

HOE  
SMAAKT HET  
IJS?



# DE PRAATJESMAKER

De menselijke intuïtie bevat een vreemd foutje. Doorgaans mijden we koetjes en kalfjes-conversaties met vreemden. Maar als we toch met iemand aan de praat raken, verbetert onze stemming, zo blijkt uit onderzoek. Verslaggever Dennis Rijnvis gooide zijn terughoudendheid overboord en sprak in tien dagen honderd mensen aan.

illustraties CLAUDIE DE CLEEN

LIKJE?



'HOE SMAAKT HET IJS?', vraag ik aan een man met grijs haar die een ijsje eet, leunend tegen de muur van een ijswinkel in Delft. 'Lekker hoor.' Hij draait zich om en loopt met snelle passen bij me vandaan.

**Niet iedereen** zit te wachten op een een vreemde die uit het niets een praatje begint over de smaak van een ijsje, of nog banaler: het weer. Toch was ik tien dagen lang die praatgrage vreemdeling. Ik knoopte gesprekjes aan met ruim honderd voorbijgangers, zittend in treinen, staand in wachtrijen en slenterend door parkjes. Tien koetjes en kalfjes-conversaties per dag, dat was mijn doel. Soms ging ik er speciaal de deur voor uit. Ik reisde zelfs naar Londen om achter vrouwen in winkelstraten aan te rennen en ze aan te spreken, terwijl een conversatie-expert meeluisterde via een microfoonje.

**Het was een persoonlijk experiment**, ingegeven door recente bevindingen van wetenschappers. Normaal gesproken ben ik geen grote praatjesmaker. Ik moet over een drempel stappen om zomaar iemand te vragen naar zijn dag. De meeste mensen delen die terughoudendheid. Onderzoekers van de Universiteit van Chicago vroegen onlangs honderden reizigers op perons van metro- en busstations of ze graag een praatje maakten met een →

medereiziger. Het merendeel bedankte vriendelijk. Ze waren ervan overtuigd dat hun rit een stuk prettiger zou verlopen als ze zwijgend voor zich uit konden staren.

Kortom: koetjes en kalfjes-conversaties hebben een imagoprobleem, maar ten onrechte. Dat bleek toen de Amerikaanse wetenschappers nog eens honderd mensen op het station vroegen om daadwerkelijk een andere forens aan te spreken. De uitkomsten waren verrassend. Achteraf lieten bijna alle deelnemers weten dat hun stemming was verbeterd door het praatje, ondanks hun aanvankelijke aarzeling om iemand aan te spreken. Het lijkt een vreemde fout in de menselijke intuïtie. Moeten we onze terughoudendheid om vreemden aan te spreken niet wat vaker negeren?

**Op de eerste dag** van mijn 'praatjes-tiendaagse' heb ik koudwatervrees. Ik aarzel lang voordat ik op voorbijgangers afstap. Nooit eerder was ik zo bewust bezig met het aanspreken van anderen. In mijn hoofd repeteer ik wat ik wil zeggen tegen een breedgeschouderde man die bij een bus-hokje staat: 'Warm hè vandaag?' Als ik dichterbij kom, fronsht hij zijn wenkbrauwen en kijkt hij langs me heen. Ik slik mijn woorden in en loop hem voorbij.

De neiging om vreemden te mijden zit waarschijnlijk in onze hersenen ingebakken. Dat betoogt Mark Nelissen, psycholoog aan de Universiteit van Antwerpen. 'Een miljoen jaar geleden leefden we in kleine groepen van maximaal tweehonderd man die we allemaal van gezicht kenden,' legt hij uit. 'Wie geen vreemden aansprak, had betere overlevingskansen. Mensen uit andere stammen hadden vreemde bacteriën waarvan je ziek kon worden. Ook kwam er veel geweld voor tussen stammen.'

Daardoor is de mensheid anno 2014 waarschijnlijk nog steeds wat schuw. 'Het logisch denkende deel van ons brein weet dat een medetreinreiziger niet gevaarlijk is,' zegt Nelissen. 'Maar omdat we hem of haar nooit eerder hebben gezien, mijden we puur impulsief nog steeds het contact. Pas als

## 'ALS JE WAT ZENUWACHTIG BENT, BEN JE TE VEEL GEFOCUST OP WAT JE ZEGT. DAARDOOR VERGEET JE VAAK JE HOUDING'

we eenmaal in gesprek zijn, zorgen de sociale delen van onze hersenen voor een soort beloningsgevoel.'

### TELEFOON

Een jonge vrouw in de trein haalt haar telefoon uit haar tas en kijkt naar buiten.

'Mooi weer hè, ga je nog iets leuks doen?', vraag ik.

'Dat ligt eraan.'

'Waarom?'

Ze haalt haar schouders op, kijkt op haar telefoon en begint driftig op de toetsen te drukken.

### In totaal worden mijn praatjes vier

keer onsubtiel afgewezen. Op honderd gesprekspogingen valt dat mee. Maar op de eerste dag gebeurt het twee keer vlak achter elkaar. Die mislukte conversaties blijven even in mijn hoofd zitten; heb ik iets verkeerd gezegd? Volgens psycholoog en conversatiecoach Marjolijn van Burik hebben snel afgekapte gesprekjes vooral te maken met onhandige lichaamstaal als gevolg van zenuwen. Ze is auteur van het boek *Een praatje maken* en geeft cursussen aan mensen die moeite hebben met koetjes en kalfjes-conversaties. 'Als je wat zenuwachtig bent, ben je te veel gefocust op wat je zegt. Daardoor vergeet je vaak je houding en die is eigenlijk veel belangrijker.'

Op feestjes of netwerkbijeenkomsten

ziet ze vaak mensen met een strak gezicht op iemand afstappen, zonder oogcontact te maken. 'Wat je op zo'n moment ook zegt, de ander ziet en voelt onmiddellijk dat het ongemakkelijk gaat worden en denkt: hier heb ik geen zin in.'

Voor haar cursisten ontwikkelde Van Burik een stappenplan om een praatje aan te knopen. De nadruk ligt vooral op het non-verbale. 'Eerst lees je de houding van mogelijke gesprekspartners: wie staat er open voor een gesprekje? En wie is met iets anders bezig, zoals een boek lezen?' Stap twee is het leggen van het eerste contact, nog steeds zonder woorden. 'Door te glimlachen of oogcontact te zoeken.' Met de 'openingszin' kun je daarna weinig meer verpesten. 'Die is altijd oppervlakkig; je tast af, zoekt naar iets gemeenschappelijks.'

### FIETSPADEN

'Ook geen internet?', vraag ik terwijl ik in een koffientje achter mijn laptop zit, tegenover een Aziatisch meisje. 'Nee, het werkt al een uur nauwelijks.'

'Waar ben je mee bezig?'

'Ik woon in New York, ik ben hier voor mijn studie industrial design en bestudeer de Nederlandse fietspaden. Die zijn geweldig. Ik zou willen dat we zo iets in de VS hadden. Daar fietst niemand naar zijn werk. Je moet een helm op, kniebeschermers om en dan tussen de auto's door. Fiets jij veel?'

**Aan het einde** van de tweede dag lijkt de drempel om mensen te benaderen langzaam te verdwijnen. Ik spreek op station Den Haag Centraal meer voorbijgangers aan dan ik met mezelf had afgesproken. Na tien praatjes lijken mensen om me heen opeens meer benaderbaar. Op de terugweg naar huis, voel ik me zelfverzekerd en sociaal voldaan, alsof ik naar een verjaardag ben geweest. Gek, want ik ken niemand met wie ik heb gesproken. Psychologe Gillian Sandstrom ontdekte al eerder dat vreemden in gesprekjes vaak een betere invloed op ons hebben dan vrienden. Dat verrassende verschijnsel noemt ze het Benjamin-effect. Sandstrom doet aan de Universiteit





van Cambridge onderzoek naar sociale interacties. Een van haar collega-onderzoeksters ergerde zich een aantal jaren geleden aan het gedrag van haar geliefde, genaamd Benjamin. Als Benjamin een slechte bui had, was hij niet te genieten voor zijn vriendin. Maar die stemming sloeg vaak om als hij met vreemden aan de praat raakte, dan kon hij opeens wel gezellig en charmant zijn. 'We besloten uit te zoeken of meer mensen dat gedrag vertonen,' aldus Sandstrom.

De onderzoekers organiseerden een experiment waarbij stelletjes afwisselend met elkaar praatten en met vreemden. Na afloop werd hun goedstoestand gemeten. Wat bleek? De meeste mensen gedragen zich zoals Benjamin: bij vrienden voelen we ons vertrouwd en zijn we niet bang om onze slechtste kant te laten zien. 'Zij zullen normaal gesproken begripvol reageren door de relatie die je hebt

**'ONBEKENDEN  
BEOORDELEN JE  
IN HET MOMENT.  
AAN HUN REACTIE  
ZIE JE HOE JE  
OVERKOMT'**

opgebouwd.' Maar als we met onbekenden kletsen, kijken we als het ware in een spiegel. 'Zij beoordelen je in het moment. Aan hun reactie zie je hoe je overkomt,' zegt Sandstrom. 'Daardoor doe je meer je best om prettig gezelschap te zijn. En het gekke is dat je je daardoor vaak ook echt beter gaat voelen tijdens dit soort conversaties.'

**COMMUNISME**

'Wat ziet u er mooi uit,' zeg ik tegen een vrouw van rond de vijftig die op een bankje in een park zit. Ze heeft een flamboyante jurk aan. 'Bedankt, mensen zeggen altijd dat ik het overdrijf. Maar als je geen moeite meer doet om er mooi uit te zien, dan sterf je, dat zeggen we in Rusland.' U komt uit Rusland? 'Ja, ik ben twaalf jaar geleden naar Nederland gekomen voor mijn man. Het was een vlucht, alles veranderde na de val van het communisme. Maar met mijn man was ik nooit gelukkig. Ik knik. 'Hij bekleemde me, ik wilde altijd vrij zijn. Maar ik heb hem goed verzorgd en nu hij is overleden. Gek genoeg mis ik hem enorm.'

**Na vijf dagen van koetjes en kalfjes** verlang ik naar wat meer diepgang. Verder dan het uitwisselen van be- →

leefdheden ('Wat voor werk doe je?', 'Waar kom je vandaan?') kom ik meestal niet. Het voelt wat opdringerig om daarna opeens persoonlijker te worden. De Russische vrouw die haar levensverhaal vertelde, is een uitzondering. Maar eigenlijk is het gesprek een eenrichtingsverkeer: zij stort op eigen initiatief haar hart uit, ik luister alleen maar.

Ik word zo langzamerhand benieuwd of ik het stadium van beleefdheid kan passeren in koetjes en kalfjes-conversaties. Is het mogelijk om iemand echt te leren kennen na een ontmoeting op straat en blijvend contact te leggen? Op internet lees ik over een Engelsman die daar een expert in is. Hij noemt zichzelf John Matrix.

### ROOD HAAR

'Hallo, mag ik je wat vragen', vraag ik aan een jonge vrouw met rood haar die voorbij loopt op Oxford Street in Londen.

Ze kijkt me verbaasd aan. 'Ben je een straatverkoper?'

'Nee, ik vind dat je mooi rood haar hebt. Kom je uit Ierland?'

'Nee, ik kom uit Londen.'

'Ok. Woon je hier al lang?'

'Ja, ik woon al twee jaar in Londen, samen met mijn vriend. Maar eerlijk gezegd moet ik nu gaan.'

**Na het gesprekje met de vrouw** gieren de zenuwen nog door mijn keel. Iemand in een drukke winkelstraat aanhouden voor een praatje is voor mijn gevoel iets heel anders dan een gesprekje aanknopen als je toevallig naast iemand staat of zit. Matrix, datingcoach van het bedrijf Daygame.com, tikt me op de schouder. Met behulp van een microfoonje dat aan mijn shirt is bevestigd, heeft hij meegeluisterd. 'Best aardig', zegt hij. 'Maar één ding deed je echt verkeerd.'

**Matrix, wat klein van stuk**, donker haar en een rustige uitstraling, verwierf op internet bekendheid met filmpjes waarin hij achter aantrekkelijke vrouwen in drukke Londense winkelstraten aan rent, een praatje maakt en hen direct meeneemt voor een koffiedate. Als iemand me kan



### DE CIJFERS VAN 102 PRAATJES

■ Tijdens mijn praatjesexperiment noteerde ik aan het einde van de dag informatie over alle gesprekjes. In totaal sprak ik 102 mensen aan: 12 op straat, 36 in de trein, 28 in koffietentjes, 22 op stations en 4 mensen rond de Amsterdam Arena waar ik de wedstrijd om de Johan Cruyff-schaal bezocht. Wat leverde dat me op?

- 4 keer werd mijn poging om een praatje aan te knopen ondubbelzinnig afgewezen.
- 23 keer volgde er een korte uitwisseling van beleefdheden die niet verder ging dan 'Hoe was uw dag?' en 'Lekker weer hè?'
- 51 keer was er sprake van een leuk gesprek, waarbij ik informatie uitwisselde over werk, woonplaats en zaken in onze omgeving, zoals een straatmuzikant, of een vertraagde trein.
- 27 keer duurde het gesprek langer dan een kwartier – meestal in koffietentjes – en kwam ik uit op onderwerpen als vakantie, goede boeken en minder voor de hand liggende onderwerpen zoals nudisme en de vraag of helderzienden oplichters zijn of niet.
- 3 keer wisselde ik een nummer uit.
- 5 keer mijn Facebookgegevens.
- 2 keer kwam er een vervolfgespraak.

leren om meer diepgang in mijn gesprekjes aan te brengen, is hij het. Inmiddels verdient de Londenaar de kost als conversatiedeskundige. Elk weekend geeft hij trainingen aan mannen die hij een microfoonje opspelt en vervolgens bijna letterlijk in de armen van aantrekkelijke voorbijgangsters duwt, zodat hij hun gesprekjes kan analyseren en tips kan geven. Kosten: bijna 950 euro per persoon.

### Zijn reputatie is geen gebakken lucht.

Ik mag twee keer een vrouw aanwijzen op straat. Voor mijn ogen scoort Matrix van beide passanten het telefoonnummer. Via een koptelefoon luister ik mee met de gesprekjes. Matrix zegt in de eerste zin al tegen de vrouwen dat hij hen aantrekkelijk vindt, maar praat daar overheen voordat ze kunnen reageren. Snel raadt hij naar hun beroep of afkomst, zodat ze daarover beginnen te vertellen. 'Zo bouw je spanning op, terwijl het gesprek luchtig blijft', zegt hij later. Al snel ontstaan er geanimeerde gesprekjes, waarin Matrix beleefde antwoorden vermijdt. 'Je komt uit Austr-

lië? Als ik aan dat land denk, denk ik aan prachtige natuur, kangoeroes en losgeslagen vrouwen die veel drinken.'

**Mijn grote fout** in mijn gesprekjes is is dat ik te veel vragen stel, onthult hij even later. 'Het is een valkuil van veel mensen. Je bent zenuwachtig en probeert daarom de ander te laten praten. Maar het maakt een slechte indruk.' Een natuurlijk gesprek hangt van mini-verhaaltjes aan elkaar, doceert Matrix, niet van vragen. 'Let daar maar eens op als je met vrienden praat.' In spontane conversaties wisselen we volgens de datingcoach vooral anekdotes uit; we relateren aan wat de ander zegt door uit eigen ervaringen te putten. Als voorbeeld neemt Matrix een fictieve situatie waarin een vrouw over haar vakantie in Spanje vertelt. 'Een goede vriend zal daarop inhaken met een persoonlijk verhaaltje. Bijvoorbeeld door te zeggen: toen ik als kind in Spanje was, viel het me op dat iedereen er olijven at en dat alle vrouwen geweldig konden dansen.' Hoe meer je vertelt, hoe meer mogelijkheden je de gesprekspartner geeft om iets over zichzelf te onthullen. Wat dat is, kan diegene zelf bepalen, in tegenstelling tot na een vraag. 'Als zij van dansen houdt, zal ze zeggen: ik heb daar ook veel gedanst, dat is mijn grootste hobby. Maar misschien haakt ze ook wel in op de olijven, dan gaat het gesprek opeens daarover.' Kortom: een goede koetjes en kalfjes-conversatie springt van de hak op de tak. 'Het is geen gestructureerd interview, er zit flow in', zegt Matrix. 'Dat herkennen mensen meteen van gesprekken met hun vrienden. Ze stellen ze zich daardoor onbewust meer open.'

### WASMACHINE

'Op reis geweest?', vraag ik aan een jonge vrouw stapt die met een grote rugzak en twee plastic tassen de trein binnenstapt. 'Ja, geen interessante bestemmingen hoor.' 'Het ziet er uit alsof je van van ver komt.' 'Nee, gewoon in Nederland. Je begint met een koffer en je eindigt met allerlei tassen.'

## 'IK HEB MEER DAN DUIZEND MENSEN OP STRAAT AANGESPROKEN, MAAR IK MOET ME ER NOG STEEDS OVERHEEN ZETTEN, ELKE DAG WEER'

'Ik kwam eens met een koffer door de douane die ik helemaal vol had gepropt met vieze kleding na een vakantie in Mozambique. Alles stonk. En toen wilde een douanier kijken of ik geen koraal had meegenomen. Hij wroette met zijn handen door mijn vuile was' Lachend: 'Ik ben straks ook heel blij als ik mijn wasmachine weer zie. Ik ben eerst in Groningen geweest bij familie, daarna in Amsterdam bij vrienden en daarna heb ik een lesje kitesurfen genomen. Waar kom jij vandaan?'

**De mini-verhaaltjes** die ik op aanraden van John Matrix vertel, werpen hun vruchten af. Mensen die eerst wat afstandelijk zijn, beginnen mij opeens vragen te stellen als ik zomaar een anekdote oprakel. Zelf beleef ik ook meer plezier aan de conversaties. De vrouw uit de trein voeg ik toe op Facebook. Diezelfde avond nog zoekt ze contact via Whatsapp. Ze heeft mijn website bekeken en daar mijn telefoonnummer gevonden. De volgende dag wissel ik met meer mensen contactgegevens uit: een Kameroense onderzoekster die ik ontmoet in een koffietentje en een docente kunstgeschiedenis die tegenover me zit in de trein. Ik word enthousiast en neem me voor om ook na mijn experiment mensen te blijven aanspreken. Zelfs op zakelijk gebied loop ik tegen een afspraakje aan: een kledingverkooper waarbij ik een nieuw T-shirt afre-

ken, blijkt net te zijn begonnen met een eigen bedrijfje. Hij vraagt me mee te denken over teksten voor zijn website. Bij conversatiecoach Marjolijn van Burik volgen veel mensen een cursus 'praatjes maken' voor hun werk. Koetjes en kalfjes komen volgens haar ook goed goed van pas in een sollicitatiegesprek, een werkoverleg of bij andere zakelijke ontmoetingen. 'Daar begin je ook vaak met ongedwongen praatjes als je net binnenkomt. Als dat goed verloopt, ga je met meer zelfvertrouwen het serieuze deel van het gesprek in.'

### HELDERZIENDE

'Welke schoonheidsbehandeling wordt het?', vraag ik aan een vrouw die zittend op een bankje op Den Haag Centraal in een folder van een beautysalon bladert. Ze kijkt verbaasd op. 'Bij mij in de straat zit ook een schoonheidssalon, maar de dame achter de balie ziet er zelf niet echt schoon uit.' Ze glimlacht. 'Deze salon lijkt me heel schoon. Ik denk nu aan een behandeling waarbij er hete stenen op je lichaam worden gelegd. Dat wil ik wel eens proberen.' 'Ik vraag me af dat soort dingen effect hebben.' 'Ach, je moet nooit te sceptisch zijn. Ik geloof best dat er meer is tussen hemel en aarde. Helderzienden? Ja, bijvoorbeeld. Wat die mensen kunnen, is soms ook niet te verklaren.' 'Ik ben journalist, misschien ben ik te sceptisch voor die dingen. Wat doe je voor werk?' 'Ik werk bij Buitenlandse Zaken.'

**Ondanks de goede resultaten** in de laatste dagen, zit mijn aarzeling om vreemden aan te spreken diep. De dag na mijn experiment betrap ik mezelf erop dat ik niemand heb aangesproken, ondanks mijn goede voornemen. John Matrix had me daar al voor gewaarschuwd. 'De drempel gaat nooit helemaal weg, hoe vaak je het ook doet. Hij wordt hooguit iets kleiner. Ik heb meer dan duizend mensen op straat aangesproken, maar ik moet me er nog steeds overheen zetten, elke dag weer.' ←