

RODERIK KELDERMAN & PAUL VROUWENVELDER



DE  
SOCIALE  
SUPERHELD

*BEGRIJP EN BEÏNVLOED  
MENSEN IN 7 STAPPEN*

Roderik Kelderman & Paul Vrouwenfelder

# DE SOCIALE SUPERHELD

*BEGRIJP EN BEÏNVLOED  
MENSEN IN 7 STAPPEN*



KOSMOS



KOSMOS

[www.kosmosuitgevers.nl](http://www.kosmosuitgevers.nl)

 [kosmos.uitlevers](https://www.facebook.com/kosmosuitgevers)

 [kosmosuitgevers](https://www.instagram.com/kosmosuitgevers)

© 2017 Roderik Kelderman & Paul Vrouwenfelder/Kosmos

Uitgevers, Utrecht/Antwerpen

Omslagontwerp: Tijs Koelemeijer

Illustraties: Joeri Léfevre

ISBN 978 90 215 6444 9

ISBN e-book: 978 90 215 6445 6

NUR 770

Alle rechten voorbehouden / All rights reserved

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd en/of openbaar gemaakt door middel van druk, fotokopie, microfilm of op welke andere wijze en/of door welk ander medium ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Deze uitgave is met de grootst mogelijke zorgvuldigheid samengesteld. Noch de maker, noch de uitgever stelt zich echter aansprakelijk voor eventuele schade als gevolg van eventuele onjuistheden en/of onvolledigheden in deze uitgave.

# Inhoudsopgave

- 1 Wat dit boek jou oplevert 11**
  - Wie is de sociale superheld? 12
  - Neem je geluk in eigen hand 14
  - Durf je al echt contact te maken? 16
  
- 2 Mission briefing 17**
  
- 3 De eed: word een sociale superheld 23**
  
- 4 Fundamenten van echt contact 29**
  - Sociale zelfontwikkeling 29
  - De vijf pilaren van een relatie 31
  - Pilaar 1: Herken de dieptestructuur 32
  - Pilaar 2: Bouw zelfvertrouwen op 33
  - Pilaar 3: Zie de ander als gelijke 36
  - Pilaar 4: Wederkerigheid 37
  - Pilaar 5: Altijd een betere versie van de ander zien 42
  - Pilaar 6: Geef emotionele steun 44
  - Oefening: De relatiemeter 48
  
- 5 Hoe verdiep je de kwaliteit van je relaties 49**
  - De kunst van het luisteren 49
  - Hoe maak je diepere verbinding? 53
  - Door de lens van een sociale superheld 56
  - Ontdek ieders positieve intentie 62

## **6 Nieuwe mensen leren kennen 77**

Jezelf openstellen voor nieuwe ontmoetingen 78

Lichaamstaal 80

Looks 87

Handdruk & omhelzing 89

Het nut van smalltalk 93

## **7 De sociale anti-modus 99**

De roddel-modus 101

Moet-perfect-modus 104

Pleaser-modus 106

Klaag-modus 111

Vampier-modus 115

Gevoel-weglach-modus 118

Weet-alles-over-alles-modus 121

Koetjes-en-kalfjes-modus 124

Zoektocht-modus 127

## **8 Sociale-superheldentraining 131**

Missie 1 Complimenten geven 131

Missie 2 Maximaal positief 137

Missie 3 Word een luisterheld 142

Missie 4 Iedereen is je beste vriend 153

Missie 5 Diepgaande gesprekken 156

Missie 6 Oneindig zelfvertrouwen 159

Missie 7 Social act of kindness 163

## **9 Nawoord 167**

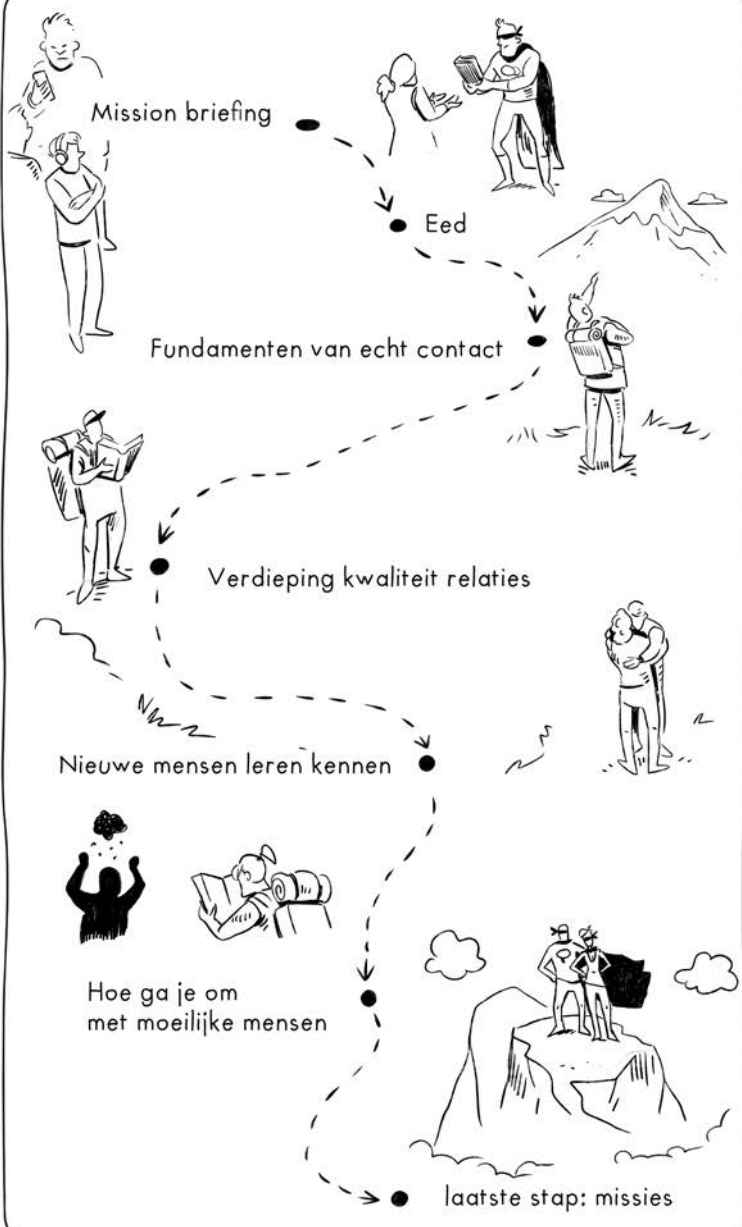
**Wie zijn wij 169**

# Leeswijzer

Wij hebben dit boek geschreven vanuit een passie om zoveel mogelijk mensen bewust te maken hoe ze de kwaliteit van hun relaties kunnen verbeteren. Het boek dat je nu in handen hebt is tot nu toe het meest informatieve boek dat je ooit over de omgang met anderen gaat lezen. Door onze compacte schrijfstijl is dit boek aan een stuk door te lezen of in losse hoofdstukken. Hoe? Je kunt een stuk lezen, de informatie in je opnemen en die dan toepassen in je leven en dan weer terugkomen voor nieuwe tips. Het boek hoeft dus niet in één keer uit. Laat de informatie in dit boek gerust soms even bezinken, en als je na een tijdje terugblijkt op je interacties zie je dat je onbewust al meer bent gaan toepassen dan je wellicht verwacht had.

Wat we in dit boek met relaties bedoelen, zijn alle vormen van vriendschappen: familie, zakelijke relaties, liefdesrelaties, klanten en kennissen. De principes die je in dit boek leert zijn toepasbaar op iedere vorm van relaties.

Vanwege de leesbaarheid hebben we er voor gekozen in het boek te spreken van een superheld. Ben je een lezeres? Vervang dan in gedachten sociale superheld door sociale superheldin. Wil je meer weten over wie wij zijn als schrijvers? Je kan ons vinden op [www.socialesuperheld.nl](http://www.socialesuperheld.nl) en op de facebookpagina 'sociale superheld'.



# 1 Wat dit boek jou oplevert

*'Elk succes begint met het schudden van een hand'*

– Roderik Kelderman

Na het lezen van dit boek:

- Sta je vol zelfvertrouwen in gesprekken.
- Ben je in staat goed te luisteren.
- Heb je jouw levensgeluk in eigen handen.
- Is de kwaliteit van jouw relaties verbeterd.
- Maak je gemakkelijk nieuwe vrienden.
- En kun je anderen positief beïnvloeden.

Je gaat leren:

- Wat de fundamenteën zijn van elke relatie.
- Hoe je wederkerigheid in de praktijk brengt.
- Hoe je anderen boven hun eigen verwachting uit laat stijgen.
- Welke relaties energie geven en welke energie kosten.
- De kunst van het luisteren.
- De drijfveren van anderen te herkennen.
- Een fenomenale eerste indruk te maken.
- Hoe je omgaat met niet zulke makkelijke mensen.
- Op een golfleugte kunt komen met wie je maar wilt.
- Hoe je makkelijk nieuwe vrienden maakt.
- Hoe je positief beïnvloedt.



Wie is de sociale superheld?

Iedereen die communiceert op een manier die tot meer liefde, verbinding of vrijheid leidt, is een sociale superheld. Dit boek is de handleiding waarmee jijzelf een sociale superheld kunt worden. Om dit te worden hoef je als persoon helemaal niet te veranderen, je bent namelijk al perfect zoals je bent. Wat je gaat leren, zijn handvatten en gedragingen waardoor je beter in staat bent jezelf uit te drukken en je intentie over te brengen.

Als je je een sociale superheld voorstelt, zie je wellicht iemand voor je die overal altijd maar aan het woord is en de meeste praatjes heeft, een echte extravert. Maar dat hoeft helemaal niet. Een sociale superheld zijn heeft zelfs helemaal niets te maken met introvert of extravert. Het heeft niets te maken met in het middelpunt van de aandacht staan of de populairste van de klas zijn. Een sociale superheld communiceert vanuit inzicht. Vanuit een dieper begrip van wat het betekent om met iemand verbinding te maken.

Als je ervoor kiest een sociale superheld te worden en je de ideeën uit dit boek in je leven integreert, ga je sterker in je schoenen staan. Je krijgt meer zelfvertrouwen in gesprekken, je leert op een positieve manier beïnvloeden en je creëert meer diepgang in je relaties.

## Echt contact

Waar echt contact maken over gaat, is iemand in zijn geheel te kunnen zien. Vanuit een plek waar je gevuld bent met zelfliefde, bekijk je de ander zonder oordeel.

Iemand in zijn geheel te bekijken houdt in voorbij te gaan aan de woorden die worden uitgesproken. Naast de woorden die je hoort, kijk je ook naar wat iemand nog meer is. Bijvoorbeeld door te kijken naar de levenswijsheden die een persoon meedraagt, waardoor je van iedereen kunt leren. Echt contact betekent ook zien dat je niet beter bent dan de ander en je realiseren dat jullie gelijke mensen op deze aarde zijn. Ongeacht kleur, geloof, afkomst, seksuele voorkeur of noem maar op.

We hebben eens de oefening gedaan waarbij een persoon wordt geblinddoekt en daarna wordt omhelsd door een onbekende. De opdracht was te omhelzen en de ander pure liefde te laten voelen. Wanneer je deze simpele oefening een keer zou doen, dan weet je: liefde is iets universeels en gaat eraan voorbij hoe iemand eruitziet of wat hij zegt. Dat is waar echt contact maken over gaat.

Voor dit echte contact maken hebben wij een theorie gemaakt door vast te stellen wat de pilaren zijn waarop een relatie is gebouwd. Je kunt met dit boek nagaan wat er in je relaties wellicht nog mist om dit echte contact te gaan ervaren. We gaan voorbij aan de

oppervlaktestructuren en kijken naar de dieptestructuren in de omgang met anderen.

We leren je beïnvloedingstechnieken om een verbinding met iemand te maken die nog niet heeft gezien dat verbinding tussen jullie geweldig kan zijn. Ook kun je ze in een relatie inzetten om de ander zich beter te laten voelen of om bijvoorbeeld problemen van een positievere kant te zien. Al met al kun je ze inzetten om de kwaliteit van je relaties te verbeteren. Kortom, we gaan in dit boek in op de blauwdruk van echt contact in relaties en leren je vaardigheden om anderen met jou mee te laten liften op een mindset van positiviteit, oprechtheid en persoonlijke groei.

Neem je geluk in eigen hand

Iets wat wijzelf al jaren geloven, is kortgeleden wetenschappelijk onderbouwd. Wat blijkt: in een decennialange studie naar geluk en gezondheid steekt één factor met kop en schouders boven al de andere uit als het gaat om de grootste impact op de gelukservaring en gezondheid in het leven van de ondervraagden. En dat is de kwaliteit van hun relaties. En wij geloven ook dat hoe beter je vriendschappen en relaties zijn, hoe gelukkiger jij je voelt. Het is daarom uitermate belangrijker hóé je met anderen omgaat. Wil je vrienden maken? Vriendschappen versterken? Efficiënter een boodschap over kunnen brengen? Diepgang vinden in je relaties? Dan is dit een boek voor jou.

## 8 Sociale-superheldentraining

*'You don't learn to walk by following rules.  
You learn by doing, and by falling over'  
– Richard Branson*

### Missie 1 Complimenten geven

#### Situatie

Terwijl Paul in de rij stond bij de Coffee Company gebeurt er iets interessants. Het meisje voor hem is hier duidelijk voor het eerst. Terwijl de barista bezig is met het zetten van koffie kun je haar een beetje heen en weer zien schuifelen. Dan opeens geeft ze de barista een compliment over haar leuke shirtje. De barista kijkt op en glimlacht, zegt bedankt en gaat weer door met haar werk. Weer staat het meisje voor hem te schuifelen, dan zegt ze: 'Ja, leuk, zo die mouwtjes met leer, wel leer maar niet *all the way*.' De barista kijkt weer op en glimlacht een beetje verlegen, zegt 'Ja inderdaad' en gaat weer door met haar werk. Nu buigt het meisje voor me wat over het koffieapparaat en vraagt: 'Mag ik van jou een espresso?' Niet veel later krijgt ze haar espresso en wil ze betalen. Dan gebeurt er iets moois. De barista zegt: 'Nee, hoeft niet, laat maar weten hoe die smaakt!'

Dit voorbeeld demonstreert twee dingen die interessant voor ons zijn. De reactie op het compliment is tekenend voor Nederland. Door alleen een compliment te geven en te proberen connectie te maken, hoeft het meisje niet te betalen voor haar espresso. Dit laat eenvoudigweg zien dat deze barista niet gewend is om van vreemden complimenten te krijgen. We kunnen ook stellen dat complimenten geven in Nederland, in vergelijking met bijvoorbeeld Amerika, helemaal de norm niet is.

Het is ook interessant om ons eens in te leven in het gevoel van de barista. Het is niet het compliment op zichzelf dat zorgde voor de beslissing om de klant een espresso te geven, maar de emotie die zij op het moment voelde. Je kunt je vast voorstellen dat ze een fijn gevoel kreeg van de persoonlijke aandacht. Kortom: met het geven van oprechte complimenten kunnen zomaar deuren voor je opengaan. Je geeft met complimenten de ander een gevoel van erkenning en een stukje positiviteit. Je legt de focus op de positieve dingen in het leven in plaats van de mindere dingen. Complimenten geven is in Nederland niet de norm, dus dit zorgt er nog extra voor dat jij een persoon wordt met wie anderen zich willen omringen.

Missie

Waarde toevoegen is een van de hoofdelementen voor twee mensen om met elkaar in verbinding te staan. Waarde kan zoiets simpels zijn als een leuke tijd met elkaar hebben of oprecht naar elkaar luisteren. Daar-

LEER OFFLINE ECHT CONTACT MAKEN MET *DE SOCIALE SUPERHELD*.  
VERBETER JE COMMUNICATIE EN WORD GELUKKIGER EN SUCCESVOLLER.



Een heel groot huis. Bakken met geld. De perfecte baan. Daar leven we collectief naartoe: we streven deze dingen na, maken er tienjarenplannen omheen en gaan ervan uit dat we eindelijk gelukkig zullen zijn als we ze bezitten.

Maar wist je dat écht geluk, die tevredenheid waar we naar zoeken, niet ligt in huizen, banen of financiën, maar in de kwaliteit van je relaties?

Dit boek, *De Sociale Superheld*, leert je om meer vrienden te maken en mensen positief te beïnvloeden. Je gaat in 7 stappen effectiever communiceren, terwijl jij jezelf en je omgeving gelukkiger maakt. Je verbetert de kwaliteit van je relaties, niet alleen op persoonlijk gebied maar ook professioneel.

Ben je benieuwd hoe je een gunfactor krijgt bij anderen? Wil je graag leren om anderen een goed gevoel te geven? Wil je meer zelfvertrouwen in het sociale contact? Wil je de kwaliteit van je huidige relaties verbeteren? Dan is dit het boek voor jou! In heldere, praktische taal leren Roderik Kelderman en Paul Vrouwenfelder jou een Sociale Superheld te worden.

RODERIK KELDERMAN en PAUL VROUWENVELDER zijn communicatie-coach. Roderik was onder meer coach in het tv-programma *Casanova Bootcamp*, Paul richt zich als coach op het verbeteren van samenwerkingen.

  
KOSMOS

NUR 770  
Kosmos Uitgevers,  
Utrecht/Antwerpen

[www.kosmosuitgevers.nl](http://www.kosmosuitgevers.nl)



9 789021 564449