
NLP LIFE ACADEMY

Op hypnose gebaseerde NLP opleiding

Internationaal NLP Trainer Martijn Groenendal

www.nlplifeacademy.nl

Inhoud

Welkom.....	
The NLP Society.....	
NLP is.....	1
Neuro Linguïstisch Programmeren.....	2
Basis vooronderstellingen van het NLP model.....	3
Het begrijpen van taal, communicatie en gedrag.....	4
Richting en oriëntatie.....	5
Vragen om de gewenste staat helder te krijgen.....	6
Vragen om de huidige staat helder te krijgen.....	7
Representatiesystemen.....	8
Woorden van de representatiesystemen.....	10
Gezegden van de representatiesystemen.....	12
Oogbeweging patronen.....	13
Oogbeweging vragen.....	15
Rapport.....	16
Ankeren.....	18
Meta model.....	20
Milton model.....	25
Contrastanalyse van de visuele sub-modaliteiten.....	35
Contrastanalyse van de auditieve sub-modaliteiten.....	36
Contrastanalyse van de kinestetische sub-modaliteiten.....	37
Strategieën.....	38
Structurele voorwaarden voor de welgevormdheid van strategieën.....	39
Functionele voorwaarden voor de welgevormdheid van strategieën.....	40
Vragen voor het vaststellen van de compleetheid van strategieën.....	42
Elicitatie van leerstrategieën.....	43
Controle over je gedachten met sub-modaliteiten.....	47
Het ankeren van overweldigend baldadige motivatie.....	49
Oefenen met Milton model taalpatronen.....	50
NLP technieken: Swish Pattern.....	51
NLP technieken: Fast fobia cure.....	52
NLP technieken: Genoeg is genoeg geweest.....	53
NLP technieken: Ontkrachtigen van negatieve suggesties.....	54
NLP technieken: Het weglachen van je angsten.....	55
NLP technieken: Veranderen van slechte herinneringen.....	56
NLP technieken: Veranderen van verlangens.....	57
NLP technieken: Gevoels omdraai techniek.....	58
NLP technieken: Ontdek hoe jij zekerheid doet.....	59
NLP technieken: Het swissshen van overtuigingen.....	60
NLP technieken: Het ineensstorten van ankers.....	61
NLP technieken: Een nieuwe reactie programmeren.....	62
NLP technieken: Het opnieuw inprenten van een nieuwe overtuiging.....	63
NLP Life Academy contactgegevens.....	64

Welkom!

Iemand heeft ooit gezegd: “De kaart is niet het gebied.”

Iemand anders merkte op “Het menu is niet de maaltijd.”

Wij zeggen “De handleiding is niet de training.”

Deze handleiding bevat achtergrond informatie over NLP dat wellicht nuttig is. Het bevat enkele oefeningen die we gebruiken gedurende de opleiding. Ook zijn er enkele oefeningen inbegrepen uit eerdere trainingen die je kan gebruiken op jezelf of anderen gedurende lunchtijd, onderbrekingen en tussen de sessies door. De trainer kan tijdens de opleiding direct refereren naar de handleiding en zal tijdens de opleiding ook meerdere oefeningen geven..

De handleiding is vooral een hulp voor jou om te leren.
Geniet.

NLP Is ...

NLP is een houding...

Gebaseerd op het gevoel van nieuwsgierigheid en avontuur en een verlangen om de vaardigheden te leren om erachter te komen wat voor soort communicatie iemand beïnvloed en de dingen die het waard zijn daarvan te weten. Die naar het leven kijkt als een zeldzame en unieke gelegenheid om te leren.

NLP is een methodologie...

gebaseerd op de algemene vooronderstelling dat al het gedrag een structuur heeft...en dat deze structuur gemodelleerd, geleerd, onderwezen, en veranderd (geherprogrammeerd) kan worden. De manier om erachter te komen wat effectief en toepasselijk is, zijn de perceptuele vaardigheden.

NLP is een innovatieve technologie...

waarmee de practitioner in staat is om informatie en percepties te organiseren op manieren die hen in staat stellen resultaten te bereiken die eerder onmogelijk leken.

Neuro Linguïstisch Programmeren

Neuro

Het centrale zenuwstelsel waardoor de ervaring is ontvangen en verwerkt door de 5 zintuigen.

Linguïstisch

Taal en non-verbale communicatie systemen waardoor de neurale representaties zijn gecodeerd, geordend en betekenis hebben gekregen.

Programmeren

De mogelijkheid om onze communicatie - en neurologische systemen te organiseren om specifieke doelen en resultaten te halen.

Basis Vooronderstellingen van het NLP Model

- De mogelijkheid om het proces te veranderen hoe we de realiteit ervaren is vaak waardevoller dan het veranderen van de inhoud van de realiteit.
- De betekenis van je communicatie is de reactie die je krijgt
- Alle distincties die mensen kunnen maken betreffende onze omgeving en ons gedrag kunnen worden gerepresenteerd door de visuele, auditieve, kinestetische, olfactorische en gustatorische zintuigen.
- De hulpbronnen om een verandering te maken zijn al aanwezig in het individu.
- De kaart is niet het gebied.
- De positieve waarde van het individu blijft constant, terwijl de waarde en toepasselijkheid van het interne en externe gedrag in vraag wordt gesteld.
- Er is een positieve intentie die elk gedrag motiveert en een context waarin elk gedrag waardevol is.
- Succesvolle communicatoren accepteren en gebruiken alle communicatie en gedrag dat hun wordt gepresenteerd.
- Feedback versus falen- Alle resultaten en gedragingen zijn resultaten, ongeacht of het gewenste resultaten zijn voor een bepaalde taak/context of niet. Er is geen falen alleen feedback.
- Het woord is niet het genoemde

Het begrijpen van Taal, Communicatie en Gedrag

Externe informatie

Zintuiglijke Filters

Interne verwerking

zintuiglijke modaliteiten:

visueel
auditief
kinestetisch
olfactorisch
gustatorisch

waarden
overtuigingen
meta-programma's
submodaliteiten
milton model
meta model
strategieën
ankers

Interne plaatsing

Externe omgeving

Transderivationale
zoektocht

expressie modaliteiten:

visueel olfactorisch
auditief gustatorisch
kinestetisch onspecifiek

Interne representatie
Gefilterd

Feedback
Verbale en non-verbale communicatie

Richting/Oriëntatie

DE JUISTE VOORWAARDEN VOOR GEWENSTE RESULTATEN

1. Positief geformuleerd:

Negaties worden operationeel niet zo verwerkt als dat ze intellectueel doen. Formuleer daarom het doel, resultaat, gewenste staat/richting in positieve termen voor het meest bruikbare resultaat.

2. Het initiatief en het onderhouden van het gewenste resultaat moet in controle zijn van de persoon zelf:

Omdat we alleen in controle zijn van onszelf, ons eigen gedrag en onze eigen gevoel etc. Het omgekeerde geldt dan ook. We zijn niet verantwoordelijk voor de gevoelens en gedrag etc. van anderen. De gewenste staat kan niet afhankelijk zijn van de acties van anderen, een anderen persoon of situatie. De gewenste staat moet binnen de controle zijn van de persoon die de gewenste staat als doel of richting heeft.

3. Gedefinieerd en geëvalueerd in zintuiglijk bewijs:

Het doel moet op zijn minst zo specifiek mogelijk gerepresenteerd zijn in 3 grote representatie systemen. Daarmee begint de richting, doel of resultaat (gewenste staat) verwerkt te worden in begrijpbare taal waarvoor het brein ontworpen is.

4. Gemaakt om de positieve waarde die de huidige staat vervult constant te houden:

Omdat achter elk gedrag een positieve intentie constant gehouden wordt door de persoon die het gedrag doet, moet dit element behouden worden.

5. Toepasselijk zijn en in de juiste context om de externe ecologie te waarborgen:

De gewenste staat moet het eco-systeem dienen van het individu. Bijvoorbeeld wat is het effect van het nieuwe gedrag op je familie, vrienden, baan, etc.

Vragen om de gewenste staat helder te krijgen

1. Positief geformuleerd:

Wat wil je specifiek?

Wanneer, waar met wie wil je dat?

2. Het initiatief en het onderhouden van het gewenste resultaat moet in controle zijn van de persoon zelf:

Welke hulpbronnen heb je om dit te gaan bewerkstelligen?
(Check of de hulpbronnen ook binnen hun controle is, etc)

3. Gedefinieerd en geëvalueerd doormiddel van zintuiglijk bewijs:

Hoe weet je wanneer je het doel hebt bereikt?

Wat zal je zien, horen, voelen, proeven, ruiken?

Hoe zal je eruit zien, hoe zal je klinken? etc. (Laat ze demonstreren)

4. Gemaakt om de positieve waarde die de huidige staat vervult constant te houden:

Wat zal er gebeuren wanneer je dit doel (gewenste resultaat) hebt bereikt?

Wat zal er niet gebeuren wanneer je het bereikt?

Wat zal er gebeuren als je het niet krijgt?

Wat zal er niet gebeuren als je het niet krijgt?

Wat zal je blijven hebben of houden wanneer je het probleem houdt?
(secundaire winst)

Hoe weet je dat het de moeite waard is om te gaan krijgen?

Wanneer, waar, met wie werkt het om niet te hebben wat je wilt?

5. Toepasselijk zijn en in de juiste context om de externe ecologie te waarborgen:

Hoe zal dit invloed hebben op je familie?

Wat zal er verschillend zijn het resultaat hebbend?

Je kan van de staat ook de submodaliteiten eliciteren en kalibreren, we suggereren dat je dat ook doet.

Vragen om de huidige staat helder te krijgen

1. Wat is het probleem, precies?
2. Hoe weet je dat het een probleem is?
3. Hoe weet je hoe je het probleem moet hebben?
4. Hoe weet je wanneer het probleem te hebben?
5. Hoe weet je met wie je het probleem moet hebben?
6. Hoe weet je waar het probleem te hebben?
7. Wat houdt je tegen om het probleem te hebben?

Je kan van de staat ook de submodaliteiten eliciteren en kalibreren, we suggereren dat je dat ook doet.

Representatie systemen

De primaire ervaring

Mensen ervaren de wereld om hun heen en zichzelf door de 5 zintuigen of modaliteiten (zien, horen, voelen, ruiken, proeven). Met behulp van deze zintuiglijke modaliteiten coderen, plaatsen en organiseren mensen de input van buitenaf. En geven hiermee ook betekenis aan de realiteit. We noemen deze zintuiglijke modaliteiten de **re-presentatie systemen**. Terwijl zintuiglijke informatie intern verwerkt wordt, (ge-representeerd) wordt deze vertaald naar corresponderende zintuiglijke informatie of mappen die overeenkomen met de originele zintuiglijke informatie.

Dus de realiteit (extern) en onze perceptie van de realiteit (intern) zijn niet hetzelfde. M.a.w. "De kaart is niet het gebied".

Citaat van de Structuur van de Magie 1, door Richard Bandler en John Grinder:

"Bijvoorbeeld, neem de zin: Het boek is blauw. Blauw is de naam dat we als Nederlands sprekende mensen hebben leren gebruiken om onze ervaring te beschrijven van een bepaalde hoeveelheid zichtbaar licht. Anders dan de naam die we geven aan onze sensatie zijn we misleid door de structuur van onze taal en komen we tot de aanname dat blauw eigendom van het object is waaraan we refereren als boek.

De perceptuele organisatie binnen elk representatiesysteem bestaat uit kleinere gedeelten die zich van elkaar onderscheiden. Deze kleinere gedeelten noemen we **submodaliteiten**. Ervaring is gerepresenteerd, gecodeerd en opgeslagen op het niveau van submodaliteiten.

Mensen hebben een enorme verscheidenheid en rijkdom aan zintuiglijke informatie beschikbaar voor zichzelf in alle systemen op elk moment in tijd.

Zintuiglijke input wordt op verschillende manieren gefilterd door het centrale zenuwstelsel. Tegelijkertijd is er maar een beperkte hoeveelheid informatie bewust beschikbaar op elk gekozen tijdstip.

Dit filtering mechanisme werkt met een aantal systematische mechanismen. Weglatingen, vervormingen en generaliseringen. Deze noemen we **universele modellering processen**. Zonder deze neurologische filters zouden mensen constant overspoeld worden met irrelevante informatie. Deze modellering processen maken het voor mensen mogelijk om een coherent model van hun ervaring te blijven houden.

Derhalve bestaan onze bewuste ervaringen noodzakelijkerwijs uit slechts een aantal perceptuele onderscheidingen (submodaliteiten) op elk gegeven moment in tijd. Ondanks dat deze universele modellering processen een grote hoeveelheid mogelijkheden en kansen beschikbaar maken in de menselijke creativiteit, verklaren ze tegelijkertijd waarom mensen beperkingen of problemen kunnen hebben met verschillende aspecten van hun ervaring. Om de representatie van zintuiglijke ervaringen in samenhangende gedeeltes te brengen is het nodig om een groot deel van de zintuiglijke input weg te laten.

Dus alle percepties zijn gebaseerd op gesimuleerde representatie. De betekenis van simulatie in dit geval is dat elke representatie maar een manier is om systematisch informatie te coderen van de Realiteit maar niet gelijk aan de realiteit zelf is.

Op deze manier kunnen we zeggen dat alle percepties nauwkeurig gebaseerd zijn op interne representaties van waaruit ze zijn afgeleid en incompleet zijn.

Woorden van de representatiesystemen

Predikaten zijn de woorden van de representatiesystemen (werkwoorden, bijwoorden, bijvoeglijke naamwoorden) die mensen in hun communicatie gebruiken om hun interne ervaring te presenteren. Dit gebeurt visueel, auditief of kinestetisch. De predikaten zijn mogelijk gebaseerd op de zintuigen (V,A,K,O,G) of niet op gebaseerd op de zintuigen (onspecifiek). Hier beneden vind je veel voorkomende woorden uit de representatiesystemen in de zakelijke omgeving.

Visueel (Zien)

analyse	vooruitzicht	beeld	omvang	in beeld brengen
overzicht	uitkijk	imago	donker	inspecteren
aanwijzen	uitzicht	afspiegeling	horizon	nazien
kijken	perceptie	afbeelding	opzichtig	schouwen
blik	onderzoeken	lijken	opvallend	voorzien
oogopslag	hoek	optreden	in het oog lopend	aspect
helderheid	gezichtspunt	blijken	demonstreren	aanblik
gadeslaan	vaag	verschijnen	aantonen	aanzicht
bespieden	scene	beschouwen	bewijzen	kant
duidelijk	tafereel	bezichtigen	dromen	visie
kijk op	scenario	bedoeling	foto	idee

Auditief (Zeggen/Horen)

omroepen	luisteren	uitroepen	bellen	roddelen
aankondigen	lawaai	afkondigen	klinken	onthullen
duiden	hard	stilte	schreeuwen	opmerking
stellen	articuleren	sussen	razen	berisping
mondeling	praten	gesprek voeren	loeien	uiten
horen	krijzen	vocaal	noemen	luidruchtig
communiceren	schreeuwen	stem	melden	onstuimig
vertellen	gillen	opzeggen	vermelden	rumoerig
uitbrengen	knarsen	praaien	sprakeloos	stemming
geluid	verkondigen	praten	piepen	intonatie
rapporteren	bekendmaken	uitspreken	interview	klemtoon

Kinestetisch (voelen/doen)

actief	betasten	drukking	sterk	geroerd
levendig	verkennen	stress	solide	ontroerd
bedrijvig	aanvoelen	gevoelig	pijnlijk	ontdaan
aangedaan	haasten	spoed	zwaar	ontzet
geroerd	intuïtie	rennen	licht	steun
dragelijk	lauw	tempo	fijn	aanzetten
hardvochtig	beweging	ingesteld	nijdig	in beweging komen
ongevoelig	verward	bepalen	prikkelbaar	motivatie
opgeladen	paniekerig	zetten	vrolijk	ervoor gaan
vast	zeeziek	oppervlakkig	vreugde	kracht
emotioneel	druk	zacht	enthousiasme	opgelucht
voelen	spanning	verschuiving	liefde	verwerking
stevig	dwang	verplaatsing	strak	bezinken

Olfactorisch (Ruiken)

aroma	stank	riekt
luchtje	reuk	scherp
geur	bestoven	prikkelend
verrot	zoet	muf

Gustatorisch (Smaak)

bitter	smakelijk	flauw	gekruid
zacht	heerlijk	zuur	heet
aangebrand	kostelijk	zout	pikant

Onspecifiek

activeren	besluiten	weten	creëren
adviseren	beslissen	motiveren	herhalen
anticiperen	ontwikkelen	managen	denken
overwegen	functioneren	voorbereiden	begrijpen

Wanneer mensen ervaringen beschrijven, worden de predikaten gekozen die het meest in de buurt komen. Wanneer de NLP practitioner ontdekt welk representatie systeem vooronderstelt door het gebruik van de woorden van de cliënt, dan hebben we informatie dat we effectief in onze communicatie kunnen gebruiken. Evenals hypnotische technieken (Zie patterns, Vol 1, pp. 66-68, en de Structuur van de Magie, Vol 2, Par 1)

Gezegden van de representatie systemen

De predikaten van de representatiesystemen zijn de proces woorden (werkwoorden, bijwoorden, bijvoeglijke woorden) die mensen in hun communicatie gebruiken om hun interne ervaring visueel, auditief en of kinestetisch te beschrijven.

Hieronder zie je een aantal veel gebruikte **zinnen** van de verschillende representatiesystemen.

VISUEEL (ZIEN)

in vogelvlucht	onder je neus	schaduw van de twijfel
schemerig licht	een glimp opvangen	geflitst op
perspectief krijgen	oog in oog	vaag idee
inzicht krijgen	kijk krijgen op	in persoon
uitzicht hebben	in het licht van	scene maken
met het oog op	belichten	geestesoog
mentaal beeld	ziet eruit als	fotografisch geheugen
blote oog	een beeld schetsen	toezien op
duidelijk zien	schilderachtig	lust voor het oog
kortzichtig	pronken	tunnel visie
in de ruimte staren	neem een kijkje	goed gedefinieerd

AUDITIEF (HOREN)

na gedachte	binnen gehoor afstand	luid en duidelijk
duidelijk tot uiting	een beroep doen op	spraakvermogen
je mond houden	jezelf uiten	speech houden
op de spreker stoel	kletspraat	een belletje rinkelen
uitgesproken	audiëntie verlenen	de waarheid vertellen
afgestemd	woord voor woord	overzicht geven van
een mening uiten	in detail beschrijven	hoorde stemmen
stem uitbrengen	ongehoord	manier van spreken

KINESTETISCH (VOELEN)

grip krijgen op	het komt neer op	voet aan wal hebben
stevige basis	in de hand hebben	voet bij stuk houden
de lading mee krijgen	op lucht drijven	voeten in het zand hebben
verhitte discussie	in aanraking komen	vooruitstrevend
heet hoofd	hand in hand	jezelf bedwingen
kaarten op tafel leggen	houd vast	invloed uitoefenen
je niet volgen	duizelig	trainen
opnieuw beginnen	aan de lopende band	loslaten
teveel gedoe	de smaak te pakken	ervandoor gaan

Oogbeweging patronen

Wanneer we intern informatie verwerken dan kunnen we dat visueel, auditief, kinestetisch, olfactorisch en of gustatorisch doen. Het is mogelijk om de betekenis van een woord in elk representatiesysteem te vinden of een combinatie te maken tussen de verschillende systemen.

Door zorgvuldig de individuele oogbewegingen van een individu te observeren kunnen we aanwijzingen krijgen van waar hij/zij de relevantie informatie opgeslagen heeft en hoe hij/zij waarschijnlijk daarop gaat reageren.

Bandler en Grinder hebben geobserveerd dat mensen systematisch hun ogen in bepaalde richtingen bewegen afhankelijk van het "soort denken" dat ze doen. Deze bewegingen noemen we **oogbeweging patronen**. De afbeelding op de andere pagina geeft aan wat voor soort verwerking de meeste mensen doen wanneer ze hun ogen in een bepaalde richting bewegen. Een klein percentage doet precies het omgekeerde d.w.z in spiegelbeeld.

Visuele constructie: Vc

Beelden zien die nooit eerder gezien zijn, of beelden verschillend zien dan dat ze eerder gezien zijn.
Hoe zie je eruit wanneer je 90 bent?

Visuele herinnering: Vr

Beelden zien die eerder gezien zijn op dezelfde manier als dat ze zijn gezien. Hoe ziet je jas eruit?

Auditieve constructie: Ac

Geluiden horen die niet eerder gehoord zijn. Hoe klinkt je naam achterstevoren?

Auditieve herinnering: Ar

Geluiden horen die eerder gehoord zijn. Wat heb ik net gezegd?

Kinestetisch: K

Gevoelens, emoties, tactiele sensaties gevoelens van spierbewegingen.
Hoe voelt het om te rennen?

Auditief digitaal:

Tegen zichzelf praten. Wat is iets dat je vaak tegen jezelf zegt?

Oogbeweging vragen:

1. Wat voor kleur is je favoriete shirt?
2. Wanneer was de laatste keer dat je je handtekening zag?
3. Hoe klonk het muziekstuk waar je onlangs naar luisterde?
4. Kan je het verschil niet horen tussen een blaffende hond en een jankende kat?
5. Hoe ziet je auto eruit?
6. Hoe voelt het om te lachen?
7. Beschrijf de inhoud van een kamer die je wilt creëren?
8. Stel je voor hoe je eruit ziet over tien jaar?
9. Met wie heb je gesproken de laatste keer dat je aan de telefoon was?
10. Zijn je voeten nu warm?
11. Hoe voelt het om op ijs uit te glijden?
12. Hoe klinkt de stem van je favoriete persoon?
13. Stel je een groene hond met rode strepen voor?
14. Aan welke kant van je voordeur zit de deurhendel?
15. Wanneer je van streek bent wie zorgt ervoor dat je je beter voelt?
16. Zeg of zing je naam achterstevoren?
17. Kan je je voeten voelen in je schoenen?
18. Kan je herinneren hoe je je voelde de laatste keer dat je een compliment kreeg?

Rapport

De structuur van matchen

Matchen is het basis patroon om rapport te vestigen. Matchen is het proces waarbij je je eigen externe gedrag aanpast op het externe gedrag van de ander. Bijvoorbeeld wanneer de andere persoon zijn of haar hoofd kantelt dat jij je hoofd op een corresponderende manier aanpast om deze bepaalde beweging te matchen.

Het proces van het blijven matchen is wat we **afstemmen** noemen. Dat betekent dat je je beweegt wanneer de andere persoon beweegt. Je "matcht" de volgorde van bewegingen.

De onderstaande lijst geeft verschillende patronen van extern gedrag aan die je kan matchen en zowel bewust en onbewust kunnen leiden tot krachtige toestanden van rapport. Het meester worden over de kunst van het matchen zal je mogelijkheid ontwikkelen (en je mogelijkheden geven) tot het maken van rapport met wie dan ook.

Het matchen van het hele lichaam

Stel je lichaam zo bij dat je de veranderingen van de lichaamshouding van de ander benadert.

Het matchen van een gedeelte van het lichaam

Het blijven afstemmen op lichaamsbewegingen of het stijlvol gebruiken daarvan. Bijvoorbeeld het op en neer gaan van de oogleden.

Het lichaam half matchen

Match het bovenlichaam of het onderlichaam van de ander.

De hoek van het hoofd/schouders en de predikaten

Match karakteristieke houdingen die de andere persoon biedt met zijn of haar hoofd, schouders en predikaten.

Vocale (Analoge) kwaliteiten

Match veranderingen in de patronen van tonaliteit, tempo, volume, timbre, intonatie.

Verbaal

Hoor en gebruik de zintuiglijke systeem predikaten. Match en stem af op de volgorde van de representatiesystemen die de anderen persoon gebruikt.

Gezichtsexpressie

Kijk naar hoe de andere persoon zijn of haar gezicht gebruikt. De neus of lippen rimpelt en of de wenkbrauwen omhoogbrengt.

Gebaren

Match de gebaren van de ander op manieren die elegant en respectvol zijn.

Herhaalde zinnen

Hoor en gebruik de herhaalde zinnen van de andere persoon.

Ademhaling

Pas je ademhaling aan op de ademhaling van de andere persoon.

Indirect matchen (kruislings spiegelen)

Gebruik een aspect van jouw gedrag om verschillende aspecten van het externe gedrag van de ander te matchen. Bijvoorbeeld het tempo van je stem af te stemmen op het tempo van de ademhaling van de ander. Afstemmen op het open en dichtgaan van de oogleden met je vinger of het knikken met je hoofd.

Ankeren

Toegang- en het opnieuw toegang krijgen tot representaties

Wanneer het belangrijk is om controle te krijgen op een representatiesysteem, bijvoorbeeld als je werkt met een beslissingspunt in een strategie, dan wil je een manier om er zeker van te zijn om makkelijk toegang te krijgen tot die bepaalde representatie geassocieerd met dat beslissingspunt.

De meeste van jullie hebben de ervaring gehad terwijl je communiceert met cliënten, vrienden of kennissen dat je een bepaald punt van rapport en begrip had bereikt dat een hulpbron was voor beide van jullie. Later echter veranderde de flow van de conversatie, discussie of onderhandeling. De interactie werd meer gespannen, geforceerd en lastig. Je wilde dat je een manier had om weer toegang te krijgen met die positieve ervaringen die je daarvoor samen deelde. Ankeren is het proces dat dat mogelijk maakt.

Een anker is, in essentie elke representatie (intern of extern) die een andere representatie genereert. Een serie van representaties noemen we een strategie of een "4-tuple". Een basis vooronderstelling achter het ankeren is, dat alle ervaringen zijn gerepresenteerd als "gestalts" (gedeelten) van zintuiglijke gedeelten (4-tuples). Wanneer een gedeelte van een bepaalde ervaring of 4-tuple opnieuw wordt geïntroduceerd, tot een bepaalde hoogte ook de andere gedeelten van die ervaring gereproduceerd worden. Elk gedeelte van een bepaalde ervaring kan dan gebruikt worden als een anker om toegang te krijgen tot een ander gedeelte van de ervaring.

Bepaalde belangrijke dingen om te onthouden over ankeren zijn:

1. Ankers hoeven niet lange periodes herhaalt te worden om bewerkstelligd te worden echter het herhaalt stimuleren van het anker kan het anker versterken. Ankers bevorderen het gebruik van "single trial learning".
2. Ankers worden zonder directe beloningen en versterking bewerkstelligd. Herhaling en het conditioneren kan leiden tot de bewerkstelling van een anker maar is niet per se noodzakelijk.
3. Interne ervaring (het cognitief gedrag) wordt als net zo belangrijk gezien als openlijke en meetbare reacties. M.a.w NLP beweert dat een beeld, gevoel of een individuele dialoog net zo veel een respons is als het kwijlen van Pavlov's honden.
4. Hoe intenser de ervaring is dat een individu heeft op het moment dat het anker geplaatst wordt (dwz de trigger en respons) hoe sterker de reactie zal zijn op het moment dat het anker "afgevuurt" wordt (opnieuw geïntroduceerd) op een later tijdstip. Fobieën zijn een krachtig voorbeeld van hoe sterk ankers kunnen zijn. Deze zijn in de meeste gevallen bewerkstelligd in een intens en kort leer moment.
5. Tijdens het zetten van een anker is het essentieel om de timing goed te krijgen met precies de toestand die je wilt associëren. Het volgende diagram illustreert de ideale timing die correspondeert met het einde van de toename en de piek van de intensiteit van de toestand die wilt vastleggen met het anker. Net als bij andere NLP technieken, is het ankeren van de staat terwijl het in intensiteit toeneemt ook gelijk een richting waarin het brein aan het gaan is.

6. Hoe unieker de stimulus is, hoe nauwkeuriger je opnieuw toegang krijgt tot de gewenste staat. In essentie zal op deze manier het anker minder ongewilde representaties met zich mee brengen.
7. Hoe nauwkeuriger het anker word gezet terwijl het geopieërd word, hoe nauwkeuriger en sneller je opnieuw toegang krijgt met het gene waarmee het origineel ge-associeerd was.
8. Ankers kunnen in elk representatiesysteem bewerkstelligd worden net zoals de onderdelen van een anker; intern,extern, beelden, geluiden, geuren en smaken.
9. Ankers kunnen openlijk en verborgen “afgevuurt” en gezet worden afhankelijk van het doel dat de NLP practitioner heeft. Het is een feit dat de meeste mensen in het dagelijkse leven constant krachtige en verborgen ankers maken en ook gebruiken. Het is volledig onbewust gedrag. Taal bijvoorbeeld is een van de meest complexe ankers in de auditieve en visuele modaliteiten.

Voor de meeste mensen zijn er bepaalde woorden die zowel een sterke negatieve als positieve reactie teweeg kunnen brengen. Een interessant doel van je NLP opleiding kan zijn dat je meer in controle wilt zijn van het ankeren dat je natuurlijk doet om reacties te produceren die je werkelijk wilt in jezelf en anderen.

Meta Model

Weglating, vervorming, generalisatie en de linguïstische patronen voor informatieverzameling

Citaten uit de Structuur van de Magie, volume 1, Bandler en Grinder

Door een handige manier van het gebruik van het Meta model kan de practitioner...De cliënt betrekken bij het herstellen van de diepte structuur. Dit is de volle linguïstische representatie. De volgende stap is het om deze diepte structuur te gaan "uitdagen" op zo een manier dat het verrijkt. De practitioner heeft nu verschillende keuzes om dat te doen. Het basis principe hier is dat mensen niet in pijn eindigen omdat de wereld niet rijk genoeg is om hun behoeften te vervullen maar omdat hun representatie van de wereld verarmt is. Overeenkomstig is dan de strategie die we als practitioners kiezen is om de cliënt zich te laten verbinden met de wereld op een manier die hem/haar een rijkere keuze aan mogelijkheden geeft. M.a.w omdat de cliënt een verarmde representatie van de wereld heeft gecreëerd, en daardoor pijn ervaart maar is vergeten dat de representatie niet de wereld is. De practitioner helpt de cliënt te veranderen in het geval dat hij zich inconsequent gedraagt in relatie tot zijn model en op die manier zijn model verrijkt. Het proces hoe mensen hun representatie van de wereld verarmen is hetzelfde proces hoe mensen hun expressie van hun representatie van de wereld verarmen. De manier hoe mensen pijn voor hunzelf hebben gecreëerd gaat over deze processen. Door deze processen hebben mensen een verarmt model gecreëerd. Het Meta model biedt een specifieke manier om dezelfde processen "uit te dagen".

Succesvol leven betekent veranderen. Het Meta model komt voort uit het transformationele model van de taal. Het biedt een expliciete methode om het verarmde model van de cliënt te begrijpen en te veranderen. Een manier om het algehele effect van het meta model te begrijpen is doormiddel van welgevormdheid. Wanneer we onze moedertaal spreken kunnen we consistent onderscheid maken tussen groepen woorden die welgevormd zijn (zinnen) en groepen woorden die niet welgevormd zijn. Het is op intuïtief niveau dat we een onderscheid maken tussen wat welgevormd is en wat niet welgevormd is. Wat we hier voorstellen is dat er een deelverzameling is in de welgevormde zinnen die we als welgevormd herkennen in NLP.

Zinnen die welgevormd zijn in NLP en voor ons practitioners acceptabel zijn, zijn zinnen die:

1. Welgevormd zijn in het (Nederlands) en
2. Die geen transformationele weglatingen- of niet nagegane weglatingen bevatten in het gedeelte van het model waar een individu geen keuze ervaart.
3. Geen nominalisaties bevatten (proces-woorden getransformeerd in gebeurtenissen of objecten).
4. Geen woorden of zinnen bevatten die geen ontbreken hebben van een referentiële index.
5. Geen werkwoorden bevatten die niet compleet zijn gespecificeerd.
6. Geen onontdekte vooronderstellingen bevatten in het gedeelte van het model waar het individu geen keuze ervaart.
7. Die niet de semantische condities van welgevormdheid overtreden.

Met het toepassen van deze condities van welgevormdheid op de oppervlakte structuur van een individu heeft de practitioner een expliciete strategie voor het induceren van verandering in het model van de cliënt.

Voorbeelden van het meta model in actie

Mind-reading (het lezen van gedachten)

Iedereen denkt dat ik slecht ben.

Ik weet wat het beste voor haar is.

Hoe weet je dat zij dat denken?

Hoe weet je wat het beste voor haar is?

Cause and effect (x veroorzaakt y)

Je maakt me boos.

Mensen vallen me lastig.

Hoe maak ik je boos?

Hoe vallen mensen je lastig?

Complex equivalence (x=y)

Je houdt niet meer van me
neemt geen bloemen mee.

Hoe betekent het niet meebrengen van je
bloemen dat ik niet meer van je houd?

Zijn er mensen die geen bloemen voor je
meenemen die van je houden?

Lost performative (de spreker is zoek)

Het is verkeerd om de groep af te remmen.

Dit is de manier hoe we het moeten doen.

Hij gedraagt zich grappig.

Verkeerd voor wie?

Doen voor wie?

Volgens wie?

Nominalisations (nominalisaties)

Ik krijg geen vertrouwen.

Ik heb hulp nodig.

Dus je wilt vertrouwd worden?

Hoe zou je weten dat je vertrouwt zou zijn?

Hoe wil je geholpen worden?

Wat betekent hulp voor jouw

Universal quantifiers

Ik heb altijd ongelijk.

Ik word nooit geliefd.

Altijd? Heb je nooit gelijk gehad??

Nooit? Word je nooit geliefd op geen enkele manier?

Modal-operators (Modale operatoren)

Ik kan het niet.

Wat houd je tegen?

Ik zou niet moeten gaan.

Wat zou er gebeuren als je het doet?

Ik moet blijven.

Wat houd je tegen om te gaan?

gaan?

Wat zou er gebeuren als je zou

Deletions (weglating)

Ik ben verward.

Waarover ben je verward?

Ik vind haar leuk.

Wat vond je leuk aan haar?

Hij is beter in golf.

Beter dan wie?

Comparisons (vergelijkingen)

Zijn ideeën zijn beter.

Hoe precies?

Lack of referential index (referentie ontbreekt)

Mensen zijn leermachines.

Wie, specifiek is een leermachine?

Niemand respecteert mij.

Wie, specifiek respecteert je niet?

Dit is makkelijk te leren.

Wat, specifiek is makkelijk te leren?

Unspecified verbs (ongespecificeerde werkwoorden)

Hij kwetste me.

Hoe, specifiek kwetste hij je?

Ze ging naar de winkel.

Hoe, specifiek ging ze naar de winkel?

Ik ben verward.

Hoe, specifiek ben je verward?

General referential index (algemene referentie index)

Honden zijn slecht.

Alle honden?

Hypnotische taal patronen

Het Milton model

Milton Erickson gebruikte taal heel systematisch in zijn hypnotische werk en vaak op een ongebruikelijke wijze. Deze patronen waren voor het eerst beschreven door Richard Bandler en John Grinder in het boek *Patterns of the hypnotic techniques of Milton H Erickson, MD Vol 1*.

Het gebruiken van dit Milton-Model is een voorwaarde voor effectieve hypnotische communicatie. De inducties in dit boek worden allemaal gedaan met het gebruik van deze taal patronen. Vele lezers zullen onbewust deze hypnotische taalpatronen beginnen te leren door het lezen van de vele voorbeelden van inducties in dit boek.

Dit onderdeel maakt de patronen meer expliciet. Hiermee kan je oefenen met een patroon tegelijk zodat je ze systematisch in je eigen gedrag integreert.

Omgekeerde Meta model patronen

Vaak word het Milton model gezien als het omgekeerde van het Meta model. Het meta model word volledig beschreven in de structuur van magie vol 1, door Bandler en Grinder. Het meta model is een verzameling taal patronen die gebruikt kunnen worden om ervaringen specifieker te maken. Het Milton model daarentegen geeft ons manieren hoe we "kunstzinnig vaag" kunnen zijn. Het kunstzinnig vaag zijn maakt het mogelijk voor een communicator om uitspraken te doen die specifiek klinken en tegelijkertijd algemeen genoeg zijn om adequaat af te stemmen op de ervaring van de luisteraar. Het meta model geeft ons manieren om specifieke informatie te krijgen dat in elke zin is weggelaten. Het Milton model geeft ons manieren om zinnen te maken in welke bijna alle specifieke informatie is weggelaten. Dit zorgt ervoor dat de luisteraar alle weglatingen invult van haar eigen unieke interne ervaring.

A. Het verzamelen van informatie

Als gedeelte van het Milton model heet het “deleten” van informatie en is het meest toepasselijk van de drie gedeeltes voor hypnotische doelen. Hier volgen de vier subcategorieën.

1. Nominalisaties

Nominalisaties zijn woorden die de plaats van een zelfstandig naamwoord innemen maar niet zichtbaar zijn. Ze kunnen niet aangeraakt, gevoelt of gehoord worden. Woorden zoals: nieuwsgierigheid, hypnose, lessen, liefde etc zijn nominalisaties. Ze worden gebruikt als zelfstandige naamwoorden terwijl het eigenlijk proceswoorden zijn. Wanneer een nominalisatie is gebruikt dan is er veel informatie weggelaten. Als ik zeg: “Emily heeft veel kennis”, dan heb ik weggelaten wat voor soort kennis precies ze heeft en hoe ze het te weten is gekomen. Nominalisaties zijn heel effectief in hypnotische communicatie omdat ze toelaten dat de spreker vaag is en de luisteraar moet gaan zoeken in zijn ervaring om de meest passende betekenis te vinden. De inducties van Milton Erickson zijn ermee gevuld. de spreker vaag te zijn

In het voorbeeld hieronder zijn de nominalisaties schuin en zwart gedrukt:

Ik weet dat je een bepaalde *moelijkheid* in je leven hebt dat je naar een bevredigende *oplossing* wilt brengen en ik ben niet precies totaal zeker welke *persoonlijke hulpbronnen* je het meest toepasselijk vindt om deze *moelijkheid* op te lossen. Maar ik weet dat jouw *onderbewustzijn* beter in staat is dan jij om te gaan zoeken door jouw *ervaring* voor precies die *hulpbron*.

In deze paragraaf is niets specifiek vermeld. Maar als deze verklaring word gemaakt aan een cliënt die is gekomen om een probleem op te lossen dan wilt ze verschillende specifieke betekenissen laten ontstaan aan de nominalisaties die zijn gebruikt. Door het gebruiken van nominalisaties kan de hypnotiseur toepasbare instructies geven zonder het risico te lopen dat hij iets zegt dat tegen de interne ervaring van de luisteraar ingaat.

2. Onspecifieke werkwoorden

Geen een werkwoord is compleet gespecificeerd maar werkwoorden kunnen enigzins worden gespecificeerd. Wanneer een hypnotiseur relatief ongespecificeerde werkwoorden gebruikt is de luisteraar wederom gedwongen om betekenis te geven om de zin te begrijpen. Woorden zoals doen, oplossen, maken, bewegen, veranderen, verwonderen, denken, voelen, weten, ervaren, begrijpen, herinneren, je gewaar worden van etc. zijn relatief ongespecificeerd.

De zin “Ik denk dat het waar is” is minder gespecificeerd dan de zin “Ik voel dat het waar is.” In de laatste zin zijn we geïnformeerd hoe de persoon denkt. Als ik zeg: “Ik wil dat je leert”, dan gebruik ik een zeer onspecifiek werkwoord omdat ik je niet vertel hoe ik wil dat je leert of wat specifiek ik wil dat je gaat leren.

3. Onspecifieke referentiële index

Dit betekent dat het zelfstandig naamwoord waarover gepraat word niet is gespecificeerd.

“*Mensen* kunnen ontspannen”

“*Dit* kan makkelijk geleerd worden”

“Je kan een *bepaalde* sensatie merken”

4. Weglatingen

Deze categorie refereert naar zinnen waarin een complete zelfstandig naamwoord zin mist.

Bijvoorbeeld: "Ik weet dat je nieuwsgierig bent"

Het onderwerp in deze zin is weggelaten. De luisteraar weet niet waar hij/zij nieuwsgierig over moet zijn. De luisteraar kan opnieuw de weggelaten delen invullen met wat relevant is in haar ervaring.

B. Semantische vormen

1. Causaal modelleren of linken

Het gebruiken van woorden die een oorzaak-gevolg relatie hebben tussen wat er gebeurt en wat de communicator wilt dat er gebeurt, nodigt de luisteraar uit om te reageren alsof het ene ding inderdaad het andere had veroorzaakt. Er zijn 3 manieren van linken met variërende niveau's van impact.

a. de minst sterke manier van linken is waarbij we conjuncties gebruiken die een relatie leggen tussen anders niet gerelateerde fenomenen.

Je luistert naar het geluid van mijn stem **en** je kan je ontspannen".
Je ademt in en uit en **en** je kan nieuwsgierig worden naar wat je kan leren".

b. De tweede manier van linken maakt gebruik van woorden zoals: terwijl, wanneer, gedurende en tegelijkertijd maken ze een link in de tijd door verklaringen te koppelen.

"Terwijl je daar zit te lachen kan je beginnen met in trance te gaan."
"Terwijl je heen en weer gaat met je lichaam kan je meer gaan ontspannen."

c. De derde en meest sterke manier van het gebruiken van linkwoorden is waar het verband duidelijk te zien is en vermeld word. Woorden zoals: maken dat, veroorzaken, dwingen je en vereisen kunnen hier gebruikt worden.

Het knikken van je hoofd maakt dat je compleet ontspannen word.

Merk op dat bij elke manier van linken de communicator begint bij iets dat al gebeurt en dat linkt aan iets dat hij/zij wilt dat er gebeurt.

De communicator zal het meest effectief zijn wanneer hij begint bij de zwakste manier van linken en dan geleidelijk aan krachtigere manieren van linken gebruikt.

Deze vormen van linken werken door te impliceren of te vermelden dat wat er gebeurt iets anders veroorzaakt. En door een geleidelijke transitie te maken voor de luisteraar tussen wat er gebeurt en een ander soort ervaring. Hoofdstukken 1 en 2 (transformations) bevatten een meer gedetailleerde beschrijving van het gebruik van causaal modelleren.

2. Gedachtenlezen Mind-reading

Doen alsof je weet wat de interne ervaring is van de ander kan effectief zijn om geloofwaardigheid te creëren zolang je gebruik maakt van gegeneraliseerde taalpatronen. Wanneer mind-reading te specifiek is loopt de communicator het risico iets te zeggen wat tegen de ervaring van de luisteraar gaat en daardoor rapport verliest.

"Je vraagt je misschien af wat het volgende is dat ik ga zeggen"
"Je bent nieuwsgierig naar hypnose"

1. Lost performative (de spreker is zoek)

Evaluerende verklaringen waarin de persoon die de evaluatie maakt mist (zoek is) in de zin worden lost performatives genoemd. Verklaringen die een lost performative gebruiken kunnen een effectieve manier zijn om vooronderstellingen te geven zoals in het onderstaande voorbeeld.

“Het is goed dat je je zo goed kan ontspannen”

“Het is niet belangrijk dat je helemaal naar beneden in je stoel zinkt”

C. Grenzen van het model van de spreker

Dit gedeelte is het minst belangrijk als gedeelte van het meta model. De twee categorieën die het heeft kunnen gebruikt worden om het model van de luisteraar te beperken op manieren die trance veroorzaken en andere bedoelingen.

1. Universal quantifiers (universele quantificatoren)

Woorden zoals: alle, iedere, altijd, elke, nooit, niemand, etc. zijn universele quantificatoren. Deze woorden geven meestal een indicatie van het “over generaliseren”.

*“En nu kan je **helemaal** in trance gaan”*

“Elke gedachte die je hebt kan je helpen om dieper in een trance te gaan”

2. Modal operators (modale operatoren)

Modale operatoren zijn woorden zoals: zou moeten, moeten, zal, kan niet, zal niet. Ze geven gebrek aan keuze aan.

“Heb je gemerkt dat je je ogen niet kan openen”.

2. Extra Milton model patronen

Als toevoeging tot het omgekeerde meta model, bestaat het Milton model uit een aantal andere belangrijke taalpatronen. Het meest belangrijke van deze is het gebruiken van vooronderstellingen.

A. Vooronderstellingen

De manier om vast te stellen wat vooronderstelt is in een zin en niet open staat om in vraag gesteld te worden is om de zin te ontkennen en dan uit te vinden wat nog waar is. De simpelste vooronderstelling is het bestaan van iets. In de zin: "Jack at het eten op" is vooronderstelt dat "Jack" en "voedsel" bestaan. Als je de zin ontkent en zegt: "Nee, Jack at het eten niet op" dan is het feit dat Jack en het eten bestaat nog steeds niet in vraag gesteld.

Vooronderstellingen zijn de meest krachtige taalpatronen die er zijn. Wanneer ze gebruikt zijn door de communicator die vooronderstelt wat ze niet in vraag gesteld wilt hebben. Een algemeen principe is om de persoon heel veel keuzes te geven en tegelijkertijd alle keuzes dezelfde vooronderstelling als reactie hebben die jij wilt.

Specifieke voorbeelden van vooronderstellingen die speciaal goed toe te passen zijn in hypnotisch werk volgen hieronder.

1. Subordinate clauses of time (bijzinnen van tijd)

Zulke bijzinnen beginnen met woorden als voordat, nadat, gedurende, terwijl, naargelang, naarmate, wanneer, als, aangezien etc.

"Wil je zitten **terwijl** je in trance gaat?" Dit stuurt de aandacht van de luisteraar naar de vraag of hij wilt zitten of niet en vooronderstelt dat hij in trance gaat.

"Ik wil iets met je bepraten **voordat** je dit project afmaakt". Dit vooronderstelt dat je dit project afmaakt.

2. Ordinal numbers (rangtelwoorden)

Woorden als nog een, tweede, de eerste, derde, etc. geven volgorde aan.

"Je vraagt je misschien af welke kant van je lichaam **het eerst** ontspant"

Dit vooronderstelt dat beide kanten van je lichaam gaan ontspannen de enige vraag is welke kant eerst.

3. Use of "or" (het gebruik van of)

Het gebruik van "of" kan gebruikt worden om te vooronderstellen dat op zijn minst 1 van verschillende alternatieve zullen plaatsvinden.

Ik weet niet of je rechter- **of** je linkerhand zal gaan opkomen met onbewuste beweging.

Dit vooronderstelt dat een van je handen omhoog zal komen de enige vraag is om jij weet welke hand dat zal zijn.

Wil je liever je tanden poetsen voordat **of** nadat je in bad bent geweest? Dit vooronderstelt dat je in bad gaat en je tanden poetst de enige vraag is in welke volgorde.

4. Awareness predicates (Gewaarzijn predikaten)

Woorden als: weten, gewaarzijn van, realiseren, merken, beseffen, letten op, aandacht geven aan, focussen op, denk aan, voelen, kijken, luisteren. Deze kunnen gebruikt worden om de rest van de zin te vooronderstellen. De enige vraag is of de luisteraar gewaar is van het punt dat jij maakt.

“**Realiseer** je je dat je onderbewustzijn al begonnen is met het leren”

“**Wist** je dat je al meerdere malen in je leven in een trance bent geweest”

5. Adverbs en adjectives (bijwoorden en bijvoeglijke naamwoorden)

Zulke woorden kunnen gebruikt worden om een sterke bepaling of zinsnede te vooronderstellen.

“Ben je **nieuwsgierig** over je trance staat die zich aan het ontwikkelen is?”

Dit vooronderstelt dat je een trance-staat aan het ontwikkelen bent. De enige vraag is of je er nieuwsgierig over bent of niet.

“Ben je **diep** in trance?”

Dit vooronderstelt dat je in trance bent. De enige vraag is of je er die in bent of niet.

“Hoe **gemakkelijk** kan je beginnen te ontspannen?”

Dit vooronderstelt dat je je kan ontspannen. De enige vraag is hoe gemakkelijk dat zal zijn.

6. Changing of time verbs and adverbs (het veranderen van tijd werkwoorden en bijwoorden)

Begin, eindig, stop, start, voortzetten, verdergaan, al, nog, nog steeds, meer, etc.

“Je kan **doorgaan** met ontspannen.”

Dit vooronderstelt dat je al aan het relaxen bent.

“Ben je **nog steeds** geïnteresseerd in hypnose?”

Dit vooronderstelt dat je in het verleden geïnteresseerd was in hypnose.

7. Commentary adjectives and adverbs (becommentariseerde bijvoeglijke naamwoorden en bijwoorden)

Gelukkigerwijs, gelukkig, toevallig, onschuldig, noodzakelijkerwijs, etc.

“**Gelukkigerwijs** is er geen reden voor mij om te weten welke details jij nodig hebt om je te helpen”.

Dit vooronderstelt alles na het gebruik van het eerste woord.

Het stapelen van vooronderstellingen

Het opeenstapelen van vele soorten vooronderstellingen in dezelfde zin zorgt ervoor dat ze extra krachtig worden. Hoe meer er is vooronderstelt hoe moeilijker het is voor de luisteraar om de zin te ontrafelen en de vooronderstellingen in vraag te stellen. Sommige van de bovenstaande zinnen bevatten meerdere vooronderstellingen en zijn daardoor krachtiger. De volgende zin is een voorbeeld van het gebruik van meerdere vooronderstellingen tegelijk.

“En ik weet niet hoe snel je zal realiseren welke lessen je onbewuste al geleerd heeft...omdat het niet belangrijk is om te weten... voordat je doorgaat met het proces om je op een comfortabele manier te ontspannen... en je toestaat om de andere jou iets anders te laten leren... waar je verwonderd over zal zijn”.

B. Indirect elicitation patterns (indirecte elicitation patronen)

De volgende groep Milton model patronen zijn vooral toepasselijk wanneer je een specifieke reactie wilt op een indirecte manier zonder er openlijk voor te vragen.

1. Embedded commands (verborgen commando's)

Liever dan het geven van directe instructies kan de hypnotiseur instructies insluiten in een langere zin.

“Je kan beginnen met je te **ontspannen**”

“Ik weet niet hoe snel je **je beter voelt**”

Wanneer je suggesties insluit in een langere zin, dan kan je ze gladder en sierlijker presenteren. De luisteraar zal zich niet bewust realiseren dat instructies zijn gegeven. De bovenstaande boodschappen hebben waarschijnlijk een sierlijkere impact dan wanneer je alleen de instructie zal geven: “**Ontspan**”
“**Voel je beter**”

2. Analogue marking (analoog markeren)

Het geven van verborgen commando's zijn vooral krachtig wanneer ze in combinatie met analoge markering gedaan worden. Analoog markeren betekent dat je de instructie apart zet van de rest van de zin met een bepaald analoog non-verbaal gedrag. Je kan dit doen met het verhogen van je stemvolume op het moment van de instructie, door te pauzeren net voor of na het geven van de instructie, door het veranderen van je toonstem, door een handgebaar te maken, door je wenkbrauwen omhoog te tillen. Je kan elk gedrag gebruiken dat waarneembaar is voor de andere persoon om zo de instructie uit te markeren met speciale aandacht. De andere persoon hoeft niet bewust te merken hoe jij deze instructie markeert. Feitelijk is het zo dat de andere persoon vollediger reageert wanneer jouw markering wordt waargenomen maar niet bewust word herkend.

3. Embedded question (verborgen vraag)

Vragen zoals het geven van commando's kunnen worden ingesloten in een langere structuur van een zin.

“Ik ben nieuwsgierig om te weten wat je wilt gaan leren van hypnose”

“Ik vraag me af waar je voorkeur naar uitgaat om te drinken”

Typisch zullen mensen reageren op de ingesloten vraag in het eerste voorbeeld. Wat wil je gaan leren van hypnose? zonder zich te realiseren dat de vraag niet direct gesteld werd. De luisteraar weigert niet de vraag te beantwoorden omdat het ingesloten is in een verklaring die gaat over de nieuwsgierigheid van de spreker. Dit biedt een hele elegante manier hoe je informatie kan verzamelen.

4. Negative commands (negatieve commando's)

Wanneer een commando word gegeven in een negatieve vorm, dan is de positieve instructie meestal hetgeen waarop reageert word. Bijvoorbeeld: Wanneer iemand zegt: “Denk niet aan roze stippen” dan moet je denken aan roze stippen om de zin te begrijpen. Negatie bestaat niet in de primaire ervaring van zien, horen en voelen. Negatie bestaat alleen in secundaire ervaring: symbolische ervaring zoals taal en wiskunde.

Negatieve commando's kunnen effectief gebruikt worden door te verklaren wat je wilt dat er gebeurt en de verklaring te beginnen met het woord “niet”.

“Ik wil niet dat je je te comfortabel voelt”.

“Zorg dat je niet teveel plezier hebt terwijl je negatieve commando's oefent”

In het algemeen zal de luisteraar reageren door te ervaren hoe het is zich ontspannen te voelen of om plezier te hebben tijdens het leren van negatieve commando's als een manier om de zin te gebruiken.

5. Conversational postulates (conversatieve veronderstellingen)

Conversatieve veronderstellingen zijn ja/nee vragen die typisch een reactie ontlokken eerder dan een letterlijk antwoord. Bijvoorbeeld wanneer je op straat loopt en op iemand afstapt en vraagt: “Heb jij de tijd” meestal is dan niet het antwoord: “Ja” of “Nee”. Er word je verteld hoe laat het is.

Als je iemand vraag: “Weet je wat erop tv is vanavond?” Dan is het waarschijnlijk dat iemand eerder je het avond programma vertelt dan ja of nee zegt.

Om conversatieve postulaten te maken moet je eerst denken aan de respons die je wilt krijgen. Als voorbeeld: stel dat je iemand de deur wilt laten sluiten. De tweede stap is dat je op zijn minst een ding moet identificeren dat waar moet zijn op het moment dat die persoon de deur sluit. M.a.w je identificeert wat je doel veronderstelt. In dit geval veronderstelt het A) de persoon is in staat om de deur te sluiten en B) de deur is nu open.

De derde stap is om een van deze veronderstellingen te nemen en het in een ja/nee vraag te draaien.

“Kan je de deur sluiten?”

“Is de deur open?”

Je hebt nu een vraag die je typisch een reactie geeft zonder er direct voor te vragen.

6. Ambiguity (Dubbelzinnigheid)

Er is sprake van dubbelzinnigheid wanneer een zin of woord meer dan een betekenis heeft. Dubbelzinnigheid is een belangrijk middel dat kan leiden tot een milde verwarring en desoriëntatie die toepasselijk om veranderende bewustzijnstoestanden te genereren. In een normale conversatie zijn ondubbelzinnige verklaringen hoog gewaardeerd. In hypnose is over het algemeen het tegenovergestelde waar. Elke dubbelzinnigheid maakt het voor de luisteraar mogelijk om intern een boodschap op meerdere manieren te verwerken. Dit vereist dat de persoon actief deelneemt om de boodschap betekenis te geven. Dit verhoogt de waarschijnlijkheid dat de betekenis passend is voor de luisteraar. Hieraan toevoegend is het waarschijnlijk dat een of meerdere betekenissen op het onbewuste niveau blijven. De eerste vier patronen die beschreven zijn van het Milton model (nominalisaties, ongespecificeerde werkwoorden, ongespecificeerde referentiële index en weglatingen) dragen allemaal bij om de dubbelzinnigheid van de boodschap te vergroten.

A. Phonological ambiguity (fonologische dubbelzinnigheid)

Woorden die hetzelfde klinken maar verschillende betekenissen hebben zorgen voor fonologische dubbelzinnigheden. Zoals: ijs, eis, houdt, hout, verhalen, verhalen.

B. Syntactic ambiguity (dubbelzinnige volgorde)

Een klassiek voorbeeld is: Ik heb je broer met de verrekijker gezien. Door de dubbelzinnigheid in de volgorde in deze zin ontstaan er 2 betekenissen.

- 1 Ik heb je broer gezien en hij had de verrekijker bij zich.
- 2 Ik heb je broer gezien terwijl ik door de verrekijker keek.

C. Scope ambiguity (dubbelzinnig over de strekking)

Dubbelzinnigheid over de strekking ontstaat wanneer het onduidelijk is hoeveel het werkwoord, bijvoeglijk naamwoord of bijwoord in een zin betrekking heeft op de betekenis van de zin.

Bijvoorbeeld:

We gaan met de charmante mannen en vrouwen.
Het zijn leuke vragen en opdrachten.
Daar zag ik mooie paarden en koeien.

“Ik weet niet hoe gauw je je volledig zal **realiseren** dat je hier comfortabel zit... te luisteren naar mijn stem... en dat je alleen zo snel in een diepe trance gaat... dat je onbewuste wil...”

Hier is het onduidelijk of het werkwoord “realiseren” geldt voor de hele zin of dat het woord “realiseren” alleen betrekking heeft op alles wat voorafgaand is aan het woord en.

D. Punctuation ambiguity (dubbelzinnigheid van de interpunctie of doorlopende zin)

Deze vorm van dubbelzinnigheid wordt gecreëerd door twee zinnen aan elkaar te voegen die beginnen en eindigen met hetzelfde woord.

Dat is nu ben je aan het kalmeren.

Dat is nu.
Nu ben je aan het kalmeren.

Je begint te **ontspannen** is een fijn gevoel.

C. Patronen in metaforen

Deze laatste zet patronen is vooral toepasselijk wanneer je werkt met metaforische communicatie en ook met andere vormen van hypnose.

Er zijn vele andere patronen die toepasselijk zijn in het effectief vertellen van verhalen. Echter de volgende twee worden algemeen beschouwd als onderdeel van het Milton model.

1. Selectional restriction violation (overtreding van selectiebeperingen)

Dit verwijst naar de toewijzing van kwaliteiten aan iets of iemand dat per definitie niet mogelijk is. Zoals bijvoorbeeld een zwangere man of een verdrietige steen. In deze twee voorbeelden overtreed ik de selectiebepering omdat stenen geen gevoelens kunnen ervaren en mannen niet zwanger kunnen worden. De luisteraar moet op een of andere manier betekenis vinden in de gebruikte zin. Als ik over de ervaringen praat die de steen had, en de veranderingen die het maakte, de luisteraar is de zin dan aan het begrijpen door het waarschijnlijk op zichzelf toe te passen. De steen kan niet verdrietig zijn dus dan moet ik het zijn. Dit is geen bewust proces maar een automatische manier om te begrijpen wat er is gezegd.

2. Quotes (uitspraken)

Dit patroon kan je gebruiken wanneer je wat dan ook wilt vertellen aan iemand maar het vertelt alsof je het aan iemand anders verteld op een andere plaats of tijdstip.

Uitspraken kunnen gebruikt worden om elke boodschap zonder verantwoordelijkheid te geven. Omdat je praat over wat iemand anders zei op een ander tijdstip zal de luisteraar reageren op de boodschap maar het niet bewust identificeren waarop hij aan het reageren is en wie er verantwoordelijk is voor de boodschap.

Je kan aan iemand vertellen over een cliënt van Milton Erickson die heel graag over hypnose wilde leren. Hij luisterde naar Erickson die praatte over hypnose en dacht dat hij het begreep. Toen draaide Erickson naar hem toe en zei krachtig:

“Je weet pas echt iets totdat je elk onderdeelje grondig hebt geoefend!”

Contrastanalyse van submodaliteiten

ervaring 1

ervaring 2

Visueel

hoeveel beelden

stil/beweegt

kleur/zwart wit

licht/donker

scherp/vaag

ass/diss

groot/klein

2d/3d

ver/dichtbij

locatie

visuele vorm

ervaring 1

ervaring 2

Auditief

hoeveel geluiden

bron van geluid

links of rechts

hard/zacht

melodie

tempo

ritme

intensiteit

harmonie

Kinestetisch

locatie van gevoel

ademhalings snelheid

polsslag

huidtemperatuur

gewicht

intensiteit

huidsensaties

GEUR/SMAAK

zoet

zuur

zout

bitter

geur-intensiteit

wolkje/vleugje

Strategieën

Volgorde en de werking van interne representatiesystemen.

Al ons gedrag wordt gecontroleerd door interne strategieën die zintuigelijke informatie verwerken. Een ieder van jullie heeft een eigen strategie om jezelf te motiveren hoe je s'ochtends uit bed komt. Maar ook voor: het delegeren van werk aan je werknemers, het leren, het onderwijzen, het doen van onderhandelingen, gesprekken etc. Tot nu toe leren we in onze cultuur niet expliciet de specificaties van strategieën die ervoor zorgen een bepaald doel op het niveau van gedrag te krijgen. We kunnen zeer succesvol zijn met bepaalde strategieën (bijvoorbeeld geld verdienen) en tegelijkertijd compleet falen met anderen (bijvoorbeeld persoonlijke relaties). Wat is het precies met strategieën dat in bepaalde situaties succesvolle resultaten worden behaald en in anderen situaties minder succesvolle resultaten worden behaald? Door het toepassen van technieken en procedures die beschreven zijn in NLP hebben mensen met verschillende achtergronden hun bestaande strategieën aangepast en nieuwe strategieën gecreëerd om precies die resultaten te halen die zij voor hunzelf en anderen wensen. De magie van succes is een kwestie van het gebruiken van de meest effectieve strategie. De meeste strategieën kunnen makkelijk geleerd worden om een gewenst doel te bereiken.

Het algemene systeem model

Input -----Verwerken Interne Representaties-----Output

Feedback

Fundamentele veronderstellingen van strategieën

1. Al het gedrag is het resultaat van neurologische patronen.

Neurologische patronen betekent in dit geval de volgorde en werking van interne representaties. Als er een neurologisch patroon gebeurt dan gebeurt het gedrag. Als het neurologische patroon niet gebeurt dan gebeurt het gedrag niet.

2. Elk afzonderlijk neurologisch patroon is het resultaat van 2 basis principes:

A. oogbeweging patronen

B. synesthesie patronen, bijhorende fenomenen zijn ankers, associaties, transderivatie zoeken en overlap.

Structurele voorwaarden en de welgevormdheid van strategieën

1. Een strategie moet een goed gedefinieerde (expliciete) representatie van het doel hebben. Een strategie moet ook een werking hebben om informatie en feedback te verzamelen van waaruit de representatie gemaakt of aangepast kan worden.
2. Een strategie moet alle drie representatiesystemen in zich hebben (Visueel, Auditief en Kinestetisch). Elk representatiesysteem heeft de mogelijkheid om zintuiglijke input op te sporen en te verwerken die niet beschikbaar zijn door en in de andere modaliteiten. De perceptuele hulpbronnen (submodaliteiten) van elk zintuiglijk systeem zijn allemaal aanwezig wanneer ze in de volgorde van de strategie voorkomen.
3. Een strategie kan niet terugdraaien voor het beslissingspunt.

a. geen lussen zonder een uitgang

Een lus kan optreden wanneer de operatie fase zo minimaal is dat er geen verandering plaatsvindt op het moment dat de representaties getest (vergeleken/ gecontrasteerd) worden. Dit kan ook gebeuren door een inadequade test.

b. geen lus met twee punten

Een lus met twee punten treedt op wanneer een persoon heen en weer gaat tussen slechts twee representatie systemen.

c. enkele mogelijkheden voor het doorsturen van een strategie die blijft lussen.

1. gebruik een teller - een vooraf bepaalde tijdslimiet of check met een klok. Nadat de lus voor een "X" aantal tijd zijn werking heeft gedaan, moet de persoon naar een punt van beslissing overgaan en een keuze maken tussen de verschillende mogelijkheden die zijn overwogen tijdens de "X" tijd.

4. Een strategie zou een externe check moeten hebben na "een N aantal" stappen. "N" is afhankelijk van het type taak die gedaan wordt. De check is noodzakelijk om feedback te incorporeren van een geschikte externe hulpbron: verschillende soorten van externe feedback zijn nodig wanneer je honkbal speelt vergeleken met wanneer je een olieverf schilderij maakt of wanneer een dokter aan het opereren is.

Functionele voorwaarden voor de welgevormdheid van strategieën

1. Een strategie moet een **Handelings Fase** (actie) hebben: een aaneenschakeling van representatiesysteem activiteiten en motor activiteiten voor het doel om informatie te verzamelen, te organiseren en aan te passen om een goed gedefinieerd resultaat te halen.
2. Een strategie heeft een **“Test”** nodig om de informatie die tijdens de Handelingsfase is verzameld en georganiseerd te vergelijken/ te contrasteren met de representatie van het doel.
3. Na de Test moet een strategie een punt van beslissing hebben die de volgende stap vaststelt. Bijvoorbeeld: Exit naar een volgende strategie, lus terug naar de handelingsfase, stel de criteria opnieuw in etc.

Strategie elicitatie vragen

De volgende voorbeeldvragen gaan allemaal over het eliciteren (opvragen) van een leerstrategie. Je kan natuurlijk de vragen aanpassen om op een geschikte manier de situatie of context passend te maken.

Algemene elicitatie vragen:

1. Denk aan een moment toen je in staat was om iets snel te leren?!
2. Stel je een soortgelijke situatie in de toekomst voor en wat je zou doen wanneer je iets snel zou moeten leren?!
3. Wat gebeurt er wanneer je iets aan het leren bent?!

Elicitatie van de handelingen

1. Wat doe je wanneer/terwijl je je voorbereid iets te leren?
2. Door welke stappen ga je om iets snel te leren?
3. Wat doe je wanneer je niet zeker bent of je je criteria nog niet hebt vervuld?

Elicitatie van de test

1. Wat is een demonstratie dat je succesvol iets snel hebt geleerd?
2. Hoe weet je wanneer je iets snel hebt geleerd?
3. Hoe test je het of je je gewenste uitkomst hebt bereikt?

Elicitatie van het beslissingspunt

1. Hoe weet je dat je in staat bent geweest om iets effectief en gemakkelijk te leren?
2. Wat laat je weten dat je nog niet klaar bent met het leren van iets?
3. Wat laat je weten dat je klaar bent om verder te gaan met iets anders?
4. Hoe kom je erachter dat je nog niet succesvol in staat bent geweest iets te leren?

Elicitatie van de trigger

1. Hoe weet je wanneer te beginnen met het "X" proces?
(Jezelf te motiveren, beslissen, leren, etc)
2. Wat laat je weten dat je klaar bent om te "X"?

Elicitatie van de handeling

1. Wat is het eerste dat je gaat doen?
2. Wat gebeurt er wanneer je begint?
3. Wat doe je wanneer je niet zeker bent of je je doel hebt bereikt?

Elicitatie van de test

1. Wat is de vergelijking die je maakt?
2. Hoe weet je wanneer je je criteria hebt vervuld?

Elicitatie van het keuze punt (beslissingspunt)

1. Wat laat je weten dat je klaar bent?
2. Wat laat je weten dat je klaar bent om met iets anders verder te gaan?
3. Wat laat je weten dat je succesvol bent met "X"?
4. Hoe weet je dat je klaar bent met het proces?

Vragen voor het vaststellen van de compleetheid van strategieën

1. Weet je op welk punt de strategie begint? M.a.w wat is de eerste test die de strategie laat beginnen?
2. Heb je alle stappen die onderdeel zijn van de handelingsfase?
3. Is de strategie logisch te begrijpen? Zou deze strategie werken om deze taak te volbrengen?
Kan je elke stap rechtvaardigen als een noodzakelijkheid? Zo niet weet je waar de vreemde stappen zijn?
Weet je waarom ze noodzakelijk zijn? Kan je stappen vermoeden die er moeten zijn en die je tot nu toe nog niet hebt ontdekt?
4. Weet je wat de tweede test is? Wat is het gene en hoe werkt het, dat deze strategie zo effectief maakt?
5. Kun je deze strategie stap voor stap uiteen zetten zodat je weet waar het begint en hoe het verloopt tot het punt van het gewenste resultaat?
6. Kun je de volgorde van deze strategie uitschrijven zodat het begrijpbaar voor je is?
7. Weet je welke submodaliteiten veranderingen de strategie van elke stap naar de andere laten gaan?
Hoe elke drempel werkt?
8. Kun je door deze strategie gaan en het voor jou en zelfs beter voor je cliënt laten werken? Dit is meestal een goed check op je eigen logica.
9. Gebaseerd op bovenstaande vragen, moet je je cliënt vragen om de strategie nog een paar keer te demonstreren?

Elicitatie van leerstrategieën

Eliciteren van een leer strategie

Groep van 3 - 5

1. Kies een van de leden uit de groep om het subject te zijn. Zorg er svp voor dat de leerstrategie waardevol is om te eliciteren.
2. Stel vragen met een minimaal aantal non-specifieke predikaten. Eliciteer de leerstrategie en merk de:
 - Oogbewegingen
 - Beweging, van waar naar waar
 - Veranderingen in fysiologie
 - Submodaliteiten
 - Predikaten
3. Stort de informatie terug in de strategie.
4. Test en kalibreer opnieuw de strategie.

Installatie van de leerstrategie

Groep van 5

Persoon A naar persoon B naar persoon C in een ronde structuur.

1. Installeer de nieuwe leer strategie door het gebruiken van het volgende:
 - Accessing cue leads (geef aan waar de ogen heen moeten verbaal en non verbaal)
 - Metafoor
 - Zintuigelijk gebaseerde taal
 - Submodaliteiten
2. Future pace de keuze van het leren, test en kalibreer opnieuw met de originele leerstrategie.

Pragmatische elicatie en installatie van “Overweldigend baldadig plezier.”

Deel 1

1. Eliciteer de submodaliteiten van “baldadig overweldigend plezier.”
2. Eliciteer de volgorde voor de een post-hypnotische suggestie (een automatisch programma dat al werkt).
3. Eliciteer de tijdslijn.
4. Gebruik elicatie van de submodaliteiten bij # 1, installeer de volgorde en de post hypnotische suggestie voor het leren van vooronderstellingen en andere NLP oefeningen. Een dag geleden op de tijdslijn en laat het gebeuren binnen de eerstkomende 5 minuten.
5. Test je installatie van door je partner vooronderstellingen te laten genereren (je partner moet opvrolijken tijdens het genereren)

Deel 2

1. Vind de “kicker” (opstartende) submodaliteit
2. Gebruik de “kicker” om de posthypnotische suggestie te versterken in de tijdslijn.

Dingen die je kan doen met strategieën

- eliciteren
- gebruik maken van
- installatie
- kunstmatig ontwerpen
- stroomlijnen

Middelen om strategieën te eliciteren en te installeren

- predikaten
- oogbewegingen
- gebaren
- logica

Strategie installatie van “onweerstaanbare aandwang”

1. Eliciteer de strategie voor “onweerstaanbare aandwang”
2. Vind de “kicker” submodaliteit voor elk rep. systeem.
3. Probeer de strategie uit op jezelf.

Strategie installatie van nieuwsgierigheid

1. A vraagt aan B: Hoe weet je dat je nieuwsgierig bent nu? A observeert de reactie van B.
2. A observeert de oogbewegingen van B.

Vragen om de strategie te eliciteren van B

- Hoe weet je wanneer je nieuwsgierig moet zijn?
 - Hoe weet je hoe je nieuwsgierig moet zijn?
 - Hoe begin je je nieuwsgierigheid te bevredigen?
 - Hoe is het wanneer je niet meer nieuwsgierig bent?
3. A gaat door de nieuwsgierigheid strategie heen van B om de strategie te checken.

Strategie eliciteren van “Baldadige motivatie”

1. Groepen van 3

A en B elicitert een “baldadige motivatie” strategie van C

2. A en B installeert deze strategie in hunzelf.

3. De groepen draaien tot het punt dat elk persoon de baldadige motivatie strategie in zichzelf heeft geïnstalleerd van de andere twee.

“Overtuiger” strategie eliciteren

1. Groepen van 3

A en B elicitert de strategie van C, voor wanneer C iets nieuws heeft geleerd of afgemaakt heeft en dat je het weet.

2. A en B installeert de strategie van C in zichzelf.

3. Groepen draaien totdat elk persoon de overtuiger strategie in zichzelf heeft geïnstalleerd van de andere 2.

Eliciteren van originele motivatie

Deel 1

1. Eliciteer de strategie van iets, (moet een vaardigheid zijn) die je partner gemotiveerd was te doen/leren/ te beginnen.

2. Kies iets dat ze het meest natuurlijke, makkelijkste en leukste in de wereld vonden om mee begonnen te zijn. Niet iets waarvoor zij zichzelf “moesten motiveren”. (iets wat voor hun heel onnatuurlijk zou zijn om niet te doen)

3. Ga terug naar de tijd wanneer zij voor het eerst zichzelf motiveerden om dit te doen (gebruik niet de motivatie strategie waar zij zichzelf al jaren mee motiveren om iets te doen).

Deel 2

1. Test de strategie door iets te doen wat irrelevant is. Zoals als een stukje papier oppakken.

2. Als het doen van het irrelevante het meest natuurlijke in de wereld is, dan heb je de strategie juist.

Methode van strategie installatie

1. Ken de strategie goed.

2. Eliciteer een relaxte en positieve staat bij de ontvangende persoon.

3. Laat de persoon door elke stap gaan met het correcte rep. systeem en alleen dat rep. systeem.

4. Ga genoeg keer door de hele volgorde van de strategie heen zodat de persoon er zelf doorheen kan gaan, ook met het punt van de test.

5. Test met eerst een “breaker state” (afleiding externe stimuli) en observeer door aanwijzingen en gebaren dat ze door de correcte volgorde en rep. systemen zijn gegaan.

De meeste goede strategieën bevatten:

1. 2-4 stappen
2. Regelmatig een externe input
3. Alle rep. systemen.
4. Een check een test.
5. "Loops" of lussen hebben een uitgang een "exit" na de test.

Houdingen ten aanzien van strategie elicatie

1. Hypothese: uit ervaring welke gedeelten moeten er aanwezig zijn?
Welke gedeelten zullen er waarschijnlijk niet aanwezig zijn?
2. Reverse engineering: Welke gedeelten moeten aanwezig zijn om deze strategie te laten werken?
3. Black box: Stel je voor dat er geen manier is om te weten wat er binnen gebeurt, dus bied externe stimuli aan en observeer wat er gebeurt als resultaat van de werkende strategie.

Controle over je gedachten met sub-modaliteiten

1. Neem een prettige ervaring in gedachten.

Ga nu systematisch en stap voor stap rustig de volgende submodaliteiten af en kijk hoe het in jouw geval werkt...

- 1) *kleur*. Verander de intensiteit van de kleur van heldere, lichte kleuren tot zwart-wit.
- 2) *Afstand*. Verander van heel dichtbij tot veraf.
- 3) *Diepte*. Verander het beeld van een platte, twee-dimensionale foto naar een driedimensionaal beeld met diepte.
- 4) *Duur*. Verander van een snelle, vluchtige voorstelling naar een beeld dat enige tijd op een plaats blijft staan.
- 5) *Afmeting*. Verander het beeld van afmeting en maak het 2 keer groter, en dan *een* achtste ervan.
- 6) *Helderheid*. Verander een kristal-helder plaatje in een zonder detail en duidelijkheid.
- 7) *Contrast*. Stel het verschil tussen licht en donker in, eerst met een sterk contrast en dan langzaam naar vagere overgangen in grijs.
- 8) *Begrenzing*. Verander een duidelijk begrensde voorstelling in een omlijsting naar een volledig panorama dat het hele gezichtsveld omvat en zelfs daarbuiten zodat je je hoofd moet draaien om meer te zien.
- 9) *Beweging*. Verander het beeld van een foto of dia naar een bewegende film.
- 10) *Snelheid*. Stel de snelheid van de film bij van zeer traag tot zeer snel.
- 11) *Schakering*. Verander de kleurbalans. Laat bij voorbeeld de intensiteit van de rode kleurschakeringen toenemen of verminder het blauw en groen.
- 12) *Doorzichtigheid*. Maak het beeld transparant, zodat je kunt zien wat zich onder het oppervlak bevindt.
- 13) *Verhouding van de afmetingen*. Maak het ingelijste plaatje lang en smal...en vervolgens kort en breed.
- 14) *Oriëntatie*. Breng de bovenzijde van het beeld naar je toe...en dan van je af.
- 15) *Voorgrond/achtergrond*. Verander het verschil tussen de voorgrond (waar je het meest in geïnteresseerd bent) en de achtergrond (waartegen het geheel zich afspeelt)...En probeer het dan om te draaien zodat de achtergrond naar voren komt.
- 16) *associatie/dis-associatie*. Stap uit de ervaring en zie jezelf daar in de ervaring staan alsof je naar iemand anders kijkt...stap dan terug in de ervaring en bekijk alles vanuit je eigen ogen.
- 17) *Focus*. Ga met je focus over verschillende gedeelten van het beeld alsof je een groot en sterk vergrootglas hebt en elk gewenst deel van het beeld ziet verscherpen.
- 18) *Scherpte*. Maak nu het hele beeld scherper en scherper en dan weer vager en vager.

Hoe je je fantastisch voelt

1. Denk aan een tijd waar je je fantastisch voelde. Herinner dat je je helemaal en overweldigd super goed voelde. Denk aan iets wat zoouou heel erg onweerstaanbaar is.

2. Sluit je ogen en stel je die tijd weer helemaal levendig en gedetailleerd voor. Zie het beeld helder, hoor de geluiden hard. Herinner nu de gevoelens hoe ze toen waren.

3. Stel je voor dat je nu in die ervaring stapt en weer in *die* ervaring bent alsof je het nu weer helemaal opnieuw ervaart en ziet gebeuren. Zie wat je zou zien, hoor wat je zou horen en voel hoe goed je je zou voelen. Maak de kleuren sterker en helderder als dat helpt. Maak de afmeting van het beeld 2 maal groter. Besef hoe je daar ademhaalde en haal op die manier nu ook weer adem.

4. Let op dat *heerlijke* gevoel wat nu in je lichaam gebeurt en besef waar dat gevoel begint, heengaat en de draairichting. Stel je voor dat je nu controle neemt over dat gevoel en het sneller en sneller en sterker en sterker door je lichaam draait terwijl het gevoel groter en groter word.

5. Denk aan de toekomst aan een tijd waar je deze goede gevoelens zinvol kan gebruiken. Draai en lus deze heerlijke gevoelens door je lichaam heen terwijl je nu denkt aan de toekomst en de dingen die je in de komende weken gaat doen. Doorspek je toekomst met heerlijke gevoelens en wees niet te verrast wanneer je je heel goed voelt zonder enige redenen.

Drie tips voor het eliciteren van submodaliteiten bij anderen:

1. Ken de submodaliteiten lijst uit je hoofd
2. Ga er snel doorheen
3. Houd het conversationeel, gebruik geen NLP termen
4. Schrijf de submodaliteiten in codes op
5. Blijf contact houden met je subject terwijl je elicitieert
6. Krijg alleen de specifieke informatie die je wilt
7. Houd zuiverheid in je taal terwijl je de elicitatie vragen stelt

Bouw sterke interne representaties

1. Sluit je ogen en denk aan een persoon waar je moeite mee hebt mee om te gaan.
2. Stel je hun voor aan het einde van een ravijn op onstabiele grond.
3. Zie een sterke en hongerige Puma en stap in de Puma, zie bliksem overal om je heen en hoor een gospel koor van 300 zwarte vrouwen die "Oyy Yeah"
4. Voel jezelf tot een dreigende grote 10 meter omhoogkomen en kijk door de ogen van de Puma naar deze persoon en zeg in je eigen gedachten: "ha-ha-ha, dit is een makkie"

Future pacing van goede gevoelens

1. Laat je partner een moment herinneren dat hij/zij zich helemaal overweldigd super goed voelde. Denk aan iets wat zooooo heel erg onweerstaanbaar is.
2. Verdubbel nu de afmeting van het beeld en maak het twee keer groter. Verhoog het volume. Maak een schuif anker terwijl je de submodaliteiten versterkt.
3. Ga door de submodaliteiten lijst en kijk hoe sterk je het gevoel kan maken. Gebruik een motivatie stemming.
4. Laat ze gaan naar het moment waar ze het meest gemotiveerd waren. Gebruik elke krachtige positieve ervaring voor nu.
5. Voordat je een sterke respons in je partner laat gebeuren ga je eerst zelf in een staat van opwinding nu. Laat **maximale responses** gebeuren in je partner. Je moet je stem gebruiken om het te laten gebeuren in je partner. Gebruik de auditieve "kickers" (opstarters) om de stemming te versterken. Gebruik je stem om de locatie van het beeld op de juiste plek te krijgen. Wanneer je zegt: "laat het beeld dichterbij komen", laat je stem dan klinken alsof het dichterbij komt.
6. Terwijl het beeld dichterbij komt word het belangrijk voor je waar de beste plek is voor het beeld.
7. Vertel je partner te denken aan de toekomst en wanneer ze iets gaan doen.
8. Laat ze datgene wat ze gaan doen op hun tijdslijn plaatsen waar het zinvol is om te gaan doen en "vuur het schuif anker af"
9. Laat ze nu denken aan het doen van NLP oefeningen in de komende week en vuur het schuif anker af terwijl ze door de week gaan. Je kan het schuif anker afvuren vlak voor je de oefeningen gaat doen deze week.
10. Vind waar hun tijdslijn is door ze 5 dingen te vragen die ze willen doen in de toekomst.
11. Plaats deze 5 dingen op de tijdslijn en en schuif het motivatie anker 2 keer zo ver als daarvoor.

Overweldigend baldadige motivatie

Groepen van 2

A: Subject

B: NLP practitioner

1. Laat je partner een moment herinneren dat hij/zij zich helemaal overweldigd super goed voelde. Denk aan iets wat zooooo heel erg onweerstaanbaar is.

2. Verdubbel nu de afmeting van het beeld en maak het twee keer groter. Verhoog het volume. Maak een schuif anker terwijl je de submodaliteiten versterkt.

B maakt een "schuif anker" voor deze ervaring. Merk op en kalibreer waar de intensiteit is, de piek van de ervaring. Huidskleur veranderingen, ademhaling, gezichtsexpressies, symmetrie van het gezicht etc.

B Versterk de submodaliteiten van deze baldadige en overweldigende ervaring. Voordat je een sterke respons in je partner laat gebeuren ga je eerst zelf in een staat van opwindning nu. Laat **maximale responses** gebeuren in je partner. Je moet je stem gebruiken om het te laten gebeuren in je partner. Gebruik de auditieve "kickers" (opstarters) om de stemming te versterken. Gebruik je stem om de locatie van het beeld op de juiste plek te krijgen. Wanneer je zegt: "laat het beeld dichterbij komen", laat je stem dan klinken alsof het dichterbij komt.

3. Laat A nu denken aan zakelijke en persoonlijke interacties met mensen terwijl je het schuif anker afvuurt. Gebruik Milton model taalpatronen om A zichzelf te zien presenteren met super goede gevoelens, zelfvertrouwen, kracht, rust etc.

Het veranderen van slechte gevoelens

1. Denk aan iemand die je irriteert, je intimideert of je boos maakt. Maak een beeld van hem hij kijkt of eruit ziet wanneer hij je irriteert. Hoor hem zeggen wat je irriteert. Merk het vervelende gevoel op dat in je lichaam gebeurt.

2. Neem dit beeld en maak het zwart en wit. Verplaats het in de verte. Maak het veel kleiner, een achtste in afmeting. Plaats een clownsneus op zijn gezicht.

3. Hoor hem wat het ook is zeggen met Kabouter Plop's, Mickey Mouse, Donald Duck, Pino's, stem zeggen.

4. Merk op hoe je je anders voelt. Leid jezelf voor een paar momenten af en denk weer aan hem. Je zal je nog steeds anders voelen over hem.

Oefeningen voor Milton model taalpatronen

groepen van 5

1. A maakt een zin gebruikmakend met een **visueel predikaat** en voegt een linkwoord toe

kies uit: terwijl, gedurende, wanneer, en, omdat, en dat betekent...

“Ik zie jouw **EN** ... (wijst naar de andere persoon)

B maakt de zin af met het gebruiken van een visueel predikaat en ook een linkwoord (matchen van rep. systeem)

“je ziet er goed uit **TERWIJL** ...

Ga door totdat iedereen in de groep is geweest. Vervolg dan met auditieve predikaten en dan de kinestetische predikaten.

2. A maakt nu twee zinnen met twee rep. systemen en met twee linkwoorden.

“Ik zie een tijger **EN** hoor het grommen **TERWIJL** ...”

Ga door de groep heen met verschillende predikaten.

3. A maakt drie zinnen met drie rep. systemen en met drie linkwoorden.

“Ik zie een tijger **EN** hoor het grommen **TERWIJL** ik me bang voel **OMDAT** ...”

Belangrijk is dat de persoon die doorgaat met de volgende ronde het linkwoord niet herhaalt **EN** begint met een nieuw predikaat in een ander rep. systeem dan het laatst gesproken.

4. A maakt zinnen, rep. systemen en linkwoorden. B matcht het spreektempo van A *terwijl* hij die volgorde blijft volgen. B verandert dan het tempo *terwijl* hij blijft doorgaan om drie zinnen te maken gebruikmakend van verschillende rep. systemen en linkwoorden. Ga door de groep.

Meer oefeningen voor Milton model taal patronen

Groepen van 4-5

1. Maak 10 zinnen gebruikmakend van “Verborgene Vragen”
2. Maak 10 zinnen gebruikmakend van “Conversationale Veronderstellingen”
3. Maak 10 zinnen gebruikmakend van “Uitspraken”
4. Maak 10 zinnen gebruikmakend van “Verborgene Commando's”
5. Maak 10 zinnen gebruikmakend van “Overtreding van Selectiebependingen
6. Maak 10 zinnen gebruikmakend van “Linkwoorden”

NLP technieken

Swish pattern

1. Denk aan het laatste wat je ziet wanneer je het ongewenste gedrag doet bijvoorbeeld dat de sigaret richting je mond komt. Zorg dat je het door je eigen ogen bekijkt zoals in het echt. Zet het aan de kant voor een moment.
2. Nu maak je een beeld (gedisassocieerd) van jezelf waarin je helemaal gezond bent. Je straalt van gezondheid. Maak het zo aantrekkelijk als je kan. Maak het zo groot als echt, kraakhelder, scherp en 3-d. Zet het nu helemaal van je af zodat je het bijna niet kan zien.
3. Zie nu het beeld net voordat je het ongewenste gedrag doet van stap 1. Laat nu het gewenste beeld van veraf steeds groter en dichterbij komen en op een gegeven moment het andere beeld in duigen slaan.
4. Geniet van het goede gevoel van het gewenste beeld.
5. Doe je ogen dicht en herhaal stap 3 en 4 minimaal 10 keer zo snel als je kan.

NLP technieken

Fast fobia cure

1. Identificeer een grote angst, fobie of trauma bij je subject
2. Ga op de eerste rij van een bioscoop zitten en zie jezelf daar voor de laatste keer op het scherm in die vervelende gebeurtenis (disassociatie),
3. Stap nog een keer uit jezelf en zie jezelf kijken naar jezelf daar op de eerste rij kijken naar jezelf. Dubbele disassociatie, merk op hoe anders dat voelt.
4. Stap terug op de eerste rij en zie jezelf daar in de film. Ga naar het einde van de film en zet de de film stil, zie jezelf daar in de foto op het scherm terwijl jij naar het scherm kijkt vanaf de eerste rij.
5. Denk aan circusmuziek en zet het harder, stap in jezelf, in die foto daar op het einde van de film en spoel de hele film 2 keer zo snel terug naar het begin van de film terwijl je de circusmuziek hoort.
6. Herhaal stap 5 een paar keer totdat de emotie volledig is geneutraliseerd
7. Vraag naar het verschil wanneer het subject denkt aan de herinnering

NLP technieken

Genoeg is genoeg patroon

1. Denk aan 5 momenten waar je je schaamde voor je angst, of waar je het helemaal gehad had met je probleem.
2. Maak een film van de eerste keer dat je je zo voelde. Dan de tweede keer, de derde keer. de vierde keer en de vijfde keer.
3. Breng alle momenten samen, de een achter de andere in een doorlopende film waar jij er belachelijk uitziet met je probleem. Een doorlopende film waarin jij bang bent met die angst.
4. Maak de beelden groter en lichter terwijl jij deze film van alle 5 momenten in een rij voorbij ziet komen waarin je er belachelijk uitziet met dat probleem en of die angst. Draai deze film steeds maar weer totdat je je heel erg schaamt voor jezelf of het helemaal gehad hebt met dat probleem.
5. Doe dit tot het punt dat je begint te zeggen tegen jezelf dit is belachelijk, Genoeg is genoeg geweest!

NLP technieken

Ontkrachtigen van negatieve suggesties

1. Denk aan iets negatiefs wat iemand tegen je heeft gezegd of iets negatiefs wat je tegen jezelf zegt.
2. Denk aan iemand die je niet vertrouwt die je een leugen heeft verteld. Herinner hoe zij de leugen aan je hebben verteld.
3. Eliciteer de submodaliteiten van de leugen de negatieve suggestie.
4. Verplaats de negatieve suggestie in de submodaliteiten van de leugen en swish het in plaats zodat je over de suggestie net als de leugen denkt.

NLP technieken

Het weglachen van je angsten

1. Denk aan een moment dat je de slappe lach had of te melig was. Een van die momenten dat je merkte dat je lachte en het onmogelijk was om te stoppen. Herinner levendig wat je voelde en wat je gedachten waren.
2. Kietel jezelf totdat je steeds moet lachen.
3. Terwijl je aan het lachen bent denk dan aan hetgeen wat je bang maakte. En merk op terwijl je lacht dat datgene begint te veranderen in je gedachten. Zie terwijl je lacht de submodaliteiten van de angst veranderen en ook je gevoelens.

NLP technieken

Veranderen van slechte herinneringen

1. Denk aan een herinnering of bepaalde gedachten waar je mee wilt stoppen.
2. Merk de submodaliteiten op, "freeze frame" de film en maak het klein.
3. Ga naar het eind van de herinnering en "freeze frame" het. Gebruik de denkbeeldige wit maak knop en grijp het en maak het wit heel snel.
4. Herhaal dit drie keer.
5. Zie jezelf in het einde van de film, draai alles terug en hoor alles terugwaarts gaan. Draai ook het gevoel de andere kant op.
6. Hoe meer je probeert te denken aan deze slechte herinnering hoe moeilijker het is om deze te herinneren.

NLP technieken

Veranderen van verlangens

1. Denk aan een bepaalde trigger die je iets doet verlangen dat je wilt stoppen.
2. Zie de film beginnen van dit trigger moment en maak het gelijk helemaal wit. Begin het verlangen beeld en maak het gelijk helemaal wit.
3. Vervang het beeld gelijk met een beeld waarin je jezelf iets nieuws ziet doen. Zie jezelf in dit beeld gelukkig en vrij. Dit maakt dat je het verlangen verbind aan de gedachte dat je vrij bent van deze gewoonte.
4. Herhaal stappen 1-3 een paar keer en merk dat je je er anders over gaat voelen.

NLP technieken

Gevoels omdraai techniek

1. Denk aan iets dat je bang of zenuwachtig maakt.
2. Merk op in welke richting dit angstige gevoel in je lichaam draait. Naar binnen, buiten, linksom of rechtsom. Geef dit draaiende gevoel een rode kleur.
3. Plaats het gevoel buiten je lichaam en zie het draaien in de richting waarin het draait. Draai de richting om en maak het blauw. Plaats het terug in het lichaam. Laat dit blauwe gevoel dus in de tegenovergestelde richting draaien.
4. Draai het gevoel sneller en sneller in je lichaam de tegenovergestelde richting op en merk op hoe je je anders voelt.
5. Denk aan iets wat je een comfortabel gevoel geeft en merk op in welke richting dit gevoel draait.

NLP technieken

Ontdek hoe jij zekerheid doet

1. Denk aan iets wat je sterk gelooft. (Bijvoorbeeld dat de zon morgen opkomt)
2. Merk op wat voor beelden, geluiden en gevoelens er opkomen wanneer je denkt aan deze overtuiging en jouw zekerheid hierover.
3. Noteer alle submodaliteiten van deze overtuiging.
4. Denk aan iets waaraan je twijfelt of niet zeker over bent. (Misschien dit , misschien dat)
5. Merk op welke beelden, geluiden en gevoelens er boven komen wanneer je aan deze twijfel denkt en je onzekerheid hierover.
6. Noteer alle submodaliteiten van deze twijfel.
7. Merk speciaal de verschillen op tussen deze sterke overtuiging en deze twijfel.

NLP technieken

De overtuiging swish pattern

1. Denk aan een beperkende overtuiging die je niet langer wilt hebben. Bijvoorbeeld dat je jouw probleem zal hebben voor de rest van je leven of een bepaalde tijd nog.
2. Denk aan een vermogende overtuiging die je wilt hebben. Bijvoorbeeld dat je vrij zal zijn van je probleem voor de rest van je leven en je gelukkig kan leven.
3. Bekijk de submodaliteiten van je zekerheid en je twijfel.
4. Zie de beperkende overtuiging waar je vanaf wilt in de verte springen en terug schieten in submodaliteiten van jouw twijfel.
5. Op hetzelfde moment zie de vermogende overtuiging in de verte springen en terugschieten in de submodaliteiten van jouw sterke geloof met alle zekere gevoelens.
6. Herhaal dit een paar keer, elke keer snel.

NLP technieken

Het ineensorten van ankers

1. Identificeer een situatie waar je een ongewenste reactie of gevoel hebt op iets wat je ziet hoort of voelt.
2. Associeer je nu in die situatie, zie wat je daar ziet, hoor wat je daar hoort en voel wat je daar voelt. Anker deze staat op de linker knie.
3. Identificeer 3 maal een gewenst gevoel en een gewenste reactie in diezelfde situatie.

Associeer en versterk door- het veranderen van de submodaliteiten- deze gewenste staten. Anker vervolgens elke staat op de rechter knie; een zogenaamd stapelanker.

4. Vuur vervolgens beide ankers tegelijkertijd af. Calibreer je subject. Na ongeveer een minuut laat je het negatieve anker los en houd je het positieve anker nog een minuut op de knie om vervolgens ook los te laten.

5. Breaker state

6. Feedback

NLP technieken

Een nieuwe reactie programmeren

1. Identificeer een situatie waar je een ongewenste reactie of gevoel hebt op iets wat je ziet hoort of voelt.
2. Kies een nieuwe gewenste reactie of gevoel bij dezelfde trigger.
3. Associeer je met deze gewenste reactie/staat, merk op hoe het gevoel draait. Verander de submodaliteiten zodat deze staat versterkt. Laat het goede gevoel sneller draaien en geef het een kleur.
4. Vanuit deze gewenste staat en terwijl het goede gevoel draait kijk en luister je naar de oude triggers. Zie hoe je gebruik maakt van nieuwe keuzemogelijkheden in je gedrag.
5. Future pace

NLP technieken

Reïmprinting van een nieuwe overtuiging

Stap 1: maak een nieuwe overtuiging of kies een gewenste overtuiging

Stap 2: ga na wie invloedrijke personen waren in je jongere jaren

Stap 3: induceer trance en ga boven je tijdslijn zweven

Stap 4: ga met je nieuwe overtuiging het verleden in

Stap 5: ga net na je geboorte je tijdslijn in en zie de invloedrijke personen

Stap 6: zie hun gezicht en hoor hun de nieuwe overtuiging tegen de jongere jou zeggen

Stap 7: ga door je hele verleden terwijl deze invloedrijke personen de nieuwe overtuiging in jou bewonderen en je vertellen dat je deze hebt

Stap 8: groei opnieuw op met de nieuwe overtuiging en kom naar het heden toe

Stap 9: feedback



Voor informatie over de NLP en hypnotherapie opleidingen:

Contact NLP en hypnotherapie trainer Martijn Groenendal
NLP Life Academy
06-41.28.87.52

website: www.nlplifeacademy.nl

Gelicenseerd door de NLP Society en door de IAPCH.