



NLP Metaprogramma's

**Ben Licher,
RaVisie**

Geschreven en gepubliceerd op

www.nlpmij.nl

2007



(2) NLP Metaprogramma's

maandag, mei 2007, 11:39:45 | Ben Licher

Metaprogramma's; de manier waarop je denkt, je gedraagt, je informatie verwerkt en de manier waarop je gemotiveerd raakt en daarmee omgaat. De NLP Metaprogramma's zijn ontdekt door Richard Bandler en John Grinder, de grondleggers van NLP en in de loop der jaren uitgewerkt en verder ontwikkeld door diverse grote NLP -ers. In het boek van Shelle Rose Charvet: "Words that change minds", (1995) kun je er meer over lezen.

Tijdens onze eigen NLP Master opleiding en later in de NLP Trainers training bij Bandler raakten we al gefascineerd door de mogelijkheden en de inzichten die je krijgt in het gedrag van mensen als je je bewust bent van hun Metaprogramma's. Toen we [Identity Compass](#) gingen gebruiken was het echt raak, helemaal verliefd op de NLP Metaprogramma's.

Iedereen heeft zijn eigen Metaprogramma's (en verwacht meestal dat iemand anders dezelfde heeft :-)) en voorkeuren. Metaprogramma's zijn aangeleerd gedrag en aangeleerd gedrag kun je ook afleren. We gebruiken het daarom ook veel in coaching, mensen die zich anders willen gedragen en inzicht krijgen in hun eigen gedrag, vinden het daarna makkelijker om dat te veranderen.

Ik ga ze allemaal beschrijven, elke week één. Als je wilt, kun je je dan die week op dat Metaprogramma concentreren en jezelf of anderen observeren, luisteren naar de woorden die ze gebruiken en zien welke gebaren ze daarbij maken. Het word je duidelijk wat je ermee kunt.

In totaal beschrijf ik 21 Metaprogramma's, verdeeld in 4 hoofdgroepen:

1. [Waarneming](#)
2. [Informatieverwerking](#)
3. [Motivatiefactoren](#)
4. [Motatieverwerking](#)

Onder het menu: [meta programma's](#) hierboven staat een overzicht. Nu vind ik 21 weken wel erg lang duren om iets te leren, zelfs 21 dagen lijkt al te lang (één van mijn voorkeur Metaprogramma's is 'Heden', en m'n 'Korte termijn' is een paar dagen), dus misschien schrijf ik er wat vaker over. Sommige Metaprogramma's heb je ook gewoon wat sneller door dan andere. Elke hoofdgroep zal ik samenvatten, misschien dat ik sommige NLP Metaprogramma's opsplits om het overzichtelijk te houden, dus er komen zo'n 25 tot 30 stukjes aan.

Ik vind het leuk als ook niet- NLP -ers hun ervaring delen, maar als je vragen hebt of je ervaring wilt delen en me liever privé een mail stuurt vind ik dat prima.



(3) NLP Metaprogramma's: Zintuiglijk kanaal

dinsdag, mei 2007, 10:40:43 | Ben Licher

Denken is het innerlijk gebruiken van je zintuigen, een combinatie van de verschillende NLP Metaprogramma's. Je gedachten zijn een samenstelling van indrukken en voorstellingen. Mensen denken in termen van beelden, geluiden, woorden en gevoelens. Ruiken en proeven zijn nauw verbonden met gevoelens. Geuren en smaak gebruik je vaak om jeugdherinneringen op te halen.

Elk stukje informatie over je omgeving ontvang je via je zintuigen. Als je opgroeit, leer je de informatie van het ene kanaal beter herkennen dan die van het andere kanaal. Hier zijn verschillende redenen voor, zoals de invloed van je familie en omgeving. Daarom hebben veel mensen een voorkeurskanaal dat ze gebruiken bij het denken en praten.

Als je je voorkeur kent, dan kun je je denkstijl aanpassen. Bijvoorbeeld de manier waarop je leert, informatie verkrijgt of communiceert. Je krijgt begrip voor andermans voorkeuren en je kunt je eigen communicatie aanpassen.

Per situatie kan je voorkeur anders zijn. In je werk, als grafisch vormgever bijvoorbeeld, ben je misschien heel visueel bezig terwijl je thuis graag muziek speelt en dan waarschijnlijk auditief bezig bent.

Zien, horen en voelen zijn eigenlijk de ruwe structuur; alle andere NLP Metaprogramma's gaan over de fijnere structuur. In NLP gebruiken we de termen visueel, auditief en kinesthetisch.

Zien (visueel)

Als dit NLP Metaprogramma je voorkeur is, dan is het voor jou belangrijk om mensen of hun omgeving te zien. Typische uitdrukkingen zijn: "Dat ziet er goed uit", "Dit is duidelijk", "Ik zie wat je bedoelt", "Een financieel plaatje". Het helpt om innerlijke plaatjes te maken, schetsjes of grafieken. Je begint het liefst met een algemeen overzicht; ontvangen informatie vertaal je naar innerlijke beelden of films en je ziet graag plaatjes, grafieken, documenten et cetera. Alle belangrijke informatie wil je zien.

Visueel ingestelde mensen maken tekeningen in de lucht als ze praten, halen snel en oppervlakkig adem, praten snel.



Horen (auditief)

Is je voorkeur auditief, dan hoor je vanalles over mensen, dingen en gebeurtenissen. Typische uitdrukkingen zijn "Dat klinkt bekend", "Klinkt goed", "De organisatie rammelt". Tijdens het praten en discussiëren gebruik je je auditieve kanaal. Zie je plaatjes, dan vertaal en becommentarieer je dat in gedachten graag met je innerlijke stem. Willen ze zich concentreren op belangrijke zaken, dan creëren ze graag voldoende stilte om afleiding door lawaai uit de omgeving te voorkomen.

Maken ritmische gebaren, aftikken op vingers, meewippen van de voeten, knikken terwijl ze luisteren (en niet noodzakelijkerwijs omdat ze het met je eens zijn :-). Halen adem op het ritme van hun woorden, praten in zichzelf, denken hardop.

Voelen (kinesthetisch)

Heb je het NLP Metaprogramma kinesthetisch als voorkeur dan wil je mensen en dingen aanraken. Je wilt dingen letterlijk vastpakken. Uitdrukkingen als "Ik voel wat je bedoelt" zijn typerend. Een andere manier van voelen is: intuïtie. Veel mensen gebruiken deze 'meta-gevoelens' om te checken of iets goed is of niet. Dat merk je aan uitdrukkingen als "Dat voelt goed" of "Ik heb er een raar gevoel over". Ze gebruiken dit kanaal meer door dingen te proeven of uit te proberen, met hun gedachten te spelen en hun gevoelens op te merken. Ze vragen om concrete voorbeelden, overdenken dingen en plaatsen zichzelf makkelijk in de schoenen van de ander. Voelers zijn graag in beweging, leren of lezen in verschillende houdingen, kunnen ook staand of lopend aantekeningen maken. Ze leren dingen makkelijker als het 'speels' wordt gebracht.

Gebaren vanuit de buik, maken bijvoorbeeld zaagbewegingen als ze het over zagen hebben. Diepe buikademhaling, langzaam praten.

Het kan best dat iemand een duidelijke voorkeur voor een zintuiglijk kanaal heeft. Een grafisch vormgever heeft z'n visuele kant nu eenmaal beter ontwikkeld en iemand die potten bakt kan kinesthetisch en tegelijk visueel zijn.

Kun je gemakkelijk schakelen van het ene kanaal naar het andere, dat noemen we dat flexibel. En er zijn mensen die alle drie de kanalen nodig hebben voor ze een beslissing nemen. Die zeggen dan: "Dat klinkt goed, 's effe kijken, ja daar heb ik een goed gevoel bij."

Iemand is nooit typisch visueel of typisch kinesthetisch. Je kan wel een sterke voorkeur hebben. Het volgende stuk gaat over het [NLP Metaprogramma: Primaire belangstelling](#). Waar gaat je aandacht als eerste naar toe? Mensen, activiteiten, plaatsen, informatie/kennis of dingen?



(4) NLP Metaprogramma's: Primaire belangstelling (waarneming)

zaterdag, mei 2007, 11:51:54 | Ben Licher

Net als bij de zintuiglijke kanalen hebben we NLP Metaprogramma voorkeuren voor waar we onze aandacht als eerste op richten. Als je een nieuwe baan krijgt (of op vakantie gaat), gaat je primaire aandacht dan naar mensen, plaatsen, activiteiten, informatie of dingen?

Mensen

Als je deze voorkeur hebt dan wil je vooral mensen ontmoeten. Over het algemeen kunnen mensen met een mensenvoorkeur goed namen en gezichten onthouden. Ze zijn gericht op anderen en vinden het fijn om mensen om zich heen te hebben.

Plaatsen

Bij mensen met deze NLP Metaprogramma voorkeur is de aandacht vooral gericht op de locatie. Ze zijn snel vertrouwd met een nieuwe omgeving. Ze hebben gevoel voor structuur en kunnen zich goed oriënteren.

Activiteiten

Mensen met deze voorkeur zijn vooral geïnteresseerd in de dingen die ze doen of die anderen doen. Ze zijn graag actief, in sporten bijvoorbeeld, maar ook in hun werk. Ze zijn geïnteresseerd in het 'hoe' en 'wat' van de activiteiten waarmee ze bezig zijn. Het is belangrijk voor ze om te weten wat ze kunnen ondernemen.

Informatie / Kennis

Mensen met deze voorkeur zijn vooral geïnteresseerd in wat ze kunnen leren van de mensen, plaatsen en activiteiten om hen heen. Ze hebben interesse in de cultuur, de geschiedenis en de relevante cijfers en feiten.



Dingen

Mensen met deze voorkeur zijn voornamelijk geïnteresseerd in de voorwerpen die ze kunnen zien (of voelen/horen) en waarmee ze kunnen werken in hun nieuwe omgeving. Ze werken graag met dingen waar ze echt in geïnteresseerd zijn. Hun voornaamste aandacht ligt bij concrete onderwerpen en voorwerpen.

Je kunt erachter komen welke voorkeur iemand heeft door hem naar zijn laatste vakantie te vragen. Vertelt hij over de folders die hij van tevoren verzameld heeft en de boeken die hij daar gekocht heeft of over de mensen met wie hij op vakantie ging en die hij daar ontmoette? Als hij vertelt over al die wandelingen die hij maakte en je dan vraagt met wie hij dat gedaan heeft, dan kijkt hij je waarschijnlijk stomverbaasd aan :-). Heeft iemand dingen als voorkeur dan neemt hij waarschijnlijk een heleboel souvenirs mee terug. En plaatsen ...? Mooie gebouwen, interessante steden, rustig hotel ...

De meeste mensen hebben een combinatie van drie factoren als voorkeur en de andere twee zijn dan absoluut onbelangrijk.

En als hij je dan over de vakantie vertelt kun je gelijk opletten welk soort woorden hij gebruikt. Heeft hij mensen gezien, heeft hij ze gehoord of voelde het zo fijn? Dan weet je gelijk welk [NLP Metaprogramma: zintuiglijk kanaal](#) zijn de voorkeur heeft (als het over vakanties gaat).

Bij het samenstellen van teams is het handig als de teamleden elkaars kwaliteiten en voorkeuren aanvullen. Verzamel jij de informatie, dan zorg ik voor de spullen en kan het derde teamlid de mensen bij elkaar trommelen.

Het volgende stuk gaat over het [NLP Metaprogramma "Perspectief"](#). Daarna zal ik in een samenvatting over de drie onderdelen van "Waarneming" ook beschrijven wat je ermee kunt als je al die informatie over jezelf en die ander kent. Waarom het zo nuttig is om dat te weten.



(5) NLP Metaprogramma's: Perspectief (waarneming)

woensdag, mei 2007, 8:33:23 | Ben Licher

Dit **NLP Metaprogramma** gaat over het perspectief dat mensen hebben. Het zegt veel over stressmanagement, klant- en servicegerichtheid en over conflictoplossing. Dit vermogen neemt toe naarmate het vermogen om van perspectief te wisselen, toeneemt.

Eigen (emotioneel)

Mensen met deze voorkeur zetten zich in voor de dingen die belangrijk voor henzelf zijn. Ze kijken naar de wereld vanuit hun eigen perspectief: hun eigen waarden, emoties en overtuigingen. 'Eigen'-mensen hebben meestal veel doorzettingsvermogen.

Praat in de ik-vorm. Over zichzelf.

Partner (empathisch)

Mensen met deze voorkeur verplaatsen zichzelf makkelijk in de situatie van een ander. Ze begrijpen de ander snel. Als iemand alléén vanuit dit perspectief denkt, of niet zo flexibel is, kan het gevaar van 'burn-out' de kop opsteken. Dit onderdeel van de Metaprogramma's is belangrijk voor afstemmen op de ander en voor dienstverlening.

Praat over jou, zegt veel jij.

Waarnemer (rationeel)

Mensen met deze voorkeur kunnen zichzelf gemakkelijk in de positie van waarnemer plaatsen. Ze zijn emotioneel gedissocieerd en houden zo het hoofd koel. Deze voorkeur is belangrijk voor analytisch gerichte banen en voor het om kunnen gaan met heftige emoties.

Praat over wij en over zichzelf als 'je'.

Een coach of iemand die andere mensen begeleidt, moet gemakkelijk kunnen schakelen tussen deze drie. Op het juiste moment waarnemer, empathisch of emotioneel kunnen zijn. Iemand die minder goed is als 'Waarnemer' kan wel leren om te dissociëren en oefenen in het waarnemer zijn.

Dat vind ik nou zo fijn van NLP en van de Metaprogramma's, het stopt je niet in een hokje waar je nooit meer uitkomt, maar geeft kansen voor verandering aan en tools om dat snel te doen.

De volgende aflevering van de serie NLP Metaprogramma's gaat over Motivatiefactoren, maar ik schrijf de eerstvolgende keer een samenvatting over de NLP Metaprogramma's 'Waarneming'.



(6) NLP Metaprogramma's: samenvatting 'Waarneming'

vrijdag, juni 2007, 20:35:44 | Ben Licher

Ik heb in de vorige stukken geschreven over de NLP Metaprogramma's:

- [Zintuiglijk kanaal](#) (zien, horen, voelen)
- [Primaire belangstelling](#) (mensen, activiteiten, informatie, plaatsen, dingen)
- [Perspectief](#) (eigen, partner, waarnemer)

Ondertussen weet je dat als iemand het zintuiglijk kanaal zien als voorkeur heeft, je diegene plaatjes moet laten zien. Dat iemand met de voorkeur Partner (en niet flexibel is) makkelijk een burn out zou kunnen krijgen. Dat als iemand wel makkelijk kan schakelen tussen eigen, partner en waarnemer hij een goeie coach zou kunnen zijn.

Ik zeg hier met opzet "zou kunnen". Hoe iemand functioneert en hoe iemand in elkaar steekt is natuurlijk niet afhankelijk van één factor, zelfs niet van één NLP Metaprogramma. Het gaat altijd (ja echt altijd :-)) om een combinatie van voorkeuren en situaties. Om de hele mens so to speak en in welke omstandigheden die voorkeuren zich voordoen (dat wil niet zeggen dat je altijd alle NLP Metaprogramma's moet kunnen herkennen om iemand te kunnen bereiken).

Er is bijvoorbeeld een Metaprogramma heden, verleden en toekomst. Al kan iemand nog zo goed schakelen tussen eigen, partner en waarnemer, als hij alleen 'verleden' heeft en geen heden of toekomst dan kan hij niet goed coachen. Ik kom erop terug als ik alle NLP Metaprogramma's beschreven heb. Dan laat ik je zien hoe bepaalde combinaties bepaalde karaktereigenschappen onder bepaalde omstandigheden aangeven, misschien heb je er dan al een gevoel voor ontwikkeld.

En heb je al nuttige dingen ontdekt na deze eerste serie? Is het je opgevallen dat als je de woorden gebruikt die bij het Metaprogramma van die ander hoort, je dan sneller contact hebt? Elkaar sneller begrijpt? "Ga je mee naar de film?" of "Zullen wij naar de film?" of "Ik ga naar die actiefilm, doe je mee?" of "Ga je mee naar de film met die denderende muziek (die prachtige scènes, die emotionele momenten)?" Films zitten meestal zo goed in elkaar dat alle elementen aan de orde komen, belicht worden en het publiek ook emotioneel aanspreekt. Het is maar net welk onderdeel jij benadrukt zodat je je partner meekrijgt.

Welk Metaprogramma benadruk je zodat die ander makkelijker kan beslissen. Als je een auto wilt verkopen aan iemand die voelen als voorkeur heeft, ga je dan uitweiden over de kleur en de uitstralingen of laat je hem dan lekker genieten van de heerlijk zacht aanvoelende bekleding? En als het iemand is die voor 'informatie' gaat dan geef je hem toch zeker alle informatie en alle folders die je over die auto hebt?



Als ik iets ga kopen dan voel ik. Een verkoper hoeft mij niets te vertellen, ik hoef geen folders. Ik wil voelen. Het moet tactiel goed voelen en het moet emotioneel goed aanvoelen. Dan heb ik razendsnel beslist. Maar als ik iets heel duurs ga kopen of een dure cursus wil doen dan surf ik het hele internet af tot ik alle informatie 'gezien' heb. Als ik iets uit m'n hoofd moet leren of wil onthouden, dan maak ik plaatjes en als ik me op loop te winden en ik wil mezelf kalmeren dan doe ik dat met een rustig ritme, een muziekje of woorden die ik in m'n hoofd hoor. Zo zet ik m'n zintuiglijke kanalen elke keer anders in.

Mijn Bas bijvoorbeeld is, als hij plannen maakt, helemaal auditief (horen). Vertelt mij drie keer wat hij op een dag moet gaan doen. Denkt hardop. Vroeger kon ik me daaraan ergeren. Nu snap ik dat hij het nodig heeft om zichzelf te horen praten om zodoende de dingen op een rijtje te krijgen. Als hij loopt te stressen dan vraag ik aan hem wat hij allemaal gaat doen vandaag, zorg ik ervoor dat hij de dingen op een rijtje krijgt en dan wordt hij rustig.

Op naar de volgende serie NLP Metaprogramma's: Motivatiefactoren. Wat drijft je?

(7) NLP Metaprogramma's: Waarden (motivatiefactoren)

zaterdag, juni 2007, 8:20:55 | Ben Licher

Nu het deel over de [NLP Metaprogramma's](#) 'Waarneming' is afgerond, ga ik verder met de hoofdgroep Motievatiefactoren. De eerste is: '**Waarden**'.

Emoties zijn boodschappen van je onbewuste en zijn nauw verbonden met je **waarden**. Waarden zijn een soort kompas dat richting geeft aan je denken en handelen. Ze hebben de functie van 'aandachtfilter' en 'selectiemechanisme'. Waarden helpen je om zaken te evalueren. Het zijn criteria voor goed of slecht, kwaliteit of niet. Je richt je op zaken die belangrijk voor je zijn: dat zijn je **doelwaarden**. Of je concentreert je op wat je '**bestaande waarden**' bedreigt.

Doelwaarden zijn de waarden die je zoekt (in je werk bijvoorbeeld) en 'waar je voor gaat'.

Bestaande waarden zijn waarden die heel vanzelfsprekend voor je zijn, en heel belangrijk zijn. Als aan een van deze bestaande waarden niet voldaan wordt, dan demotiveert dat. Je kunt zelfs agressief of 'allergisch' reageren als aan een van je bestaande waarden niet voldaan wordt. Je waarden creëren je motivatie om iets te doen of te laten.

Het is belangrijk voor mensen dat hun bestaande waarden vervuld zijn en blijven. Het is ook nuttig erop te letten dat doelwaarden door je omgeving en door je eigen handelen worden gerespecteerd. Ontevredenheid ontstaat wanneer je eigen waarden worden veronachtzaamd. Tevredenheid met je leven en je werk hangt samen met verbonden en in harmonie zijn met je individuele waarden.



Iedereen heeft natuurlijk zijn eigen definitie van een bepaalde waarde. Dat zijn de criteria waar een waarde aan moet voldoen voordat het voor jou die bepaalde betekenis heeft. Wanneer is een vork een vork?

Betrouwbaarheid voor mij betekent dat je niet moet liegen en dat je je aan je afspraken houdt. Of dat je me vertelt dat je je er niet aan kunt houden. Twee criteria voor één waarde. Je kunt je voorstellen dat hoe meer criteria iemand hanteert hoe moeilijker het is om hem tevreden te stellen.



Verwar de betekenis van het tegenwoordig in een adem genoemde "normen en waarden" niet. Normen zijn namelijk de waarden van een ander waar jij je aan moet houden. De term 'normen' komt uit de kwaliteitssystemen zoals ISO xxxx en betekent letterlijk (van Dale): "Manier van handelen waarnaar een categorie van personen zich kan of moet richten." Normen worden neergelegd door de regering, de wet en je omgeving en hoeven niets met jouw waarden te maken hebben. Dat 'normen en waarden' al een aantal jaren in één adem genoemd wordt, is een slim politiek spelletje om jou te laten denken dat hun normen ook jouw waarden zijn :-). Reageer als je het ermee eens bent, of niet.

Voorbeelden van waarden: betrouwbaarheid, tolerantie, verantwoordelijkheid, loyaliteit, samenwerking, motivatie, vrijheid, creativiteit, openheid, eerlijkheid ...

Als je weet welke waarden iemand motiveren om te doen wat hij doet, en je houdt daar in je communicatie rekening mee, of je past je woordgebruik erop aan, dan ben je weer een stapje dichterbij elkaar.

Het verschil tussen schuld en schaamte?

Schuld (of een schuldgevoel) heb je als je de waarden van iemand anders niet hebt gerespecteerd. Schaamte (of schaamtegevoel) heb je als je je eigen waarden niet hebt gerespecteerd.

Het volgende stuk gaat over het [NLP Metaprogramma: Motieven \(invloed, waardering of resultaatgerichtheid\)](#).

De foto van onze oudste dochter Sarah met haar creatie 'Vork' is gemaakt door H.S.



(8) NLP Metaprogramma's: Motieven (motivatiefactoren)

dinsdag, juni 2007, 18:42:59 | Ben Licher

Aan de basis van elke actie liggen drie mogelijke **motieven** ten grondslag: **invloed, waardering en resultaatgerichtheid**. Deze motieven zijn nauw verbonden met **je waarden**. Als je weet hoe je jezelf kunt motiveren, geloof je doorgaans dat je anderen ook gemakkelijk motiveert en kún je dat ook. Dit geldt alleen bij mensen die dezelfde motivatiestructuur hebben. Kennis van deze **NLP Metaprogramma's** vergroot je mensenkennis en het vermogen jezelf en anderen te motiveren.

Invloed

Als je wordt gemotiveerd door invloed, dan wil je macht hebben over je omgeving. Je houdt graag de voortgang en het resultaat van elke situatie onder controle. Je bent het best gemotiveerd als je begrijpt dat je je werkomgeving kan beïnvloeden door bijvoorbeeld extra uren te maken. In situaties waarin je gemotiveerder wilt zijn, denk je waarschijnlijk graag aan hoe je acties meer invloed kunnen uitoefenen op jezelf, anderen of de situatie.

Waardering

Als waardering je voorkeur is dan is je relatie met andere mensen en hun sympathie het belangrijkste voor je. Je wilt dat anderen je waarderen. Je motivatie zou kunnen zijn: je realiseren hoeveel waardering je zou kunnen krijgen van je baas of collega's als je langer doorwerkt. Je bedenkt dan hoe je activiteiten meer waardering, vriendschap, liefde et cetera kan opleveren.

Resultaatgerichtheid

Als dit je voorkeur is haal je je motivatie om harder of langer te werken uit het feit dat je zo kunt laten zien hoe goed je presteert. Je zou ook andere doelen kunnen najagen, zoals extra tijd krijgen voor nieuwe projecten, wat opnieuw je vermogen om te presteren aantoont. Je wilt resultaten behalen, een doel bereiken of een probleem oplossen. Om gemotiveerder te zijn, denk je graag aan hoe je actie kan leiden tot betere resultaten, meer winst, een betere prestatie.

We hadden eens een kandidaat voor een functie in een team. Samenwerking was een van haar doelwaarden. Klont goed. Maar het bleek ook dat ze voor **invloed** ging en niet flexibel kon schakelen naar waardering of resultaatgerichtheid. Haar definitie (criterium) voor samenwerking was: "Mensen moeten doen wat ik zeg". In een andere functie zou dit heel nuttig kunnen zijn, maar in dit team paste dat niet. Zo kan je door de NLP Metaprogramma's te combineren heel goed voorspellen of iemand geschikt is voor een bepaalde functie.

Iemand die **waardering** als voorkeur heeft geef je regelmatig een compliment, dat motiveert ze.

Het volgende NLP Metaprogramma gaat over [Richting](#), ben je weg van ... of naar toe ...

(9) NLP Metaprogramma's: Richting (motivatiefactoren)

vrijdag, juni 2007, 22:51:59 | Ben Licher



RaVisie

Het NLP Metaprogramma '**Richting**' bestaat uit twee onderverdelingen: '**Weg van**' en '**Naartoe**'. Mensen richten hun aandacht op potentiële problemen, óf op de doelen die ze willen bereiken. Het zijn eigenlijk twee kanten van dezelfde medaille: iemand kan naar een doel toe bewegen, of van een probleem weg bewegen (en is daardoor onderweg naar een doel). Soms wordt het verlangen om een zeker punt te bereiken veroorzaakt door een nog sterker verlangen om de huidige situatie te veranderen. Omgekeerd kan achter de wil om een probleem op te lossen, de wens liggen om een bepaald doel te bereiken. Is het kitten weg van of gaat ze naar toe?

Weg van

Ben je 'weg van' dan doe je alles om alle mogelijke soorten **problemen te voorkomen**. Je hebt een ontwijkingstrategie, je ontwijkt problemen of moeilijkheden liever, je richt je aandacht op dingen waarvan je niet wilt dat ze gebeuren. Je kan deze voorkeur, je voorzichtigheid, positief gebruiken om hoge kwaliteit te leveren, om op een veilige manier door te gaan en dan ben je zeer betrouwbaar. Je kan goed samenwerken met je 'naartoe'-collega's als je begrip hebt voor elkaars verschillen. Je motiveert jezelf door rekening te houden met negatieve consequenties.

Naartoe

Ben je 'naartoe' dan beweeg je je naar een bepaald doel toe. Het verleden laat je snel achter je, je **richt je op je taken en de doelen die je wilt bereiken**. In extreme situaties kan dat betekenen dat je zo 'doelgericht' bent dat je problemen over het hoofd ziet. De aantrekkelijkheid van je doelen behalen motiveert je.

Sommige mensen hebben een sterke voorkeur voor het ene of het andere. Er zijn ook mensen die makkelijk schakelen, flexibel hierin zijn. Die weten wanneer ze beter aan eventuele problemen kunnen denken of wanneer ze ervoor gaan, en wat ze op hun pad tegenkomen aan problemen wel oplossen.

Elk team, elke groep mensen die eenzelfde doel willen bereiken of samenwerken, hebben minstens één iemand nodig die 'weg van' is.



Ik ben 'naartoe' en hij is 'weg van' (mij :-). Dat betekent dat als we iets ondernemen ik meteen het eindresultaat zie en dan ben ik daar ook helemaal enthousiast over. Hij weet gelijk hoeveel werk er wel aan vast zit, vraagt zich af hoe we die problemen die we zullen tegenkomen gaan oplossen. Kun je je voorstellen dat, toen we ons niet bewust waren van deze NLP Metaprogramma's, hij mij wel eens roekeloos vond en ik me vaak geremd voelde? Tegenwoordig hebben we samen een positief en realistisch beeld, en dat voelt goed.

Het volgende stuk gaat over het NLP Metaprogramma [Referentiekader](#). Heb je een intern of een extern referentiekader. Weet je zelf of iets OK is of moet iemand jou dat vertellen. Heb je feedback nodig of niet?

RaVisie

organisatie-adviesbureau



(10) NLP Metaprogramma's: Referentiekaders (motivatiefactoren)

dinsdag, juni 2007, 14:17:28 | Ben Licher

Dit NLP Metaprogramma heeft te maken met de manier waarop je het resultaat van je inspanningen beoordeelt. Sommige mensen hebben een innerlijk weten over wat ze goed of slecht hebben gedaan, terwijl anderen feedback van buitenaf nodig hebben. Deze verschillende manieren van denken kunnen leiden tot misverstanden, bijvoorbeeld als een manager met een interne referentie zijn werknemer nooit prijst ("Hij weet zelf wel dat hij goed werk doet!"). De werknemer raakt gefrustreerd, als hij een externe referentie heeft en feedback nodig heeft.

Interne Referentie

Als je een interne referentie hebt dan weet je gewoon of je iets goed of niet zo goed hebt gedaan. Je vertrouwt op je eigen innerlijke referentiekader. Je verzamelt informatie en beslist intuïtief. Je zegt dan: "Ik had zo'n gevoel dat...", of: "Ik wist het gewoon". Je beslist zelfstandig; je weet vanuit jezelf wat juist is. Het is moeilijk je over te halen om je mening te veranderen. Je bent minder gevoelig voor lof of kritiek. Je gebruikt dat eerder om te beoordelen of de ander het onderwerp goed begrijpt.

Iemand met een interne referentie zit vaak rechtop, zelfverzekerd, maakt gebaren die naar zichzelf wijzen of uit zichzelf komen.

Externe Referentie

Als je een externe referentie hebt en je moet een beslissing nemen, dan sta je open voor andere meningen. Je wilt weten wat anderen denken. "Iemand moet 't me zeggen", of: "Ik werd gewaardeerd". Om te kunnen evalueren, heb je informatie van buitenaf nodig. Je wilt weten wat anderen van je denken. Je bent gevoelig voor positief commentaar of kritiek. Mensen met een sterke externe referentie hebben informatie van buitenaf nodig om te weten waar ze staan. Hierdoor zijn ze minder autonoom.

Iemand met een externe referentie zit vaak voorover gebogen naar de ander, hij let op de reacties van de ander. Ook in zijn gezichtsuitdrukking kun je zien dat hij de mening van de ander wil horen.

Shelle Rose Charvet in: "Words that change minds" schrijft dat 20% van de mensen flexibel is, dat die makkelijk kunnen schakelen tussen interne en externe referentie. Ik geloof dat dat meer is en afhankelijk van de context. Ik heb een voorkeur voor interne referentie. Ik weet wel of iets OK is en of ik het goed doe. Maar toen we het weekend in Londen drie dagen een nieuwe techniek leerden, had ik een externe referentie en feedback nodig. Doe ik het goed zo? Een complimentje van de trainer en feedback van degene die ik aan het behandelen was waren noodzakelijk. De interne referentie over dat onderwerp ga ik opbouwen door veel te oefenen en veel feedback van m'n klanten te vragen.



De feedback van de klant is zo belangrijk, dat ik m'n externe referentiekanaal open hou als ik met iemand aan het werk ben. Als ik coach of NLP werk doe met iemand is die externe referentie: "Wat vindt die ander ervan?" cruciaal voor de volgende stap in het proces.

Het volgende NLP Metaprogramma gaat over je [Planningstijl](#). Is je voorkeur Opties of is je voorkeur Procedures?

RaVisie

organisatie-adviesbureau



(11) NLP Metaprogramma's: Planningstijl (motivatiefactoren)

vrijdag, juni 2007, 11:42:36 | Ben Licher

Het NLP Metaprogramma **Planningstijl** zegt iets over waarom mensen op een bepaalde manier handelen of dingen doen. Het laat zien dat sommige mensen eerder in opties en keuzemogelijkheden denken, terwijl anderen gebruikmaken van bestaande manieren om een bepaalde taak uit te voeren. Beide voorkeuren zijn belangrijk en waardevol in een team. Maar ze kunnen ook een bron van conflict vormen, als teamleden de verschillende planningstijlen niet als aanvullend zien.

Opties

Als je Opties als voorkeur hebt, dan ben je gemotiveerd om nieuwe oplossingen te vinden en om te experimenteren met alternatieven als je daar de kans voor krijgt. Je vraagt: "Op welke andere manieren zou het kunnen werken?" Geef je ze een proces dat honderd procent succes belooft, dan poetsen ze het nóg meer op. Beslissingen betekenen vaak beperkingen. Opties-mensen nemen niet graag beslissingen (dan zijn de opties weg) en als ze ook nog eens van het Reactieve type (komt bij motievatieverwerking aan de orde) zijn, gaan ze beslissingen uit de weg. Ze ontwijken of negeren regels en ze zoeken naar alternatieven voor de routine. Mensen met deze voorkeur kun je motiveren door ze opties te geven, keuzemogelijkheden, alternatieven en kansen. Ze kunnen wel heel goed procedures bedenken die anderen moeten volgen.

Stel dat je een offerte schrijft voor iemand die **opties** nodig heeft dan **stel je voor** dat de training uit 5 modules bestaat waaruit **hij er 3 kan kiezen**.

Procedures

Als je Procedures als voorkeur hebt, dan zoek je naar 'de juiste manier' en naar beproefde procedures. Je vraagt: "Wat moet ik doen?" Je referentiekader: het noodzakelijke doen. Proceduremensen volgen graag de officiële paden en bestaande structuren. Ze beslissen gemakkelijk, elk genomen besluit is een opluchting. Hebben ze eenmaal gevonden hoe iets werkt, dan keren ze daar altijd naar terug. Vraagt iemand hen de 'regels' te overtreden, dan raken ze geïrriteerd of verward. "Waarom zou ik regels overtreden die duidelijk werken?" Zijn er geen beproefde procedures en processen voorhanden dan worden ze hulpeloos. Ze vinden het moeilijk om zelf procedures te ontwikkelen. Ze houden ervan een bepaalde werkwijze opgedragen te krijgen en die te volgen.

Stel dat je een offerte schrijft voor iemand die procedures nodig heeft dan **schrijf je** dat de training uit **3 modules bestaat** die in een **bepaalde volgorde gevolgd moeten worden**.



Je hebt nu 8 NLP Metaprogramma's doorgelezen en misschien al geobserveerd in de mensen om je heen. Er volgen er nog 12 en ik beschrijf nog de successtrategie, een combinatie van verschillende NLP Metaprogramma's. Die combinaties van Metaprogramma's zijn heel belangrijk. Daaruit kun je veel informatie over iemand halen, en dan weet je weer ietsje beter wat die ander nodig heeft om beter te kunnen functioneren.

In het volgende stuk zal ik de [NLP Metaprogramma's](#) die ik al beschreven heb, kort samenvatten.

RaVisie

organisatie-adviesbureau



(12) NLP Metaprogramma's: samenvatting motiefactoren

maandag, juni 2007, 10:26:55 | Ben Licher

Ondertussen heb ik een [aparte bladzijde](#) gemaakt waarop alle NLP Metaprogramma's overzichtelijk op een rijtje staan. De voltooide stukken hebben een link.

De laatste stukken gingen over de

Motiefactoren

1. [Waarden](#), doelwaarden en bestaande waarden
2. [Motieven](#), invloed, waardering en resultaatgerichtheid
3. [Richting](#), weg van en naartoe
4. [Referentiekader](#), interne of externe referentie
5. [Planningstijl](#), opties en procedures

Wat zijn de manieren waarop iemand gemotiveerd wordt of zichzelf motiveert om de dingen te doen zoals hij ze doet.

Een ervaren NLP-er heeft minstens zes uur nodig om iemand te ondervragen en te observeren in verschillende situaties om de voorkeuren van alle Metaprogramma's naar boven te halen. Je hebt je eigen filters en je eigen Metaprogramma's. Dus als je iemand observeert of ondervraagt moet je je bewust zijn van je eigen Metaprogramma's, voordat je met die van een ander aan de slag gaat. Echt objectief zijn, is heel lastig. Daarbij komt dat als iemand ergens over vertelt, hij dat op een heel andere manier kan doen dan wanneer hij in de situatie zit. Gelukkig hebben we [Identity Compass](#), dat we gebruiken om NLP Metaprogramma's heel snel naar boven te halen op een objectieve manier (de computer) en om de combinaties te interpreteren. Tijdens een van de [vakantieworkshops](#) gaan we daarop in!

Het is niet altijd nodig om alle Metaprogramma's op een rijtje te hebben. Als je [een auto wilt verkopen](#) zijn twee of drie voldoende maar als je iemand zoekt voor een bepaalde job dan is het toch wel goed om overal rekening mee te houden. Tijdens een coaching weet ik door woordgebruik, gebaren en andere signalen heel snel welke NLP Metaprogramma's ik aan moet spreken om cliënt snel een stap verder te krijgen.

Niet iedereen laat hier reacties achter, hoewel ik het erg leuk vind als je dat gedaan hebt. Zaterdag zat ik met Loes vS. te kletsen over dit blog en die vond het geweldig dat ik van plan ben om, als de hele serie af is, die als .pdf bestand beschikbaar te stellen. Ik zal er een klein bedrag voor vragen, waar ik weer m'n 30-30-30-10 principe op los kan laten. 30% Investeren, 30% sparen, 30% beloning voor mezelf en 10% weggeven aan een goed doel. Als ik in dit tempo doorga met publiceren is het eind augustus wel zover.



De volgende serie gaat over de NLP Metaprogramma's: [Motivatieverwerking](#). Als je dan gemotiveerd bent, hoe breng je dat dan in de praktijk naar buiten.

RaVisie

organisatie-adviesbureau



(13) NLP Metaprogramma's: Niveau van activiteit (motivatieverwerking)

vrijdag, juni 2007, 10:34:00 | Ben Licher

Dit NLP Metaprogramma heeft te maken met de snelheid waarmee je acteert of reageert. De manier waarop je over actie denkt.

Preactief

Als je deze voorkeur hebt dan reageer je preventief, ook als dat waar je op reageert niet eens werkelijk gebeurt. Voorbeeld: als je een verslag moet schrijven en de deadline is over vier weken, dan begin je eraan voordat de vergadering begint, door alvast een schema te maken ofzo. Je handelt van tevoren en op tijd. Dit NLP Metaprogramma doet denken aan een 'voorbehoedmiddel'.

In het Nederlands wordt ook de term Proactief gebruikt om dit NLP Metaprogramma aan te geven. Taalkundig fout. Pro betekent dat je ergens vóór bent, je bent het ergens mee eens. Pro het milieubeleid. Pre is een voorvoegsel van tijd. Prehistorie, pre huppeldepup tijdperk. En dat is wat mensen met deze voorkeur doen. Voordat het tijd is dat er iets gebeurt ...

Actief

Iemand met actief als voorkeur reageert onmiddellijk en spontaan op veranderingen. Dit NLP Metaprogramma is belangrijk bij korte reactietijden. Je begint meteen na de vergadering aan het verslag.

Reactief

Iemand met dit NLP Metaprogramma komt bij veranderingen pas in actie na een innerlijke analyse en afweging. Deze voorkeur is nuttig als je kwaliteit moet leveren. Jij begint je verslag nadat je alles hebt laten bezinken en bedacht hebt wat je in je verslag moet zetten en wat niet.

Non-actief

Als non-actief je voorkeur is, verander je niet van (denk) tempo door invloeden van buitenaf. Je straalt volharding uit; kan dingen 'uitzitten'. Deze voorkeur is waardevol als een taak moet worden volbracht waarbij de nodige obstakels moeten worden overwonnen. Je begint je verslag op het laatste moment of je besluit gewoon om het niet te schrijven.



Neem je een paraplu mee als het weerbericht voorspelt dat het gaat regenen, heb je er altijd eentje bij de hand of koop je er een zodra de bui begint of loop je gewoon door de regen?

Als je goed kunt schakelen tussen Reactief en Preactief dan ben je ook Actief. Let op: Non-actief betekent niet dat je lui bent ofzo, je houdt gewoon je eigen denktempo aan. Het gaat over denken over actie.

Volgende stuk gaat over het NLP Metaprogramma: [Vergelijking](#).

RaVisie

organisatie-adviesbureau



(14) NLP Metaprogramma's: Vergelijking (motivatieverwerking)

dinsdag, juni 2007, 11:56:00 | Ben Licher

Dit NLP Metaprogramma vertegenwoordigt een overheersend element van de persoonlijkheid. Het valt onder die structuren die we gebruiken om dingen te begrijpen en om keuzes te maken. Om iets te kunnen begrijpen, zoek je misschien eerst naar overeenkomsten, anderen zoeken misschien eerst naar verschillen, om de feiten aan de hand daarvan in te delen. Beide voorkeuren zijn zeer belangrijk in je leven. Ze tonen aan hoe je de **buitenwereld vergelijkt met je interne referentiekader**.

Overeenkomst

Als je voorkeur uitgaat naar overeenkomsten bekijk je in elke nieuwe situatie eerst of deze iets gemeen heeft met eerdere ervaringen. Je hebt soms moeite met verschillen en veranderingen opmerken. Je houdt niet van grote veranderingen; je houdt van vertrouwde dingen en van de veiligheid van het bekende. Deze voorkeur helpt je om patronen te herkennen.

Overeenkomst met uitzonderingen

In nieuwe situaties zoek je naar overeenkomsten met eerdere ervaringen, maar ook naar verschillen. Over de grote lijnen hou je graag alles bij het oude, maar veranderingen accepteer je in veel kortere tijd dan de vorige groep. Je houdt ervan dat dingen zich langzaam en over een bepaalde periode ontwikkelen.

Verskil met uitzonderingen

Als je deze voorkeur hebt probeer je eerst verschillen met een vorige situatie te ontdekken. Daarna zoek je naar overeenkomsten. Je kan zowel met een zekere routine leven als met een periode van verandering, maar je hebt meer afwisseling nodig dan voorgaande twee groepen.

Verskil

Als dit NLP Metaprogramma je voorkeur is dan herken je eerst de verschillen in vergelijking met een eerdere ervaring. Als je in een onbekende kamer of een nieuwe situatie komt, dan signaleer je onmiddellijk wat er anders is dan wat je kent. Je vindt het moeilijk om patronen of gelijksoortige dingen te herkennen en je houdt van verandering. Deze voorkeur is belangrijk voor het ontdekken van fouten.



Je kunt je voorstellen dat iemand die 'Overeenkomst' als voorkeur heeft langer in een functie blijft dan iemand die het NLP Metaprogramma 'Verschil' als voorkeur heeft. Je kan zelfs een ruw tijdsbestek aangeven:

- Overeenkomst: 15 jaar of meer
- Overeenkomst met uitzonderingen: 7 - 10 jaar
- Verschil met uitzonderingen: 3 - 5 jaar
- Verschil: 2 - 3 jaar

En als iemand heel makkelijk schakelt tussen Overeenkomst en Verschil: 4 - 6 jaar. Als je al 20 jaar bij dezelfde werkgever werkt wil dat niet automatisch zeggen dat je van Overeenkomst bent. Het kan best zijn dat je regelmatig een andere functie hebt of dat de inhoud van je werk verandert. Zo kun je echt van Verschil zijn en toch 20 jaar ergens werken.

In combinatie met andere NLP Metaprogramma's kan dat ruwe tijdsbestek verfijnd worden. Mijn voorkeur is Verschil. Je zou kunnen zeggen dat de omstandigheden (het werk van m'n vader) ervoor gezorgd hebben dat ik als kind heel vaak verhuisd ben. Als student op kamers en als volwassenen nog vaker. Ik hou van verandering. Dat ik nu al bijna 13 jaar in hetzelfde huis woon is een record! Maar de indeling in ons huis verandert elke 2 à 3 jaar. We hebben ook belachelijk veel meubilair op wieltjes zie ik nu. Ik moet kunnen veranderen! We ruilen zelfs regelmatig de kant in ons bed waar we slapen :-).

De volgende aflevering in deze serie gaat over het [NLP Metaprogramma 'Reactie'](#). Is je voorkeur 'Gelijk' of 'Polariteit'?



(15) NLP Metaprogramma's: Reactie (motivatieverwerking)

zaterdag, juni 2007, 8:16:29 | Ben Licher

Dit NLP Metaprogramma heeft twee kanten. Het laat zien hoe iemand het eens of oneens is met een ander.

Gelijk

Mensen met deze voorkeur conformeren zich. Ze doen normaal gesproken wat ze wordt gezegd. Ze zijn teamgericht en maken gemakkelijk afspraken.

Polariteit/Tegenovergesteld

Voorkeur voor dit NLP Metaprogramma komt niet veel voor (bij 5 - 10% van de mensen). Met deze voorkeur reageer je tegenovergesteld: je doet precies het tegenovergestelde. Dit is een afgrenzende reactie om je eigen onafhankelijkheid te onderstrepen.

NLP Metaprogramma's gaan over gedrag, aangeleerd gedrag, binnen een bepaalde context. Je kunt je gedrag veranderen en in een andere context je anders gedragen.

Vroeger, zo'n 35 jaar geleden, was ik puur Polariteit. Gewoon dwars ook nog :-). Ik had van een deken een poncho gemaakt, gewoon een gat in het midden geknipt. Als mensen vroegen: "Is dat een deken???" Dan zei ik: "Nee, dat is een poncho, kun je toch zien." en als ze vroegen: "Is dat een poncho???" dan zei ik: "Nee, dat is een deken, kun je toch zien".

Nu ben ik niet meer *altijd* Polariteit, maar als *iedereen* naar Harry Potter gaat kijken en erover leest, dan doe ik het niet. Echt niet :-).

Mijn Bas kan ook polair reageren. Dus als ik naar Amsterdam wil om te shoppen stel ik voor om naar Den Haag te gaan. Dan krijgt hij z'n zin en shoppen we in Amsterdam!

Volgende NLP Metaprogramma gaat over [Werkoriëntatie](#). Ga je voor de relatie of voor de taak.

De [Successtrategie](#) die als nummer vier in het rijtje van [motivatieverwerking](#) staat is eigenlijk geen Metaprogramma maar een combinatie van 8 verschillende. Die zijn nog niet allemaal beschreven, dus dat komt later.



(17) NLP Metaprogramma's: Werkoriëntatie (motivatieverwerking)

dinsdag, juli 2007, 23:56:05 | Ben Licher

Dit NLP Metaprogramma laat zien of iemand de nadruk legt op de taak zelf of op de mensen die ermee gemoeid zijn. Belangrijk bij het samenstellen van teams en voor samenwerken met anderen.

Relatie

Als je relatiegericht bent, dan vind je het belangrijk dat je het met alle leden van een team goed kunt vinden. Als Relatie heel sterk je voorkeur is, dan kan dat zelfs ten koste van je taken gaan. Je richt je aandacht vooral op andere mensen en op de onderlinge sfeer. Je houdt rekening met anderen.

Taak

Ben je taakgericht dan wil je vooral je werk gedaan krijgen en je doelen bereiken. In extreme gevallen kan je te hoge eisen gaan stellen aan collega's of jezelf. Je richt je aandacht op het werk zelf en op de deadlines.

Als je voor Taak gaat en je gaat ook voor het NLP Metaprogramma [Resultaatgerichtheid](#) dan kan je geweldige **individuele** prestaties verrichten!

Iemand die makkelijk kan schakelen tussen beide, krijgt het werk gedaan terwijl iedereen nog in een goed humeur is.



(19) NLP Metaprogramma's: Informatieomvang (informatieverwerking)

dinsdag, juli 2007, 8:18:21 | Ben Licher

Mensen kunnen 7 +/- 2 deeltjes informatie tegelijkertijd bewust verwerken, met andere woorden: 5 - 9 deeltjes. Zo'n deeltje (informatie-eenheid) kan een willekeurige hoeveelheid informatie bevatten. Detailgerichte mensen kunnen weinig met globale informatie, net zoals globaal gerichte mensen gedetailleerde informatie niet goed kunnen verwerken. Daarom is dit NLP Metaprogramma belangrijk voor communicatie in het algemeen, tijdens trainingen en bij leidinggeven. Twee mensen met tegenovergestelde voorkeuren in dit NLP Metaprogramma lopen een grote kans op misverstanden en daardoor op conflicten. Tegelijkertijd kunnen ze elkaar perfect aanvullen.

De kunst om de omvang van informatie aan te passen aan de voorkeur van iemand is een belangrijke factor in leidinggevende capaciteiten.

Globaal

Als je deze voorkeur hebt, dan kan je goed generaliseren. Je hebt graag overzicht. De deeltjes die je gebruikt bevatten grovere en meer globale informatie. Je concentreert je op de algemene richting van een project. Je ziet gemakkelijk verbanden en basisstructuren. Je werkt het best als je details naar anderen kan delegeren. Je leerstijl is van globaal naar gedetailleerd (deductief). Waarschijnlijk lees je eerst de inhoudsopgave en de koppen en beslist dan welk deel van een rapport of boek je gaat bestuderen. Je zit graag achterin de zaal zodat je alles kunt overzien. Je zegt: "... we hebben een goed gesprek gehad."

Details

Als je het NLP Metaprogramma details als voorkeur hebt, dan concentreer je je op de details van een taak. Details zijn belangrijk voor je. De deeltjes die je gebruikt bevatten vele gedetailleerde stukjes informatie en hebben een fijnere structuur. Ze hebben te maken met de elementen en onderdelen van een project. Precisie en nauwgezetheid zijn belangrijk voor je. Je leerstijl is van gedetailleerd naar globaal (inductief). Je begint op bladzijde 1 te leren. Tijdens een lezing zit je graag op de voorste rij, zo dicht mogelijk bij de spreker om zodoende geen enkel detail te missen. Je zegt: "... we hebben gisterochtend om 10 uur, voor de koffie, een goed gesprek gehad over de nieuwe plannen en P. zei dat: ..., de koffie was trouwens erg lekker en P. had een leuke groene trui aan ..."



(20) NLP Metaprogramma's: Denkstijl (informatieverwerking)

vrijdag, juli 2007, 9:28:37 | Ben Licher

Dit NLP Metaprogramma wordt vaak verward met het vorige: Globaal of details. Echter, iemand die globaal denkt, kan ook concreet denken, en een detailgericht persoon kan heel goed abstract denken. De twee Metaprogramma's Abstract en Concreet vullen elkaar aan. Bij de uitvoering van een project zullen deze Metaprogramma's de volgende impact hebben:

Abstract

Als je het NLP Metaprogramma Abstract als voorkeur denkstijl hebt dan denk je graag in combinaties, principes en symbolen. Een nieuwe klus start je met tekeningen en ontwerpen voordat je het gaat realiseren. Dit is de zoektocht naar een abstracte oplossing. Mensen met deze denkstijl letten vooral op efficiency, deadlines, voortgangpercentages et cetera.

Concreet

Als je Concreet bent (of die voorkeur hebt) concentreer je je op concrete feiten en voorbeelden. Jouw project begint dus met een concreet beeld van hoe het project zal beginnen of wat het resultaat moet zijn. Je houdt in de gaten wie wat doet en wanneer en hoe en waar het gedaan kan worden.

Ik ken iemand die Abstract en Globaal is. Ze praat voortdurend in metaforen, van de hak op de tak. Mijn voorkeuren zijn Concreet en Details, hoewel ik flexibel kan schakelen tussen Detail en Globaal en tussen Abstract en Concreet, moet ik me toch extra inspannen om haar te kunnen volgen. Gelukkig ben ik me van die NLP Metaprogramma's bewust en door goeie vragen te stellen kunnen we elkaar toch begrijpen. Als we mailen neem ik iets meer tijd om wat spreekwoorden en gezegdes te verzinnen!



(21) NLP Metaprogramma's: Werkstijl (informatieverwerking)

dinsdag, juli 2007, 8:41:02 | Ben Licher

Het derde NLP Metaprogramma in de serie [Informatieverwerking](#) heeft te maken met de werkstijl die iemand prefereert. Het geeft een antwoord op de vraag of iemand graag in teamverband werkt of het werk liever zelfstandig uitvoert.

Teamspeler

Als je een teamspeler bent dan wil je deel uitmaken van een team en werk je graag voor het team, voor het gezamenlijke resultaat. Je verdeelt het werk graag en je werkt het liefst samen met anderen; dit is belangrijk voor je. Je geeft om de andere leden van het team en werkt efficiënter in teamverband.

Individualist

Als je dit NLP Metaprogramma als voorkeur hebt, werk je het best als je alleen en onafhankelijk bent, en als je de volledige controle over een project of een klus hebt. Je kan een taak goed zelfstandig volbrengen. Je kiest graag zelf de tijden en de plaats waar(op) je werkt. Bemoeyenis van anderen met je project voorkom je. Je houdt minder rekening met andere teamleden en werkt doorgaans sneller in je eentje.

Mensen die makkelijk schakelen tussen teamspeler en individualist noemen we 'groepsspelers'. Een team werkt samen aan hetzelfde doel. In een groep mensen die samenwerkt kan je als individualist heel goed functioneren als je je eigen taken hebt. Je waardeert de anderen en kan ze steunen.

Een teamspeler werkt prettig in een kantoortuin, vlak bij het koffiezetapparaat, waar veel mensen langskomen. Een individualist zit heerlijk in z'n eigen kamertje. Als je een teamspeler een het end van de gang in een kantoortje zet dan voelt hij zich zo eenzaam of buitengesloten dat hij niet goed kan functioneren.

Vrijdag is het NLP Metaprogramma: [Primaire aandacht](#) aan de beurt.



NLP Meta Programma's: voorkeur of flexibel

donderdag, juli 2007, 9:27:40 | Ben Licher

Wij hebben gelukkig een programma om de NLP Metaprogramma's te achterhalen. [Identity Compass](#). Waar sta je en waar wil je naar toe. Iedereen heeft zo zijn eigen Metaprogramma's en als je bijvoorbeeld heel kinesthetisch ingesteld bent, hoor je vaak niet wat de ander allemaal ziet. Dat computerprogramma heeft geen last van z'n eigen Metaprogramma, is objectief.

[Identity Compass](#) berekent aan de hand van vragen en jouw antwoorden daarop je voorkeur. Een voorkeur voor bijvoorbeeld Globaal wil niet zeggen dat je niet gedetailleerd kunt zijn. Dan krijg je uitslagen zoals: 80% Globaal en 65% Details. In 80% van de gevallen reageer je Globaal en in 65% van de gevallen reageer je Details. Dat verschil van 15% wil zeggen dat je makkelijk kunt schakelen. Heel flexibel bent daarin. Hoe groter het verschil, hoe lastiger het is om te schakelen.

Daar let je ook op als je iemand observeert en vragen stelt om zijn NLP Metaprogramma's te achterhalen. Niemand is alleen maar visueel of alleen maar auditief. Het ligt aan de situatie waarin je bent of het onderwerp waarover je praat. En dan heb je soms een voorkeur ergens voor. Ik heb de voorkeur voor kinesthetisch, maar ik heb geleerd om snel te schakelen naar m'n visuele en auditieve systemen om nog beter in rapport te zijn met die ander. Als trainer gebruik ik ze alle drie door elkaar heen, zodat iedereen in een groep kan begrijpen wat ik zeg.

Het totaal van je Metaprogramma's noem je een Metaprofiel en dat geeft een goede indruk van je gedrag in een bepaalde situatie. Alle Metaprogramma's zijn 'gedrag'. Gedrag is aangeleerd en dat kan je ook veranderen. Een ander gedrag aanleren. En in de ene situatie gedrag je je anders dan in de andere.

Geen hokje dus, geen nummer, geen combinatie van letters die bepalen dat je nu eenmaal bent wat je bent. Al die systemen horen absoluut niet bij NLP. NLP gaat om vrijheid, om keuzes en de mogelijkheden om gedrag te veranderen.



(22) NLP Metaprogramma's: Primaire aandacht (informatieverwerking)

vrijdag, juli 2007, 8:15:49 | Ben Licher

Dit NLP Metaprogramma toont of iemand in een gezelschap eerst voor zichzelf zorgt of eerst voor anderen.

Zorgen voor zelf

Voor mensen met deze voorkeur is het belangrijker zich eerst op zichzelf te concentreren. Ze realiseren zich waarschijnlijk eerst dat ze zelf iets nodig hebben (iets te drinken of te eten bijvoorbeeld), en dan pas vragen ze de anderen of die ook iets willen, om het vervolgens te gaan halen. Dit NLP Metaprogramma wordt vaak gebruikt door topsporters of in beroepen waarin presteren van groot belang is. Deze mensen kunnen doorgaans goed voor zichzelf zorgen en reageren op anderen vanuit zichzelf.

Zorgen voor anderen

Mensen met deze voorkeur denken eerst aan anderen. In dit voorbeeld zou het ze opvallen dat iemand anders iets te drinken wil, om dat vervolgens voor die persoon te gaan halen. In dit geval zouden ze waarschijnlijk zelf ook iets te drinken nemen. Deze mensen reageren heel actief op anderen, hoofdknikjes, geluidjes zoals uhu, aha, tenminste als dat bij de cultuur past. Dit NLP Metaprogramma ziet men vaak in dienstverlenende en verzorgende beroepen.

Als je NLP Metaprogramma voorkeuren binnen je werk: 'Zorgen voor anderen' gecombineerd met nog een paar 'ander' gerichte Meta Programma's is, dan loop je grote kans op een burn-out. En nu je het weet, kan je dat voorkomen door je gedrag aan te passen. Zorg maar eerst voor jezelf ...

Het volgende NLP Metaprogramma gaat over [Tijdoriëntatie](#); Heden, Verleden of Toekomst.



(23) NLP Metaprogramma's: Tijdsoriëntatie (informatieverwerking)

woensdag, juli 2007, 11:27:40 | Ben Licher

Het vijfde NLP Metaprogramma in de [serie informatieverwerking](#) is Tijdsoriëntatie. Tijd is een belangrijke factor voor de manier waarop mensen denken: hoe oriënteer je je in de tijd? Ben je vooral gefocust op het verleden, het heden of de toekomst?

Verleden

Met dit NLP Metaprogramma als voorkeur baseer je beslissingen op eerdere ervaringen en oriënteer je je vooral op het verleden. In extreme gevallen heb je geen oog voor plezierige ervaringen in het heden en maak je geen toekomstplannen. Deze denkstijl is belangrijk voor analyse en probleemoplossing.

Heden

Met dit NLP Metaprogramma als voorkeur leef je in het hier en nu en heb je gemakkelijk toegang tot wat er werkelijk gebeurt. Bij sterk eenzijdig gebruik van deze denkvoorkeur leren mensen moeilijk van het verleden en vinden ze het lastig om toekomstplannen te maken. Dit NLP Metaprogramma is belangrijk voor direct reageren, dienstverlening en improviseren.

Toekomst

Met dit NLP Metaprogramma als voorkeur denk je graag over de toekomst en maak je graag plannen. Als deze voorkeur voornamelijk wordt gebruikt, leer je niet van het verleden en geniet je minder van de resultaten van eerdere plannen. Dit NLP Metaprogramma is belangrijk voor de ontwikkeling van organisaties, bij projecten, in stafposities en bij het overwegen van consequenties.

Mensen met Verleden als voorkeur en weinig met Toekomst en Heden, voelen zich vaak belemmerd door gebeurtenissen uit het verleden. Ik ken iemand die echt helemaal in het verleden 'zit'. Als ik hem vraag om mee te gaan naar een film, dan praat hij over een film die hij een vorige keer gezien heeft en 'hoort' eigenlijk niet dat ik plannen voor de volgende week heb.

Natuurlijk is het verleden belangrijk om van te leren, die man die in aandelen en effecten handelt, deed het in zijn functie juist heel goed door intensief met het verleden bezig te zijn.



In dit onderdeel van de NLP Metaprogramma's komen nog aan de beurt:

- [Tijds kader](#)
- [Overtuigingskanaal](#)
- Overtuigingsstrategie
- Managementstijl

RaVisie

organisatie-adviesbureau



(24) NLP Metaprogramma's: Tijdkader (informatieverwerking)

vrijdag, juli 2007, 9:00:42 | Ben Licher

Dit NLP Metaprogramma heeft te maken met de manier waarop je je voorstelling van tijd organiseert. Het houdt sterk verband met de voorkeur voor korte of lange termijn denken. Het geeft een antwoord op de vraag hoe ver iemand vooruit kijkt, of in welke mate iemand improviseert.

Lange termijn

Mensen met een voorkeur voor dit NLP Metaprogramma leggen de nadruk op middellange of lange termijn consequenties en effecten. Bij eenzijdig gebruik van deze voorkeur worden korte termijn consequenties over het hoofd gezien. Als je deze voorkeur hebt gebruik je graag een planner. Je deelt je tijd globaal in.

Korte termijn

Je primaire aandacht is gericht op korte tot middellange termijn consequenties. Bij eenzijdig gebruik van dit NLP Metaprogramma worden de lange termijn aspecten genegeerd. Je hebt een 'zuidelijk' soort gevoel voor tijd en zal niet snel een planner gebruiken. Dit NLP Metaprogramma is belangrijk voor onmiddellijk reageren en voor improvisatie.

Alle NLP Metaprogramma's kunnen onder verschillende omstandigheden verschillend zijn. Deze is daar een heel duidelijk voorbeeld van. Voor de een is Lange termijn 6 maanden, voor de ander is dat 3 jaar, voor weer iemand anders is dat 10 jaar.

Voor m'n werk, ons bedrijf, heb ik een Lange termijn planning van 2 jaar. Data voor trainingen, vakanties en doelstellingen liggen al vast. En binnen dat stuk kan het weer wisselen. Data voor trainingen zijn 'heilig', vakanties en doelstellingen kunnen we mee schuiven. Privé Lange termijn ... Maximaal 3 maanden. Dat feest in november staat dunnetjes met potlood in m'n agenda. Er kan nog zoveel gebeuren voor die tijd. Korte termijn één dag. Soms minder. Vanochtend heb ik een coachklant en vanmiddag heb ik vrij. Wat ik vanmiddag ga doen bekijk ik na m'n afspraak. Mijn voorkeur is ook [Opties](#) en privé leg ik me helemaal niet graag vast. Deze serie NLP Metaprogramma's, elke dinsdag en elke vrijdag is een wonder :-).



(25) NLP Metaprogramma's: Overtuigingskanaal (informatieverwerking)

dinsdag, juli 2007, 14:52:33 | Ben Licher

Dit NLP Metaprogramma toont welk zintuiglijk kanaal primair wordt gebruikt om ergens van overtuigd te zijn, ergens voor of tegen te beslissen. Via welk kanaal krijgt iemand de informatie om een beslissing te nemen? Dit NLP Metaprogramma geeft ook aan hoe je het gemakkelijkst leert.

Kijken

Als je deze voorkeur hebt, wil je iets met eigen ogen **zien** voordat je het gelooft. Je wilt kunnen kijken naar de mensen om je heen of naar de omstandigheden. Je wilt beelden en plaatjes zien. Je besluit dat iets 'er goed **uitziet**'. Je leert door te kijken naar hoe anderen het doen.

Luisteren

Als je deze voorkeur hebt, is het belangrijk wat je over iemand of een situatie **hoort**. Je wilt praten en overleggen met anderen voordat je een beslissing neemt. Je vindt dingen 'goed **klinken**'. Je leert makkelijk als iemand je vertelt wat je moet doen.

Lezen

Als je deze voorkeur hebt, vertrouw je voornamelijk op geschreven informatie. Of iets moet eenvoudigweg 'zin hebben'. Je leest graag informatie uit vaktijdschriften en folders, bewijsstukken en testrapporten voordat je een keuze maakt. Je leest eerst de gebruiksaanwijzingen voordat je een nieuw apparaat in gebruik neemt.

Handelen

Mensen met dit NLP Metaprogramma als voorkeur willen samenwerken en proberen iets eerst zelf uit voor ze het geloven. Ze zijn overtuigd van wat ze hebben getest. Of het '**voelt goed**'. Voor hen is het belangrijk dingen te **ervaren** en uit te proberen alvorens ze een besluit nemen. Ze zetten een nieuw apparaat gewoon aan en gaan uitproberen hoe het werkt.

Het volgende NLP Metaprogramma is de 'Overtuigingsstrategie', aantal keer of hoe lang?



(26) NLP Metaprogramma's: Overtuigingsstrategie (informatieverwerking)

donderdag, augustus 2007, 14:41:39 | Ben Licher

Je gebruikt dit NLP Metaprogramma om er zeker van te zijn dat iets waar is. Hoogstwaarschijnlijk heeft je overtuigingsstrategie meer impact op je beslissingen dan je [overtuigingskanaal](#).

Aantal voorbeelden

Als je deze voorkeur hebt, moet je iets een paar keer meemaken voordat je overtuigd bent. Als je iets een bepaald aantal keer hebt meegemaakt, begin je het te geloven. Je moet bijvoorbeeld 3 keer te horen krijgen dat iemand je aardig vindt voordat je dat gelooft.

Tijdsduur

Als je deze voorkeur hebt, heb je graag dat iemand een paar weken (of dagen/maanden) toont dat hij je aardig vindt, voordat je gelooft dat het zo is.

Scepsis

Als je deze voorkeur hebt, moet men je elke keer opnieuw ergens van overtuigen. Je bent sceptisch of vaak wantrouwig. Je bent moeilijk te overtuigen. Dit NLP Metaprogramma toont zijn waarde het best in werk waar kwaliteitscontrole belangrijk is.

Vertrouwen

Als je deze voorkeur hebt, dan heb je geen aantal voorbeelden of een bepaalde tijd nodig om te geloven dat iets waar is of werkt. Je vertrouwt het gewoon en checkt later de details.



Net als alle andere NLP Metaprogramma's is deze ook afhankelijk van de situatie. Kijk maar naar de meisjes. Ze vertrouwen elkaar volkomen maar zijn zeer sceptisch over de zee.

(Ik kreeg de foto gister in een mail over vriendinnen en weet niet wie hem gemaakt heeft.)

RaVisie

organisatie-adviesbureau



(27) NLP Metaprogramma's: Managementstijl

dinsdag, augustus 2007, 17:25:35 | Ben Licher

Het laatste NLP Metaprogramma in [deze serie](#) maakt duidelijk of iemand zichzelf of anderen leiding kan geven. Het maakt ook duidelijk of iemand de wens en de capaciteiten heeft om anderen leiding te geven, of liever leiding krijgt.

Zelf en Anderen

Mensen met deze voorkeur weten wat ze zelf moeten doen en wat anderen moeten doen en zijn bereid hen dat te vertellen. Ze kunnen zichzelf reflecteren en anderen observeren en analyseren.

Zelf

Mensen met deze voorkeur houden zich niet bezig met andermans taken en ambiëren geen managementfunctie. Anderen observeren en analyseren vinden ze lastig. Zichzelf kunnen ze wel reflecteren. Binnen een organisatie functioneren ze het best op een plek waar ze onafhankelijk kunnen werken.

Anderen

Mensen met deze voorkeur doen wat hun chef ze vertelt. Normaal gesproken weten ze ook wat anderen moeten doen, en ze aarzelen niet hen dat te vertellen. Zichzelf reflecteren kunnen ze moeilijk vinden. Anderen kunnen ze wel observeren en analyseren.

Ieder het zijne

Mensen met deze voorkeur weten wat ze moeten doen om succes te behalen. Ze weten ook wat anderen moeten doen, maar zijn niet geneigd hen dat te zeggen (typerend: "Wie ben ik om jou te vertellen wat je moet doen?"). Ze kunnen zichzelf reflecteren en anderen observeren en analyseren. Normaal gesproken hebben ze weinig interesse in managementfuncties, maar mochten ze een managementfunctie krijgen, dan kunnen ze goed veranderen in het type 'Zelf en Anderen'.

Het volgende artikel gaat over de [Successtrategie](#). Dat is een combinatie van 8 NLP Metaprogramma's waaruit blijkt of je Visie hebt, Resultaatgericht bent of aan Kwaliteitsbewaking doet.



(16) NLP Successtrategie, motivatiefactoren

vandaag, augustus 2007, 2 uur geleden | Ben Licher

De Successtrategie geeft informatie over persoonlijke voorkeuren bij het realiseren van projecten en dergelijke. Het laat zien of iemand de fase van de **visie**, van de **realisatie** of van de **kwaliteitsbewaking** het liefst voor z'n rekening neemt. De meeste mensen kunnen goed overweg met één onderdeel van een project en hebben moeite met de andere. In een team is het handig om mensen met verschillende voorkeuren te hebben, hoewel dit ook kans op conflicten geeft.

Visie

Als dit je voorkeur is dan plan je graag nieuwe projecten. Je houdt ervan nieuwe concepten te ontwikkelen. Je vraagt: "**Wat** kunnen we doen?" Je vindt het leuk om dingen uit te denken, je maakt er innerlijke voorstellingen van en ontwikkelt graag een visie.

Realisatie

Mensen met deze voorkeur zijn vooral geïnteresseerd in het uitvoeren van projecten. Ze zetten de plannen om in actie, zorgen dat het project loopt. Het zijn doeners die vragen: "**Hoe** kunnen we het realiseren?"

Kwaliteitsbewaking

Als je deze voorkeur hebt dan kan je een project verbeteren, je ontdekt gemakkelijk haken en ogen en gebreken. Je vraagt graag: "**Waarom?**" Onderzoeken en testen passen bij je. Je wilt projecten verbeteren en fouten corrigeren.

De Successtrategie is geen Metaprogramma maar een combinatie van 8 NLP Metaprogramma's. Robert Dilts heeft [Walt Disney gemodelleerd](#) en de combinatie van die 8 Metaprogramma's levert die Successtrategie op.

In het volgende, en laatste artikel in deze serie over de NLP Metaprogramma's zal ik de 8 Metaprogramma's aangeven die bepalen wat je successtrategie is.

Successtrategie en de 8 NLP Metaprogramma's waar die op gebaseerd is

maandag, augustus 2007, 11:45:51 | Ben Licher

Het modelleren van Walt Disney, beroemd vanwege de tekenfilms en een bijzonder succesvol zakenman, door Robert Dilts leverde deze Successtrategie op. In het vorige artikel beschreef ik wat Visie, Realisatie en Kwaliteitsbewaking betekenen. Hieronder de 8 NLP Programma's en je voorkeuren die ervoor zorgen dat jouw Successtrategie bijvoorbeeld Visie is:

NLP Metaprogramma	Visie	Realisatie	Kwaliteitsbewaking
Richting	Naar toe	Naar toe	Weg van
Referentiekader	Intern	Extern	Intern
Planningstijl	Opties	Procedures	Procedures
Vergelijking	Overeenkomst	Overeenkomst	Verschil
Informatieomvang	Globaal	Details	Details
Denkstijl	Abstract	Concreet	Abstract/Concreet
Tijdoriëntatie	Toekomst	Heden	Toekomst/Heden
Tijds kader	Lange termijn	Korte termijn	Lange termijn/Korte termijn

Lees deze Metaprogramma's nog eens door als je wilt, misschien weet je van jezelf wat je voorkeuren zijn en kun je door het lijstje hierboven achterhalen wat jouw Successtrategie is.