

E - B O O K

HOE COMMUNICEER JE MET EEN STOKBROOD?



SABINE VAN DIJK

NLP: HOE COMMUNICEER JE MET EEN STOKBROOD?!

Ooit kwam een vrouw bij de bekende Amerikaanse familietherapeute Virginia Satir met een probleem dat ze met haar man al een jaar of 15 had. De vrouw beklagde zich over haar man. Hij maakte namelijk zo'n rommel als hij 's avonds de slaapkamer opkwam. Dan gooide hij achteloos zijn schoenen op een willekeurige plaats neer en vervolgens de rest gespreid door de kamer. Vrouwlief hield van een opgeruimde kamer. Het gaf haar een vredig gevoel. ☐ Maar ze kon maar niet aan haar man duidelijk maken hoe goed zij zich voelde bij een opgeruimde kamer die zij zag. Manlief echter was veel minder op opgeruimdheid ingesteld en zijn gevoel hing ook niet zo af van een opgeruimde kamer. Hij hield meer van comfort zo als bijvoorbeeld een aangenaam warm bed. Hij was niet zo op het zien van dingen ingesteld. hij moest het voelen.

Virginia Satir gaf de vrouw het advies een groot stokbrood te kopen, dit goed te verwarmen en vervolgens te verkruimelen. Daarna diende ze aan de kant van het bed waar haar man altijd lag de kruimels te verspreiden. En zo geschiedde. ☐ Ze moest er natuurlijk wel voor zorgen dat ze vóór haar man in bed lag. Toen manlief vervolgens naar boven kwam herhaalde zich het bekende ritueel. Schoenen uit en plof...jasje uit etc. waarna hij zich met een aangename kreun in bed liet vallen. Echter, hij sprong er net zo snel weer uit als hij er ingesprongen was waarna de vrouw tegen hem zei: "Precies zoals jij je nu voelt zo voel ik me altijd als jij die kleren zo door de kamer gooit". De man hing vanaf die tijd altijd netjes zijn kleren weg.

Er wordt wel eens gezegd: "De bedoeling van je communicatie is het resultaat dat je krijgt". De vrouw had 15 jaar lang op steeds dezelfde manier haar boodschap proberen over te dragen maar met steeds hetzelfde resultaat. Kennelijk geldt dat als je altijd doet wat je altijd deed, je krijgt wat je altijd al kreeg! Hoe vaak hoor je mensen niet zeggen: "Ik heb het je 100 keer gezegd maar je wil gewoon niet luisteren!" We stellen de ander dan verantwoordelijk voor het feit dat wij niet effectief communiceren. ☐

Hoe flexibel zijn wij eigenlijk in onze communicatie? ☐ Ja natuurlijk, een bepaalde mate van flexibiliteit hebben we allemaal, en vinden we zelfs vanzelfsprekend. Als we tegen een Engelsman praten gaan we Engels praten omdat hij ons anders niet begrijpt. En tegen een kind van 3 jaar gaan we ook geen gecompliceerde ambtelijke volzinnen met moeilijke woorden gebruiken. Maar...de wat subtielere nuances zoals in bovenstaand verhaaltje. In hoeverre communiceren we binnen onze eigen taal op dezelfde golflengte als de ander? ☐ En wat zijn dan de zaken die de golflengte bepalen?

REPRESENTATIESYSTEMEN

Waarnemen doen we met onze zintuigen:
Horen, voelen, ruiken, proeven.

We kunnen nooit alles waarnemen wat er aan informatie op ons afkomt. Gemiddeld nemen we 7 eenheden aan informatie tegelijkertijd waar. Terwijl er meer dan een miljoen informatie-eenheden waar te nemen zijn. We zij dus gedwongen een keuze te maken. (selectieve perceptie). De keuze (informatie selectie) maken we onbewust. We filteren de informatie onbewust. Sommige mensen zijn vooral visueel ingesteld en zien allerlei details, terwijl anderen voornamelijk grote lijnen zien. Auditieve mensen horen een veelheid aan verschillende geluiden en kinesthetische mensen voelen vooral de atmosfeer, de temperatuur en materialen waar ze op zitten etc.

We hebben een voorkeur in zintuiglijke waarneming; dat is aan mensen te horen. Drie mensen lopen samen op het strand en zeggen:

Visueel ☒ “Ik zie het hier helemaal zitten, kijk toch eens naar die verschillende kleuren van de zee”

Auditief ☒ “Hoor die zee eens ruisen, en die meeuwen krijsen”

Kinesthetisch “Op het strand kom ik helemaal tot rust, alle stress vloeit weg”

Naast visueel, auditief en kinesthetisch kennen we mensen die als voorkeur **Auditief digitaal** hebben (interne dialoog). Zij spreken vooral in zichzelf, hebben een sterke innerlijke dialoog in plaats van beelden, geluiden of gevoelens. Auditief digitaal staat voor woorden (tegen zichzelf spreken) en auditief tonaal voor geluiden (horen).☒

Tenslotte, maar minder dominant, kennen we:

Olifactor (reukzin) ☒ “Heerlijk om hier te zijn, de geur van de zee is fantastisch”

Gustatoir (smaakzin)☒ “Pas als ik het zout van de zee proef met zwemmen, weet ik weer wat het is om aan het strand te zijn”

HOE HERKEN JE REPRESENTATIESYSTEMEN ?

VISUEEL

Mensen met een sterk visueel representatiesysteem staan of zitten met hun hoofd rechtop/omhoog en met hun ogen naar boven. Visuele mensen bewegen met snelle krachtige bewegingen, lopen meestal snel, met hun hoofd omhoog. Ze ademen meestal over de toppen van hun longen. Zitten vaak op het puntje van hun stoel. Ze herinneren zich zaken door beelden te zien en zijn minder gericht op geluiden en woorden. Ze hebben moeite met verbale instructie omdat hun gedachten met beelden aan de haal kunnen gaan.

AUDITIEF

Auditieve mensen bewegen hun ogen veelal zijwaarts en ademen vanuit het midden van hun borst. Ze spreken veel tegen zichzelf (soms bewegen de lippen mee wanneer ze tegen zichzelf praten) en zijn afgeleid door geluiden. Ze kunnen vaak letterlijk terug vertellen wat ze gehoord hebben. Ze leren door te luisteren, houden van muziek en telefoongesprekken. Auditieve mensen bewegen minder snel en opvallend dan visuele mensen. Ze horen graag of ze het goed doen en krijgen graag verbale respons (woorden en geluiden). Hebben vaak een vlakke intonatie.

KINESTHETISCH

Mensen die kinesthetisch zijn ademen veelal diep, wat te zien is aan het op en neer gaan van hun buik. Ze lopen vaak langzaam met geleidelijke bewegingen en praten ook langzaam. Ze reageren op een fysieke manier, door andere mensen aan te raken en voelen andere mensen aan. Ze staan dicht bij andere mensen dan visuele mensen. Kinesthetische mensen hoeven niet altijd te praten om andere mensen te begrijpen, ze voelen of iets goed zit. Ze weten of iets goed is; wanneer het goed voelt. Ze herinneren dingen door er nog eens doorheen te lopen, ze kunnen ervaringen fysiek opnieuw beleven. Hebben vaak moeite om 'to the point' te komen.

AUDITIEF DIGITAAL

Met digitaal wordt bedoeld: innerlijke dialoog. Deze mensen spreken veel tegen zichzelf. Het verschil met auditief (tonaal) en digitaal zit hem vooral in de interne representatie. Auditieve mensen horen vooral wat anderen tegen hen zeggen en wat ze zelf gezegd hebben. Auditief digitale personen voeren gesprekken met zichzelf over wat ze waarnemen en daarvan vinden. Hun dialoog bestaat vooral uit het innerlijk commentaar geven over datgene wat er gebeurt. Digitale mensen maken gebruik van elementen uit andere systemen. Ze willen weten of datgene wat ze waarnemen logisch is.

VOORKEURSTEST REPRESENTATIESYSTEMEN

Plaats bij elke stelling nummers voor elke mogelijkheid op de volgende manier:

4 = wat jij het meeste doet, beste mogelijkheid

3 = eerstvolgende keuze, op een na de beste

2 = de volgende keuze

1 = datgene wat je het minst doet

1. Ik baseer belangrijke beslissingen op:

- hoe iets voor mij voelt
- dat wat voor mij het beste klinkt
- wat er volgens mij het beste uitziet
- door de mogelijkheden goed te bestuderen

2. Tijdens een meningsverschil ben ik te beïnvloeden door:

- de stemtoon of het volume van de ander
- of ik wel of niet iets zie in de argumenten van de ander
- de logica van de ander(redenen)
- of ik iets voel voor de houding van de ander

3. Mijn communicatie wordt gemakkelijker door:

- de manier waarop ik me kleeft en eruit zie
- de gevoelens die ik op dat moment heb
- de woorden die ik kies
- de toon van mijn stem

E-BOOK HOE COMMUNICEER JE MET EEN STOKBROOD

4. Het is eenvoudig voor mij om:

- mijn radio goed af te stemmen(frequentie, volume)
- de goede kleuren uit te kiezen in mijn huis of kleding
- een bankstel uit te kiezen wat het lekkerste zit
- een goed afgewogen standpunt in te nemen over iets

5. Ik....

- ben helemaal gewend aan geluiden in mijn omgeving
- weet in welke kleding ik me heerlijk voel
- weet welke kleuren en vormen mooi staan in mijn huis
- vind het belangrijk om iets goed te snappen

6. Uit mijn lagere schooltijd herinner ik me nog:

- wat ik toen tegen mezelf zei
- hoe ik me voelde op bijvoorbeeld schoolreisjes
- de stem van de juffrouw of meester
- hoe het speelplein op school eruit zag

7. Als ik aan iemand denk dan:

- krijg ik een bepaald gevoel
- hoor ik de stem van die persoon
- zeg ik tegen mezelf wat ik van die persoon vind
- zie ik hem/haar zo voor me staan

E-BOOK HOE COMMUNICEER JE MET EEN STOKBROOD

SCORELIJST

Stap 1. Schrijf de antwoorden van de test op de lijnen.

Vraag 1	Vraag 2	Vraag 3	Vraag 4	Vraag 5	Vraag 6	Vraag 7
..... K A V A A D K
..... A V K V K K A
..... V D D K V A D
..... D K A D D V V

Stap 2. Zet de cijfers in onderstaande tabel en tel alle V's, A's, K's, en D's op.

	V	A	K	D
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
	VISUEEL	AUDITIEF	KINESTETISCH	AUDITIEF DIGITAAL
TOTAAL

Stap 3. De vergelijking van de totale score geeft de relatieve voorkeur aan van elk van de vier representatiesystemen aan: visueel, auditief, kinesthetisch en auditief digitaal.