

Hoe maak jij keuzes?

In dit nummer:

- *Hoe maak jij keuzes?*
- *Even afstemmen graag!*

Een veel voorkomend thema dat ik hoor van cliënten is dat ze het lastig vinden om (belangrijke) keuzes te maken. We leven in een wereld waar heel veel mogelijk is en eigenlijk kunnen we kiezen wat we willen. Dat is natuurlijk heel fijn, maar het brengt ook 'keuzestress' met zich mee als je door de bomen het bos niet meer ziet.

Een manier om je hierbij te helpen is om voor jezelf na te gaan welke sturing jij (vaak onbewust) inzet om je keuzes te maken. Je kunt een beslissing nemen om iets nooit meer mee te willen maken. Vervolgens zet je al je mogelijkheden in om daarvoor te zorgen en alles wat maar een beetje die kant op gaat te vermijden. Of je neemt de beslissing dat je iets heel graag wilt bereiken en je houdt je oren en ogen open voor alles wat je daarin kan helpen.

De metafoer die ik hiervoor vaak gebruik is die van het paard. Je kunt een paard namelijk op verschillende manieren laten lopen: je kunt er met een zweep achteraan gaan; dan gaat het paard lopen omdat hij ergens van weg wil (vermijdende sturing), of je kunt hem iets lekkers voorhouden zoals een suikerklontje of een wortel, en dan gaat het paard lopen omdat hij ergens naartoe wil (benaderende sturing). De vermijdende sturing ken je vast wel; je werkt bijvoorbeeld bij een bedrijf en je hebt het er niet meer naar je zin. Dan is de kans groot dat je denkt: 'Als ik daar maar weg ben' en je gaat snel iets anders zoeken zonder al te kritisch te zijn (de zweep). Heel anders zou het zijn als je in dezelfde situatie zit, maar deze keer denkt: 'Ik ga er nu voor zorgen dat ik iets vind waar ik écht blij van wordt' (het suikerklontje), acceptierend dat je daar misschien wat meer tijd en inzet voor nodig zal hebben. Deze manier van kiezen wordt veel meer gestuurd vanuit een intrinsiek gevoel van 'Yes, dit wil ik', passie en blijdschap en zal uiteindelijk leiden tot meer tevredenheid.

Om er achter te komen hoe jij je beslissingen neemt beantwoord de volgende vragen voor jezelf:

- Welk belangrijk besluit heb je in de afgelopen periode genomen?
- Welke manier heb je hierbij toegepast?
- Wat heeft dat je tot nu toe opgeleverd?
- Hoe zou je het in de toekomst eventueel anders willen doen?



Tot slot: Alle besluiten die je in je leven bewust of onbewust neemt worden opgeslagen en hebben effect op hoe je de wereld waarneemt en welke beslissingen je verder in je leven nog zult nemen.

Even afstemmen graag!

Rapport

In de NLP is 'rapport' het belangrijkste element als het gaat om communicatie. Rapport is een ander woord voor contact maken, maar het gaat veel verder dan dat. Het is een toestand die gekenmerkt wordt door wederzijdse ontvankelijkheid en respect. Hoe komt het nu dat we met sommige mensen heel gemakkelijk contact of rapport maken en met anderen minder of misschien helemaal niet?

Communicatie is opgebouwd uit drie elementen:

- 7% woorden
- 38% tonaliteit (toon, tempo, volume, e.d. van de stem)
- 55% fysiologie (houding, gebaren, gezichtsuitdrukking, ademhaling, etc.)

Hieruit blijkt al dat we op 3 niveaus rapport maken, en dat de fysiologie en de tonaliteit veel belangrijker zijn dan de woorden die we gebruiken. Hoe kunnen we dit nu gebruiken om beter in contact te komen met iemand?

Representatiesystemen

We kunnen op verschillende manieren informatie waarnemen, verwerken, opslaan en opnieuw presenteren. Dit noemen we de representatiesystemen. De belangrijkste zijn:

- Visueel: zien (beeld)
- Auditief tonaal: horen (geluid)
- Kinesthetisch: voelen (stemming, aanraking en beweging)
- Gustatorisch: proeven (smaak)
- Olfactorisch: ruiken (geur)
- Auditief digitaal: redeneren (met jezelf praten, intern dialoog)

Iedereen heeft alle representatiesystemen in zich en vaak blijkt dat iemand één systeem meer en vaker gebruikt dan het andere. We spreken dan van het primaire representatiesysteem. Om succesvol te zijn in je communicatie is het handig om de diverse systemen te leren herkennen, zodat je op je gesprekspartner af kan stemmen.

Hoe herken je nu deze representatiesystemen bij jezelf en de ander?

Visueel

Mensen die visueel ingesteld zijn staan of zitten vaak met opgeheven hoofd en/of lichaam. Zij ademen veelal vanuit het bovenste deel van hun longen. Ze zitten vaak naar voren op hun stoel en zijn meestal goed georganiseerde, keurige, goed verzorgde mensen die een regelmatig leven leiden. Zij onthouden dingen door het zien van beelden en zijn minder snel afgeleid door lawaai. Ze hebben vaak moeite om zich mondelinge aanwijzingen te herinneren omdat hun gedachten geneigd zijn af te dwalen. Visueel ingestelde mensen zijn geïnteresseerd in hoe iets eruit ZIET.

*Je bent zo mooi anders
dan ik.*

*Natuurlijk niet meer of
minder*

maar zo mooi anders.

*Ik zou je nooit anders
dan anders willen.*

Hans Andreus





Nieuwsbrief oktober 2009

**Esenzia Coaching &
Vitaliteit**

- *Personal coaching*
- *Loopbaanbegeleiding*
- *Outplacement*
- *Reïntegratie / IRO*
- *Burnoutbegeleiding*

**Voor hoger opgeleide
dertigers en professionals
van 25-45**

Lid van:

- *NOLOC (Vereniging
voor
Loopbaanprofessionals)*
- *VIV (Vereniging
Integrale Vitaliteitkunde)*

www.esenzia.nl

info@esenzia.nl

Auditief tonaal

Zij typeren zich doordat ze veelal vanuit het midden van de borstkas ademen. Ze praten in zichzelf en worden gemakkelijk afgeleid door lawaai. Ze kunnen je woorden gemakkelijk herhalen, leren door te luisteren en houden gewoonlijk van muziek en telefoneren. Auditief ingestelde mensen vinden het prettig te worden VERTELD of ze het goed doen en reageren op een bepaalde toon van de stem en de gebruikte woorden. Zij zullen geïnteresseerd zijn in wat je te zeggen hebt.

Kinesthetisch

Een karakteristieke eigenschap van mensen die kinesthetisch zijn ingesteld is dat zij vanuit het onderste deel van hun longen ademen, zodat je hun maag tijdens het ademen ziet bewegen. Vaak bewegen en spreken zij heel langzaam. Zij zijn gevoelig voor fysieke beloningen zoals schouderklopjes e.d. Ze gaan ook dichterbij andere mensen staan dan visueel ingestelde mensen. Zij onthouden door iets te doen of ergens door heen te wandelen. Ze zullen in iets geïnteresseerd zijn wanneer zij vinden dat het 'GOED AANVOELT'.

Auditief digitaal

Deze mensen besteden betrekkelijk veel tijd met in zichzelf praten en nadenken. Zij herinneren zich dingen door bepaalde stappen, procedures en volgorden. Zij zullen willen weten of iets 'LOGISCH BEREDENEERd' is. Zij kunnen eveneens eigenschappen van de andere representatiesystemen vertonen.

Hoe dit nu in te zetten?

Probeer eerst bij jezelf na te gaan welk voorkeursysteem bij jou aanwezig is. Om jezelf te bekwamen in het herkennen van de diverse representatiesystemen kun je de komende tijd eens gaan letten op hoe je collega's, vrienden of familieleden zich uiten. Om vervolgens beter rapport te maken met ze, probeer je voorzichtig op ze af te stemmen door rustig met ze mee te gaan in hun representatiesysteem (ze te spiegelen). Dus als je merkt dat iemand kinesthetisch is ingesteld, dan ga je misschien ook wat meer onderuitgezakt zitten, laat je je ademhaling zakken en ga je wat langzamer praten. En merk dan maar eens op of er iets verandert in het contact.

Ga er mee spelen en kijk wat voor jou werkt!

Tot slot:

Het succes van je communicatie hangt af van het rapport wat je met iemand kan maken, en dus is het belangrijk om flexibel te zijn in alle systemen en in de communicatie makkelijk de systemen af te kunnen wisselen.

***Voor meer informatie of vragen over deze onderwerpen kun je mailen naar
info@esenzia.nl.***

***Hartelijke groet,
Gertrud de Witte***