

# PSYCHOLOGIE

MAGAZINE

EEN MINI CURSUS  
SMALL TALK MET  
TIPS VAN  
HARO KRAAK

ZO DOORBREEK  
JE KLEINE  
PRAATJES

KOETJES EN  
KALEJES  
DE KUNST VAN  
COMMUNICATIE

DE GIDS  
SMALL TALK  
VOOR

DUMMIE S

BRENE BROWN  
"NIET ZIJN WIE JE  
BENT MAAKT JE  
HEEL ERG  
EENZAAM".



# DEGIDS SMALL TALK VOOR DUMMIES

Stoomcursus smalltalk:  
zo leer je

keuvelen

met iedereen

Sommige mensen praten moeiteloos over koetjes en kalfjes, voor anderen is smalltalk een verschrikking. Voor wie bij die laatste groep hoort, op de volgende pagina lees je een kleine stoomcursus..





**S**tel, je staat in een boekwinkel. In je handen een kookboek met recepten die niet langer dan 15 minuten de tijd kosten om te maken. Dan zegt iemand opeens: 'Dat lijkt op een kookboek voor mij – in een kwartiertje een maaltijd op tafel, werkt dat ook?'

Je denkt even na  
en zegt: "Ja volgens  
mij wel".

'Een vriend van me  
zegt dat elke maaltijd  
die korter dan een  
uur duurt om te bereiden  
niet de moeite waard  
is om te koken.'

In deze hypothetische situatie was jij een proefpersoon van iemand die oefent op een praatje maken. Want dit is een voorbeeld uit het boek *How To Talk To Absolutely Anyone*, in te zetten als iemand niet heel happig reageert.

Het is goed om een lichtprikkelende stelling of mening te poneren, schrijft auteur Mark Rhodes, zodat mensen daar op kunnen reageren. Waarna je weer een vraag kunt stellen, niet al te moeilijk liefst, hoewel het nog lastig kan zijn om op deze eigenaardig specifieke vraag een antwoord paraat te hebben.

'Aha', zeg je. 'Ja, zo kun  
je er ook naar kijken.'

'Wat is het langst  
wat jij ooit hebt  
uitgetrokken voor een  
diner en was het  
beste maaltijd ooit?'

Kun je beter leren praten met vreemden? Wel volgens boeken zoals *The Fine Art of Small Talk* van Debra Fine, *Small Talk Hacks* van Akash Karia of het eerder genoemde *How To Talk To Absolutely Anyone*. Toevallig vertonen de boeken nogal wat overlap (of misschien hebben ze goed naar elkaar gekeken, dat kan ook), dus er zijn zeker een paar algemeen geldende lessen uit te distilleren.

Let wel: deze tips zijn vooral nuttig voor beginners en introverte mensen. Bovendien zijn de boeken waar ze aan ontleend zijn erg Amerikaans: een praatje maken staat daar al snel synoniem aan netwerken. De achterliggende gedachte is dat smalltalk kansen biedt – iedere persoon die je ontmoet kan je verder helpen.



**Niet bang zijn**

De eerste en belangrijkste open deur die de boeken intrappen is makkelijker gezegd dan gedaan: wees niet bang voor een praatje met een vreemde. Angst vertaalt zich namelijk in een verkrampt lichaam en een defensieve geest. En dan gaat het dus altijd mis. Maar hoe die angst te overwinnen? Ten eerste, door het vaak te doen: praat met de tra bestuurder, de barista, de ober en de caissière, en het zal vanzelf makkelijker gaan. Ten tweede, visualiseer van tevoren dat een ontmoeting goed

gaat, dwing jezelf tot positief denken. Mark Rhodes raadt in ernstige gevallen zelfs aan om naar een hypnotiseur te gaan om denkpatronen te doorbreken. Een andere oefening die hij aanraadt is vergelijkbaar met meditatie: wees je bewust van de gedachtes die je hebt, neem een moment om te focussen op waar je nu bent, let op je ademhaling, voel hoe je voeten op de grond staan. Als het goed is vloeien de negatieve gevoelens dan weg.

**Tot slot:** neem afwijzing niet persoonlijk en beschouw een misgelopen of ongemakkelijk gesprek als een vermakelijk verhaal. Dat kun je vervolgens weer vertellen bij een volgende ontmoeting.

**Bereid je voor en wees op de hoogte**

Je kunt niet elk gesprek voorbereiden, zeker geen onverwachte ontmoetingen, maar er zijn wel situaties waarvoor je wat huiswerk kunt doen. Op feestjes waar halve kennissen rondlopen kun je van tevoren bedenken wie er waarschijnlijk zijn, wat hun namen ook alweer waren en wat je je nog herinnert van wat ze je de vorige keer hebben verteld. Ook kun je op de hoogte zijn van het nieuws – altijd een beter onderwerp dan het weer en kun je erop oefenen op

een prikkelende manier te vertellen wie je bent in een halve minuut. Akash Karia noemt dit een ‘30-second commercial’ – wat erg Amerikaans klinkt. Probeer in een paar zinnen te zeggen wie je bent en wat jou uniek maakt. Als je zegt dat je een saai leven hebt, dan zal iedereen dat ook denken. Ook typisch Amerikaans: bedenk vooraf wat je wilt bereiken met het praatje. Neem een doel in gedachte, adviseert Rhodes. Wil je een nieuwe vriend maken? Iets verkopen? Wil je een goed gesprek hebben? Of bepaalde informatie achterhalen?

Pas voor elke doel je toon en aanpak aan.

**Kom vroeg en wees benaderbaar**

Veel mensen komen op feestjes, borrels en andere bijeenkomsten graag laat, zodat ze niet als eerste zijn, of ze gaan in een groepje om helemaal zeker te zijn. Fine stelt juist voor om alleen en vroeg te komen, want dan zijn mensen nog niet druk in gesprek en hebben ze nog geen grote, moeilijke benaderbare groepen gevormd. Wees zelf ook benaderbaar. Kijk dus niet op je telefoon als je in je eentje staat, maar durf met een ontspannen glimlach om je heen te kijken.





**Lach en denk aan je lichaamstaal.**

Een lach is niet alleen een signaal waar anderen goed op reageren, wie lacht verlaagt ook zijn eigen stress en angst, blijkt uit onderzoek. Zelfs als je die lach niet meent. Lach dus, als je er daardoor tenminste niet uitziet als een psychopaat die een glimlach op zijn gezicht perst. Lichaamstaal en non-verbale signalen vormen samen 65 procent van de boodschap, schrijft Fine. Meer dan de woorden zelf dus. Daarom: sta rechtop, kruis je armen niet over elkaar, knik dat je begrijpt wat er gezegd wordt en, het belangrijkste, maak oogcontact, langer dan je misschien zou willen. Iedereen weet hoe irritant het is als degene met

wie je praat af lijkt te dwalen of over je schouder kijkt of er andere interessante mensen aanwezig zijn. Probeer dat zelf dus ook niet te doen.

**Onthoud namen (door ze te herhalen).**

Mensen houden ervan om bij hun naam aangesproken te worden, schrijft Fine. Gebruik die naam dus meteen nadat ze zich hebben voorgesteld, zodat je de naam zelf onthoudt en een band smeedt met de persoon. Zeg trouwens niet om de zin iemands naam, want dat wordt weer erg opdringerig gevonden. Mocht je een naam toch vergeten, geef dat dan zo snel mogelijk toe om genante situaties later te voorkomen.

**Luister en wees nieuwsgierig**

Heel veel gesprekken gaan mis, schrijft Rhodes, omdat mensen te druk zijn met het bedenken wat ze straks gaan zeggen, in plaats van goed te luisteren wat de persoon voor hen nu eigenlijk zegt. Simpelweg herhalen of samenvatten wat iemand zegt kan een gesprek al gaande houden en je gesprekspartner het idee geven dat je geïnteresseerd bent. Ook lichaamstaal – knikken, lachen, naar voren leunen – is erg belangrijk om de ander te laten zien dat je luistert. Wie goed luistert kan veel beter (vervolg) vragen stellen. De belangrijkste voorwaarde voor een goed gesprek is volgens Fine echte nieuwsgierigheid. Ga er niet van uit dat anderen saai of wandelende clichés zijn, maar probeer meer te ontdekken aan iemand en zoek naar wat je gemeen hebt.

**Opening**

Goed, en hoe begin je dan? Hoe knoop je een praatje aan? In Nederland wordt ‘Ken ik jou niet ergens van?’ waarschijnlijk als het grootste cliché voor een openingszin gezien. Maar het is prima als het waar is. Rhodes schrijft dat hij een variant op deze zin gebruikt in situaties waarin hij het echt niet weet: ‘Hebben wij elkaar niet eerder gesproken?’ Zelfs als het antwoord nee is kun je daarna alle kanten op, schrijft hij. Zoals: ‘Dan heb je een dubbeltanger. Maar wat brengt jou hier?’ Rhodes onderscheidt vier verschillen types openingen (die deels overlappen): situationeel (dat je iets zegt over de situatie waarin jullie je nu beiden begeven: ‘Wat vond je van de tentoonstelling?’), observerend (dat je iets zegt over wat je opvalt, bijvoorbeeld over iemands kleren, of iets aan de omgeving), een mening of advies vragen (‘Sorry, mag ik heel even uw raad vragen, wat vindt u van dit shirt/boek/etc’) en hulp aanbieden (bijvoorbeeld als je ziet dat iemand de weg

kwijt is of een foto probeert te maken). Een van de beste manieren om op een niet bedreigende manier iemand aan te spreken, schrijft Rhodes, is simpelweg door te constateren wat iemand aan het doen is. Bijvoorbeeld: ‘Ik zie dat je een boek leest en ik vroeg me af of...’ Of: ‘Nu u toch in de rij staat te wachten, mag ik misschien even uw mening vragen?’

**Complimenteer**

Een goede en makkelijke manier om een gesprek te openen (of gaande te houden) is een compliment, schrijft Fine. Als je het meent tenminste. Wees zo specifiek mogelijk met het compliment, raadt Fine aan. Waarom vind je iets leuk/mooi/goed? Vul de opmerking ‘Wat een mooie stropdas’ bijvoorbeeld aan met ‘Door dat patroon valt-ie echt op. Ik hou ervan als mannen gedurfde kledingkeuzes maken’. Daar kan de ander veel makkelijker op reageren, als hij tenminste meer dan ‘Dank je’ wil zeggen.

**Hou het simpel**

Smalltalk moet wel small zijn natuurlijk. De beste onderwerpen zijn volgens Fine aanvankelijk het nieuws, het kantoorleven, films, populaire cultuur, het weer (als het echt niet anders kan) of een gedeelde ervaring (het congres waar je bent, hoe jullie de gastheer kennen). Afhankelijk van de situatie kun je persoonlijke vragen stellen: familie, levensverhaal, etc. Pas later, als je weet wie je voor je hebt, begin je over mogelijkpolariserende of controversiële onderwerpen als religie, politiek, financiën en gezondheid.





**Stel open vragen, maar niet te veel**

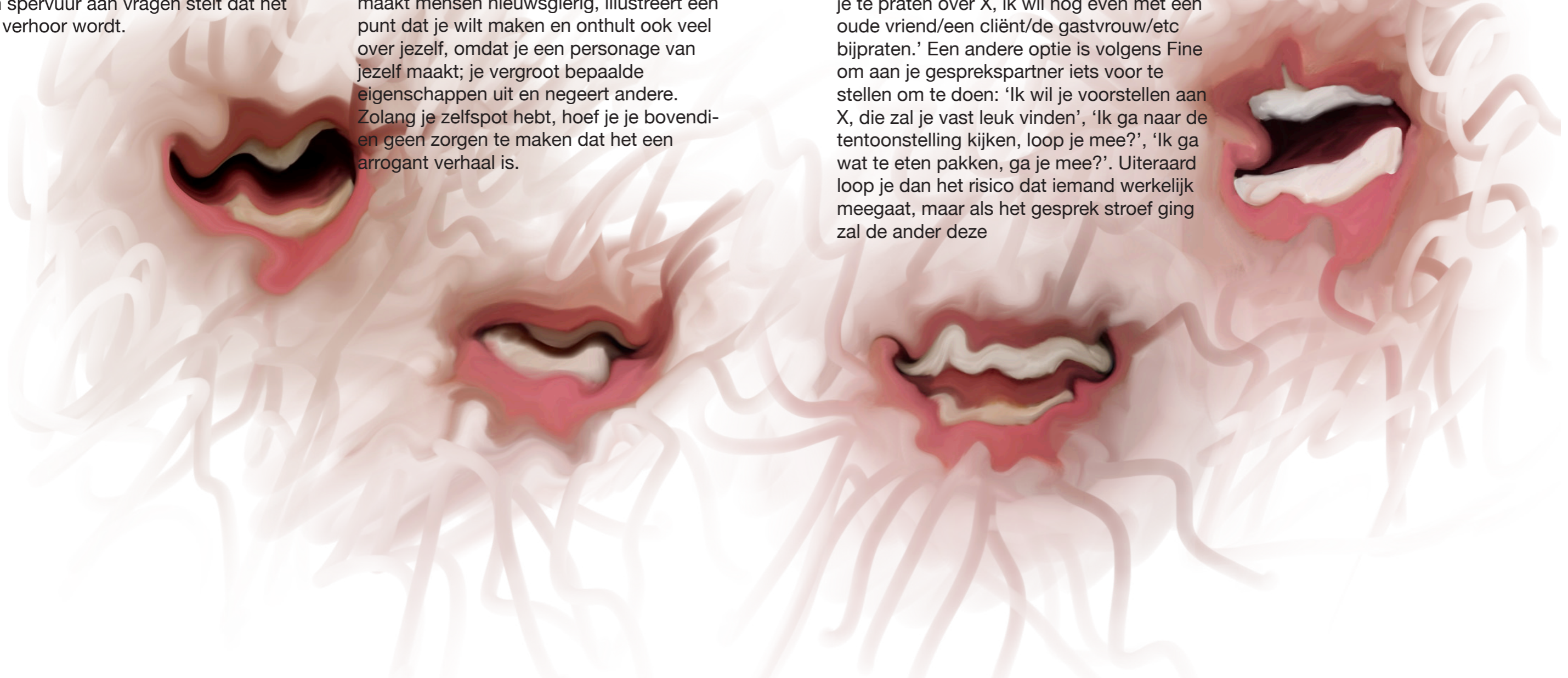
Mensen horen zichzelf graag praten, schrijft Fine, dus je maakt al een geweldige indruk als je goede vragen stelt. Geen gesloten vragen natuurlijk, want op een simpel 'ja' of 'nee' kun je niet makkelijk voortborduren. Fine raadt aan om de gebiedende wijs te gebruiken zoals 'Vertel me eens over..', 'Praat me eens bij over...', 'Beschrijf eens hoe...' en mensen te vragen 'waarom' ze iets vinden, of 'hoe' iets was om mee te maken. Vraag ook naar andermans mening als je zelf een betoog houdt. Pas wel op dat je niet zo'n spervuur aan vragen stelt dat het een verhoor wordt.

Introverte mensen zijn vaak huiverig om over zichzelf te vertellen, omdat ze volgens Fine bang zijn om saai of egocentrisch over te komen. Maar voor een wederkerig gesprek tussen gelijken zul je toch ook wat moeten geven. Als je iets vertelt over je interesses, worstelingen, dromen, hobby's, kinderen, vakanties of, als het echt niet anders kan, werk, reageren mensen daar vaak op met hun eigen ontboezemingen. Let wel op voor 'oversharing', waarschuwt Fine. Niemand houdt van een gespreksmonopolist. De beste manier om over jezelf te praten, schrijft Rhodes, is door verhalen en anekdotes te vertellen. Een goed verhaal maakt mensen nieuwsgierig, illustreert een punt dat je wilt maken en onthult ook veel over jezelf, omdat je een personage van jezelf maakt; je vergroot bepaalde eigenschappen uit en negeert andere. Zolang je zelfspot hebt, hoef je je bovendien geen zorgen te maken dat het een arrogant verhaal is.

**Rond netjes af**

Oké, het is gelukt, je had een prima openingszin, stelde genoeg vragen, vertelde ook wat over jezelf en nu, tja, nu ben je er wel klaar mee, je wil door naar een volgend persoon. We hebben allemaal zo vaak de wc-truc gedaan dat zelfs als je echt naar de wc moet je bang bent dat het verkeerd overkomt. Dus, hoe rond je een gesprek af zonder iemands ego te krenken? Bijvoorbeeld door impliciet of expliciet al aan te kondigen dat je zo door moet. Begin over het onderwerp waardoor je oorspronkelijk aan de praat raakte, schrijft Fine. En zeg dan iets als: 'Het was leuk om met je te praten over X, ik wil nog even met een oude vriend/een cliënt/de gastvrouw/etc bijpraten.' Een andere optie is volgens Fine om aan je gesprekspartner iets voor te stellen om te doen: 'Ik wil je voorstellen aan X, die zal je vast leuk vinden', 'Ik ga naar de tentoonstelling kijken, loop je mee?', 'Ik ga wat te eten pakken, ga je mee?'. Uiteraard loop je dan het risico dat iemand werkelijk meegaat, maar als het gesprek stroef ging zal de ander deze

gelegenheid aangrijpen om beleefd te bedanken. Mocht je dit allemaal geen optie vinden, dan kun je altijd nog doen wat de legendarische George Plimpton, oprichter van The Paris Review, vaak deed: hij zorgde dat hij altijd met twee drankjes rondliep, zodat hij, als hij er genoeg van had, kon zeggen: sorry, ik moet dit drankje nog aan iemand geven.





Vragen om het ijs te breken,  
uit *The Fine Art of Small Talk*  
van Debra Fine.

Wat is je favoriete ding om te doen op regenachtige dag?

Als je één moment opnieuw kon beleven in je leven,  
welke zou dat dan zijn?

Vertel eens over je favoriete familieleden.

Wat is de beste leeftijd denk je? Waarom?

Omschrijf een memorabele leraar die je had.

Wat is een plek waar je geweest bent en waar je nooit meer  
terug wil komen? Waarom niet?

Wie zou jou spelen in de film over je leven? Waarom die?

Wat is het meest rebelse dat je ooit gedaan hebt?

Welke geur brengt een bepaalde jeugdherinnering naar boven?

Vertel over een keer dat je ontslagen bent.

