




IN 7 STAPPEN
EFFECTIEVER COMMUNICEREN
MET NLP



Communicatie is het smeermiddel tussen mensen en activiteiten.

Wil je iets aan iemand vertellen dan is goede communicatie essentieel.

Zonder effectieve communicatie loopt alles vast.

Veelal beseffen we niet dat we daarin zelf de belangrijkste factor zijn.

Ferdinand Aukes

N L P T R A I N E R



Na jarenlang directeur eigenaar te zijn geweest van een (para)medische groothandel, heb ik het roer omgegooid en ben ik weer gaan studeren.

Door de problematiek die ik destijds tegenkwam in communicatie, ben ik NLP opleidingen gaan volgen.

Ik had een bedrijf met personeel, maar het personeel luisterde niet. Ik vond dat het probleem lag bij het personeel en resultaten werden niet behaald.

Ik dacht: "wat is dit voor onzin? Ik ben toch duidelijk? Ik ben toch helder in mijn communicatie?"

En toch doen ze iets anders.

Ik wilde succes en wilde dat iedereen mij begreep daar naar zou handelen. Succes was met de paplepel ingegoten, mijn vader was altijd aan het streven naar perfectie.

Financiële vrijheid was belangrijk want dan kun je veel voor je kinderen betekenen, een mooi leven hebben zonder afhankelijk te zijn van anderen en alles kunt realiseren wat je wilt realiseren.

Het gevoel van vrijheid heeft een hele hoge waarde.

Mij is geleerd: "je gaat niet je hand ophouden en maak je dromen waar".

Vrijheid betekent voor mij dingen doen die je echt leuk vindt en vanuit je hart leven.

En iets kunnen betekenen voor je kinderen: alles meegeven wat je zelf belangrijk vindt zodat je een goede vader bent.

In die periode toen ik personeel had, zat ik vooral in mijn irritatie en boosheid.

Ik kwam niet uit mijn vicieuze cirkel.

Daardoor ontstonden juist meer spanningen en het resultaat was alleen maar negatief.

Stress liep op, doelen werden niet meer gerealiseerd, het leidde tot niets. Financieel ging het achteruit en het personeel moest ik ontslaan.

Nu moest er echt iets gebeuren.

Ik moest aan mezelf gaan werken.

Dat was in de tijd dat er nog geen internet was. Ik ben advertenties gaan zoeken over communicatie opleidingen en kwam met NLP in aanraking.

Ik dacht: "dan leer ik wat trucjes zodat ze beter leren werken".

Ik was 24 en wilde snel rijk worden. Ik heb toen een boek gelezen van Roy Martina, hij deed iets met NLP maar dat wist ik toen nog niet.

Ik deed karate en zat in fysiotherapie, hij had dezelfde overeenkomsten. Ik ben naar zijn 5-daagse NLP training gegaan. **Dat was echt een transformatie.**

Pas op dag 5 werd er iets in mij geraakt. Ik begon met huilen en kon de hele dag niet meer stoppen.

Dat heeft een verandering teweeg gebracht en ik dacht hier moet ik mee verder. Ik moet mezelf ook een opleiding gunnen.

Toen ben ik mezelf flink tegengekomen in mijn starheid en beperkende overtuigingen over mezelf en over situaties.

Ik wilde echt veranderen, ik wilde keuzevrijheid.

Ik wil de ander kunnen zien zoals hij of zij is en daar respect voor kunnen hebben.

Ik ben geestelijk veel rijker geworden en dat vind ik belangrijker dan financiële rijkdom. Het heeft heel veel zelfinzichten opgeleverd.

Ik kan nu naar het perspectief van een ander kijken en daar kan ik in mee bewegen.

En wat ik doe, doe ik nu met passie.

Vroeger wilde ik niet voor groepen staan, ik vond dat helemaal niks.

Inmiddels ben ik internationaal gecertificeerd NLP trainer en ik vind het fantastisch.

NLP staat voor Neuro Linguïstisch Programmeren. Met NLP leer je hoe je door middel van communicatie invloed krijgt op onbewuste breinprocessen.

Hoe zou het zijn als je effectiever kunt communiceren?

En je daardoor je doelen eenvoudiger bereikt? Anderen vlotter kunt overtuigen van jouw ideeën?

En daardoor conflicten kunt vermijden en weerstanden kunt overwinnen? Zou je dat willen?

In dit e-book ga ik je uitleggen hoe je dit in 7 stappen kunt bereiken.

DE 7 STAPPEN:

1

STEL JE GEWENSTE RESULTAAT VAST

2

WEET WIE JE GESPREKSPARTNER IS

3

WEES BEWUST VAN WAT JE UITSTRAALT

4

DE TOON MAAKT DE MUZIEK

5

IN KWETSBAARHEID ZIT KRACHT

6

OPTIMALE AFSTEMMING OP DE ANDER

7

GRENZEN VASTSTELLEN EN BEHOUDEN

Stap 1

Stel je gewenste
resultaat vast

We gaan vaak onbewust gesprekken in en denken vooraf niet na wat we als resultaat willen.

Maar we willen het liefst wel 'winnen' in een gesprek.

Dit klinkt misschien een beetje vreemd maar je wilt graag jouw kant van het verhaal duidelijk maken en daar erkenning voor krijgen.

Helaas is dit vaak niet wat er gebeurt.

We gaan een gesprek in en voelen en ervaren al snel dat de ander behendiger is in zijn of haar verwoordingen.

Daarbij komen emoties bij jou vrij wat er toe leidt dat je communicatie nog krampachtiger wordt.

De irritatie loopt op en er kan niet meer tot overeenstemming worden gekomen.

Jij bent verliezer, maar misschien de ander ook.

Daarom is het belangrijk om 'voor' te denken in plaats van nadenken. Dan is het namelijk al te laat.

Voordat je een gesprek in gaat met wie dan ook, bedenk welk resultaat je uit het gesprek wilt halen.

Een praktische oefening hiervoor is dat je vooraf helder voor ogen hebt wat je wil bereiken. Het liefst zintuiglijk specifiek.

Dus wat zie/hoor/voel/denk je zodra je het resultaat hebt behaald? En wat doet dat met je? Word je er blij van? Geeft het je inspiratie?

Zo ja, dan zit je op de goede weg.

Houd er wel rekening mee dat de uitkomst anders kan zijn dan dat jij je voorstelt.

Maar wel dicht bij jouw gewenste resultaat.

Daarnaast is het handig om te weten wat er bij jou zelf speelt waardoor je het resultaat nog niet hebt behaald.

Bijvoorbeeld: je wil graag dat een collega iets voor je gaat doen. Maar je gaat er al vanuit dat deze bezwaar gaat maken.

Zij heeft het ook druk en heeft stapels werk te verzetten. Echter je hebt haar hulp nodig om de taak van jou te volbrengen.

Zodra je al met de aanname dat ze het druk heeft het gesprek ingaat, zul je het resultaat bereiken van je aanname.

En bedenk maar eens hoe vaak je dit al is overkomen. Je innerlijke gevoel wordt waarheid.

Vandaar dat ik hieronder een stappenplan heb gemaakt waar je bij stil mag staan alvorens je een gesprek ingaat.

1. Wat wil je precies bereiken? Wat zal het resultaat van je resultaat zijn? Welk gevoel zal dit bij je oproepen?

2. Wat houdt je tegen om het resultaat te bereiken?

- a. Welke gevoelens heb je over jezelf?
- b. Wat denk je over jezelf?
- c. Wat zal de ander zeggen? Of wat zal zij of hij over je denken?
- d. Welke factoren spelen nog meer waardoor het resultaat er nog niet is?

Stel je bij elke bovenstaande vraag af of de gedachten of gevoelens daadwerkelijk reëel zijn. We maken het in ons hoofd vaak moeilijker en lastiger dan het is.

3. Welke kwaliteiten, vaardigheden en competenties heb je zoal om je doel te bereiken?

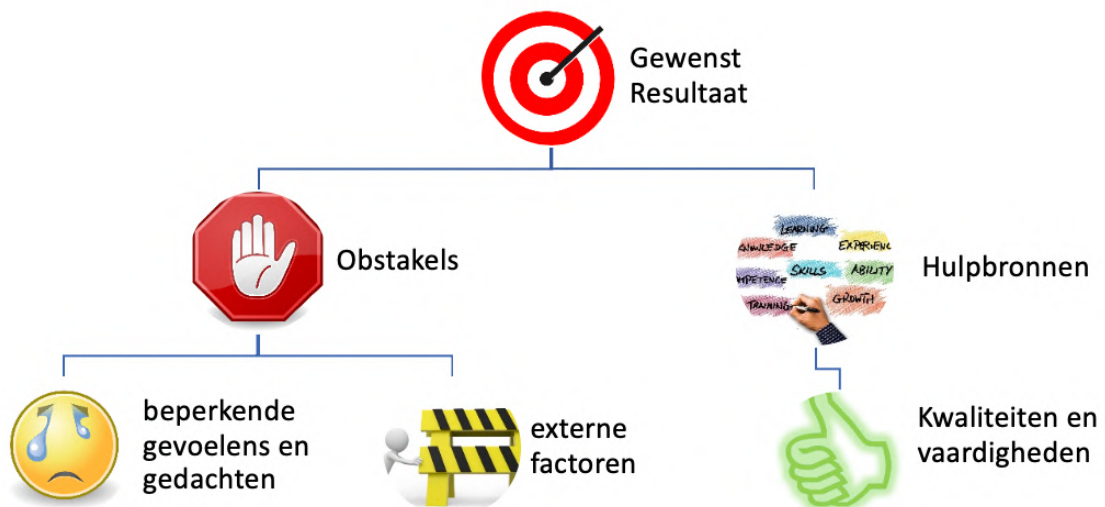
Dit kan zowel je charme zijn, je slimme gesprekstechnieken of je uitgekiende fantastische doel wat voor het hele bedrijf super gunstig zou zijn als tool om in te zetten.

Als laatste is het een super motivatie als je een tijdslimiet aan je doel koppelt.

Dus wil je een boodschap overbrengen, geef jezelf een deadline wanneer je het uiterlijk gaat zeggen.

Maak dit zo specifiek mogelijk.

Dus niet volgende week maar schrijf een datum en tijd op wanneer je het gaat zeggen. Een stok achter de deur werkt namelijk goed voor ons brein.



Beantwoord onderstaande vragen.

Mijn gewenste resultaat is (wat zie ik, hoor ik, voel ik, denk ik zodra ik dit heb bereikt):



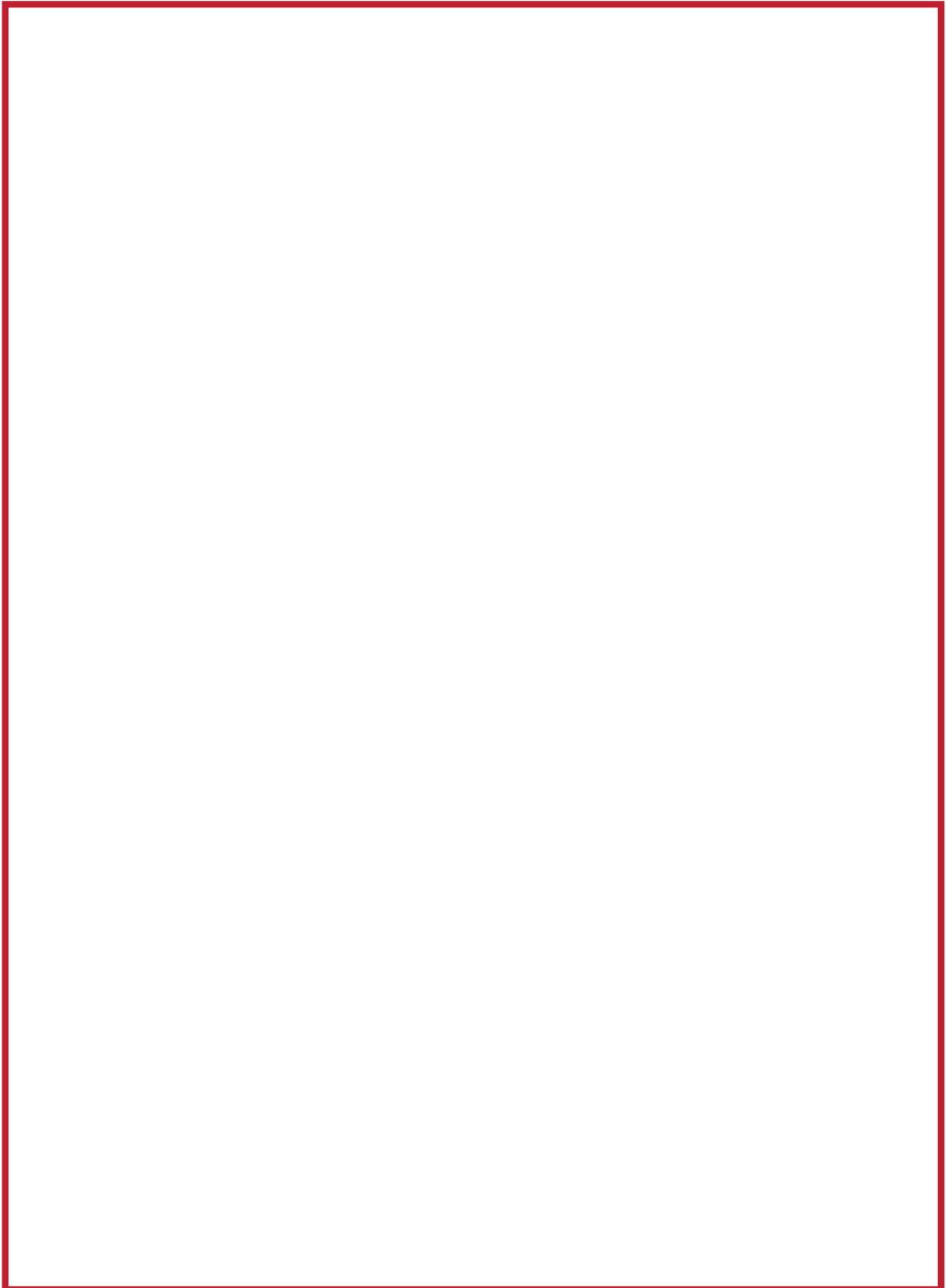
Wat houdt me tegen het resultaat te bereiken?



Zijn deze bovenstaande gedachtes en gevoelens altijd reëel?

Welke kwaliteiten, vaardigheden en competenties heb ik die me kunnen helpen mijn doel te bereiken?

Noem er minimaal 15. Dit geeft je extra mogelijkheden.



Stap 2

Weet wie je
gesprekspartner is

Is het je baas, collega, klant of leverancier? Wat weet hij of zij van de situatie af? Over welke voorkennis beschikt deze persoon?

Denk eens "voor" wat deze persoon wil, wat zijn of haar doelstelling is in deze situatie die jij wil.

We zijn vaak te veel afgestemd op onze eigen gedachten en hoe we het ongeveer willen. En nog meer hoe iets niet moet of wat er allemaal verkeerd is of dat iets toch wel zal mislukken.

We denken helaas niet vanuit de perceptie van de ander.

Welke gedachten hij of zij over de situatie kan hebben. Grote kans dat je denkt dat je dat ook niet kan weten.

Is dat werkelijk zo?

Verplaats je eens in de situatie van de ander. Vanuit welk perspectief is deze persoon met de situatie bezig waar jij ook deel van bent?

Welke belangen zijn voor hem of haar belangrijk? Wat zijn voor hem of haar mogelijke voor-en nadelen aan wat jij wil?

Welk belang heeft mijn gesprekspartner?

Schrijf dit volledig uit.



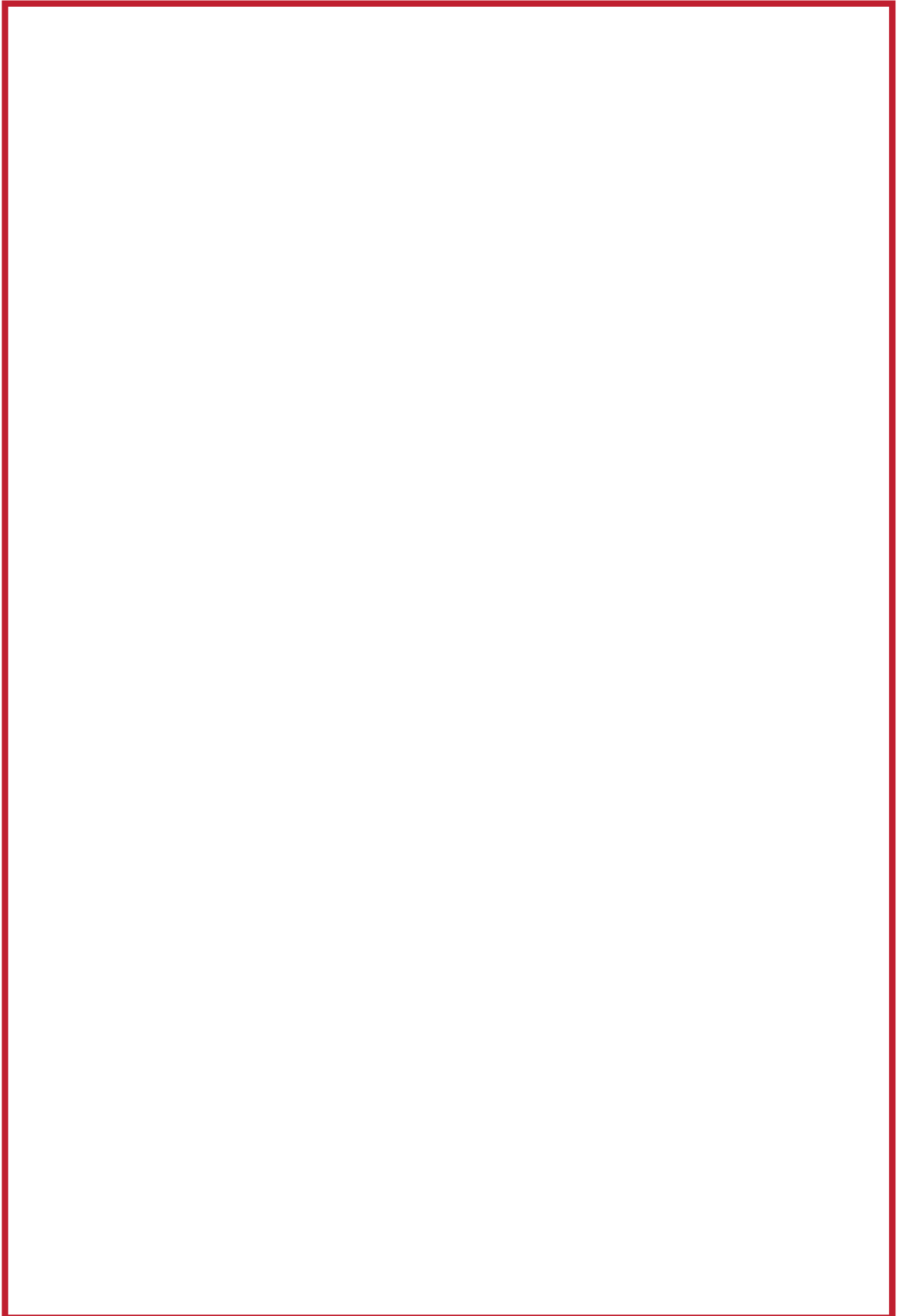
Heeft hij of zij ook nog verantwoording af te leggen naar iemand anders? Spelen er nog meer belangen?



Welke nadelen zitten er aan jouw wens/gedachten voor de ander?



Wat is het voordeel van jouw idee/gedachten voor je gesprekspartner? Wat zal het hem of haar of de organisatie uiteindelijk opleveren?



Stap 3

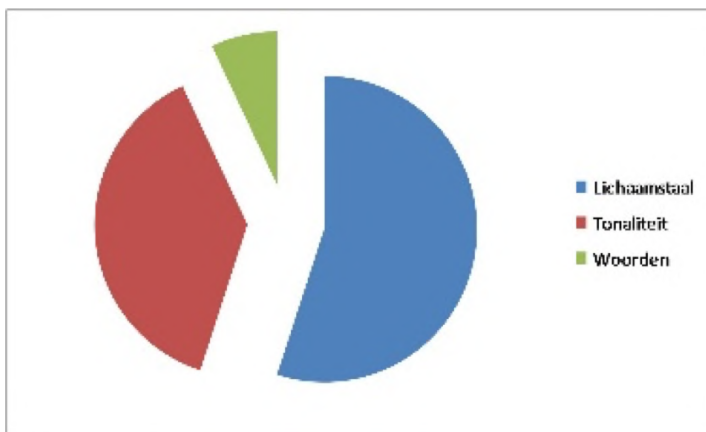
Wees bewust van wat je uitstraalt

Nu je weet hoe je gesprekspartner kan reageren omdat je een goede analyse hebt gemaakt, kun jij je voorbereiden op het gesprek.

Wist je dat veel van je communicatie uit non-verbaal bestaat?

Albert Mehrabian deed in de jaren 60 en 70 van de vorige eeuw onderzoek hiernaar. Hij kwam tot de regel 7/38/55.

Dit betekent dat onze communicatie voor 7% uit woorden, 38% uit stem en 55% uit lichaamstaal bestaat.



Zodra er een discrepantie is tussen je gesproken woord en je lichaamstaal geloven we eerder de lichaamstaal van iemand dan zijn gesproken woorden.

Zeker in situaties waarin een emotionele lading zit en waar onderhandelt moet worden is dit essentieel.

Waarschijnlijk heb je wel eens gehoord dat tijdens communicatie er een zender en een ontvanger is.

Vanuit NLP zijn er een aantal elementen waar je je aandacht op kunt vestigen.

Dit is vastgelegd in een model zodat het gemakkelijk te onthouden is. Dit model is het HALTO model.

HALTO staat voor Handen/armen, Ademhaling, Lichaamstaal, Tonaliteit en Oogbewegingen.

Dus stel je een toekomstig gesprek voor waarvan je vooraf al weet dat het spannend gaat worden voor je.

Ga met de informatie die je bij stap 1 en 2 hebt opgeschreven voor de spiegel staan en oefen het gesprek.

Kijk naar je zelf en zie welke houding je aanneemt als je iets uitspreekt wat jij wil. Let daarbij dus op HALTO. Rustige gebaren met je handen en armen zijn prima. Stop je handen niet in je broekzakken of verberg ze niet achter je rug.

Weet je niet goed waar je met je handen heen moet? Pak dan een pen vast tussen beide handen en laat af en toe los. Hierdoor ga je automatisch met je handen spreken.

De ademhaling vanuit de buik in combinatie met middenrif is het beste. Mocht je teveel in je borstkas zitten dan komt dit vaak onrustig over.

Als je staat, sta dan met gewicht verdeeld over beide benen. Knieën van het slot en je bilspieren aangespannen.

Spreek met een heldere duidelijke stem en maak gebruik van een goede articulatie en varieer in tonaliteit.

Je zult merken dat je meer de aandacht vast zal houden.

Laat je ogen de vrije loop. Als je te gefocust bent op je gesprekspartner kan dit dominant over komen.

Hoe rustiger maar wel met duidelijkheid en aandacht je spreekt hoe krachtiger het over zal komen op je gesprekspartner.



Stap 4

De toon maakt de
muziek

In mijn NLP opleidingen vertel ik vaak dat als je weerstand ervaart bij de ander, dit mogelijk aan je toon ligt waarop je het zegt.

Vanochtend nu ik dit boek aan het schrijven ben, had ik een coach klant die ervoer dat zijn oudste dochter veel weerstand vertoonde als hij haar wat vroeg.

Hij herhaalde zijn woorden en hoe hij het had gezegd. In de tonaliteit die hij naar mij toe gebruikte kwam er al weerstand opzetten.

En ongetwijfeld was dit al in afgezwakte vorm hoe hij het daadwerkelijk had gezegd.

Spreek de volgende woorden maar eens uit met het accent op het onderstreepte woord:

Wil je hier komen?

Wil je hier komen?

Wil je hier komen?

Wil je hier komen?

Wat bemerk je zelf?

Zodra de nadruk op tonaliteit verandert zal de boodschap dus ook anders overkomen.

Train jezelf om je tonaliteit aan te passen.

Vraag feedback en anderen zullen je erop wijzen hoe je iets zegt.

Stap 5

In kwetsbaarheid zit
kracht

Durf je kwetsbaar op te stellen in gesprekken. Indien je iets niet weet of kunt dan is dat voor je gesprekspartner fijn om te weten.

Vaak wordt gesteld dat kwetsbaarheid zwak is.

Als iemand snel in de emotie schiet kan dit als zwak worden ervaren door anderen. Maar je kunt kwetsbaarheid ook inzetten.

Niet door snel in emoties te schieten maar te laten merken dat iets je kwetst of dat het je pijn doet. Veelal zijn mensen zich niet bewust dat ze een ander kwetsen en is ook meestal niet de intentie van de ander. Maar het gebeurt vaak onbewust.

Kwetsbaarheid durven we vaak niet te laten zien.

Vroeger als jongen en als jongeman vond ik dat heel lastig.

Als ik terugga naar mijn puberteit en aan mijn eerste verliefde moment terugdenk en dit kenbaar wilde maken dan voelde ik me ontzettend kwetsbaar.

Bang om afgewezen te worden of nog erger zelfs uitgelachen te worden.

Dus wat deed ik?

Het niet zeggen en vast blijven hangen in mijn gevoelens en het niet uiten. Het gevolg was dat het meisje waar ik ontzettend verliefd op was tijdens schoolkamp met een andere jongen ging die zich wel uitte.

Wat heb ik toch gebaald van mezelf.

Maar ja, ik durfde me niet kwetsbaar op te stellen.

Later bij mijn eerste serieuze baan had ik een vergelijkbare situatie. Ik durfde niet te vertellen dat ik iets niet kon, maar het wel zou willen doen en zou willen leren.

Helaas kreeg een collega die taak erbij en mocht daarin ontdekken en groeien. Ook daar durfde ik destijds niet kwetsbaar te zijn.

Tijdens mijn NLP opleiding leerde ik me beter en effectiever te uiten.

Nu benoem ik wat ik voel en ervaar iedere keer weer de kracht ervan. De ander toont begrip en respect.

En dat wil jij toch ook?

Uit jezelf naar de mensen om je heen, toon je emoties, spreek je gedachten uit, laat juist ook je kwetsbare kanten en onzekerheden zien.

Laat zien dat je gewoon een mens bent, net zoals iedereen om je heen – en ze zullen je veel eerder mogen, vertrouwen, respecteren en dingen met je delen.

Opdracht:

Ga in gesprek met iemand waar jij je veilig voelt maar bij wie je het ook spannend vindt jezelf kwetsbaar op te stellen.

Benoem je gevoelens over een bepaalde situatie.

Beschrijf je ervaring:

Stap 6

Optimale afstemming
op de ander

In NLP noemen we dit *Rapport*.

Rapport is optimaal afstemmen in wederzijds respect, harmonie en vertrouwen. Hiervoor zijn een aantal regels essentieel.

Sort by self / sort by other

Sort by self: het ordenen en sorteren van de wereld vanuit je eigen waarneming en je eigen beleving. Je komt tegemoet aan je eigen behoeften en aan de vervulling van je eigen wensen.

Sort by other: het ordenen en sorteren van de wereld vanuit de waarneming en beleving van de ander. Het model van de wereld van de ander heeft voorrang boven dat van jezelf en je aandacht richt zich op het belang van de ander.

Sort by self

Sort by self is een bewuste keuze om je eigen model van de wereld voorrang te geven en daar verantwoordelijkheid voor te nemen.

In tegenstelling tot wat vaak gedacht wordt, dat voor jezelf kiezen egoïstisch is, ontstaat er vanuit zelfrespect vaak respect (tenzij je de ethiek uit het oog verliest en de ander opzettelijk schade toebrengt).

Essentieel is dat je de keuze hebt voor zowel *Sort by self* als *Sort by other*; het geeft je een grotere flexibiliteit en zorgt voor het houden van gezonde grenzen.

Sort by other

Een goed contact tot stand brengen doe je in de eerste instantie door met je volledige aandacht en intentie gericht te zijn op de ander, *sort by other*.

Het is vergelijkbaar met empathie, je leeft mee met de ander en je aandacht is gericht op het wereldbeeld van de ander zonder iets op te geven van wat voor jou van belang is.

Daarbij is het dus nuttig om je eigen behoeften en beperkingen te kennen en op tijd aan te geven waar jouw grens ligt.

Grenzen maken een onderscheid en handhaven de individualiteit, maar zijn tevens doorlaatbaar en maken de uitwisseling van informatie mogelijk; een verbinding zonder samen te smelten.

De verschillen nog even op een rij:

	SORT BY OTHER	SORT BY SELF
Intentie:	Handelen in het belang van de ander	Meer gericht in je eigen belang
Aandacht:	Oogcontact, luisteren naar de ander, bewustzijn gericht op de ander	Minder oogcontact, half luisterend, bewustzijn gericht op jezelf
Fysiologie:	Voorwaarts leunend, handen/armen meer open	Meer achterwaarts leunend, handen/armen meer gesloten
	Je bemerkt gelijkenissen en verschillen.	Je bent meer gericht op de verschillen
	Je spreekt meer vanuit: jij	Je spreekt meer vanuit: ik

Opdracht: Sort by self – Sort by other

- Ga eens bewust in gesprek met iemand en spreek vooral in *Sort by self* vanuit eigenbelang en spreek in termen van 'ik en mijn ...'. Merk eens op hoe de ander non-verbaal reageert. Kijkt hij/zij weg? Of naar beneden?
- Vervolg het gesprek of knoop met iemand anders een gesprek aan en wordt nu vooral *Sort by other*. Ga mee in het Model van de Wereld van de ander. Merk eens op wat er dan gebeurt. Blijft de persoon je aan kijken? Houdt hij/zij contact? Grote kans.
- Speel hier de komende tijd eens mee in diverse gesprekken. Merk op hoe hierdoor je invloed groter wordt.

Beschrijf hieronder je resultaten:



Stap 7

Grenzen vaststellen en
behouden

Wees tijdens ieder gesprek en iedere situatie helder in wat jij wil en vanuit welke kaders je samen wil werken.

Dit geldt natuurlijk zowel zakelijk als in privé situaties.



Maar de grootste uitdaging is te weten wat je grens is. Veelal zijn we ons hier niet van bewust.

Pas op het moment dat we boos of verdrietig worden, weten we dat er over een grens is gegaan.

Onderzoek daarom op welk moment je boos of verdrietig werd.

Wat deed/zei de ander waardoor je 'geraakt' werd?

Welke waarde van jou werd overschreden?

Wat zegt dit over jou?

Wat vind je dus belangrijk?

Zodra je dit goed hebt onderzocht en dus weer je waarden kent, kun je het ook aangeven.

Grote kans dat je moeite hebt met het aangeven van je grens als je hier niet bewust van was.

Merk maar eens op wat je lichaam je vertelt zodra er over je grens wordt gegaan. Vaak bouwt er een spanning in je lijf op en ga je trillen of shaken.

Dit betekent dat je grens al is overschreden.

Hoe geef je dan je grens aan?

Door het te benoemen.

Letterlijk zeggen; je gaat nu over mijn grens.

Spreek hierbij vanuit de "ik" vorm en vertel wat het persoonlijk met je gevoelstoestand doet.

Bijvoorbeeld: ik heb last van je gedrag X, of dat wat je zojuist hebt gezegd,..... Daardoor krijg ik het gevoel dat.....

Door het op deze specifieke manier te benoemen veroordeel je de ander niet als persoon maar wel maak je de ander bewust van wat hij of zij zegt of doet.


Geef je gesprekspartner de kans om hierop te reageren. Val hem of haar dan ook even niet in de rede en laat deze persoon uitpraten.

Mocht je het oneens blijven, benoem dit dan ook. Je mag van mening verschillen.

Door vervolgens te benoemen hoe je het liever ziet of wat je zelf zou willen kan de ander hier beter op anticiperen.

In bepaalde gevallen is het goed om te wachten je grens aan te geven.

Als je het gevoel hebt dat je in woede uitbarst, wacht dan een tijdje tot de heftigste emotie is verdwenen. Je kunt dan namelijk adequater reageren.



Vanuit je onbewuste neem je dan betere argumenten mee dan wanneer je direct boos uitvalt.

De boodschap komt dan uiteindelijk beter bij de ander binnen.

Blijf consistent in het aangeven van je grens.

Heel veel succes!

De volgende stap

Hoe kun je met deze informatie aan de slag gaan?

Ben je gegrepen door dit e-book en wil je hiermee aan de slag?

Meld je aan voor een gratis proefles NLP.

Tijdens deze informatie avond krijg je inzicht in hoe je brein werkt waardoor je gedachten zo zijn gevormd zoals ze nu zijn.

Je leert hoe je gedachten kunt ombuigen naar gewenste gedachten en wat we je kunnen bieden tijdens een opleiding NLP.

Problemen worden voor jou juist uitdagingen die je vlot weet op te lossen.

Moeilijke mensen bestaan niet meer aangezien jij flexibel kunt zijn en weet hoe je er tactisch mee om kunt gaan.

Je brengt focus aan in je eigen leven waardoor je succesrijk wordt in dat waar jij graag succesvol in wilt zijn.

Ja, ik schrijf me gratis in!