

INZICHT

TIJDSCHRIFT VOOR NLP



NLP bij je thuis

**Waardengericht
Actie Model**

Leren van improvisatie

**Uitdagingen van
neurodivergentie**

Ongemakkelijk oogcontact

**Vierde
waarnemingspositie**

De kracht van uitzoomen

Actie reactie – NLP-opvoeding – Fenomenologisch waarnemen – Echt luisteren

INZICHT is een uitgave van de Nederlandse Vereniging voor Neurolinguïstisch Programmeren (NVNLP) en verschijnt drie keer per jaar. www.nvnlp.nl

De verantwoordelijkheid voor de inhoud van de artikelen berust bij de auteurs. De redactie behoudt zich het recht voor ingezonden materiaal zonder kennisgeving vooraf, geheel of gedeeltelijk aan te passen, te publiceren of te weigeren. Niets uit deze uitgave mag geheel of gedeeltelijk worden vervoelvoudigd, opgeslagen of openbaar worden gemaakt, op welke wijze dan ook, zonder schriftelijke toestemming van de redactie. De redactie is niet verantwoordelijk voor handelingen van derden welke mogelijk anderszins voortvloeien uit het lezen van deze uitgaven.

Redactie INZICHT: inzicht@nvnlp.nl
Manon Kluten (hoofdredacteur)

Advertenties: adverteren@nvnlp.nl
Informatie over formaten en tarieven
beleid advertorials

Vormgeving: www.dubbeljoe.nl info@dubbeljoe.nl
Dubbeljoe grafisch ontwerp/Linda van de Werf

Drukwerk en verzending: www.graphius.com
Graphius Group

NVNLP bestuur: bestuur@nvnlp.nl
Jeroen Voorhaar (voorzitter)
Henk Karel (penningmeester)
Judith Kok (secretaris)
Nathalie Moris Yossef

NVNLP vertrouwenspersonen: vertrouwenscommissie@nvnlp.nl
Hanny Post
Twan van Tilburg

Abonnementen en ledenadministratie: info@nvnlp.nl
Loes Radermacher
Abonnementsprijs voor niet-leden € 42,- per jaar

NVNLP secretariaat: info@nvnlp.nl
T. 06 - 4112 2631



NLP BIJ JE THUIS

- 4 NLP technieken voor het succes van Jaysley - *Lilian Verhoeven*
- 8 NLP met de papelel - *Emilie Dupuydt*
- 12 Het ware probleem begrijpen - *Jeffrey Kriele*
- 18 Actie reactie - *Hetty Boerstal*
- 24 Het duogesprek: Cindy en Inge kletsen over... NLP bij je thuis - *Cindy van Wijk en Inge Kats*
- 28 Column: Submodaliteiten, werkt het echt? - *Tessa Haitsma*
- 30 Van depressieve klachten naar NLP thuis en op het sportveld - *Auke Planjer*
- 34 Column: De kunst van het echt luisteren in een overvol leven - *Vincent van der Burg*
- 36 Ik wil dat je NU komt! - *Chantal Bieshaar*
- 42 Overlijden Anneke Meijer - *Pieter Wijtenburg/Judith Warmerdam*
- 44 NLP beschouwing: Focussen op al wat goed gaat dankzij Anneke - *Martijn Nas*

NLP ALGEMEEN, MAATSCHAPPELIJK

- 46 Oogcontact en de uitdagingen van neurodiversiteit in communicatie - *Léonne Meijs/Ellen Roderkerken*
- 50 Waardengericht leven: De kracht van NLP, ACT en improvisatie - *Jessica Leffers/Eddy Dekkers*
- 56 Column: "Hmm" - *Thomas Denninger*

58 De kracht van uitzoemen - *Guus Hustinx*

64 Fenomenologie: de dans tussen jouw zintuiglijke en intuïtieve waarneming - *Peter Dalmeijer*

BOEKREVIEW

70 RELIEF: de fascinerende wereld van interoceptie - *Jos van Boxtel*

EN VERDER...

- 1 Voorwoord
- 2 Colofon en inhoud
- 72 Adreslijst NLP-instituten



Het volgende nummer van INZICHT heeft als thema:

NLP & Vitaliteit

Tips, ideeën, voorstellen en advertenties zijn van harte welkom op: redactie@nvnlp.nl

12 Van snel naar traag

We hebben al eens de neiging om problemen en moeilijke kwesties zo snel mogelijk aan te pakken. Maar daarbij is de kans groot dat je kiest voor oppervlakkige oplossingen die de kern van het probleem missen, je niet laten reflecteren en persoonlijke groei kunnen belemmeren. Een pleidooi voor traagheid.



36 Harige leermeesters

Honden zijn bijzonder gevoelig én accuraat als het aankomt op het interpreteren van non-verbale communicatie. Dat maakt van je mooie huisdier de perfecte spiegel voor hoe het écht gesteld is met jouw innerlijk leiderschap en de congruentie van je daden en je gevoel. Hun lichaamstaal helpt je om eerst in jezelf te keren, volledig tot rust te komen én weer mindful te zijn.



58 Vierde waarnemingspositie

Deze relatief nieuwe tak is een mooi aanvulling op de bestaande drie waarnemingsposities. Hij stelt je immers in staat om uit te zoomen en vanuit een breder perspectief grotere verbanden en samenhangen te zien. En dat komt zeker van pas om van ad-hoc oplossingen naar ecologische, langetermijnoplossingen te gaan.



18 Actie reactie

Tijdens interactie met cliënten en cursisten kun je geconfronteerd worden met eigen overtuigingen, emoties en gedragspatronen. Het kunnen herkennen van je eigen thema's in de ander, stelt je in staat om met meer empathie en inzicht te begeleiden en geeft je tegelijkertijd een kans voor verdere groei.



46 Oogcontact doseren

Voor goed rapport en dito coaching of training, is oogcontact onontbeerlijk. Maar wat als je cliënt of gesprekspartner neurodivergent is en vooral ongemakkelijk wordt van jouw blik? Een aangepaste aanpak waarbij je met open en onderzoekende visie naar mensen blijft kijken en nog minder bezig bent met labels en hokjes, helpt.



Aankondiging Algemene Ledenvergadering NVNLP

De volgende Algemene Ledenvergadering vindt plaats op **donderdag 21 november 2024**.

De vergadering begint om 19:30 uur, inloop om 19:00 uur. Deze vergadering zal online plaatsvinden met behulp van Zoom.

De officiële uitnodiging volgt via de mail.

Oogcontact en de uitdagingen van neurodiversiteit in communicatie

Geen goede coaching, training of gesprek zonder oogcontact, zo weten we allemaal. Je bouwt er rapport mee op en je gesprekspartner ervaart dat je echt naar hem of haar luistert en oprechte interesse hebt. Maar wat als je cliënt, kind of partner neurodivergent is en net ongemakkelijk wordt van jouw blik? NLP-trainers Ellen Roderkerken en Léonne Meijs onderzoeken hoe je goed rapport kunt creëren met neurodivergente cliënten én partners, kinderen of collega's, zonder dat ze het gevoel hebben in een staredown terecht te zijn gekomen.



Door: Léonne Meijs



en Ellen Roderkerken



Léonne Meijs is (internationaal) NLP & BML trainer en mentor, is gespecialiseerd in intuïtief ondernemen en de onbewuste focus bewust maken via je geniale communicatiestijl vanuit archetypes. Ellen Roderkerken is ook internationaal NLP-trainer en coach, gespecialiseerd in het bewust maken van onbewuste levensvragen, is mindsetter en business-mentor. Dagelijks richten ze zich op levenslust, vitaliteit en (gezonde) communicatie in de trainingen die zij samen geven bij Aago, www.aago.nl en elk apart in hun eigen bedrijf. Gewoon ELLEN kan je vinden op Instagram, Facebook en LinkedIn.

"Dat heb ik zo helemaal niet bedoeld!" Hoe vaak hoor je deze zin in dagelijkse interacties? Hoe vaak is het tegen jou gezegd of heb je het zelf gezegd? Als NLP'er weet je dat communicatie meer is dan taal alleen; het omvat ook non-verbale signalen zoals oogcontact. Toch ben je, ondanks je expertise, ook gewoon een mens, met je eigen (on)gemakken en communicatiepatronen. De vraag is: zet je NLP altijd bewust in, zelfs in je privéleven? Of betrap je jezelf erop dat je soms onbewust communiceert, zonder oog te hebben voor de subtiele signalen die non-verbaal worden overgebracht?

Dit artikel verkent de impact van oogcontact in menselijke communicatie, zowel thuis als op de werkvloer. We gaan in op uitdagingen die hiermee gepaard gaan voor mensen met een neurodivergent brein, en bieden tips voor NLP-coaches en trainers om communicatie te verbeteren door meer aandacht te besteden aan oogcontact, zowel in professionele als persoonlijke contexten.

De impact van oogcontact

Oogcontact is een krachtig instrument in communicatie. Het versterkt verbindingen, helpt emoties over te brengen en speelt een cruciale rol in het opbouwen van vertrouwen. Wanneer iemand je recht aankijkt tijdens een gesprek, voel je je gehoord en begrepen. Dit is vooral belangrijk voor NLP-coaches die rapport willen opbouwen met hun cliënten. Rapport, een fundamenteel concept in NLP, verwijst naar de harmonie en verbondenheid tussen coach en cliënt, en oogcontact is een essentieel element in het creëren hiervan. Als NLP'er, en natuurlijk als mens thuis en/of op het werk.

Oogcontact kan ook worden gebruikt om de ander te informeren over sociale status of macht. In sommige culturen wordt langdurig oogcontact gezien als een teken van dominantie, terwijl het ontwijken ervan als onderdanigheid kan worden geïnterpreteerd. Dit benadrukt de noodzaak voor coaches om bewust te zijn van culturele verschillen en context bij het toepassen van NLP-technieken.

Maar oogcontact is niet altijd eenvoudig. Te veel oogcontact kan als ongemakkelijk of zelfs indringend worden ervaren. Bovendien, in onze drukke levens multitasken we vaak (zoals snel een bericht beantwoorden terwijl we in gesprek zijn) waardoor we belangrijke non-verbale signalen missen, zoals oogcontact. Dit vermindert de kwaliteit van onze interacties en kan leiden tot misverstanden.

Oogcontact en neurodiversiteit

Voor neurodivergente mensen, zoals mensen met het label hoogsensitiviteit, hoogbegaafdheid, autisme, AD(H)D, OCD, Gilles de la Tourette (tics), dyslexie, dyscalculie en dyspraxie (circa 20 – 30% van de mensen), kan oogcontact een andere betekenis en impact hebben dan voor neurotypische mensen. Het kan voor hen overweldigend zijn, omdat het te veel informatie tegelijkertijd overbrengt. Dit kan leiden tot sensorische overprikkeling, waardoor ze oogcontact vermijden of je slechts kort aankijken. Belangrijk om te weten dus, of je cliënt neurodivergent is. Wij als trainers hebben daar gedurende onze jarenlange ervaring een zesde zintuig voor ontwikkeld. Bij een vermoeden kan er in de intake ook nog naar gevraagd worden, al vertellen de meeste mensen het zelf.

Voor sommige neurodivergente mensen, vooral als ze autisme hebben, kan het moeilijk zijn om subtiele emotionele signalen te interpreteren die via oogcontact worden gecommuniceerd. Dit kan onzekerheid veroorzaken en leiden tot sociale misverstanden. Dit betekent dat je als coach of trainer je aanpak moet aanpassen om een veilige en inclusieve ruimte te creëren waar cliënten zich op hun gemak voelen. Een emotioneel signaal zou kunnen zijn dat als je een grapje maakt en je je gesprekspartner aankijkt, je kunt zien aan bijvoorbeeld de lichtjes in de ogen of hij of zij op dezelfde golflengte zit. Alleen nemen neurodivergente mensen communicatie vaak heel letterlijk. Ze kunnen verandering in klank of tone of voice missen, waardoor een grapje verkeerd kan uitpakken of in ieder geval niet de gewenste uitwerking heeft. Zeker als ze jou nog niet (goed) kennen, kunnen ze meer moeite hebben om de communicatie goed te kalibreren of te interpreteren. Het zich goed kunnen uiten op basis van waarneming en onderlinge afstemming, wordt dan een enorme uitdaging en vaak kiezen neurodivergente mensen er dan voor om stil te worden of zich terug te trekken.

Sociale druk om oogcontact te maken, kan voor neurodivergente mensen stressvol zijn. In veel culturen wordt oogcontact gezien als een teken van respect en betrokkenheid, maar voor hen kan het voelen als een verplichting die hun ongemak vergroot. Ze kijken dan meer weg bijvoorbeeld, of maken meer bewegingen omdat ze zich onrustig voelen. Een neurodivergent brein gebruikt sterker dan andere breinen de oogbewegingen om informatie uit de hersenen op te halen. Hoe vrijer neurodivergente mensen zich voelen, hoe meer je dit als coach waarneemt. Coaches moeten deze druk erkennen en verminderen door alternatieve manieren te vinden om verbinding te maken en de sociale betekenis van oogcontact loslaten.

Strategieën voor NLP-coaches

Er zijn geen strikte definities als het gaat om neurodivergentie en/of oogcontact en dat is zeker vanuit NLP bekeken geen probleem. Het helpt nóg meer om met een open en onderzoekende blik naar mensen te kijken en nóg minder bezig te zijn met labels en hokjes.

Als NLP-coach en -trainer is het belangrijk om flexibel te zijn en je technieken aan te passen aan de behoeften van je cliënten. Hier zijn enkele strategieën waarmee je rekening kunt houden als je werkt met neurodivergente mensen en op andere manieren met oogcontact om wil gaan:

1. **Verken de voorkeuren van je cliënt:** Vraag je cliënt hoe hij of zij zich voelt als je oogcontact maakt en of hij of zij misschien liever een andere voorkeur heeft als het gaat over non-verbale communicatie. Laat je cliënt eventueel opschrijven op welke manier hij of zij iets wil delen als oogcontact als te direct wordt ervaren. Of stel alternatieven voor: wil je cliënt bijvoorbeeld liever dat jij naar zijn of haar oor of de ruimte boven het hoofd kijkt in plaats van rechtstreeks oogcontact? Alternatieven helpen ongemak te voorkomen en maakt de sessie productiever.

“Te veel oogcontact kan als ongemakkelijk of zelfs indringend worden ervaren”



2. **Verminder de focus op oogcontact:** Als een cliënt oogcontact ongemakkelijk vindt, probeer dan niet te veel nadruk te leggen op het behouden ervan. Ontdek een manier die voor jullie beide werkzaam is. Het gaat om het maken van werkelijk contact en rapport, waarbij oogcontact kan bijdragen, maar niet strikt noodzakelijk is.
3. **Gebruik andere methoden voor rapportopbouw:** Richt je op andere vormen van rapport, zoals het spiegelen van lichaamshouding of het gebruik van verbale bevestigingen zoals backtracken en hummen om te valideren dat je begrijpt wat er wordt gezegd. Dit kan net zo effectief zijn in het opbouwen van een verbinding zonder dat oogcontact centraal staat.
4. **Respecteer de grenzen van de cliënt:** Dwing nooit tot oogcontact en wees gevoelig voor signalen dat je cliënt zich ongemakkelijk voelt. Dat is bijvoorbeeld het geval als je cliënt wegstijgt, strak voor zich uitkijkt, op een ongemakkelijke manier naar woorden zoekt, onrustig wordt, gaat bewegen met armen en/of benen of gaat tikken met de vingers.
5. **Maak tijd voor echte aandacht:** In ons drukke leven is het verleidelijk om te multitasken, maar dit kan ten koste gaan van de kwaliteit van je communicatie. Neem de tijd om je volledig te concentreren op je cliënt of gesprekspartner. Leg zaken die je kunnen afleiden, zoals een laptop voor notities of kijken op je mobieltje in privésituaties, weg en geef de ander je volledige aandacht.
6. **Kalibreer non-verbale signalen:** Let op de non-verbale signalen van je cliënt. Veranderingen in lichaamstaal, gezichtsuitdrukking of oogbewegingen, kunnen veel vertellen over wat er zich van binnen afspeelt. Door deze signalen te kalibreren, kun je beter inspelen op de behoeften van je cliënt.

Conclusie

Oogcontact speelt een cruciale rol in menselijke communicatie, maar het is belangrijk om te erkennen dat niet iedereen het op dezelfde manier ervaart. Toch zijn de meeste coach- en gespreksvormen vaak alleen afgestemd op de meest gangbare breinen en krijgen de neurodivergente breinen geen of veel minder ruimte om te floreren.

Als NLP-coach weten we als geen ander dat iedereen een uniek model van de wereld heeft en dat het essentieel is om je coachees inclusief en flexibel te benaderen, en een extra onderzoeksstapje te zetten als je werkt met neurodivergente cliënten. Door aandacht te hebben voor hun unieke behoeften, kun je als coach effectievere en meer empathische sessies faciliteren. Daarnaast is het belangrijk om ook in het dagelijks leven bewust te blijven van de kracht van oogcontact en de impact van non-verbale communicatie om misverstanden te voorkomen en diepere verbindingen te creëren. ■

Dit artikel combineert de theorie van oogcontact met praktische tips voor NLP-coaches en -trainers en benadrukt het belang van bewuste communicatie in zowel professionele als persoonlijke contexten, dus niet alleen voor NLP-coaches of master practitioners!