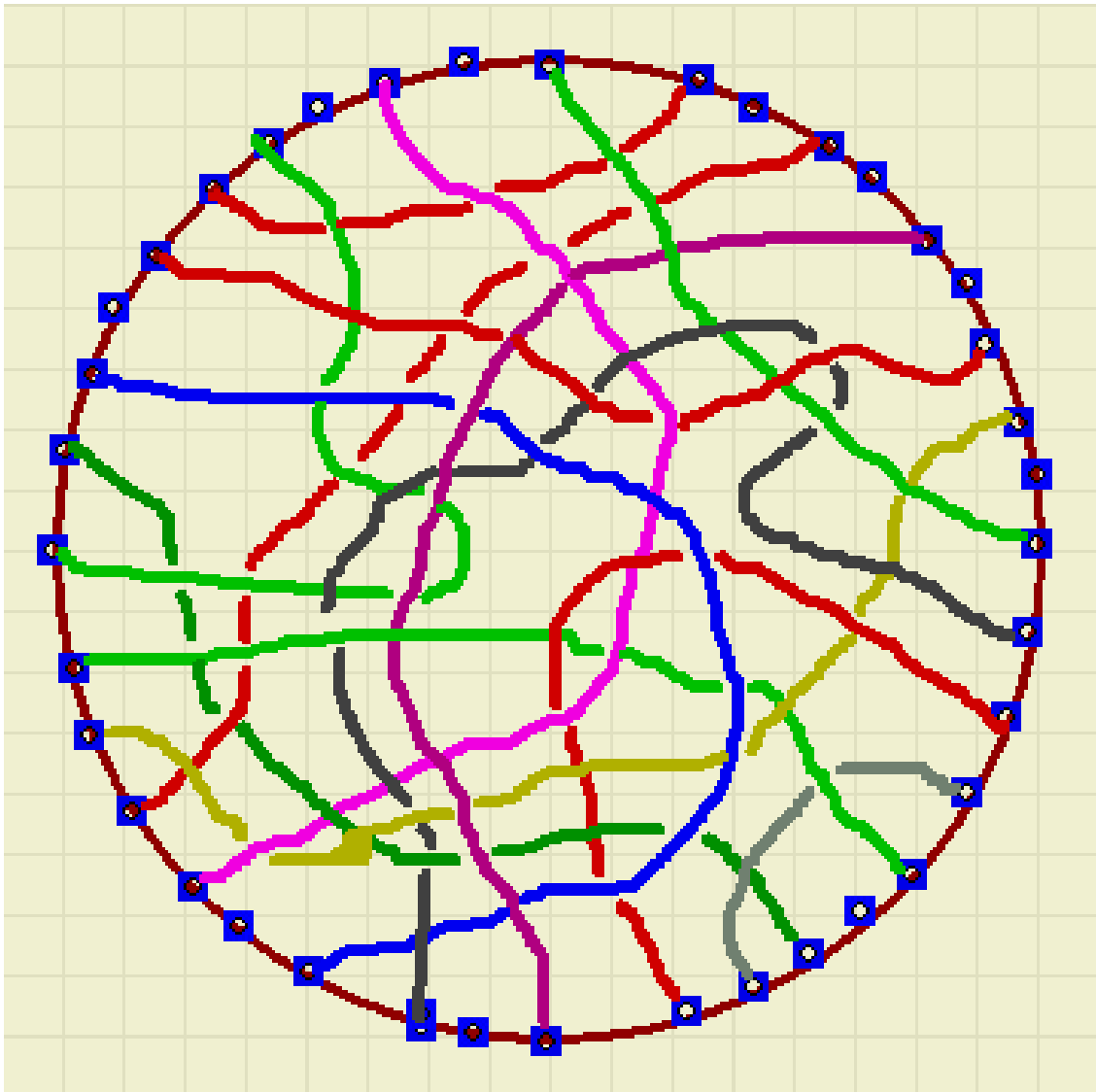


Modelleringopdracht - NLP Masters

Peter Kraayeveld



Mijn rode draad is ONTVLECHTEN

Oktober 2008

Inhoud

- *Als eerste*
- *De Expert*
- *Wat wil ik leren*
- *Zelftoets*
- *Wat ga ik van de expert in kaart brengen*
- *Werkwijze*
- *Metaprofielen*
- *Submodaliteiten*
- *Strategie van de Expert*
- *Overtuigingen*
- *Toepassen van de techniek*
- *Commentaar op de techniek*
- *Nieuwe techniek: ‘Wandelen in Anderland’*

❖ *Als eerste.*

Mijn kernthema tijdens de NLP Master was *'ontvlechten'*.

Met de term ontvlechten bedoel ik te zeggen dat ik onbewust allerlei jassen aan heb getrokken die me niet of niet meer passen. Redelijk ingrijpende gebeurtenissen hebben ertoe bijgedragen dat ik mezelf steeds meer ben gaan bekijken en onderzoeken. Heel vaak kwam de vraag naar boven van als ik dat niet meer ben of doe, wie ben ik dan wel.

De jassen die ik aan had begonnen te knellen, pasten niet meer, wilde ze van me afschudden. Er hingen geen nieuwe of andere jassen aan de kapstok, er waren geen nieuwe jassen.

Mijn zoektocht, het proces van ontvlechting, op dat moment nog niet bewust, was begonnen. In mijn slechtste periode kon ik me alleen maar zien als slachtoffer mijn buitenwereld zag er uit als een grote boze wolf, een woeste gevaarlijke zee.

Zo langzamerhand lukt het mij om anders naar mijzelf kijken, begin ik mij los te maken van het oordeel van de buitenwereld.

Een heleboel jassen zijn ondertussen afgevallen en de soms beklemmende angst voor de naaktheid heeft stapje voor stapje plaats gemaakt voor een gevoel van innerlijke vrijheid en rust.

De jassen niet meer nodig hebben (*af en toe nog wel*) voelt als een andere krachtvorm.

Het was en is een proces van vallen en opstaan, van huilen en lachen, van geluk en pijn.

Een kleurrijke ontdekkingsreis die ontvlechting mogelijk maakt en het breekt je als het ware open en een boeiend fascinerend proces.

De opleiding NLP heeft daar een steentje aan bijgedragen.

Uiteindelijk moet je alles zelf doen maar je hoeft het gelukkig niet allemaal alleen te doen.

Het is een opwindende reis die mij steeds nieuwsgieriger maakt Een spannende reis, soms eng en in bepaalde situaties bedreigend.

Wanneer jij verandert, verandert jouw omgeving.

Eenmaal op weg is stoppen geen optie.

Op weg naar Ithaka.

❖ *De Expert*



“ The only true wisdom is in knowing you know nothing “.

Harry van Ingen sinds 1996 personal coach in zijn praktijk Bald Consulting voor socratisch management- en ondernemers coaching.

Rode draad – ‘*mensen aan het denken zetten en in beweging brengen*’.

Tijdens mijn zoektocht naar een voor mij geschikt outplacementbureau heb ik Harry van Ingen ontmoet. Zijn manier van coachen gaf mij rust. Het gesprek was respectvol en dat kwam doordat hij mij de ruimte gaf, oordeelvrij, duidelijk en open was.

De manier van vragen stellen, was me er toen niet van bewust, stimuleerde mij om breder te kijken.

De keus voor mij om Harry te modelleren als expert was voor mij een logische.

Ik heb Harry gevraagd of hij mee wilde werken en dat vond hij leuk en boeiend om te doen.

Ik wist dat hij dat zou gaan zeggen!

Harry heeft als achtergrond een cognitieve opleiding maar heeft ontdekt dat hij andere kwaliteiten had en vond het leuk en noodzakelijk om zich daar verder in ontwikkelen.

Een zoektocht wat past en wat niet, en leerproces van vallen en opstaan, ‘learning by doing’.

Harry heeft jarenlange ervaring in het coachen en hanteert de socratische methode.



september 2008 ‘Harry in zijn werkkamer’

❖ *Wat wil ik leren*

Ik wil een goed coachgesprek kunnen voeren.

Specifiek gaat het voor mij om de volgende set leerdoelen:

- Ik wil goed in mijn vel zitten, open staan voor de klant en open kunnen luisteren.
- Ik wil ruimte voelen en ruimte geven waar de klant zich in kan bewegen en zich gemakkelijk en thuis voelt.
- Ik wil me betrokken voelen/zijn en tevens afstand houden.
- Ik wil er helemaal zijn voor de ander en ik wil de ander het gevoel geven dat ik er voor haar/hem ben.
- Ik wil plezier hebben in mijn professionele houding.
- Ik moet de lat niet hoog leggen voor mijzelf. *(De lat niet te hoog leggen betekent voor mij verantwoordelijkheid gaan voelen en nemen voelen aangaande de inhoud die niet van mij is. Vervolgens het probleem voor de ander willen oplossen waardoor ik allerlei oplossingen ga bedenken. Dus.. bewust zijn van mijn valkuil en er niet instappen.)*

❖ *Zelftoets*

Ik vind het belangrijk om met de cliënt / klant te bespreken hoe het gesprek voor hem / haar geweest is en wat is jouw bijdrage daarin geweest voor hem/haar.

Daarbij vind ik het van belang om jezelf te evalueren. Dus twee verschillende evaluaties. Zelfevaluatie is vooral gericht op het ontwikkelen van je professionele houding.

Vragen hoe voor jou het coachgesprek is geweest.

- **Luisteren, kijken en voelen naar hoe het voor jou is geweest.**

Specifiek:

- Concentratie.
- Luisteren.
- Openheid, open staan.
- Betrokkenheid
- Afstand.
- Rust.
- Er zijn voor de ander.
- Open vragen, oordeelvrij,.
- Plezier.

Aan de ander vragen hoe het coachgesprek voor hem/haar is geweest.

- **Luisteren, kijken en voelen hoe het voor de ander geweest is.**

Specifiek:

- Hoe was het gesprek voor jou?
- Wat heb jij eraan gehad?
- Heeft het gesprek je bepaalde zaken opgeleverd?

❖ *Wat ga ik van de expert in kaart brengen*

Uitgangspunt: ‘ wat de ander kan, kan ik leren ’.

Verzamelen van informatie over:

1. Welke **meta programma's** staan aan bij de expert in de specifieke context en specifieke rol.
2. Welke **submodaliteiten** worden gebruikt door de expert in de specifieke context, in een specifieke rol
3. Welke **strategie** hanteert de expert , wat doet hij eerst en wat dan en vervolgens.
4. Welke **overtuigingen** spelen een rol bij de expert.

❖ *Werkwijze*

Stap 1	Het interview metaprofielen.
Stap 2	Uitwerking en opsturen voor commentaar.
Stap 3	Vorbereiding diepte interview.
Stap 4	Het diepte interview / gesprek.
Stap 5	Uitwerking diepte interview /gesprek.
Stap 6	Opsturen van de resultaten uitwerkingen voor commentaar.
Stap 7	Uitwerking resultaten naar modellering verslag.

Met het modelleren van de expert heb ik geprobeerd om de werkwijze / strategie van ‘de expert’ in kaart te brengen. De expert gaat gedurende het coachgesprek uit van drie belangrijke criteria t.w. **openheid, oordeelvrijheid en duidelijkheid.**

Tijdens een eerste coachgesprek wordt de looper uitgerold.

Door goed naar de manier te kijken hoe de expert het doet, krijg ik een beeld van ‘how to act’.

“Hoe doe ik dat” is een belangrijke vraag om het verschil te kunnen ontdekken.

Dan weet je waar je kan gaan bijsturen om de strategie van de expert over te nemen in zijn specifieke rol en in de specifieke context.

❖ *Metaprofielen*

Hieronder schematisch de metaprofielen weergegeven

De gele blokken geven aan waar de verschillen zitten.

Opvallend is het verschil in het metaprofiel interne referentie / externe referentie.

In het kader van ontvlechting en veranderen ligt hier een kernpunt, een voor mij belangrijk aandachtspunt.

De metaprofielen ontwikkeling / verandering en heden/toekomst laten ook een verschil zien.

Wat vertelt mij dit?

Wanneer ik de metaprofielen externe referentie, ontwikkeling en heden meer de ruimte geef, meer openzet ik kan werken aan mijn leerdoelen.

Rol / Functie	Coach	
Context	Coachgesprek	
criterium 1:	Openheid	
criterium 2:	Oordeelvrijheid	
criterium 3:	Duidelijkheid	

	Peter	Expert		Peter	Expert		Peter	Expert
1 pro-actief	4	2	re-actief	0	2			
2 naartoe	4	3	weg van	0	1			
3 interne referentie	4	0	externe referentie	0	4			
4 opties	4	3	Procedure	0	1			
5 voldoet wel	2	3	voldoet niet	2	1			
6 controle binnen zelf	2	3	controle buiten zelf	2	1			
7 handhaving	0	0	Ontwikkeling	1	4	verandering	3	0
8 globaal	4	4	Specifiek	0	0			
9 mensen	3	2	Activiteiten	1	2	informatie	0	0
10 concept	4	3	Structuur	0	0	gebruik	0	1
11 samen	4	2	Nabijheid	0	2	alleen	0	0
12 verleden	0	1	Heden	0	2	toekomst	4	1
13 visueel	0	0	Auditief	1	1	kinesthetisch	3	3

Belangrijkste metaprofiel die verandert dient te worden is de **interne / externe referentie**.

Verder zijn de volgende metaprofielen voor mij interessant:

1. pro-actief/re-actief
2. ontwikkeling/verandering
3. samen/nabijheid
4. heden/toekomst

Concreet levert het mij de volgende leervragen op:

Hoe oordeelvrij luister ik eigenlijk?

Zit ik in het nu?

Welke overtuigingen staan bij mij aan?

Ben ik nabij of meer samen?

Richt ik me op verandering of meer op ontwikkeling?

Staat de klant/cliënt centraal, in het middelpunt?

Krijgt de klant/cliënt de aandacht?

Sta ik ernaast, dichtbij en toch op afstand?

❖ *Submodaliteiten.*

Tijdens de gesprekken heb ik de expert geobserveerd. Hieronder beschrijf ik puntsgewijs wat mij is opgevallen:

- Druk met de handen *Vooraf als er sprake was van uitleg, geven van informatie, iets willen benadrukken*
- Ogen naar rechtsboven *Visuele constructies, maakt de beelden. **
- Ogen naar linksboven *Herinnert zich beelden, gebeurtenissen*
- Ogen naar beneden *Kinesthetisch, in het gevoel zitten, voelen*
- Hoofd voorover naar de grond *Meditatief, focussen, vorm van concentratie ***
- Blik langdurig vooruit *Meditatief, focussen, vorm van concentratie ***
- Ogen langdurig dicht *Meditatief, focussen, vorm van concentratie ***
- Achteruit zitten handen rustig *Ogen linksboven (verhaalstuk over eigen ervaring).*

* ogen naar rechtsboven kwam veelvuldig voor

** expert bevestigt dat het te maken heeft met meditatief, focus en concentratie maar ziet er ook allerlei beelden bij en dat zijn meestal zaken die te maken hebben met eigen ervaringen, als het ware vergelijkbare voorbeeldsituatie. Hier lijkt het erop dat de expert als het ware een boek aan het doorbladeren is op zoek naar situaties die overeenkomsten vertonen met hetgeen de cliënt op dat moment aan het vertellen is, voorbeeld matching.

Op basis van mijn waarneming zie ik drie soorten strategieën in de submodaliteiten:

1. van gevoel naar beelden
2. van beeld construct naar gevoel
3. van beeld ervaren naar gevoel

Harry geeft aan de wijze van vraagstelling belangrijk te vinden, in de vorm van werkelijk open vragen.

Harry geeft aan de tonaliteit belangrijk te vinden, is gevoelig voor de tonaliteit in de stem van de cliënt. Tevens gevoelig voor externe geluiden en kan deze als storend kan ervaren.

Het is mijn indruk en gevoel dat de bedoelde tonaliteit dichter bij het kinesthetische zit dan het visuele.

❖ *Strategie van de Expert.*

1. Voorbereiding
Half uur voor aanvang aanwezig, activiteiten ontwikkelen die gericht zijn op het in orde brengen van de omgeving, metaforisch voor jezelf in de juiste staat van zijn brengen. Alles staat klaar b.v. koffie zetten, de vaas is schoon, de kopjes op tafel. Het is een soort meditatie, concentratie oefening om het hoofd leeg te maken.
2. Leeg zijn, gewoon leeg zijn.
Lege vorm, er is niets en het beeld kan zich gaan vormen, ontwikkelen. De beelden gaan zich vormen op het moment dat er gesproken wordt. Als ik dan verdriet hoor of blijdschap dan voel ik het ook. Richt me op het landschap van de ander, ernaar willen kijken maar er wel naast gaan staan.
3. Het krijgen van een beeld
*In beginsel snap ik wat er gezegd wordt, de situatie en de omstandigheid maar ik luister en heb daar geen oordeel over. “Dan snap ik wat er aan de hand is” en ik kan dat altijd vragen aan de klant “begrijp ik je zo goed”
Luisteren – Voelen – Beelden – Toetsen – luisteren – voelen – beelden – toetsen*
4. Toetsen van het beeld
Voorleggen aan de klant, heb ik het zo goed begrepen, is dit wat je bedoelt, zijn er dingen die ik vergeten ben. Zacht doorvragen en open vragen stellen, vragen die de ander door zijn landschap heen laten reizen.
5. Gesprek respectvol afronden
Samenvatting van het gesprek en bespreken of het goed is geweest.
6. Mogelijkheden voor eventueel vervolg
Bespreken van mogelijke stappen en dat het van belang is dat er een gevoel van wederzijds vertrouwen aanwezig moet zijn. De klant moet een eigen keus daarin maken.
7. Het afscheid
Zorgvuldige afronding, de klant het gevoel geven dat hij belangrijk was, respectvol met de klant als mens omgaan, uitlaten en een hand geven...fysieke begeleiding.

❖ *Overtuigingen*

- Achter de zin “ The only true wisdom is in knowing you know nothing “ schuilt een belangrijke overtuiging die raakvlakken heeft met oordeelvrijheid, respect voor de ander want die weet niets of net zoveel.
- Respectvol, de ander is belangrijk en uniek.
- Oordeelvrij.
- Kan alleen goed voor de klant zijn als ik goed voor mijzelf ben.
- Eerlijkheid
- Mens staat centraal en is uniek.

❖ *Toepassing van de techniek*

Ik zit in de rol van trainer/coach en ga een voetbaltraining geven.

Stap 1

Ben ruim een half uur voor aanvang aanwezig.

Loop over het veld te wanden, concentreer me op mijn gevoel en kom in rust en stilte (K)

Let op mijn ademhaling tijdens het wandelen en concentreer mij op het niets

Stap 2

Concentreer me op de oefeningen en zie ze voor me (VC)

Ondertussen zet ik de pillonen uit en wandel in gedachten de bedoelde oefening door (K, VC)

Stap 3

Als ik de hele training heb doorlopen dan voel ik waar mogelijk spanningen kunnen ontstaan (K) en breng opties aan om weer rustig over te worden (VC, K)

Stap 4

Stap uit de situatie en ga op een afstand ernaar kijken (V) en neem het geheel in mij op (K), zie (V) en hoor (A) spelers reageren op de oefening en zie/voel de bewegingen in de oefening (V/K)

Stap 5

Stap in de toekomst en voel (K) de rust. Het gaat helemaal goed komen (innerlijke overtuiging) ook al zal het niet allemaal zo lopen als bedoeld en gepland.

Zal daar zeker op reageren maar NU is dat niet belangrijk, NU is er de rust, het WETEN in samenhang met 'ik heb er alles aan gedaan'.

❖ *Commentaar op de techniek*

De techniek op zich loopt en werkt voor mij goed.

Wat ik zou willen verbeteren is om meer rust te krijgen, steviger, innerlijke zekerheid en gevoel van vertrouwen en geluk. Kijkend naar de logische niveau's zit ik op overtuigingsniveau en identiteitsniveau.

- Open staan en kunnen luisteren naar het verhaal van de ander, er naast kunnen staan.
- 'Leeg' kunnen luisteren, het is wat het is en het is van jou
- Laten bij wie het hoort en laten wat het is voor de ander
- Eerlijk zijn en in je eigen kracht blijven staan.

Om open staan, leeg / oordeelvrij zijn, betrokken en op afstand luisteren te verbeteren lijkt mij de techniek *integreren van conflicterende overtuigingen* een goed instrument.

Om dit te bereiken moet ik mezelf gedurende het proces bewaken en in de ruststand blijven. Goed ademhalen, je anker activeren als je in het verhaal van de ander gaat zitten.

Om dit te bereiken moet ik bij mezelf blijven, in mijzelf geloven, respect hebben voor mijzelf, gelukkig zijn. Hoe meer ik kan zijn hoe meer ik er kan zijn voor de ander.

❖ **Nieuwe Techniek: ‘Wandelen in Anderland’**
In deze oefening wordt de tijdlijn gebruikt.

- 1) Stel je een situatie voor waar je leeg bent en niets hoeft te zijn er alleen maar bent voor de ander. Je kan meewandelen in zijn/haar landschap er van bewust zijn dat het landschap niet van jou is. De ander laat je toe in zijn/haar landschap en zij /hij neemt jou mee in de wandeling.

Associeer je in die situatie en merk wat het voor je betekent

Submodaliteiten

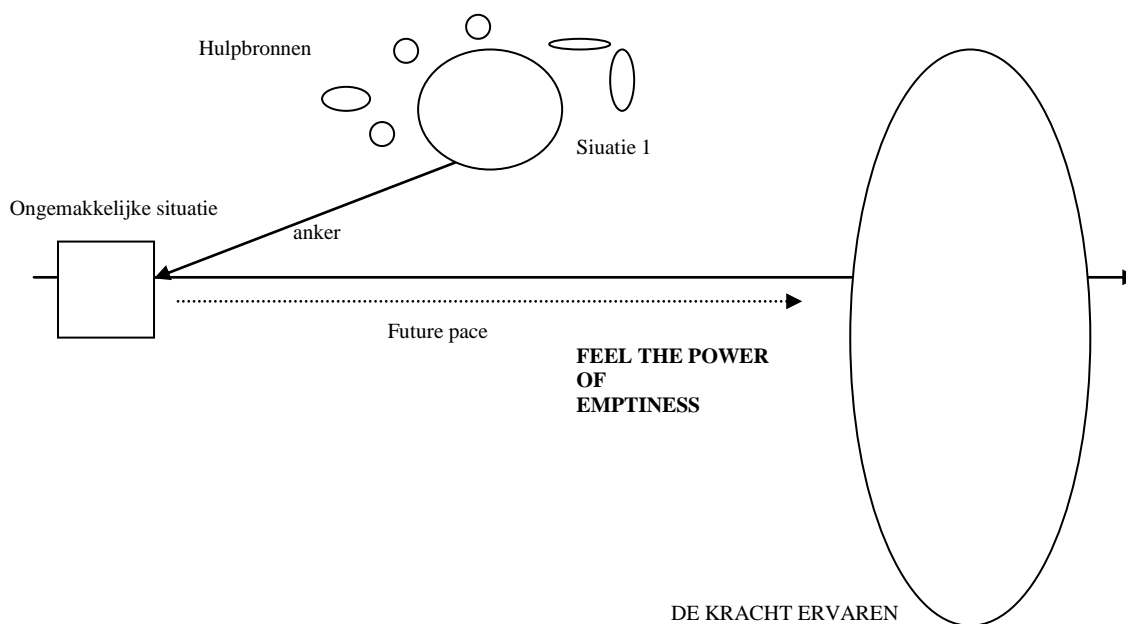
- beelden
- wat het met je lichaam doet en waar in je lichaam
- hoor je ook dingen, ruik of proef je ook iets.



- 2) Maak de submodaliteiten sterker en sterker, zet een anker.
- 3) Stap in een situatie waar er iets van je verwacht wordt en jij iets van jezelf verwacht. Een situatie die ongemakkelijk voelt voor je.
 Doe dit geassocieerd (niet te lang) in, voel het (submodaliteiten uitvragen) en stap eruit.
 Kijk er gedissocieerd naar en benoem de positieve intenties.
- 4) Welke hulpbron (kan in relatie met de positieve intenties) kun je inzetten om nog meer in je eigen kracht te komen zoals beschreven in stap 1.
 Associeer je in die hulpbron en ervaar de kracht en geef anker ze.
 Pas hetzelfde anker toe als in stap 2.
- 5) Stap in een situatie waar je leeg bent maar er waarschijnlijk iets van je verwacht wordt
 Neem je ankers van stap 2+4 mee in die situatie en ervaar wat het met je doet.



- 6) Future pace – loop de toekomst in met je krachtige ankers en voel hoe het voor je is.



Bijlage1

NLP MASTERS OPLEIDING MODELLERINGSOPDRACHT

Expert: Harry van Ingen - directeur Adviesbureau Baldconsulting.

Het eerste interview vond plaats op donderdag 11 september om 11.00 uur in Haren en nam totaal anderhalf uur in beslag. Hierna heb ik het interview uitgeschreven en de door de expert gebruikte metaprofielen. Vervolgens heb ik het uitgewerkte pakket opgestuurd naar Harry.

Op mijn initiatief hebben we afgesproken dat niets zonder zijn toestemming in de openbaarheid gebracht mag worden. De gedachte hier was dat ik respectvol met de expert wilde omgaan. De consequentie van deze afspraak was dat de stukken eerst door Harry gelezen moesten worden en zonodig voorzien konden worden van commentaar. Na toestemming van Harry kan het materiaal de openbaarheid in. Deze afspraak is door Harry omarmd als een professionele houding, respect en zorgvuldigheid. Ik vond deze werkwijze heel prettig en op deze wijze kon ik met respect de gesprekken in gaan en met Harry aan de slag gaan.

Het eerste interview en het tweede diepte gesprek vormen samen de modellering. Met het modelleren van de expert heb ik een poging ondernomen om een vermogen van de ander 'de expert' in kaart te brengen. Uitgaande van de idee 'wat de ander kan ik leren'. Wat heb ik geprobeerd in kaart te brengen?

5. Welke submodaliteiten worden gebruikt door de expert in de specifieke context, in een specifieke rol.
6. Welke overtuigingen spelen een rol
7. Welke meta programma's staan aan bij de expert in de specifieke context en specifieke rol.
8. Welke strategie hanteert de expert, wat doet hij eerst en wat dan en vervolgens.

Wanneer je dit gedaan hebt, heb je een aardig beeld van de werkwijze en 'how to act' van de expert. Vervolgens kan je dan kijken hoe jij het zou doen of doet en dan gaat het erom om te ontdekken wat het verschil is dat het verschil maakt. Als je dat voelt/ziet/hoort/ ruikt/proeft dan weet je waar je op moet gaan letten.

Dan weet je wat je moet veranderen om de innerlijke strategie van de ander kan overnemen. in de gegeven context en rol.

Wat wil ik leren:

Hoe stap je op een voor jou goede wijze een eerste coachgesprek in.

Specifieker:

- Goed in je vel zitten – open staan naar de klant, kunnen luisteren.
- Ruimte voelen en ruimte geven waar de klant zich in kan bewegen en daardoor zich gemakkelijk en thuis voelt
- Betrokken zijn en afstand houden.

- Dat ik er helemaal ben voor de ander en dat de ander het gevoel kan krijgen dat ik er voor haar/hem ben
- Plezier hebben in de professionele houding
- De lat niet te hoog leggen, geeft iets dwangmatig (verantwoordelijk gaan voelen voor de inhoud en die is niet van mij, het probleem daardoor willen oplossen en allerlei oplossingen gaan bedenken) m.a.w. niet in mijn valkuil stappen.

Stap 1

Terugblik op het interview. Harry heeft de verslagen ontvangen en (waarschijnlijk! gelezen.

Stap 2

Kort interview (20 min) – check metaprogramma

Stap 3

Toelichting op de inhoud van het komende gesprek.

Het gaat om het in kaart brengen van het vermogen van de ander, de EXPERT, en we noemen dat modelleren. Motto ‘wat de ander kan, kan ik leren en anderen ook’

Hierbij zal ik het accent gaan leggen op hoe jij de dingen doet en daarbij kijk ik in het bijzonder naar de daarbij gebruikte de representatie systemen, welke overtuigingen daarbij horen en naar welk metaprogramma’s gehanteerd worden. We hebben de metaprogramma’s in kaart gebracht a.d.h.v. het eerdere interview. Dus daar weten we al het een en ander over.

Dus ik ga je vragen stellen die tevens een relatie hebben met hetgeen ik wil leren.

Het is dus ook ontdekken voor mij wat het verschil is dat het verschil maakt.

Als ik jou strategie helder heb en in stappen kan weergeven van eerst doe ik dit en dan dat en vervolgens dat dan kan ik kijken hoe ik het doe en waar ik het kan veranderen met het doel om dat te leren en vervolgens toe te passen.

De vragen die ik stel zullen zich richten op de start van een gesprek. Zoiets van hoe bereid jij je voor op het coachgesprek en hoe weet je dan dat je er klaar voor bent.

Daarnaast heb ik een aantal vragen die voortkomen uit het interview en die ik buitengewoon interessant vind. Waarvan ik het vermoeden heb dat ze met de strategie te maken hebben of zeer waardevol zijn om er iets meer van te weten.

Je zou ook kunnen zeggen dat ik niet specifiek op de inhoud let maar wel HOE je het doet, welke strategie je hanteert. In het gesprek zei je wel eens van ‘van nou dat doe ik gewoon zo’. Nou en dan ben ik meteen heel nieuwsgierig oké... maar hoe doe je dat dan?

Een aspect waar ik vragen over zal stellen gaan over de overtuigingen die je hebt of hanteert.

Een en ander betekent dat ik je op momenten zal vragen om een moment stil te staan, letterlijk bij een bepaald moment en te ervaren hoe dat voor je is, wat dat met je doet. Hierbij wordt dan heel specifiek gekeken naar je representatie systeem.

Ik hoop dat je het leuk vind en gaat vinden, in ieder geval vind ik het heel spannend en ben ik heel nieuwsgierig wat het allemaal gaat opleveren.

Gespreksvragen

1. Je had het over open zijn in ons gesprek.
Hoe weet je dat je open bent?
Wat doe je om in een gesprek open te kunnen staan?
Doe je iets speciaals om die toestand van openheid te verkrijgen?
Wanneer weet je dat je 'openheid' bereikt hebt?
2. Upchunken.
Vorige keer hebben we drie criteria vastgesteld 1) Openheid, 2) Oordeelvrijheid en 3) duidelijkheid.
Als je daar naar kijkt wat betekenen ze nu voor je en wat betekent dat voor je
en wat betekent dat voor je (net zo lang doorgaan tot je op het hoogste niveau komt of niet meer verder komt).
3. Hoe bereid je een coachgesprek voor?
Doe je vooraf bepaalde dingen om goed in je vel te zitten?
Ik zou hierbij graag een relatie willen leggen met de drie criteria maar er kunnen natuurlijk ook andere zaken een rol spelen.
Als je er sprake is van voorbereiding.... Hoe weet je dan dat je er klaar voor bent?
Ik ben daar heel nieuwsgierig naar.
4. Oordeelvrijheid. 'Ik breek niet in het verhaal van de ander, laat hem eerst zijn verhaal doen'.
Vervolgens is je volgende stap: 'Wat is er aan de hand'. Je spreekt dan over een beeld.
Dat klopt?
Ga eens in naar die situatie naar dat moment, stel het je voor...neem daar je tijd voor.
Wat zie hoor of voel je dan?
Kun je dat beschrijven?
5. In het gesprek vertelde je bij het criteria Duidelijkheid 'dat is gewoon mijn rol, het geven van de volledige aandacht'.
Het is interessant dat je zegt dat je dat gewoon vindt.
Wat betekent dat voor jou 'geven van de volledige aandacht'?
Ga eens naar dat moment dat je dat ervaart.. het hebben en kunnen geven van je volledige aandacht'.
Neem daar even de tijd voor... en als je daar bent wat zie hoor of voel je dan?
6. Wanneer weet je dat het beeld volledig is? Ok je beschrijft nu een situatie en nu zou ik je willen vragen om daar naar toe te gaan Neem daar de tijd voor ... wat zie je, hoor je of voel je dan?
7. Hoe weet je dat er openheid is in een gesprek?
Wat gebeurt er met jou waarvan je op een gegeven moment het gevoel hebt nu zijn we er, hier gaat het open?
Doe je daarvoor ook iets bij jezelf b.v. in de voorbereiding naar een gesprek toe?

8. Oordeelvrijheid heeft met ervaren te maken maar ook met lang oefenen.
Is het juist om te stellen dat het gedeeltelijk met communicatietechniek te maken heeft? Het heeft iets ontastbaars, kun je daar iets bij voorstellen?
Het volgende maakt mij nieuwsgierig. Hoe weet je dat je oordeelvrij bent?
Kun je een situatie bedenken dat je oordeelvrij was....wat zie , hoor of voel je dan?
9. Je moet vooral niet beoordelen, oplossingen gaan bedenken.
In het gesprek noemde je dat zacht doorvragen.
Hoe weet je dat je niet aan het beoordelen bent maar alleen maar luistert?
Als je wel aan het beoordelen bent of oplossingen aan het bedenken bent, hoe weet je dat je daar mee bezig bent?
Worden er signalen afgegeven?
Als dat zo is gebeurt dat meer van binnenuit of komen de signalen van buiten, van de reactie van de klant/cliënt?
10. Het gaat om het verhaal en niet om waarheidsvinding, vertelde je.
Als uitgangspunt geeft dat je ruimte om open te zijn en om oordeelvrij te zijn.
Je hoeft eigenlijk allee maar naar het verhaal van de ander te luisteren.
Maar op het moment dat het verhaal vormen, begint aan te nemen is het voorstelbaar dat jij er door geraakt wordt of door wordt beïnvloed.
Op welke wijze hou jij afstand en ben je tegelijkertijd betrokken?
Hoe weet je dat je dat gelukt is of lukt in een coachgesprek?
11. Je vertelde in ons gesprek dat ‘als je in haar positie gezeten zou hebben, hoe zou ik me dan voelen?
Op welke wijze verplaats jij je in de situatie van een ander?
Wat levert je dat op?
Hoe weet je dat je dat is gelukt?
Stel je zo’n situatie eens voor....neem daar de tijd voor...wat zie je, hoor je of voel je?
12. Je vertelde ‘elke keer raak ik ontroerd over het verhaal van de ander’.
Is dat altijd zo?
Wat gebeurt er dan met je?
Hoe ziet ontroering er bij jou uit?
Wat zie, hoor of voel je dan?
13. Je vertelde ‘als ik een volledig beeld heb’.
Wanneer weet je dat je een volledig beeld heb?
Wat gebeurt er dan met je?
14. Wanneer weet je dat het ‘echte’ verhaal er is?
Wat gebeurt er dan met je?
En hoe laat je dat weten, communiceer je daar dan over?
15. Je vertelde over de gesprekken niet mee naar huis nemen.
Jezelf ontmantelen als het ware, weer leegmaken zou je kunnen zeggen.
Klopt dat?

Wat doe je om jezelf weer leeg te maken, jezelf te ontmantelen?
En hoe weet je dat je leeg, ontmanteld bent?

16. De lat hoog leggen?

Wat roept deze zin bij jou op?

Welke bezwaren zou jij kunnen bedenken m.b.t. een coachgesprek waarbij de coach de lat voor zichzelf hoog legt?

Het gesprek verliep heel open en de vragen dienden uiteindelijk meer als leidraad.

We wandelden al sprekend door de vragen heen en er daardoor veel meer.

Het gesprek was een groot avontuur en het was Harry was een aangename expert.

Bijlage 2

METAPROGRAMMA

Expert: Harry van Ingen

Harry in de **rol van coach** en in de **context van een eerste coach gesprek**.

Criteria: **Openheid, oordeelvrijheid en duidelijkheid.**

Beschrijving van de verschillende metaprofielen en de voorkeur / geneigdheid van Harry als coach in de context van een eerste coachgesprek.

N.B. een andere rol en andere context zullen een ander patroon weergeven in de metaprofielen.

Metaprogramma: **Re-actief** - Pro-actief

Voorkeur / geneigdheid:

Denkend en reflecterend.

Energie zit in het hoofd.

De tijd nemend om te begrijpen.

Re-actief

Metaprogramma: **Naartoe** - Weg van

Voorkeur / geneigdheid :

Willen staat centraal.

Wil iets insluiten

Stelt prioriteiten

Naartoe

Metaprogramma: **Opties** - Procedure

Voorkeur / geneigdheid:

Ziet altijd andere mogelijkheden.

Gemotiveerd om alternatieven te ontwikkelen.

Kan meerdere dingen tegelijk aanpakken.

Optie

Metaprogramma: Interne Referentie - **Externe Referentie**

Voorkeur / geneigdheid:

Stelt de criteria van de ander centraal.

Open voor de mening van een ander.

Interpreteert informatie als richting of besluit.

Externe Referentie

Metaprogramma: **Voldoet wel** - Voldoet niet

Voorkeur / geneigdheid:

Gelijk is sleutelwoord.

Merkt op wat er is

Vraagt zich af wat en hoe het past.

Voldoet wel

Metaprogramma: Controle binnen zelf - Controle buiten zelf

Voorkeur / Geneigdheid: *Controle binnen zelf*
“makes things happen”.
Erkent het eigen aandeel.
Interne focus waar het gaat om oorzaken.

Metaprogramma: Handhaving - Ontwikkeling - Verandering

Voorkeur / geneigdheid: *Ontwikkeling & Verandering*

Wil dat de eigen wereld zich ontwikkelt.
Wil dat de eigen wereld zich kenmerkt door verandering.
Sleutelwoord: ontwikkeling.
Sleutelwoord: diversiteit.

Metaprogramma: Globaal - Specifiek

Voorkeur / Geneigdheid: *Globaal & Specifiek*

Gericht op het grote geheel.
Gericht op de details.
In het gesprek gaf je een aantal malen aan dat je op zoek bent naar het totale plaatje / schilderij en dan verbanden / bewegingen zien .
Dus eerst naar groot en dan verbinden en bewegen waarbij het specifieke van belang is.

Metaprogramma: Mensen - Activiteiten - Informatie

Voorkeur / geneigdheid: *Mensen*

Gericht op mensen en relaties.
Ziet mensen als de taak.

Metaprogramma: Concept - Structuur - Gebruik

Voorkeur / geneigdheid: *Structuur & Gebruik*

Wat en waar vraag.

De samenhang is focus in denken.
Toepassen en gebruik.
Doen is focus in denken.

Metaprogramma: **Samen** - Nabijheid - Alleen

Voorkeur / geneigdheid: *Samen*

Wil samenwerken.
Wil verantwoordelijkheden delen.
Teamspeler.

Metaprogramma: Verleden - **Heden** - **Toekomst**

Voorkeur / geneigdheid: *Heden
& Toekomst*

Aandacht voor het heden (middels het verhaal komt verleden aan bod)
Wat is. Geniet van!
Bezig met wat zich hier en nu aandient.
Aandacht voor de toekomst.
Wat zal zijn. Verheugt zich op!

Metaprogramma: **Visueel** - Auditief - **Kinesthetisch**

Voorkeur / geneigdheid: *Kinesthetisch*

Denkt in gevoelens en beweging.
Leert vooral door doen, door beweging, hoe het voelt.
Denkt in beelden.
Leert vooral door visuele informatie.

Metaprogramma:

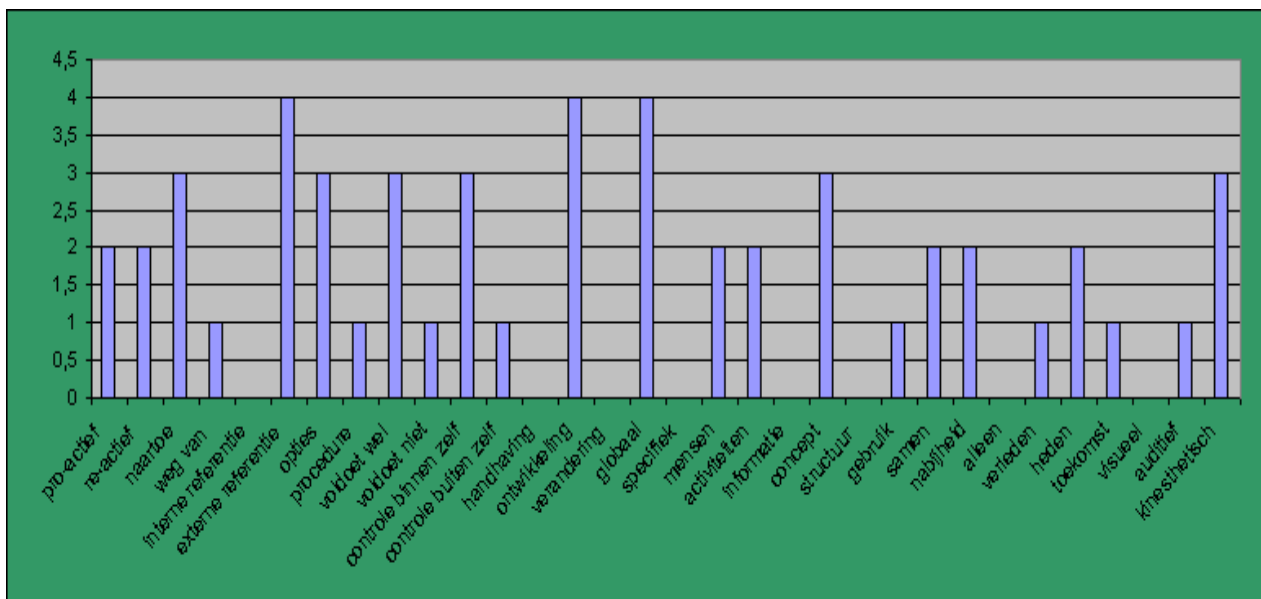
leidend - **Zelfregulerend** - **Volgend**
Emotioneel - **Keuze** - Rationeel
Zelf - **Ander** - **Wij**

Bijlage 3

Harry van Ingen

Rol / Functie	Coach
Context	Coachgesprek
criterium 1:	Openheid
criterium 2:	Oordeelvrijheid
criterium 3:	Duidelijkheid

pro-actief	2	re-actief	2		
naartoe	3	weg van	1		
interne referentie	0	externe referentie	4		
opties	3	procedure	1		
voldoet wel	3	voldoet niet	1		
controle binnen zelf	3	controle buiten zelf	1		
handhaving	0	ontwikkeling	4	verandering	0
globaal	4	specifiek	0		
mensen	2	activiteiten	2	informatie	0
concept	3	structuur	0	gebruik	1
samen	2	nabijheid	2	alleen	0
verleden	1	heden	2	toekomst	1
visueel	0	auditief	1	kinesthetisch	3



Zelfreflectie

De uitkomst van het zelfonderzoek kan je prikkelen en nieuwsgierig maken.

De uitkomst uit het zelfonderzoek kunnen je leiden tot meer diepgang en inzichten.

De volgende vragen kunnen daarbij van dienst zijn:

- 1) In hoeverre herken je de uitkomst in de praktijk van je werk?
- 2) In hoeverre ondersteunt deze uitkomst het kunnen realiseren van jouw criteria?
- 3) Welke kwaliteiten van jezelf herken je hierin?
- 4) Welke valkuilen herken je?

5) Wat betekent deze uitkomst voor jou effectiviteit?