

## 'Small talk' voor veel Nederlanders een brug te ver?!

### Wie teveel nadenkt komt nergens



Of het echt waar is weet ik niet. Ik hoorde iemand beweren dat 93% van de Nederlanders moeite heeft met 'small talk'.

93%! Dat is gigantisch. En als het echt waar is een treurige constatering. Wat mij opvalt bij netwerkgesprekken, verkoopgesprekken en informele gesprekken dat veel mensen denken te weten wat een ander denkt. Ze volledig koersen op veronderstellingen wanneer bijvoorbeeld een verkoopgesprek volledig geslaagd is. Dat is de klant compleet overtuigen van je zakelijke dienst. Dat alle tegenargumenten van tafel moeten wil je kans maken op een mooie deal. Daarover wordt diep, heel diep nagedacht waardoor de spontaniteit volledig uit beeld verdwijnt. Het wordt een gesprek zoals de potentiële klant al teveel heeft gehad. Volgens mij ben je dan teveel aan het nadenken en het levert je heel weinig op.

### Denk goed na maar niet te lang

Uiteraard nadenken over je doel van een gesprek is relevant. Prima. Voorkom dat je gaat overdrijven. Teveel al het gesprek van tevoren nabootst en volledig wil anticiperen op wat de ander mogelijk zou kunnen gaan zeggen. Probeer vaker echt te luisteren. Je mond in bedwang te houden waardoor de gesprekken aangenamer en nuttiger worden. Kortom wat je zegt snijdt hout maar is niet tot in alle details uitgewerkt. Dat bevordert een spontaan gesprek van mens tot mens.

### Small talk of great talk?!

Ik geloof niet in small talk en ook niet in great talk. Ik ga uit van aandacht, respect en interesse voor de gesprekspartner. Dat is hard werken voor mij omdat ik de neiging heb iemand te snel te onderbreken, direct mijn eigen mening te ventileren en de ander graag wil overtuigen van mijn gelijk. Daar heb ik voorlopig een hele kluit aan. Bij gesprekken met klanten, met trainers en met deelnemers. Kortom een levenslange training waarbij de blunders en praktische kennis met anderen wordt gedeeld. Het ultiem doel? Dat het getal van 93% drastisch omlaag gaat waardoor er meer plezierige gesprekken gaan ontstaan.

### Wil je sparren?

- **Bel** voor direct contact naar **050 314 34 70**
- Ik wil **meer weten** over

