

# **Het Communicatie Boek Met Alle Sociale Vaardigheden**

# **Gespreksvoering Basisvaardigheden, Gesprekstechnieken & Communicatieve Vaardigheden**

Het Handboek Met Alle Tools & Tips

Eerste druk, juni 2023

© Rubin Alaie, Het NLP College

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand of openbaar gemaakt, in enige vorm en op enige wijze, zonder voorafgaande toestemming van de auteur.

**ISBN**

9789083246284

**Colofon**

Auteur & uitgever: Rubin Alaie, Het NLP College

Foto omslag: Unsplash, Pexels & Pixabay

Foto's binnenwerk: Unsplash, Pexels & Pixabay

**Bronvermelding**

Voor de totstandkoming van dit boek is gebruik gemaakt van onderzoek & persoonlijke ondersteuning van docenten in dit vakgebied, onder andere: Saskia Janssen, Peter Dalmeijer en dr. Vincent van der Burg PhD. Met extra dank aan: Saskia Janssen, Peter Dalmeijer & Vidarte.

## Inhoudsopgave

Inleiding .....	33
Zo werkt dit boek .....	35
Extra steun bij dit boek .....	36
De Top 14 Vaardigheden Voor Goede Communicatie.....	37
Vaardigheid 1 - Duidelijk en helder communiceren .....	38
Vaardigheid 3 - Met iedereen een gesprek beginnen ..	45
Vaardigheid 4 - Stel vragen om de ander te begrijpen.	45
Vaardigheid 5 - Vraag door... en dat doe je met deze vragen! .....	46
Vaardigheid 6 - Empathie is een essentiële gesprekstechniek! .....	49
Vaardigheid 7 - Luistervaardigheden .....	50
Vaardigheid 8 - Rapport .....	51
Vaardigheid 9 – Pas deugden toe, zoals vriendelijkheid en tact.....	52
Vaardigheid 10 – Omgaan met lastige mensen .....	52
Vaardigheid 11 – Effectief Beïnvloeden.....	52
Vaardigheid 12 - Zorg dat je altijd een gespreksonderwerp <i>kunt</i> aansnijden.....	52

Vaardigheid 13 – Vul niet in voor de ander en interpreteer niet... maar observeer!.....	53
Vaardigheid 14 – Concreet of juist abstract communiceren .....	54
Effectief Communiceren: 15 Tips Om Beter & Duidelijker Te Communiceren .....	55
Tip 1 – Hoe kun je duidelijk, kort en bondig communiceren? Neem jezelf op!.....	56
Tip 2 – Zet een helder 'kader' neer... Met andere woorden: wees goed in verwachtingen managen.....	58
Tip 3 – Herken wanneer je concrete en abstracte woorden gebruikt: zorg voor een goede mix.....	60
Tip 4 – Koppel vaak terug naar de (begin)doelen van het gesprek .....	62
Tip 5 – Benoem de intentie achter waarom je iets uitspreekt .....	63
Tip 6 – Laat het weten als je de ander niet meer kunt volgen .....	64
Tip 7 – Communicatie = afstemmen: doe een check bij de ander! .....	66
Tip 8 – Bereid voor wat je wilt zeggen of vragen.....	68
Tip 9 – Duidelijk communiceren? Geef dan concrete feedback .....	69

Tip 10 – Boodschap duidelijk overbrengen? Laat al je zinnen voor maar één interpretatie vatbaar zijn.....	70
Tip 11 – Beter communiceren? Spreek luid.....	73
Tip 12 – Beter communiceren op de werkvloer? Praat alsjeblieft met charisma .....	75
Tip 13 – Stel geen langdradige en wollige, maar heldere en concrete vragen .....	77
Tip 14 – Houd je kritiek soms eens in, kijk in de spiegel en laat het goede voorbeeld zien .....	79
Tip 15 – Denk aan het principe van Dale Carnegie: <i>Seek first to understand, then to be understood</i> .....	80
Hoe begin je een gesprek met iedereen? 15 tips [Contact maken].....	81
(Stap 1 – Hoe begin je het gesprek?) .....	83
(Stap 2 – Voer 'Small Talk' op het begin) .....	91
(Stap 3 – Wissel persoonlijke informatie uit).....	97
(Stap 4 – Vraag naar standpunten en meningen) .....	100
(Stap 5 – Heb het over persoonlijke gevoelens) .....	103
(Stap 6 – Klim naar de allerhoogste niveaus van Bateson om écht goed contact te maken met vreemden) .....	106
Gespreksonderwerpen: zo heb je altijd leuke gespreksstof (oneindig veel!) .....	109

Tip 1: De 'ochtend-avond'-truc voor de meest voor de hand liggende gesprekstof .....	110
Tip 2: De 'Weekend-truc' voor eenvoudige gesprekstof .....	111
Tip 3: De 'Maanden-truc': er is altijd een actueel gespreksonderwerp .....	112
Tip 4: Gebruik dit model om de diepte op te zoeken qua gespreksonderwerpen .....	114
Tip 5: Denk 'verleden-toekomst' .....	117
Tip 6: Vraag je vrienden om een update.....	118
Tip 7: Stel leuke, interessante vragen .....	120
Tip 8: Vraag naar familie .....	121
Tip 9: Doe samen een reflectie op het leven (geniaal gespreksonderwerp) .....	124
Tip 10: Gebruik deze ietwat confronterende – maar attente – vragen .....	125
Tip 11: Wil je ( <i>nieuwe</i> ) mensen gaan ontmoeten? Gebruik dit stappenplan.....	126
Tip 12: Gebruik deze 3 onderwerpen voor vrouwen: karakters, relaties en emoties.....	128
Tip 13: Praat met mannen juist over spullen, feiten en prestaties.....	129

Hoe Socialer Worden? 44 Tips [Sociale Vaardigheden Verbeteren] .....	130
Tip 1 – Sociaal zijn? Vermijd dan de volgende gespreksonderwerpen .....	131
Tip 2 – Socialer overkomen? Vraag de ander om iets kleins voor jou te doen (Het Ben Franklin Effect) .....	131
Tip 3 – Beloon altijd het sociale gedrag van anderen .	133
Tip 4 – Snap wat 'viben' is .....	134
Tip 5 – Wees geoefend in 'rapport maken'.....	135
Tip 6 – Luister met volle aandacht: Je bent uniek als je anderen jouw luister-cadeau kunt schenken .....	136
Tip 7 – Wees oprecht geïnteresseerd .....	136
Tip 8 – Stel de waarom-vraag .....	137
Tip 9 – Weet hoe je moet doorvragen .....	139
Tip 10 – Vraag naar voorbeelden en gebruik het meta-model om meer interesse te tonen .....	140
Tip 11 – Je kunt ook het tegenovergestelde van bovenstaande tip doen .....	141
Tip 12 – Denk niet aan jezelf (ego).....	141
Tip 13 – Denk een beetje aan het ego van de ander: gebruik de naam van de ander (geavanceerde tip)....	142



Tip 14 – Geef oprechte complimenten vanuit warmte en bewondering voor de ander .....	143
Tip 15 – Niemand denkt echt mee met een ander, maar jij wel! .....	143
Tip 16 – Als je over een onderwerp niks weet, vraag er dan over .....	145
Tip 17 – Neem de tijd voor mensen: maak speciaal voor hen een afspraak.....	145
Tip 18 – Deel de dingen waar jij van geniet .....	145
Tip 19 – Je hoeft niet altijd sociaal te doen .....	145
Tip 20 – Kies en zorg voor jezelf: je bent leuker en socialer als je uitgerust bent .....	146
Tip 21 – Wees gevuld met (zelf)liefde.....	146
Tip 22 – Begrijp non-dualiteit: iedereen is gelijkwaardig .....	146
Tip 23 – Beoefen respect .....	147
Tip 24 – Introduceer mensen aan elkaar .....	147
Tip 25 – Sociaal zijn? Wees attent en voorkomend....	147
Tip 26 – Heb compassie en empathie .....	148
Tip 27 – Wees opmerkzaam en scherp op iemands lichaamstaal .....	149

Tip 28 – Focus op de plek rondom je hart (bij jezelf blijven).....	149
Tip 29 – Open je hart, dan ontstaat automatisch de meest mooie lach.....	150
Tip 30 – Over lachen gesproken, zo zet je hem in en zo veroorzaak je een lach.....	151
Tip 31 – Wees dienstbaar: bied je hulp aan (en zorg voor samenwerking!).....	152
Tip 32 – Zo ga je om met ongemakkelijke stiltes.....	153
Tip 33 – Heb stiltetolerantie .....	153
Tip 34 – Maak van dankbaarheid een gewoonte.....	153
Tip 35 – Roddel nooit: praat altijd positief over anderen .....	154
Tip 36 – ‘Speel gerust vals' met een notitie over de andere persoon .....	155
Tip 37 – Oordeel niet: begrijp de ander als hij/zij het ‘fout' heeft.....	156
Tip 39 – Kijk de ander recht aan, en niet vanuit een hoek .....	157
Tip 40 – Heb een (ietsje) hogere energie dan de ander: zo voeg je waarde toe!.....	157
Tip 41 – Laat OMA thuis en corrigeer anderen niet zomaar.....	158

Tip 42 – Wees een leider van muurbloempjes .....	161
Tip 43 – Haal herinneringen op met mensen .....	161
Tip 44 – Onthoud belangrijke gebeurtenissen van mensen en vraag ernaar .....	161
Tip 45 – Laat Chat GPT jou inspireren.....	164
Empathisch vermogen vergroten: Empathie leren met 74 tips & zinnen.....	165
Empathisch vermogen vergroten: voorbeelden en tips voor inlevingsvermogen.....	166
Wat is empathie? Korte uitleg (betekenis empathisch vermogen) .....	167
Waarom zou je empathie moeten ontwikkelen? .....	168
Tip 1: Onderzoek nieuwsgierig hoe het is om in de schoenen van de ander te staan .....	169
Tip 2: Gebruik deze NLP-vragen om in de huid van de ander te stappen .....	171
Tip 3: Wil je empathie tonen? Vermijd dan giftige positiviteit.....	173
Tip 4: Ga niet oordelen, maar laat juist <i>alles</i> erkennen en voelen .....	175
Tip 5: Bied een luisterend oor .....	176

Tip 6: Voel mét die persoon, voel niet vóór die persoon .....	177
Tip 7: Wees een spiegel .....	178
Tip 8: Doe deze concrete handelingen om empathie te tonen .....	179
Empathische voorbeeldzinnen – 65 extra handvatten om in de empathische positie te raken .....	181
Luisteren – 29 tips om je luistervaardigheden te optimaliseren [Lijst] .....	187
Betere luistervaardigheden? De #1 tip is: wees stil, laat uitpraten en geef niet te snel advies .....	188
Tip 2: Onderbreek mensen nooit als ze praten .....	189
Tip 3: Wacht twee seconden voor je antwoord geeft .....	189
Tip 4: Oordeel ondertussen niet .....	190
Tip 5: Zeg “Ga door, vertel...” .....	191
Tip 6: Vraag door met interesse .....	191
Tip 7: Rot op met ongevraagde adviezen en positiviteit .....	192
Tip 8: Heb juist tolerantie en medeleven .....	192
Tip 9: Luister met compassie dus met één doel: de ander helpen zijn hart te legen .....	193

Tip 10: Denk niet over wat jij straks zou kunnen zeggen als het jouw beurt is om iets te zeggen .....	193
Tip 11: Luister met je lichaam, dus behandel communicatie niet als digitale tekst .....	193
Tip 12: Wees inductief, dus geef niet zelf oplossingen maar vraag wat de ander zou bedenken .....	194
Tip 13: Wees zelfs niet gretig om advies te geven als de ander jou daarom vraagt, maar verhelder de vraag...	195
Tip 14: Luister met een open mind – met oprechte interesse en nieuwsgierigheid .....	195
Tip 15: Ga er eventueel extra diep op in met analyses .....	196
Tip 16: Kom later nog eens terug op wat je gesprekspartner vertelde.....	196
Tip 17: Slik je trots in en zeg sorry als je een luister-fout hebt gemaakt .....	197
Tip 18: Gebruik de parafrase-techniek .....	197
Tip 19: Gebruik de echo-techniek voor meer kans op een match.....	197
Tip 20: Gebruik utilisatie .....	198
Tip 21: Benoem ook de emoties van de ander .....	199
Tip 22: Wees alert, wakker, aanwezig en sta aan .....	199

Tip 23: Verdiep je in socratische gespreksvoering.....	200
Tip 24: Voorkom letterlijk ruis door te vragen of onduidelijke stukken herhaald kunnen worden .....	201
Tip 25: Maak oogcontact.....	201
Tip 26: Maak liever een luister-afpraak dan dat je nu half gaat luisteren .....	201
Tip 27: Weet welke coachvragen je allemaal zou kunnen stellen .....	202
Tip 28: Negeer jezelf... haast alsof je niet bestaat .....	202
Tip 29: Zorg ervoor dat je geen invullingen maakt bij serieuze gesprekken.....	203
Geweldloze Communicatie: Stappen, Oefeningen & Voorbeelden.....	206
Dit is een uitvinding van Marshall Rosenberg .....	207
Wat is geweldloze communicatie? .....	208
In wat voor situaties is geweldloze communicatie goed toe te passen? .....	209
Element- en stap 1: Zintuiglijk specifiek waarnemen / observeren .....	211
Element- en stap 2: Je gevoel vertellen .....	213
Element- en stap 3: Je behoefte / intentie vertellen..	215

Element -en stap 4: Concrete actie, maar niet als harde eis .....	217
Element -en stap 5: Jezelf tot slot ook in de ander verplaatsen.....	220
Oefen de vijf stappen met iemand .....	223
Toepassen in de praktijk en jezelf feedback geven ....	223
Vriendschap Opbouwen, Versterken & Onderhouden [14 Tips + Test] .....	224
Waarom is vriendschap zo belangrijk? .....	225
Tip 1 – Kies niet meer dan een paar vriendschappen.	225
Tip 2 – Vrienden zoeken? Zorg ervoor dat iedereen zich welkom voelt .....	226
Tip 3 – Neem initiatief: organiseer leuke dingen op wijk-niveau .....	226
Tip 4 – Wees zorgzaam voor anderen.....	226
Tip 5 – Wees attent, dus neem zelf actief initiatief ....	227
Tip 6 – Wees trouw en loyaal, vooral in moeilijke tijden .....	227
Tip 7 – Wees vrijgevig .....	227
Tip 8 – Wees empathisch .....	228
Tip 9 – Doe ook met vreemden alsof jullie al jaren vrienden zijn .....	228

Tip 10 – Ga alleen voor hoogwaardige vrienden, en die zal je dan ook gaan vinden!.....	229
Tip 11 – Laat je vriendenboekje rondgaan .....	229
Tip 12 – Wees open, deel alles over jezelf en sta anderen toe jou hulp te geven.....	229
Tip 13 – Zoek zoveel mogelijk momenten om samen te klussen, rijden, reizen, helpen en koken .....	230
Tip 14 – Houd het spontaan.....	230
Tip 15 – Wees kwetsbaar, want daarmee ontstaan relaties.....	231
Attent Zijn: Betekenis, Voorbeelden & 9 Tips (Doe Dit!)	233
Tip 1 – Attent zijn? Stuur kaartjes en bel mensen op.	234
Tip 2 – Je kijkt goed naar de voorkeuren en behoeften van de ander.....	234
Tip 3 – Houd rekening met de gevoelens van de ander .....	236
Tip 4 – <i>Vraag</i> naar de gevoelens van de ander.....	236
Tip 5 – Wees alert op attentheid-kansen en leid hardop en sturend ('Dames eerst!')	237
Tip 6 – Neem beslissingen op een overdachte en bezonnen manier .....	239
Tip 7 – Verbreek de verbinding... met het internet ....	240



Tip 8 – Wees een spons: luister aandachtig en vraag door .....	240
Tip 9 – Voorkomend zijn? Maak oogcontact .....	241
Tip 10 – Attent zijn betekent een leider zijn: wees kwetsbaar en ga <i>eerst</i> .....	241
Vrijgevigheid Betekenis & Kenmerken Vrijgevig Persoon [Tips] .....	244
Vrijgevigheid is een manier om liefde de wereld in te sturen .....	245
Tip 1 – Deel iets betekenisvol, hoe klein ook: hier vind je een heleboel voorbeelden .....	245
Tip 2 – Verwacht niets terug: je wil geen aandacht of een beloning voor het geven .....	248
Tip 3 – De ander mag helemaal zelf weten wat hij / zij met het geschenk doet .....	248
Tip 4 – Leef met de overtuiging dat er ruimschoots genoeg is voor iedereen.....	249
Tip 5 – Benut de kans om iets te geven .....	249
Tip 6 – Het is gewoon leuk om iets te geven .....	249
Tip 7 – Geef met heel je hart: houd je niet in .....	249
Tip 8 – Doe een beroep op je vermogen om attent en voorkomend te zijn .....	250

Tip 9 – Zie vrijgevigheid als iets magisch en zuivers ...	250
Tip 10 – Erken dat iemand anders je hulp nodig heeft .....	251
Tip 11 – Wees vrijgevig in je bemoediging en erkenning naar anderen .....	251
Tip 12 – Zet een 'Pay It Forward-effect' in werking: geef iets en het zal aanstekelijk werken .....	252
Waarom aan vrijgevigheid doen? Waarom is vrijgevigheid zo belangrijk?.....	252
Affirmatie voor vrijgevigheid: lees deze zin hardop voor .....	253
Vriendelijkheid Betekenis & 17 Tips! [Hoe word je aardig?] .....	255
Vriendelijke eigenschap 1: Je glimlacht .....	256
Vriendelijke eigenschap 2: Je geeft complimentjes aan anderen .....	256
Vriendelijke eigenschap 3: Je hebt belangstelling voor anderen .....	256
Vriendelijke eigenschap 4: Je bent warm .....	256
Vriendelijke eigenschap 5: Je bent hoffelijk .....	256
Vriendelijke eigenschap 6: Je deelt wat je hebt .....	257

Vriendelijke eigenschap 7: Je geeft anderen een welkomstgevoel .....	257
Vriendelijke eigenschap 8: Je staat elkaar bij in voor- en tegenspoed.....	258
Vriendelijke eigenschap 9: Je bent betrokken bij anderen zonder dat het verwacht wordt.....	258
Vriendelijke eigenschap 10: Je mag jezelf .....	258
Vriendelijke eigenschap 11: Kijk mensen aan en glimlach .....	258
Vriendelijke eigenschap 12: Toon oprechte interesse in de ander .....	258
Vriendelijke eigenschap 13: Wees niet te lief.....	259
Vriendelijke eigenschap 14: Toon empathie .....	259
Vriendelijke eigenschap 15: Toon je affectie – Laat bijvoorbeeld weten dat je blij bent om iemand te zien .....	260
Vriendelijke eigenschap 16: Bel zomaar iemand op om te vragen hoe het gaat .....	260
Vriendelijke eigenschap 17: Wees gedurende langere tijd vriendelijk.....	260
Waarom is vriendelijkheid zo belangrijk? .....	261
Affirmatie voor vriendelijkheid .....	261

Zorgzaamheid-kenmerken: hoe word je een zorgzaam persoon? 9 tips.....	263
Kenmerk 1 – Geef liefde en aandacht.....	264
Kenmerk 2 – Help anderen .....	264
Kenmerk 3 – Iets met zorg doen betekent: iets zo goed mogelijk doen .....	264
Kenmerk 4 – Heb belangstelling voor wat anderen overkomt .....	264
Kenmerk 5 – Laat merken dat iets of iemand belangrijk is voor je .....	265
Kenmerk 6 – Als je zorgzaam bent, behandel je iets of iemand respectvol.....	266
Kenmerk 7 – Je zorgt ervoor dat je geen schade aanricht .....	266
Kenmerk 8 – Je zorgt ook (juist!) goed voor jezelf ....	266
Kenmerk 9 – Je doet het enthousiast .....	267
Kenmerk 10 – Je vraagt door naar de behoeftes van anderen .....	267
Waarom is zorgzaamheid belangrijk? .....	267
Gebruik tot slot deze affirmatie voor zorgzaamheid ..	269
Tactvol communiceren: hoe dan? Tact tonen betekenis & tips!.....	270

Tip 1 – Je vertelt de waarheid zonder de ander te kwetsen .....	271
Tip 2 – Gebruik het stappenplan om tactvol feedback te geven .....	271
Tip 3 – Sommige dingen zeg je beter niet.....	271
Tip 4 – Denk na voordat je iets zegt: tel tot drie .....	272
Tip 5 – Ga voorzichtig om met de gevoelens van anderen (zodat ze zich niet hoeven te schamen) .....	273
Tip 6 – Denk aan discretie .....	274
Tip 7 – Bevredig niet je ego, maar geef juist anderen een prettig gevoel .....	274
Waarom is tactvol communiceren zo belangrijk? .....	274
NIVEA: Niet Invullen Voor Een Ander (gebruik deze 7 effectieve tips).....	276
Tip 1. Geef feedback via het feitelijke feedback-model .....	278
Tip 2. Pas op met 'gedachten lezen' .....	280
Tip 3. Oefen met niet oordelen.....	282
Tip 4. Oefen jezelf in observeren (zintuiglijk waarnemen) .....	283
Tip 5. Weet dat je soms gerust wél een interpretatie/invulling mag geven .....	285

Tip 6. Kalibreer, en zelfs dat zegt niks over hoe iemand zich voelt... Vraag het gewoon!.....	287
Tip 7 – Als je niet mag invullen, wat moet je dan wél doen? Zet je luistervaardigheden in .....	289
Ongevraagde Mening & Advies (OMA) Wees Geen Betweter (Irritant!).....	290
Wat is ongevraagd advies? .....	291
Waarom moet je per direct ophouden met ongevraagd advies?.....	291
Maar... anderen helpen is toch juist iets goeds? .....	293
En ongevraagde meningen? Daar valt nog iets voor te zeggen.....	295
Voorbeelden van ongevraagd advies.....	296
Omgaan met het ontvangen van ongevraagd advies .	297
Nog niet overtuigd om je neiging van ongevraagd advies te dumpen? Lees Dale Carnegie's boek .....	298
Omgaan met lastige/negatieve mensen: deze 21 tips werken altijd.....	300
Tip 1 – Zet je tolerante pet op en doe vriendelijk terug naar lastige mensen .....	301
Tip 2 – Zit de ander steeds dwars? Wees dan een stapje voor.....	301

Tip 3 – Betrek de frustratie van andere mensen niet op jezelf .....	301
Tip 4 – Doet de ander dominant, dan doe je net zo dominant voor een mooie connectie.....	302
Tip 5 – Onderzoek de belevingswereld van lastige mensen .....	302
Tip 6 – Chunk up naar de intentie van de andere persoon .....	303
Tip 7 – Plaats voor jezelf een filter .....	304
Tip 8 – Neem ademruimte na de interactie met moeilijke mensen .....	305
Tip 9 – Doorzie het pijnlichaam in de ander .....	305
Tip 10 – Negatieve mensen? Volg eerst en leid daarna naar een positievere focus.....	305
Tip 11 – Verander jouw gemoedstoestand niet als reactie op een negatief persoon .....	306
Tip 12 – Omgaan met lastige mensen? Voel dankbaarheid .....	308
Tip 13 – Voorgoed omgaan met lastige mensen? Gebruik dan het NLP Doe-Boek .....	308
Tip 14 – Doorbreek patronen.....	308
Zo ga je om met betweters die gelijk willen hebben [Psychologie] [5 Technieken] .....	310

Een grappig voorbeeld van altijd het laatste woord willen hebben.....	311
Waarom wil iemand gelijk hebben? 'Metaprogramma's' & Daniel Kahneman's theorie .....	312
Hoe ga je nou met deze betweters / 'mismatchers' om? 5 technieken!.....	314
Techniek 1: omgekeerde psychologie.....	314
Techniek 2: seeding, oftewel subliminale priming .	315
Techniek 3: Ons ego aan de kant zetten en de ander gelijk geven.....	317
Techniek 4 & 5: lees deze twee & 53 extra beïnvloedingstechnieken .....	318
Rapport maken: betekenis en 42 do's & don'ts voor gesprekken & communicatie .....	320
Om te beginnen: wat is rapport? .....	321
Andere definities van rapport.....	323
Waarom zou je rapport maken? .....	329
Waarom zou je <i>geen</i> rapport maken? Makkelijker nee zeggen door (de afwezigheid van) rapport.....	331
Hoe bouw je rapport? Alle do's en don'ts .....	333
Do's om rapport te maken .....	334
De 7 grootste don'ts (Rapport-fouten) .....	361



Succes met het oefenen van rapport en bekijk tot slot wat Tony Robbins hierover zegt .....	364
59 Beïnvloedingstechnieken: Effectief Beïnvloeden, Overtuigen & Manipuleren .....	366
Beïnvloeden en manipulatie? Dat mag toch helemaal niet! .....	367
Techniek 1 – Gebruik <i>herkaderen</i> en <i>omdenken</i> : de basis van effectief beïnvloeden .....	367
Techniek 2 – Zo creëer je volgzzaamheid .....	368
Techniek 3 – Maak je aanbod aantrekkelijk met een contrast-kader .....	369
Techniek 4 – Begrijp dat mensen bijna áltijd ergens weerstand op hebben: zo pers je het uit ze .....	371
Techniek 5 – Detecteer iemands bullshit met het Meta-model.....	373
Techniek 6 – Lees de twee boeken die met afstand het meest iconisch zijn als het om invloed gaat .....	374
Techniek 7 – Gebruik vooronderstellingen om de realiteit te vervormen .....	375
Techniek 8 – Gebruik de Dubbele Binding: een mooi voorbeeld van vooronderstellingen.....	377
Techniek 9 – Beheers de invloedrijke taalpatronen van het Milton-model .....	378

Techniek 10 – Gebruik de magische zinnen ‘wat als’ en ‘doe alsof’...	379
Techniek 11 – Gebruik alle eigenschappen van proactieve en flexibele mensen .....	379
Techniek 12 – Oefen jezelf in ‘rapport maken’ .....	380
Techniek 13 – Sluit aan op iemands representatiesysteem .....	381
Techniek 14 – Leer te kalibreren.....	383
Techniek 15 – Wees goed in zintuiglijke scherpzinnigheid .....	383
Techniek 16 – Neem meerdere waarnemingsposities aan.....	384
Techniek 17 – Gebruik metaforen voor onbewuste beïnvloeding.....	385
Techniek 18 – Gebruik ‘subliminale priming’: beïnvloed het referentiekader van de ander.....	387
Techniek 19 – Gebruik alle andere subliminale technieken.....	388
Techniek 20 – Chunk hoger en chunk lateraal .....	389
Techniek 21 – Gebruik het NLP Onderhandelingsmodel .....	390
Techniek 22 – Omgaan met weerstand? Gebruik de utilisatie-techniek.....	392

Techniek 23 – Heb maximale invloed met het overeenstemmingskader .....	393
Techniek 24 – Volg de ander eerst en start daarna pas met leiden .....	393
Techniek 25 – Voer nooit een discussie: volg-en-leid in plaats daarvan!.....	396
Techniek 26 – Maak gebruik van het Pavlov-effect zonder dat de ander het doorheeft .....	398
Techniek 27 – Gebruik hypnose: dit zijn simpelweg commando's.....	399
Techniek 28 – Laat je ego het resultaat niet dwarsbomen en zeg: 'Je hebt gelijk' .....	399
Techniek 29 – Gebruik metaprogramma's in jouw voordeel .....	402
Techniek 30 – Mensen corrigeren je maar al te graag: profiteer hiervan met omgekeerde psychologie .....	403
Techniek 31 – Presenteer ideeën als van de ander (of van iemand buitenaf), niet als jouw idee .....	405
Techniek 32 – Maak gebruik van (iemand's eigen!) (hogere!) logische niveaus .....	407
Techniek 33 – Gebruik stiltetolerantie als beïnvloedingswapen .....	414

Techniek 34 – Gebruik iemands positieve gemoedstoestand om een gunst te vragen .....	415
Techniek 35 – Gebruik deze tips voor als je om een gunst wil vragen .....	417
Techniek 36 – Geef de ander het gevoel van vrijheid	417
Techniek 37 – Gebruik de 6 bekende invloedsprincipes .....	418
Techniek 38 – Werk aan je zelfvertrouwen met deze tips .....	419
Techniek 39 – Doe aan storytelling.....	420
Techniek 40 – Gebruik voor beïnvloeding bij voorkeur 'vermijden' in plaats van 'bereiken' .....	421
Techniek 41 – Toon empathie.....	421
Techniek 42 – Precisie is overtuigend! .....	423
Techniek 43 – Toon je menselijkheid.....	423
Techniek 44 – Weet hoe je verwachtingen kunt managen (kaders opstellen!) .....	424
Techniek 45 – Houd het simpel.....	425
Techniek 46 – Gebruik je scheppingskracht .....	425
Techniek 47 – Werk aan je lichaamshouding .....	426
Techniek 48 – Waardeer de ander en praat de ander een goede reputatie aan.....	426

Techniek 49 – Denk ‘Out of the box’: Dit heet ‘inductief werken’ .....	429
Techniek 50 – Gebruik het coach-model voor keuzemogelijkheden en invloed.....	429
Techniek 51 – Je hebt gigantisch veel invloed door op de juiste manier feedback te geven.....	431
Techniek 52 – Wil je warm gevonden worden? Wees charismatisch (en maak het letterlijk warm) .....	432
Techniek 53 – Gebruik iemands waarden als ultiem beïnvloedingsmiddel .....	433
Techniek 54 – ‘What's in it for them?’ .....	434
Techniek 55 – Gebruik de salami-techniek als alternatief voor de achterhaalde ja-ladder.....	434
Techniek 56 – Kwetsbaar overtuigen! .....	435
Techniek 57 – Heb ‘power’ (plezier, waarde en bijdrage) in plaats van ‘force’ (ego, moeite en angst).....	436
Techniek 58 – Leef volgens de NLP-vooronderstellingen voor maximale invloed.....	437
Techniek 59 – Gebruik pijn als krachtig én empathisch motivatiemiddel .....	438
Techniek 60 – Pas jouw leiderschapskwaliteiten toe (49+ extra tips) .....	441

NLP Metamodel: Taalpatronen-Overzicht [Uitleg & Alle Vragen] .....	443
Lees eerst eens onderstaand verhaal... .....	444
Het metamodel zorgt voor transparantie en verwijdert ruis in communicatie .....	445
Meer mogelijke effecten van het metamodel .....	448
Metamodel-vragen die je kunt stellen: laten we beginnen met de light-modellen .....	448
Meta model ultra light #1: Een 'loop' van de twee belangrijkste metamodel-vragen.....	449
Meta model ultra light #2: The Verbal Package .....	450
Meta model ultra light #3: gewoon downchunken, dus naar voorbeelden vragen .....	451
Meta model ultra light #4: het 'verboden waarom-woord' .....	452
Meta model ultra light #5: alleen het woordje 'specifiek' gebruiken .....	453
Meta model ultra light #6: de ander een 'fatsoenlijke zin' laten maken .....	454
Meta model ultra light #7: 'Wat bedoel je hiermee?' .....	454
Het metamodel in de diepte: Alle vragen... .....	455

Weglatingen .....	455
Generalisaties.....	460
Vervormingen.....	462
Meer metamodel (achtige) vragen .....	466
Opmerkingen bij het metamodel.....	473
Praktijkvoorbeeld van dit NLP-model .....	475
Gastvrijheid: Betekenis, Voorbeelden & Tips (Gastvrij Zijn Doe Je Zo!).....	485
De betekenis van gastvrijheid .....	486
Tip 1 – Stel op attente wijze geïnteresseerde vragen aan de ander .....	486
Tip 2 – Zorg voor overvloedig veel eten en drinken ...	486
Tip 3 – Wees voorbereid, tenzij jullie samen zouden koken .....	487
Tip 4 – Leid (beveel) mensen om te eten en drinken .	488
Tip 5 – Laat iedereen welkom zijn in je huis (ook om te slapen) .....	488
Tip 6 – Doe niet moeilijk over kleine dingen als er gasten zijn .....	489
Tip 7 – Betaal voor mensen – of doe in ieder geval niet moeilijk over geld .....	489

Tip 8 – Geef lekker veel feesten voor familie en vrienden .....	490
Verwachtingen managen, hoe dan? Tips, technieken & voorbeelden .....	492
Verwachtingen Managen Tip 1: Leer te werken met kaders .....	493
Stap 1 van verwachtingen managen: maak een lijst van wat zeker verwacht mag worden .....	493
Stap 2 van verwachtingen managen: maak een lijst van wat absoluut niet verwacht kan worden .....	493
Stap 3 van verwachtingen managen: voldoe nu aan de verwachtingen die je hebt geschapen .....	493
Verwachtingen Managen Tip 2: As je goede pre-frames hebt neergezet, kun je alles maken .....	495
Waarom preframes essentieel zijn voor verwachtingsmanagement .....	495
Preframes zorgen ervoor dat je jouw verwachtingen <i>kunt</i> verdedigen! .....	496
Creëer heldere verwachtingen én de juiste sfeer dankzij preframes.....	497
Voorbeelden van verwachtingen managen aan de hand van preframes: .....	497



Een simpele preframe die je altijd kunt gebruiken voor positief verwachttingsmanagement .....	501
Verwachtingen Managen Tip 3: Wees ultra specifiek – Gebruik dit beproefd taalmodel .....	502
Verwachtingen managen tip 4: <i>underpromise &amp; overdeliver</i> .....	504
Meer van Rubin Alaie .....	506

# Inleiding

Hoe kun je socialer, gezelliger en een leuker mens worden, zodat je er mensen mee aantrekt? **Hoe kun je je sociale vaardigheden verbeteren?** In dit boek vind je **tips**, oefeningen, lijstjes en voorbeelden voor als je moeite hebt met sociaal contact of sociaal niet sterk overkomt.

Zoek je bovendien de beste en fijnste {professionele} **gesprekstechnieken**? En hoe je ze kunt toepassen? Ook dit komt uitgebreid aan bod in dit boek.

En hoe kun je **beter, duidelijker & effectiever communiceren**? Bijvoorbeeld op de werkvloer, met vrienden of met je partner? Wat zijn de beste tips om je persoonlijke communicatie te verbeteren? In de verschillende hoofdstukken van dit boek vind je alle tips en kenmerken voor een warme en sociale persoonlijkheid.

In de komende paragrafen en hoofdstukken komen namelijk alle voorbeelden van **verschillende gesprekstechnieken** en verschillende soorten gespreksvormen aan bod, **inclusief casussen en voorbeelden**. Onder andere parafraseren, motiverende gesprekstechnieken, het welbekende 'luisteren samenvatten doorvragen' en nog veel meer komt aan bod.

Je vindt hier zowel basis-gesprekstechnieken als geavanceerde gesprekstechnieken. Ook vind je oefeningen in de verschillende paragrafen. Ze zijn op iedereen toe te passen. Bijvoorbeeld ook in gesprekken met kinderen en leerlingen.

Laten we snel beginnen met het verbeteren van onze gespreksvaardigheden...

## Zo werkt dit boek

De uitnodiging van dit boek is om iedere dag een hoofdstuk of tip als intentie mee te nemen in je dag.

Met andere woorden: dit boek werkt als volgt...

- **In sommige pagina's en hoofdstukken geeft dit boek jou letterlijk een handeling** die je gedurende die dag doet. Je mag de tool, techniek of tip toepassen zoals het in het betreffende hoofdstuk beschreven staat.
- **In sommige pagina's en hoofdstukken geeft dit boek je een inzicht.** Dit inzicht kun je als intentie meenemen in je dag: je leest de tekst die bij de nieuwe dag staat en neemt dat mee als intentie in je dag.

Na een aantal maanden kun je vervolgens het verschil in jouw communicatievaardigheden opmerken.

## Extra steun bij dit boek

Omdat jij de commitment hebt gemaakt om aan dit boek te beginnen en daarmee jezelf te ontwikkelen, bied ik je graag wat extra steun.

Kun je bijvoorbeeld een extra stok achter de deur gebruiken om met de inhoud van dit boek aan de slag te gaan? Je mag op verschillende manieren jouw ervaringen en voortgang met me delen. Dat kan bijvoorbeeld via de volgende wegen:

- Je mag me altijd mailen op **hallo@rubinalaie.nl** met al je vragen. Ook kun je me uiteraard gewoon vertellen dat je met dit boek begonnen bent en wat je intentie is. Intenties komen namelijk altijd uit, dus deel het gerust met me!
- Je kunt met de andere lezers van mijn boeken in contact treden door een account te maken en **berichtjes te plaatsen op mijn lezerscommunity: ga naar [community.hetnlpcollege.nl](https://community.hetnlpcollege.nl)**. Ik reageer sowieso op ieder bericht, evenals mijn andere enthousiaste lezers. Dus voel je welkom om mee te praten!
- Je kunt ook op Instagram aan me laten weten hoe het met je voortgang gaat. Dat kan via mijn account **@rubin\_alaie**