! Want je kunt het ook omdraaien. Waar ben je absoluut allergisch voor? Waar raak je geïrriteerd door? Waar word je boos van? Wat vind je een absoluut drama? Waar word je moe van en wat kost je energie? Want hierin verschuilen zich jouw wensen, behoeftes en belangrijke waarden. Alleen worden ze nu níet vervuld. Je hebt bijvoorbeeld een hekel aan ruzie. Waarschijnlijk vind je dan vrede of vriendschap heel erg belangrijk.

