

Autisme Handboek: De Sociale Gids

Alle Zinvolle Sociale Vaardigheden Voor Volwassenen & Jeugd Met ASS

Eerste druk, augustus 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

9789493347052

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	34
Zo werkt dit boek	36
Extra steun bij dit boek	37
Kerndeel van dit boek	38
Je Hebt Autisme: Hoe Ga Je Ermee Om? [9 Tips]	39
Tip 1 – Zorg voor zelfkennis: verdiep je in wat autisme is en wat het met jou doet	40
1. Je zet jezelf centraal, in plaats van een ander	40
2. Je generaliseert veel dingen in het leven: zwartwit-denken	41
3. Je houdt van procedures en gewoontes.....	41
4. Affectie tonen kun je wel, maar het gaat niet vanzelf	41
5. “Wat ik weet, dat weet de ander toch ook?”	42
6. Sociaal onaangepast.....	42
7. Je hebt duidelijkheid en expliciete boodschappen nodig, in plaats van subtiliteit en implicaties	43
8. Je bent eerlijk en gewetensvol	43
9. Je floept er dingen uit.....	43
10. Je denkt soms te veel na	44

11. Je bespreekt emoties niet tot nauwelijks	44
Tip 2 – Schep duidelijkheid bij de ander dat het in jouw brein anders werkt.....	46
Tip 3 – Embrace it.....	51
Tip 4 – Effe checken bij de ander: stel vragen.....	52
Tip 5 – Oefen je inlevingsvermogen	54
Tip 6 – Train jezelf in de eigenschap: tact	56
Tip 7 – Analyseer even de situatie waar je in zit	57
Tip 8 – Oefen jezelf in attent zijn	59
Tip 9 – Oefen gerust je sociale vaardigheden	60
De Top 14 Vaardigheden Voor Goede Communicatie	62
Vaardigheid 1 - Duidelijk en helder communiceren	63
Vaardigheid 3 - Met iedereen een gesprek beginnen ..	69
Vaardigheid 4 - Stel vragen om de ander te begrijpen.	70
Vaardigheid 5 - Vraag door... en dat doe je met deze vragen!	70
Vaardigheid 6 - Empathie is een essentiële gesprekstechniek!	74
Vaardigheid 7 - Luistervaardigheden	76
Vaardigheid 8 - Rapport	76

Vaardigheid 9 – Pas deugden toe, zoals vriendelijkheid en tact	77
Vaardigheid 10 – Omgaan met lastige mensen.....	77
Vaardigheid 11 – Effectief Beïnvloeden	77
Vaardigheid 12 - Zorg dat je altijd een gespreksonderwerp <i>kunt</i> aansnijden	78
Vaardigheid 13 – Vul niet in voor de ander en interpreteer niet... maar observeer!	78
Vaardigheid 14 – Concreet of juist abstract communiceren	79
Effectief Communiceren: 15 Tips Om Beter & Duidelijker Te Communiceren	81
Tip 1 – Hoe kun je duidelijk, kort en bondig communiceren? Neem jezelf op!	82
Tip 2 – Zet een helder 'kader' neer... Met andere woorden: wees goed in verwachtingen managen	84
Tip 3 – Herken wanneer je concrete en abstracte woorden gebruikt: zorg voor een goede mix	86
Tip 4 – Koppel vaak terug naar de (begin)doelen van het gesprek.....	88
Tip 5 – Benoem de intentie achter waarom je iets uitspreekt.....	89

Tip 6 – Laat het weten als je de ander niet meer kunt volgen.....	90
Tip 7 – Communicatie = afstemmen: doe een check bij de ander!.....	93
Tip 8 – Bereid voor wat je wilt zeggen of vragen	96
Tip 9 – Duidelijk communiceren? Geef dan concrete feedback.....	97
Tip 10 – Boodschap duidelijk overbrengen? Laat al je zinnen voor maar één interpretatie vatbaar zijn.....	98
Tip 11 – Beter communiceren? Spreek luid	101
Tip 12 – Beter communiceren op de werkvloer? Praat alsjeblieft met charisma	103
Tip 13 – Stel geen langdradige en wollige, maar heldere en concrete vragen	105
Tip 14 – Houd je kritiek soms eens in, kijk in de spiegel en laat het goede voorbeeld zien.....	107
Tip 15 – Denk aan het principe van Dale Carnegie: <i>Seek first to understand, then to be understood</i>	108
Hoe begin je een gesprek met iedereen? 15 tips [Contact maken]	109
(Stap 1 – Hoe begin je het gesprek?).....	111
(Stap 2 – Voer 'Small Talk' op het begin).....	120

(Stap 3 – Wissel persoonlijke informatie uit)	126
(Stap 4 – Vraag naar standpunten en meningen).....	129
(Stap 5 – Heb het over persoonlijke gevoelens).....	133
(Stap 6 – Klim naar de allerhoogste niveaus van Bateson om écht goed contact te maken met vreemden).....	136
Gespreksonderwerpen: zo heb je altijd leuke gespreksstof (oneindig veel!)	139
Tip 1: De 'ochtend-avond'-truc voor de meest voor de hand liggende gespreksstof.....	140
Tip 2: De 'Weekend-truc' voor eenvoudige gespreksstof	141
Tip 3: De 'Maanden-truc': er is altijd een actueel gespreksonderwerp	142
Tip 4: Gebruik dit model om de diepte op te zoeken qua gespreksonderwerpen	144
Tip 5: Denk 'verleden-toekomst'	147
Tip 6: Vraag je vrienden om een update	148
Tip 7: Stel leuke, interessante vragen	150
Tip 8: Vraag naar familie	151
Tip 9: Doe samen een reflectie op het leven (geniaal gespreksonderwerp)	154

Tip 10: Gebruik deze ietwat confronterende – maar attente – vragen.....	155
Tip 11: Wil je (<i>nieuwe</i>) mensen gaan ontmoeten? Gebruik dit stappenplan.....	157
Tip 12: Gebruik deze 3 onderwerpen voor vrouwen: karakters, relaties en emoties.....	159
Tip 13: Praat met mannen juist over spullen, feiten en prestaties	160
Hoe Socialer Worden? 44 Tips [Sociale Vaardigheden Verbeteren].....	161
Tip 1 – Sociaal zijn? Vermijd dan de volgende gespreksonderwerpen	162
Tip 2 – Socialer overkomen? Vraag de ander om iets kleins voor jou te doen (Het Ben Franklin Effect).....	162
Tip 3 – Beloon altijd het sociale gedrag van anderen.	164
Tip 4 – Snap wat ‘viben’ is	165
Tip 5 – Wees geoefend in ‘rapport maken’	167
Tip 6 – Luister met volle aandacht: Je bent uniek als je anderen jouw luister-cadeau kunt schenken	167
Tip 7 – Wees oprecht geïnteresseerd.....	168
Tip 8 – Stel de waarom-vraag.....	170
Tip 9 – Weet hoe je moet doorvragen	171

Tip 10 – Vraag naar voorbeelden en gebruik het meta-model om meer interesse te tonen.....	173
Tip 11 – Je kunt ook het tegenovergestelde van bovenstaande tip doen	173
Tip 12 – Denk niet aan jezelf (ego)	173
Tip 13 – Denk een beetje aan het ego van de ander: gebruik de naam van de ander (geavanceerde tip)....	174
Tip 14 – Geef oprechte complimenten vanuit warmte en bewondering voor de ander	175
Tip 15 – Niemand denkt echt mee met een ander, maar jij wel!.....	175
Tip 16 – Als je over een onderwerp niks weet, vraag er dan over	177
Tip 17 – Neem de tijd voor mensen: maak speciaal voor hen een afspraak.....	177
Tip 18 – Deel de dingen waar jij van geniet.....	177
Tip 19 – Je hoeft niet altijd sociaal te doen	177
Tip 20 – Kies en zorg voor jezelf: je bent leuker en socialer als je uitgerust bent	178
Tip 21 – Wees gevuld met (zelf)liefde	178
Tip 22 – Begrijp non-dualiteit: iedereen is gelijkwaardig	179

Tip 23 – Beoefen respect.....	179
Tip 24 – Introduceer mensen aan elkaar.....	179
Tip 25 – Sociaal zijn? Wees attent en voorkomend ...	179
Tip 26 – Heb compassie en empathie	181
Tip 27 – Wees opmerkzaam en scherp op iemands lichaamstaal	181
Tip 28 – Focus op de plek rondom je hart (bij jezelf blijven)	181
Tip 29 – Open je hart, dan ontstaat automatisch de meest mooie lach.....	182
Tip 30 – Over lachen gesproken, zo zet je hem in en zo veroorzaak je een lach.....	183
Tip 31 – Wees dienstbaar: bied je hulp aan (en zorg voor samenwerking!)	185
Tip 32 – Zo ga je om met ongemakkelijke stiltes.....	185
Tip 33 – Heb stiltetolerantie.....	186
Tip 34 – Maak van dankbaarheid een gewoonte	186
Tip 35 – Roddel nooit: praat altijd positief over anderen	187
Tip 36 – ‘Speel gerust vals’ met een notitie over de andere persoon.....	188

Tip 37 – Oordeel niet: begrijp de ander als hij/zij het 'fout' heeft	189
Tip 39 – Kijk de ander recht aan, en niet vanuit een hoek	190
Tip 40 – Heb een (ietsje) hogere energie dan de ander: zo voeg je waarde toe!.....	190
Tip 41 – Laat OMA thuis en corrigeer anderen niet zomaar	192
Tip 42 – Wees een leider van muurbloempjes	194
Tip 43 – Haal herinneringen op met mensen	195
Tip 44 – Onthoud belangrijke gebeurtenissen van mensen en vraag ernaar	195
Tip 45 – Laat Chat GPT jou inspireren	198
Empathisch vermogen vergroten: Empathie leren met 74 tips & zinnen	199
Empathisch vermogen vergroten: voorbeelden en tips voor inlevingsvermogen.....	200
Wat is empathie? Korte uitleg (betekenis empathisch vermogen).....	201
Waarom zou je empathie moeten ontwikkelen?	202
Tip 1: Onderzoek nieuwsgierig hoe het is om in de schoenen van de ander te staan	203

Tip 2: Gebruik deze NLP-vragen om in de huid van de ander te stappen	205
Tip 3: Wil je empathie tonen? Vermijd dan giftige positiviteit	207
Tip 4: Ga niet oordelen, maar laat juist <i>alles</i> erkennen en voelen.....	209
Tip 5: Bied een luisterend oor	210
Tip 6: Voel mét die persoon, voel niet vóór die persoon	211
Tip 7: Wees een spiegel.....	212
Tip 8: Doe deze concrete handelingen om empathie te tonen.....	213
Empathische voorbeeldzinnen – 65 extra handvatten om in de empathische positie te raken.....	215
Luisteren – 29 tips om je luistervaardigheden te optimaliseren [Lijst]	221
Betere luistervaardigheden? De #1 tip is: wees stil, laat uitpraten en geef niet te snel advies.....	222
Tip 2: Onderbreek mensen nooit als ze praten	223
Tip 3: Wacht twee seconden voor je antwoord geeft	224
Tip 4: Oordeel ondertussen niet	224
Tip 5: Zeg “Ga door, vertel...”	225

Tip 6: Vraag door met interesse	226
Tip 7: Rot op met ongevraagde adviezen en positiviteit	227
Tip 8: Heb juist tolerantie en medeleven	227
Tip 9: Luister met compassie dus met één doel: de ander helpen zijn hart te legen	228
Tip 10: Denk niet over wat jij straks zou kunnen zeggen als het jouw beurt is om iets te zeggen.....	228
Tip 11: Luister met je lichaam, dus behandel communicatie niet als digitale tekst.....	229
Tip 12: Wees inductief, dus geef niet zelf oplossingen maar vraag wat de ander zou bedenken.....	229
Tip 13: Wees zelfs niet gretig om advies te geven als de ander jou daarom vraagt, maar verhelder de vraag ..	230
Tip 14: Luister met een open mind – met oprechte interesse en nieuwsgierigheid.....	231
Tip 15: Ga er eventueel extra diep op in met analyses	232
Tip 16: Kom later nog eens terug op wat je gesprekspartner vertelde	232
Tip 17: Slik je trots in en zeg sorry als je een luister-fout hebt gemaakt	232
Tip 18: Gebruik de parafrase-techniek.....	232

Tip 19: Gebruik de echo-techniek voor meer kans op een match	233
Tip 20: Gebruik utilisatie	234
Tip 21: Benoem ook de emoties van de ander	235
Tip 22: Wees alert, wakker, aanwezig en sta aan.....	235
Tip 23: Verdiep je in socratische gespreksvoering	236
Tip 24: Voorkom letterlijk ruis door te vragen of onduidelijke stukken herhaald kunnen worden.....	237
Tip 25: Maak oogcontact.....	237
Tip 26: Maak liever een luister-afspraken dan dat je nu half gaat luisteren	238
Tip 27: Weet welke coachvragen je allemaal zou kunnen stellen.....	238
Tip 28: Negeer jezelf... haast alsof je niet bestaat.....	238
Tip 29: Zorg ervoor dat je geen invullingen maakt bij serieuze gesprekken.....	239
Geweldloze Communicatie: Stappen, Oefeningen & Voorbeelden	242
Dit is een uitvinding van Marshall Rosenberg	243
Wat is geweldloze communicatie?.....	244
In wat voor situaties is geweldloze communicatie goed toe te passen?.....	245

Element- en stap 1: Zintuiglijk specifiek waarnemen / observeren	247
Element- en stap 2: Je gevoel vertellen	249
Element- en stap 3: Je behoefte / intentie vertellen..	251
Element -en stap 4: Concrete actie, maar niet als harde eis	253
Element -en stap 5: Jezelf tot slot ook in de ander verplaatsen	256
Oefen de vijf stappen met iemand.....	259
Toepassen in de praktijk en jezelf feedback geven	259
Vriendschap Opbouwen, Versterken & Onderhouden [14 Tips + Test]	260
Waarom is vriendschap zo belangrijk?.....	261
Tip 1 – Kies niet meer dan een paar vriendschappen	261
Tip 2 – Vrienden zoeken? Zorg ervoor dat iedereen zich welkom voelt.....	262
Tip 3 – Neem initiatief: organiseer leuke dingen op wijk-niveau.....	262
Tip 4 – Wees zorgzaam voor anderen	262
Tip 5 – Wees attent, dus neem zelf actief initiatief....	263
Tip 6 – Wees trouw en loyaal, vooral in moeilijke tijden	263

Tip 7 – Wees vrijgevig	264
Tip 8 – Wees empathisch	265
Tip 9 – Doe ook met vreemden alsof jullie al jaren vrienden zijn.....	265
Tip 10 – Ga alleen voor hoogwaardige vrienden, en die zal je dan ook gaan vinden!.....	265
Tip 11 – Laat je vriendenboekje rondgaan	266
Tip 12 – Wees open, deel alles over jezelf en sta anderen toe jou hulp te geven.....	266
Tip 13 – Zoek zoveel mogelijk momenten om samen te klussen, rijden, reizen, helpen en koken	266
Tip 14 – Houd het spontaan	267
Tip 15 – Wees kwetsbaar, want daarmee ontstaan relaties	268
Attent Zijn: Betekenis, Voorbeelden & 9 Tips (Doe Dit!)	270
Tip 1 – Attent zijn? Stuur kaartjes en bel mensen op.	271
Tip 2 – Je kijkt goed naar de voorkeuren en behoeften van de ander	271
Tip 3 – Houd rekening met de gevoelens van de ander	273
Tip 4 – <i>Vraag</i> naar de gevoelens van de ander	273

Tip 5 – Wees alert op attentheid-kansen en leid hardop en sturend ('Dames eerst!')	274
Tip 6 – Neem beslissingen op een overdachte en bezonnen manier	276
Tip 7 – Verbreek de verbinding... met het internet	277
Tip 8 – Wees een spons: luister aandachtig en vraag door.....	278
Tip 9 – Voorkomend zijn? Maak oogcontact.....	278
Tip 10 – Attent zijn betekent een leider zijn: wees kwetsbaar en ga <i>eerst</i>	278
Vrijgevigheid Betekenis & Kenmerken Vrijgevig Persoon [Tips]	281
Vrijgevigheid is een manier om liefde de wereld in te sturen.....	282
Tip 1 – Deel iets betekenisvols, hoe klein ook: hier vind je een heleboel voorbeelden	282
Tip 2 – Verwacht niets terug: je wil geen aandacht of een beloning voor het geven	285
Tip 3 – De ander mag helemaal zelf weten wat hij / zij met het geschenk doet	285
Tip 4 – Leef met de overtuiging dat er ruimschoots genoeg is voor iedereen.....	286
Tip 5 – Benut de kans om iets te geven.....	286

Tip 6 – Het is gewoon leuk om iets te geven.....	287
Tip 7 – Geef met heel je hart: houd je niet in.....	287
Tip 8 – Doe een beroep op je vermogen om attent en voorkomend te zijn	287
Tip 9 – Zie vrijgevigheid als iets magisch en zuivers...	288
Tip 10 – Erken dat iemand anders je hulp nodig heeft	288
Tip 11 – Wees vrijgevig in je bemoediging en erkenning naar anderen.....	289
Tip 12 – Zet een 'Pay It Forward-effect' in werking: geef iets en het zal aanstekelijk werken	289
Waarom aan vrijgevigheid doen? Waarom is vrijgevigheid zo belangrijk?	290
Affirmatie voor vrijgevigheid: lees deze zin hardop voor	291
Vriendelijkheid Betekenis & 17 Tips! [Hoe word je aardig?]	294
Vriendelijke eigenschap 1: Je glimlacht.....	295
Vriendelijke eigenschap 2: Je geeft complimentjes aan anderen.....	295
Vriendelijke eigenschap 3: Je hebt belangstelling voor anderen.....	295

Vriendelijke eigenschap 4: Je bent warm.....	295
Vriendelijke eigenschap 5: Je bent hoffelijk.....	295
Vriendelijke eigenschap 6: Je deelt wat je hebt.....	296
Vriendelijke eigenschap 7: Je geeft anderen een welkomstgevoel	296
Vriendelijke eigenschap 8: Je staat elkaar bij in voor- en tegenspoed	297
Vriendelijke eigenschap 9: Je bent betrokken bij anderen zonder dat het verwacht wordt	297
Vriendelijke eigenschap 10: Je mag jezelf.....	297
Vriendelijke eigenschap 11: Kijk mensen aan en glimlach	297
Vriendelijke eigenschap 12: Toon oprechte interesse in de ander	297
Vriendelijke eigenschap 13: Wees niet te lief	298
Vriendelijke eigenschap 14: Toon empathie	298
Vriendelijke eigenschap 15: Toon je affectie – Laat bijvoorbeeld weten dat je blij bent om iemand te zien	299
Vriendelijke eigenschap 16: Bel zomaar iemand op om te vragen hoe het gaat	299

Vriendelijke eigenschap 17: Wees gedurende langere tijd vriendelijk	299
Waarom is vriendelijkheid zo belangrijk?	300
Affirmatie voor vriendelijkheid	300
Zorgzaamheid-kenmerken: hoe word je een zorgzaam persoon? 9 tips.....	302
Kenmerk 1 – Geef liefde en aandacht	303
Kenmerk 2 – Help anderen.....	303
Kenmerk 3 – Iets met zorg doen betekent: iets zo goed mogelijk doen.....	303
Kenmerk 4 – Heb belangstelling voor wat anderen overkomt.....	303
Kenmerk 5 – Laat merken dat iets of iemand belangrijk is voor je.....	304
Kenmerk 6 – Als je zorgzaam bent, behandel je iets of iemand respectvol.....	305
Kenmerk 7 – Je zorgt ervoor dat je geen schade aanricht	305
Kenmerk 8 – Je zorgt ook (juist!) goed voor jezelf	305
Kenmerk 9 – Je doet het enthousiast.....	306
Kenmerk 10 – Je vraagt door naar de behoeftes van anderen.....	307

Waarom is zorgzaamheid belangrijk?	307
Gebruik tot slot deze affirmatie voor zorgzaamheid..	309
Tactvol communiceren: hoe dan? Tact tonen betekenis & tips!	310
Tip 1 – Je vertelt de waarheid zonder de ander te kwetsen.....	311
Tip 2 – Gebruik het stappenplan om tactvol feedback te geven.....	311
Tip 3 – Sommige dingen zeg je beter niet...	311
Tip 4 – Denk na voordat je iets zegt: tel tot drie	312
Tip 5 – Ga voorzichtig om met de gevoelens van anderen (zodat ze zich niet hoeven te schamen).....	313
Tip 6 – Denk aan discretie	314
Tip 7 – Bevredig niet je ego, maar geef juist anderen een prettig gevoel.....	314
Waarom is tactvol communiceren zo belangrijk?	314
NIVEA: Niet Invullen Voor Een Ander (gebruik deze 7 effectieve tips)	316
Tip 1. Geef feedback via het feitelijke feedback-model	318
Tip 2. Pas op met 'gedachten lezen'	320
Tip 3. Oefen met niet oordelen	322

Tip 4. Oefen jezelf in observeren (zintuiglijk waarnemen)	323
Tip 5. Weet dat je soms gerust wél een interpretatie/invulling mag geven.....	325
Tip 6. Kalibreer, en zelfs dat zegt niks over hoe iemand zich voelt... Vraag het gewoon!	327
Tip 7 – Als je niet mag invullen, wat moet je dan wél doen? Zet je luistervaardigheden in.....	329
Ongevraagde Mening & Advies (OMA) Wees Geen Betweter (Irritant!)	330
Wat is ongevraagd advies?.....	331
Waarom moet je per direct ophouden met ongevraagd advies?	331
Maar... anderen helpen is toch juist iets goeds?	333
En ongevraagde meningen? Daar valt nog iets voor te zeggen...	335
Voorbeelden van ongevraagd advies	336
Omgaan met het ontvangen van ongevraagd advies.	338
Nog niet overtuigd om je neiging van ongevraagd advies te dumpen? Lees Dale Carnegie's boek.....	339
Omgaan met lastige/negatieve mensen: deze 21 tips werken altijd	340

Tip 1 – Zet je tolerante pet op en doe vriendelijk terug naar lastige mensen	341
Tip 2 – Zit de ander steeds dwars? Wees dan een stapje voor... ..	341
Tip 3 – Betrek de frustratie van andere mensen niet op jezelf.....	342
Tip 4 – Doet de ander dominant, dan doe je net zo dominant voor een mooie connectie	342
Tip 5 – Onderzoek de belevingswereld van lastige mensen	342
Tip 6 – Chunk up naar de intentie van de andere persoon	344
Tip 7 – Plaats voor jezelf een filter	344
Tip 8 – Neem ademruimte na de interactie met moeilijke mensen	345
Tip 9 – Doorzie het pijnlichaam in de ander.....	345
Tip 10 – Negatieve mensen? Volg eerst en leid daarna naar een positievere focus.....	345
Tip 11 – Verander jouw gemoedstoestand niet als reactie op een negatief persoon	346
Tip 12 – Omgaan met lastige mensen? Voel dankbaarheid	348

Tip 13 – Voorgoed omgaan met lastige mensen? Gebruik dan het NLP Doe-Boek.....	348
Tip 14 – Doorbreek patronen.....	349
Zo ga je om met betweters die gelijk willen hebben [Psychologie] [5 Technieken]	350
Een grappig voorbeeld van altijd het laatste woord willen hebben.....	351
Waarom wil iemand gelijk hebben? 'Metaprogramma's' & Daniel Kahneman's theorie	352
Hoe ga je nou met deze betweters / 'mismatchers' om? 5 technieken!	354
Techniek 1: omgekeerde psychologie	354
Techniek 2: seeding, oftewel subliminale priming .	356
Techniek 3: Ons ego aan de kant zetten en de ander gelijk geven	357
Techniek 4 & 5: lees deze twee & 53 extra beïnvloedingstechnieken	358
Rapport maken: betekenis en 42 do's & don'ts voor gesprekken & communicatie	361
Om te beginnen: wat is rapport?	362
Andere definities van rapport	364
Waarom zou je rapport maken?	370

Waarom zou je <i>geen</i> rapport maken? Makkelijker nee zeggen door (de afwezigheid van) rapport	372
Hoe bouw je rapport? Alle do's en don'ts	374
Do's om rapport te maken	375
De 7 grootste don'ts (Rapport-fouten).....	402
Succes met het oefenen van rapport en bekijk tot slot wat Tony Robbins hierover zegt.....	405
59 Beïnvloedingstechnieken: Effectief Beïnvloeden, Overtuigen & Manipuleren	407
Beïnvloeden en manipulatie? Dat mag toch helemaal niet!.....	408
Techniek 1 – Gebruik <i>herkaderen</i> en <i>omdenken</i> : de basis van effectief beïnvloeden	408
Techniek 2 – Zo creëer je volgzaamheid	409
Techniek 3 – Maak je aanbod aantrekkelijk met een contrast-kader.....	411
Techniek 4 – Begrijp dat mensen bijna áltijd ergens weerstand op hebben: zo pers je het uit ze	413
Techniek 5 – Detecteer iemands bullshit met het Meta-model	415
Techniek 6 – Lees de twee boeken die met afstand het meest iconisch zijn als het om invloed gaat	416

Techniek 7 – Gebruik vooronderstellingen om de realiteit te vervormen	417
Techniek 8 – Gebruik de Dubbele Binding: een mooi voorbeeld van vooronderstellingen	419
Techniek 9 – Beheers de invloedrijke taalpatronen van het Milton-model	421
Techniek 10 – Gebruik de magische zinnen ‘wat als’ en ‘doe alsof’	422
Techniek 11 – Gebruik alle eigenschappen van proactieve en flexibele mensen	422
Techniek 12 – Oefen jezelf in ‘rapport maken’	423
Techniek 13 – Sluit aan op iemands representatiesysteem	424
Techniek 14 – Leer te kalibreren	426
Techniek 15 – Wees goed in zintuiglijke scherpzinnigheid	427
Techniek 16 – Neem meerdere waarnemingsposities aan	428
Techniek 17 – Gebruik metaforen voor onbewuste beïnvloeding.....	428
Techniek 18 – Gebruik ‘subliminale priming’: beïnvloed het referentiekader van de ander	430

Techniek 19 – Gebruik alle andere subliminale technieken	431
Techniek 20 – Chunk hoger en chunk lateraal.....	432
Techniek 21 – Gebruik het NLP Onderhandelingsmodel	434
Techniek 22 – Omgaan met weerstand? Gebruik de utilisatie-techniek.....	436
Techniek 23 – Heb maximale invloed met het overeenstemmingskader	437
Techniek 24 – Volg de ander eerst en start daarna pas met leiden	437
Techniek 25 – Voer nooit een discussie: volg-en-leid in plaats daarvan!	441
Techniek 26 – Maak gebruik van het Pavlov-effect zonder dat de ander het doorheeft.....	443
Techniek 27 – Gebruik hypnose: dit zijn simpelweg commando's.....	444
Techniek 28 – Laat je ego het resultaat niet dwarsbomen en zeg: 'Je hebt gelijk'	445
Techniek 29 – Gebruik metaprogramma's in jouw voordeel	448
Techniek 30 – Mensen corrigeren je maar al te graag: profiteer hiervan met omgekeerde psychologie	451

Techniek 31 – Presenteer ideeën als van de ander (of van iemand buitenaf), niet als jouw idee	453
Techniek 32 – Maak gebruik van (iemand's eigen!) (hogere!) logische niveaus	454
Techniek 33 – Gebruik stiltetolerantie als beïnvloedingswapen	462
Techniek 34 – Gebruik iemand's positieve gemoedstoestand om een gunst te vragen.....	463
Techniek 35 – Gebruik deze tips voor als je om een gunst wil vragen	465
Techniek 36 – Geef de ander het gevoel van vrijheid	465
Techniek 37 – Gebruik de 6 bekende invloedsprincipes	466
Techniek 38 – Werk aan je zelfvertrouwen met deze tips	467
Techniek 39 – Doe aan storytelling	468
Techniek 40 – Gebruik voor beïnvloeding bij voorkeur 'vermijden' in plaats van 'bereiken'	469
Techniek 41 – Toon empathie	469
Techniek 42 – Precisie is overtuigend!	471
Techniek 43 – Toon je menselijkheid	471

Techniek 44 – Weet hoe je verwachtingen kunt managen (kaders opstellen!)	472
Techniek 45 – Houd het simpel	473
Techniek 46 – Gebruik je scheppingskracht	473
Techniek 47 – Werk aan je lichaamshouding	474
Techniek 48 – Waardeer de ander en praat de ander een goede reputatie aan	474
Techniek 49 – Denk 'Out of the box': Dit heet 'inductief werken'	478
Techniek 50 – Gebruik het coach-model voor keuzemogelijkheden en invloed	478
Techniek 51 – Je hebt gigantisch veel invloed door op de juiste manier feedback te geven	479
Techniek 52 – Wil je warm gevonden worden? Wees charismatisch (en maak het letterlijk warm).....	481
Techniek 53 – Gebruik iemands waarden als ultiem beïnvloedingsmiddel	482
Techniek 54 – 'What's in it for them?'	482
Techniek 55 – Gebruik de salami-techniek als alternatief voor de achterhaalde ja-ladder	483
Techniek 56 – Kwetsbaar overtuigen!.....	484

Techniek 57 – Heb 'power' (plezier, waarde en bijdrage) in plaats van 'force' (ego, moeite en angst)	486
Techniek 58 – Leef volgens de NLP-vooronderstellingen voor maximale invloed	487
Techniek 59 – Gebruik pijn als krachtig én empathisch motivatiemiddel	487
Techniek 60 – Pas jouw leiderschapskwaliteiten toe (49+ extra tips)	491
NLP Metamodel: Taalpatronen-Overzicht [Uitleg & Alle Vragen].....	492
Lees eerst eens onderstaand verhaal... ..	493
Het metamodel zorgt voor transparantie en verwijdert ruis in communicatie.....	495
Meer mogelijke effecten van het metamodel.....	497
Metamodel-vragen die je kunt stellen: laten we beginnen met de light-modellen.....	498
Meta model ultra light #1: Een 'loop' van de twee belangrijkste metamodel-vragen	498
Meta model ultra light #2: The Verbal Package	499
Meta model ultra light #3: gewoon downchunken, dus naar voorbeelden vragen	500
Meta model ultra light #4: het 'verboden waarom-woord'	501

Meta model ultra light #5: alleen het woordje 'specifiek' gebruiken	502
Meta model ultra light #6: de ander een'fatsoenlijke zin' laten maken	503
Meta model ultra light #7: 'Wat bedoel je hiermee?'	504
Het metamodel in de diepte: Alle vragen.....	505
Weglatingen	505
Generalisaties.....	511
Vervormingen	514
Meer metamodel (achtige) vragen	518
Opmerkingen bij het metamodel	524
Praktijkvoorbeeld van dit NLP-model.....	527
Gastvrijheid: Betekenis, Voorbeelden & Tips (Gastvrij Zijn Doe Je Zo!)	537
De betekenis van gastvrijheid	538
Tip 1 – Stel op attente wijze geïnteresseerde vragen aan de ander	538
Tip 2 – Zorg voor overvloedig veel eten en drinken ...	538
Tip 3 – Wees voorbereid, tenzij jullie samen zouden koken.....	539
Tip 4 – Leid (beveel) mensen om te eten en drinken .	540

Tip 5 – Laat iedereen welkom zijn in je huis (ook om te slapen).....	541
Tip 6 – Doe niet moeilijk over kleine dingen als er gasten zijn.....	541
Tip 7 – Betaal voor mensen – of doe in ieder geval niet moeilijk over geld.....	541
Tip 8 – Geef lekker veel feesten voor familie en vrienden	542
Verwachtingen managen, hoe dan? Tips, technieken & voorbeelden	544
Verwachtingen Managen Tip 1: Leer te werken met kaders.....	545
Stap 1 van verwachtingen managen: maak een lijst van wat zeker verwacht mag worden	545
Stap 2 van verwachtingen managen: maak een lijst van wat absoluut niet verwacht kan worden	545
Stap 3 van verwachtingen managen: voldoe nu aan de verwachtingen die je hebt geschapen.....	545
Verwachtingen Managen Tip 2: As je goede pre-frames hebt neergezet, kun je alles maken	547
Waarom preframes essentieel zijn voor verwachtingsmanagement.....	547

Preframes zorgen ervoor dat je jouw verwachtingen <i>kunt</i> verdedigen!	548
Creëer heldere verwachtingen én de juiste sfeer dankzij preframes.....	549
Voorbeelden van verwachtingen managen aan de hand van preframes:	549
Een simpele preframe die je altijd kunt gebruiken voor positief verwachtingsmanagement.....	553
Verwachtingen Managen Tip 3: Wees ultra specifiek – Gebruik dit beproefd taalmodel.....	554
Verwachtingen managen tip 4: <i>underpromise & overdeliver</i>	556
Meer van Rubin Alaie	558

Inleiding

Hoe kun je jezelf op sociaal vlak redden als je in het Autisme-spectrum zit? In dit boek vind je alle zinvolle sociale vaardigheden voor volwassenen én jeugd met ASS (Autismespectrumstoornis).

We beginnen dit boek met een hoofdstuk waarin herkenning en psycho-educatie centraal staat over wat het betekent om autisme te hebben. Vervolgens geven we je **de 9 belangrijkste tips om hiermee om te gaan** in het dagelijks leven.

De hoofdstukken die volgen, gaan allemaal in op sociale vaardigheden. Ze dienen als **ultiem handboek met sociale handvatten** voor mensen met autisme.

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 de beste **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 met iedereen toe te passen.

Zo werkt dit boek

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

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

- **Op sommige dagen 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.
- **Op sommige dagen 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 opmerken in hoe jij omgaat met autisme in het dagelijks leven.

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**. 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**

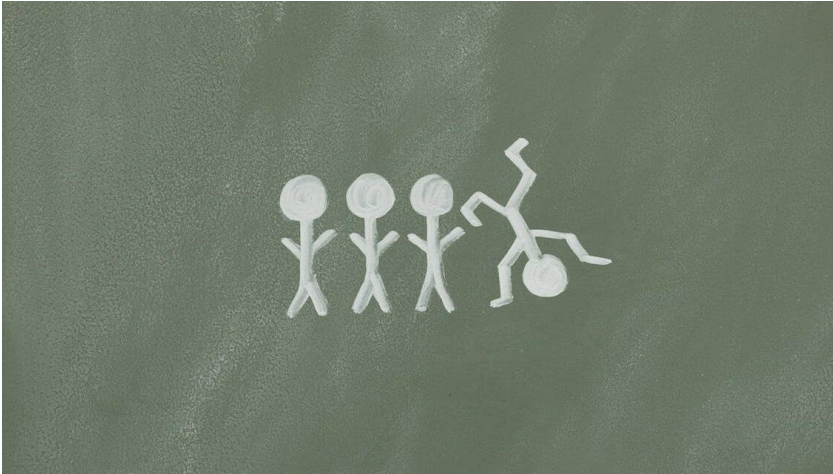
Kerndeel van dit boek

Welkom in de kern van dit boek. Hier deel ik de belangrijkste lessen en bites met je.

Ik nodig je uit om iedere dag een inzicht, challenge, tool of tip uit dit hoofdstuk te lezen en als intentie te nemen...

Laten we op de volgende pagina meteen beginnen!

Je Hebt Autisme: Hoe Ga Je Ermee Om? [9 Tips]



Hoe kun je het beste **met autisme omgaan**? In dit hoofdstuk vind je de belangrijkste **tips voor als je autisme hebt**. We beginnen met wat kenmerken van autisme waar je je wellicht in herkent, en vervolgens gaan we kijken naar de manieren waarop je ermee om kunt gaan. Lees verder...