

SILKE NUTHMANN

SMALL TALK FÜR INTROVERTIERTE

Vom „Bloß weg hier“ zur entspannten Unterhaltung

humboldt

gelingt es Melanie, dass sich die Gäste schnell heimisch fühlen. Ihre sympathische Art signalisiert allen, dass sie sich nun entspannen dürfen. Das gelingt ihr, indem sie sich selbst öffnet, eine amüsante Anekdote vom letzten Stau preisgibt und außerdem Einblick gewährt in die Firmengeschichte. Schnell ist die Atmosphäre aufgelockert und alle finden sich im großen Besprechungsraum ein. Eduard, der schon am Beamer sitzt, staunt über die komplett verwandelte Stimmung, mit der alle nun den Saal betreten. „Wie ihr das bloß wieder geglückt ist“, wundert er sich.

KEIN BUCH MIT SIEBEN SIEGELN



Small Talk ist kein Buch mit sieben Siegeln, sondern folgt einfachen Regeln und vor allem urmenschlichen Bedürfnissen:

Interesse: Menschen sehnen sich nach Aufmerksamkeit und wollen echtes Interesse an sich und ihrer Person spüren.

Zugehörigkeit: Das Erleben von Gemeinschaft ist für uns fundamental. Uns anderen nah zu fühlen gelingt am leichtesten, indem wir ähnliche Erfahrungen teilen, Gemeinsamkeiten entdecken oder derselben Meinung sind.

Bestätigung: Menschen suchen Wertschätzung für ihre Erfahrungen und Leistungen. Unabhängig vom Alter tut Anerkennung gut und richtet uns innerlich auf.

Wenn man den Stress einer hektischen Anreise schnell abstreifen kann, gelingt der fachliche Dialog einfach müheloser. Ein doppelter Gewinn für alle Beteiligten, denn niemand kann auf Kommando auf Leistung umschalten, solange er noch mit schlechten Gefühlen zu kämpfen hat. Ist die Atmosphäre erst aufgelockert, sind alle schnell für den Schwenk zu komplexeren Themen bereit.

Was Eduard bei seiner Kollegin schätzt, könnte auch ihm gelingen, wenn er sich die Mühe macht, seine Abneigung zu ergründen. Ist es wirklich allein seine Unlust, die ihn die Flucht ergreifen lässt? Oder weiß er womöglich nicht, wie es geht? Fakt ist, je häufiger er Situationen meidet, in denen Small Talk hilfreich wäre, umso schwerer fällt es ihm beim nächsten Mal. Ein sich verstärkender Teufelskreis, wo er mit fehlender Übung zugleich sein Unvermögen und Unbehagen nährt und daraufhin Situationen lieber weiterhin meiden wird.

Lust oder Kompetenzen ausbauen

Wolfgang Rückert, der viel übers Aufschieben geforscht hat, unterscheidet verschiedene Szenarien. Wenn uns etwas partout nicht interessiert, sind wir meist zu unmotiviert, uns damit auseinanderzusetzen. Das stört uns aber selten. Sind wir bei einem Thema Feuer und Flamme, sind wir hochmotiviert, dazu Einsatz zu zeigen. Problematisch wird unsere

Motivation erst in zwei Fällen:

- Unlust: Wenn wir etwas können, aber ungern tun, dann müssen wir den Wert steigern, den das Ergebnis für uns hat. Oder umgekehrt die Hürde senken, um es trotzdem zu tun. Zum Beispiel: Wenn du sehr genau weißt, wie deine Steuererklärung geht, aber einfach keine Lust hast, dann hilft dir auch der beste Kurs der Welt nicht weiter. Um deine Unlust zu überwinden, könntest du dir klarmachen, wie viel Geld du erstattet bekommst oder was du Schönes unternehmen könntest, wenn du die Steuererklärung abgibst. Oder du kannst die unangenehme Aufgabe möglichst klein halten (nur fünf Minuten täglich) und dir kleine Belohnungen für bereits Erreichtes setzen.
- Unwissenheit: Wenn wir nicht wissen, wie etwas funktioniert, müssen wir unsere Kompetenzen ausbauen und lernen, wie es geht. Zum Beispiel: Wenn jemand nicht weiß, wie man online seine Steuererklärung macht, dann kann ihm jemand das Programm erklären, er kann ein Buch lesen, einen Kurs besuchen oder im Internet dazu recherchieren. Auch die Unterstützung eines guten Freundes könnte weiterhelfen.

Ähnlich geht es uns beim Small Talk. Die besten Regeln helfen dir nicht, wenn du weiterhin von deiner Abwehr blockiert wirst. Deswegen ist es sinnvoll, deine Haltung zu überprüfen sowie deine Unlust zu reduzieren, um dich beim Small Talk wohler zu fühlen. Parallel kann dir das Wissen um erprobte kommunikative Tipps und Tricks idealerweise schnelle Erfolge ermöglichen und so weit ausstrahlen, dass auch deine Freude am Small Talk mitwächst. Probiere daher ruhig beide Stellschrauben aus – und teste für dich, wovon du am besten profitierst.

Small Talk mögen lernen

Anders als schüchterne Menschen haben Introvertierte nicht grundsätzlich ein Problem damit, sich an Gesprächen zu beteiligen. „Sind wir krank?“, fragt mich ein Freund, als ich inmitten einer Kneipe erleichtert bei ihm Tiefe tanke, während alle Welt um uns herum recht glücklich scheint mit der seichten Plauderei. „Nein“, antworte ich stoisch, „wir mögen nur lieber andere Gespräche führen, aber das ist völlig in Ordnung!“ Er wirkt erleichtert: „Stimmt, dir erzähle ich ganz andere Dinge als anderen“, bemerkt er schmunzelnd. Tatsächlich kann es mir mit Einzelnen in nur wenigen Sätzen gelingen, eine solche Intensität zu entwickeln, dass wir mitten in einer lauten Kneipe wie in einer Blase verschwinden und ganz aufeinander konzentriert sind. Wunderbar, wie ich finde. Viel zu ernsthaft womöglich für manch andere Gäste.

Mir diese Intensität mit Einzelnen zu erlauben, ist meine Art, mich auf Partys oder bei größeren Veranstaltungen wohlfühlen. Schon ein gutes intensives Gespräch kann mich für den Rest des Abends mit weit oberflächlicheren Kontakten aussöhnen. Wo liegt deine Grenze? Kennst du sie bereits?

Die Taktik, mir mit ausgesuchten Menschen Tiefe zu erlauben, funktioniert natürlich nur,

wenn ich tatsächlich zu großen Festivitäten oder Netzwerk-Veranstaltungen gehe. Viel schwerer fällt es mir persönlich, mich überhaupt dazu aufzuraffen. Bei jedem von uns steckt die persönliche Hemmschwelle an einer anderen Stelle. Die Unlust gegenüber Small Talk oder die Neigung, Veranstaltungen gleich ganz zu meiden, ist für uns Intros nicht untypisch. Leider schlägt schon beim Gedanken daran unser Wohlfühlzentrum vorzeitig Alarm.

Dahinter steckt ein simpler Mechanismus. Unser Unbewusstes ist einfach gestrickt. Es unterscheidet in „gefällt mir“ oder „gefällt mir nicht“. Wenn beim Gedanken an die nächste Einladung innerlich mein „Hilfe, bloß das nicht“-Kommentar anspringt, dann ist die emotionale Reaktion eindeutig: „Das tut mir nicht gut, da will ich nicht hin.“ Unabhängig davon, wie schön oder (beruflich) nützlich diese Einladung wohl werden könnte.

Diese Instanz in uns, die blitzschnell und größtenteils unbewusst wertet, kennt kein Gestern, Heute oder Morgen. Die Bewertung des Erlebten erfolgt immer jetzt! Deswegen wird auch ein Event in der Zukunft mit deinen jetzigen Gefühlen gemessen – und nicht daran, dass du dich nach der ersten Viertelstunde vermutlich wohler fühlst. Leider neigt auch unsere Erinnerung dazu, Erlebtes zu vereinfachen und in Schubladen zu packen. Die, auf der Small Talk steht, ist vermutlich recht negativ aufgeladen. Unabhängig davon, wie viele positive Ausnahmen du schon erlebt hast.

Das Unbehagen, das bereits die Vorstellung an Small Talk in uns auslöst, ist tatsächlich körperlich spürbar. Als Druck im Hals, Knoten im Bauch oder Belastung in der Herzgegend. Selbst wenn wir es nicht bewusst registrieren, boykottiert es deine schönsten Bemühungen, locker auf andere zuzugehen – oder in meinem Fall, dem beruflichen Networking eine weitere Chance zu geben. Keine leichte Sache, dich gegen so eine automatisierte Abwehr zu wappnen und dennoch gut gelaunt zu bleiben.

Wir Introvertierte haben das Unbehagen gegenüber Small Talk jedoch nicht gepachtet. In meinen Small-Talk-Workshops frage ich gern zu Beginn, wie sich die Teilnehmer beim Small Talk fühlen. Abwehr und Flucht Tendenzen nennen fast alle, unabhängig davon, ob sich jemand als introvertiert oder extrovertiert erlebt. Die Liste der Vorwürfe ist lang: Small Talk wird als langweilig, anstrengend oder unangenehm erlebt, löst Abwehr, Müdigkeit oder gar Ohnmacht aus. Menschen wollen sich nicht aufdrängen, wissen nichts zu sagen oder fühlen sich so unwohl, dass sie Situationen am liebsten aus dem Weg gehen oder möglichst schnell beenden wollen.

MEHR ZUM THEMA INNERE ABWEHR ÜBERWINDEN

Wenn du mit einer inneren Abwehr zu kämpfen hast, dann springe zu Teil 2 des Buches. Hier habe ich dir allerlei nützliche Hinweise zusammengestellt, um deine Haltung zu überprüfen, dir motivierende Ziele zu setzen und dich von unguuten Gefühlen leichter zu

Small Talk leichter gestalten

Jeder Small Talk durchläuft prinzipiell drei Phasen: Geschickt starten, das Gespräch in Gang halten und gekonnt aussteigen – das alles will gelernt sein. Gerade der Auftakt beim Small Talk hat es in sich: „Was soll ich bloß sagen? Wie die Überleitung zu neuen Themen meistern?“ Wichtig ist auch die Frage nach dem Danach: Möchtest du dich im Anschluss verabschieden oder gibt einer von euch das Signal für einen vertiefenden (fachlichen) Dialog?

Small Talk bleibt durchaus stimmungsabhängig, und zwar von beiden Beteiligten. Wenn dir ein Gespräch mal nicht so glückt, denke bloß nicht, dass dir Small Talk generell nicht läge. Probiere es beim nächsten Mal neu. Jeder gute Small Talk lebt von einem guten Gefühl, was dich mit deinem Gesprächspartner verbinden könnte.

- Wie hoch ist euer Kontaktbedürfnis heute?
- Was interessiert ihn oder sie?
- Welche Gemeinsamkeiten verbinden euch?

Tatsächlich gibt es eine Menge bewährter Techniken, die dir mehr Sicherheit vermitteln und zugleich dein Small-Talk-Repertoire erweitern. So gewinnst du zunehmend mehr kommunikative Flexibilität und Leichtigkeit.



SMALL TALK IST WIE DAS ERLERNEN EINER FREMDSPRACHE

Je mehr du übst, umso besser entschlüsselst du die Feinheiten und entdeckst die Eleganz dieser Sprache, wirst sicherer und flüssiger.

Als mir Constanze von ihren Erfahrungen mit Small Talk erzählte, beklagte sie sich über den Egoismus ihrer Gesprächspartner. Sie höre jedem aufmerksam zu, habe interessiert nach und trotzdem blieben Gespräche meist erschreckend einseitig. Selten könne sie ehrliches Interesse an ihr erkennen, denn kaum einer frage einmal nach ihrer Meinung. Ja, das mag unhöflich wirken, doch tatsächlich wird im Small Talk eher erwartet, dass man sich ungefragt einbringt. Die höfliche Zurückhaltung vieler Introvertierter, auf ein explizites Nachfragen zu warten, kann beide Seiten irritieren:

- „Die interessieren sich ja gar nicht für mich“, denkt der Intro.
- „Die gibt ja gar nichts von sich preis“, denkt der Extro.

Bei gut funktionierendem Small Talk eröffnet der eine ein Thema, das der andere ungefragt

aufgreift und vertieft. Der Wechsel zwischen Erzählen und Zuhören springt dabei schnell von einem zum anderen. Mitunter können sich Themen sogar ineinander verschränken, indem zwei jeweils abwechselnd von ihren Themen weitererzählen.

Dein Körper spricht mit! Wenn du dich als Intro beim Small Talk zurückhältst, sieht man dir das meistens an. Bereits kleine nonverbale Signale signalisieren weniger Offenheit oder führen dazu, dass du in Gruppen leichter übersehen wirst. Wer dazu neigt, über längere Zeit nur zuzuhören, kann auf Außenstehende distanziert wirken, obwohl er nur aufmerksam ist.

Die nonverbalen Zeichen werden uns selbst meist gar nicht bewusst wie die Neigung unseres Kopfes, wenn wir zuhören oder reden. Extrovertierte bewegen sich beim Small Talk meist stärker, was sich durch kleinste Kopfverlagerungen oder schnelle Blickwechsel zeigt. Dagegen wirkt das Zuhörverhalten von Introvertierten stärker in sich ruhend. Das ist gut im vertieften Gespräch, aber beim Small Talk wirkt der fokussierte Blick gleich ernsthafter. Viele Intros lächeln auch seltener, sodass wir weit weniger locker wirken als Extrovertierte.

All dies kann durch kleine nonverbale Veränderungen ausgeglichen werden. Die Befürchtung, sich im Small Talk komplett verbiegen zu müssen, kann ich zerstreuen: Du brauchst weder zu schauspielern noch dich komplett umzumodeln. Kleine Änderungen reichen.

MEHR ZUM THEMA VERLEGEN UM WORTE

Wenn du um Worte verlegen bist und gern wissen willst, wie du leichter zum Small Talk beitragen kannst, dann lohnt ein Blick in Teil 3 des Buches. Ausgerüstet mit Gesprächstechniken, Hinweisen zur Körpersprache und einem Potpourri an möglichen Themen, bist du bestens gewappnet, auch ungewöhnliche Anlässe locker zu meistern.

Persönliche Stolpersteine erkennen

Je klarer du herausfindest, wo dein Stolperstein beim Small Talk liegt, umso besser kannst du dich vorbereiten. In welchem der Beispiele findest du dich am stärksten wieder?

- Fokus Freude am Tun: Wenn dich Small Talk Überwindung kostet, kannst du mit einer veränderten Haltung mehr Spaß am Plaudern erlangen. Hier habe ich dir von meiner Abneigung gegenüber Netzwerken als Beispiel erzählt.
- Fokus Wissen erweitern: Constanze experimentierte damit, sich aktiver in Gespräche einzubringen, und machte die Erfahrung, dass ihr sehr wohl zugehört wurde. Sie hatte ihren Redeanteil nur bislang nie für sich beansprucht.
- Fokus schrittweise vorgehen: Eduard entschied sich für eine sanfte Annäherung. Er blieb