

‘Ben je hier al vaker geweest?’

Een praatje maken **Contact leggen in werk en privé**

Marjolijn van Burik, 90 blz., Euro 18,50, ISBN 90.5871.075.0

Praten over ‘koetjes en kalfjes’ dat doen we allemaal. Met de burens, op een feestje, in de kroeg, op het werk bij de koffieautomaat of op een receptie. Voor velen onder ons - maar liefst 90 procent – is het maken van een praatje echter niet zo vanzelfsprekend. Onzekerheid en de angst voor afwijzing leiden ertoe dat we de eerste stap niet durven zetten en het contact met de ander soms in het geheel mijden. Zonde, zeker als je je bedenkt hoeveel het maken van een praatje kan opleveren: plezier, zelfvertrouwen, spontaniteit, een groter netwerk, en allerlei interessante en boeiende ontmoetingen. Soms zelf vriendschap. Marjolijn van Burik, psycholoog, trainer en coach, schreef hier een boek over. We praten met haar over haar eigen ervaringen – professioneel en persoonlijk – en over de aanleiding voor het schrijven van een boek over small talk.

‘Heb je het zelf wel eens ‘eng’ gevonden om een praatje te maken? Welke ervaring of gedachte heeft je over de drempel geholpen?’

‘Ik begon het pas echt eng te vinden, toen ik trainingen over dit onderwerp ging geven! Ik vond mezelf best ‘praatvaardig’, maar begon me te realiseren dat ik praten met vreemden vermeed. Omdat ik er zogenaamd geen zin in had, maar in feite vond ik het gewoon eng. Ik was vooral bang voor afwijzing, bang dat ik niet interessant genoeg was. Het geven van de training heeft mijn spontaniteit vergroot. Ik laat me nu minder blokkeren door gedachten als ‘Wat zullen ze van mij denken...?’

Soms is die spanning er weer, vooral in nieuwe vreemde situaties. Het hangt er ook erg van af of ik goed in mijn vel zit.’

‘Je studeerde drama en psychodrama. In hoeverre denk je dat deze achtergrond een voordeel is als het gaat om het maken van een praatje?’

Tijdens de lessen drama en psychodrama heb ik geleerd mijn spontaniteit te vergroten. Dat heeft natuurlijk invloed op je manier van communiceren. Daarnaast leer je binnen deze studies goed te kijken en te luisteren naar non-verbaal gedrag. Het herkennen van non-verbaal gedrag is essentieel bij het communiceren in het algemeen, en dus ook bij het maken van een praatje. Alles waardoor je meer gevoel krijgt voor lichaamstaal, kan ik dan ook aanbevelen. Dan denk ik aan drama, maar ook aan yoga en meditatie. Verder staan er erg leuke oefeningen in mijn boek!’

‘Wat was voor jou de aanleiding om een boek te schrijven over het maken van een praatje?’

‘Sinds zes jaar is er bij Schouten & Nelissen een training ‘Het kleine gesprek’. Mijn collega Jeu Consten lanceerde het idee hiervoor. Ik was er direct door geboeid, en sinds vijf jaar geef ik deze training zelf en heb ik al doende de inhoud ervan aangepast aan de vraag en de

ervaringen van deelnemers. Door bewuster bezig te zijn met het maken van een praatje, en door te observeren, ben ik me steeds bewuster geworden van bepaalde patronen – ook als een praatje niet loopt – en van de steeds terugkerende structuren in het ‘praatcontact’ tussen mensen. Zoals met alles waar je je in verdiept, werd dit fenomeen voor mij steeds interessanter. Ik ontdekte bovendien dat heel veel mensen het lastig vinden om een praatje te maken. Veel meer dan ik voorheen dacht. Ik vond dit zo jammer, omdat die terughoudendheid vaak onterecht is en omdat ik vind dat mensen zichzelf tekort doen wanneer ze regelmatig contact uit de weg gaan. Dit bracht me ertoe er een boek over te schrijven, om het onderwerp op deze manier toegankelijk te maken voor een grotere doelgroep, waaronder ook jongeren.’

‘De training ‘Het kleine gesprek’ is bedoeld voor mensen die voor hun werk regelmatig gesprekken voeren met klanten en moeite hebben met informele gesprekken, bijvoorbeeld op beurzen en congressen. Kun je er iets meer over vertellen? Hoe gevarieerd is de doelgroep? Zijn er veel voorkomende misvattingen?’

‘De doelgroep is zeer gevarieerd. Een aantal jaren geleden waren IT-ers in de meerderheid, omdat deze mensen vaak gedetacheerd zijn in verschillende bedrijven. Ze moeten steeds opnieuw contacten leggen in nieuwe situaties, in een nieuwe omgeving. Inmiddels is het voor heel veel functies noodzakelijk at je kunt netwerken. En daarvoor moet je onder andere een praatje kunnen maken.

Een veelvoorkomend misverstand heeft te maken met het onderwerp van een praatje: we willen zo graag interessant zijn! Inhoudelijke onderwerpen als politiek, geld, en andere ‘belangwekkende’ zaken worden besproken, terwijl het er bij een praatje helemaal niet zo toe doet waar je over praat. Het weer of de omgeving volstaan prima. Ook in zakelijk verband moet je niet al te inhoudelijk zijn bij het maken van een praatje.

Wat onderwerpen betreft, mijn dochter van twintig vertelde me laatst dat ze vindt dat jongens van haar leeftijd zo vaak over drank, prestaties en ander zaken waarmee ze denken te imponeren, praten. Ze was hier echter absoluut niet van onder de indruk. Ik vroeg haar vervolgens wat ze wel boeiend vond wanneer ze met iemand een praatje maakt. Ze antwoordde: ‘De vragen die iemand mij stelt, de belangstelling die iemand voor me heeft. Als iemand oprechte belangstelling heeft, komen daar de leukste praatjes – en soms zelfs lange gesprekken en vriendschap – uit voort.’

Marjolijn van Burik studeerde creatieve therapie, drama, psychodrama en klinische psychologie in Nijmegen.

Ze is psycholoog en werkt onder andere voor Schouten en Nelissen als trainer, psycholoog en coach, onder ander op het gebied van persoonlijke bekwaamheid, communicatie en reïntegratie. Ze is co-auteur van ‘Het ABC van psychische problemen op het werk’ dat eerder verscheen bij Thema.