

"Complexiteitreductie door het gebruik van Metaforen in Business situaties"
door Frank N.M. Groot. Versie 13 november 2002

Waarom is dit gemodelleerd?

In een business situatie wordt er vaak als eerste teruggegrepen op de logica. Voor het oplossen van problemen, maar ook voor het helder kunnen overdragen van een oplossing voor een zakelijke probleem. De logica voert in 9 van de 10 gevallen de boventoon. Toch blijkt het gebruik van metaforen vaak een krachtiger middel om een probleem op te lossen en/of een oplossing helder over te dragen. Het gebruik van metaforen is echter vaak een probleem voor mensen die niet 'automatisch' in metaforen denken. Het doel van dit modelleringsproject is dan ook het overdragen van een techniek waardoor het gemakkelijker wordt voor mensen om problemen en/of oplossingen in krachtige metaforen te vertalen en daardoor in staat te zijn tot reductie van complexe problemen en/of oplossingen.

De techniek is het resultaat van het modelleren van een tweetal mensen die gezien worden als expert op het gebied van het verbeelden van een probleem en/of oplossing in een aansprekende metafoor en daardoor in staat zijn gebleken tot complexiteitreductie. Verder is de techniek uitgeprobeerd op 2 marketing consultants, een mede NLP student en daarna verder vervolmaakt tot de huidige vorm.

Het doel van de techniek?

Het doel van deze techniek is het kunnen vertalen van een business probleem of oplossing in een aansprekende en verhelderende metafoor, zodat de complexiteit (van dat probleem of die gevonden oplossing) sterk gereduceerd wordt en gemakkelijk over te dragen wordt.

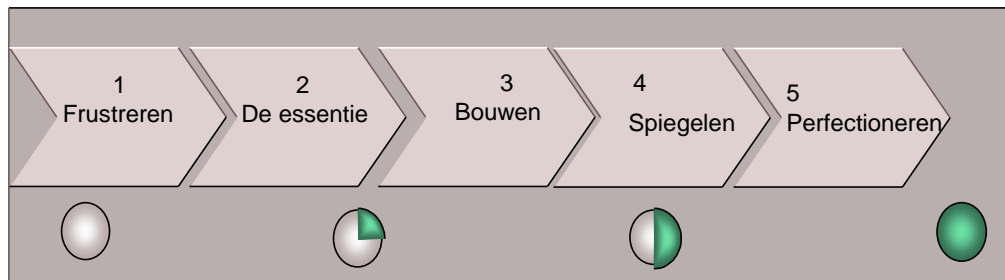
Het doel is bereikt als.

Wanneer de techniek werkt dan heeft degene die de metafoor heeft bedacht op de allereerste plaats zelf een goed en tevreden gevoel. Hij kan de essentie van het probleem en/of de oplossing helder en logisch benoemen en vertalen in een metafoor en visa versa. De metafoor voelt goed, het is nu helder waar het om draait. Het probleem of de oplossing wordt uitlegbaar naar anderen. De complexiteit is sterk gereduceerd.

Op de tweede plaats kan de doelgroep (gehoor\ de vergadering \de ander) de metafoor volgen en begrijpen en aanvullen. Het roept een krachtig beeld op zodat die anderen in staat zijn om de vertaling te maken en de metafoor ook samen met de oorspronkelijke bedenker verder aan te vullen en te vervolmaken. Ook voor hen is het nu helder waar het eigenlijk om draait: het probleem en/of de oplossing is veel meer transparant geworden. De complexiteit is ook voor hen sterk gereduceerd. Het is ook voor hen helder waar het nu eigenlijk om draait.

Basisstappen van de techniek

De techniek bestaat uit de volgende 5 basisstappen:



1. Frustreren: het opvoeren van de spanning
2. De essentie: het wordt helder
3. Bouwen: de ruwe metafoor ontstaat
4. Spiegelen: met anderen verder aanvullen
5. Perfectioneren: aankleden en vervolmaken

Uitwerking van de zes basisstappen van de techniek

Stap 1 Frustreren, het opvoeren van de spanning

De NLP techniek in deze stap

Vorm een (visueel) beeld van het probleem of van de oplossing van het probleem dat je wilt overbrengen aan anderen. Het beeld kan op elke plek ontstaan, maar zal in de meeste gevallen rondom jezelf ontstaan. Stap dan letterlijk in het probleem of de oplossing. Zorg ervoor dat op jouw eigen manier de spanning rondom dit probleem groter wordt. Dit kan door dingen tegen jezelf te zeggen of te voelen waar spanning in je lichaam ontstaat of een beeld te vormen van spanning. Benoem de frustratie, het gevoel, de beelden, de geluiden, de (nare) smaak. Geef een teken wanneer die spanning maximaal is. Laat dan een beeld \geluid\ gevoel opkomen dat staat voor deze situatie. Stap vervolgens uit de situatie en kom los door aan iets heel anders te denken. De NLP-er helpt hierbij door een break state uit te voeren.

Een zintuiglijk specifiek voorbeeld van deze stap in de techniek

Het beeld ontstaat links voor mij. De chaos in het hoofd wordt groter. Het beeld komt dichterbij. Ik voelde spanning achter mijn borstbeen. Ik zeg tegen mijzelf: hoe moet ik dit doorgronden? Hoe breng ik dit over aan anderen? Waarom begrijpen anderen het niet? De spanning wordt groter. Er komt een beeld op van een woelige zee. Niet in kleuren maar in zwart\wit.

Stap 2 De essentie wordt helder

De NLP techniek in deze stap

De NLP-er vraagt wat er voor nodig is om er van uit te kunnen gaan dat een probleem oplosbaar is. Benoem dit. Leg vervolgens een levenslijn uit. Associeer in een situatie waarin een probleem daadwerkelijk opgelost is in het verleden. Beschrijf de situatie in submodaliteiten. Stap uit de situatie en neem het overheersende gevoel mee. Laat dan een beeld opkomen van een situatie waarin jij dit probleem op een heldere manier aan iemand of een groep uitlegt. Laat dan een beeld \geluid\ gevoel (submodaliteit) opkomen dat staat voor die laatste situatie. Stap eruit. De NLP-er voert een break state uit.

Een zintuiglijk specifiek voorbeeld van deze stap in de techniek

Ik ga uit van de grondhouding dat elk probleem oplosbaar is door het in stukken op te delen en dat wanneer ik eenmaal een deelprobleem heb opgelost alle daarmee verbonden problemen ook opgelost kunnen worden. Ik zeg dat ook tegen mijzelf. Ik associeer vervolgens in een situatie waarin ik recentelijk een probleem heb opgelost. Ik beschrijf deze situatie in submodaliteiten. Belangrijk daarin is het gevoel dat het toen allemaal klopte: een gevoel van rust. Ik neem dit overheersende gevoel van rust mee en stap uit die situatie. Ik vorm dan een beeld op een projectiescherm hoog voor mij van de situatie waarin ik rustig en helder aan anderen uitleg door middel van een metafoer hoe het probleem eruit ziet. Ik zie mijzelf ontspannen staan voor die groep. Ik voel dat de essentie van het probleem helder wordt. Het probleem wordt lichter, helderder, etc. Ik zie dat het in die situatie ook helder wordt aan anderen: 'het is echt simpel!'. Er komt het beeld van een kalme rivier op. Het beeld is nog vaag en in kleur.

Stap 3 Bouwen, de ruwe metafoer ontstaat

De NLP techniek in deze stap

(a) Plaats het beeld dat stond voor stap (1) en stap (2) op respectievelijk de linkerhand en de rechterhand of visa versa plaatsen. De NLP-er vraagt: "wat zie je of wat denk je?. Wat valt je daarbij op? "Waar doet de situatie je aan denken? "Komt er een metafoer op die tekenend is voor het probleem?"

(b) De NLP-er helpt dan eventueel door andere situaties in te brengen:

- Kijk om je heen, wat valt je op in deze ruimte. Waar doet dit je aan denken?
- Denk aan situaties waarin je de laatste tijd verkeerde (zakelijk \ privé). **(VR)** Waar doet dit je aan denken?
- Hoor muziek die je de laatste tijd mooi vindt. **(AR)** Waar doet dit je aan denken?
- Denk aan eten dat je de laatste tijd lekker vindt. **(K)** Waar doet dit je aan denken?
- Haal een gevoel terug dat hoort bij een sport dat je prettig vindt om te doen. **(K)** Waar doet dit je aan denken?
- Denk aan de winkels waar je de laatste tijd bent geweest. **(VR)** Waar doet dit je aan denken?
- Denk aan vakanties en wat je daar gedaan hebt. **(VR)** Waar doet dit je aan denken?
- Denk aan een recente droom. Waar doet dit je aan denken?

Beschrijf die metafoer in algemene termen en ga dan door met het beschrijven van hiervan. Laat een beeld, geluid etc opkomen dat deze metafoer tekent. Stap er dan vervolgens uit. Zorg voor een gedissocieerde vertaling van de metafoer naar de concrete probleemsituatie en visa versa.

Een zintuiglijk specifiek voorbeeld van deze stap in de techniek

Ik zie in de ene hand een woelige (zwart\wit) zee en in de ander een kalme rivier (kleur). Het beeld van een "skif" met een achttal roeiers komt op. Ik vergelijk de situatie met dat beeld. Ik voel dat ik de essentie te pakken krijg. Dat voelt prettig, het geeft een ontspannen gevoel in mijn borst. Ik zie dat ik degene ben die aan het roer ben. Ik stap uit de situatie en vertaal de metafoer in logische begrippen en visa versa.

Stap 4: Spiegeln met anderen

De NLP techniek in deze stap

Ga vervolgens met de ontwikkelde ruwe metafoor met anderen praten, Leg de metafoor uit aan die anderen. Begrijpen zij nu waar het om draait? Zijn zij in staat om de metafoor te vertalen in logische begrippen en visa versa? Vinden zij de oplossing vernieuwend en verrassend? Kun je essentie benoemen in samenspraak met de anderen? Kun je zelf en/of met de anderen nu de metafoor verder uitbreiden? Vervolmaak de metafoor naar aanleiding van de reacties van die anderen. De uitkomst is een krachtige en heldere metafoor die bij jou en de anderen helder maakt waar het probleem en/of de oplossing nu eigenlijk om draait.

Een zintuiglijk specifiek voorbeeld van deze stap in de techniek

Ik ga met de nu ontwikkelde metafoor met anderen praten. Ik heb een goed gevoel over de nu ontwikkelde metafoor. Dat voelt als stevigheid. Het schept rust en orde en maakt enthousiast. Als ik met de anderen gaan praten ga ik uit van de basis dat het alleen nog maar beter kan worden Dat zeg ik ook tegen mijzelf. Ik voel een rustpunt als centrum in mijn buik. Ik voel ook energie en enthousiasme voor de ontwikkelde metafoor bij mijzelf en zie dat bij de anderen. De skiff met de achttallen wordt een kleine vloot van skiffs die allemaal een andere taak hebben. Ik voel zoveel rust dat ik weet dat we de essentie te pakken hebben.

Stap 5 Perfectioneren. Verder aankleden en vervolmaken

De NLP techniek in deze stap

Wat is er nodig om te accepteren dat het resultaat zo goed genoeg is? Ga daarvan uit. Zeg dat eventueel tegen jezelf. Kleedt de metafoor dan verder aan door in een toekomstige situatie te stappen (associëren) waarin je het probleem uitlegt aan de doelgroep aan wie je het probleem moet gaan uitleggen. Zie de doelgroep tot begrip en enthousiasme komen. Stap er vervolgens uit en vertaal gedissocieerd de metafoor in logische begrippen en visa versa. Doe vervolgens een ecologie check: bekijk dus gedissocieerd of er problemen kleven aan deze metafoor. Kunnen anderen of jijzelf, hier nu of in de toekomst, problemen in zien? Zijn er nadelen verbonden aan het gebruik van deze metafoor?

Een zintuiglijk specifiek voorbeeld van deze stap in de techniek

Ik zeg tegen mijzelf dat ik tevreden ben het tot nu toe bereikte resultaat. Ik kleed de metafoor verder aan door in een toekomstige situatie te stappen ik het probleem uitleg aan de groep. Ik zie de doelgroep tot begrip en enthousiasme komen. Ik weet dat de metafoor nu goed is, ik voel dit als een rustpunt. Ik stap er vervolgens uit vertaal de metafoor een laatste maal in logische begrippen en visa versa. Het gevoel van rust neemt alleen maar toe. Ik bekijk gedissocieerd of er problemen kleven aan deze metafoor. Ook dat voelt als rust. Het is goed zo. Ik zie het beeld van de metafoor helder om mij heen.

Essentiële stap in de techniek.

Stap 1 en 3 zijn essentieel. Door uitstapjes te maken naar andere gebieden in stap 3 komt snel een metafoor op. Zonder stap 1 gebeurt er in de praktijk echter weinig. Spanning opbouwen en uitstapjes maken blijken dus essentiële stappen te vormen voor het laten slagen van deze techniek.

Relatie tussen de stappen

Stap 1 zorgt ervoor dat het probleem echt gevoeld wordt. Frustratie legt de basis voor het kunnen vinden van een metafoor. Dit is essentieel om te kunnen ontsnappen aan de "logicaval". Als het probleem niet eerst groter en zwaarder wordt gemaakt, dan is het gebruik van logica voor

een oplossing voldoende en komt er hoogstens een niet krachtige maar slappe metafoor. Je moet een probleem meenemen.

Stap 2 zorgt ervoor dat de essentie van het probleem gepakt wordt en dat je gevoed wordt met het zelfvertrouwen dat je "in staat bent om problemen op te lossen." Zonder essentie \ kernprobleem komt er geen goede metafoor!

Stap 3 zorgt voor vertaling van de essentie naar een andere context. Het stimuleert het "out of the box" denken. Er wordt een oplossing gezocht buiten de logica. Deze stap zorgt voor de inbreng van creativiteit. Anders kan een probleem ook wel door het gebruik van logica alleen opgelost worden.

Stap 4 zorgt voor de benodigde stevigheid. Tot nu toe was het proces introvert. In deze stap zoekt de bedenker van de metafoor contact met de buitenwereld. Een goede metafoor in business situaties vereist immers dat anderen enthousiast kunnen worden en de metafoor niet alleen kunnen volgen, maar vooral ook kunnen aanvullen. Zo wordt de metafoor verder vervolmaakt en wordt de basis gelegd voor stap 5.

Stap 5 zorgt voor zelfvertrouwen dat de metafoor daadwerkelijk goed ontvangen wordt door de doelgroep. "Future pace" en een check op ecologie vormen dan ook beide onderdeel van de methodiek.

Hindernissen om dit te leren en hoe daar mee om te gaan

De doelgroep wordt gevormd door mensen die in een business situatie een probleem en/of een oplossing op een meer eenvoudige manier moeten kunnen overbrengen. Bij deze doelgroep heb ik tot nu toe de volgende problemen ondervonden:

Stap 1: mensen willen niet een situatie oproepen die zij als "frustratiesituatie" kunnen aanmerken. De oplossing kan zijn om te vragen wat zij nodig hebben om dit wel te kunnen doen. Wij zoeken dan naar een hulpbron op basis waarvan zij overtuigd raken dat dit tot een daadwerkelijke oplossing van een probleem kan leiden. "Heb je wel eens eerder een situatie meegemaakt dat uit frustratie een goede oplossing naar voren is gekomen?"

Stap 2: associëren kan een probleem zijn. Communiceren met het deel dat dit niet wil. Wip \ wap gebruiken om helder te krijgen waar het echt ligt. Tot nu toe niet echt een probleem gebleken.

Stap 3: linker \ rechterhand plaatsen wordt als "kleutergedoe" afgedaan. De oplossing ligt in het gebruik van woordmagie. "Het maakt niet uit of je de 2 situaties van elkaar wilt scheiden op deze of een andere manier. Kies zelf de manier die voor jou goed aanvoelt. Hoe zou jij het zelf willen? Werkt prima. Eventueel de 2 situaties in de ruimte plaatsen. Ankeren op stoelen \ posities.

Stap 4: hier kan geen tijd of mogelijkheid meer voor zijn. De oplossing ligt in het gebruik van de "Disney strategie" waardoor toch een volledig beeld ontstaat. Op basis daarvan zijn mensen zelf in staat om de metafoor verder te vervolmaken. Eerst straten met de criticus dan de dromer verder laten vervolmaken en als slot de bouwer concreet laten worden.

Stap 5: sommigen zijn nog niet tevreden. De methodiek bestaat eruit om hen te vragen welk rapportcijfer zij aan de huidige metafoor geven als huidige vertaling van het probleem.

Vervolgens vraag je wat voor essentiële wijziging er noodzakelijk is om tot een 2 punten hoger rapportcijfer te komen. En dan is zo iemand ineens wel tevreden. Hij is immers zelf met het essentiële verschil gekomen.