

## De neurologische niveaus

Het model van de neurologische niveaus is een belangrijk NLP fundament. Robert Dilts heeft het model 'neurologische niveaus' ontwikkeld naar het voorbeeld van het werk van Gregory Bateson. Bateson werkte met de systeemtheorie en onderzocht het fenomeen van 'natuurlijke hiërarchie' binnen leerprocessen, communicatie en veranderingsprocessen. Oftewel: welke processen sturen lager gelegen processen aan en hoe beïnvloeden al die lagen elkaar? Robert Dilts heeft dit hiërarchische principe vormgegeven in de neurologische niveaus van verandering, wat nu een van de bekendste modellen uit het systeemdenken is. Binnen NLP hebben de neurologische niveaus een voorname plaats ingenomen.



De neurologische niveaus behandelen zes niveaus. Volgens Robert Dilts heet het model de neurologische niveaus omdat verschillende logische niveaus een uiting van neurologische ordening zijn. Bateson ontdekte dat een verandering op een hoger niveau meteen effecten heeft op de niveaus daaronder. Als een hoger niveau verandert, dan veranderen de lagere niveaus automatisch mee. Een probleem speelt meestal op een ander niveau dan het ingebracht wordt; de oplossing ligt meestal op een hoger niveau. Elk niveau heeft een toenemende grotere invloed dan het niveau daaronder.

Hieronder lichten we de zes niveaus toe.

- ❑ **Omgeving.** Wij mensen zijn altijd ergens, in een bepaalde omgeving. De vragen die bij dit niveau horen zijn: in welke omgeving, met wie, waar, wanneer speelt X zich af? X staat bijvoorbeeld voor 'de huidige situatie' van een klant.
- ❑ **Gedrag.** In die omgeving laten we gedrag zien. De omgeving heeft invloed op het gedrag dat we laten zien en horen en voor anderen dus waarneembaar is. De vragen bij dit niveau: wat doe je dan? Welk gedrag laat je zien en horen? Stel dat ik in die omgeving bij jou zou zijn, wat zou ik dan zien aan jou? Wat zou ik horen van jou?
- ❑ **Vermogens.** Ons gedrag komt voort uit onze vermogens, onze talenten en kwaliteiten. Als zingen een vermogen van je is, zal dat zangvermogen je gedrag aansturen. Als kritisch luisteren een vermogen van je is, dan zal dat vermogen je

gedrag aansturen. De vragen bij dit niveau: wat kun je dan? Welke vermogens heb je dan? Welke kwaliteiten zet je dan in? Louter aanleren van gedrag (niveau 2) biedt geen garantie tot leren. De cognitieve strategieën leren je HOE gedrag te selecteren. Zij bepalen of iemand werkelijk de noodzakelijke vermogens ontwikkelt om het aangeleerde duurzaam en elegant toe te passen. Dilts noemt 'emoties' een bijzondere categorie 'vermogens'. Ons gedrag wordt soms rechtstreeks beïnvloed door onze emoties. Een plotseling opkomende emotie zal meteen ons gedrag veranderen.

- ❑ **Overtuigen en waarden.** Onze vermogens worden aangestuurd door onze overtuigingen, dat waar wij in geloven. Als ik geloof dat ik kan dansen, zal ik dit vermogen eerder ontwikkelen dan als ik geloof dat ik dat niet kan. Als ik bij een examen denk "Het gaat mij nooit lukken", dan genereert deze overtuiging de emotie angst waardoor mijn gedrag (mogelijk) beïnvloed wordt. Vragen bij dit niveau: wat geloof je dan? Wat moet waar zijn voor jou dat je zo denkt, voelt en handelt? Welke overtuigingen heb je dan?  
Dilts noemt op dit niveau ook de waarden die voor onze intrinsieke motivatie zorgen. Onze overtuigingen ontstaan rondom onze waarden, dat wat wij belangrijk vinden in ons leven en wat wij voor waar houden.
- ❑ **Identiteit.** Al onze waarden tezamen raken misschien enigszins onze identiteit, onze ik. Identiteit betreft het zelfgevoel van mensen en speelt zich af in het hart, in de kern van een individu. Het is vaak moeilijk om een identiteit precies te definiëren. Het is abstracter dan overtuigingen. Het betreft het diepste niveau van opname van informatie, verantwoordelijkheid voor het geleerde en de bereidheid om het geleerde om te zetten in handelen. De centrale vraag is: wie ben ik? Deze vraag is moeilijk te beantwoorden en daarom gebruiken we vaak een metafoor op dit niveau.
- ❑ **Spiritualiteit.** Het hoogste niveau is dat van spiritualiteit. Wat maakt dat jij en ik gekozen hebben voor datgene wat wij nu doen? Welke bijdrage lever je aan een groter geheel? Missie, of spiritualiteit, is het hoogste en dus meest abstracte niveau. De spiritualiteit is groter dan mijn identiteit, dus groter dan mijzelf. Het geeft de verbinding aan tussen mijzelf en het universum, het grotere geheel waar ik deel van uit maak. Op dit niveau vorm ik mijn missie. Een abstracte weergave die richting geeft aan mijn identiteit, overtuigingen, waarden en doelen. Daaruit ontstaan de zichtbare niveaus vermogens en gedrag.

## Doel check!

### A. Doel vormvoorwaarden

We kunnen pas een doel bereiken wanneer we weten wat we wel willen bereiken, waar we dat vinden, wanneer we dat willen bereiken, hoe we weten dat we het doel bereikt hebben en wanneer we weten of het doel ook echt goed voor ons is.

NLP kent een vijftal doelvormvoorwaarden. Dat zijn criteria voor welgevormde doelen. Wanneer een doel aan deze vormvoorwaarden voldoet is de kans het grootst dat we het doel ook daadwerkelijk zullen behalen.

Binnen NLP kennen we de 5 doelvormvoorwaarden. Deze voorwaarden zorgen ervoor dat de kans dat het doel daadwerkelijk gehaald wordt het grootst is. Deze voorwaarden lijken op de bekende SMART-goal principes. De NLP doelvormvoorwaarden zijn vanuit een NLP attitude geformuleerd.

- 1. Positief geformuleerd:**  
gericht op wat je wilt bereiken in plaats van vermijden. Je weet waar je heen wilt.
- 2. Binnen eigen controle (bereik):**  
je stelt een doel voor jezelf en niet voor anderen. Het doel ligt binnen je eigen vermogen en je kunt het onafhankelijk van anderen bereiken.
- 3. Zintuiglijk specifiek:**  
geformuleerd in zintuiglijk waarneembaar gedrag. Als je het doel kunt waarnemen dan weet je ook wat je dient te doen om er te komen. Het bevat de hulpbronnen die je kracht geven het doel te bereiken.
- 4. Context specifiek:**  
geeft antwoord op waar, wanneer en met wie wel (en ook met wie niet). Het roept krachtige beelden bij jezelf op.
- 5. Ecologisch:**  
het doel is goed voor jou én je omgeving. Het is ecologisch verantwoord, de consequenties zijn duidelijk voor je.

### B. Outcome Sequitor (het doel achter het doel)

De term outcome sequitor betekent dat wat volgt op de outcome. Wat gaat er gebeuren als je de outcome bereikt hebt? Wat is het effect of welke zijn de consequenties op de lange termijn van je outcome? Sommige doelen dienen een groter doel dat verder weg ligt. Zo kan een student tegen een bepaalde toets opzien. Hij stelt zichzelf als doel: ik wil deze toets halen en de outcome sequitor is dan dat hij via dit doel zijn diploma kan behalen.

Het onderzoeken van de outcome sequitor heeft ook een ecologisch doel. Veel doelen die zich afspelen in de context van relaties, gezin, werk kunnen een reeks effecten teweeg brengen als ze behaald worden. Het vermogen om een doel wel of niet te behalen kan zeer afhankelijk zijn van de zogenaamde 'secundaire winst'. Wat wint iemand ermee om het doel niet te bereiken? Wat wint iemand ermee om het doel wel te bereiken?

De outcome sequitor gaat enerzijds over de gedragsmatige consequenties in de specifieke omgeving van een outcome, maar vooral ook over het hoge doel dat je bereikt met de outcome.

Het is de outcome van een outcome. Het is de positieve intentie van een outcome, vaak uit te drukken in een waarde. Achter elk doel schuilt een hoger gelegen doel.

Hoe vraag je naar de outcome sequitor?

Door eenvoudigweg de vraag te stellen: als je je doel (outcome) bereikt hebt, wat zal er dan gebeuren, met jou, met je omgeving?

Doorvragen naar de outcome sequitor geeft aanwijzingen voor de ecologie van een doel: de consequenties van de coachee en diens omgeving. Als je je outcome bereikt hebt, wat zal dit voor je betekenen (wat zal dit voor je doen)? Vragen die tot de outcome sequitor leiden:

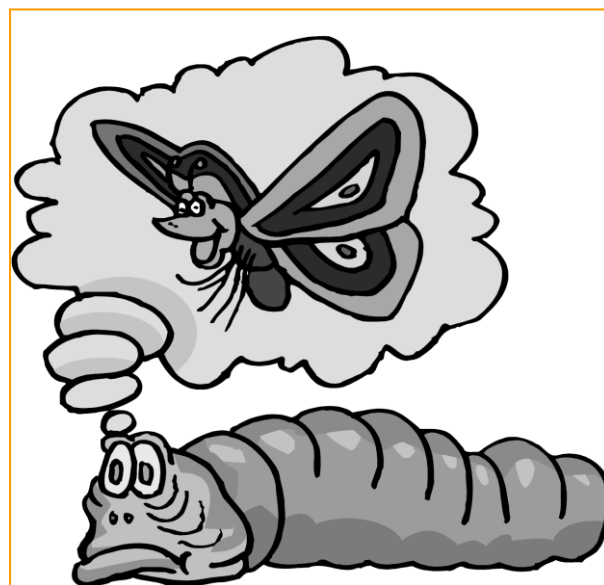
- Wat geeft het doel je, wat maakt het mogelijk?
- Wat kun je dan vervolgens bereiken?
- Waar gaat het je uiteindelijk om?
- Waarom is het bereiken van dit doel zo belangrijk voor je?
- Welke waarde wordt vervuld door het bereiken van je doel?

### C. Alsof-kader (as if-frame)

Het "as if frame" is een NLP-techniek waarmee we een gewenste situatie, een doel dat we nu nog niet bereikt hebben, of een ander gedrag kunnen ervaren. Dit heeft twee voordelen: we ervaren of het doel inderdaad gewenst is en of het voldoet aan alle vormvoorwaarden. We ervaren het toekomstige gedrag waar we heen willen, zodat we onze interne representatie, stemming en fysiologie kunnen organiseren in de richting van de gewenste situatie zodat het de kans van slagen van ons doel vergroot. Het "as if frame" haalt informatie naar boven die anders niet toegankelijk is. De verzamelde informatie is niet meer gebonden aan oordelen, inschattingen en feiten, maar wordt een realistische "alsof nu"-ervaring. De volgende "as if"-situaties zijn mogelijk:

- |                                     |   |
|-------------------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> Tijd       | - verplaatsen in de toekomst                                    |
| <input type="checkbox"/> Gedrag     | - in staat zijn om iets te DOEN                                 |
| <input type="checkbox"/> Persoon    | - verplaats je in een ander, stel je voor dat je een ander bent |
| <input type="checkbox"/> Informatie | - veronderstel dat je over die informatie beschikt.             |

**AS-IF**



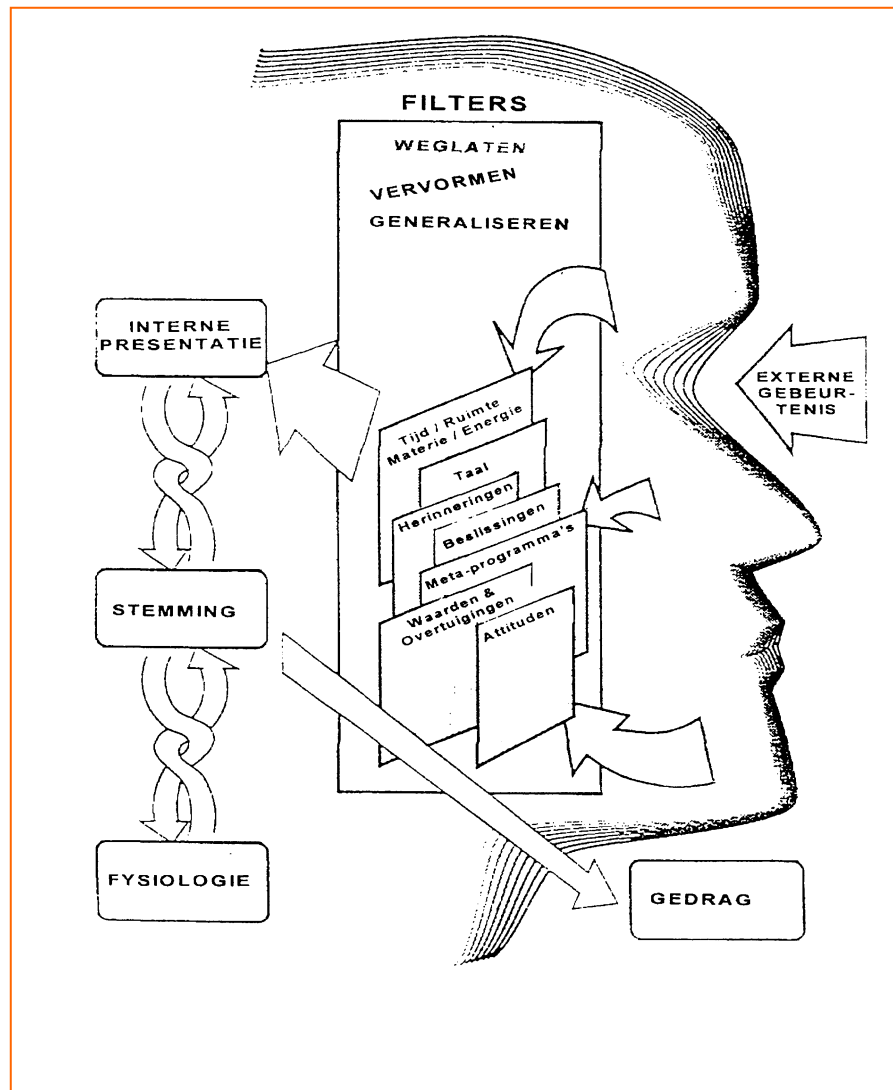
**HOE IS HET ALS  
JE ER BENT?**

## Het NLP-communicatiemodel

Bekijk de afbeelding hieronder van het communicatiemodel. De toelichting vind je op de volgende bladzijde en komt uit het boek *De NLP-coach als inspirator*.

### Wat vertelt dit model?

NLP heeft een eigen kijk op hoe menselijk gedrag tot stand komt. Deze visies zijn door Bandler en Grinder weergegeven in het communicatiemodel. Dit model geeft je inzicht in de vraag: waarom doe ik wat ik doe?



## 1. WAARNEMING: Prikkel

Laten we starten bij datgene wat we zintuiglijk gesproken waarnemen. We verwerken voortdurend enorm veel zintuiglijke prikkels. We zien, horen, ruiken, voelen en proeven. Onderzoek van onder andere de beroemde Hongaarse hoogleraar psychologie Csikszentmihalyi heeft uitgewezen dat we per seconde 1½ miljoen zintuiglijke prikkels, of stukjes informatie verwerken. We kunnen deze prikkels niet allemaal tegelijkertijd bewust waarnemen. Gelukkig maar, want we zouden helemaal gek worden van al die waarnemingen. Om ons bewust te kunnen worden van één prikkel, moeten we als het ware al onze aandacht erop richten.

Bijvoorbeeld: Ga eens met je aandacht naar je linkervoet in je schoen. Wat voel je daar? Het is mogelijk dat je temperatuur voelt of tintelingen gewaar wordt, maar het kan ook zijn dat je plekjes voelt waar de schoen meer drukt of knelt. Al deze sensaties zijn voelbaar, maar niet altijd. Waarschijnlijk was je je niet bewust van al deze zintuiglijke prikkels toen je net zeer geïnteresseerd aan het lezen was. Er is dus een verschil tussen bewust waarnemen en onbewust waarnemen.

## 2. FILTERS

Onderzoek van George Miller (1956) heeft uitgewezen dat wij bewust maar zeer beperkt kunnen waarnemen. Per seconde is het mogelijk om 5 - 9 zintuiglijke waarnemingen bewust waar te nemen (de beroemde 7 plus of min 2-regel). Dat betekent dus dat we allemaal wel heel erg veel wegfilteren en ons een heleboel zintuiglijke prikkels gewoonweg niet bewust worden. Je kunt de werkelijkheid dus niet volledig bewust waarnemen! Je kunt je slechts bewust worden van een heel klein deel van alles wat je kunt waarnemen.

Het is dus niet zo dat datgene wat jij ziet en hoort door iedereen gezien en gehoord wordt. In onze waarneming laten we dus meer weg dan dat we bewust worden. Toch gaan we er allemaal heel vaak vanuit dat de ander hetzelfde heeft waargenomen als wij.. Een mooi voorbeeld hiervan betreft een onderzoek naar getuigenverklaringen van verkeersongevallen. Mensen die menen het ongeluk te hebben gezien, blijken verschillende verklaringen af te leggen over de toedracht van het ongeval. Hoe is dit te verklaren?

### Selectieproces

Het proces van filteren is hierbij bijzonder interessant. Alle informatie die binnenkomt wordt geselecteerd en gefilterd voordat we beseffen wat we waarnemen. Dus voordat je je bewust bent wat je waarneemt, is het al gefilterd.

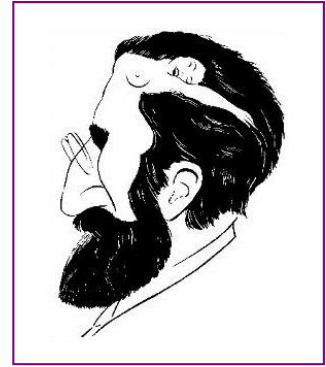
Wat betekent dit? Om alle informatie te kunnen verwerken is er een selectieproces werkzaam. De wijze waarop dit selectieproces werkt is als volgt. De informatie die binnenkomt, gaat via de zenuwbanen naar onze hersenen. In onze hersenen wordt de informatie geordend, gecodeerd en krijgt ze betekenis. Dit proces van ordenen verloopt op drie manieren:

#### 1. Generaliseren

Onbewust gaan we zintuiglijke prikkels veralgemeniseren. We proberen prikkels te bundelen en in een kader te plaatsen. Je rijdt bijvoorbeeld op straat en je krijgt allerlei prikkels te verwerken. Je ziet auto's van verschillende merken, kleur en grootte, je hoort allerlei geluiden van mensen, auto's, brommers, motoren, je ziet voetgangers in allerlei soorten en maten. Je komt thuis en je zegt: "Het was druk, er was veel verkeer". Als je werkelijk zou gaan vertellen wat je allemaal hebt gezien en gehoord en anderszins hebt waargenomen, zou je uren nodig hebben. We filteren veel informatie dan ook weg door te generaliseren.

2. **Vervormen**

Wat je meent waar te nemen is vaak niet wat het werkelijk is. Denk bijvoorbeeld aan goochelaars. Zij misleiden je waar je bij bent! Of wellicht heb je het wel eens meegemaakt dat je op de stoep een of ander beest zag liggen dat bij nader inzien een takje bleek te zijn? Zo vervormen we de werkelijkheid.



3. **Weglaten**

Wat je niet interesseert of op dat moment voor jou even niet belangrijk is, wordt niet bewust geregistreerd. Bijvoorbeeld. Je beste vriend koopt een nieuwe rode auto. Voorheen zag je dit type auto met die rode kleur niet echt maar vanaf dat moment valt dit type met die kleur je wel op.

**3. INTERNE REPRESENTATIE: Betekenis**

De zintuiglijke prikkels komen bij je binnen en krijgen betekenis op basis van je eigen filters. Je kunt iets alleen maar waarnemen en er een betekenis aan geven door de verbinding die je legt met je eigen referentiekader. Je referentiekader bestaat uit al je ervaringen, overtuigingen, waarden, herinneringen, kennis, belevingen. Je referentiekader bepaalt hoe je betekenis geeft aan de zintuiglijke prikkels. Datgene wat jij waarneemt is dus niet dé werkelijkheid maar slechts jouw werkelijkheid. Dus vóóordat jij je bewust wordt van wat je waarneemt, is je waarneming al gecodeerd door je filters.

Op basis van je filters geef je dus betekenis aan datgene wat je zintuiglijk waarneemt. Dat wil dus zeggen dat je ervaringen, herinneringen, overtuigingen, waarden, besluiten die je ooit genomen hebt, de energie die je op een bepaald moment hebt, je geconditioneerde denkprocessen, direct bepalen hoe jij denkt.

**4. STEMMING & FYSIOLOGIE**

Het zal je niet verbazen dat je gedachten bepalend zijn voor de gevoelens die je hebt of krijgt. Uit jouw eigen interne representatie van de werkelijkheid ontstaat een stemming. De stemming ontstaat nooit uit de externe gebeurtenis maar altijd uit de betekenis die je aan die externe gebeurtenis geeft. Stemming en fysiologie gaan hand in hand. Uit je stemming komt een fysiologie (lichaamshouding) voort.

**5. GEDRAG**

Je stemming en fysiologie bepalen vervolgens je gedrag. Stemming stuurt gedrag! Denken beïnvloedt voelen, en voelen is onlosmakelijk verbonden met doen. Het communicatiemodel beschrijft de route van waarneming tot gedrag, oftewel; waarom doen mensen wat ze doen?



## Tijdelijnen (verleden – heden – toekomst)

Iedereen heeft een tijdelijn. Dit is een denkbeeldige lijn waar onze herinneringen worden opgeslagen, van onze eerste tot onze laatste in de verre toekomst. Aan deze herinneringen kunnen emoties gekoppeld zijn: positief of negatief. Deze emoties kunnen soms aardig in de weg zitten. Tad James kwam er achter dat we deze emoties kunnen veranderen. Hij noemde zijn techniek *time line therapy*. Bij deze therapie kunnen onplezierige emoties worden losgekoppeld van de herinneringen die onbewust zijn opgeslagen in de 'tijdelijn'. Onplezierige gebeurtenissen die nog steeds dwars zitten, kunnen op deze wijze relatief snel en comfortabel worden verwerkt met langdurig resultaat.

Mensen kunnen de tijd op allerlei manieren organiseren. Je kunt allerlei tijdelijnen tegenkomen: de meest voorkomende lopen van voor naar achter, van links naar rechts, of in de vorm van een V. De lijn kan ook schuin lopen; over de schouder bijvoorbeeld. Het belangrijkste onderscheid: ervaart de persoon zichzelf als onderdeel van zijn tijdelijn, loopt de lijn door het lichaam heen? Of juist niet? In dat geval ligt de lijn meestal vóór de persoon.

In het Engels worden tijdelijnen die door het lichaam lopen *in time* genoemd. Tijdelijnen die buiten het lichaam lopen, worden *through time* genoemd. In het Nederlands worden, bij gebrek aan een goede vertaling, meestal ook de Engelse termen gebruikt. Andere termen zijn *geassocieerde* en *gedissocieerde* tijdelijn. Laten we beide soorten nader bekijken.

### In time (geassocieerde tijdelijn)

Belangrijkste kenmerk van dit type tijdelijn is dat de tijd een vrijwel rechte lijn is, waarbij het hier en nu in het lijf wordt ervaren. De toekomst ervaart men kort voor zich en het verleden achter zich. Voor mensen die 'in time' leven komen de dingen zoals ze komen. Ze zijn in staat herinneringen zeer levendig op te roepen en zich weer helemaal in de oude situatie te bevinden. Deze mensen verliezen zich gemakkelijk in het ogenblik, wat enerzijds het genot van het heden verhoogt, maar anderzijds betekent dat ze de tijd gemakkelijk vergeten. Alles wat telt is wat er in het hier en nu gebeurt.

Bij sommige mensen komt het voor dat ze het verleden voor zich zien en de toekomst achter zich ervaren. Dit wordt de *Slavische* tijdelijn genoemd. Mensen met dit type tijdelijn zijn vaak bezig om in het heden genoegdoening te vinden voor wat in het verleden gebeurd is.

### Through Time (gedissocieerde tijdelijn)

Belangrijkste kenmerk van dit type tijdelijn is dat het zich hier en nu buiten het lichaam bevindt. De lijn loopt meestal zodanig, dat mensen een overzicht hebben van het verleden en een zicht op de toekomst. Voor mensen die *through time* leven geldt dat ze graag hun tijd geordend inplannen. Zelfs de vrije tijd wordt ingepland. Ze doen wat ze gepland hebben. Belangrijk is dat de beschikbare tijd voor iets gebruikt wordt; dat is soms nog belangrijker dan het resultaat van de geplande afspraak. Typisch voor deze manier van tijdorganisatie is het samenvatten van gelijksoortige ervaringen in een Gestalt. Een Gestalt kan worden opgevat als een gegeneraliseerde herinnering van bepaalde situaties. Dit betekent ook dat het voor mensen met dit type tijdelijn vaak moeilijk is zich een concrete ervaring te herinneren. Ze zijn goed in staat geconcentreerd bij de les te blijven.



## Waarnemingsposities (zelf, ander, meta)

NLP richt zich vooral op de manier waarop we waarnemen. In dit kader wordt gesproken over de zogenaamde perceptuele posities oftewel waarnemingsposities. Deze waarnemingsposities zijn van groot belang, als je met behulp van het NLP-coachmodel mensen wilt coachen. Door letterlijk een andere positie in te nemen krijgen we andere informatie over onszelf (als coach) en de mensen/groep die we coachen. NLP onderscheidt vier verschillende gezichtspunten van waaruit je naar de wereld kunt kijken.

- ❑ *Eerste positie.*  
Als je in eerste positie bent, neem je de wereld waar door je eigen ogen, je eigen lichaam, je eigen gedachten en gevoelens. Je houdt in principe geen rekening met de ander en je bent alleen met je eigen ervaring en beleving bezig. In de eerste positie ben je geassocieerd in jezelf; dat betekent dat je in je gevoel stapt en je door je eigen ogen naar de situatie kijkt.
- ❑ *Tweede positie.*  
Als je in tweede positie bent, neem je de wereld waar door de ogen van de ander. Je stapt als het ware in het lichaam van de ander en je leeft je helemaal in de ander in. Dan bekijk je een situatie zoals de ander dat zou doen, met diens gedachten en gevoelens. In de tweede positie ben je geassocieerd in de ander; dat betekent dat je je inleeft in de ander.
- ❑ *Derde positie.*  
Als je in derde positie bent, bekijk je de wereld door de ogen van een toeschouwer die op een afstandje naar de interactie tussen de 1<sup>e</sup> en 2<sup>e</sup> positie kijkt. Vanaf deze neutrale positie kun je meta-feedback geven. Meta-feedback is feedback over de interactie, oftewel praten over het gesprek. In de derde positie ben je gedissocieerd. Dat betekent dat je je niet inleeft in de één of de ander, maar dat je juist neutraal aan de zijlijn toekijkt en luistert.

*Soms is het de moeite waard om een 4<sup>e</sup> positie te gebruiken*

- ❑ *Vierde positie.*  
Als je in de vierde positie bent, bekijk je van een afstand het gehele systeem waar de andere drie posities een onderdeel van uitmaken. Vanuit deze positie kun je bijvoorbeeld bekijken welke invloeden van buitenaf doorwerken op de relatie tussen de eerste en tweede positie.

## Associatie en dissociatie

Een andere benaming voor de waarnemingsposities is associatie en dissociatie.

Geassocieerd                      Een andere benaming voor de eerste positie. Volledig verbonden (geassocieerd) zijn met jezelf. Associatie geeft een hoge mate van beleving van een ervaring op dat moment.

Gedissocieerd:                      Waarnemen buiten jezelf, zien, horen en voelen van buiten jezelf. In gedissocieerde toestand (vergelijk met gedistantieerd) kijk je op een afstand naar jezelf. In dat geval is er geen sprake van optimale beleving maar van een totaaloverzicht van een situatie.

Positie	Waarneming	Verbondenheid
Eerste positie	Vanuit je eigen zintuigen	Geassocieerd
Tweede positie	Vanuit de zintuigen van de ander	Geassocieerd in de ander, gedissocieerd van jezelf
Derde positie	Buiten jezelf	Gedissocieerd van jezelf en de ander

## Werken met Delen (Ik, Deel X en Deel Y)

Herken je situaties in je leven waarin je een keuze mocht maken en je niet kon kiezen? Aan de ene kant wilde je X, aan de andere kant wilde je ook wel Y.

Of zeg je wel eens: het is alsof er een duiveltje op deze schouder zit en een engeltje op die schouder die me alle twee iets anders in mijn oor fluisteren?

En herken je deze zin bij jezelf: thuis ben ik heel anders dan op mijn werk?

Of zeg je wel eens: in mijn rol als A vind ik B, maar in mijn rol als X zou ik nooit B zeggen.

Mensen hebben delen. Het ene deel wil zus, het andere deel wil zo.

Herken je het kind in jezelf? Niet dat je altijd kind bent, maar je weet dat er een kinddeel nog steeds in je zit. Welke andere delen herken je in jezelf? De wijze? De vrijbouter? De serieuze? De zorgzame? Vul hieronder in.

Wat zijn delen?

Bandler en Grinder zochten naar een model om om te kunnen gaan met de inconsequentie die mensen soms aan de dag leggen. In NLP-termen wordt dit verschijnsel *incongruentie* genoemd; incongruentie houdt in dat feitelijk gedrag van mensen verschilt van datgene wat ze zeggen te willen doen of bereiken. Om hiermee te kunnen werken gingen Bandler en Grinder ervan uit dat de mens *meerdere subpersoonlijkheden* heeft. De meervoudige persoonlijkheid is volgens Bandler en Grinder geen afwijking, maar een logische stap vooruit in de menselijke evolutie. Uiteraard doelen ze dan niet op de extreme vorm die in de psychiatrie als meervoudige persoonlijkheidsstoornis bekend staat, maar op de alledaagse vorm die vrijwel bij ieder mens te herkennen is.

Dit idee was al in tal van wetenschappen en tradities terug te vinden. Zo werkt Transactionele Analyse (TA) met drie delen: de ouder, het kind en de volwassene. Jung ontdekte dat ieder mens delen van zijn archetypen in zich had: de extravert/introvert, de voeler/de denker, de waarnemer/de rechter. Zomaar twee voorbeelden die uitgaan van de idee dat een mens uit verschillende subpersoonlijkheden bestaat.

Een deel kan onze subjectieve ervaring beïnvloeden en in strijd zijn met een ander deel. De werkwijze van NLP gaat niet uit van vooraf benoemde delen, maar laat de persoon zelf het deel benoemen dat verantwoordelijk is voor bepaald gedrag. Ook vanuit de vooronderstelling dat elk gedrag (deel) een positieve intentie heeft. Het werken met delen wordt vooral gebruikt als er bij de cliënt sprake is van dilemma's of tegenstrijdigheden.

Communiceren met delen is een verzameling werkpatronen waarbij je uitgaat van de metafoor dat een persoon uit "delen" bestaat; uit meerdere "personen", die je allemaal kunt aanspreken op hun eigen verantwoordelijkheden. De delen in ons zijn ieder personen met een eigen verhaal.

Werken met delen gaat uit van drie vooronderstellingen:

1. Lichaam en geest zijn een cybernetische eenheid: wat in een deel van de mens gebeurt, beïnvloedt alle andere delen.
2. Ieder gedrag (iedere activiteit van elk deel) heeft een positieve intentie.
3. Ieder gedrag was ooit de beste keuze die iemand had binnen de mogelijkheden zoals hij/zij het toen ervaren heeft.

Vele van onze delen gedragen zich als werkloze toeschouwers; ze sluimeren of ze gaan "voor zichzelf" aan het werk. Als verschillende delen in ons elkaar lijken tegen te werken, ervaren we dat alsof we denken, voelen en handelen zónder dat we dit voor onszelf kunnen verklaren. Soms zelfs tegen onze wil in.