

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

Het starten van een gesprek

(Wat is Het starten van een gesprek?)

- Deze opdracht is een 'stap-voor-stap-handleiding' bij het starten van een gesprek.
- Deze opdracht bestaat uit 3 stappen.

(Waarom deze opdracht?)

Je sociale leven op peil houden vereist dat je contacten kan leggen. Er vallen immers voortdurend mensen weg: door een verhuizing, een werkverandering,... Als je af en toe nieuwe mensen leert kennen, vang je dat probleem op. Nieuwe gezichten brengen ook een frisse kijk op het leven. Deze opdracht kan je ook helpen om je in elke omgeving snel op je gemak te voelen.

(Wanneer deze opdracht doen?)

Oefening baart kunst. Doe deze oefening verschillende malen. Het is niet omdat het een keer misloopt, dat het de volgende keer ook zo zal zijn. Je sociale leven kan er enkel rijker door worden.

(Hoe deze opdracht doen?)

Stap 1: Sta eerst even stil en bedenk dat:

1. heel wat mensen zoals jij veel zin hebben om een praatje te maken, maar dat bij hen de durf soms ook ontbreekt. Velen zullen dus blij zijn dat ze aangesproken worden.
2. het inderdaad niet leuk is als je iemand aanspreekt en die persoon dan niet of negatief reageert. Toch is er eigenlijk niets gebeurd. Je kan maar proberen. Je verliest er toch niets mee?
3. je vooraf niet kan weten hoe mensen op je uitnodiging voor een gesprek zullen reageren. Je kan het enkel weten door het te doen en dan alert te reageren.

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

Stap 2: Aan de slag!

1. Kijk uit naar gelegenheden om een praatje te maken. Zeg niet te snel dat er geen gelegenheden zijn. Als je rond je kijkt, zie je er in overvloed: aan de bushalte, in de trein, in de wachtkamer, op een receptie, op een voetbalveld, aan de schoolpoort,... Kijk die persoon aan en zeg goedendag.
2. Let op de reactie van de andere persoon: wendt hij zich af, dan stop je. Zegt hij goeiedag of kijkt hij je aan, dan kun je verder gaan.
3. Zeg iets over wat jullie beiden zien, horen of voelen, bijvoorbeeld “Het ruikt hier...” of zeg iets over een onderwerp waarvan je weet of veronderstelt dat het de andere sterk boeit. Soms heb je die informatie vernomen van iemand anders. Maar het kan ook simpeler: iemand die de sportbladzijde in de krant leest, is waarschijnlijk in sport geïnteresseerd. Belangrijk is dus een scherpe observator te zijn. Zo kun je al veel weten over iemand zonder dat hij ook maar iets heeft gezegd.
4. Let nu terug goed op de reactie van de andere persoon. Geeft datgene wat hij zegt je inspiratie voor nieuwe gesprekselementen of blokkeert het jou? Let ook op zijn lichaamstaal. Wendt hij zich af of keert hij zich juist naar je toe? Komen er emoties op zijn gelaat of blijft hij eerder onbewogen? Als je denkt dat de andere persoon openstaat voor een gesprek en als je inspiratie hebt, ga dan verder. Als dat niet zo is, is dat geen ramp. Het ijs is gebroken en misschien begint de volgende keer dat je elkaar tegen het lijf loopt je gesprekspartner wel met jou te praten.
5. En zo ben je vertrokken. Bedenk dat je het gesprek kan afronden wanneer je wilt. Het is niet omdat jij het gesprek begon, dat je er uren mee hoeft door te gaan.