

## WAT IS INTERCULTURELE NLP?

**Interculturele NLP is in 1986 - 1992 ontstaan door het uitbreiden van de NLP-verzameling met soortgelijke patronen uit andere culturen en door het neutraliseren van culturele voorsorteringen in Amerikaanse NLP. Hiermee is het terrein dat NLP bestrijkt uitgebreid naar functies uit de niet-rationele, analoge hersenhelft en de daarbij horende manieren van leren en culturen. Daarbij geeft het voorts inzicht in hoe alle NLP-patronen samenhangen en elkaar onderling beïnvloeden. Met Interculturele NLP zijn ook groeps- en organisatieculturen kwantitatief te beschrijven en te bouwen. Dit maakt NLP bruikbaar voor het dynamisch begeleiden van analoge processen in groepen (groepsdynamica) en in organisaties (fusies en cultuurveranderingen).**

De verzameling NLP-patronen zoals die door Bandler en Grinder in de jaren '70 is bijeengebracht, is niet af. John Grinder zei in 1997: 'De verzameling NLP-patronen is beperkt tot wat twee blanke Amerikaanse mannen uit de 'upper middle class' van de wereld kunnen waarnemen vanuit de beschermde omgeving van de campus van de Universiteit van de Staat California (USC) in San José.'

Zijn eigen werkervaring in Zuid Amerikaanse culturen had ook hem veel patronen laten zien die zich onttrekken aan de 'logica' van het Amerikaanse NLP. Zijn droom was het oprichten van een instituut voor Interculturele NLP, iets dat in Nederland toen al enkele jaren bestond.

Sinds 1985 werkte Hans Dalhuijsen hier in het Institute of Social Engineering aan het uitbreiden van de NLP-verzameling met soortgelijke patronen uit andere culturen. Hiertoe was het nodig 'NLP-achtige' patronen uit de niet rationele, analoge hersenhelft op soortgelijke manier in kaart te brengen. Deze patronen zijn vaak niet linguïstisch verankerd en moeilijk taalkundig te coderen.

Met een combinatie van ontwikkelingspsychologie, verschillende leertheorieën en technieken uit de operationele analyse is een samenhangende cultuur-neutrale verzameling van patronen opgebouwd: het ISE persoonlijkheids- en culturenmodel.

Met dit model is het sinds 1992 mogelijk gedragspatronen uit alle culturen te herleiden tot hoe onze hersenen deze maken en 'aanzetten'. Ook kun je er cultuurpatronen mee vertalen naar andere culturen, zoals in de met het ISE-model geconstreerde 'Atlas-metafoor' (zie onderaan).

Dit laatste is een grote stap vooruit in NLP-land, want Interculturele NLP is veel meer dan een verzameling losse patronen. Met Interculturele NLP leer je ook het aanstuuringsmechanisme van alle NLP-patronen zelf en daarmee hoe die met elkaar samenhangen en hoe ze elkaar onderling beïnvloeden.

Herken je één NLP-patroontje, dan geeft het ISE-model je dus de betrokkenheid en de inhoud/stand van alle andere NLP-patronen.

Het ISE-model is voorts het enige psychologische model dat voor mensen en groepen uit alle culturen aangeeft hoe zij zich motiveren om aan iets nieuws te beginnen.

Doordat het cultuur-neutraal is, kan iedereen leren ermee te werken, zowel individueel als in groepen en organisaties, ongeacht de eigen vooropleiding.

Hiermee is het ISE persoonlijkheids- en culturenmodel het meest moderne gereedschap voor alle soorten communicatie tussen mensen, zoals bij leiding geven, werving en selectie, beleidsontwikkeling, teambuilding, faciliteren van groepen, individuele coaching, advieswerk, onderwijs en uiteraard ook therapie.

Certificatie in Interculturele NLP is mogelijk als Practitioner, Master Practitioner, Master Coach, Facilitator (van groepen) en als Trainer.

De ISE-certificatieopleidingen voor Practitioner, Master Practitioner en Trainer in Interculturele NLP zijn geregistreerd bij en erkend door de Nederlandse Vereniging voor NLP (NVNLP), die waakt over de criteria die aangesloten NLP-opleidingsinstituten in Nederland hanteren.

Onze programma's voldoen volledig aan de NVNLP-eisen voor certificatieopleidingen in Amerikaanse NLP (die weer zijn gebaseerd op onder meer de richtlijnen van de ISNLP (International Society of NLP)).

Voorts voldoen ze aan de richtlijnen voor training en certificatie van de INLPA (International NLP Association).

Hans Dalhuijsen  
21 maart 2004

## ATLAS-METAFOOR

**De in deze metafoor genoemde gedragingen zijn geconstrueerd met het ISE persoonlijkheids- en culturenmodel om u een indruk te geven van soorten gedrag die ook u met uw hersenen in een gegeven situatie kunt maken.**

Stelt u zich eens voor, u bent op vakantie of u bent deelnemer aan een ISE-cultuurstudiereis. U maakt daarin een jeepsafari of -excursie in bijvoorbeeld het Atlasgebergte in Noord-Afrika. Deze bergketen strekt zich over ruim 2400 kilometer uit van de westkust van Marokko tot in Tunesië.

Met zijn pieken tot boven de 4000 meter hoogte vormt de Atlasketen de afscheiding tussen het vochtige Middellandse zee-klimaat en het droge woestijnklimaat van de Sahara. In dit onherbergzame en moeilijk begaanbare gebied slingeren zich onverharde wegen en paden langs de soms steile berghellingen, die door de droogte schaars begroeid zijn. Op veel plaatsen is de bodem kaal en rotsachtig. Door het grote verschil in dag- en nachttemperatuur zorgen vallende stenen daar nogal eens voor verrassingen.



De door u gehuurde jeep met vierwielaandrijving klautert soms meer dan dat hij rijdt langs een hobbelig pad met links de berghelling en rechts een soms vrijwel loodrecht ravijn. Het uitzicht is prachtig en door de vele bochten in de weg ook zeer afwisselend.

Na de zoveelste onoverzichtelijke bocht doemt voor u plotseling een vrij groot rotsblok op, dat half op de weg aan de kant van het ravijn ligt. De jeep kan er niet zomaar langs en komt tot stilstand. De chauffeur stopt de motor en stapt uit.

Wat is het eerste dat in die situatie in u opkomt?

Neem even de tijd om het antwoord op deze vraag voor uzelf als in een film te zien.

Als u een beeld heeft van wat u in deze situatie doet, lees dan verder op de volgende pagina.

Op deze vraag zijn heel veel antwoorden mogelijk, maar als je hem systematisch gaat stellen aan een groot aantal mensen afkomstig uit alle werelddelen, kun opvallend veel antwoorden indelen in slechts vier categorieën.

Ook blijkt, dat elk van deze vier soorten reacties overal ter wereld voorkomt, maar dat in verschillende gebieden van de wereld verschillende reacties dominant zijn.

Koppel je deze vier reacties elk aan een gebied waar ze veel voorkomen, dan krijg je de volgende typeringen:

**John Doe** uit de USA zal onmiddellijk iets gaan doen, om dit gevaar(te) voor de USA uit de weg te ruimen. Hij zal eventueel aanwezige gereedschappen of springstof gebruiken, en de rots over de rand van het ravijn laten verdwijnen. Dat deze actie mogelijk een steenlawine kan veroorzaken zal niet in hem opkomen.

Als er vervolgens zo'n steenlawine ontstaat die beneden in het dal een dorp verplettert, zal hij dit waarschijnlijk niet waarnemen.

En als hij dat toevallig wel ziet, zal hij zeggen: 'Eigen schuld, hadden ze daar maar niet moeten gaan wonen', of iets anders dat hem vrijpleit van elke verantwoordelijkheid voor deze gevolgen van zijn actie.

**Mr B. Tweter** uit Nederland zal de rots van alle kanten bekijken en onderzoeken of er wellicht iemand onder bekneeld is geraakt, die hulp nodig heeft.

Daarna zal hij aan eventuele voorbijgangers en aan zichzelf (in die volgorde) de vraag stellen: 'Waarom ligt die rots hier?'

Vervolgens zal Mr B. een oplossing voor de situatie bedenken, die hij, voorzien van argumenten, zal vertellen aan de chauffeur.

Wil de chauffeur desondanks een andere oplossing kiezen, dan zal Mr B. beargumenteerd aangeven waarom die oplossing niet goed is.

Blijft de chauffeur bij zijn eigen oplossing, dan zal Mr B. toch proberen zijn gelijk te halen, bijvoorbeeld door zich mokkend terug te trekken en niet mee te werken aan de oplossing, of zelfs door (stiekem) tegen te werken. De rest van de dag blijft hij dan met een rotgevoel zitten.

Een groep werknemers van **Hashimoto Engineering** uit Japan zal in die situatie uit de jeep stappen en foto's nemen van de rots, waarop ze ook zelf staan. Voorts zullen ze zich gereed houden om in opdracht van de chauffeur eventueel nodige actie te ondernemen.

Eenmaal thuisgekomen zullen ze op basis van de gemaakte foto's later mogelijk beter bruikbare (decoratie)rotsen of terrein-auto's gaan ontwerpen voor de export uit Japan.

**Hamadou Bojang** uit Centraal Afrika of **Hermano Juguéton** uit Zuid-Amerika zal op de rots (of de helling) klimmen en daar van het uitzicht genieten.

Daarbij kan hij iets eten of drinken, een dansje maken of iets anders doen, dat op dat moment lekker voelt. Is hij daarmee klaar, dan zal hij zijn weg vervolgen.

Mocht verder rijden niet mogelijk zijn, dan zal hij terug gaan en desnoods een paar honderd kilometer omrijden.

Dat er iets vreemds met deze rots is, zal echter geen moment in hem opkomen.

Welke van de bovenstaande reacties komt het meest overeen met uw eigen handelswijze?

Dit geeft een indicatie van de manier van leren en van motiveren, ofwel de cultuur die het meest overeenkomt met die van uzelf.

Daar hersenen van alle mensen gelijk zijn gebouwd, zitten verschillen tussen mensen vooral in de manier waarop ze hun hersenen gebruiken en met vaste patronen volstoppen.

Het ISE Persoonlijke- en culturenmodel geeft aan hoe onze hersenen dit doen en hoe u dit zelf kunt sturen. Daarmee geven onze trainingen in Interculturele NLP u ook het antwoord op vragen als:

- Hoe breng je iets naar deze geheel verschillende mensen toe, zodat ze dat accepteren?
- Hoe motiveer je hen?
- Hoe motiveren zij zichzelf?
- Hoe verlopen hun leerprocessen en hoe kun je ze iets leren?
- Welke speciale vaardigheden hebben zij en in welke functies passen zij?
- Hoe kun je ze met elkaar laten samenwerken?

21 maart 2004

Hans Dalhuijsen