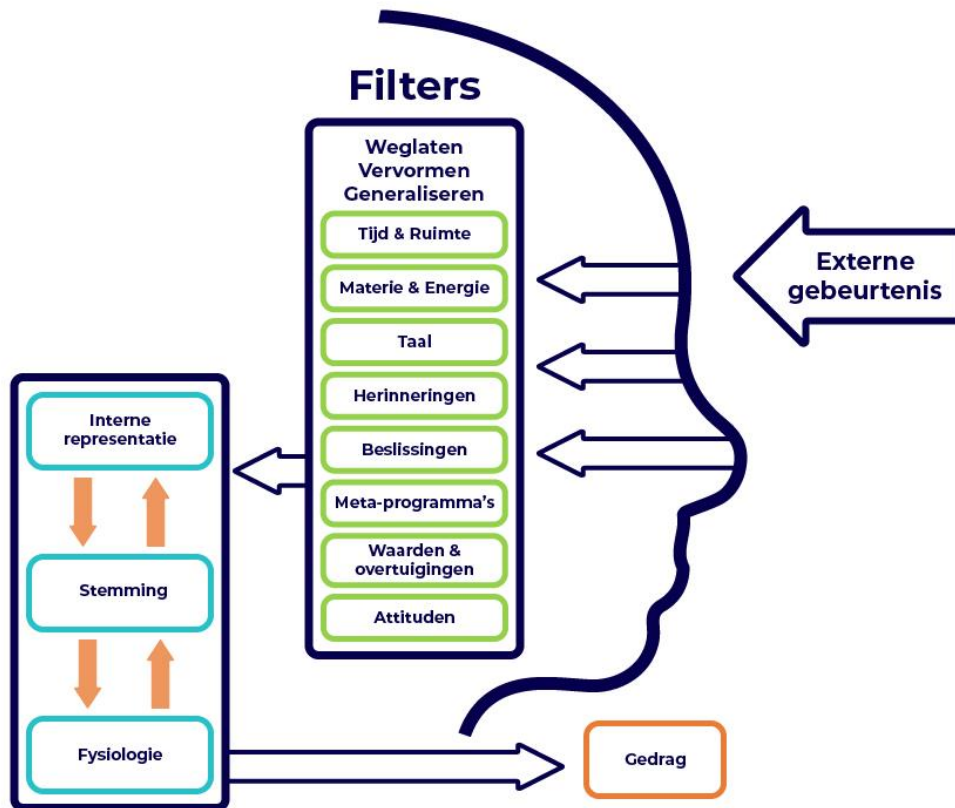


# Communicatiemodel



## Dit NLP Communicatiemodel geeft inzicht in 'hóe je doet wat je doet'.

Neuro Linguïstisch Programmeren, kortweg NLP genoemd, wordt omschreven als de studie van menselijk excellent gedrag. Er wordt bestudeerd wát effectieve mensen precies doen en in het bijzonder hóe ze het doen. Dit gebeurt door goed te kijken naar de manier waarop zij communiceren. Hierbij wordt er van uitgegaan dat gedrag 'overdraagbaar' is. Als je het gedrag, het taalgebruik en de manier van denken van een ander als het ware 'overneemt', dan kun je dezelfde effecten bereiken in jouw omgeving. In NLP wordt dit 'modelleren' genoemd.

NLP gaat uit van een tiental belangrijke vooronderstellingen; je ziet ze op de volgende pagina. Deze zijn gebaseerd op de resultaten van het modelleren van succesvolle mensen. Het uitgangspunt hierbij is: het gedrag van een ander kunnen we niet veranderen, we kunnen alleen het gedrag van onszelf veranderen. Dit geldt niet alleen voor kinderen, maar ook voor volwassenen, collega's, ouders, vrienden en iedereen waar we mee omgaan. We kunnen ook nooit zeker weten hoe ons gedrag anderen beïnvloedt. Wel kunnen we zeggen, dat als we onze gevoeligheid ontwikkelen voor de subtiele signalen die we van andere mensen ontvangen, dan kunnen we meer afstemmen en effectiever op het gedrag van anderen reageren.

**We communiceren altijd** (vooronderstelling 1). Zelfs als we in aanwezigheid van een ander niets zeggen, communiceren we daar iets mee. Door dit te (h)erkennen, kunnen we de details van onze communicatie onderzoeken, alsook het effect dat het op anderen heeft.

**De betekenis van jouw communicatie is de reactie die je krijgt** (vooronderstelling 2). Ik kan het gedrag van iemand anders niet veranderen, maar mensen reageren altijd op iets wat ik heb gezegd of gedaan. Dus, als ik wil dat iemand in zijn gedrag verandert, zal ik eerst zelf iets anders moeten doen. Deze vooronderstelling zegt dat we allemaal voor een groot deel zelf verantwoordelijk zijn voor het gedrag van de mensen waarmee we interactie hebben. Een populaire beeldspraak is wel: andere mensen zijn de spiegels van onszelf.

**Weerstand is het resultaat van gebrek aan afstemming** (vooronderstelling 3). Het is bijna altijd zo dat weerstand een gevolg is van het ontbreken van een wederzijds gevoel van vertrouwen en afstemming. Eén van de kernvaardigheden binnen NLP is het leren opbouwen van afstemming, ook wel 'rapport' genoemd. En, het goede nieuws: 'rapport' maken is iets wat iedereen kan leren!

**Onze interne voorstelling van 'hoe de wereld in elkaar zit' is geen realiteit** (vooronderstelling 4). Het is het resultaat van onze opvoeding en al onze levenservaringen. Dit wereldbeeld zit vol met herinneringen, waarden en overtuigingen. Op verschillende punten is ons wereldbeeld vervormd, gegeneraliseerd of zijn er elementen van 'de werkelijkheid' weggelaten.

**Achter ieder gedrag schuilt een positieve intentie** (vooronderstelling 5). Elk gedrag heeft een belangrijke en waardevolle functie voor degene die het gedrag vertoont (!). Wanneer je weet waarom iemand iets doet (positieve intentie), kun je naar meer constructief gedrag zoeken om deze waarde of dit doel te realiseren. Het is daarbij belangrijk om de persoon en het gedrag te onderscheiden. Negatief of destructief gedrag wordt hiermee niet gerechtvaardigd of geaccepteerd.

**Iedereen heeft de hulpbronnen die hij nodig heeft** (vooronderstelling 6). NLP gaat uit van een positief mensbeeld en biedt ondersteunende ideeën en technieken. Het stelt dat we uiteindelijk allemaal zelf de controle hebben over wat we denken en hoe we handelen.

**Mensen maken altijd de beste keuze uit de mogelijkheden die hen op dat moment ter beschikking staan** (vooronderstelling 7). In alle bewuste en onbewuste afwegingen maak je een keuze die op dat moment voor jou het beste lijkt. Elke keuze is gericht op de beste manier die je kent om te overleven, geluk, plezier of veiligheid te ervaren of pijn en gevaar te vermijden. Wanneer je meer inzicht en overzicht hebt, maak je keuzes die steeds beter passen bij wie je werkelijk bent.

**Falen bestaat niet, er is enkel feedback** (vooronderstelling 8). Uit reacties kunnen we ieder moment opmaken of we het gewenste effect bereikt hebben of niet. Door subtiele tekens en signalen op te merken kunnen we snel ons handelen afstemmen en ook herkennen wanneer we dat moeten doen.

**De persoon met de meeste flexibiliteit heeft de meeste invloed** (vooronderstelling 9). Wat NLP te bieden heeft is een breed scala aan mogelijk gedrag en manieren van denken die we kunnen gebruiken om toe te passen waar het nodig is. Hoe meer werktuigen je in je gereedschapskist hebt, des te meer klussen je kunt doen.

**Lichaam en geest zijn één** (vooronderstelling 10). Onze fysieke gesteldheid heeft een directe wisselwerking met onze emotionele gesteldheid. Mensen die gezond zijn en zich fit voelen, ervaren meestal ook een mentale kracht. Mensen die psychisch niet in orde zijn, ervaren vaak ook lichamelijke ongemakken.