

# **Bijlage**



*NLP Practitioner plus  
Woordenlijst*



# A

## **ACCESSING-CUES**

Dit zijn subtiele non-verbale gedragingen die aangeven welk zintuiglijk representatiesysteem wordt gebruikt. Bijvoorbeeld: oogpatronen, fysiologie (houding), ademhaling, stemgebruik (toon & tempo) en gebaren.

## **ALIGNMENT**

Congruentie (overeenstemming) tussen intenties, overtuigingen, waarden en gedrag.

## **ALSOF KADER** (Engels: "AS IF"-frame)

Een manier om creatief problemen op te lossen door te doen alsof iets al heeft plaatsgevonden (is gebeurd), met de bedoeling om mogelijkheden te onderzoeken. Je blokkade/beperking m.b.t. een gewenste situatie, gaat als het ware mentaal voorbij aan een oplossing.

Vraag: "Als dit waar is, wat moet dan nog meer waar zijn? Als dit gebeurde.... Als je het wel zou kunnen, hoe ziet dat eruit? Stel je eens voor dat..."

## **AFSTEMMEN OP** (Engels: Pacing)

Een methode die wordt gebruikt om snel rapport op te bouwen door het eigen gedrag af te stemmen op het gedrag van de ander. 'Matching' of 'mirroring' van gedrag. Bijvoorbeeld: Je ademt in hetzelfde ritme als de ander. Je gaat in dezelfde houding zitten als de ander.

## **ALIGNMENT** (Nederlands: Op één lijn brengen)

Zorgen dat alle elementen uit de competentieniveaus zodanig op elkaar zijn afgestemd, dat zij met elkaar in harmonie zijn en elkaar ondersteunen bij het bereiken van een bepaald doel.

## **ANALOGE INFORMATIE**

- Analoge informatie komt overeen met zintuiglijk waargenomen informatie (het beeld, geluid, gevoel).

- Digitale informatie is de verwoording van die zintuiglijke waarneming (beschrijving van iets in een ander taalsysteem dan waarin het werd waargenomen).

## **ANKER** (Engels: Anchor)

Een anker is een externe (doelgerichte) stimulus die een bepaalde subjectieve ervaring oproept (interne toestand). Ankers treden spontaan op of worden doelbewust neergezet. Bijvoorbeeld: Als je een bepaalde song hoort denk je aan iemand; het gebruik van podiumankers door het gebruiken van vaste, onderscheiden plekken voor het presenteren van theorie en het beantwoorden van vragen, etc.

Een '**trigger**' is een spontane stimulus, die zodra deze in de omgeving wordt waargenomen een gedrag of een gedachte start. Bijvoorbeeld: Zodra het stoplicht op rood springt, stop je automatisch.

## **ANKEREN**

Het proces waarin op het hoogtepunt van een interne ervaring (intense, emotionele stemming) een externe, specifieke stimulus neuraal aan deze ervaring verbonden wordt. Telkens als de stimulus opnieuw wordt aangeboden volgt de interne ervaring automatisch. Ankeren kan visueel (gebaren), auditief (door specifieke woorden te gebruiken, door de stemtoon of door herkenningmuziek), kinesthetisch (hand op iemands schouder) en qua geur (parfum, nieuwe autospray).

### **ANKERKETING** (Engels: Chaining anchors)

Een serie ankers die in een vaststaande volgorde worden geactiveerd, zodat in een aantal stappen van een huidige ervaring (stemming) naar een gewenste ervaring (stemming) wordt toegewerkt. Het is een techniek die kan worden gebruikt als de gewenste, vermogende stemming aanzienlijk afwijkt van de huidige stemming.



### **ASSOCIATIE** (Engels: Association)

Je zit *in* de ervaring. Alle representatiesystemen zijn bij de herinnerde ervaring betrokken. Je kijkt door je eigen ogen, je hoort wat je toen hoorde, je voelt wat je toen voelde. Dit noemen we geassocieerd.

### **AUDITIEF** (Engels: Auditory)

Betrekking hebbende op geluid, luisteren, horen. Eén van de vijf primaire weergave-systemen: visueel (beelden), auditief (geluiden), kinesthetisch (gevoelens), olfactor (geur) en gustatoir (smaak).

## **B**

### **BACK-TRACK** (Nederlands: Terugspoelen)

Je herhaalt in het kort de informatie die je tot dat punt hebt, of je vat samen. Daarbij gebruik je de sleutelwoorden van de desbetreffende persoon in een specifieke tonaliteit. Het helpt je om rapport op te bouwen. Het helpt je in vergaderingen om te zien of de deelnemers allemaal op hetzelfde punt zijn aangeland.

### **BETEKENIS REFRAME** (Engels: Content reframing)

In een betekenis reframe vervang je de oorspronkelijke betekenis uit de structuur van de overtuiging, door een nieuwe betekenis.

## **C**

### **CHANGE PERSONAL HISTORY** (Nederlands: Het veranderen van je persoonlijke geschiedenis)

Een NLP-ankertechniek waarbij relevante ervaringen in het verleden met behulp van je huidige hulpbronnen kunnen worden herbeleefd, met als doel deze ervaring te transformeren in een herinnering met positieve invloeden. Een manier om de emotionele impact van een herinnering te veranderen. De negatieve ervaring verandert en/of je kunt nieuwe conclusies verbinden aan de ervaring uit het verleden.

### **CHUNKEN**

Het kiezen van een hoger of lager abstractieniveau. Informatie wordt globaler weergegeven of juist in kleinere stukjes opgedeeld. Er zijn drie manieren van 'chunking':

1. 'Chunking down': Naar een lager abstractieniveau, waarin meer specifieke of concrete informatie wordt gegeven. Voorbeeld: Groente--> Bloemkool.
2. 'Chunking up': Naar een hoger abstractieniveau, waarin meer abstracte, globale informatie wordt gegeven. Voorbeeld: Appel--> Fruit.
3. 'Chunking laterally': Op hetzelfde abstractieniveau, waarbij zijwaarts wordt gezocht naar voorbeelden die dezelfde informatie geven. Voorbeeld: Appel en peer (zijn beide voorbeelden van fruit).

## **CIRCLE OF EXCELLENCE**

Techniek waarbij hulpbronnen (zoals in de techniek van gestapeld ankeren) worden geankerd aan een ingebeelde cirkel op de grond. Bij presentaties kunnen deze cirkels nuttig zijn om in probleemsituaties tot nieuwe keuzemogelijkheden te komen.



## **COLLAPSING ANCHORS** (Nederlands: Instorten van ankers)

Techniek voor het neutraliseren van negatieve gevoelens. Daarbij wordt het ene anker gekoppeld aan het negatieve gevoel en het andere aan het tegenovergestelde gevoel. Vervolgens activeer je beide ankers tegelijkertijd. De cliënt ervaart verwarring waarbij beide emoties door elkaar heen lopen; dit verdwijnt snel, waarbij de hulpbronemotie de overhand krijgt. De positieve emotie wint, omdat mensen als ze de keus krijgen tussen twee emoties, onbewust liever voor de prettige emotie kiezen.

## **COMMUNICATIEMODEL**

Beschrijving van de structuur van de ervaring. Het model laat zien dat er buiten ons allerlei gebeurtenissen plaatsvinden die wij waarnemen via onze zintuigen. Vanaf het moment dat die externe prikkel -een beeld (visueel), een geluid of een woord (auditief), een aanraking (kinesthetisch), een geur (olfactoir) of een smaak (gustatoir)- wordt waargenomen, beginnen onze hersenen een proces van verwerking. Daarbij passeert die informatie een aantal filters die onder andere te maken hebben met de wijze waarop wij een interne voorstelling hebben gevormd van de wereld om ons heen (iemand's wereldbeeld). Kortom: die te maken hebben met de wijze waarop wij zijn gevormd.

## **COMMUNICATIEVE STURING**

In staat zijn effectief te communiceren m.b.t. wat je over wilt brengen, doordat je verschillende modellen van de werkelijkheid parallel kunt hanteren.

Tevens ben je in staat anderen feedback te geven, op weg naar het bereiken van persoonlijke doelen.

## **COMPETENTIE**

Een competentie is een bekwaamheid die blijkt uit feitelijk gedrag in een bepaalde context.

## **CONGRUENTIE** (Engels: Congruence)

Letterlijk overeenstemming. Toestand waarbij al je gedeelten (waarden, overtuigingen en gedrag) het eens zijn met de boodschap. Wat je zegt stemt volledig overeen met je fysiologie en stemtoon. Tegengesteld aan incongruentie.

## **CONTACT**

Terwijl je bij je eigen gevoel blijft, de ander in zijn of haar model van de wereld ontmoeten, zónder je daarbij in het gevoel van de ander te verliezen. In contact zijn kan leiden tot verandering van overtuigingen en gevoelens bij jezelf en bij de ander.

## **CONTEXT**

De context is de omgeving waarin zich een specifieke situatie voordoet. De context is vaak van belang voor wat de interpretatie van een specifieke ervaring of gebeurtenis betreft.

## **CRITERIUM**

De (op onbewust niveau dieper liggende) waarde(n) die iemand gebruikt om beslissingen te kunnen nemen of een oordeel te kunnen geven over de dingen om hem heen. Een criterium geeft aan wat in een bepaalde context belangrijk is. Het criterium kun je achterhalen door bijvoorbeeld te vragen: "Waarom is het belangrijk dat....?"



## D

### **DERDE POSITIE** (Engels: Third position)

Waarnemingspositie waarin je gedissocieerd van jezelf en de ander, de interactie waarneemt tussen jezelf en de ander.

### **DELEN**

Het op metaforische wijze aanduiden van onafhankelijke programma's, strategieën of gedrag. Het zien van de mens als het geheel van meerdere subpersoonlijkheden met ieder een eigen wereldmodel en eigen intentie. In het veranderingswerk zoek je de hoogste intentie die de delen verbindt en laat ze vervolgens integreren. Als mens heb je bewustzijn van delen nodig om te kunnen functioneren. Vaak wil je iets gaan doen, maar 'iets' houdt je tegen. Misschien een gedeelte dat je wil beschermen om niet af te gaan bij een presentatie? Bewustzijn van delen is goed als ze een blokkade vormen op weg naar het bereiken van een doel.

### **DELETIE** (Engels: Deletion)

Eén van de drie universele modelleringsprincipes (weglating, generalisatie en vervorming), waarmee mensen hun wereldmodel vormen en in stand houden. In het model dat wij van de wereld om ons heen maken zijn delen weggelaten. Wij verbinden ons aan een interne voorstelling die niet overeenkomt met de werkelijkheid. Delen uit de dieptestructuur zijn weggelaten.

### **DIEPTESTRUCTUUR** (Engels: Deep structure)

- Taal dient als weergave-systeem voor onze ervaringen. Wanneer mensen hun weergave, hun ervaringen van de wereld willen meedelen, vormen ze een volledige linguïstische weergave van hun ervaring. Dit wordt de dieptestructuur genoemd.  
- Wanneer ze beginnen te spreken maken ze een serie keuzes (transformaties), aangaande de vorm waarin ze hun ervaring zullen meedelen. Deze output in de vorm van gesproken woorden noemen wij de **oppervlaktestructuur**.

### **DIGITALE INFORMATIE** (Engels: Digital information)

Digitaal geeft discrete betekenissen (zoals aan/uit, ja/nee). Dit in tegenstelling tot analoog dat meerdere betekenissen in zich heeft. **Analoge informatie** komt overeen met zintuiglijk waargenomen informatie (kijken, horen, voelen). Digitale informatie is de verwoording van die zintuiglijke waarneming. (Bijvoorbeeld: Beschrijving van een waarneming in taal).

### **DISNEY STRATEGIE**

Een strategie die de componenten creativiteit (fantasie), realisme en evaluatie (kritiek) onderscheidt en uit elkaar haalt bij het ontwikkelen van plannen, ofwel: het verzinnen en uitwerken van ideeën.

### **DISIDENTIFICATIE**

Het onderkennen en doorbreken van bepaalde identificaties. In veranderwerk is het meestal nodig om bepaalde beperkende identificaties te doorbreken. In zekere zin gaat veranderen over 'becoming not me'. In NLP-termen gaat het erom doelondersteunende identificaties te hebben. Wolinsky, die dit begrip in de NLP introduceerde beschrijft de 'spirituele weg' als de weg waarin uiteindelijk alle identificaties worden opgeheven.

### **DISSOCIATIE** (Engels: Dissociation)

Je ervaart een gebeurtenis van een afstand. Je ervaart niet de emoties van de oorspronkelijke ervaring. Je bent in staat jezelf in je herinnering te zien en te horen. Bijvoorbeeld: Je ziet jezelf in die vergadering de dingen doen die je toen deed, je hoort jezelf denken.

### **DOEL**

Het doel is de weg van de huidige situatie naar de gewenste situatie.



### **DOEL-VORMVOORWAARDEN**

Dit betreft een aantal voorwaarden waaraan voldaan moet worden, teneinde een effectieve en ecologische uitkomst te geven. In NLP wordt een doel getoetst aan de volgende vijf vormvoorwaarden:

1. Is het *positief* uitgedrukt?
2. Wordt het op *eigen initiatief* ondernomen en gehandhaafd door de persoon die het doel wenst?
3. Is de doelstelling - en de stappen die nodig zijn om daar te komen - *specifiek zintuiglijk waarneembaar* beschreven? Is het in de *juiste context* geplaatst?
4. Is de eerste stap *gespecificeerd* en *haalbaar* en geeft het de *bewijsprocedure* aan?
5. Is het doel *ecologisch verantwoord* en verruimt het de keuzemogelijkheden?

### **DOORVRAGEN**

Iemand door middel van vragen terugbrengen tot diens subjectieve ervaring, waarbij de persoon weer geassocieerd is met het gevoel dat oorspronkelijk beleefd werd in een bepaalde situatie. Hierbij wordt gebruik gemaakt van het Metamodel van de taal.

### **DOWN-TIME**

Toestand waarbij je aandacht naar binnen is gericht. Je registreert niet wat er om je heen gebeurt.

## **E**

### **ECOLOGIE** (Engels: Ecology)

Ecologie is de leer van de consequenties. Bij het controleren van de gewenste verandering (doel), worden vragen gesteld om te achterhalen of de verandering geen nieuwe of andere problemen oproept bij de cliënt, of in zijn leefwereld.

Ecologievragen zijn:

- Wat zal er gebeuren als je het krijgt?
- Wat zal er niet gebeuren als je het krijgt?
- Wat zal er gebeuren als je het niet krijgt?
- Wat zal er niet gebeuren als je het niet krijgt?

### **EMOTIES**

Emoties zijn complexe combinaties van gevoelens en gedachten die een drijfveer vormen voor gedrag (ik ben erg gemotiveerd, ik voel me bedonderd, onrechtvaardig behandeld, etc.) Ze geven informatie en zijn in aanzet functioneel.

**EYE ACCESING CUES:** zie OOGBEWEGINGEN



## F

### **FEEDBACK**

Feedback is informatie over de voortgang met betrekking tot een bepaald doel.

### **FEEDBACK GEVEN**

Feedback geven aan anderen houdt in dat je in staat bent iemand, gegeven een bepaalde (vaak gezamenlijke) intentie, 'zowel opbouwend als corrigerend' bij te sturen, zodat de waarschijnlijkheid dat de intentie gerealiseerd wordt, groter wordt.

### **FEEDBACK ONTVANGEN**

In staat zijn signalen over jezelf vanuit de buitenwereld toe te laten en deze te gebruiken als informatie om te kunnen oordelen over je eigen handelen en/of de effecten daarvan in overeenstemming zijn met je intenties.

### **FOCUS**

Het vermogen een duidelijke positie in te nemen door voor jezelf te 'bepalen wat je wilt' en daar doelgericht aan te werken.

### **FRAME** (Nederlands: Kader)

Frame in NLP verwijst naar de manier waarop we zaken in verschillende contexten plaatsen zodat ze verschillende betekenissen krijgen. Zoals: Outcome-frame (resultaatkader), Ecology-frame (ecologiekader), Backtrack-frame, Evidence-frame (bewijskader), As If-frame (als of...kader), Rapport-frame, etc.

### **FUTURE PACING** (Nederlands: Afstemmen op de toekomst)

Het proces waarin mentaal een voorstelling wordt gemaakt van een toekomstige situatie, waarin de zojuist opgetreden verandering wordt getoetst. Doel is te ervaren en zeker te stellen dat het gewenste gedrag in de toekomst automatisch en op een natuurlijke manier zal plaatsvinden.

### **FYSIOLOGIE** (Engels: Physiology)

Hiermee wordt in NLP bedoeld op non-verbale reacties die samenvallen met een innerlijk ervaren toestand of met een interne representatie. Er is echter ook sprake van interne fysiologie (wat gebeurt er in het lichaam?)

## G

### **GEBLOKEERDE TOESTAND** (Engels: Stuck state)

In een stuck state ervaart men zich als geblokkeerd of gestresst, hetgeen gepaard gaat met onaangename gevoelens. Hulpbronnen worden niet meer waargenomen of als niet meer toegankelijk ervaren.

### **GEDRAG** (Engels: Behaviour)

Die specifieke fysieke acties en reacties, waarmee wij op andere mensen en op de omgeving om ons heen inspelen.

Gedrag ontstaat door onze interne voorstelling, stemming en fysiologie.



### **GENERALISATIE** (Engels: Generalisation )

Eén van de drie universele modelleringprincipes (weglating, generalisatie en vervorming), waarmee het wereldmodel wordt gevormd en instant gehouden. Voorbeeld: "Men zegt..." Hierin is 'men' niet gespecificeerd, het is dus een generalisatie van een concreet individu.

### **GESTALT**

Een verzameling herinneringen die met elkaar zijn verbonden, of die zijn gegroepeerd rond een bepaald onderwerp.

Anders gezegd: Een ggeneraliseerde herinnering van bepaalde situaties.

### **GESTAPELD ANKER** (Engels: Stacking anchors)

Een gestapeld anker is het herhaald ankeren (op dezelfde plaats) van verschillende herinneringen. Het heeft een versterkend effect, het leidt tot een krachtig anker.

### **GEVOELEN**

De basis gemoedstoestanden die de mens in reactie op de buitenwereld kan ervaren. Klassiek samengevat in de vijf B's: *blij, boos, bedroefd, bang en bezorgd*.

(Zie ook: primaire gevoelens, secundaire gevoelens, zijnsgevoelens).

### **GEWENSTE TOESTAND** (Engels: Outcome state of Desired state)

Doelen, gewenste toestand of gewenste ervaring die een persoon wenst te bereiken.

### **GUSTATOIR** (Engels: Gustatory)

Betrekking hebbende op smaak en proeven.

## **H**

### **HERKADEREN** (Engels: Reframing)

Een NLP-proces waarbij de betekenis van een verschijnsel verandert, door het in een ander kader te plaatsen. Als het problematisch gedrag is gescheiden van de positieve intentie van het gedeelte dat verantwoordelijk is voor dat gedrag, kan met behulp van herkaderen het gedeelte nieuw gedrag worden aangeboden dat dezelfde hoogste intentie bevredigt, zonder de problematische bijproducten (zonder problematisch gedrag).

### **HIERARCHIE** (Engels: Hierarchy)

Een hiërarchie van criteria (abstractieniveaus), waarbij elk hoger gelegen criterium meer invloed heeft op gedrag en ervaringen dan de daaronder gelegen criteria.

### **HUIDIGE TOESTAND** (Engels: Present state)

De subjectieve ervaring van een persoon op dit moment. Meestal gebruikt in de context van een doel: wat doet de persoon nu in plaats van (in) het doel (de gewenste toestand of desired state)?

### **HULPBRON** (Engels: Resource)

Een interne weergave van datgene wat het probleem oplost. Vaak maak je gebruik van interne hulpbronnen. Soms ook van gecreëerde externe hulpbronnen, die krachten bevatten om het probleem te kunnen overwinnen (suggestie).

### **HYPNOTISCHE TAALPATRONEN:** zie MILTONMODEL





## **INCONGRUENT(IE)** (Engels: Incongruence)

Toestand waarin de non-verbale communicatie niet overeenstemt met de boodschap. Niet volledig verbonden met gewenste doelen; het interne conflict zal tot uitdrukking komen in iemands gedrag. Voorbeeld: Je zegt: "Ik ben blij" en je kijkt daarbij verdrietig. Tegenovergesteld aan congruent(ie).

## **IDENTITEIT** (Engels: Identity)

Wie zijn wij? Onze identiteit stuurt onze overtuigingen, capaciteiten en gedrag. Eén van de niveaus van competenties.

## **INGEBEDDE OPDRACHTEN** (Engels: Embedded commands)

Het bedekt aanbieden van opdrachten die zorgen voor actieve deelname van de cliënt in het proces op het onbewuste gedragsniveau, zonder dat weerstand wordt opgeroepen.

## **INHOUD** (Engels: Content)

Inhoud is dat wat je zegt en de betekenis daarvan. **Proces** is los van de inhoud; de manier waarop iemand informatie verwerkt. Wat is zijn interne programma (strategie)? Proces is de structuur, de ordening van de elementen en hun onderlinge relaties.

## **INLEVINGSVERMOGEN**

Je bent in staat andermans emoties te onderkennen en te verduren en je op basis daarvan in zijn belevingswereld te verplaatsen.

## **INNERLIJKE STEM**

Luisteren naar de innerlijke stem is een metafoor voor het 'in contact zijn met het eigen gevoel', los van de rationalisaties die je erover kunt hebben. Door de eigen gevoelens en emoties te herkennen en analyseren kan de sturingsinformatie die erin zit, omgezet worden in effectieve acties.

## **INSTALLEREN** (Engels: Installation)

Het proces van het verwerven van een nieuwe strategie of gedrag. Met alles wat je zegt kun je onbewust iets bij een andere installeren. Communiceer daarom zorgvuldig.

## **INTENTIE** (Engels: Intention)

Het doel van bepaald gedrag. Vaak wordt gezegd: Met een positieve bedoeling (intentie), maar niet met het gewenste resultaat.

## **INTERNE REPRESENTATIE** (Engels: Internal representation)

De manier waarop wij onze herinneringen coderen. Het patroon van informatie dat wij creëren en opslaan uit combinaties van beelden (V), geluiden (A), gevoelens (K), geuren (G) en smaken (O).

## **INTERNE DIALOOG**

In de NLP-terminologie een synoniem voor auditief digitaal (Ad, zie oogbewegingen). Het gesprek dat mensen in zichzelf voeren en waarmee ze ondermeer keuzes overwegen en betekenis toekennen aan situaties.



## K

### **KADER** (Engels: Frame).

De context waarin in een bepaalde situatie geplaatst kan worden om er betekenis aan te verlenen. (Zie ook: frame, herkaderen en kaderen.)

### **KADEREN** (Engels: Framing)

Jn staat zijn om een voor anderen een duidelijk kader te zetten rondom het gewenste gedrag in een bepaalde situatie.

### **KALIBREREN**

Op basis van zintuigspecifieke waarneming een koppeling leggen tussen de (externe) waarneembare non-verbale signalen en de interne toestand, waarin een persoon zich op enig moment bevindt. Van essentieel belang is dat je dezelfde non-verbale reacties meermalen gelijktijdig met die innerlijke ervaring hebt waargenomen. Het is een belangrijke eerste stap in NLP-interventies; daarbij kalibreer je de non-verbale reacties die horen bij de probleemsituatie. Je let op de kleur en spanning van de huid, de ademhaling en de ogen. Het geeft een referentie waaraan het succes van de interventie kan worden afgelezen.

### **KINESTHETISCH** (Engels: Kinaesthetic)

Betrekking hebbende op gevoel en beweging.

### **KRITIEK**

Kritiek is een persoonlijke mening van een persoon over een andere persoon of zaak. Wat hij daarbij denkt, voelt of ervaart vergeleken met zijn persoonlijke standaard.

## L

### **LEIDEN** (Engels: Leading)

Het veranderen van je eigen gedrag, terwijl je voldoende rapport hebt opgebouwd met de andere persoon om jou te gaan volgen (in dat gedrag). 'Pacing' en 'leading' is een belangrijk onderdeel van NLP. Je gaat eerst de wereld van de cliënt binnen en leidt hem naar conclusies die hij zichzelf kan toe-eigenen om de gewenste verandering te bereiken.

### **LOGISCHE NIVEAUS** (Engels: Logical levels)

Robert Dilts heeft het model van de logische niveaus ontwikkeld op grond van Gregory Batesons "Steps into an ecology of mind." De in dit boek gebruikte niveaus van competentieontwikkeling zijn hierop gebaseerd. Het model van Dilts is een interne hiërarchie waarbij elk hoger niveau psychologisch gezien een lager niveau omvat. Het hogere niveau heeft volgens Dilts ook veel meer impact. Het model blijkt in de praktijk echter zeer bruikbaar. In volgorde (van boven naar beneden) worden de volgende niveaus gehanteerd:

- (1) spiritualiteit, zingeving, bezieling
- (2) identiteit, missie
- (3) overtuigingen en waarden, motivatie, permissie (vergunning)
- (4) capaciteiten, vermogens, richting
- (5) gedrag, actie
- (6) omgeving, reactie



Gregory Bateson beschrijft de logische niveaus als volgt:

- Een hoger logisch niveau organiseert de informatie op onderliggende niveaus;
- Verandering op een lager niveau kan verandering op het direct hoger liggende niveau bewerkstelligen;
- Verandering op een hoger niveau zal verandering op alle lagere niveaus teweeg brengen.

## M

### **MATCHING**

Het overnemen (delen) van iemands gedrag, met als doel het tot stand brengen van rapport.

### **META**

Afgeleid uit het Grieks. Het betekent "boven". Anders gezegd: Het geheel omvattend. (Zie ook Metapositie, Metamodel, Metaprogramma en Meta States.)

### **METAMODEL (VAN DE TAAL)**

Een model ontwikkeld door John Grinder en Richard Bandler, waarin een verzameling taalpatronen wordt geïdentificeerd (met bijbehorende vragen) die problematisch of dubbelzinnig kunnen zijn. Anders gezegd: Het Metamodel is bedoeld om de cliënt de oppervlaktestructuur (gesproken taal) waarin delen zijn weggelaten, d.m.v. vraagstellingen, de ontbrekende delen uit de dieptestructuur (de oorspronkelijke ervaring) te laten achterhalen. Specifieke Metamodel-responsen kun je gebruiken om het weggelaten materiaal terug te vinden en om de spreker te helpen opnieuw met zijn dieptestructuur contact te maken. Het Metamodel is gebaseerd op transformationele taalkunde en identificeert vervormingen, generalisaties en weglatingen die de oorspronkelijke betekenis verbergen. De model-vragen worden gebruikt om de betekenis van de oorspronkelijke ervaring te achterhalen. Het Metamodel verbindt taal met de ervaringen en kan worden gebruikt voor het verzamelen van informatie, het verhelderen van betekenissen, het identificeren van beperkingen en het vergroten van iemands keuzemogelijkheden.

### **METAPROGRAMMA (Engels: Meta program)**

Metaprogramma's zijn interne programma's die je (meestal onbewust) gebruikt om te bepalen welke soort informatie je uit de werkelijkheid filtert en hoe je die informatie verwerkt en waardeert. Metaprogramma's zijn abstracter dan strategieën en criteria. Ze geven aan hoe je de ervaringen sorteert, hoe je de aandacht richt, hoe je zaken/mensen benadert en in welke brokstukken je dingen ervaart.

### **METAPOSITIE (Engels: Meta position)**

Ook wel derde positie. Het denkproces over een situatie vanuit een toeschouwerperspectief. Je kijkt en luistert naar jezelf, terwijl je waarneemt hoe de andere jij reageert in het hier en nu. Je bent als het ware gedissocieerd van jezelf.

### **METAFOOR (Engels: Metaphor)**

Een metafoor is een analogo verhaal met een oplossing, waarbinnen de persoon zich identificeert (ontleend aan Wibe Veenbaas). Een metafoor is een overdrachtelijke uitdrukingsvorm waarbij een boodschap wordt verpakt in een verhaal of anekdote. Het bewustzijn hoeft de boodschap niet op te pikken, maar het onbewuste kan op het juiste spoor worden gezet.



## **MILTON-MODEL**

Het tegengestelde van het Metamodel, waarin juist algemene formuleringen (gebaseerd op indirecte suggestie en vooronderstellingen) worden gebruikt, die de ander zelf met ervaringen invult. Daardoor wordt bij de ander een proces gestart van transderivationeel zoeken (zie begripsuitleg). Het model is gebaseerd op het hypnotische taalgebruik van Milton H. Erickson MD. Het Milton-model wordt gebruikt om de ander behalve op bewust niveau ook op onderbewust niveau, zodanig aan te spreken dat hij een bepaalde boodschap oppikt.

**MIRRORING:** zie SPIEGELEN

## **MISMATCHING**

Het bewust gebruiken van andere gedragspatronen in relatie tot een ander persoon, ten einde het rapport te verbreken met als doel een heroriëntering. Tegengesteld aan: 'matching'.

## **MODELLEREN** (Engels: Modelling)

Het proces van observeren, in kaart brengen van succesvol gedrag (succesvolle strategieën) van andere mensen en het vervolgens na de verschillen (contrast frame) te hebben vastgesteld, het installeren van nieuw gedrag (strategie). Eigenlijk is modelleren het in kaart brengen van vaardigheden, die integreren bij jezelf, om ze vervolgens aan anderen te kunnen leren. Modelleren is de basis van NLP. Zonder modelleren bestond NLP niet.

# **N**

## **NEURO LINGUISTISCH PROGRAMMEREN (NLP)**

Een serie technieken en vaardigheden ontwikkeld op basis van modelleren, door John Grinder en Richard Bandler in 1975. Het is ontleend aan Alfred Korzybski, die ooit heeft gezegd: "Wat zou het mooi zijn als er iemand zou komen die de mens beschrijft in termen van structuur, proces en context".

NLP wordt gedefinieerd als:

1. De studie van de structuur van de subjectieve ervaring
2. Modelleren
3. Een communicatie technologie

NLP onderzoekt de patronen of programma's die ten grondslag liggen aan onze communicatie. Daarbij wordt aandacht geschonken aan het *zenuwstelsel* (neuro) -door middel van zintuigen worden onze ervaringen verwerkt-, aan *taal* (linguïstisch) en andere niet verbale communicatie, waardoor onze interne voorstelling wordt gecodeerd.

## **NOMINALISATIE**

Het taalkundig proces van het omzetten van een proceswoord of werkwoord in een gebeurtenis of een ding. Bijvoorbeeld: "De beslissing is gevallen." Beslissing is de nominalisatie. Metamodel vraag: "Hoe hebben jullie de beslissing genomen?"

## **NON-VERBAAL** (Engels: Non-verbal)

Zonder woorden communiceren.



## O

### **OLFACTOIR** (Engels: Olfactory)

Betrekking hebbende op geur en ruiken.

### **ONDERBREKENDE TOESTAND** (Engels: Separator state)

In een separator state ervaart men een neutrale of emotioneel 'niet deelhebbende' toestand, die gebruikt wordt om een andere actuele toestand te onderbreken.

### **OOGBEWEGINGEN** (Engels EYE ACCESSING CUES)

Oogbewegingen in een bepaalde richting zijn een indicatie voor het visueel, auditief of kinesthetisch verwerken van informatie. Ofwel : Welk zintuiglijk weergavesysteem wordt op dat moment gebruikt? Denk daarbij aan individuele verschillen...

- Vh Visuele herinnering (Ogen rechts naar boven): Beelden van dingen die je eerder hebt gezien. Vragen die gewoonlijk deze oogbeweging oproepen: "Welke kleur ogen heeft je moeder? Hoeveel ramen had het laatste huis waar je woonde?"

- Vc Visuele constructie (Ogen links naar boven): Beelden van dingen die je nooit eerder hebt gezien of het zien van dingen anders dan ze in werkelijkheid zijn. Vragen: "Hoe zou je kamer eruit zien wanneer die blauw was? Hoe ziet een olifant eruit met gele stippen?"

- Ah Auditieve herinnering (Ogen horizontaal rechts opzij): Het herinneren van geluiden of stemmen die je eerder hebt gehoord. Vragen: "Wat is het geluid van de brandweersirene? Kun je de stem van je moeder herinneren?"

- Ac Auditieve constructie (Ogen horizontaal naar links): Geluiden die je nooit eerder hebt gehoord. Vragen: "Hoe zou ik klinken als ik de stem van Donald Duck had?"

- Ad Auditief digitaal (Ogen rechts naar beneden): Interne dialoog, in jezelf praten. Vragen: "Wat ga ik doen nu hij de afspraak niet is nagekomen? Hoeveel begrip heb ik nog, het is de zoveelste keer ondanks alle goede intenties. Wat denk je, is de grens bereikt?"

- K Kinesthetisch (Ogen links naar beneden): Gevoelens, emoties, gevoel van aanraking. Vragen: "Hoe voelt het om gelukkig te zijn? Hoe voelt het wanneer je een nat tapijt aanraakt? Stel je het gevoel van smeltende sneeuwballen voor in je handen?"

### **OPEN FRAME**

Een kans voor iedereen om commentaar naar voren te brengen of vragen te stellen over het aangeboden materiaal tot aan dat moment. Een lesmoment waarin ruimte geboden wordt. Vaak ook een uitnodiging om voor de groep iets te vertellen over iets wat je hebt meegemaakt met betrekking tot het materiaal.

### **OPPERVLAKTE STRUCTUUR** (Engels: Surface structure)

De gesproken woorden waarmee een beschrijving wordt gegeven van een interne representatie die gebaseerd is op zintuiglijke waarneming. De oppervlaktestructuur is de weergave. Zie ook dieptestructuur.



### **OVERTUIGING** (Engels: Belief)

Een overtuiging is een generalisatie over de werkelijkheid, op basis van een beperkt aantal ervaringen. Op basis hiervan creëren mensen hun eigen model van de wereld. (zoz)

Generalisatie over

(1) oorzaak, (2) betekenissen, en (3) grenzen in...

- (a) de wereld om ons heen,
- (b) ons gedrag,
- (c) onze capaciteiten, en
- (d) onze identiteit.

Overtuigingen zijn beweringen over jezelf, over andere mensen, over de wereld om je heen. Het zijn beweringen die voor jezelf waarheid bevatten. Je verbindt er gevoelens aan, omdat deze overtuigingen belangrijk voor je zijn. Realiseer je echter dat overtuigingen het tegenovergestelde zijn van feiten. Feiten zijn meetbaar en waarneembaar. Een overtuiging is een innerlijk zeker weten en heeft niets te maken met de realiteit. Een overtuiging wordt meestal gevormd door een veralgemenisering van je ervaringen. Overtuigingen zijn bewuster aanwezig dan waarden. Elke overtuiging is op de een of andere manier gekoppeld aan een bepaalde waarde, die waarschijnlijk onbewust is.

Structuur van een overtuiging en hoe ze samen hangen...

- Er is:
1. een betekenis (**conclusie**), die gebaseerd is op
  2. een verschijnsel (**bewijs**), die zijn belangrijkheid ontleent aan
  3. een criterium (**waarde**).

## P

### **PATROON DOORBREKEN** (Engels: Pattern interrupt)

Het doorbreken van een gedragspatroon voordat deze is gecompleteerd. Bijvoorbeeld: Je steekt je hand uit om de ander te begroeten, de ander doet dat ook, maar voordat het komt tot daadwerkelijk handen schudden grijp je zijn pols.

### **PREDIKATEN** (Engels: Predicates)

Het zijn proceswoorden, zoals werkwoorden, bijwoorden en bijvoeglijke naamwoorden, die iemand gebruikt om het onderwerp te beschrijven. In NLP worden predikaten vaak gebruikt om te achterhalen welk representatiesysteem iemand op zeker moment gebruikt. Daarnaast geeft het gebruik van predikaten de mogelijkheid tot het opbouwen van rapport. Voorbeelden: "Er ging bij mij een lichtje branden (V). Toen ging er een belletje rinkelen (A). Ik voelde wat er stond te gebeuren (K)."

**PRESENTSTATE:** zie HUIDIGE SITUATIE

### **PRIMAIRE GEVOELENS**

Het primaire gevoel is de impuls of het gevoel dat in een situatie als eerste ontstaat. Het is het onvervalste oorspronkelijke antwoord op de omgeving en komt uit ons 'zijn', uit dat wat wij in wezen noch kunnen verklaren, noch kunnen analyseren.

### **PRIMAIR REPRESENTATIESYSTEEM**

Het voorkeursysteem om intern opgeslagen informatie naar buiten te brengen. Dit komt vaak tot uitdrukking in de woordkeuze, herkenbaar aan de predikaten. Verder is het systeem herkenbaar aan de fysiologie en tonaliteit.



## PROCES EN INHOUD

**Inhoud** is wat je doet, terwijl **proces** is hoe je het doet. Wat je zegt is de inhoud, hoe je het zegt is het proces. NLP is in het modelleringsproces vooral geïnteresseerd in het proces: hoe doen mensen de dingen die ze doen?

## PROCESSTURING

In staat zijn een groepsproces zodanig aan te sturen, dat kennis en emotie beide een effectieve rol in de interactie kunnen hebben.

# R

## RAPPORT

Het ontmoeten van de ander in zijn of haar model van de wereld. Hierdoor vergemakkelijkt je het tot stand brengen van vertrouwen, harmonie en samenwerking in een relatie.

Als twee mensen rapport hebben wordt hun relatie gekenmerkt door ...

- 1) vertrouwen,
- 2) gevoelsmatige betrokkenheid,
- 3) bereidheid om elkaar te volgen (volgen & leiden),
- 4) respect voor elkaars model van de wereld en
- 5) sterk op elkaar gerichte aandacht.

Rapport is de basis voor doeltreffende communicatie.

Er zijn vier indicatoren voor rapport

1. Goed gevoel (K): als jij dat voelt, voelt de ander dat ook.
2. Verandering gelaatskleur M: donkerder (niet blozen).
3. Iets vertrouwd zeggen (At).
4. Leiden: kan met een bepaald doel.

De eerste drie zijn zintuiglijke waarnemingen, de laatste ontstaat als gevolg van de eerste drie. Dus: van afstemmen naar leiden.

**REFRAMING:** zie HERKADEREN

**REPRESENTATIESYSTEEM** (Engels: Representational systems)

De vijf zintuigen: zien, horen, voelen, proeven en ruiken.

**RESOURCE:** zie HULPBRON

## R.O.L.E.-MODEL

Het model is ontwikkeld door Robert Dilts. Doel is een duidelijk beeld te krijgen van de strategie van iemand. Wat is de denkwijze van iemand? Iemand die gemotiveerd is kan de strategie van de ander overnemen door het model te kopiëren tot zijn strategie.

**REPRESENTATIONAL SYSTEM: Zie Representatiesysteem**

Visueel, auditief, kinesthetisch, taalpatronen en submodaliteiten



## S

### **SATIR-ROLLEN**

Ook wei Satir-posities genoemd. Dit zijn houdingen of communicatiepatronen die mensen aannemen. Ze zijn geformuleerd door Virginia Satir. Van nature heb je vaak voorkeur voor één van de vijf posities. In presentaties kan het nuttig zijn de posities te wisselen, afhankelijk van wat je op dat moment communiceert. De Satir-posities zijn:

1. Verzoener (Engels: Placator)
2. Beschuldiger (Engels: Blamer)
3. Beredeneerder (Engels: Computer)
4. Afleider (Engels: Distractor)
5. Balanceerder (Engels: Leveler)

### **SCHADUW(-KANT)**

De kant van jezelf die je liever niet ziet en waar anderen in je omgeving zich in de praktijk vaak aan storen, omdat het regelmatig leidt tot gedrag dat dwars op je intenties lijkt te staan.

### **S.C.O.R.E.-MODEL**

Dit model is ontwikkeld door Robert Dilts en Todd Epstein. Het is een model voor het verzamelen van relevante informatie, noodzakelijk voor het effectief organiseren van informatie met betrekking tot veranderingswerk. De volgende vijf elementen zijn nodig:

S...YMPTOOM - De uiterlijke en vaak bewuste kenmerken van de probleemsituatie.

C...AUSE(S) (=Oorzaak) - Onderliggende elementen die de oorzaak vormen.

O...UTCOME (=Doel) - Het beoogde doel, de gewenste ervaring.

R...ESOURCES (=Hulpbronnen) - Elementen nodig om het doel te bereiken en in stand te houden.

E...FFECT - Het resultaat op lange termijn.

### **SECUNDAIRE GEVOELENS**

Secundaire gevoelens zijn gevoelens die men veinst, omdat ze voor acceptabeler gehouden worden dan het oorspronkelijke, primaire gevoel. "Ik ben niet boos, maar wel verdrietig", is het meest klassieke voorbeeld hiervan.

### **SENSATIES**

De verschillen die onze zintuigen kunnen waarnemen. Bijvoorbeeld: warm/koud, licht/donker, pijn etc.

### **SEPARATOR STATE: zie GEBLOKKEERDE TOESTAND**

### **SLEUTELS VOOR EEN HAALBAAR DOEL**

Dit betreft een aantal stappen die je minimaal moet zetten voor het bereiken van je doel. Stel jezelf de vraag: 'Hoe komt het dat ik dit nu nog niet heb?'

1. Positief uitgedrukt: Wat wil ik precies bereiken?
2. Geef de huidige situatie aan, geassocieerd.
3. Geef het resultaat aan. Gedissocieerd, in de toekomst, maak het dringend en aantrekkelijk. Wat zul je zien, horen, voelen; wanneer je dit hebt?
4. Geef de bewijsprocedure aan: Hoe zul je weten dat je het hebt?
5. Is het wenselijk gezien de omstandigheden?
6. Is het op eigen initiatief ondernomen en gehandhaafd?
7. Is het in de juiste context geplaatst? Waar, wanneer, hoe en, met wie?
8. Welke middelen zijn ervoor nodig? Doe alsof; ken je iemand die dit wel heeft gedaan?
9. Is het ecologisch?





## **SLEIGHT-OF-MOUTH PATTERNS**

Ontwikkeld door Robert Dilts door het modelleren van de door Richard Bandler gebruikte taalpatronen. Het zijn conversationele patronen die zijn gebaseerd op een complexe equivalentie of oorzaak-gevolg bewering, met als doel het veranderen van een overtuiging.

## **SPIEGELEN** (Engels: Mirroring)

Het gedrag van de ander nadoen in spiegelbeeld. Het spiegelen van de ander zijn houding, gebaren, gezichtsuitdrukking met als doel het opbouwen van rapport.

Je stapt hierbij *in* het wereldbeeld van de ander.

## **STIMULUS-RESPONS**

Een associatie tussen een ervaring en opvolgende gebeurtenis (de zgn. reactie). Een natuurlijk leerproces dat werd gedemonstreerd door Ivan P. Pavlov toen hij het rinkelen van een bel, verbond met de speekselvorming bij honden. Hier ligt de basis voor ankeren.

## **STRATEGIE** (Engels: Strategy)

Een opeenvolging van stappen die tot een bepaald resultaat leidt. Strategie is iedere interne en externe set van ervaringen die constant een specifieke uitkomst oplevert. Een strategie bestaat uit een opeenvolging (syntaxis) van representaties, die leiden tot een specifiek resultaat. In NLP is het belangrijkste aspect van een strategie de representaties die worden gebruikt om de strategie tot stand te brengen. Bijvoorbeeld: Een koopstrategie: V->K->Ad. Dus: Ik zie iets, krijg daarbij een bepaald gevoel en beslis tot kopen.

## **STRUCTUUR**

Structuur is de ordening van de elementen en hun onderlinge relaties. Structuur staat los van de inhoud. Het is de manier waarop iemand informatie verwerkt. Wat is zijn interne programma (strategie)? **Inhoud** is dat wat je zegt en de betekenis daarvan.

**STUCK STATE:** zie GEBLOKKEERDE TOESTAND

## **SUBMODALITEITEN** (Engels: Submodalities)

Submodaliteiten geven betekenis aan de subjectieve ervaring. Submodaliteiten zijn de kleinste bouwstenen waaruit de structuur van de subjectieve ervaring is opgebouwd. Bijvoorbeeld: Visuele submodaliteiten zijn kleur, vorm, beweging, helderheid, diepte, etc. Auditieve submodaliteiten zijn volume, toonhoogte, tempo, etc. Kinesthetische submodaliteiten zijn druk, temperatuur, locatie, etc.

## **SWISH PATTERN**

Een veranderingspatroon op basis van submodaliteiten, waarbij een huidige (negatief ervaren) situatie wordt vervangen door een gewenste (positief ervaren) situatie. Dit doen wij door het met een 'Swish' het ene beeld te laten vervagen naar de horizon en het andere beeld ervoor terug te plaatsen. De herhaling zorgt voor blijvend resultaat. Het 'negatieve' beeld wordt bovendien een anker dat je automatisch 'programmeert' in de nieuwe richting. Het is erg effectief in het wijzigen van ongewenst gedrag in nieuw gedrag.

## **SYNESTHESIE** (Engels: Synaesthesia)

Het proces van overlap tussen twee representatiesystemen die gekarakteriseerd kunnen worden door de structuur van 'zien-voelen', waarbij een persoon het gevoel direct ontleent aan wat hij ziet. Of door de structuur van 'horen-voelen', waarbij de persoon het gevoel direct ontleent aan wat hij hoort. Het is een neurologische verbinding tussen twee representatiesystemen die gelijktijdig opereren. Bijvoorbeeld: Je ziet (Ve) een muis en raakt in paniek (Ki). Een twee-staps-strategie (Ve->Ki), waarbij de persoon in kwestie zich vaak niet realiseert wat er gebeurt.





## **SUCCES (VIJF GRONDBEGINSELEN VOOR SUCCES)**

De vijf sleutels zijn:

1. Ken je *doel* (uitkomst)
2. Onderneem *actie*
3. Wees *zintuiglijk scherpzinnig*
4. Wees *flexibel* in je gedrag
5. Ga te werk vanuit een fysiologie en psychologie, gericht op het bereiken van *perfectie*.

## **T**

### **TIJDLIJN** (Engels: Timeline)

De manier waarop wij beelden, geluiden en gevoelens opslaan in verleden, heden en toekomst.

### **TOEGANGSSIGNALLEN** (Engels: Accessing cues)

#### **T.O.T.E-model**

Dit model is ontwikkeld door Miller, Galanter en Pribram. Het model beschrijft een stuurkundige lus waarin een huidige situatie wordt vergeleken met een gewenste situatie, net zolang tot de lus kan worden verlaten. De letters staan voor:

- TEST: "Trigger" (stimulus) waarmee de strategie begint welke wordt gebruikt als norm voor de test;
- OPERATE (uitvoeren): Het herinneren, creëren of verzamelen van informatie over de interne en externe wereld die nodig is voor de strategie;
- TEST: Een vergelijking in hetzelfde representatiesysteem met behulp van tijdens de eerste test opgestelde criteria;
- EXIT: "Decision point", is een weergave van de resultaten van de test.

#### **TRANCE**

Een veranderde bewustzijnstoestand die wordt gekenmerkt door naar binnen gerichte concentratie en een beperkte externe aandacht, met als doel het vergroten van het contact met onbewuste hulpbronnen. Verder zijn cliënten in trance beter ontvankelijk voor directe opdrachten (suggesties), met als doel effectieve resultaten.

#### **TRANSDERIVATIONEEL ZOEKEN** (Engels: Transderivational search)

Vaak afgekort tot (TDS). Het zoekproces in iemands herinnering naar andere ervaringen waarvan het huidige gedrag van is afgeleid.

#### **TWEEDE POSITIE** (Engels: Second position)

Waarnemingspositie waarin je gedissocieerd van jezelf en geassocieerd met de ander. Je beschouwt de interactie vanuit de ander.

#### **TWEEDE WINST** (Engels: Secondary gain)

Negatief of problematisch gedrag dat een positieve functie heeft op een ander niveau.

Bijvoorbeeld: Een roker die rookt omdat hem dat een houding geeft in gezelschap of dat hem helpt ontspannen. De ouder die met zijn ziekte een kind claimt voor verzorging.



## U

### **UPTIME**

Toestand waarbij je aandacht volledig naar buiten is gericht. Je besteedt geen aandacht aan interne processen. Vergelijk ook "down time".

### **UTILISEREN** (Engels: UTILIZATION)

Een techniek waarbij een specifiek(e) strategie of gedragspatroon wordt overgenomen, met als doel de respons van de ander te beïnvloeden. Bijvoorbeeld: Je doet een trance-proces en ergens klinkt het geluid van een bel. Je zegt op dat moment: "En terwijl je het geluid van een bel hoort ... " etc. Je utiliseert (benut) een extern patroon, teneinde trance te bevorderen.

## V

### **VAARDIGHEID**

Een vaardigheid is een gedragsmogelijkheid waarover iemand beschikt.

### **VERANTWOORDINGSVERMOGEN**

Het vermogen om je in het contact met andere betrokkenen in een bepaalde situatie te verantwoorden, over de wijze waarop je invulling hebt gegeven aan je positie, de daarbij behorende verantwoordelijkheden en de afspraken in die situatie. Dit vermogen vooronderstelt dat je kunt overzien welke factoren in een bepaalde situatie een rol spelen en welke verantwoordelijkheden bij jouw positie horen. En dat je op basis daarvan bewust keuzes maakt en de verantwoording neemt voor de consequenties hiervan in je omgeving.

## W

### **WAARDEN** (Engels: Values)

Die dingen die wij belangrijk vinden. Waarden vormen het kinesthetische 'er naar toe' en 'er van af', achter onze daden. Waarden motiveren onze acties en door ze te met woorden te benoemen rechtvaardigen we onze acties. Het komt vaak voor dat verschillende mensen verschillende gedragsmatige consequenties verbinden aan dezelfde waarden.

### **WAARNEMINGSPOSITIES**

Positie van waaruit je de interactie waaraan jezelf deelneemt, beschouwt. De drie waarnemingsposities zijn:

1. Eerste positie: beschouwt de interactie vanuit jezelf.
2. Tweede positie: beschouwt de interactie vanuit de ander.
3. Derde positie: meta ten opzichte van de eerste twee; beschouwt de wisselwerking in de interactie tussen jezelf en de ander.

**WERELDMODEL** (Engels: Model of the world)

Iemands interne representatie van onderling samenhangende verwachtingen en overtuigingen, waarmee de ervaringen worden geordend en een model van de wereld wordt gegeven.

**WEGLATEN:** zie DELETIE

**WELL-FORMNESS CONDITIONS:** zie DOEL-VORMVOORWAARDEN

## Z

**ZELFMOTIVATIE**

Je eigen motieven kennen en deze weten te verwoorden. Je ontwikkelt deze verder doordat je de gestelde doelen ook daadwerkelijk in actie omzet. Je bent in staat (ook bij tegenslag) je aandacht op het doel gericht te houden (focus).

**ZELFREFLECTIE**

In staat zijn je eigen gevoelens en gedachten te registreren en te benoemen. Je neemt de verantwoordelijkheid voor je eigen gedrag en de consequenties daarvan. Je hebt de kracht en de beperkingen van je eigen model van de wereld ervaren en bewust gekozen voor die wet van overtuigingen die jou het best ondersteunen.

**ZOEKSYSTEEM** (Engels: Leadsystem)

Het zintuiglijk representatiesysteem (visueel, auditief, kinesthetisch) dat het meest gebruikt wordt om intern opgeslagen informatie te benaderd (zoeken). Het 'leadsystem' is de sleutel om de toegang te krijgen tot opgeslagen informatie. Het is herkenbaar aan de oogbewegingen. Volgorde en positie geven informatie over innerlijke processen.

**ZIJNSGEOELENS**

Gevoelens van één zijn met jezelf en de wereld. Ze worden beschreven als lichtheid, helderheid en volheid. Vaak komen ze voor op momenten dat mensen zich in harmonie met hun omgeving ervaren. Flow (stroom) is een voorbeeld van een voor velen bekend zijnsgevoel. Als je iets doet wat je bevredigt, kun je daar lange tijd veel energie aan besteden zonder dat je er moe van wordt. In deze toestand scheidt het lichaam het interne gelukshormoon endomorfine uit.

