**Vragen logische niveaus**

**Omgeving/context**

Dit is het laagste niveau. Dit is de **locatie** waar je het laat zien en het gaat om concrete zaken die je kan waarnemen. Je kunt op dit niveau werken door te **faciliteren**. Vragen die je kan stellen zijn:

Waar, wanneer en met wie (niet)?

* Waar ben ik?
* Wanneer doe ik dit?
* Wat is er allemaal te zien?
* Met wie ben ik?
* Waar reageer je op?

**Gedrag**

Één niveau hoger vinden we gedrag. Dit is het enige niveau dat **meetbaar** is, en samen met het omgevingsniveau is het het enige niveau dat **zichtbaar** is. Op dit niveau moet het uteindelijk gebeuren. Je kunt op dit niveau werken door te **instrueren**. Nu denken we al in een heel andere richting.

* Wat kan ik doen?
* Wat doe ik (al)?
* Hoe doe ik dat?
* Wat zijn mijn acties?
* Wat is het resultaat, zintuiglijk waarneembaar?

**Capaciteiten/vaardigheden**

Nu spreken we over vaardigheden, capaciteiten, talenten, kwaliteiten, emoties en deugden. Hiermee raken we onze cliënt op een nóg dieper niveau. Je kunt op dit niveau werken door te **doceren**.  Eenvoudigere manieren om hier informatie over te krijgen, zijn de volgende vragen:

* Wat kan ik?
* Welke vaardigheden, deugden, capaciteiten en vermogens heb ik?
* Waartoe ben ik in staat?
* Hoe kan ik dit de volgende keer doen?
* Wat zijn mijn gaven?
* Wat moet je kunnen om {Peter} te zijn?
* Wat moet je daarvoor, kunnen om {gedrag} te doen?
* Ook de negatieve vraag stellen: wat kun je niet?

**Waarden en overtuigingen**

Weer een complete stap hoger. Op dit niveau vinden veranderingen het meest eenvoudig plaats. Overtuigingen en waarden leveren namelijk energie om in beweging te komen. Als je op dit niveau aan het werk bent, dan ben je aan het **motiveren**.

Het is over het algemeen goed om je constant af te vragen: **wat motiveert deze persoon?**

Er is ook een grote kans dat overtuigingen onbewust aanwezig zijn. Door de vragen van dit model te stellen, kun je de overtuigingen bewust maken en duidelijk krijgen.

Waarden:

* Waarom doe je het? Waarom doe je wat je doet?
* Wat betekent het voor je?
* Wat/wie inspireerde je om ermee te beginnen?
* Wat motiveerde je om dit te doen?
* Wat verdien jij (om te bereiken)?
* Wat is waardevol voor je?
* Wat is voor jou belangrijk (als het om doelvermogen gaat)?
* Waarom vind je dat (belangrijk)?
* Wat is nóg belangrijker?
* Onder wat voor omstandigheden zou je bereid zijn om geen {criteria} te hebben?
* Wat vind jij daarvan het allerbelangrijkst?
* Wat zijn belangrijke waarden voor jou?
* Wat is voor jou het belangrijkst?
* Wat maakt dat nou uit? En dus?
* Waar gaat het je om?
* Wat vind je het belangrijkste in het leven?
* Waar ga je van uit?
* Wat betekent {doelvermogen/onderwerp} voor jou?
* Waarom doe je dit, wat levert het je op?
* Als er een negatief antwoord uit: “Wat zou je in plaats daarvan willen doen?”
* Wanneer was dat moment waarop je dacht: Yes, ik weet het, ik ga (vul in) doen!
* Wat zou er gebeuren als je het niet deed?
* Wat zorgt ervoor dat de vonk blijft branden en dat je dit blijft doen iedere dag?
* Ik ben heel nieuwsgierig over iets: wat inspireerde je om … te worden?
* Wat motiveert jou?
* Wat is jouw drive om door te gaan?
* Wat motiveert je om x te doen?
* Wat geeft je {tegenovergestelde van probleem}?
* Waardoor kom je in actie?
* Waarom wil je x?

Overtuigingen:

* Waar geloof je in (over het doelvermogen)?
* Waarover moet je overtuigd zijn om dat te kunnen? Waarin moet je geloven?
* Waarvan ben je overtuigd? Ben je daar absoluut van overtuigd?
* (en daarna: hoe weet je dat? Waar baseer je dat op?  Bijvoorbeeld: hoe weet je dat het voor mensen belangrijk is hun eigen oordeel te vertrouwen? Wat zijn de ervaringen waarop hij zijn overtuiging baseert?)

**Identiteit**

Wie op identiteitsniveau werkt, is een **inspirator**. Natuurlijk kun je identiteit op taalkundig niveau prima gebruiken. Bijvoorbeeld om tot inzichten te komen of om iemand te overtuigen (“Wil jij ons, als behulpzaam persoon zijnde, een lift geven?”). Gaan we echter dieper kijken, dan ken je je identiteit pas wanneer woorden ophouden.

* Wat zegt dat over mij?
* Wie ben ik?
* Welke rol vervul ik in deze context?
* Hoe zie ik mezelf?
* Wat maakt dat jou?
* “Wie ben je met het doelvermogen?”
* Metafoor: waarmee vergelijk je jezelf?
* Vraag naar karakterkenmerken.

**Missie**

Op het hoogste niveau ben je een **awakener** en ga je ontdekken wat een persoon bijdraagt aan de wereld. Het universum is namelijk groter dan identiteit, dus groter dan ieder individu. Iedereen maakt deel uit van een groter geheel, en tegelijk is iedereen een afspiegeling van dit groter geheel.

Het is een mooie oefening om te ontdekken op welke manier je lagere niveaus dit kunnen ondersteunen en in welke mate ze überhaupt congruent zijn met je missie. Als je dit niveau wijzigt zullen de onderste niveaus automatisch mee veranderen. Deze werking is ook van toepassing op alle andere niveaus. **De missie schijnt namelijk overal doorheen!**

* Waartoe?
* Wat was je motivatie waarvoor je het deed?
* Wat wilde je bijdragen door dat te doen?
* Wat is mijn doel?
* Wat is mijn effect op anderen? Wat vragen anderen aan mij?
* Wat is jouw droom? Roeping? Welke droom draag ik uit?
* Waarvan gaat jouw lampje aan? (Stel, je was een lamp)
* Wat kom jij ons brengen?
* Wie ben ik nog meer aan het dienen als een congruent persoon?
* Wat is mijn misse?
* Wat is de visie die ik naleef of representeer?
* Wat is het grotere geheel waar zijn inspiratie uit voortkomt?’’
* Wat is de zin van jouw leven?
* Wat wil ik betekenen voor de omgeving waar ik deel van uitmaak?
* Wat draag jij bij aan de wereld?
* Voor welk groter doel doe ik dit?
* Wat is mijn zingeving?

**Algemene vragen om hogerop te raken**

* Waartoe leidt dat?
* Wat is daarbij belangrijk voor jou?
* Wat is nóg belangrijker?
* En als je dat doet, wat levert jou dat op?
* En als dat gebeurt, wat zijn dan de effecten dáárvan?
* En het resultaat daarvan was?
* Wat heeft het je opgeleverd?
* Wat schenkt het je?
* Wat is daar de impact van?
* Waar is dit een voorbeeld van?
* Voor welk doel?
* Wat is je intentie?

## Meer over de werking van de logische niveaus van Bateson

* Hoe hoger het niveau, hoe groter de invloed die het heeft (op de lagere niveaus). Wees hier dus bewust van als je iemand wil overtuigen.
* Een oplossing ligt veelal niet op het niveau waar het probleem wordt ontdekt, maar op een ander niveau.
* Lagere niveaus zijn makkelijker te veranderen dan hogere niveaus.
* De niveaus zijn afhankelijk van elkaar.
* Als je op een lager niveau iets verandert leidt dat misschien tot een verandering op een hoger niveau. Als je op een hoger niveau iets verandert leidt dat altijd tot een verandering op een lager niveau.

## **Meest gebruikte toepassingen van de logische niveaus**

Elk gedrag heeft een positieve intentie. Een roker wil bijvoorbeeld ontspannen en haalt die ontspanning uit een sigaret. Een alcoholist wil zijn liefdesverdriet vergeten. Wanneer dit gedrag de  onderliggende behoefte niet bevredigt kan er naar een hoger niveau gekeken worden. Wat zijn je doelen? Wie ben je? Wat is je werkelijke behoefte? Ga vervolgens weer terug naar een lager logisch niveau en bevredig die behoefte door het gedrag of de omgeving op een positieve manier te veranderen. Dit heet ‘lateraal chuncken’.

Als bijvoorbeeld de waarde ‘vriendschap’ voorheen bevredigd werd door samen te roken, kan er van het gedrag ‘roken’ naar dat hogere niveau ‘vriendschap’ gesprongen worden. Bij het nadenken over vriendschap kan vastgesteld worden dat andere activiteiten zoals samen voetbal kijken of samen thee drinken daar ook invulling aan geven.

Dit proces van lateraal chuncken (eerst upchuncken, en daarna een andere downchunck-voorbeeld vinden) is overigens erg **nuttig in mediation en onderhandeling**. Je bent van een specifiek gedrag van vriendschap, samen roken, naar een groter begrip aan het springen, vriendschap zelf, om vervolgens weer tot specifiek gedrag te komen die ook invulling geeft aan de waarde ‘vriendschap’.

Enkele andere toepassingen van de logische niveaus:

* De logische niveaus zijn een nuttige analyse-tool voor een situatie of een probleem, door op alle niveaus informatie te verzamelen.
* Je kunt een ander, door middel van vragen, naar andere logische niveaus leiden zodat je meer informatie krijgt: je verkent én verruimt het wereldbeeld.
* Het is een [gesprekstechnieken-tool voor het aanknopen van gesprekken met mensen](https://hetnlpcollege.nl/gesprekstechnieken-hoe-begin-je-een-gesprek/). Als je met onbekende mensen een gesprek begint en open vragen stelt, ga dan van onderaan de piramide omhoog in volgorde. Zo krijg je **onderscheidende gesprekken die van nature ontstaan** en je krijgt meer variatie in je gesprekken.
* Het kan voor [feedback](https://hetnlpcollege.nl/feedback-geven/) gebruikt worden: “Jullie identiteiten zijn allemaal uitstekend maar hebben jullie in je gedrag problemen gehad met de oefening?”
* Conflicten kunnen opgelost worden door van logisch niveau te schakelen.
* Innerlijke conflicten kunnen ook opgelost worden met het kijken naar de hogere logische niveaus.
* Je kunt bij mensen aansluiten op het logisch niveau waarop zij aan het communiceren zijn, om een connectie met die persoon te maken ([rapport](https://hetnlpcollege.nl/wat-is-rapport/)).
* Je kunt mensen motiveren door ze aan te spreken op hun hogere logische niveaus.

## Oefening: klimmen in de logische niveaus (klimmen in de piramide)!

A vertelt over een werkervaring. B luistert en stelt vragen en geeft samenvattingen die erop gericht zijn om A steeds naar een aansluitend/hoger logisch niveau te leiden. Het doel is om informatie op alle logische niveaus te krijgen. Dit is een handige analyse-tool, en het maakt een gesprek vooral ook betekenisvoller. C observeert en maakt aantekeningen

Bron: <https://hetnlpcollege.nl/logische-niveaus-bateson-robert-dilts-nlp/>