

Valkuilen van NLP

Het brein onthoudt het woordje 'niet'... uh, niet

Het brein verwerkt informatie in termen van 'positieven', 'niet-negatieven' en begrijpt negatieven niet. Sommige zeggen dat het brein het woordje 'niet', niet onthoudt. Ons centraal zenuwstelsel is niet compatibel met het woordje 'niet' en kan ontkenningen, oftewel negatief geformuleerde zinnen, niet vasthouden en verwerken. Coach en trainer Wassili Zafiris vraagt zich af die aanname wel klopt.

Niet alleen NLP wil geen negatieven, ook gelukgoeroes promoten 'positieven' en stellen vaak dat 'negatieven' niet goed zijn. Van de complexe equivalenties in de uitspraken hierover alleen al zoals in de inleiding, zou bij NLP'ers de haren recht overeind moeten gaan staan. Maar ook wij kunnen selectief zijn in wanneer we iets ter discussie stellen en wanneer niet. Toen ik psychologielessen kreeg tijdens mijn studie fysiotherapie, werd er door de docent op gehamerd dat een gesprek (met een cliënt) effectiever werd door de woorden van de persoon samen te vatten en terug te geven in andere woorden. Vooral dat laatste zou het gesprek ten goede komen omdat 'andere woorden' aan zouden zetten tot een verdieping van het gesprek. Een cliënt kan bijvoorbeeld zeggen: *"Ik voel me zo alleen nu mijn partner overleden is, het leven heeft haar glans verloren."* De therapeut zou dan kunnen zeggen: *"Ja ik snap dat het verdrietig is om een geliefde te verliezen. Je hebt veel gedeeld en als dat wegvalt, kun je je verlaten voelen en het gevoel hebben dat de zon achter de wolken is verdwenen."*

Onderbouwing

Hoewel de samenvatting van deze fictieve therapeut empathisch klinkt, kan ik me nu vele jaren later, de monumentale vergissing van het psychologie curriculum bijna niet voorstellen. Zeker wanneer je beseft dat dit nog steeds zo aan studenten geleerd wordt. Ik heb er zelf geen onderzoek naar gedaan, maar ben nieuwsgierig naar hoe dit ontstaan is. Welke onderbouwing zit achter het idee dat je woorden anders moet teruggeven, wat is het beoogde doel hierachter? En misschien wel het allerbelangrijkst; bereik je het doel hiermee? Het is misschien ontluisterend, maar ik vermoed dat er geen onderbouwing achter deze regel zit.

80-20 regel

Nu zijn we qua NLP-gedachtengoed ook niet vies van een regeltje zonder onderbouwing. Neem de 80-20 regel in communicatie. 80% van de communicatie is non-verbaal en 20% verbaal. Dit is jaren geroepen in NLP-opleidingen en daarbuiten. Ik kreeg dat ook zo geleerd. Niemand vroeg zich blijkbaar af waar deze 'regel'

Door:
Wassili Zafiris



Wassili Zafiris is onderzoeker, auteur, NLP master trainer, coach en public speaker. Hij heeft 25 jaar ervaring in persoonlijke en bedrijfsmatige veranderprocessen. Hij is Fellow bij *The International Institute of Organizational Psychological Medicine* en docent *Social and Spiritual Entrepreneurship* aan *The Global School for Entrepreneurship*. Wassili is de grondlegger van o.a. de *RETeC methode*, *Meaningful Profit* en *Driven by Nature*. Zijn nieuwste boek *'RELIEF'* over het belang van ons emotioneel regulatie systeem, is naar verwachting in de zomer van 2024 te verkrijgen.

vandaan kwam. Totdat iemand opzocht hoe dat in elkaar zat en bleek dat professor psychologie Albert Mehrabian, verantwoordelijk voor de uitspraak, dit niet zo bedoeld had en geen onderbouwing voor de stelregel had. De uitleg hiervoor vind je in de QR-code onderaan de pagina. Nu kun je misschien denken dat dit geen probleem is, want wat maakt het ook uit? Maar het maakt wel degelijk uit. Waarom? Er zijn curricula omheen geschreven. Studenten moesten hard aan het werk om hun non-verbale skills te trainen, en belangrijker, de inhoud van een gesprek was minder relevant. Op sommige NLP-scholen hoef je helemaal niet te verbaliseren wat je ervaart, want 'als jij het maar weet' dan is het genoeg.

Cognitieve voorwaarden

Zo is er nog zo een principe binnen NLP welke als voorwaarde zou gelden om verandering mogelijk te maken: *de goedgevormde voorwaarden* voor het stellen van doelen, oftewel de well-formedness conditions zoals ze oorspronkelijk in het Engels heten. Ook wel de well-formed outcomes. We kennen ze allemaal, de cognitieve voorwaarden om een doel haalbaar en mogelijk te maken:

1. In positieve termen geformuleerd.
2. Wat er wel mogelijk is.
3. Zintuiglijk specifiek.
4. Binnen eigen bereik.
5. Met flexibele middelen.
6. Ecologisch.

Ik wil het graag hebben over nummer 1 (nummer 2 is vaak verbonden aan 1): in positieve termen geformuleerd.

Negatieve termen

Er zijn meerdere redenen waarom deze regel zo geformuleerd is, ik richt me echter op het fundament in dit artikel. Namelijk de stelling dat het brein *cognitief* informatie verwerkt in positieve termen en *niet* in negatieve termen. Een doel in negatieve termen formuleren, bijvoorbeeld: "Ik wil niet naar Italië op vakantie", maakt niet

duidelijk waar je dan wel naar toe zou willen. Bovendien kan het brein *blijkbaar* geen negatieven onthouden of verwerken. Je kunt misschien zeggen dat het in cognitieve termen klopt. Een doel in negatieve termen formuleren, klinkt alleen al onlogisch en in computertermen al helemaal. Het 'doelenstelmodel', of de al eerdergenoemde well-formedness conditions of wellformed outcomes, is tenslotte gemodelleerd naar het TOTE model. Het doelenstelmodel kan ook zeker zinvol zijn, voor bepaalde doelen. Maar klopt het model in neurologische zin? Ik denk van niet en dit laatste is nu waar ik denk dat grote mogelijkheden voor verandering liggen.

Ik wil niet...

In de 28 jaar dat ik mensen heb begeleid en opgeleid, formuleert een overgrote meerderheid hun doelstellingen in, je raadt het misschien al, negatieve termen en vaak ergens vanaf gericht. Van uitspraken als "Ik wil me niet meer rot voelen" en "Ik wil niet meer slecht slapen" tot "Ik zou die zak chips niet leeg willen eten". En net zoals ik ooit heb geleerd om de woorden van cliënten in andere woorden terug te geven, heb jij als (NLP-)professional geleerd om te vragen: "Wat wil je wél, in plaats van niet". Zo gezegd, zo gedaan, maar toch klopt dit niet helemaal omwille van de volgende redenen, die ik overigens door gebrek aan schrijfruimte niet tot in detail kan uitwerken.

Voelen als basis

Een positief ernaartoe gevormde uitspraak, is niet een zomaar geformuleerde uitspraak. Je zou kunnen zeggen dat als het zenuwstelsel werkelijk alleen maar effectief werkt met behulp van positief geformuleerde doelen, het zenuwstelsel daar zeker voor zou zorgen. Mijn ervaring is dat onze neurologie fantastisch werkt. En het argument dat wij door cultivering allemaal naar de verdommenis zijn geholpen, lijkt me onzin. Een verstoord biologisch systeem herstelt in de meeste gevallen, dus dat zou ook moeten gebeu-

“Ook binnen het NLP-gedachtengoed zijn we niet vies van een regeltje zonder onderbouwing”



ren met hoe wij onze wensen formuleren. Nee het is simpeler, wij formuleren wat we *voelen!* En wat wij voelen is *echt* voor ons. Zelfs *waar*. Dat betekent dat wij handelen op basis van wat we voelen.

Probleem verbergen

Het veranderen van de formulering doet een paar misplaatste dingen: je verandert het gevoel, want andere woorden hebben een andere betekenis. Dit impliceert dat er een reële kans bestaat dat je het probleem niet oplost maar verbergt, maskeert. Je mist hierbij ook een fundamenteel aspect van ons zenuwstelsel, namelijk dat er vele processen in ons zenuwstelsel aanwezig zijn die niet iets bereiken in zichzelf, maar een ander proces remmen of blokkeren. *Reciproke inhibitie* bijvoorbeeld, is het neurologische fenomeen waarbij aanspanning van een spier, de *remmende neuronen* activeren van de

tegenovergestelde spier. Heel handig want dan kan je ongeremd kracht zetten zonder tegengewerkt te worden.

Bovendien klopt de uitspraak "Ik wil me niet meer rot voelen" helemaal, want het is tenslotte het 'rotte gevoel' waar de persoon last van heeft. Het is volledige onzin dat het brein dat niet zou begrijpen of onthouden. Probeer maar. Heeft u zich weleens naar gevoeld en wilde u daarvan af? Natuurlijk, dat kent iedereen. Met andere woorden: in plaats van dat je zo efficiënt mogelijk omgaat met hoe het *zenuwstelsel zichzelf organiseert*, hanteer je een stelregel die de natuurlijke werking van het zenuwstelsel dwarsboomt om daarna met andere gevoelens doelen te gaan stellen.

Omgaan met negatieven

Nu wil ik doelen stellen niet naar de verdommenis helpen, maar wél vooronderstellingen die mensen niet helpen. Het is de allergrootste kunst om het besef te implementeren dat iemands expressie precies datgene is waar het over gaat. En dat doelen stellen niet per se het herformuleren van 'negatieven' betekent, maar dat wij als coaches, therapeuten en NLP'ers willen onderzoeken hoe we om moeten gaan met 'negatieven'. En dat is een kwestie van je verdiepen in hoe het zenuwstelsel werkt.

Ik zou het simpel houden. "Dus je wilt je niet meer eenzaam voelen sinds het overlijden van je partner?". "Ja, graag, dat is wat ik wil." Vraag: "Wat zou dát dan voor je doen?"

Probeer het eens uit, leg de schroom van je af en onderzoek wat het betekent om iets *niet meer te willen*. De uitkomsten zouden je wel eens kunnen verrassen. ■