

# HET COMMUNICATIE BOEK

Meer dan 100 sociale vaardigheden  
en gesprekstechnieken



Met  
3 gratis  
bonus  
e-books

Rubin Alaie

Communicatieboek

# HET COMMUNICATIE BOEK

---

Meer dan 100 sociale vaardigheden  
en gesprekstechnieken



Met  
3 gratis  
bonus  
e-books

Rubin Alaie

Eerste druk, februari 2025

© Rubin Alaie

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.

Voor de totstandkoming van dit boek is gebruik gemaakt van onderzoek en 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 en Vidarte.

ISBN: 978-94-9334740-3

Auteur en uitgever: Rubin Alaie, Het NLP College

Redactie en ontwerp: Tangram Studio

Drukwerk: Grafistar

*Opgedragen aan Rikkie en Wim.*

Er moeten mensen zijn die zonnen  
aansteken, voordat de wereld verregent.

Mensen die zomervliegers oplaten als  
het ijzig winter, en die confetti strooien  
tussen de sneeuwvlokken.

– Toon Hermans

# INHOUDSOPGAVE

<b>Inleiding</b>	<b>17</b>
Waarom dit boek?	18
Wat leer je in dit boek?	21
Extra steun bij dit boek	25
Oefening: Jouw nulmeting	27
HOOFDSTUK 1	
<b>LUISTEREN: ZO WORD JE GELIEFD BIJ IEDEREEN</b>	<b>33</b>
Tip 1: Dé tip voor meer luistervaardigheid: wees stil, laat anderen uitpraten en geef niet te snel advies	34
Tip 2: Onderbreek anderen nooit	35
Tip 3: Wacht twee seconden voor je antwoord geeft	35
Tip 4: Oordeel niet	35
Tip 5: Zeg: 'Ga door, vertel!'	38
Tip 6: Vraag geïnteresseerd door	38
Tip 7: Pas op met ongevraagd advies en positiviteit	39
Tip 8: Wees juist tolerant en medelevend	46
Tip 9: Luister met compassie, dus om de ander te helpen zijn hart te luchten	46
Tip 10: Luister met aandacht, zonder alvast na te denken over je reactie	48
Tip 11: Luister met je lichaam, voel de energie van de ander	48
Tip 12: Wees inductief, bedenk geen oplossingen maar vraag wat de ander zou bedenken	48
Tip 13: Luister met een open mind – met oprechte interesse en nieuwsgierigheid	54

Tip 14: Ga er extra diep op in – analyseer	56
Tip 15: Kom later nog eens terug op wat je gesprekspartner vertelde	56
Tip 16: Stap over je trots en zeg sorry als je een luisterfout hebt gemaakt	56
Tip 17: Gebruik de parafrase-techniek	56
Tip 18: Gebruik de echo-techniek voor meer kans op een match	57
Tip 19: Gebruik utilisatie	58
Tip 20: Benoem ook de emoties van de ander	59
Tip 21: Wees alert, wakker en aanwezig, sta aan	59
Tip 22: Neem een niet-wetende, Socratische houding aan	60
Tip 23: Check even of je het goed hebt begrepen	63
Tip 24: Voorkom ruis en vraag of de ander iets wil herhalen	64
Tip 25: Maak oogcontact	65
Tip 26: Neem de ander even apart	65
Tip 27: Luister niet half – maak liever een afspraak voor een later moment	65
Tip 28: Negeer jezelf	66
Tip 29: Vul niets in	66
Oefening: Beter leren luisteren	67

## HOOFDSTUK 2

### **JE EMPATHISCH VERMOGEN VERGROTEN** **69**

#### **Wat is empathie?** **70**

#### **Waarom zou je empathie moeten ontwikkelen?** **70**

Tip 1: Onderzoek nieuwsgierig hoe het is om in de schoenen van de ander te staan	70
Tip 2: Bied een luisterend oor	72
Tip 3: Vermijd giftige positiviteit	73
Tip 4: Zet iedere oplossing voorlopig uit je hoofd: moedig juist het klagen aan	76
Tip 5: Toon begrip en verken de negatieve situatie door belangstellende vragen te stellen	78

Tip 6: Voel mee	78
Tip 7: Oordeel niet, laat de ander juist <i>alles</i> erkennen en voelen	79
Tip 8: Voel mét iemand mee, voel niet vóór de ander	81
Tip 9: Wees een spiegel	82
Tip 10: Spreek je steun uit	82

## **Concrete manieren om empathie in daden om te zetten** **83**

### HOOFDSTUK 3

## **DOORVRAGEN: ZO DOE JE DAT** **85**

### **Weet *wanneer* je moet doorvragen** **85**

Tip 1: Stel eenvoudige vragen	87
Tip 2: Vraag letterlijk om meer te vertellen	88
Tip 3: Doe een open verzoek om meer te vertellen	88
Tip 4: Vraag wat leuk en niet leuk was	89
Tip 5: Stel een waarom-vraag, maar zonder 'waarom'	89
Tip 6: Stel de andere w-vragen	90
Tip 7: Up en down chunken	90
Tip 8: Het meta-model: toon interesse in de details	92
Tip 9: De structuur van de subjectieve ervaring	93
Tip 10: De logische niveaus van Bateson en Dilts	97
Tip 11: Vraag later nog eens hoe het is geweest	98
Tip 12: Vraag door door te herkadieren	100
Tip 13: Vraag wat je kunt doen voor de ander	101
Tip 14: Stel coachvragen	101
Tip 15: Zet stilte in als middel om door te vragen	101
Tip 16: Vraag door met empathische vragen	101
Bonustip 1: Stel open vragen	102
Bonustip 2: Verzacht je taal	103



## HOOFDSTUK 4

### **ATTENT ZIJN** **105**

- Principe 1: Check spontaan in bij anderen: vraag naar hun situatie, gevoelens en gedachten 106
- Principe 2: Neem initiatief om iets voor een ander te doen 111
- Principe 3: Attent zijn betekent een leider zijn: wees kwetsbaar en toon als *eerste* warmte 125

## HOOFDSTUK 5

### **VRIENDSCHAP OPBOUWEN, VERSTERKEN EN ONDERHOUDEN** **131**

- Oefening: Wees kritisch en intolerant over met wie je vrienden wilt worden 131
- > *Challenge: Bepaal wie je vrienden zijn* 133

### **Met deze activiteiten ontstaat vriendschap voor het leven** **134**

- Tip 1: Wees extra attent voor de mensen die belangrijk voor je zijn 135
- Tip 2: Wees vrijgevig 137
- Tip 3: Wees trouw en loyaal 138

## HOOFDSTUK 6

### **COMMUNICATIE IN RELATIES** **139**

- Tip 1: Communiceer wat er in *jou* omgaat 140
- Tip 2: Vraag wat er in je partner omgaat 141
- Tip 3: Help je partner door te spiegelen 143
- Tip 4: Praktische communicatie: overleg over plannen en beslissingen 146
- Tip 5: Vraag waar je partner behoefte aan heeft 147
- Tip 6: Onthoud dingen over de ander en doe er later iets mee 148
- Tip 7: Geef je tijd, aandacht en zorg proactief 152
- Tip 8: Zeur, klaag en bekritiseer niet 153

## HOOFDSTUK 7

### **SOCIALER WORDEN DOOR KWETSBAARHEID**

**159**

Wat is kwetsbaarheid?	160
Waarom kwetsbaarheid tonen?	163
Kwetsbaarheid is moedig zijn en aanvaarden dat je afgewezen kunt worden	164
Kwetsbaarheid <i>lijkt</i> moeilijk maar is juist heel krachtig	169
Kwetsbaarheid is ook: je vreemdheid vieren en fouten durven maken	177
Veel te verliezen, maar daardoor juist heel veel te winnen	177
Wees niet laf: <i>ga</i> voor dat sociale contact	181

## HOOFDSTUK 8

### **ZO WORD JE NÓG SOCIALER**

**183**

Tip 1: Sociaal zijn? Vermijd dan deze gespreksonderwerpen	183
Tip 2: Wees positief	184
Tip 3: Vraag de ander om iets kleins voor jou te doen (het Ben Franklin-effect)	184
Tip 4: Beloon het sociale gedrag van anderen	185
Tip 5: Zorg voor goede 'vibes'	187
Tip 6: Cliché maar waar: wees oprecht geïnteresseerd	188
Tip 7: Denk niet aan jezelf (ego)	189
Tip 8: (geavanceerde tip) Geef anderen een goed gevoel: zeg hun naam	190
Tip 9: Denk mee	190
Tip 10: Vraag door als je ergens niks over weet	190
Tip 11: Wees opmerkzaam en scherp op lichaamstaal	191
Tip 12: Roddel niet	191
Tip 13: Kijk mensen recht aan	192
Tip 14: Verhoog je energie	192
Tip 15: Gedraag je emotioneel volwassen	193

Tip 16: Zet de omgeving slim in voor een wij-gevoel	194
Tip 17: Wees tactvol	195

## HOOFDSTUK 9

<b>GA WOLLIGE TAAL TE LIJF MET HET META-MODEL</b>	<b>199</b>
Oefening: Vraag iemand om deze vragen te beantwoorden	199
Wat is het meta-model?	201
Wat is wollig taalgebruik?	201
Het verschil tussen het meta-model en het Milton-model	203
Waarom moet je over het meta-model leren?	205
Het belangrijkste aspect van het meta-model: nominalisaties	207
Alle 14 onderdelen van het meta-model	212
Opmerkingen bij het meta-model	223

## HOOFDSTUK 10

<b>ZO COMMUNICEER JE NÓG BETER</b>	<b>227</b>
Tip 1: Oefening: Duidelijk, kort en bondig communiceren – neem jezelf op	227
Tip 2: Zet een helder ‘kader’ neer – wees goed in verwachtingen managen	229
Tip 3: Zorg voor een goede mix van concrete en abstracte woorden	230
Tip 4: Koppel vaak terug naar het oorspronkelijke doel van een gesprek	231
Tip 5: Benoem de intentie achter waarom je iets uitspreekt	231
Tip 6: Communicatie is afstemmen	232
Tip 7: Vul niet in voor de ander: geef feitelijke feedback	233

## HOOFDSTUK 11

### **RAPPORT: DO'S AND DON'TS VOOR SNEL EN DIEP CONTACT** 241

Wat is rapport?	241
Andere definities van rapport	242
Waarom zou je rapport maken?	244
Waarom zou je <i>geen</i> rapport maken? – Nee zeggen	245
Hoe maak je rapport? Alle do's en don'ts	247
Spiegelen is <i>de</i> manier om snel rapport te maken	247
Vier manieren om ongemerkt te spiegelen	247
Andere manieren om te spiegelen	248
De drie grootste don'ts voor rapport	252
Testen of je rapport hebt (essentieel)	254
Oefening 1: Inhoudelijke geschillen, vorm bevat rapport	255
Oefening 2: Inhoudelijke overeenstemming, vorm bevat geen rapport	256

## HOOFDSTUK 12

### **HOE START JE EEN GESPREK MET IEDEREEN?** 257

#### **Stap 1. Een gesprek beginnen: wees wakker en open!** 257

Tip 1: Ga ergens open en bloot staan (borrels en netwerk- bijeenkomsten)	257
Tip 2: Zet zelf de eerste kleine stap, bijvoorbeeld door handen te schudden	258
Tip 3: Neem aan dat je al vrienden bent	259
Tip 4: Deel vrijuit wat je in het moment voelt	259
Tip 5: Speel in op het hier en nu en de belevingswereld van de ander	262
Tip 6: Plaats een ' <i>time constraint</i> '	262
Tip 7: Zinnen die je kunt copy-pasten om iemand aan te spreken	263

<b>Stap 2: Voer smalltalk aan het begin</b>	<b>264</b>
Tip 8: Smalltalk beperkt zich tot omgeving en gedrag	264
Tip 9: Wissel persoonlijke informatie uit: onthoud FORD	265
Tip 10: Wat men over ons denkt, is het boeiendste onderwerp: maak statements over de ander	265

<b>Stap 3: Ga nu de diepte in</b>	<b>267</b>
Tip 11: Vraag om de meningen en standpunten van de ander: wees iemands grootste fan!	267
Tip 12: Emoties en persoonlijke gevoelens zijn je beste tool als je vrienden wil maken	269
Tip 13: Klim naar de allerhoogste niveaus van Bateson en Dilts om écht contact te maken met vreemden	269
Tip 14: Gebruik ook deze vragen om de diepte in te gaan	270

## HOOFDSTUK 13

<b>ZO HEB JE ALTIJD LEUKE GESPREKSSTOF</b>	<b>271</b>
Tip 1: De ochtend/avond-truc voor de meest voor de hand liggende gespreksstof	271
Tip 2: De weekend-truc voor eenvoudige gespreksstof	271
Tip 3: De maanden-truc: er is altijd een actueel gespreksonderwerp	272
Tip 4: Gebruik wederom de logische niveaus van Bateson en Dilts om de diepte op te zoeken in je gespreksonderwerpen	273
Tip 5: Verleden en toekomst	274
Tip 6: Vraag om een update	274
Tip 7: Stel leuke, interessante vragen	274
Tip 8: Gebruik deze ietwat confronterende maar attente vragen	275
Tip 9: Onderwerpen voor vrouwen: karakter, relaties en emoties	275
Tip 10: Praat met mannen juist over spullen, feiten en prestaties	276
Tip 11: Stel de vraag van de ander ook terug	276

## HOOFDSTUK 14

<b>CHARISMA ONTWIKKELEN: ZO DOE JE DAT</b>	<b>277</b>
<b>Wat is charisma?</b>	<b>277</b>
<b>Er zijn verschillende <i>soorten</i> charisma</b>	<b>278</b>
<b>15 concrete tips om charismatisch te worden</b>	<b>280</b>
Tip 1: Laat anderen zich goed voelen	280
Tip 2: Creëer schaarste: charismatische mensen stoppen op een hoogtepunt	281
Tip 3: Heb stiltetolerantie	282
Tip 4: Reageer niet direct maar <i>gecontroleerd</i>	285
Tip 5: Spreek met 'command tone down'	287
Tip 6: Essentieel: communiceer goed, duidelijk, aangenaam en verstaanbaar	288
Tip 7: Praat langzaam	289
Tip 8: Beweeg langzaam, rustig en vloeiend	290
Tip 9: Houd je bewegingen ook klein en subtiel	290
Tip 10: Pak je ruimte, neem de troon	291
Tip 11: Ontspan je, neem geen 'charismatische houding' aan	292
Tip 12: Maak (meestal) oogcontact	292
Tip 13: Blijf dicht bij jezelf door je te uiten	293
Tip 14: Wees kwetsbaar, met volle overgave	294
Tip 15: Wees scherp en aanwezig door meditatie en je intuïtie	295
<b>Zweverige technieken om diep en charismatisch te verbinden</b>	<b>299</b>
<b>Slotwoord</b>	<b>306</b>
Jouw drie bonussen	307
Meer van Rubin Alaïe	308

# INLEIDING

Hoe kun je een **socialer, gezelliger en leuker mens** worden, zodat je andere mensen aantrekt? Hoe kun je je **communicatievaardigheden** verbeteren, zodat je nog prettiger in de omgang wordt?

Dit communicatieboek is de ultieme verzameling **tools, reminders, vragen en vaardigheden** om een **sociale superheld** te worden. Je vindt hier **tips, oefeningen, lijstjes, quotes en talloze voorbeelden** om je relaties te versterken, vrienden voor het leven te maken en mensen op jou te laten bouwen.

Zoek je bovendien de beste en fijnste **gesprekstechnieken**? Wil je **beter, duidelijker en effectiever communiceren**? Bijvoorbeeld op de werkvloer, met familie, in vriendschappen en met je partner? Ook dat komt uitgebreid aan bod.

In de komende hoofdstukken vind je **zowel basis-gesprekstechnieken als geavanceerde gesprekstechnieken**, voor als je nóg socialer en warmer wilt worden dan je nu al bent – of voor als je op sommige gebieden nog niet altijd sociaal sterk overkomt.

Je gaat het ontdekken op een simpele en overzichtelijke manier.

# WAAROM DIT BOEK?

## **De maatschappelijke aanleiding**

Waarom is dit boek nodig? In de eerste plaats vanwege een culturele trend: **individualisering en digitalisering lijken soms hard toe te slaan**. Misschien eet jij wel 'gewoon' wekelijks samen met je burens op fritjesdag en vraag je aan mensen in je wijk of ze mee willen rijden als je een dagje uit gaat met je gezin, maar de meeste mensen zijn vooral op zichzelf gericht.

Het lijkt steeds minder gebruikelijk te worden om voor elkaar te zorgen, even via de achterdeur bij de burens binnen te stappen voor een praatje, en betrokken te zijn. We zitten vaak op ons eigen eilandje en zijn door de digitalisering steeds minder geoefend en vaardig in het sociaal functioneren.

Laten we dus echt contact gaan maken met de mensen om ons heen. Laten we diepe vriendschappen bouwen. Laten we hierin groeien en anderen ermee inspireren. Daarvoor heb ik dit boek ontwikkeld.



## De praktische aanleiding

De inhoud van dit boek is wat je altijd al hoopte te vinden in een boek over communicatie en sociale vaardigheden. Er zijn namelijk weinig écht concrete handboeken, podcasts, hoorcolleges, documentaires of trainingen waarin je alle **how-to's, life hacks, tools, oefeningen en handvatten om een warm, sociaal en communicatief mens te worden** in één overzicht krijgt.

Zelfs tijdens mijn hbo-studie communicatie viel me al op dat we in de opleiding *niet* daadwerkelijk leerden hoe we kunnen communiceren en verbinden met anderen.

Ja, we leerden dat in onze groep Marie *groen* was volgens het DISC-model, Piet een *plant* volgens het Belbin-model, en Evi een *presteerder* volgens het Enneagram, en dat Mees een *samen-gedragspatroom* vertoonde volgens de Roos van Leary. Indrukwekkende kennis voor op je CV, **maar hoe maak je vrienden in het echte leven?**

In het college over het zender-ontvanger-model leerden we dat er bij elke vorm van communicatie een zender, een ontvanger en een boodschap is. Als de boodschap ruis bevat, komt hij niet goed aan bij de ontvanger. Einde les. We leerden niet **hoe** we die ruis konden voorkomen of ophelderen. **Hoe je helder kunt communiceren** zodat mensen op je kunnen bouwen.

Ook kwam het communicatiemodel van Albert Mehrabian voorbij, waarbij we leerden dat 7% van de communicatie uit woorden bestaat en 93% uit intonatie en lichaamstaal. Leuke pseudowetenschappelijke weetjes die veel Nederlanders kennen, maar dat was ook meteen het einde van het hoorcollege. Maar *hoe* je een dialoog aangaat? Dat leerden we niet.

Het doel van die lessen was gek genoeg nooit vriendschap, menselijke verbinding of liefde. Het doel was: teams managen op de werkvloer en over een hoger salaris kunnen onderhandelen omdat je tijdens je sollicitatiegesprek kon opscheppen dat je al die modellen kent.

Wat moeten we dan als we iets willen leren over **echt menselijk contact**? Gewoon omdat we mens zijn en behoefte hebben aan connectie maken, sociaal zijn, vriendschap en naastenliefde?

Dáárom schreef ik dit boek voor jou: om eindelijk te kunnen leren over **communicatie en sociale vaardigheden in de praktijk** – met het doel om warm en betrouwbaar menselijk contact te ervaren.

# WAT LEER JE IN DIT BOEK?

Omdat je dit boek leest, ga je je op twee gebieden ontwikkelen:

## **Thema 1: Je sociale vaardigheden**

De helft van de hoofdstukken gaat over sociale vaardigheden. Met de reminders en handvatten zorg je ervoor dat mensen vrienden met je willen worden.

## **Thema 2: Je communicatieve vaardigheden**

De andere helft van de hoofdstukken geeft je handige tools om duidelijker, vollediger, vaker, en korter en bondiger te communiceren.

## **Hoe gaan we het doen?**

Om meer over deze twee hoofdthema's van het boek te ontdekken en leren, gaan we de volgende vaardigheden behandelen:

- Contact maken met anderen
- Betekenisvolle vriendschappen opbouwen
- Sociaal zijn en aan anderen denken
- Attent zijn, initiatief nemen en anderen verrassen
- Relaties onderhouden
- Gesprekken de diepte in sturen
- Charismatisch spreken en doen
- Helder en bondig communiceren
- Vage, langdradige communicatie herkennen

Deze vaardigheden zijn – samen met de twee hoofdthema's – verspreid over de hoofdstukken van dit boek:

In **hoofdstuk 1** ontdek je welke luistervaardigheden een top-luisteraar van je maken. Sommige tips zijn praktisch, andere draaien om stilte en rust.

In **hoofdstuk 2** krijg je alle voorbeelden en tips om empathie te tonen. Wat kun je precies zeggen en doen om iemand te steunen? Je leert het hier.

In **hoofdstuk 3** leer je alles over doorvragen. Gebruik dit als de volledige gids waarmee je altijd dieper in een onderwerp kunt duiken en interesse kunt tonen.

In **hoofdstuk 4** komen we tot de kern van sociaal zijn: attente dingen doen en aan anderen denken. Ook leer je in dit hoofdstuk om zélf de eerste te zijn die iets warm, vriendelijks en kwetsbaars doet of zegt.

In **hoofdstuk 5** behandelen we de speciale dingen die we meestal alleen voor onze trouwste vrienden doen. De handvatten in dit hoofdstukken vragen aar- dig wat energie, tijd en liefde. Bewaar ze dus voor de mensen die het dichtst bij je staan. Als het goed is, zijn dat er maar een paar.

In **hoofdstuk 6** gaan we nog een stapje verder. Hier gaan we extra diep in op communicatie binnen relaties. Want die ene persoon in jouw leven verdient een compleet ander niveau van communiceren.

In **hoofdstuk 7** krijg je een wat diepere aanpak van sociaal zijn: we zoomen in op de mentale houding van kwetsbaarheid. Door kwetsbaar te zijn, kun je echte verbindingen maken. Hoe dat werkt, lees je precies in dit hoofdstuk.

In **hoofdstuk 8** krijg je extra tips om sociaal te zijn en vrienden te maken. We behandelen alle gewoontes die ervoor zorgen dat mensen graag in je buurt willen zijn.

In **hoofdstuk 9** zetten we een stapje naar heldere communicatie aan de hand van het meta-model. Je ontdekt precies waar je op kunt letten, zodat je met chirurgische precisie leert herkennen wanneer iemand onduidelijk communiceert.

In **hoofdstuk 10** vind je de belangrijkste oefeningen om duidelijk, kort en bondig te leren communiceren.

In **hoofdstuk 11** leer je hoe je *snel* verbinding met iemand maakt. Een tipje van de sluier: het gaat vooral over energie en *rapport* maken. Spannend, want een beetje zweverig.

In **hoofdstuk 12** leer je hoe je een gesprek start. Laat het vooral als inspiratie dienen, want ik weet zeker dat dit al in je zit.

In **hoofdstuk 13** leer je hoe je oneindig veel gespreksonderwerpen vindt.

In **hoofdstuk 14** focussen we op charisma. Je weet wel, wanneer iemand een ruimte binnenloopt en iedereen opkijkt en denkt: 'Wie *is* dat...?'

Hopelijk ervaar je dit als een **concreet boek**, met gedetailleerde gesprekstips en praktische oefeningen. Dit is niet mijn zweverigste boek. We gaan niet in op diepere lagen zoals mindset, eigenwaarde en zelfliefde. Daar kan je in mijn andere boeken meer over lezen, zoals in het 'Zelfliefde doe-boek'.<sup>1</sup> Hoe krachtig die diepere dingen ook zijn voor je communicatie en sociale vaardigheden, we houden het voor nu bij de praktische toepassingen.

---

1 Mentale, diepere manieren om aan jezelf te werken, verwerkte ik in mijn andere boek: het Zelfliefde doe-boek - ISBN 978-94-9334741-0

# EXTRA STEUN BIJ DIT BOEK

Omdat jij het commitment bent aangegaan 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:

## 1. Stel me al je vragen

Je mag me altijd mailen op [rubin@hetnlpcollege.nl](mailto:rubin@hetnlpcollege.nl) met al je vragen, of om te vertellen dat je met dit boek begonnen bent en wat je intentie is. Intenties komen namelijk altijd uit, dus deel het gerust met me.

Wil je liever laagdrempelige interactie? Je kunt ook op Instagram contact met me opnemen: [@rubin\\_alaie](https://www.instagram.com/rubin_alaie).

## 2. Stel je vragen aan mijn lezerscommunity

Om met andere lezers van mijn boeken in contact te komen kan je een account aanmaken en berichtjes plaatsen in mijn lezerscommunity. Ga naar [community.hetnlpcollege.nl](https://community.hetnlpcollege.nl) en stel je even voor.

Ik reageer sowieso op ieder bericht, net als mijn andere enthousiaste lezers. Dus voel je welkom om mee te praten! Het is verwarmend om te zien wie je bent en wat jou bij dit boek bracht.

# OEFENING

## JOUW NULMETING

Je mag meteen aan de slag met de eerste stappen om socialer en communicatiever te worden, aan de hand van een simpele maar belangrijke introspectie op het gebied van je communicatieve en sociale vaardigheden.

We gaan **aan mensen in onze omgeving vragen wat ze van onze sociale vaardigheden vinden**, zodat we daarna precies weten waar we aan mogen werken. In dit hoofdstuk vind je de stappen die je mag nemen om deze introspectie uit te voeren.

### **WAAROM EEN NULMETING AAN DE START VAN DIT BOEK?**

Deze meting is meteen de waardevolste oefening van dit boek. Want hoewel het confronterend is om naar je verbeterpunten te kijken, is dat nodig om precies te weten waarin je mag groeien. Het is zelfs zo krachtig dat deze introspectie-oefening het allereerste actiepoint in dit boek is.

Door het volgende experiment uit te voeren, ontdek je waar je verbeterpunten liggen op sociaal en communicatief vlak, en ga je dit boek door een heel andere bril lezen. Bovendien heb je zo een mooi vergelijkingspunt, waardoor je over een tijdje terug kunt kijken en je groei kunt zien.



Introspectie betekent je trots opzij durven zetten en je eigen verbeterpunten onderzoeken. Dat is een enorm krachtige vaardigheid. De meeste mensen denken dat ze alles al weten over communicatie en sociale vaardigheden, maar als je aan introspectie durft te doen, word je een prettiger én beter persoon.

Bovendien: als je de vragen van deze oefening durft te stellen, **stel je je kwetsbaar op** en ga je **diepere gesprekken** aan dan je normaal zou doen. En dat zijn precies de **twee ingrediënten waar je vriendschappen mee uitdiept** of laat ontstaan. Dat is dus een prachtige bijvangst van deze oefening.

### STAP 1

#### **Vraag feedback aan anderen**

Ben je klaar voor de belangrijkste oefening van dit boek? Daar komt 'ie dan. Vraag aan **drie of meer mensen of ze de volgende vragen over jou kunnen beantwoorden**:

1. Wat zijn **drie kwaliteiten** van mij?  
Oftewel: welke sterke eigenschappen heb ik volgens jou?
2. Wat zijn **drie minder sterke eigenschappen** van mij?  
Oftewel: wat zijn mijn ontwikkelpunten volgens jou?
3. Wat doe ik **goed qua communicatieve en sociale vaardigheden**?  
Uit welk gedrag van mij maak je dat op?
4. Wat heb ik nog **te leren qua communicatieve en sociale vaardigheden**?  
Uit welk gedrag van mij maak je dat op?

Stel bovenstaande vier vragen sowieso. Iedereen die jou kent, is geschikt om deze vragen te beantwoorden. Kennissen die je nog maar een paar keer hebt gesproken, beste vrienden, collega's, familieleden, alles mag.

Voeg eventueel deze vragen toe :

1. Hoe zie je mij? Hoe zou je mij typeren?
2. Welk gedrag zie je? Welk gedrag van mij valt je op?
3. Wanneer, waar en hoe heb je wat gemerkt van de sterke en minder sterke eigenschappen die je hebt genoemd?
4. Wat zou het effect zijn als ik daar wat aan doe?
5. Wat wens je me toe?

*Welke trends ontdek je in de antwoorden die je in deze stap hebt gekregen? Zijn er sterkten en leerpunten die vaker terugkomen? Maak daar een notitie van en ga door naar de volgende stap.*

Heb je dit gesprek met drie of meer mensen gehad? Top, dit zijn waardevolle antwoorden! Deel je bevindingen gerust met mij via de lezerscommunity via [community.hetnlcollege.nl](https://community.hetnlcollege.nl).

## STAP 2

### **Vul je lijst met verbeterpunten aan met zelffeedback**

Bekijk de antwoorden die je hebt verzameld in de vorige stap. Kun je je erin vinden?

Kijk nu ook eens kritisch naar jezelf: **wat is voor verbetering vatbaar aan je communicatie en aan je sociale vaardigheden?** Welke sociale vaardigheden wil je beter ontwikkelen? Doe extra inspiratie op door in de inhoudsopgave van dit boek te kijken.

Als je dit gedaan hebt, heb je een lijst met leerpunten voor jezelf op sociaal en communicatief vlak.

## **Voorbeeld**

### ***Leerpunt 1: ik ga meer openstaan voor de mening van anderen***

Sta ik open voor de mening van anderen? Kan ik ook de visie van anderen uittesten? Zou de ander misschien gelijk kunnen hebben? Kan ik mijn trots opzij zetten en advies van anderen aannemen? Ik vind dat ik hier beter in mag worden, dus vanaf nu sta ik vaker open voor andere meningen en moedig ik anderen aan om mij iets te leren.

### ***Leerpunt 2: ik ga me vaker uiten***

Ik uitte me tot nu toe te weinig. Vanaf nu laat ik vaker aan mijn naasten weten wat er in me omgaat, wat ik denk en wat ik voel. Zo voelt het voor mijn naasten niet meer alsof er radiostilte is tussen ons en alsof we op aparte eilandjes leven.

### ***Leerpunt 3: ik toon voortaan meer affectie***

Ik toonde tot nu toe niet zo vaak mijn affectie aan mijn vrienden, familie en echtgenoot. Vanaf nu laat ik hen regelmatig weten dat ik van ze hou of dat ik ze gemist heb.

### ***Leerpunt 4: ik ga vollediger communiceren***

Ik communiceerde tot nu toe weleens dingen te laat, of ik checkte of overlegde soms helemaal niet met de ander. Vanaf nu laat ik bijvoorbeeld aan mijn echtgenoot op tijd weten dat ik over een week moet overwerken, zodat hij weet dat hij die avond iets voor zichzelf kan doen en niet op mij hoeft te wachten.

### ***Leerpunt 5: ik houd meer rekening met anderen***

Ik hield tot nu toe misschien te weinig rekening met anderen. Ik beredeneerde vanuit mezelf: wat wil ik, hoe wil ik het en wat zijn mijn voorkeuren? Daarbij vergat ik bijvoorbeeld te vragen wat een ander wilde, of ik vergat om attent te zijn en iets voor een ander te verzorgen. Vanaf nu vraag ik mezelf:

wat vindt de ander fijn? Wat heeft de ander nodig? Waar kan ik rekening mee houden? Wat wordt verwacht? Wat moet niet? Wat wil de ander? Wat vindt de ander belangrijk?

***Leerpunt 6: ik heb voortaan meer tact***

Ik was tot nu toe soms te eerlijk en niet tactvol, dus ik floepte er soms dingen uit. Vanaf nu wacht ik twee seconden voor ik iets zeg.

***Leerpunt 7: ik ga vaker in op emoties***

Ik besprak emoties soms te weinig. Ik mag voortaan bijvoorbeeld gewoon zeggen dat het niet leuk is dat mijn arm gebroken is. Niet alles hoeft steeds weggewuift te worden met 'Het komt wel goed...' Ik zeg het dus voortaan gerust als iets rot voelt en dat ik baal. Ik hoef niet alles te bagatelliseren en relativeren met een Stoïcijnse, rationele houding. Ik schenk gerust ook wat aandacht aan gevoelens in mijn gesprekken.

**WAT IS JOUW LIJST MET LEERPUNTEN?**

Bovenstaande lijst met leerpunten is maar een voorbeeld van wat er uit zo'n onderzoekje kan komen. Gebruik het ter inspiratie om je eigen lijst met leerpunten te maken, gebaseerd op je eigen onderzoek.

Ik ben heel benieuwd wat jouw leerpunten zijn. Deel ze gerust met me via de lezerscommunity: deel je resultaten via [community.hetnlcollege.nl](https://community.hetnlcollege.nl).

Zo, dat was de belangrijkste oefening al. Nu weet je waar jij de komende tijd allemaal op gaat letten om te groeien op sociaal gebied. In het volgende hoofdstuk beginnen we met de eerste sociale vaardigheid: luisteren.

# HOOFDSTUK 1

## LUISTEREN: ZO WORD JE GELIEFD BIJ IEDEREEN

In dit eerste hoofdstuk leer je **hoe je beter wordt in (actief) luisteren** naar een ander. Om verbinding op te bouwen met andere mensen, kunnen luistervaardigheden goed van pas komen.

We beginnen hiermee omdat je met meer luistervaardigheid twee vliegen in een klap slaat: beide hoofdthema's van dit boek komen hierin aan bod. Door te luisteren ben je  **sociaal** omdat je anderen de kans geeft om hun beleving te delen – én je bent tegelijk **communicatief** sterk, waardoor je nuttige informatie van anderen krijgt.

Neem je de uitnodiging aan om meer aandacht aan de mensen om je heen te geven? Lees deze **tips en regels om de beste luisteraar te worden** dan aandachtig en pas ze toe.