

# (Fit in je hoofd, goed in je vel.)

## Een gesprek op gang houden

### (Wat is Een gesprek op gang houden?)

- Deze oefening helpt je om een gesprek op gang te houden.
- Deze opdracht bestaat uit 3 stappen.

### (Waarom deze oefening?)

Veel mensen durven geen gesprek met iemand aan te gaan omdat ze van zichzelf vinden dat ze niets te zeggen hebben, of toch zeker niets interessants. Voor die mensen is er goed nieuws. Om een boeiend gesprek gaande te houden, hoef je in wezen zelf bijzonder weinig te zeggen. Het komt erop aan vooral de ander aan het woord te laten. Het overgrote deel van de mensen praat immers bijzonder graag en veel over een onderwerp dat hun na aan het hart ligt.

### (Wanneer deze oefening doen?)

Deze opdracht bevat vooral veel tips die je in je moet opnemen. Dat wil zeggen dat het een deel moet beginnen uitmaken van je 'nieuwe' levenswijze. Lees de tips dus geregeld eens door en breng ze dan in praktijk.

### (Hoe deze oefening doen?)

**Stap 1:** Sta eerst stil bij volgende tips en richtlijnen.

1. Stuur het gesprek in de richting van een onderwerp dat je gesprekspartner na aan het hart ligt: zijn hobby, zijn passie, zijn grootste zorg,... Je hoeft daar zelf niet op voorhand naar op zoek te gaan, je gesprekspartner zal je dat zelf wel duidelijk maken: waar vertelt hij het meest over, wanneer is hij het meest geëmotioneerd,...
2. Om dat te kunnen, is het belangrijk je aandacht niet te richten op wat je zelf moet zeggen, maar

# (Fit in je hoofd, goed in je vel.)

op wat de andere persoon zegt. Als je zelf in je hoofd bezig bent met wat je moet zeggen, remt dat sterk het gesprek. Je hoort dan immers nog amper wat de andere persoon zegt en dat getuigt van weinig respect.

3. Als je gesprekspartner iets gezegd heeft, dan kan je dat kort samenvatten of iets zeggen waaruit hij kan afleiden dat je gehoord en begrepen hebt wat hij gezegd heeft. Waarschijnlijk zet de andere dan zijn verhaal spontaan voort. Doet hij dat niet, dan kan je zelf een korte vraag stellen over het onderwerp. Hiermee toon je aan je gesprekspartner dat je geïnteresseerd bent en geef je hem impliciet de toestemming om verder te gaan. Stel het liefst open vragen. Open vragen zijn vragen waarop je niet met één woord kunt antwoorden. Ze beginnen met “Hoe” of “Waarom” of “Wie” of “Wat” of “Waar”.

Besef dat als je op die manier een gesprek voert de kans groot is dat je gesprekspartner je een boeiend iemand vindt om tegen te praten omdat hij zijn verhaal heeft kunnen doen. Wat nog belangrijker is: doordat de ander volledig zijn verhaal heeft kunnen doen, heb je misschien iets gehoord dat je anders nooit te weten gekomen was of dat je echt heeft geboeid.

**Stap 2:** Sta stil bij deze tips.

Wat je absoluut niet mag doen als je een boeiend gesprek wilt voeren:

- je gesprekspartner onderbreken
- betwisten wat je gesprekspartner zegt
- een nog sterker verhaal tegenover zijn verhaal plaatsen
- persé gelijk willen halen.

**Stap 3:** Voer eens enkele gesprekken met deze regels in je achterhoofd. Besef dat het overgrote deel van de mensen graag en veel praat over wat hen beroert, maar dat is niet zo voor iedereen. Daarom kan het gesprek soms moeilijk en stroef verlopen. Stop dan snel.