

VERBINDING MAKEN

1

Breng je aandacht naar het hier en nu

Neem voor gesprekken waar je met volle aandacht bij wilt zijn de tijd om eerst te ontspannen, zodat je relaxt het gesprek ingaat. Haal rustig adem en schrijf dingen op die in je gedachten opkomen. Als je vervolgens het gesprek ingaat, blijf er dan aandachtig bij.

2

Doe het eerst in je hoofd

Voordat je een situatie ingaat, beeld jezelf eerst in hoe het zou gaan vanuit een gevoel van ontspanning, enthousiasme, zelfvertrouwen of plezier. Hoe beter het er in je hoofd uitziet, hoe groter de kans dat het in het echt ook goed gaat.

3

Maak contact

Leg je smartphone al ruim voor het gesprek opzij zodat je aandacht helemaal bij het gesprek is. Neem vlak voordat je het gesprek ingaat de tijd om af te stemmen op de ontvanger. Wie zit er tegenover je? Maak bewust oogcontact.

4

Luister actief

Als je echt contact wilt maken met je gesprekspartner, dan maak je van het luisteren een meditatieve oefening. Luister aandachtig naar alle woorden die iemand zegt. Merk op wanneer je zelf woorden begint in te vullen en stel als het nodig is verduidelijkingsvragen.

5

Wees extreem specifiek

In situaties waarin je zeker wilt weten dat de ander exact begrepen heeft wat jij bedoelt, loont het de moeite om extreem specifiek te zijn. Zelfs zo specifiek dat het een beetje kinderachtig aanvoelt. Pas als de ander het bijna irritant begint te vinden, ben je specifiek genoeg en heb je je resultaat bereikt.

6

Beïnvloed het onderbewuste

Gebruik slimme taalpatronen, je stemgebruik en je lichaamstaal om het onderbewuste van de ander te beïnvloeden. Dat zorgt ervoor dat alles wat je zegt logisch en goed gaat klinken zodat ze (bijna) alles van je aannemen.

7

Geef positieve suggesties

Als je iets positiefs opvalt aan iemand, merk dat dan op en licht het voor ze uit. Geef de suggestie dat het in de toekomst alleen nog maar beter gaat worden.