

# NLP For Business Opdracht 4

## Opdracht 4 Zintuigelijke scherpzinnigheid

Staan er al allemaal luikjes open?  
Dan op naar de vierde opdracht.

Je bent in hoofdstuk 2 van het boek beland. (Blz 56.)

Deze opdracht bestaat uit twee onderdelen:

1. Zintuigelijk specifiek waarnemen
2. Rapport

### 1. Zintuigelijk specifiek waarnemen.

Dat wil zeggen *kijken* zonder je interpretatie erop te plakken en benoemen wat je ziet en hoort.

*De basis om patronen te herkennen.*

Een kleine verandering aan de buitenkant verraadt namelijk een wijziging van binnen.

Van binnen noemen we in NLP termen een verandering van interne staat & van interne representatie.

Als je kleine wijzigingen ontdekt kun je gericht vragen stellen.

Je maakt gebruik van de taal die het lichaam spreekt.

Een lichaam verklapt meer onbewuste informatie dan met het verstand bedacht.

Het lichaam is n.l. de zetel van het onderbewuste brein

Als je neutraal kan waarnemen en dat verbaal kunt teruggeven worden je vragen oordeelloos.

Je voorkomt daarmee dat het gesprek verdwaalt in wederzijdse interpretaties, wat dikwijls leidt tot vermindering van het gevoel van verbinding.

## Introductie film oogbewegingen

Ter introductie kijk eens naar film 5 en let op de kandidaat hoeveel oogbewegingen hij laat zien.

De trainer in dit filmpje legt hier en daar de accenten.

## Zelf oefenen met oogbewegingen

Doe vervolgens de oefening oogbewegingen op pag 77.

Je kunt prima je partner als oefenmaatje gebruiken.

Laat hem of haar voor je zitten en jij stelt de vragen, terwijl je goed op de ogen let.

Zie het als een spelletje.

Je hoeft verder geen conclusies te trekken.

Verder kun je oogbewegingen volgen zijdelings oefenen in ieder gesprek.

## Rapport

Als tweede onderdeel: Zelf oefenen met Rapport.

Lees daarvoor alle theorie vanaf blz. 60

*Als mensen goed in contact-rapport zijn, lijken ze een beetje op elkaar.*

Kijk film 6 van Tony Robbins,

Het bespreekt een en ander over rapport, het belang en wat je doet om het te creëren.

Rapport is een misschien wel het belangrijkste onderdeel om onder de knie te krijgen.

Het is het makkelijkste onderwerp omdat rapport een heel natuurlijk mechanisme is.

Het is meteen het moeilijkste onderwerp omdat van je gevraagd wordt om rapport ook na te streven als je weerstand ervaart in een gesprek.

De kwaliteit van het contact wordt volledig in jouw handen gelegd.

Als NLP beoefenaar kies je daar bewust voor.

Schrijf al je leerervaringen weer op en ga vooral zelf oefenen!

Groet van Jose Schaeffer