

DE 10 BASIS VOORONDERSTELLINGEN

Deze basis veronderstellingen zijn niet noodzakelijke waarheden. Het zijn uitgangspunten van waaruit je handelt. Anders gezegd: het zijn overtuigingen en zijn daarmee een grote richtinggevende kracht van menselijk gedrag. In het veranderen van je gedrag is het veranderen van je overtuigingen een belangrijke sleutel. Wil je mensen modelleren die succesvol zijn, dan is het zinvol om de overtuigingen van die persoon te onderzoeken. Deze basisveronderstellingen zijn afgeleid van succesvolle mensen waaronder Dr. Milton Erickson (psychiater), Virginia Satir (gezinstherapeute) en Gregory Bateson (antropoloog). Ze geven je inzicht in je gedrag en in interactie met anderen.

1. **Het kunnen veranderen van het proces van onze ervaringen is waardevoller dan de inhoud ervan te willen veranderen.** De inhoud van een gebeurtenis kun je veelal niet veranderen, hoe graag je dat ook zou willen. Het is gebeurd zoals het is gebeurd. Wat je wel kunt veranderen is het proces van je ervaring: de manier waarop je erover denkt.
2. **De betekenis van communicatie ligt in de reactie die je krijgt, onafhankelijk van je intentie.** Als je de verantwoordelijkheid neemt voor jouw communicatie, dan verhoog je je mogelijkheden om je gedrag en reacties aan te passen aan het effect dat je communicatie heeft op de ander en op het gedrag van de ander.
3. **Kracht is de kunst om resultaten te bereiken zoals we ze bedoeld hebben.** Kracht heeft te maken met het aantal keuzemogelijkheden die we ontwikkelen. Hoe meer keuzemogelijkheden we hebben ten aanzien van ons gedrag, hoe flexibeler we zijn en hoe krachtiger we dus zijn.
4. **Elk individu heeft de hulpbronnen in zich die nodig zijn om veranderingen in gang te zetten.** De hulpbronnen zijn kwaliteiten, eigenschappen, houdingen, emoties die ons toelaten om te zijn wie we willen zijn en te bereiken wat we willen bereiken. Hulpbronnen die we nu nog niet hebben kunnen we van anderen overnemen. Als het ergens in de wereld mogelijk is, dan is het ook voor jou mogelijk. Het is enkel een kwestie van weten hoe je het moet doen.
5. **De kaart is niet het gebied.** Alles wat je ziet, hoort of voelt, de dingen die je ervaart, is niet alles wat er bestaat. Je filtert namelijk een heleboel informatie weg, omdat je het niet nodig hebt. Je laat informatie weg, vervormt en generaliseert. Onze zintuiglijke waarneming is geen directe weergave van de werkelijkheid, maar is het effect van een biochemische en bio-elektrisch samenspel van onze hersenen. De objectieve werkelijkheid wordt gekleurd door onze ervaringen, overtuigingen en karakter.

6. **Aan de basis van elk gedrag ligt een positieve intentie.** Er is een verschil tussen het gedrag en de intentie. Het gedrag kan destructief zijn, de intentie die aanleiding geeft tot dat gedrag is positief: het wil zorgdragen voor degene die het gedrag vertoont, zelfs op het niveau van overleving.
7. **Falen bestaat niet, er is alleen feedback.** Falen of mislukken zijn etiketten die destructief zijn. Elk resultaat en elk gedrag is een prestatie, of dat nu het doel was of niet. Als je je doel niet bereikt hebt, neem het dan op als een signaal dat jou meer informatie geeft om meer effectief te zijn in de toekomst.
8. **Mensen maken de beste keuze die ze op dat moment kunnen maken.** Mensen kiezen het beste volgens de informatie die op dat moment beschikbaar is, om te overleven, zich veilig te stellen, plezier te hebben of om pijn te vermijden.
9. **Er is altijd een andere keuze mogelijk.** Elke ervaring kan beschreven worden op tenminste 3 verschillende manieren. Als jij je perspectief verandert, dan verander je de waarneming en verhoog je je keuzemogelijkheid. Zelfs als je ze niet ziet, hoort of voelt, weet dat er andere opties zijn.
10. **Respect voor andermans model van de wereld.** Elke begin van communicatie met een ander begint met het hebben van respect voor het wereldmodel, wereldbeeld, van de ander. Wil je echt communiceren met de ander, echt begrijpen wat de ander echt bezig houdt en hoe hij/zij de wereld om zich heen ziet, dan is het van belang dat je “duikt” in het wereldmodel van de ander.