

15

NLP-vooronderstellingen die je blik
op de wereld veranderen



**LEER EFFECTIEVER COMMUNICEREN EN
GEEF MEER DIEPGANG AAN JE RELATIES**



Schoonderwoerd

Omdat je nooit uitgeleerd bent

In dit E-book

03 **WAT NLP VOOR JOU KAN BETEKENEN**

05 **15 NLP-VOORONDERSTELLINGEN**

- 1 Respecteer het 'model van de wereld' van de ander
- 2 De betekenis van je communicatie is de respons die je krijgt
- 3 De kaart is niet het gebied
- 4 Elk gedrag heeft een positieve intentie
- 5 De persoon met het meest flexibele gedrag heeft de grootste invloed
- 6 Accepteer de persoon, niet persé het gedrag
- 7 Gedrag is de belangrijkste informatiebron van een persoon
- 8 Er zijn geen onvermogenende mensen, wel onvermogenende stemmingen
- 9 Je hebt de kwaliteiten in je om het gewenste resultaat te halen
- 10 Er is geen mislukking, alleen feedback
- 11 Context geeft je gedrag betekenis
- 12 Een keuze is een momentopname en daarom altijd de beste op dat moment
- 13 Je bent zelf verantwoordelijk voor je gedrag en dus je resultaten
- 14 Weerstand bij een gesprekspartner is een teken van gebrek aan rapport
- 15 Alle procedures dienen keuzes te verruimen en gericht te zijn op eenwording van de persoon

17 **OVER DE TRAINERS**

18 **VERGROOT JE PERSOONLIJKE ONTWIKKELING**

19 **OVER COÖPERATIE SCHOONDERWOERD**

Gaat dit E-book over jou en wil je sparren met onze specialisten?

CONTACTGEGEVENS

Coöperatie Schoonderwoerd u.a.
Park Oog in Al 1
3533 HE Utrecht

030 – 293 48 99
info@schoonderwoerd.nl
www.schoonderwoerd.nl



Wat NLP voor jou kan betekenen



Waar staat NLP eigenlijk voor?

NLP is de afkorting voor Neuro Linguïstisch Programmeren. Dat kan je op verschillende manieren uitleggen:

1. Een communicatie- en verandermethodiek
2. Een benadering van de gebruiksaanwijzing van je brein
3. De letterlijke betekenis van NLP:

Neuro:

Gaat over ons zenuwstelsel, dat onze ervaringen verwerkt en daarvoor de 5 zintuigen gebruikt.

Linguïstiek:

De taal die we gebruiken. Wat we zeggen, tegen anderen en onszelf. Taal is heel bepalend hoe we onze ervaringen opslaan en weer opnieuw oproepen.

Programmeren:

De strategieën die we ontwikkelen om in bepaalde situaties te handelen. Soms succesvol en soms helaas minder succesvol.

Deze drie dingen beïnvloeden de manier waarop wij de wereld waarnemen, hoe we dat opslaan en hoe we handelen. NLP daagt je uit zintuigen, taal en succesvolle strategieën bewuster in te zetten. Waardoor communiceren versoepelt en je de wereld en mensen om je heen beter begrijpt.

NLP daagt je uit zintuigen, taal en succesvolle strategieën bewuster in te zetten. Waardoor communiceren versoepelt en je de wereld en mensen om je heen beter begrijpt.



Leer met NLP ontdekken hoe het komt dat jij de dingen doet die je doet en hoe je daarmee om kan gaan. Het klinkt misschien wat zweverig, maar is eigenlijk heel **praktisch**. Er zelf mee aan de slag gaan en 'het gewoon te doen' is de meest effectieve manier NLP te leren. Een basishouding van nieuwsgierigheid en de bereidheid om te experimenteren zal het leerproces daarbij zeker bevorderen. Laat je verrassen! Een groot deel van NLP gaat over communicatie en hoe dat flexibeler en effectiever kan. Daar gaan we in dit E-book uitgebreid op in aan de hand van de 15 zogenaamde NLP-vooronderstellingen, een belangrijk fundament van NLP.

15 vooronderstellingen

Wat zijn dat? In de tijd dat NLP is ontwikkeld, zijn door de grondleggers Virginia Satir, Milton H. Erickson en Alfred Korzybski, enkele zeer succesvolle mensen gemodelleerd: Wat maakt dat zij zo doelgericht en effectief communiceren? Wat zeggen zij tegen zichzelf en wat maakt dat ze deze reacties geven op hun gesprekspartners. En met name ook: welke overtuigingen hebben zij gemeen?

Deze overtuigingen zijn de vooronderstellingen van NLP geworden. Ze dagen je uit dingen eens anders te bekijken of aan te pakken. De vooronderstellingen zijn de basis van alles binnen de methodiek NLP. En dus een goed punt om te beginnen. Na het lezen van dit E-book heb je handvatten om je communicatie effectiever te laten verlopen en met een verruimde blik naar de wereld te kijken. De basis van NLP kun je gaan toepassen in je dagelijks leven door richting te geven aan je gedrag. En bedenk: geen enkele vooronderstelling werkt op zich, ze beïnvloeden elkaar onderling.

Veel leesplezier!





15 NLP-vooronderstellingen

Welke bril heb jij op? Iedereen beschikt over verschillende brillen waardoor je naar jezelf en de wereld om je heen kijkt. Soms zijn dit mooie gekleurde brillen en soms kleuren ze de wereld grijs. Er zijn zelfs brillen die ervoor zorgen dat je alleen nog maar één richting op kan kijken en daarmee tunnelvisie veroorzaken. Geen zorgen, met deze vooronderstellingen in je rugzak kun je niet anders dan met een verbrede, verdiepte en verruimde blik naar de wereld kijken. Wat ervoor zorgt dat je **meer vrijheid ervaart binnenin jezelf** en in alle relaties om je heen.



1. Respecteer het 'model van de wereld' van de ander

Iedereen kijkt door aan andere bril naar de wereld om zich heen. Alleen door te begrijpen en te accepteren dat de ander een andere bril heeft, kun je echt naar iemand luisteren. Zo word je ook nieuwsgierig naar anderen. Door vragen te stellen kun je ontdekken **hoe anderen naar de wereld kijken**. Open vragen als 'hoe komt het dat?' of 'je maakt me nieuwsgierig naar?', werken stimulerend voor de ander te beantwoorden. Pas op voor vragen die met 'waarom' beginnen, daardoor kunnen zich bewust of onbewust aangevallen voelen.



2. De betekenis van je communicatie is de respons die je krijgt

Hoeveel verzoeken doe je op een dag? In hoeveel van de gevallen krijg je de eerste keer precies waar je om gevraagd had? Wij stellen deze vraag vaak tijdens onze training. Deelnemers schatten hun succespercentage in op hoogstens 60%.

Stel: je stuurt een mail met een verzoek, maar krijgt weinig gehoor. Je kunt de oorzaak bij de ander neerleggen: 'mijn collega zal het wel niet begrijpen.' Maar neem nou eens **volle verantwoordelijkheid voor jouw communicatie**. Ook de respons hoort daarbij. En vraag je af waarom je collega weinig reactie gaf. Is jouw boodschap wel duidelijk overgekomen?

Denk na over hoe je het bericht op een andere manier kunt overbrengen zodat het wel aankomt. Stel dezelfde vraag nog eens in levenden lijve aan je collega. Formuleer het iets anders of geef aan waarom dit verzoek belangrijk is voor jou. Grote kans dat je nu een andere reactie krijgt. Dit is de manier hoe je kunt werken aan de effectiviteit van je communicatie. Het nemen van verantwoordelijkheid vergroot je **flexibiliteit**.

Een felle reactie?

Als iemand eens erg fel op jou reageert, kun je daar verbaasd over zijn of boos, maar wellicht is het ook interessanter na te gaan hoe jouw stemming, intonatie en jouw woorden zijn geweest... Vaak zit hier namelijk wel een relatie tussen...



3. De kaart is niet het gebied

Onze blik op de werkelijkheid kan je zien als een 'subjectieve kaart' van het gebied waarin we leven. Een veel gebruikte quote van Alfred Korzybski is: 'De woorden die wij gebruiken zijn niet de gebeurtenis die zij weergeven'. Oftewel: **woorden hebben voor iedereen een andere betekenis**. En we hebben vaak niet genoeg taal tot onze beschikking om dat wat we bedoelen volledig onder woorden te brengen.

De essentie van wat hij bedoelt, is dat we beperkt zijn in onze kennis. Wij ervaren de wereld niet direct, maar slechts door onze filters.

Als iemand iets zegt dat in jouw ogen raar of ongepast is, kun je twee dingen doen.

1. Je zet het aan de kant als 'raar' of 'ongepast' en laat het daarbij.
2. Je luistert tussen de regels door en stelt vragen.
Wat maakt dat deze persoon dit zegt?

Vaak is er nog veel meer informatie die niet is uitgesproken. Door vragen te stellen krijg je meer inzicht in het spreekwoordelijke gebied van de ander, in plaats van alleen jouw 'kaart'. Je bekijkt de situatie van een andere kant en gaat op zoek naar dat wat nog **niet** gezegd of benoemd is. Dit help de ander zijn werkelijkheid completer onder woorden te brengen en zelf krijg je meer informatie. **Een win-win!**

De oorsprong van de vooronderstellingen

De oorsprong van de vooronderstellingen komt bij kleine leef-culturen vandaan op eilandjes in de oceaan. Mensen die op een kleine oppervlakte samenleefden en regelmatig bijeenkwamen om af te spreken hoe ze met elkaar om wilden gaan. Toen de grondleggers van NLP alles aan het ontwerpen waren hadden ze vaak meetings op Hawaï. En de huna's daar hebben hen toen geïnspireerd en deze leefregels meegegeven.

4. Elk gedrag heeft een positieve intentie

Ook wij dachten bij deze vooronderstelling: 'Wat als iemand opzettelijk gemeen doet of iets onaardigs zegt? Daar zit toch geen positieve intentie achter?' Toch is het wel zo. Mensen handelen altijd vanuit een **positieve intentie voor zichzelf**. Hun gedrag komt voort uit zelfbescherming.

Wees flexibel en neem op het juiste moment de leiding



Stel: je hebt het gevoel dat je op de proef gesteld wordt, doordat iemand erg veel vragen stelt. Maar wat nou als de ander jou als expert ziet waar hij/zij eindelijk eens al die vragen aan kan stellen? Hoe zouden de vragen dan overkomen? Probeer vanuit deze vooronderstelling naar het gedrag van anderen te kijken. Wie weet verandert je stemming hierdoor en kun je meerdere perspectieven zien. Dat brengt je uiteindelijk meer rust en zorgt voor **een efficiëntere communicatie**.

5. De persoon met het meest flexibele gedrag heeft de grootste invloed

De sleutel tot verandering en beweging is flexibiliteit. Heb je weleens meegemaakt dat niemand meeding in een plan waarvan jij overtuigd was? Alsof je samen hand in hand stond, zij naar rechts bewogen en jij naar links.

Een lastige situatie. Wat als je eerst met hen meebewoog en probeerde te begrijpen waarom hij/zij die mening heeft? De ander zal dan ook meer bereid zijn jou te horen. Wanneer er ruimte is, beweeg je weer terug naar links. Wil je een grote invloed hebben op je omgeving, in een gesprek en je eigen leven: **beweeg mee, wees flexibel en neem op het juiste moment de leiding**.



6. Accepteer de persoon, niet persé het gedrag


In onze training worden deelnemers gevraagd na te denken over een leerdoel waar ze, over de as van NLP, mee aan de slag willen. Regelmatig zijn er leerdoelen als 'daadkrachtiger omgaan met mijn dominante manager'. Met als toelichting: 'mijn manager is heel dominant en daar wil ik graag beter mee om leren gaan.'

Van nature zijn we geneigd mensen op identiteitsniveau een label te geven: 'hij is irritant, zij is lastig' en ook andersom 'ik ben slordig'. Deze uitspraken gaan in essentie alleen over gedrag, maar worden op identiteitsniveau uitgesproken. Op die manier wordt het een vaststaand feit in je hoofd. Waar je dus niets mee hoeft en kan doen.

Door een uitspraak op gedragsniveau te doen is er wel verandering mogelijk: 'mijn collega deed gister niet zo aardig tegen mij'. Door een gedragsverandering kan ze morgen wel aardig zijn.

Door de twee niveaus los van elkaar te zien, word je milder en ontstaan er zichtbare mogelijkheden ergens mee om te gaan. Je bent niet wat je doet. Je bent niet wat je kunt. Je bent ook niet wat je denkt. En het belangrijkste: 'No matter what you think you are, you are always more than that.'

*'No matter
what you
think
you are, you
are always
more
than that!'*



7. Gedrag is de belangrijkste informatiebron van een persoon

NIVEA: Niet Invullen Voor Een Ander. Een nuttige uitspraak die misschien wel een lichte irritatie doet opborrelen: 'ja, duh!'. Aan ons eigen en- andermans gedrag kan je veel zien. Dat observeer en interpreteer je op een bepaalde manier, zo gaat dat. We kunnen namelijk niet niet interpreteren. Waar je jezelf wél in kunt trainen is in het scherpzinnig inzetten van je zintuigen die opletten wat er gebeurt bij de ander. Kleine veranderingen in houding of gelaat zeggen veel over wat er in iemand zijn hoofd omgaat. Bijvoorbeeld een kleur of grotere pupillen krijgen.

Signaleer je dit soort veranderingen? Zet dan je nieuwsgierigheid aan en probeer te achterhalen wat het is dat de ander heeft geraakt. Een volgende keer dat je deze uiterlijke veranderingen waarneemt, kun je nog sneller tot de essentie van dat gedrag komen.



8. Er zijn geen onvermogenende mensen, wel onvermogenende stemmingen

Stel: je zit in een werkoverleg in een periode dat het niet lekker gaat in jouw organisatie. Iemand uit het team brengt enkele punten in die écht niet best gaan en vraagt vervolgens aan de rest eens mee te denken over oplossingen. Is dit een goed idee?

De kunst is om mensen in de juiste bekrachtigende stemming te brengen



De kunst van deze NLP-vooronderstelling is om mensen (inclusief jezelf) in de **juiste stemming** te brengen waarin ze de gewenste resultaten halen. Na allerlei berichten over dingen die niet zo best gaan in jouw organisatie zal er geen positieve stemming zijn. Het dan ook veel slimmer om even koffie te halen en vrolijke verhalen uit te wisselen, voor je naar oplossingen gaat zoeken. Zo komt je stemming in een (minstens) neutrale staat en kun je überhaupt weer creatief nadenken.

9. Je hebt de kwaliteiten in je om het gewenste resultaat te halen

Dit is een bijzondere vooronderstelling: één die altijd zorgt voor een reality check en in korte tijd je zelfvertrouwen een boost geeft. In jouw carrière en leven heb je vast voor een spannend moment gestaan: een presentatie, een belangrijk of confronterend gesprek. Je herkent dan ook vast de gedachte dat je bepaalde kwaliteiten niet hebt en de twijfel of je 'de klus wel kunt klaren'. Daar gaat deze vooronderstelling over.

'We zijn allemaal vol kwaliteiten en potenties op de wereld gekomen.'



Iedereen is vol kwaliteiten en potenties op de wereld gekomen. Tijdens je leven ontwikkel je jouw eigen unieke kwaliteiten. Maar dat betekent niet dat andere kwaliteiten daarmee verloren gaan. Zomaar een voorbeeld: je denkt dat je goed bent in plannen en organiseren, maar dat discipline niet in je zit.

Daar zit een vergissing. Ook discipline is een kwaliteit waar je over beschikt, **alleen dénk je van niet**. Iedereen wordt met discipline geboren, alleen heb je ooit bedacht, dat jij dat niet hebt. Denk maar eens aan een kwaliteit waarvan jij vindt dat je die niet hebt en denk terug aan een moment in je leven waar je juist ontzettend veel van deze kwaliteit had. Zo merk je dat je die kwaliteit toch in je hebt. Alleen op dat moment misschien niet in de mate waarop je erover zou willen beschikken.

Door te weten dat je alle kwaliteiten in je hebt die nodig zijn om het gewenste resultaat te behalen heb je meer vrijheid om iets wel of niet te gaan doen.



10. Er is geen mislukking, alleen feedback

'Feedback is een cadeautje': een welbekende stelling. Ook in NLP denken we super positief over feedback! In het begin van je leven heb je alles geleerd door feedback te krijgen. Je viel en stond weer op, kreeg te horen hoe iets anders kon, voerde dat met volle moed uit om vervolgens weer opnieuw te beginnen.

Bijzonder is dat veel volwassenen ergens in hun leven besluiten dat ze 'nu alles wel moeten kunnen', wat het **persoonlijk en pijnlijk** maakt wanneer iemand je aan- spreekt op je gedrag of kunnen. Falen is een vreselijk woord en fouten maken is doodeng.

Binnen NLP denken we daar anders over. **Mislukking bestaat niet** en is alleen een manier waarop je naar een situatie kan kijken. Kies er liever voor alles wat je doet als een leerproces te zien, waarin je telkens groeit en ontwikkelt net als vroeger. Het beste wat je kan krijgen, van jezelf of een ander, om verder te groeien is feedback.

Nooit te oud om te leren

Nou mislukking bestaat niet, dat moet een opluchting zijn. Gun jezelf wat ruimte, ook als je fouten maakt. Probeer ervan te leren en mocht je toch vastlopen, pak dan deze stellingen er weer bij of ga naar een van onze trainingen. Die zullen je op weg helpen.

11. Context geeft je gedrag betekenis

Je hebt vast weleens gehoord van 'omdenken'. De kunst van het denken in termen van kansen en niet in problemen. Zo belicht je een situatie net even op een andere manier, waardoor je tot **nieuwe inzichten** komt.

Heb jij een gewoonte waar je vanaf zou willen? Bijvoorbeeld eindelijk eens van die zak drop uit je bureaulade afblijven. Je hebt het al zo vaak geprobeerd te veranderen, maar zonder succes. En waarom? Geen discipline?

Plaats dit gedrag eens in een andere context. Stel je verandert de context van 'af willen van drop eten' naar 'elke dag drop eten' dan kom je ineens tot de conclusie dat je in die context super veel discipline hebt! Deze contextverandering verandert automatisch de betekenis van gedrag.

*'Living is learning'
Je kunt niet niet leren in het leven*



Door deze simpele vooronderstelling toe te passen ervaar je dat **ook al denk je van niet**, alle kwaliteiten in je zitten. Alleen zet je ze nu in op een manier die niet helpt je doel te bereiken. Daar kan je nu iets aan doen



12. Een keuze is een momentopname en daarom altijd de beste op dat moment

Deze vooronderstelling geeft rust, lucht en zelfacceptatie. Veel mensen zijn ontzettend goed in kritisch zijn naar zichzelf. Je hebt vast weleens gedacht 'hoe kon ik zo stom zijn dit te doen?!' Waarna het piekeren begint en je jezelf in je gedachten helemaal afbrandt.

Herkenbaar? Dan is dit voor jou een goed moment anders naar je keuzes te gaan kijken.

Het menselijk brein is namelijk zo geprogrammeerd dat het **nooit zal kiezen zichzelf opzettelijk te beschadigen**. Het put uit eerdere ervaringen en herinneringen. Eigenlijk heel logisch toch? Iedereen kiest altijd de beste optie voor zichzelf op dat moment. Achter elke keuze zit een persoonlijk belang. Dat hoeft niet per definitie bewust te zijn. In het hier en nu is elke keuze altijd de beste keuze die je op dat moment kunt maken. Dat doe je **op basis van herinneringen** en niet op basis van toekomstige besluiten.



13. Je bent zelf verantwoordelijk voor je gedrag en dus je resultaten

Dit heeft alles te maken met verantwoordelijkheid nemen over je eigen leven. Mensen zijn geneigd om dingen waar ze ontevreden over zijn buiten zichzelf te leggen. Het is makkelijker om **iemand anders de schuld te geven** van een eigen probleem. 'Iemand heeft mij dit gevoel gegeven'.

Daarin zit de vergissing. Het **brein is de sturing achter al het menselijk gedrag** en laten wij daar nou net zelf de eigenaar van zijn. Alles wat je denkt, denk je zelf. Wil je andere resultaten in je leven? Neem dan verantwoordelijkheid en kijk eens naar jouw 'denkmachine'. Welke gedachten heb je? Wat zeg je tegen jezelf? Gebruik je juist positieve of negatieve woorden? Denk je in problemen of in mogelijkheden? Dit alles is jouw geest. Daarmee creëer je jouw stemming en beïnvloed je jouw gedrag.

Het brein is de sturing achter al het menselijk gedrag en laten wij nou net de eigenaar zijn van dat brein



Stemmingen en gedrag veranderen naar loop van tijd. Soms heb je oude overtuigingen die je nu niet meer helpen. Een van de dagen in de **NLP 2 training** gaan we aan de slag met het resetten van deze overtuigingen. Daardoor zal je merken dat het makkelijker wordt nieuw gedrag aan te leren.



14. Weerstand bij een gesprekspartner is een teken van gebrek aan rapport

Dikke kans dat jij nog nooit van rapport (zeg: 'rapor') hebt gehoord, maar dat je het wel hebt gevoeld. Rapport is een magisch gevoel wat je van mens tot mens kan ervaren. Het is een staat van zijn die ervoor zorgt dat je op **diep onbewust niveau verbinding hebt met je gesprekspartner**. Rapport is een onzichtbaar lijntje tussen jou en de ander. Dit lijntje kan gecreëerd, verbroken en weer gemaakt worden.

Een magisch onzichtbaar lijntje dat voor een 'klik' zorgt



Je hebt vast weleens op een verjaardag gestaan waar je weinig mensen kende. Ineens komt er iemand naast je staan en voordat je het weet zit je in een fantastisch gesprek en vraag je je af of jullie elkaar echt niet al eens eerder hadden ontmoet. Dat zijn momenten waarop er veel rapport is, het gaat als vanzelf.

Ook zijn er momenten waar het rapport ver te zoeken is. Je ontmoet een nieuw persoon, maar het gesprek komt niet op gang. Je haalt al je sociale vaardigheden uit de kast, maar het gesprek slaat telkens dood. Op een moment besluit je een klein leugentje om bestwil in te zetten en je zegt dat je naar het toilet moet. Geen rapport. Op het moment dat je tijdens een gesprek, zakelijk of privé, weerstand bij je gesprekspartner merkt, kan je ervanuit gaan dat het magische onzichtbare lijntje (rapport) tussen jou en de ander verbroken is. Wil jij weer 'leading' zijn in het gesprek probeer het **lijntje dan weer te repareren**. Begin met volgen, dan krijg je daarna vrijwel altijd de ruimte om te leiden.

15. Alle procedures dienen keuzes te verruimen en gericht te zijn op eenwording van de persoon

Mensen bepalen regelmatig of iets goed of fout is. Het lijkt wel alsof uitsluiten, buitensluiten, gevoelens negeren in onze natuur zit. Ook hebben mensen ideeën over zichzelf. Je weet goed wat je wel en niet goed aan jezelf vindt, waar je wel en niet tevreden mee bent, wie we zijn en welk deel we liever niet zijn. Deze gedachtegang kost ontzettend veel energie en kan je op lange termijn zelfs ziek maken.

Wil je liever dat je gedachtegang energie geeft in plaats van neemt? Dan kan je proberen je te richten op juist het **insluiten van alles wat er is**. Deze vooronderstelling helpt je hierbij op weg. Ga maar eens na welke keuzes je maakt en welke patronen je hebt die ervoor zorgen dat je een deel van jezelf of een situatie afkeurt en dus uitsluit. De uitdaging zit hem in de **zoektocht naar patronen en keuzes** die je maakt op het moment dat je iets uitsluit. Pas dan kun je rustig keuzes maken die ervoor zorgen dat je jouw wereld niet vernauwt maar juist verbreedt en vergroot.



Welke kies jij?

Dit zijn ze alle vijftien! Deze vooronderstellingen kun je allemaal toepassen om je dagelijks leven effectiever en plezieriger te laten verlopen. Wat het ons als trainers heeft opgeleverd? Dat we ons positiever en ruimdenkender kunnen opstellen en energie inzetten in de richting die ertoe doet.

Wij horen graag welke jou aanspreken! Waar kan je wat mee? **Welke kies jij om mee te gaan oefenen? Laat het ons gerust weten.**

Toepas TIP

Wil je NLP-vooronderstellingen toepassen in je dagelijks leven? Dat kan zo. Kies er twee uit die jou aanspreken, schrijf ze op een memo en plak deze vervolgens op je computerscherm. Et voilà!

Over de trainers

Dit e-book is met veel enthousiasme door onze NLP-trainers opgesteld. Wil je er meer over weten of heb je specifieke vragen? Aarzel dan niet en neem persoonlijk contact met ze op.

SANDRA DIJKE-JONGEPIER

‘Doelgerichter communiceren? Zet aannames eens om in nieuwsgierigheid!’ Daar waar het gaat schuren, zet je jouw kinderlijke nieuwsgierigheid gewoon wat hoger. Mij helpt het ook nog iedere dag. Ik raak gemotiveerd door samen met organisaties en individuen op onderzoek de alternatieve route. Daarbij maak ik gebruik van oa. NLP, MBTI en Systemisch Werk. Aangevuld met mijn levensverhalen als metafoor/inleiding.

Sandra geeft o.a. de training **NLP 1, NLP 2 en NLP Business Practitioner**.

PIET-HEIN KOSTER

‘Daar waar het spannend wordt leer jij!’ En ik ook nog iedere dag. Als zelfstandig trainer raak ik gemotiveerd door samen met organisaties en individuen op onderzoek uit te gaan naar waar het spannend wordt en waar de ontwikkelpotentie zit met als doel deze volledig te ontplooiën. Technieken die ik daarbij inzet zijn ontleend aan oa. NLP, Transactionele Analyse en Systemisch Werk en ik zet deze in op de gedrags- en de identiteitslaag.

Piet-Hein geeft onder andere de training **NLP 1 en NLP 2**.

SHANNA PROOST

‘Successen komen niet alleen voort uit je eigen inzet, maar ook uit die van de mensen om je heen.’ Dat merk ik ook in mijn leven. Gedrag en communicatie heeft regelrecht invloed op de mensen om je heen en daarmee de successen die jullie samen vieren. Als NLP-trainer is het mijn doel om jou te inspireren en te laten groeien. Mijn missie? Mensen te laten worden wie ze zijn en hun persoonlijk en zakelijk succes te vergroten.

Shanna geeft o.a. de training **NLP 1, NLP 2 en NLP Business Practitioner**.





Vergroot je persoonlijke ontwikkeling

Wil je graag meer over NLP leren? Dan hebben we iets voor je. Schoonderwoerd heeft namelijk verschillende trainingen waarbij trainers persoonlijk met je aan de slag gaan, je te leren het NLP in dagelijks leven toe te passen.



Welke training past bij jou?

We hebben drie trainingen hieronder voor je toegelicht. Mocht je er niet uitkomen welke training relevant is voor jou? Neem dan gerust contact met ons op.

We helpen graag!

TRAINING NLP 1

Doelgericht communiceren met NLP

Door deze training ga je anders naar jezelf en je omgeving kijken. Op het gebied van persoonlijke effectiviteit, ontwikkeling en groei. Je staat steviger in je schoenen als je weet hoe innerlijke beleving jouw gedrag beïnvloedt.

TRAINING NLP 2

(Zelf)Coaching met NLP

Deze verdiepingstraining sluit naadloos aan op NLP 1. Hier leer je met verschillende tools omgaan die je helpen bij het coachen van jezelf en anderen. Je gaat aan de slag met effectief functioneren en het positieve beïnvloeden van jouw communicatiestijl.

TRAINING BUSINESS PRACTITIONER

NLP nooitgenoeg?

Deze 10-daagse gecertificeerde opleiding stilt die behoefte. Tijdens deze training leer je flexibeler te zijn, sterker te focussen en bewuster waar te nemen. Zo creëer je meer rust en hou je meer energie over om dingen te doen die jou voldoening geven.





Over Coöperatie Schoonderwoerd

Schoonderwoerd traint, coacht en adviseert medewerkers in middelgrote en grote organisaties. Onze drive is om talent te ontplooiën en te bundelen zodat mensen en organisaties boven zichzelf uitstijgen. Of het nu om persoonlijke ontwikkeling, leiderschap- of teamontwikkeling gaat; wij bieden gerichte training en advies op maat. Al ruim 30 jaar.



CONTACTGEGEVENS

Coöperatie Schoonderwoerd u.a.
Park Oog in Al 1
3533 HE Utrecht

030 – 293 48 99
info@schoonderwoerd.nl
www.schoonderwoerd.nl