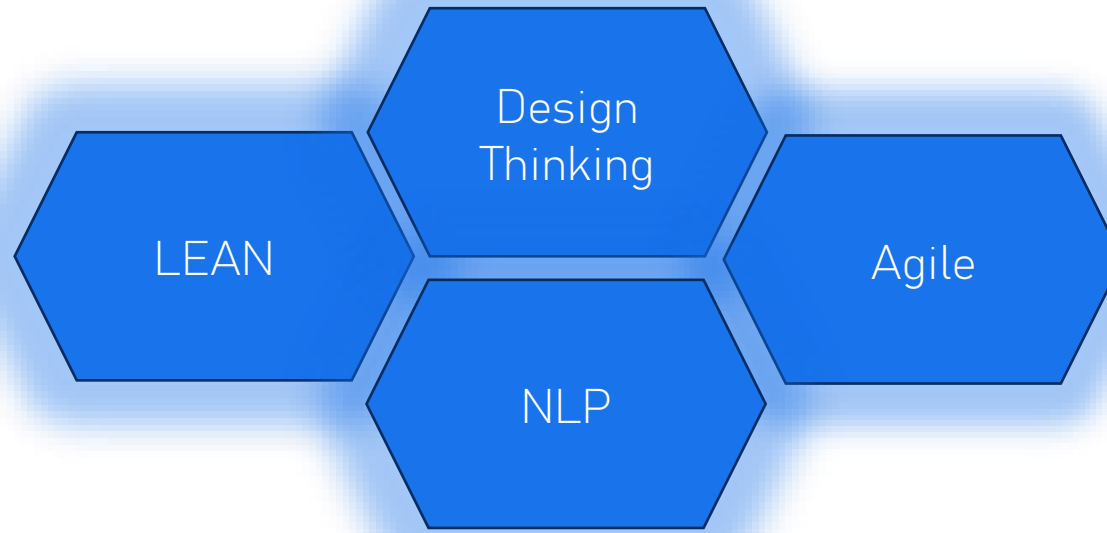




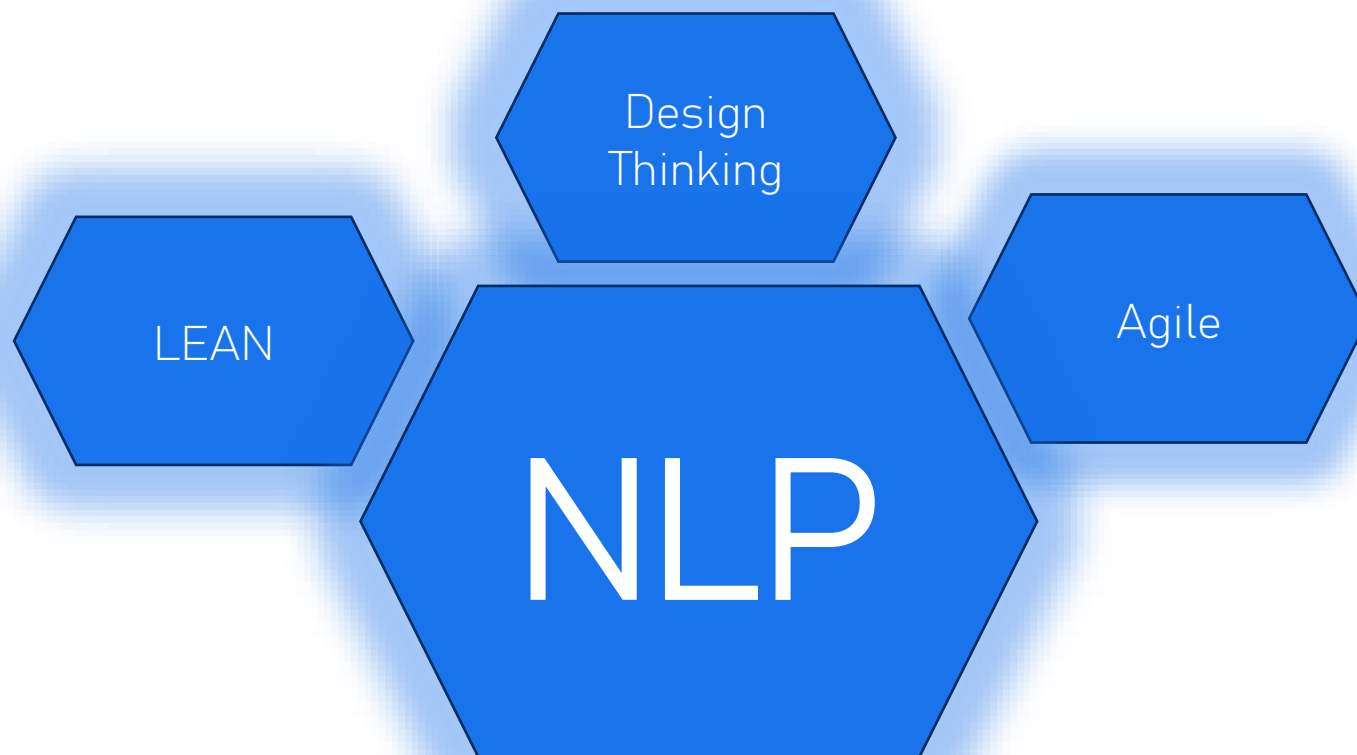
Maak je sterk in je werk!

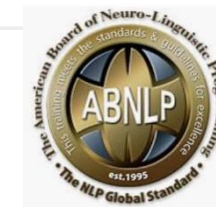
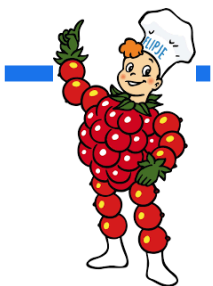




anders denken

Maak je sterk in je werk!





GEMIDDELD BEOORDEELD MET EEN 8,9



CONTINU VERBETEREN



Marco Manders

- **TRAINER, CONTINUOUS IMPROVEMENT MANAGER, MUZIKANT**
- NODIG MIJ UIT VIA LINKED-IN? IK ACCEPTEER ALTIJD!





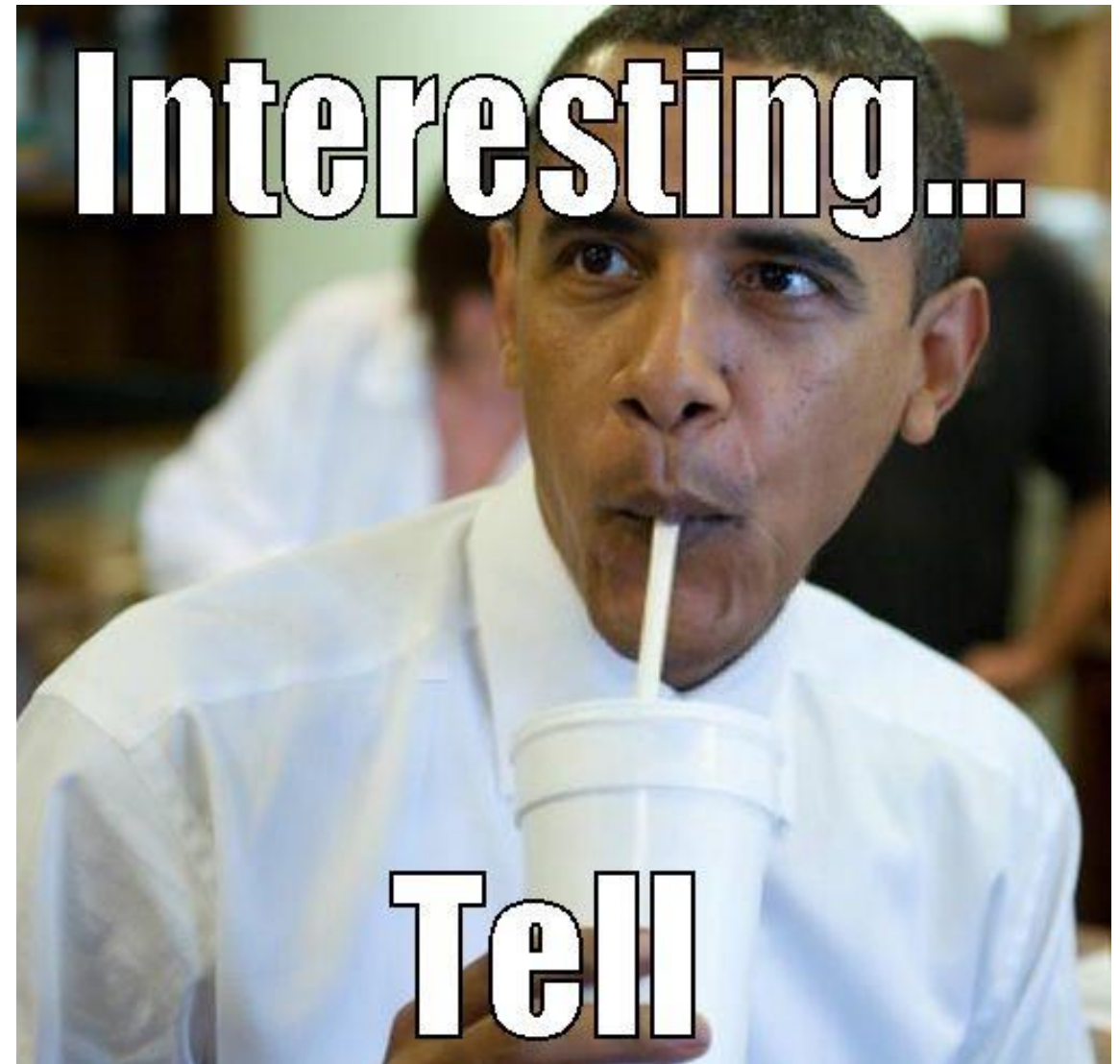
NLP

EEN INTRODUCTIE
OP NLP

*“Een handleiding
voor menselijk
gedrag”*

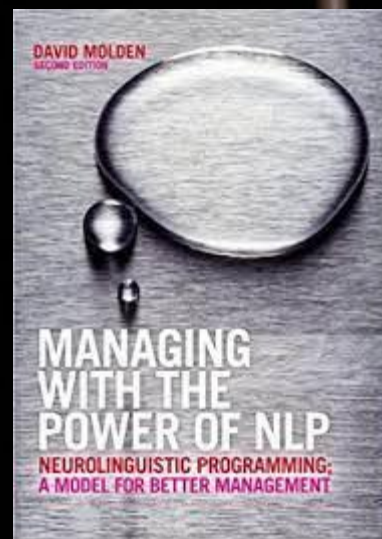
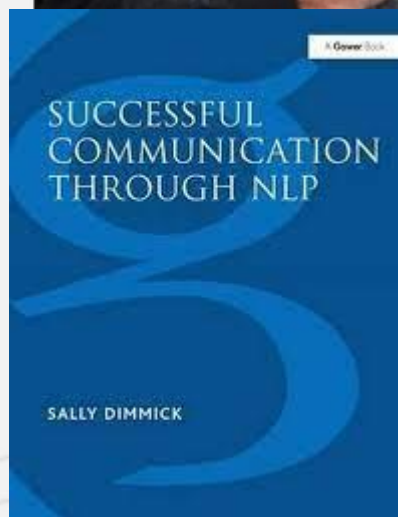
Wat gaan we nu doen?

1. Wat is NLP en wat kun je er mee?
2. Rapport; starten vanuit verbinding
3. Ik zie, ik zie.....wat jij niet ziet?



- 
- Wat is Business NLP en hoe kun je het zakelijk gebruiken?

Bewust van het (on)bewuste DENKEN en/of DOEN,
En de inzichten en tools om hier verandering in aan te brengen
Bij jezelf of anderen.





Hoe ik bij NLP kwam....?

- 
- Wat is Business NLP en hoe kun je het zakelijk gebruiken?

Bewust van het (on)bewuste DENKEN en/of DOEN,
En de inzichten en tools om hier verandering in aan te brengen
Bij jezelf of anderen.

Mensen iets anders laten DENKEN, VOELEN en/of DOEN!

A book with a green background and sparkling light effects. The text "Hoe het ooit begon..." is written in a black serif font in the upper right area. The bottom left corner shows the pages of an open book.

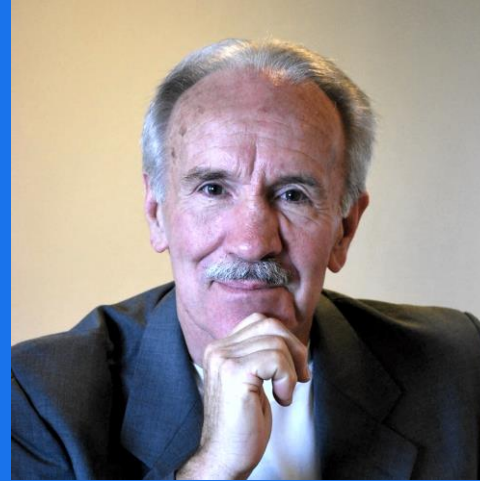
Hoe het ooit begon...

Hoe is het ooit begonnen?

NLP is bedacht door de Amerikanen John Grinder (hoogleraar linguïstiek) en Richard Bandler (gestalttherapeut) in 1972.

Zij zijn gaan onderzoeken waarom bij personen de één succesvol is in wat hij doet en de ander niet.

Hiervoor zijn zij bekende, succesvolle therapeuten gaan onderzoeken en hebben hun werkwijze in kaart gebracht.



John Grinder



Richard Bandler

Deze onderzoeken zijn de basis geweest voor wat nu NLP heet; **NEURO LINGUISTISCH PROGRAMMEREN**.

NEURO: de interactie tussen zintuigelijk waarnemen en het centrale zenuwstelsel

LINGUISTISCH: TAAL (ook non-verbaal) die je gebruikt om je gedachten betekenis te geven. Ook naar anderen.

PROGRAMMEREN: Het ontdekken van automatische denk- en gedragspatronen zodat je deze kunt veranderen.





Wat kun je er
mee?

Rabobank Skills

Foundation



Storytelling

Organizes insights and defines a logical flow to tell a story



Complex problem solving

Identifies problems and reviews related information, to develop and evaluate possible solutions



Self-reflection

Takes time to reflect on own strengths and weaknesses, by asking feedback and uses this to develop and grow



Service orientation

Takes accountability for providing a high level of service quality towards clients, sustaining client relationships



Coaching

Guides and supports peers in improving performance and expand, refine, and build new Skills



Agility

Demonstrates the ability to change own actions, course or approach in a changing situation



Judgement & decision-making

Considers the relative risks and benefits of potential actions to make the most appropriate decision



Emotional intelligence

Is aware of own and others' behaviors and attitudes and understands why people react as they do



Negotiating

Brings different perspectives together and tries to reconcile differences

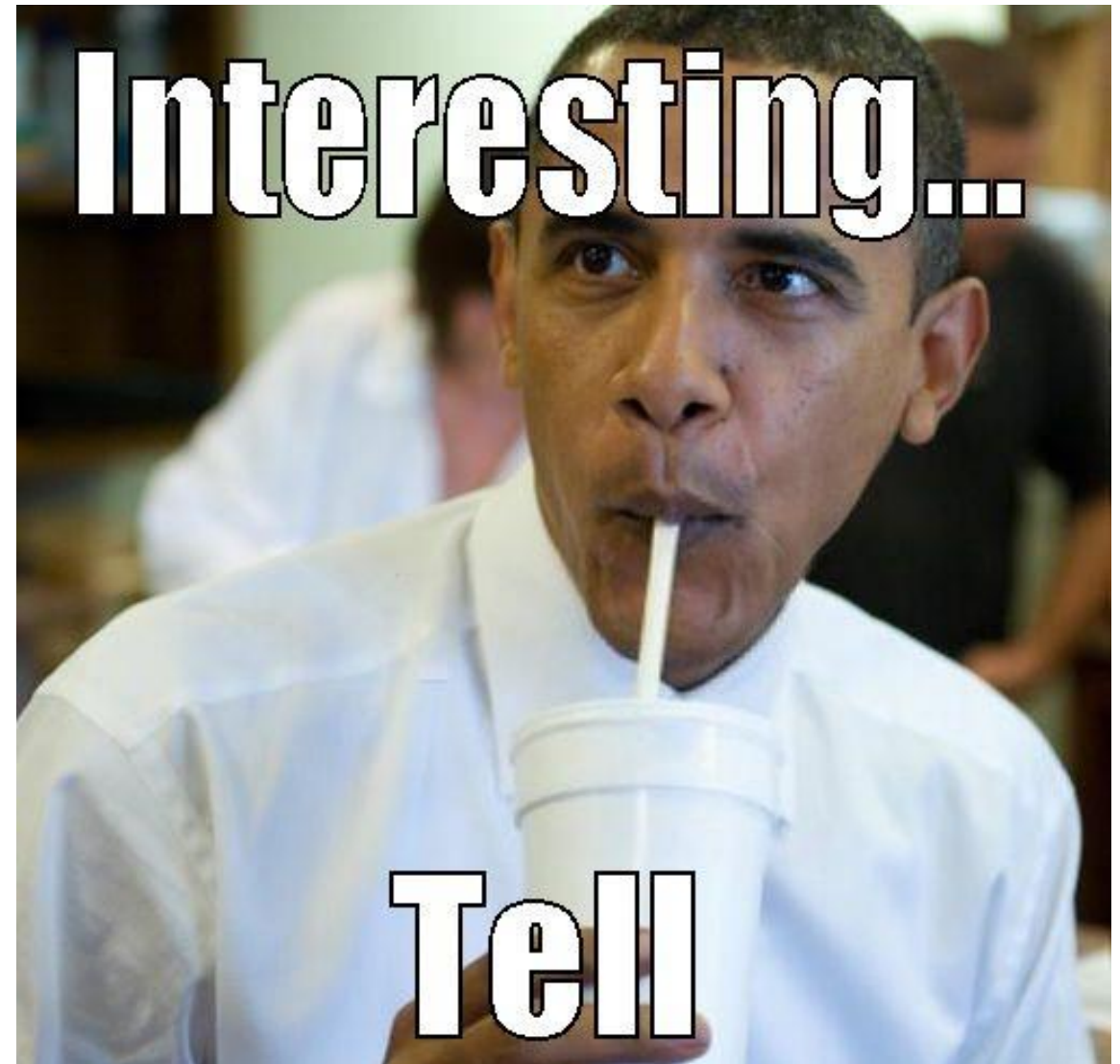


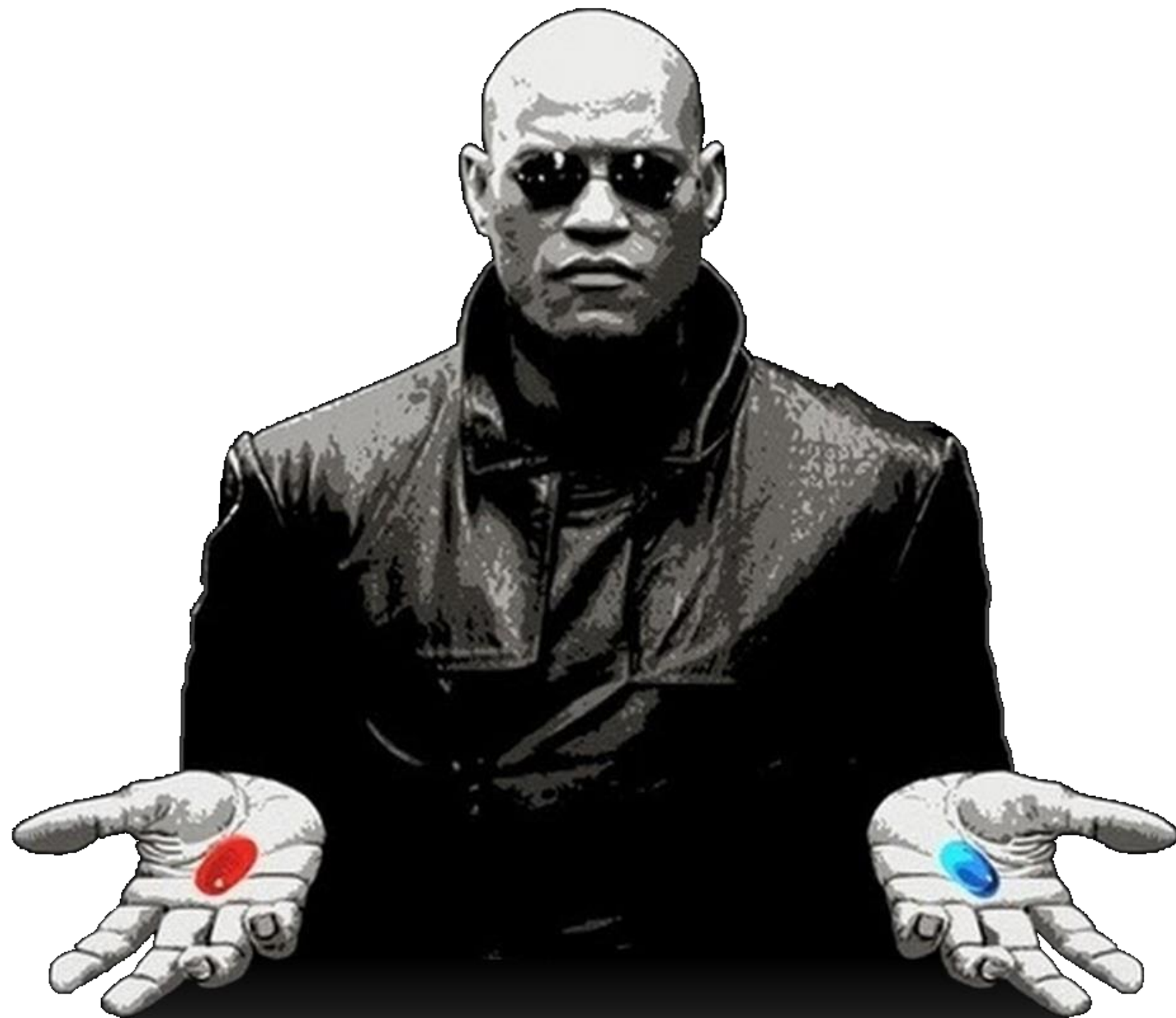
Waar wordt de meeste impact gemaakt om verandering te realiseren?

- A: Op RATIO
- B: Op EMOTIE

Wat gaan we nu
doen?

1. Wat is NLP en wat kun je er mee?
2. Rapport, starten vanuit verbinding
3. Ik zie, ik zie.....wat jij niet ziet?





A photograph of a tropical beach scene. In the foreground, a hammock is strung between two palm trees. The palm trees have long, slender trunks and large, green fronds. The background shows a clear blue sky with scattered white clouds and a calm turquoise ocean. The overall atmosphere is peaceful and relaxing.

Het is niet zo moeilijk
om rustig te blijven
wanneer alles verloopt
zoals je wilt...

Maar wel
in
situaties
waarbij
het soms
even
stormt....



OEFENING: HERKEN JE OOK ZO'N SITUATIE BIJ JEZELF?



- Denk eens 5 minuten na over een situatie waar jij je zorgen over maakt, of zorgen over hebt gemaakt. Of waarvan je weet dat je daar zorgen over gaat maken.



Herken je dit?



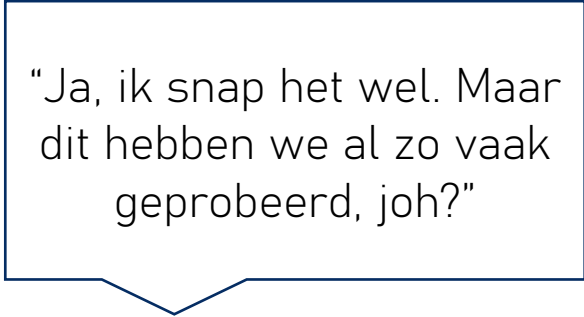
"Hoeveel mensen moeten hier wat van vinden?!
Kunnen we niet door!"



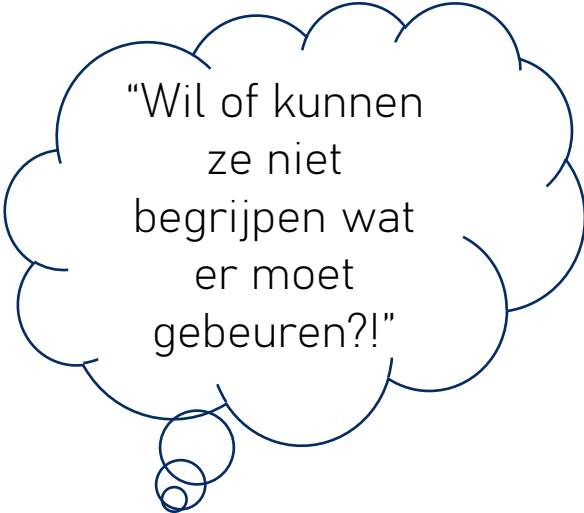
"Ja, maar voor mij was het niet duidelijk dat je DAT bedoelde?!"



"Oh, vandaag bila met X.
Altijd wat te zeuren!"



"Ja, ik snap het wel. Maar dit hebben we al zo vaak geprobeerd, joh?"



"Wil of kunnen ze niet begrijpen wat er moet gebeuren?!"

De praktijk!



SITUATIE

Thuiszorg
De Zellingen



NIEUW KOSTENALLOCATIE MODEL



Casus:

Een grote zorginstelling wil een nieuw kostenallocatiemodel implementeren om de transparantie en sturing op afdelingskosten te verbeteren. De Business Controller, Lisa, is verantwoordelijk voor de financiële onderbouwing en communicatie van dit model naar de afdelingshoofden.

Eén van de afdelingshoofden, Jan, laat veel weerstand zien. Hij is bang dat het nieuwe model leidt tot hogere kosten voor zijn afdeling en meer administratieve last. Tijdens eerdere overleggen is Jan defensief, afhoudend en kritisch.

Wij stellen u voor: JAN!

*Dit is een stock foto. Iedere gelijkenis met een Jan die u kent
berust op volledige toevalligheid (of misschien wel niet?)*



Afdelingshoofd
Defensief
Afhoudend
Kritisch
Hoop gedoe

WEERSTAND





Wie zijn de spelers in deze casus?

OEFENING Situatie



IK

JIJ

ZIJ

WIJ

DEFENDING Situation



IK

Hier is weer
voor u: JAN!



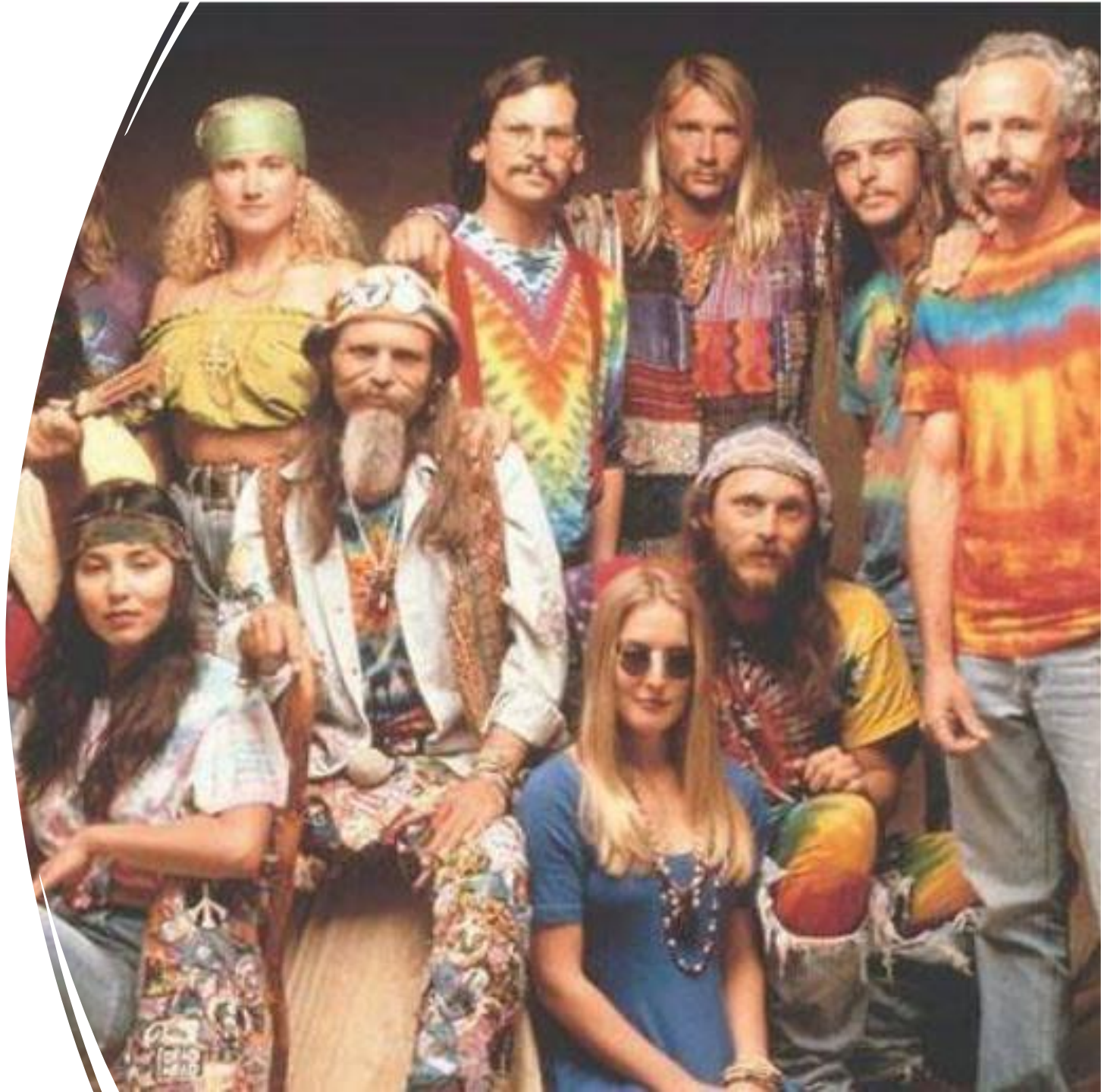
Afdelingshoofd
Defensief
Afhoudend
Kritisch
Hoop gedoe



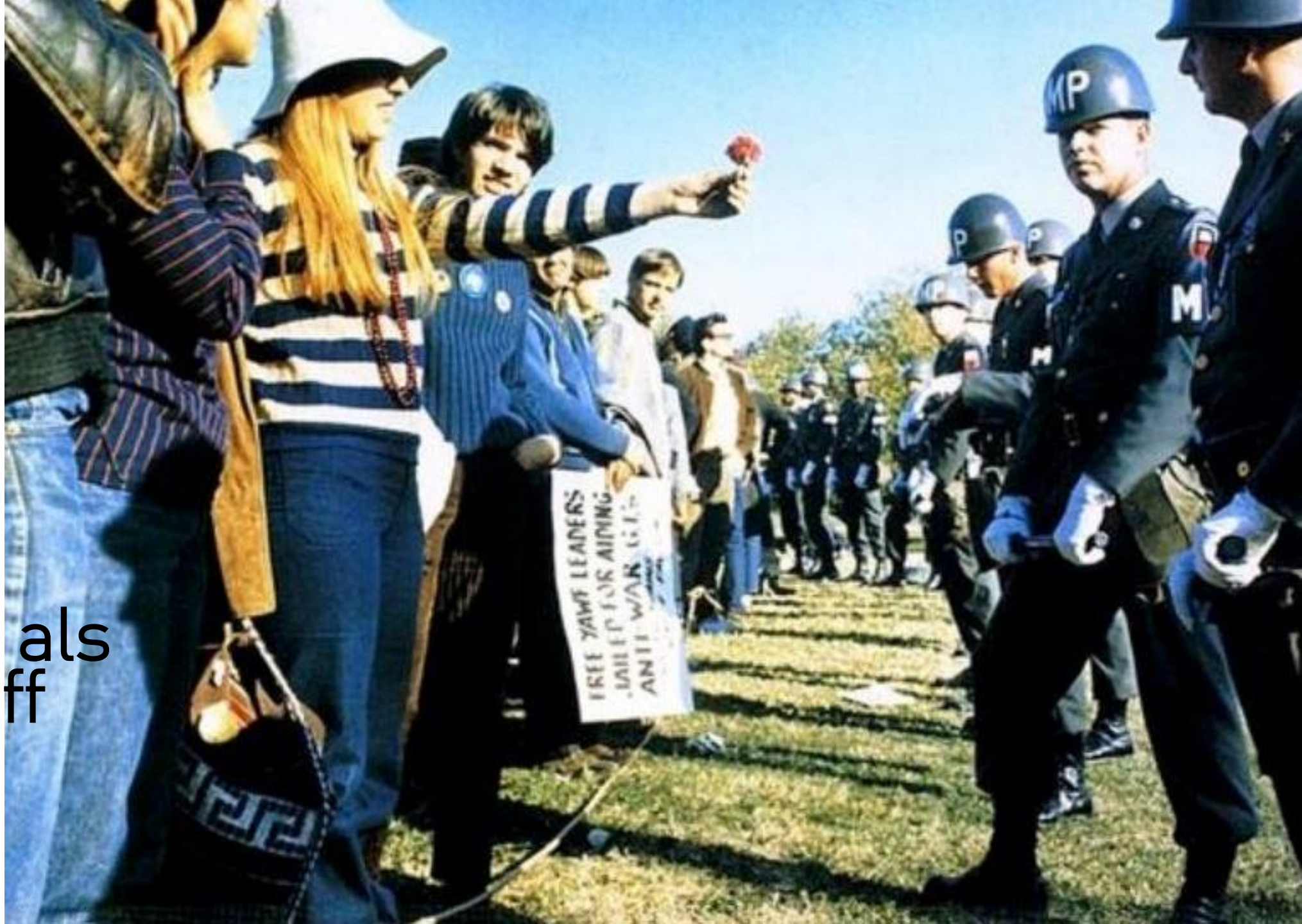


Mensen voelen zich het meest vertrouwd bij mensen die op hen lijken.
Of op wie zij willen lijken.

Niet zo
moeilijk om
met mensen
verbinding te
maken die je
aardig vindt...



Maar wel als
ze er net ff
anders in
staan....



"Hoeveel mensen moeten hier wat van vinden?!
Kunnen we niet door!"



"Ja, maar voor mij was het niet duidelijk dat je DAT bedoelde?!"

"Ja, ik snap het wel. Maar dit hebben we al zo vaak geprobeerd, joh?"

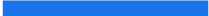


"Oh, vandaag bila met X.
Altijd wat te zeuren!"



"Wil of kunnen ze niet begrijpen wat er moet gebeuren?!"



- 
- <https://youtu.be/-KsD84w9j08>



Maar JIJ bent ook een
type?!

MAAR WAT DOEN WE NU MET JAN?!

Afdelingshoofd
Defensief
Afhoudend
Kritisch
Hoop gedoe

*"Het management drukt dit er gewoon
door zonder te luisteren."*





STAP 1: NLP Opbouwen van verbinding en vertrouwen

NLP tool: RAPPORT

STAP 1: RAPPORT!

*“Met verbinding lukt alles,
zonder verbinding lukt niets!”*

— TIP: PIP → Perceptie = Projectie



NLP Opbouwen van verbinding en vertrouwen

NLP tool: RAPPORT



Doel: Vertrouwen opbouwen en psychologische veiligheid creëren.

NLP tool: RAPPORT



Doel: Vertrouwen opbouwen en psychologische veiligheid creëren.

Lisa besluit eerst bewust aan rapport te werken voordat ze inhoudelijk op de casus ingaat:

- Ze stemt haar lichaamstaal subtiel af op die van Jan (spiegeling van houding en spreektempo).
- Ze gebruikt soortgelijke woorden als Jan om zijn zorgen te herhalen: *"Ik hoor dat je vooral bezorgd bent over de impact op je team en de extra tijd die dit kost."*
- Lisa observeert non-verbale signalen om te zien wanneer Jan zich meer op zijn gemak voelt (bijvoorbeeld ontspannen schouders, langer oogcontact).

OEFENING: HERKEN JE OOK ZO'N SITUATIE BIJ JEZELF?



- Denk aan een college/familielid/ander waar je goed mee op kunt schieten.



— OEFENING: HERKEN JE OOK ZO'N SITUATIE BIJ JEZELF?



- Denk aan een college/familielid/anders waar je (soms) wel op kunt schieten.



OEFENING: HERKEN JE OOK ZO'N SITUATIE BIJ JEZELF?

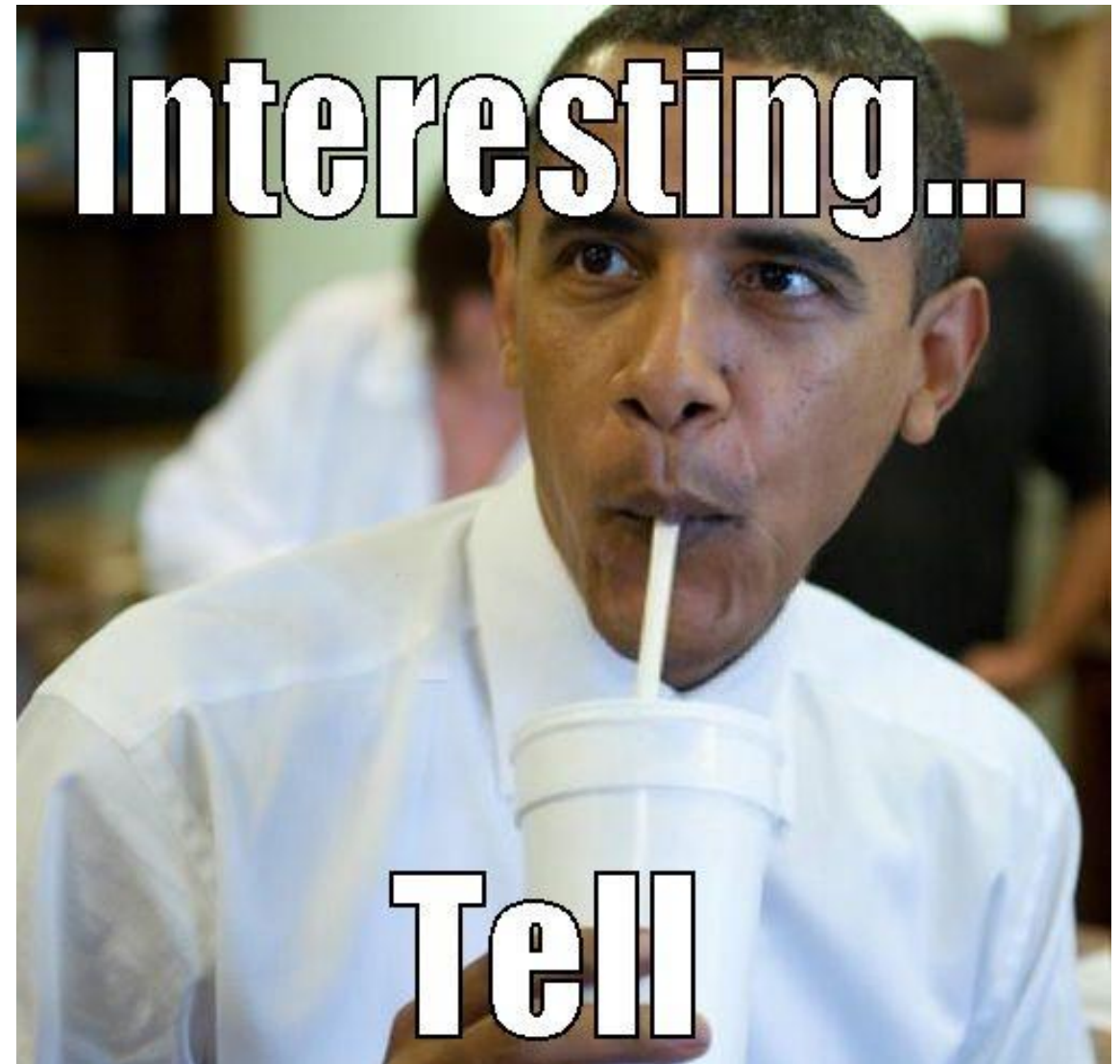


- Bedenk voor jezelf 5 goede punten die jij waardeert in de andere persoon.



Wat gaan we nu doen?

1. Wat is NLP en wat kun je er mee?
2. RAPPORT; Starten vanuit verbinding.
3. COMMUNICATIEMODEL: Ik zie, ik zie.....wat jij niet ziet?



Hier is weer
voor u: JAN!



OEFENING: HERKEN JE OOK ZO'N SITUATIE BIJ JEZELF?



- Denk eens 5 minuten na over een situatie waar jij je zorgen over maakt, of zorgen over hebt gemaakt. Of waarvan je weet dat je daar zorgen over gaat maken.



Afdelings
Defensie
Afhouder
Kritisch
Hoop ge

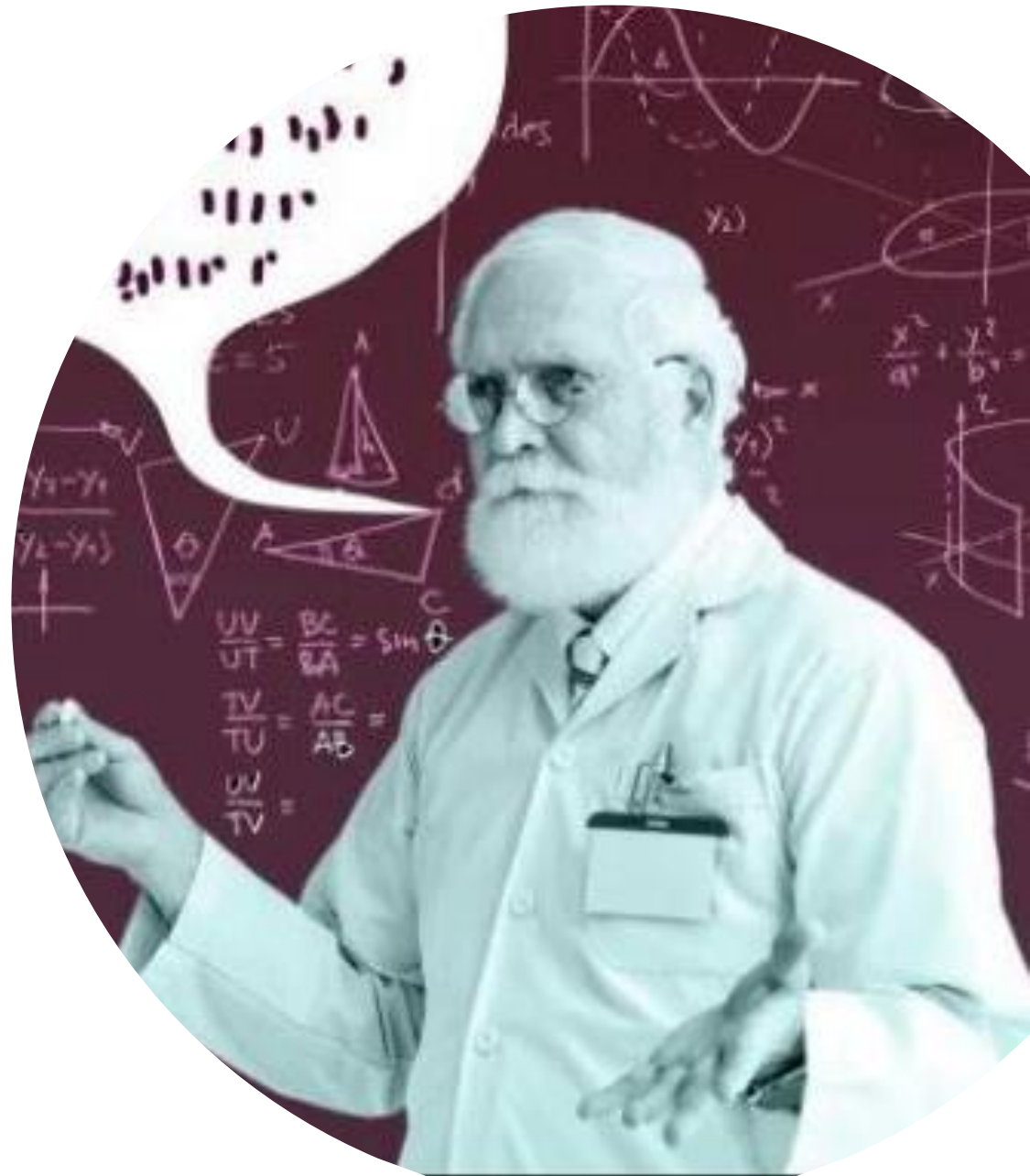
WEERSTAND





WAT GEBEURT ER NU IN JE
HOOFD? De relatie tussen
brein, gedrag en uitkomst?

WE LEGGEN HET
JE UIT!



Een intern proces gaat aan de slag wanneer er iets via jouw zintuigen binnenkomt. Dit kan via horen, zien, voelen, proeven of ruiken zijn.

Dit heeft gelijk invloed op hoe je denk, de emotie, jouw beslissing en hoe je je gedraagt.

Zo kan een bepaalde geur of een bepaald liedje bij jou een specifieke emotie oproepen. Dit brengt jou weer in een bepaalde stemming en het gedrag wat daarop volgt.

Daarom vinden wij de TOP2000 ieder jaar weer zo fijn. Het brengt ons terug naar fijne, ontroerende of vrolijke herinneringen.

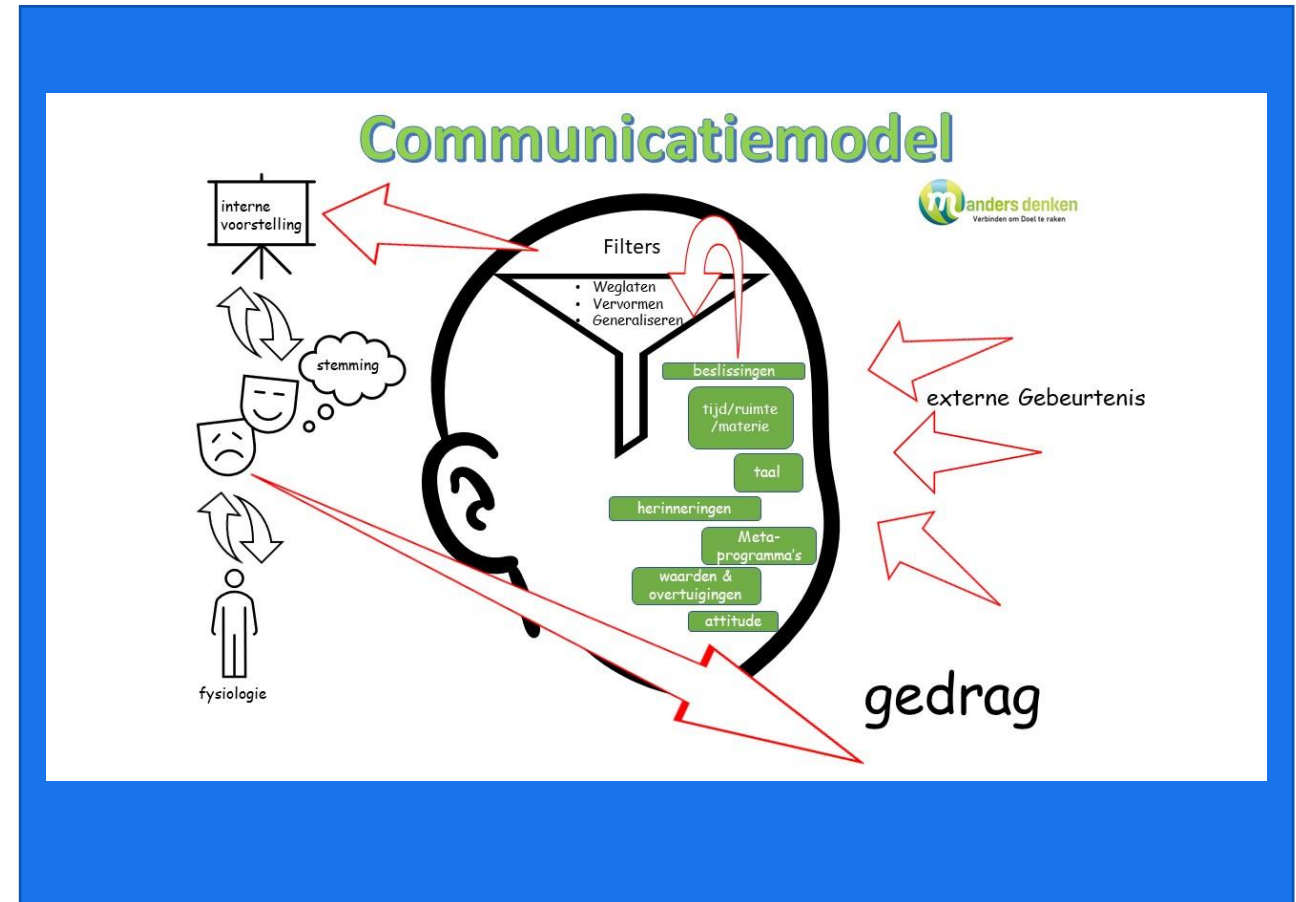


Om beter dit interne proces te kunnen begrijpen, maken we binnen de NLP gebruik van het communicatiemodel.

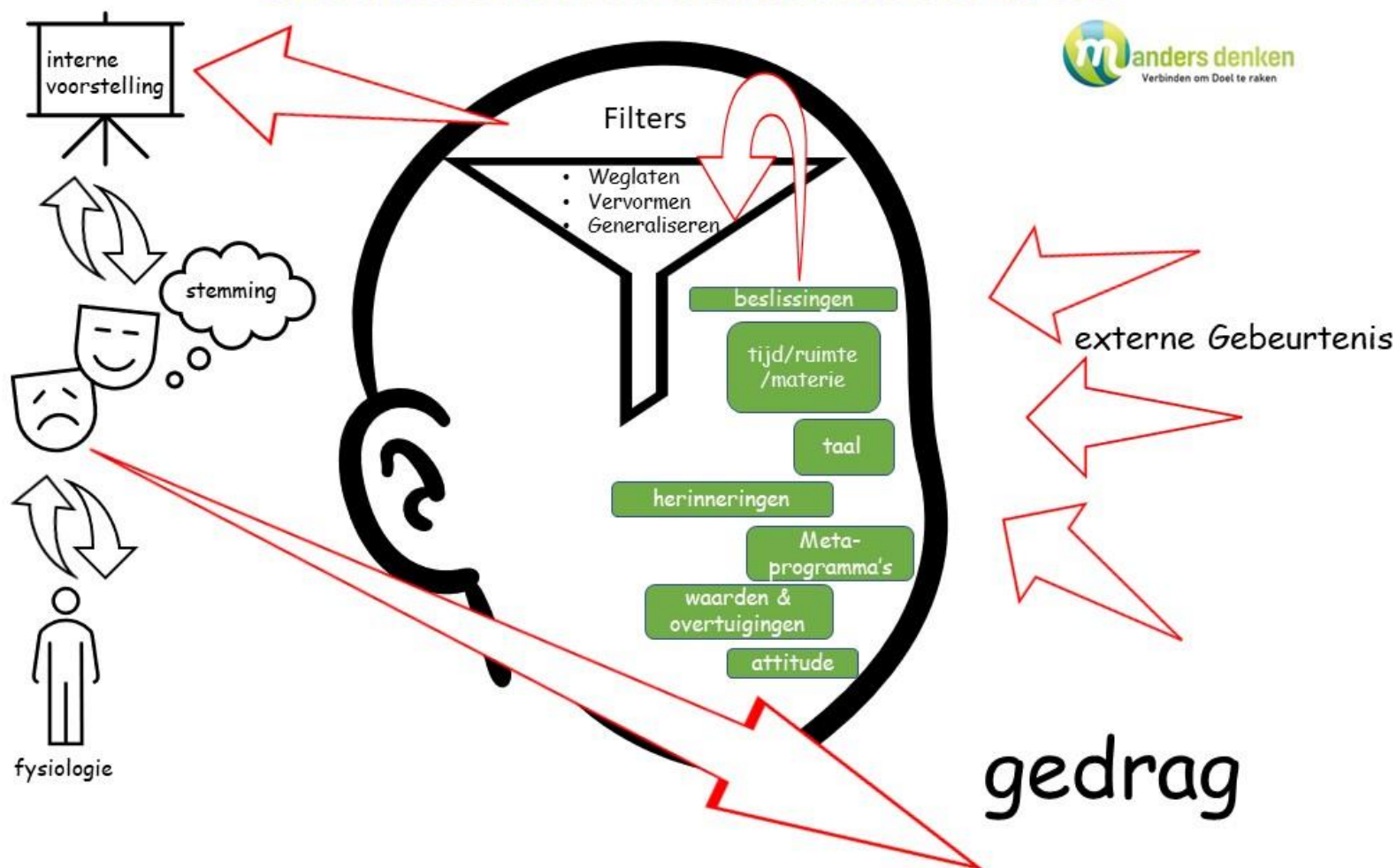
Een externe gebeurtenis zorgt voor een beeld, geluid, gevoel. Alleen hoe dat wordt ervaren, is afhankelijk van veel factoren.

Zoals bijvoorbeeld jouw herinneringen, jouw waarden en overtuigingen.

Deze bepalen wat jij er nu eigenlijk van vindt (fijn, vervelend, raar, leuk, enzovoort). En op basis van deze kwalificatie kom jij in actie. Je laat jouw gedrag zien



Communicatiemodel



Voorbeeld 1: Je rijdt naar huis na een drukke dag. Terwijl je naar huis rijdt, zoek je een zender op de radio en ineens hoor je jouw nummer op de radio. Eigenlijk jullie nummer, want het is het nummer wat jij en jouw geliefde doet terugdenken aan jullie eerste vakantie. En die was GEWELDIG!



Voorbeeld 2: Je zit in een meeting en iedere keer heeft jouw collega het hoogste woord. Steeds wanneer jij wat wilt zeggen, gaat hij er tussendoor en overschreeuwt alles.

Nadat je twee keer hebt geprobeerd ertussen te komen,
denk je "Zoek het maar lekker uit, eikel!" en je houdtje mond.

's avonds in bed baal je er toch van.
Waarom heb ik nu niet kunnen zeggen wat ik wilde zeggen!



Het communicatiemodel helpt je om inzicht te krijgen in jouw gedrag.

Voorbeeld 1:

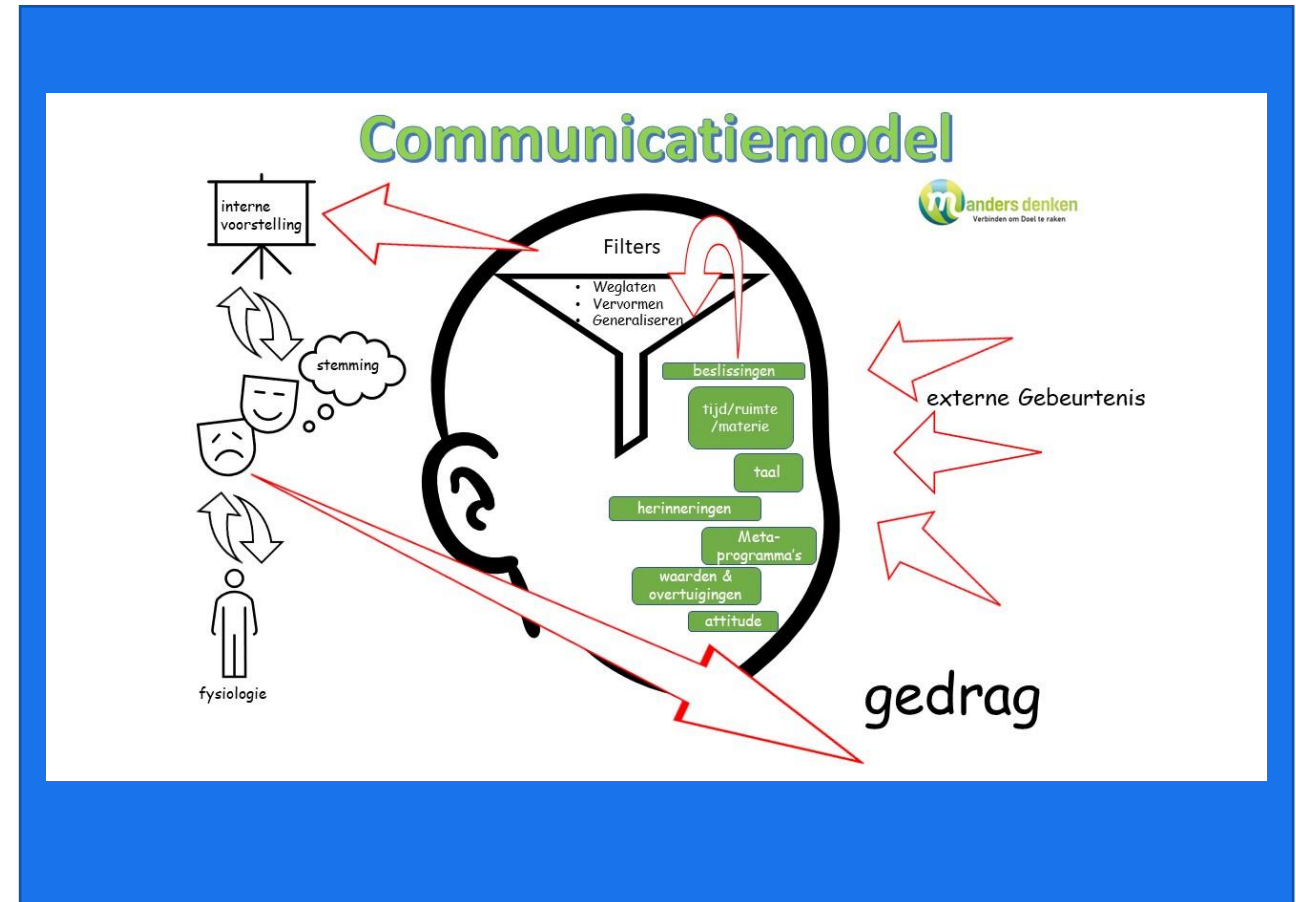
TRIGGER → GEDACHTE → EMOTIE
→ GEDRAG

Liedje → Denken aan die romantische avonden → Fijne vakantiegevoel → Vrolijk

Voorbeeld 2:

TRIGGER → GEDACHTE → EMOTIE
→ GEDRAG

Collega → Hij loopt altijd te blaten → Irritatie → Niets zeggen (en later hier van balen)

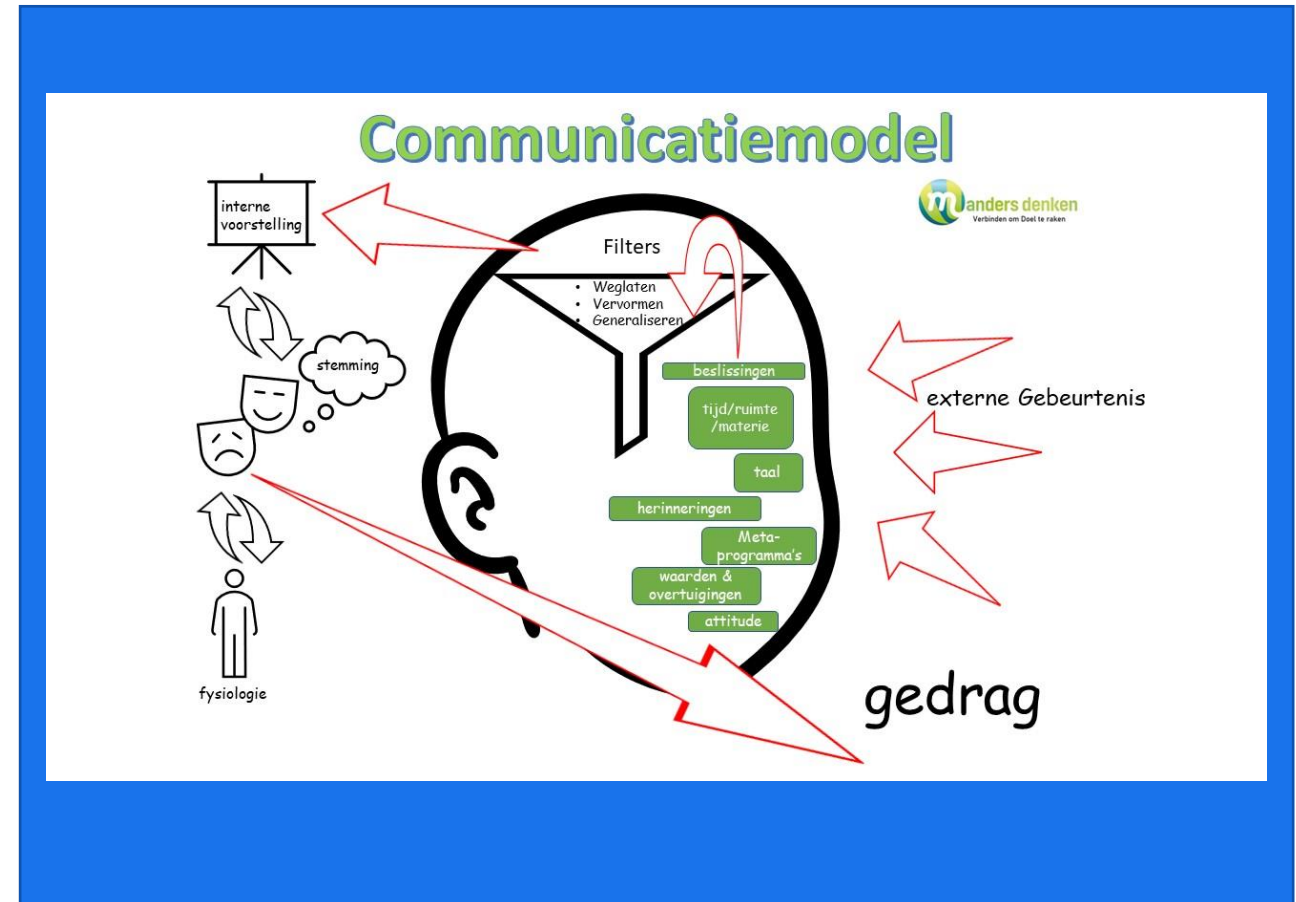


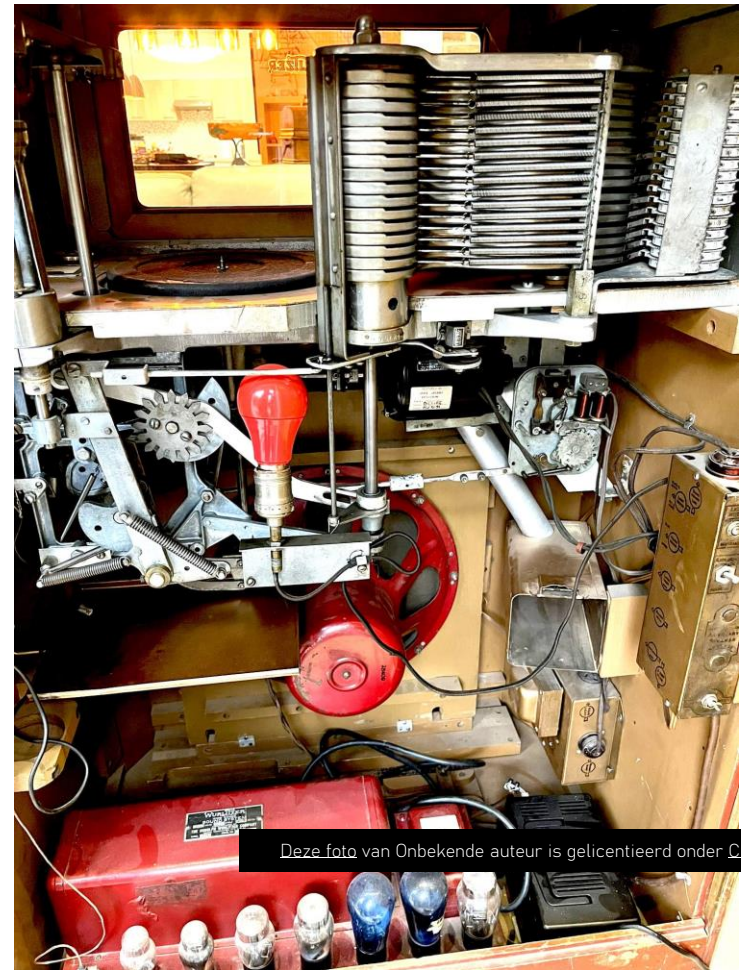
Maar reageert iedereen hetzelfde?
Natuurlijk niet!

Dat ligt helemaal aan jouw waarden,
herinneringen, overtuigingen, interne
programma (Metaprogramma's)

Wat voor de één plezier is, is voor de
ander vreselijk.

Jouw liedje kan mij doen denken aan
die vreselijke vakantie met die ex.
Geloof maar dat wij allebei ander
gedrag laten zien naar aanleiding
van het horen van hetzelfde liedje.





Deze foto van Onbekende auteur is gelicentieerd onder CC BY-NC-ND



TRIGGER →
GEDACHTE →
EMOTIE →
GEDRAG

- We nemen weer de situatie van de reorganisatie.
- TRIGGER → GEDACHTE → EMOTIE → GEDRAG
- **TRIGGER:**
 - De aankondiging van een reorganisatie
- **GEDACHTE:**

Wie zit er op mij te wachten bij een ander job? Ik heb een hypotheek, hoe ga ik dat ooit doen? Ik ben al zo oud!

 - *Vul maar in...*
- **EMOTIE:**
 - Stress, boosheid, chagrijnig, verdrietig, *vul maar in...*
- **GEDRAG:**

Nergens zin in, overal tegen afzetten, *vul maar in...*

Er is op dat moment sprake van
jouw automatische piloot.

Superhandig bij het snel
wegspringen voor een auto.

Absoluut niet handig in situaties
waar stress, paniek enzovoort niet
de beste en fijnste reactie is.

Jouw onbewuste gaat er met je
vandoor.

*Met dank aan de tijd dat we nog
moesten wegrennen voor tijgers en
beren. Toen lang nadenken het
verschil was tussen levend
thuiskomen in de grot of de maaltijd
voor een tijger zijn.*



Maar wat doen we nu met JAN?

Afdelingshoofd
Defensief
Afhoudend
Kritisch
Hoop gedoe

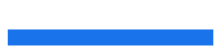
*"Het management drukt dit er gewoon
door zonder te luisteren."*



STAP 2: COMMUNICATIEMODEL! Begrijp de weerstand

“Iedereen heeft een eigen beeld van de wereld!”

Wat kun je hier doen? NLP tool: Communicatiemodel!



Doel: De interne filters van de stakeholder blootleggen en bijsturen.

Lisa realiseert door gebruik Communicatiemodel:

- Ruimte voor nuance
- Doorbreekt ze Jan's vastgeroeste overtuiging.
- Helpt ze hem zelf kritischer naar zijn gedachten te kijken

Lisa weet dat mensen informatie filteren via vervormen, weglaten en generaliseren. In haar voorbereiding analyseert ze Jan's taalgebruik:

- Jan zegt: *"Het management drukt dit er gewoon door zonder te luisteren."*
- Lisa herkent hier een **generalisatie** en een **vervorming**. Ze vraagt door:

"Wat maakt dat je dat gevoel hebt? Kun je een voorbeeld geven van wanneer je niet gehoord werd?"

.

Maar wat doen we nu met JAN?

NA

🎯 *Doel: Vertrouwen opbouwen en psychologische veiligheid creëren: DOOR NLP RAPPORT*

🎯 *Doel: De interne filters van de stakeholder blootleggen en bijsturen. DOOR NLP COMMUNICATIEMODEL*

Kun je nog:

Herkaderen: 🎯 *Doel: Weerstand en betrokkenheid of nieuwsgierigheid creëren*

EN

Opzetten: 🎯 *Doel: Eigenaarschap creëren en beweging in gang zetten.*

Nieuwsgierig? Ik hoor het graag!

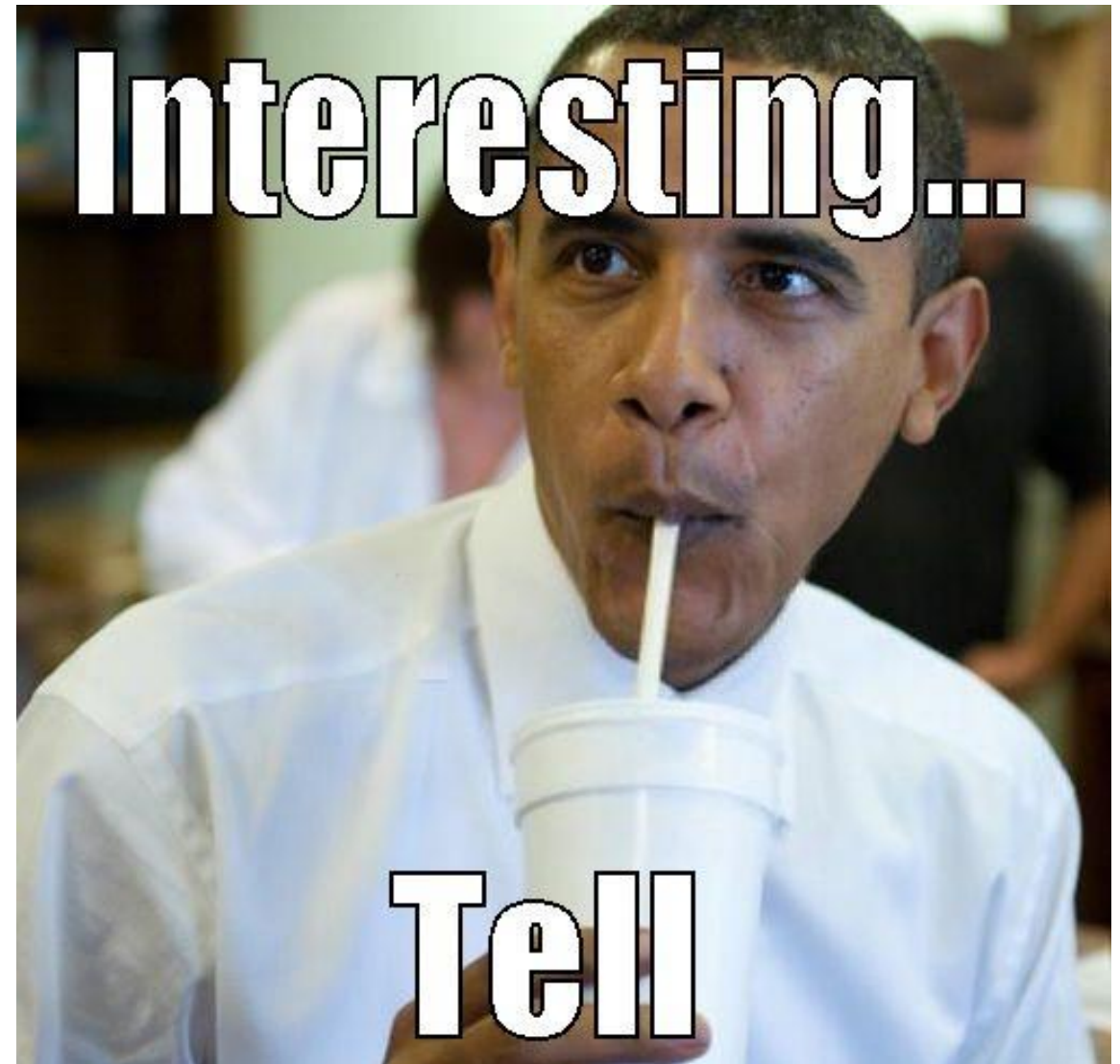


Jan voor en Jan na een collega met NLP



Wat hebben we gedaan?

1. Wat is NLP en wat kun je er mee?
2. RAPPORT; Starten vanuit verbinding.
3. COMMUNICATIEMODEL: Ik zie, ik zie.....wat jij niet ziet?



De snelle tips!

TIP: PIP → Perceptie = Projectie



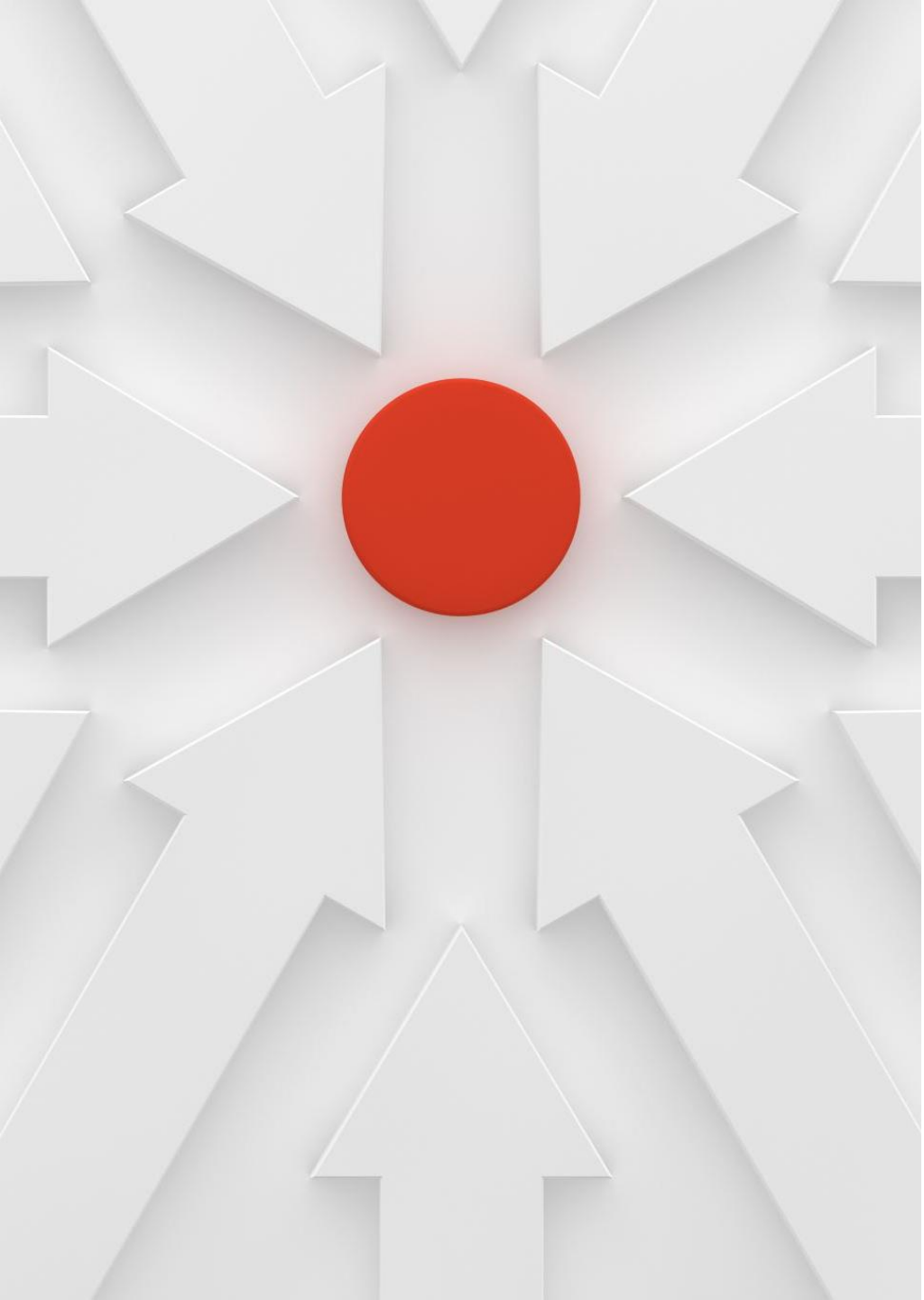
TIP: Wees je bewust van jouw automatische piloot



NLP Inzetten bij weerstand

- ✓ NLP Business Practitioner
- ✓ Trainer uit de werkpraktijk
- ✓ Praktisch en direct toepasbaar
- ✓ ANBLP gecertificeerde opleider
- ✓ In 6 maanden (1 x per maand)
- ✓ Kleine groep (max 8 personen)
- ✓ Online leeromgeving
- ✓ Op inspirerende locatie (kasteel Neerijnen)

STAPPEN	ACTIE
Stap 1: Rapport opbouwen	Spiegel lichaamstaal, spreektempo en woordgebruik. Toon begrip en luister actief
Stap 2: Gebruik NLP-communicatiemodel	Stel verdiepende vragen bij vage of absolute uitspraken. Doorbreek beperkende overtuigingen.
Stap 3: Herkaderen	Benoem voordelen vanuit het belang van de stakeholder. Zet risico om in kans.
Stap 4: Co-creatie en kleine commitment	Vraag input, werk samen aan oplossing, en stel haalbare stappen voor.



NLP geeft je INZICHT en de TOOLS

- 1, Bewust van onbewust denken en doen van jezelf
2. Inzicht in onbewuste denken en doen van anderen
3. En de tools en inzichten om hier effect op te hebben

Dat door middel van: Brein (Neuro), Taal (Linguïstisch ook lichaamstaal) en de kracht van herhaling (Programmeren)

Voor nu: Meer dan voldoende om hier alert op te zijn.

Wat neem je mee voor jezelf?



Vind je dit interessant en wil je meer weten?

Op 19 september 2025 start er een gecertificeerde NLP Business Practitioner.

Buiten de catalogus om te boeken!

De sheets, oefening, etc.



WWW.MandersDenken.com/downloads

