

Filip De Vos

N.L.P. In een zakelijke context

1. Ontstaan:

zie ons artikel: 'Wat is N.L.P.'

NLP ontstond meer dan 40 jaar geleden. Belangrijk om te onthouden is dat NLP voortkomt uit modelleren en uit ervaring. Niet uit de duim of het brein van een bepaald persoon of personen. NLP gaat louter om het proces, niet om de inhoud. NLP (indien juist aangeleerd en gebruikt) wil dus nooit inhoud opleggen. Volgens John Grinder (co-ontwikkelaar van NLP) is dit totaal onethisch, en ik volg hem hier helemaal in. Eén mogelijk definitie van NLP is: 'NLP is een model dat de structuur van onze ervaring beschrijft.'

2. NLP in een zakelijke context:

Tijdens een NLP opleiding (practitioner – master practitioner – new code practitioner), leer je een aantal vaardigheden:

a. Calibratie: Calibratie is gebaseerd op een puur zintuigelijke waarneming (los van interpretatie en evaluatie). Dit maakt het mogelijk om door grondige observatie te kunnen waarnemen of bv. iemand wel of niet akkoord gaat met wat jij beweerd, zonder dat die persoon dit ook verbaal uitspreekt. Het laat toe om te observeren of iemands houding en bewegingen congruent zijn met wat hij verbaal uitspreekt. In NLP noemen we calibratie, de moeder van alle vaardigheden.

b. Rapport: Rapport is essentieel als je effectief wil communiceren. Rapport is het creëren van een 'goed contact' met de ander. Het zal bepalen of die ander je 'graag heeft'. Rapport is eerst volgen om dan te leiden (pacing and leading). Recente studies tonen duidelijk dat de efficiëntie van een heel aantal processen enorm stijgt indien rapport aanwezig is. Tot en met een bezoek aan de geneesheer. Idem bij onderhandelingen, verkoop, vergaderingen, leiderschap....

We onderscheiden 2 componenten bij rapport: 1. de niet verbale component: hoe rapport opbouwen door je lichaamshouding, en 2. de verbale component.

De niet verbale component leren we aan bij het begin van een practitioner opleiding en deze wordt gedurende de opleiding verder verfijnd.

De verbale component heeft te maken met het stellen van precieze vragen om meer info te krijgen over wat de ander nu precies bedoelt, om te weten te komen hoe zijn kaart van de wereld in mekaar zit. Het aanpassen van je taalgebruik (bv. Meer visueel, auditief, kinesthetisch) aan het taalgebruik van de ander zorgt alweer voor meer rapport. De ander krijgt de indruk dat je hem verstaat. (verkoop, onderhandelingen, team-orders,....)

c. Communicatie: NLP help bij een efficiënte communicatie en is zelfs op een bepaald vlak een communicatiemodel. Al te vaak denken we dat we de 'boodschap' verstaan hebben en blijkt achteraf dat de ander iets anders verwacht had van ons. En ook omgekeerd: we denken dat we ons duidelijk uitdrukken maar we verkrijgen niet het resultaat dat we verwachtten... Via NLP leer je taal gebruiken om efficiënt vragen te stellen en/of jezelf efficiënt uit te drukken. Het gaat hier alweer puur over het proces van taal, niet over de inhoud. (verkoop, onderhandelingen, vergaderingen, leiderschap....)

d. Perceptuele Posities: Je leert om verschillende waarnemingsposities in te nemen. Bij NLP onderscheiden we 3 verschillende posities: 1ste: je observeert vanuit jezelf, 2de: je observeert vanuit de positie van de ander en 3de: je observeert vanuit de positie van een 'objectieve' voorbijganger. Observeren, dus niet interpreteren en evalueren. Dit zorgt er voor dat je extra informatie verkrijgt, op zijn beurt laat dit dan weer toe jou denken/doen aan te passen om je gewenst resultaat (outcome) te verkrijgen. (verkoop, onderhandelingen, vergaderingen, conflict oplossen, leiderschap...)

e. Milton Taal Model: Afgeleid uit hypnose leren we bij NLP in een al wat gevorderd stadium het gebruik aan van suggestieve taal. Hiermee leid je de focus van de ander of anderen in de richting die jij wenst. Ook het gebruik van metaforen behoort hier toe. (verkoop, public speaking, vergaderen,...)

f. Algemener: Tijdens een NLP training ga je ook aan de slag met situaties die jij als 'probleem-situaties' ervaart. Op een hoger niveau laat die toe om jou patronen (en die van anderen) te ontdekken, in kaart te brengen en om nieuwe patronen te ontwikkelen die je wel helpen in bepaalde situaties. Een NLP opleiding verruimt je blik op de wereld, je creëert meer opties hetgeen weer een gevoel van vrijheid geeft. Het streefdoel is 'state choice', je 'stemming' kunnen kiezen die jou het meest dient in een bepaalde situatie. (Dus niet state management...). Je wordt dus flexibeler.

3. Besluit

Een standaard practitioner opleiding focust niet specifiek op een zakelijke context. Aangezien NLP puur om proces gaat, zijn al de vaardigheden die je verwerft inzetbaar in alle domeinen van het leven. Het is de intentie van de deelnemer die bepaald waar hij de accenten legt en op welke contexten hij vooral gaat focussen tijdens de opleiding. Aangezien we werken met persoonlijke ervaringen (zonder dat de inhoud hiervan gedeeld moet worden), garanderen we een onmiddellijke efficiëntie. NLP is geen theoretisch model, het is oefenen en doen, ervaren. Als de intentie er is volgt er gegarandeerd verandering.