

## Muziek als verdieping bij NLP

# De magie van muziekmetaforen

Door:  
Ocker A. Repelaer van Driel



Ocker A. Repelaer van Driel is communicatieadviseur, trainer, coach, gitarist én muzikliefhebber. Hij ontwikkelde de methodiek van muziekmetaforen ter ondersteuning van het op gang brengen van veranderingsprocessen. Ocker werkte 25 jaar voor overheid en bedrijfsleven en volgde onder andere trainingen NLP Business (bij het IEP) en oplossingsgericht coachen (bij RINO). Hij is eigenaar van AcCompany in Communication. Meer weten over muziekmetaforen of trainingen *Music Serious Play?* Mail naar [info@accompanyincommunication.com](mailto:info@accompanyincommunication.com) of naar [info@facilitation-academy.nl](mailto:info@facilitation-academy.nl)

Muziek is een 'taal' die over de hele wereld gesproken wordt. Het raakt de gevoelslaag, opent hart en ziel en brengt verbinding tot stand. Daarmee is het een geschikte taal om aanvullend in te zetten bij NLP. 'De Magie van Muziekmetaforen' is een methodiek die muziekkeuzes van coachees koppelt aan hun identiteit. Over wie ze zijn, waar ze staan en waar ze naartoe willen. Wat heeft een muziekkeuze te vertellen? En waar raakt muziek de logische niveaus en de lagen in de persoonlijke communicatie-partituur? Trainer, coach én gitarist Ocker A. Repelaer van Driel legt uit hoe je zijn methodiek in de coachpraktijk kunt toepassen.

Met collega Henri Haarmans van de Facilitation Academy verzorgde ik vorig jaar op het najaarscongres van de NVNLP de workshop 'De Magie van Muziekmetaforen'. De workshop werd zo goed ontvangen, dat we de methodiek hier in INZICHT graag samenvatten.

'De magie van muziekmetaforen' is een snelwerkende, creatieve en inspirerende tool, die goed aansluit op NLP. Je zou het 'neuro muzikaal programmeren' kunnen noemen. Het bevat praktische suggesties en oefeningen die je als coach, trainer of facilitator in kunt zetten, op zowel persoonlijk als teamniveau. Ze maken het mogelijk om met een andere blik naar een vraag te kijken. Muziekkenis is niet vereist. Iedereen heeft immers wel 'iets' met muziek en put voor deze oefeningen uit zijn of haar eigen 'soundtrack of life'.

### Zeg het met muziek

Muziek is een internationale taal die al eeuwenlang gesproken wordt. Muziek raakt je als mens op een dieper niveau, het kan helen en inspireren. Het verbindt

mensen op een bijzondere manier. Muziekkeuzes werken daarom ook heel goed als creatieve taal in de NLP trainings- en coachpraktijk. Voor mij werkt de methodiek goed als ik met onderstaande vragen en situaties te maken krijg. Herken je ze als coach, trainer of facilitator?

- De coachee vindt het lastig om gevoelens rond zichzelf en de huidige en gewenste situatie onder woorden te brengen. Ik hoor: "Hoe maak ik duidelijk wat ik echt bedoel?"
- Een coachee of teamlid vertoont nauwelijks mimiek. Hoe krijg ik als coach een beeld van zijn innerlijke belevingswereld?
- Hoe krijg ik hem of haar uit het hoofd en in het hart?
- Wat is een snelle, maar toch diepgaande kennismakingstool om beter inzicht te krijgen over wie er tegenover mij zit? Ik merkte dat muzikale vragen op een ontspannen manier snel diepgang geven. Er ontstaat rapport, een sfeer van vertrouwen en wederzijdse betrokkenheid.



- In een team draait men om de hete brij heen. Ik hoor "We moeten beter samenwerken", of "We zoeken een gemeenschappelijke missie en visie".

Muziekmetaforen zijn dan een goed middel om in te zetten als inventarisatietool en gids voor verandering. De antwoorden bieden voor zowel coach en trainer als coachee en team, waardevolle informatie. De muzikale metaforen worden als een lichte en veilige methodiek ervaren; de deelnemers kunnen zich indirect uiten en onderzoeken wat er speelt.

### Even oefenen

Deze oefening rond de magie van muziekmetaforen (of neuro muzikaal programmeren) deden we tijdens onze workshop met de deelnemers. Hij is te koppelen aan vragen rond:

- Identiteit: wie ben ik?
- Huidige situatie: waar sta ik, of waar staan we als team?
- Gewenste situatie: waar wil ik naartoe, waar moet het team naartoe?

Zo werkt het: de oefening wordt uitgevoerd in tweetallen, A en B. Als het om een teamsessie gaat, worden de resultaten later naar de groep teruggekoppeld.

- Focus op identiteit: A en B beantwoorden voor zichzelf de vraag: "Welk muziekstuk (nummer, song, liedje) past helemaal bij mij, en zegt het meest over wie ik ben."

Denk hier niet te lang over na, er zijn geen goede en foute antwoorden; dit is jouw keuze voor dit moment.

Als je langer de tijd hebt om op deze vraag te reflecteren, bijvoorbeeld een week voorafgaand aan een coachgesprek of teamsessie, zul je gaandeweg merken dat meerdere muziekstukken naar bovenkomen, en dat uiteindelijk één (max drie stukken) overblijft

waar jij je het beste in herkent. Dit is de 'zielsmuziek', en geldt als spiegel van de ziel. Tijdens het koken, in de auto of onder de douche komt het op. De werking van het vertellen over de muziekkeuzes, is het openen van het hart, het neerlaten van de luiken.

*Focus op situatie: Welke muziek vind ik passen bij de huidige situatie, en welke muziek past bij de door mij gewenste situatie.*

- A zoekt het muziekstuk op (Spotify, YouTube), en luistert er samen met B kort naar (een minuut of twee).
- B gaat A vragen stellen over het stuk, bijvoorbeeld:
  - Wat is de reden dat je dit stuk koos?
  - Heeft de titel, de tekst of de melodie een bepaalde betekenis voor je?
  - Wat zegt het ritme over jou? Of de klankkleur (schril/warm, mineur/majeur)?
  - Hebben de instrumenten of vocalen nog een speciale betekenis?
- B luistert, maakt aantekeningen, en zoekt in de antwoorden van A naar de **kernwoorden** die hem of haar opvallen. Daar praten ze nog even over verder.
- Na vijftien minuten wisselen A en B van rol.
- Aan het eind van het gesprek bespreken ze samen wat hen is opgevallen.



### Aanscherpen van de vragen

Het gaat bij deze oefening om het duiden van de boodschap van de muziek, en de informatie die je destilleert uit de kernwoorden in de toelichting op de gekozen stukken. Daarbij kun je goed gebruik maken van de 'Persoonlijke partituur' die bij deze methode ontwikkeld is, en ook van de NLP-methodieken logische niveaus en metamodelvragen.

PERSOONLIJKE PARTITUUR VAN:			
INSTRUMENT HOED/ROEPEN/OPRUIP/ TOETS/TONKEL/PERCUSSIE	MUZIEKSOORT VAN BLUES TOT BACH/ OF FAVORIET NUMMER	DYNAMIEK PARIJL/ZACHT	KLANKLEUR SCHRIL/WARM MINEUR/MAJEUR
IMAGO	_____		
WENSBEELD	_____		
SPIEGELBEELD	_____		
ZELFBEELD	_____		
ZIEL	_____		

A Company in Communication  
 Corporate - Intake - Training - Coaching  
 © COEN A. REIJLIER VAN DER LINDEN  
 It's all in the key of C...!

### Model 1: Persoonlijke partituur

In de persoonlijke partituur kun je vastleggen op welk niveau jouw partner antwoorden geeft. Daarbij maak je onderscheid tussen:

Ziel	Wie je ten diepste bent
Zelfbeeld	Hoe je, na jaren van opvoeding, over jezelf denkt
Spiegelbeeld	Hoe je denkt dat je overkomt
Wensbeeld	Hoe je over wilt komen
Imago	Hoe anderen je zien
Het model van de logische niveaus kijkt naar zes niveaus waarop we leren en veranderen.	

### Model 2: Logische niveaus

Het metamodel tenslotte geeft een methode om vragen zo te stellen dat informatie op een dieper niveau wordt aangeboden.

Een paar praktijkvoorbeelden:

- "Van buiten zie ik eruit als een 'manager in control', maar van binnen voel ik mij Rammstein". Een prima begin van een gesprek over de 'dissonant' tussen binnen- en buitenkant die de cliënt ervaart.
- "Kan ik iets voor je doen?" van De Dijk legt bij het begin van het gesprek direct een belangrijke drijfveer van de cliënt op tafel, en de gewenste situatie, maar geeft ook de valkuil aan waarmee deze als 'helper' in de huidige situatie worstelt.

- Het nummer 'War of the Worlds' van Jeff Wayne, inclusief een toelichting op deze keuze, maakt in één klap duidelijk hoe iemand zijn omgeving vanuit angst en bedreigingsgevoelens ervaart en van daaruit communiceert.
- Het nummer 'Het is genoeg' van Wende als keuze bij het weergeven van de huidige situatie, geeft aan waar de coachee mee worstelt. 'Niet goed genoeg' hield de coachee tegen in het dagelijks werk. Bij de gewenste situatie werd 'De toekomst' van de 3 J's ingestuurd. 'We doen het op gevoel, het beste moet nog komen'!

### Oefening baart kunst

De beste manier om deze methodiek in de vingers te krijgen en te ontdekken of het bij je past, is door het gewoon eens uit te proberen.

- Vraag aan je gesprekspartner een muziekstuk dat past bij de 'binnenkant', de huidige of de gewenste situatie.
- Oefen met bovenstaande muziekvoorbeelden (scan onderstaande QR-code). Als een deelnemer of coachee met een dergelijk muziekstuk komt, welke vragen zou jij dan stellen, en op welk logisch niveau horen die thuis? Waar plaats je ze in de communicatie partituur?



Meer weten over muziek en hersenen? Lees dan bijvoorbeeld "Singing in the brain", van prof. dr. Erik Scherder. ■

