

## LOGISCHE NIVEAUS VAN DENKEN

Ontleend aan Gregory Bateson & Robert Dilts

Reflecteren kan op verschillende manieren en met verschillende invalshoeken. Het model van de logische denkniveaus van Bateson en Dilts biedt een goed handvat om een vraagstuk systematisch te verkennen, telkens op een dieper, wezenlijker niveau.

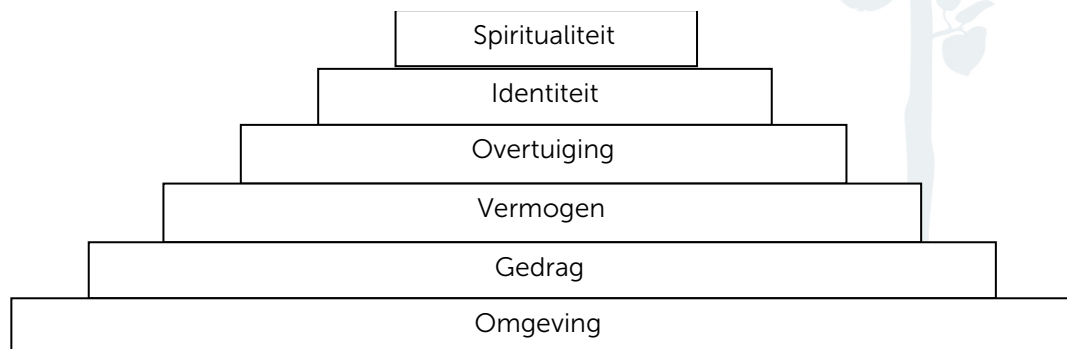
Het effect van elk denkniveau is dat het de informatie van het onderliggende niveau organiseert en richting geeft.

Een verandering op een hoger niveau heeft altijd gevolgen voor een lager liggend niveau. Wanneer op een lager niveau wat verandert, kan het mogelijk doorwerken in een hoger niveau.

Aan de manier waarop mensen hun verhaal vertellen en hun vragen stellen kun je herkennen op welk niveau iemand zijn probleem beleeft. Als iemand vast blijft zitten in een bepaald denkniveau kan een probleem volkomen onoplosbaar lijken.

Een coach kan door middel van vragen het denkniveau van de ander verhogen, zodat er een ander perspectief ontstaat.

De niveaus zijn:



### **Omgeving (waar, wanneer):**

De nadruk ligt op vertellen van wat er gebeurde, met wie, wanneer, waar. De verteller legt de oorzaken in het verhaal in omstandigheden of beperkingen buiten zichzelf. Veel energie wordt gestoken in het verklaren hoe iets heeft kunnen ontstaan. Ook mopperen valt hieronder.

### **Gedrag (wat):**

Gedrag omvat de specifieke acties en reacties van de ander in deze omgeving. De nadruk ligt op wat de verteller zelf heeft gedacht en gedaan en welke invloed de verteller zelf heeft uitgeoefend



op de situatie. Ook de gedachten over de eigen mogelijke invloed en wat de verteller had kunnen doen om de situatie te beïnvloeden vallen onder gedrag.

#### **Vermogen (hoe):**

Bij de analyse van de eigen invloed komt de verteller op acties die zij graag had willen uitvoeren, maar die nog niet tot het eigen repertoire behoren. De vermogens van de verteller geven richting aan het gedrag. Het gaat hierbij om een plan of strategie dat de grondslag vormt voor de gedragsmatige handelingen zodat de verteller beter greep krijgt op de situatie en op zichzelf.

#### **Overtuiging (waarom):**

De verteller denkt na over het waarom van het gedrag, de achterliggende normen en waarden. Overtuigingen uiten zich in een herkenbaar patroon dat in verschillende situaties optreedt. Belemmerende overtuigingen kunnen verhinderen dat aanwezige vermogens worden ingezet. Bevorderende overtuigingen ondersteunen vermogens.

#### **Identiteit (wie):**

De verteller exploreert hier persoonlijke zingevingsvragen zoals de vraag naar het hogere doel, naar iemands missie. Waarom ben ik hier zo uitgeblust, wat is voor mij de moeite waard, waar bloei ik van op, wat daagt me uit en waar wil ik voor gaan? Identiteitsfactoren vormen overtuigingen en waarden.

#### **Spiritualiteit (waartoe, wie anders):**

De verteller ziet (zijn) verbanden met het grotere geheel. Dit is het wijsheidsniveau. De zin van het bestaan, verantwoordelijkheid voor wereld en komende generaties, diepgevoelde religieuze of spirituele visies. Dit niveau vraagt vaak aandacht in het kader van een (levens)crisis.

#### **Vragenoefening bij elk van de niveaus:**

Als coach kun je iemand uitnodigen om een situatie af te pellen langs de logische denkniveaus. Je kunt dan bijvoorbeeld vragen:

“Je leert jezelf vaak goed kennen in situaties waarin je onder druk staat, waarin je spanning ervaart en waarin iets raakt aan jouw waarden. Aan de hand van de logische niveaus kun je al dan niet onder begeleiding een situatie onderzoeken die je mee hebt gemaakt waarin je dergelijke spanning voelde, een dilemma hebt ervaren en wellicht ook minder effectief was dan je wilde.”

En je coachee uitnodigen (vooraf) na te denken over de volgende vragen:

- Wat is een daadwerkelijk gebeurde situatie in de afgelopen tijd waarin je spanning voelde of onmacht ervoer?
- Wat maakte deze situatie lastig?
- Wat deed je, wat dacht je en wat voelde je?
- Waar ligt jouw (potentiële) kracht in deze situatie?



Ter illustratie vind je hieronder hulpvragen om de situatie per niveau af te pellen.

**Omgeving: Waar ben je?**

Wat speelt er in de situatie? Waar heb je mee te maken? Wanneer en met wie?

Waar reageer je op? Waar heb je last van? Waar wind je je over op?

Ben je effectief?

**Gedrag: Wat doe je?**

Wat zie ik je in de concrete situatie doen? Bereik je hiermee wat je wil bereiken? Wat is het effect op anderen? Wat doen anderen? Wat is jouw reactie daarop? Wat voel je hierbij? Komt het gedrag overeen met je gevoel?

**Vermogen/vaardigheden: Wat kun je?**

Wat zit er in je gereedschapskist? Welke talenten heb je? Welke kwaliteiten zet je in?

Wat is je plan/strategie? Hoe neem je invloed? Hoe doe je dat?

Wat kun je minder goed en heeft dat invloed op je gedrag? Wat heb je in deze concrete situatie ingezet van je vermogen en wat misschien niet?

**Overtuigingen: Wat geloof je?**

Wat verwacht je? Welke oordelen kleuren jouw kijk op de situatie?

Welke gedachte maakt dat het moet?

Welke gedachte houdt je tegen om het anders te doen?

Wat vind je hiervan? Is dat erg/goed/slecht/ondraaglijk voor je?

En wat is het effect bij de concrete situatie?

Wat brengt het je? Wat kost het je?

Kun je als deze overtuiging belemmerend is, onderzoeken hoe deze helpend kan worden?

Welk gevoel komt voort uit je gedachten?

**Identiteit: Wie ben je?**

Hoe kijk je naar jezelf? Wie ben je ten diepste? Welke waarden zijn voor jou essentieel?

Wat zijn je drijfveren en passie?

En als je naar de concrete situatie kijkt, hoe breng je deze in? Welke waarden stonden onder druk? Welke waarden spelen een rol in de situatie?

**Zingeving: Waar sta je voor?**

Wat wil je echt? Waarom ben je op aarde?

Wat is je ideaal in deze wereld? Wat wil je bijdragen aan de wereld?

Wat is je missie/drive?

