

Het Grote Handboek Voor De Coach

Essentiële Coaching-Technieken:
Alle Tips & Tools Die Iedere Coach Moet Kennen

Eerste druk, mei 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

9789083246253

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.

Inhoudsopgave

Inleiding	16
Zo werkt dit boek	18
Extra steun bij dit boek	19
6 Essentiële Coachvaardigheden: Coach-Competenties Die Iedere Coach Moet Beheersen.....	20
Anti-coachvaardigheden: wat coaching zeker <i>niet</i> is....	21
Essentiële coach-competenties: doe deze 6 dingen als coach	22
Vaardigheid 1: langetermijnvisie en werken met jaartrajecten.....	22
Vaardigheid 2: concretiseren, implementeren en activeren door <i>doe-werkwoorden</i> te vinden	22
Vaardigheid 3: geef huiswerktaken.....	23
Vaardigheid 4: de ladder tegen de juiste muur zetten (Effectiviteit: heb je wel het goede gedaan?).....	25
Vaardigheid 5: daadwerkelijk de ladder op klimmen (Efficiëntie: heb je het wel goed gedaan?)	26
Vaardigheid 6: ga niet psychologiseren maar geef een schop onder de kont	28
59 Krachtige Coaching-Tips	29

Coaching-tip 0 – Stel een duidelijk doel... dit is 80 procent van het werk	30
Coaching-tip 1 – Span je in, want je bent niet zomaar gezellig een gesprekje aan het voeren	31
Coaching tip-2 – Onderneem direct actie en onderneem veel – herhaalde – actie	32
Coaching-tip 3 – Succesvolle coaches onderscheiden zich niet met technieken, maar met hun <i>verbinding</i> en <i>aanwezigheid</i>	34
Coaching-tip 4 – Let op de <i>vorm</i> en benoem de <i>patronen</i> die je daarin aantreft	36
Coaching tip 5 – Ontwerp(!) huiswerk (of laat de client het huiswerk bedenken)	39
Coaching tip 6 – Laat je cliënt focussen op wat hij/zij wil	44
Coaching-tip 7 – Wees geen zachte heelmeester	47
Coaching tip 8 – Verplaats je cliënt fysiek	48
Coaching tip 9 – Stelt de client een vraag? Zoek naar de juiste vraag áchter die vraag	49
Coaching tip 10 – Coachen met babystapjes (Kaizen) ..	50
Coaching tip 11 – Heb een bewijs-procedure voor het behalen van het doel van de client: meten is weten ...	52
Coaching-tip 12 – Blijf continu checken bij de cliënt....	54

Coaching-tip 13 – Je kunt op ieder moment de congruentie en ecologie checken.....	55
Coaching-tip 14 – Maak het klein en behapbaar.....	57
Coaching-tip 15 – Je gemoedstoestand lost al een heleboel op: analyseer later pas het probleem/doel ...	57
Coaching-tip 16 – Zorg voor een goed begin: de eerste stappen bij het voorbereiden van een interventie.....	58
Coaching tip 17 – Gebruik de NLP-spirit door te vragen: 'Hoe?'	60
Coaching tip 18 – Zet een stevig begin neer met de volgende tools.....	60
Coaching tip 19 – Heb stiltetolerantie.....	62
Coaching tip 20 – Installeer een filter ter bescherming voor jezelf	63
Coaching tip 21 – Ken een goede balans tussen permissief en autoritair.....	65
Coaching tip 22 – Praat (en schrijf!) even na met de client	66
Coaching-tip 23 – Laat aan de cliënt weten hoe belangrijk coaching is	68
Coaching tip 24 – Pseudo orient in time voor minder weerstand	69
Coaching tip 25 – Raak de client aan.....	70

Coaching tip 26 – ‘Go First’	71
Coaching tip 27 – Subtiel knikken voor volgzzaamheid – De interne ja-ladder	71
Coaching tip 28 – Wat mensen zeggen over anderen zeggen, slaat op hunzelf	73
Coaching tip 29 – Spiegel de client om hem of haar iets af te leren	73
Coaching tip 30 tot en met 59	74
Laten we dit hoofdstuk afsluiten met een affirmatie voor coaches	82
Het Belangrijkste Coach-Model: Het Outcome Model [Volledig Stappenplan!] [Grow-Model]	84
Stap 0 – Begin nooit zomaar met een model: maak eerst ‘rapport’ met de cliënt	88
Stap 1 – Alvast ‘model-loos’ vragen wat het doel is	90
Stap 2 – Tijdlijn neerleggen (optioneel)	93
Stap 3 – Structuur uitleggen	96
Stap 4 – ‘Permissieve’ elementen	97
Stap 5 – De vier punten van het model aflopen:	99
Punt 1 – Huidige situatie (HS)	101
Punt 2 – Gewenste situatie (GS)	110
Punt 3 – Obstakels (OB)	114

Punt 4 – Hulpmiddelen/Hulpbronnen (HB)	119
Stap 6 – Gesprek samenvatten in wij-vorm	122
Stap 7 – Het doel installeren op de tijdlijn	123
Stap 8 – Afsluiten met een vooronderstelling dat de client iets meeneemt	126
Ecologie-check	127
Huiswerk opgeven aan de client	128
Intakegesprek: stel deze vragen [Voorbeeldformulier & Stappenplan]	130
Coachplan opstellen: voorbeeld.....	133
Welke elementen horen in een intakegesprek?	136
De Échte Coachvraag Helder Krijgen? 3 Confronterende Coachvragen	139
Vraag 1: de schaamte-vraag.....	141
Vraag 2: de anders-werk-ik-niet-met-je-vraag	142
Vraag 3: de upchunk-vraag: Wat krijg je als je het doel hebt behaald?	145
Pijn & Plezier Als Coach-Middel	147
Wat is het pijn-plezier-principe, het belangrijkste onderdeel van NAC?	148
De verschillende namen van het pijn-plezier-principe...	150

Waarom werkt het pijn-plezier-principe?	152
Wat zijn de stappen om dit principe (de Dickens- techniek) toe te passen?	157
Hoe Motiveer Je Iemand? 20 Krachtige Tips [Bemoedigen & Motiveren].....	164
Tip 1 – Hoe werkt motivatie het beste? Gebruik pijn en plezier!	168
Tip 2 – Motiveer en bemoedig met de ‘Wat als...’- techniek!	173
Tip 3 – Positief gedachten lezen.....	174
Tip 4 – Bemoedig op hogere logische niveaus	176
Tip 5 – Bemoedig ook op growth mindset, dus lagere niveaus	182
Tip 6 – Motiveer door niks voor te kauwen	184
Tip 7 – Weet je wat goed werk? Er überhaupt al zijn voor die persoon	185
Tip 8 – <i>Jezelf</i> motiveren? Hoeft helemaal niet! Ontvang lekker hulp!	187
Tip 9 – Goed leren bemoedigen? Richt je op <i>eigenwaarde!</i>	189
Tip 10 – Voordat je iemand kunt motiveren, moet die persoon jou vertrouwen	190

Tip 11 – Laat je discipline groeien	192
Tip 12 – Stel doelen.....	193
Tip 13 – Zet kleine stapjes.....	194
Tip 14: Het mega-cliché: weest trots en beloon jezelf	196
Tip 15: Muziek geeft een moraalboost	197
Tip 16: Blijf lief en mild voor jezelf	198
Tip 17: “outside the box” denken door iets op een nieuwe manier te doen.....	199
Tip 18: Een positief voorbeeld vinden.....	200
Tip 19: Werk met to-do lists en werk deze ook af.....	201
Tip 20: Geniet van je taak: ontvlucht je taak niet.....	202
Positieve Intentie Herkaderen: Belangrijke Coachmechaniek.....	204
Positieve intenties en behoeften kunnen op waardevolle én waardeloze manieren vervuld worden	205
(H)erken dus de fundamentele behoefte/positieve intentie!	207
Fundamentele behoefte 1: Zekerheid, veiligheid en controle.....	208
Fundamentele behoefte 2: Onzekerheid, variatie, vrijheid en zelfstandigheid	209

Fundamentele behoefte 3: Belangrijkheid en erkenning	210
Fundamentele behoefte 4: Liefde en connectie	211
Fundamentele behoefte 5: Groei	212
Fundamentele behoefte 6: Bijdragen	213
Herken je een disfunctionele manier voor een positieve behoefte/intentie? Herkader hem als volgt!.....	214
Manier 1: scheid gedrag van intentie.....	215
Manier 2: vind het probleem achter het probleem met de vraag: “Waar loop ik voor weg? Wat wil ik niet voelen?”	217
Manier 3: extra vragen die je kunt stellen om een positieve intentie-herkadering uit te voeren	218
Gedrag Veranderen: Slechte Gewoontes Afleren & Doorbreken	219
Tip 1 – Hoe kom je van slechte gewoontes af? Begin met de ‘hoe-vraag’ om tot zelfkennis te komen.....	220
Tip 2 – Nu je weet waar het ‘mis gaat’, kun je het patroon gericht doorbreken.....	223
Tip 3 – Doorsta de initiële pijn om dat ongewenste patroon te doorbreken	227
Tip 4 – Gebruik de kracht van ‘nieuwigheid’ om gewoontes te veranderen	231

Tip 5 – Doorbreek ongewenste gewoontes <i>niet</i> met je gedachten, maar <i>wel</i> met daden	235
Tip 6 – Neem babystapjes door de Kaizen-methode toe te passen	238
Tip 7 – Wees niet streng voor jezelf: er is niks mis en het gaat goed!	241
Tip 8 – Herkader de positieve intentie & vervul de fundamentele behoefte op een betere manier!	243
Tip 9 – Herkader de context van het ongewenste gedrag	246
Tip 10 – Vind brandstof! Analyseer jezelf met het pijn-plezier-principe	248
Tip 11 – Gewoonte afleren? Neem de regie over van het onstuimige reptielenbrein (dat wel een positieve intentie heeft)	253
Tip 12 – Vergroot je bewustzijn... en dat doe je door meditatie (alleen al ademen kan genoeg zijn!)	257
Tip 13 – Ook vergroot je jouw bewustzijn over oude gewoontes door te reflecteren en de reflecties op te schrijven	259
Tip 14 – Nieuwe gewoonte ontwikkelen? Staar je niet blind op het probleem, maar kijk naar wat je wilt	260
Tip 15 – Heb wat <i>belangrijks</i> in je leven.....	263

Tip 16 – Meer bewustzijn door een formeel doel te stellen.....	265
Tip 17 – Maak even een plaatje van je nieuwe gedrag: visualiseren (met fantasie!) en affirmeren.....	266
Tip 18 – Omring jezelf met excellente mensen	268
Tip 19 – Gebruik de kracht van de logische niveaus...	270
Tip 20 – Neem verantwoordelijkheid, oftewel: wees proactief om je gedrag te veranderen	273
Tip 21 – Forceer je nieuwe gewoontes niet, maar gebruik 'power' door te vertrouwen en los te laten ..	274
Tip 22 – Hoe lang duurt het om een nieuwe gewoonte aan te leren? Je kunt nu direct gewoon anders leven	277
Tip 23 – Onderhandel nooit met jezelf: pas de vijf-seconden-regel toe	278
Tip 24 – Onderhandel nooit met jezelf: doe het 100%	279
Tip 25 – Slechte gewoontes doorbreken? Niks is zo effectief als een coach	280
Tip 26 – Praat er met anderen over: zing je blues en geef het daarmee ruimte	281
Tip 27 – Dissocieer ervan	282
Ziektewinst: #1 Saboteur Van Succes [Definitie & Uitleg]	283

Wat is ziekte winst?	284
Voorbeelden van ziekte winst.....	285
De behandeling voor ziekte winst.....	289
Vragen om te stellen om rekening te houden met ziekte winst (behandelen door te voorkomen).....	291
Behandelen via herkadere n (van de fundamentele behoefte n)	297
Behandelen met intense pijn en intense plezier	300
Ook beperkende overtuigingen blijven hangen door ziekte winst	301
Bonus hoofdstuk: Overzicht van alle bekende coach modellen.....	303
Bonus hoofdstuk: Verschillende coachingsstijlen	315
Bonus hoofdstuk: Coaching methodes Overzicht	323
Bonus hoofdstuk: Wat Is NLP Coaching & Wat Doet Een NLP Coach?	331
Bonus hoofdstuk: Provocatief coachen: 76 voorbeelden & technieken	338
Wat is provocatief coachen? De betekenis van provocatief coachen.....	341
Het ontstaan van provocatief coachen (provocatieve gespreksvoering)	342

De 6 vooronderstellingen (principes) van provocatief coachen	343
Waarom werkt provocatieve therapie?	345
Liefdevolle voorwaarden om te provoceren/plagen	347
Dus: leef eerst mee vóór je begint aan provocatieve gespreksvoering	349
Provocatieve techniek 1: Advocaat van de duivel – Voorschrijven van het symptoom / probleem	350
Provocatieve techniek 2: Advocaat van de duivel – Verdedigen van het probleem / het probleem ontkennen	353
Provocatieve techniek 3: Het doel betwisten / er geen geloof in hebben dat het goed komt	356
Provocatieve techniek 4: Stereotyperen! Bijvoorbeeld via de vier 'Spreek-modi'	358
Provocatieve techniek 5: Absurde oplossingen en verklaringen	359
Provocatieve techniek 6: <i>Liefdevolle</i> omgekeerde psychologie (dit is zelfs non-provocatief)	361
Provocatieve techniek 7: Humor, spot en overdrijven (van het negatieve zelfbeeld van de cliënt)	364

Provocatieve techniek 8: Imiteren/nabootsen.....	368
Provocatieve techniek 9: Twee keer 'jojo-en' tussen overdrijven en ontkennen.....	369
Provocatieve techniek 10: Tegen de gedragsregels van een professionele coach ingaan	370
Provocatieve techniek 11: Positief affirmeren op het eind	372
Bonushoofdstuk: 3 Voorbeelden Van Coachgesprekken	375
Bonushoofdstuk: Waarom Coaching?	380
Bonushoofdstuk: Waarom Coach Worden? 3 Redenen.	388
Bonushoofdstuk: Hoe Word Ik Coach? Zo Word Je (Zakelijk) Succesvol Als Coach	396
Bonushoofdstuk: Coach-Praktijk Opzetten: 22 Tips Om Te Starten, Promoten & Verdienen	404
Bonushoofdstuk: 169 coachingsvragen voor in de toolbox van iedere coach	449
Meer van Rubin Alaie.....	483

Inleiding

Hoe kun je je coachingsvaardigheden verfijnen, zodat je nog effectiever bent in je coachingsgesprek? Welke technieken bestaan er allemaal? In dit boek vind je de essentiële verzameling coachingstools voor top-coaches.

We beginnen dit boek met de **zes belangrijkste basishoudingen en vaardigheden van coaches**. Dit doen we omdat ik graag kraakhelder voor jou wil zijn over wat coaching wel en niet is. Coaching is namelijk **niet** een gezellig theebransje. Daarom start ik graag met dat essentiële hoofdstuk.

Vervolgens geef ik je **59 tips die je kunt meenemen in jouw dagelijkse coachpraktijk**. Wellicht spreken sommige je aan – en wellicht zijn sommige andere technieken jouw absolute favoriet. In dit hoofdstuk ga ik op aardig wat details in.

Die 59 tips hoef je natuurlijk niet allemaal toe te passen. Wat wél aangeraden is om toe te passen, is **het duo-hoofdstuk dat daarna komt: over het intakegesprek**. Ik geef je het belangrijkste model dat je hiertoe kunt gebruiken.

Vervolgens geef ik je een aantal hoofdstukken met de krachtigste “coachingsmechaniekjes”, zoals **motivatie, de**

positieve intentie, pijn-en-plezier, gedragsverandering en ziektewinst.

Tot slot vind je in de bonushoofdstukken een vrachtlading extra tools.

Zo werkt dit boek

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

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.

Test de verschillende tools uit dit boek de komende tijd dus uit. Na een aantal maanden kun je vervolgens het verschil opmerken in de resultaten van jouw coachcliënten.

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**

6 Essentiële Coachvaardigheden: Coach-Competenties Die Iedere Coach Moet Beheersen



We beginnen dit boek met een hoofdstuk waarin we een aantal essentiële basishoudingen van een coach bespreken. Welke **vaardigheden** en **competenties** moet je **als coach** hebben? Hier vind je de zes belangrijkste vaardigheden die niet mogen ontbreken bij effectieve coaches. Lees verder...

Anti-coachvaardigheden: wat coaching zeker *niet* is...

- Coaching is geen vriendschap.
- Coaching is ook niet: sociaal acceptabele dingen zeggen.
- Coaching is al helemaal niet: passief zitten en een beetje praten over 'je moeilijke jeugd'.

Wat is het wel?