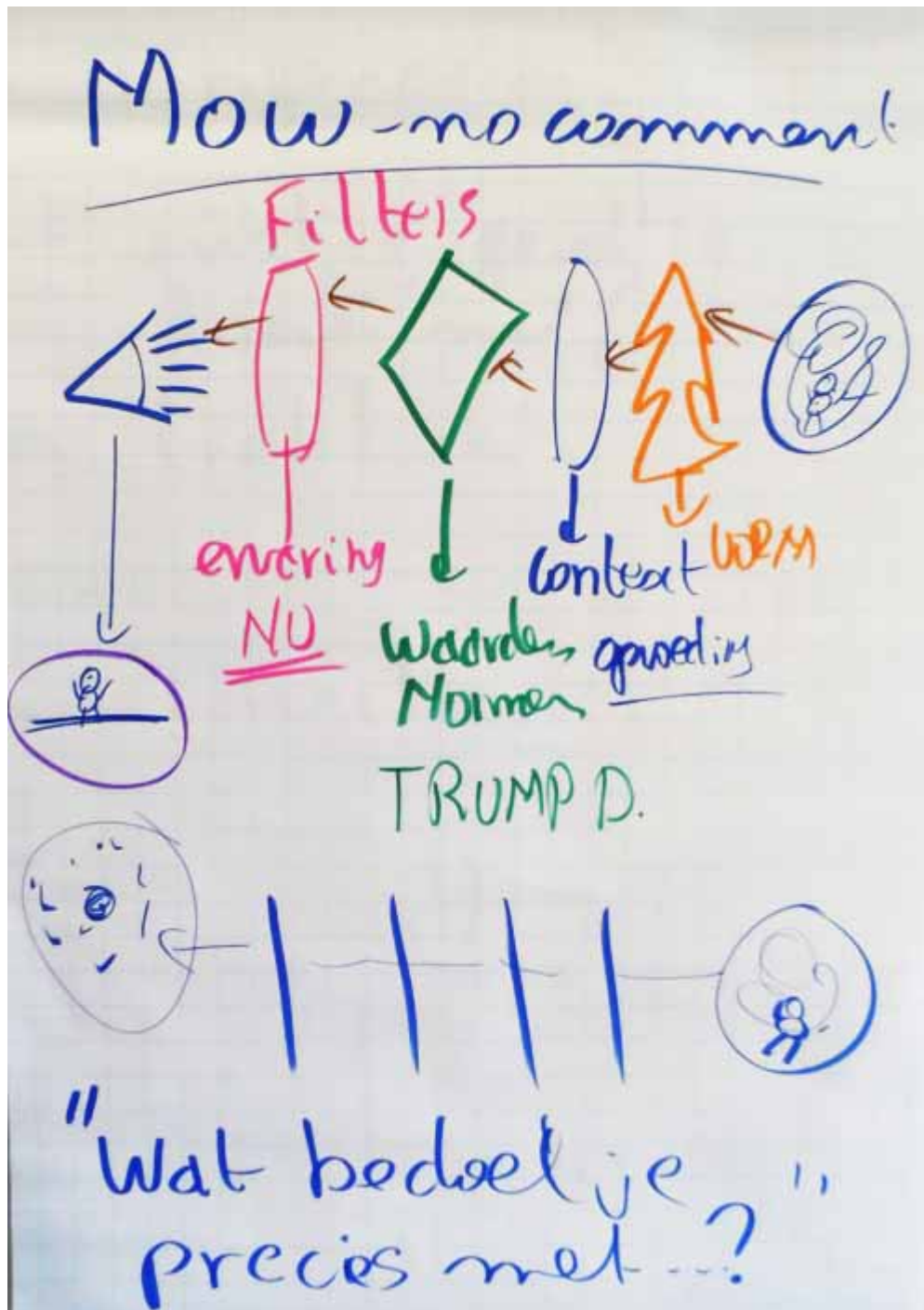


## Model Of the World & No Comment



### Model van de wereld (MOW):

Ons Model van de Wereld wordt gevormd door verschillende aspecten die we doorheen ons leven meenemen in onze rugzak.

#### Persoonlijke prachtige filters

Wij hebben allemaal ons beeld van de wereld. De wereld kan je bekijken vanuit de **feiten**, maar ook vanuit hoe wij die wereld **beleven**. Elk kijkt door een roze bril, gevormd door een aantal filters onze **Persoonlijke Prachtige Filters** (zie ook topic uit IC Basis PPF). Bepaalde dingen zie je niet of gekleurd vanuit een eigen

wereldbeeld, bestaande uit waarden en normen, eigen ervaringen en de context waarin je je bevindt. Dit wil zeggen dat je MOW ook onderhevig is aan verandering. De mate waarin je flexibel kan omspringen met je eigen wereldbeeld bepaalt de mate waarin je een zo ruim mogelijk beeld van de realiteit kan bevatten (zie ook topic [realiteit en werkelijkheid](#)). Het is belangrijk als coach om jouw filters te kennen. Bv. als je een huis zoekt, zie je plots alle huizen te huur.

## No Comment

Daarnaast heb je ook waarden en normen die je sturen. Bv. Donald Trump ziet de wereld alleen door een bril van waarden en normen. De filter die hij predikt, daar kiezen de mensen hem voor. Als Acteur ben je neutraal beschikbaar voor de klant en je eigen waarden en normen zet je opzij. Toch spelen deze altijd voor een deel mee en zullen ze mee bepalend zijn voor je doelgroep. Om een goede acteur te kunnen zijn is dit altijd een voorwaarde: no comment, neutraliteit: **kunnen kijken naar een realiteit die niet de jouwe is zonder daar over te oordelen of te veroordelen.**

## Context

Je leeft ook binnen een context: familie, gezin, werk, land/landsgedeelte, gemeente, subcultuur,... en die brengen allemaal hun eigen impliciete en expliciete regels met zich mee. Afhankelijk van de context zijn er dingen een 'go' of een 'no go'. Bv. een Chinees begroet je niet door 3 zonen, dit is context, maatschappij, opvoeding gerelateerd.

We kijken dus allemaal naar iets en je beeld wordt door al deze filters vervormd. Ieder die naar iets of iemand kijkt, ziet een stuk van de werkelijkheid, niet de totaliteit. Door bv. met iemand te praten die naar hetzelfde kijkt maar met andere filters, hoor je een ander resultaat. Bv. A ziet een platte aarde en zichzelf als middelpunt, B ziet de aarde middenin de planeten. Hier start dan de discussie over wie gelijk heeft, maar elk heeft zijn gelijk, op zijn manier. Het is gewoon een ander MOW. Dring als TA (trainingsacteur) jouw gelijk niet op aan de DN (deelnemer), maar onderzoek het gelijk van de DN. Als TA werk je met het beeld en de filters van de klant.

Dit onderzoek je a.d.h.v. **de Gouden vraag**: 'wat bedoel je precies met...' of 'wat maakt dat...'. (zie topic uit de ICBasis: de gouden vraag)

## Oefening: MOW bevragen

*format*: formuleer de zin: 'Ik heb een aangenaam eindejaar gehad' - wat wordt hiermee bedoelt?

*doel*: onderzoeken van de impact van invulling door de andere

*conclusie*:

Als de vraag: 'Wat bedoel je daarmee?' niet komt, heb je in een gesprek van 10 minuten wel 100 keer ingevuld wat het dan zou betekenen.

- Als TA probeer je open woorden te gebruiken zodat je niet invult als het niet nodig is. Bv. weet je partner hier ook van i.p.v. weet je man dat je hier bent, misschien is de partner wel een vrouw... Als we die oefening doen, dan merken we keer op keer dat elk invult vanuit zijn eigen model van de wereld en dat het eigenlijk over de coach en niet over de persoon zelf gaat.
- Een visualisatie of meditatie geven in een groep: nodig om neutrale woorden en zinnen te gebruiken zodat ze toegankelijk is voor iedereen. In 1 op 1 sessies kan je bevragen.
- Als de TA zelf de oplossingen begint te formuleren is hij/zij vaak aan het **invullen = not done !**

- Als de DN zich niet begrepen voelt in zijn model van de wereld, dan is het vertrouwen weg. De DN heeft ook vaak tegenstrijdige verlangens: het hoofd wil iets, maar de beweging die gemaakt wordt in het gesprek is iets anders. Vertrouwen zit in het gevoel: als je moet vertrouwen op basis van een contract is dit eigenlijk geen vertrouwen. Als in open mind een klant niet op zijn plaats zit, dan krijgt hij zijn geld terug.
- Een MOW heeft altijd een uitleg nodig om begrepen te worden. Als je DN met een uitleg komt, laat dan je rood licht aangaan: er klopt iets niet. ER wordt je een MOW verkocht. Deze zijn vaak bedoeld als reden om niet te hoeven bewegen.

