

LERNEN LEICHTER GEMACHT



2. Auflage

Grundlagen des Small Talk

für
dummies[®]

Das Pocketbuch



Die besten
Themen für einen
gelungenen Einstieg

Angenehme Gesprächs-
situationen schaffen

Locker und entspannt
plaudern

Gero Teufert

führt allerdings dazu, dass man Sie als wenig gesellschaftsfähigen Menschen wahrnimmt. So oder so – Sie hinterlassen immer einen Eindruck. Sie können aktiv beeinflussen, wie dieser Eindruck ausfällt.

Überlegen Sie einmal, was das Schlimmste wäre, was Ihnen bei einem Small Talk passieren kann.

Die größten Vorbehalte sind:

- ✓ Mein Gesprächspartner könnte mich zurückweisen.

Was hätten Sie in diesem Fall verloren? Ein Mensch, mit dem Sie vorher kaum Kontakt hatten, hatte gerade keine Zeit oder Lust, mit Ihnen zu reden. Immerhin haben Sie versucht, den Kontakt zu ihm aufzunehmen.

- ✓ Ich könnte mich blamieren.

Natürlich, das kann passieren. Aber meinen Sie wirklich, dass Ihre Gesprächspartner jederzeit fehlerlos sind? Ganz bestimmt nicht. Legen Sie sich eine Strategie zurecht, wie Sie mit der Situation umgehen, wenn Sie Ihren Fehler bemerken. Sie können z. B. sagen: »Ich habe da gerade einen Fehler gemacht. Absichtlich. Ich habe gehört, das macht sympathisch.« Gehen Sie souverän mit Ihren Schwächen um und glänzen Sie mit Ihren Stärken.

- ✓ Ich habe nichts Interessantes zu sagen.

Herzlichen Glückwunsch! Sie sollen ja gar kein tiefeschürfendes Fachgespräch beginnen, sondern Small Talk führen. Beschränken Sie sich daher auf die simplen Themen und Sie werden besten Erfolg haben.

Sie sehen also, wenn Sie sich Ihre schlimmsten Vorstellungen einmal vor Augen führen und abwägen, dann verlieren viele Ängste ihren Schrecken. Sie programmieren auf diese Weise Ihren Erfolgsfaktor Small Talk.



Überlegen Sie sich Worst-Case-Szenarien und welche Auswirkungen diese schlimmstenfalls für Sie haben. Bereiten Sie eine Strategie vor, wie Sie damit umgehen wollen. Sie werden merken, dass Ihre Sorgen unbegründet sind.

Strategie 2: Sich selbst auf Augenhöhe sehen

Ein weiterer großer Hemmfaktor ist der Respekt vor höher gestellten Personen. Das kann der eigene Chef oder Vorstand sein, der Gruppenleiter, der Meister im Betrieb oder die Bundeskanzlerin. Hier fühlen wir uns selbst so klein, dass wir kaum noch sprechen können.

Denken Sie hierbei immer daran, dass Ihr Gesprächspartner ein Mensch ist – genau wie Sie. Auch wenn er eine Rolle bekleidet, die hierarchisch höher angeordnet ist, gibt es keinen Grund, deshalb Angst vor ihm oder ihr zu haben. Überwinden Sie sich.



Trauen Sie sich, mit hierarchisch höher gestellten Personen ein Gespräch zu beginnen. Sie werden merken, die meisten sitzen gar nicht auf so einem hohen Ross, wie Sie angenommen haben.

Strategie 3: Bereiten Sie sich vor.

Bei einigen gesellschaftlichen Situationen können Sie sich vorbereiten. Sie wissen, wen Sie treffen, eventuell haben Sie sogar das Ziel, jemand Bestimmten sprechen zu wollen. Sie können sich in diesen Fällen gezielt auf Ihren Gesprächspartner vorbereiten.

Überlegen Sie sich dazu folgende Fragen:

- ✓ Was weiß ich über meinen Gesprächspartner?
- ✓ Auf welchem Wege/über welche Medien habe ich etwas über ihn erfahren?
- ✓ Was genau beschäftigt ihn beruflich, was privat?
- ✓ Welche Anknüpfungspunkte gibt es?
- ✓ Was kann ich beisteuern, was meinem Gesprächspartner hilft?

Aus diesen Erkenntnissen können Sie sich dann Leitfäden zur Anknüpfung zurechtlegen, zum Beispiel:

- ✓ »Frau Schäfer hat mir erzählt, dass Sie Kaninchen züchten. Ich selbst hatte mal einen Hasen als Haustier. Wie groß ist Ihre Zucht?«
- ✓ »Wie gut, dass wir uns treffen. Sie hatten in Ihrer letzten E-Mail eine Studie über den Bedarf an Heimtrainern erwähnt. Das Thema interessiert mich sehr. Könnten Sie mir die einmal zusenden?«
- ✓ »Sie arbeiten gerade an dem neuen Konzept für die Mitarbeitermotivation. Ich habe mal ein Konzept zu einer ähnlichen Fragestellung erstellt. Wären Sie an einem Erfahrungsaustausch interessiert? «

Strategie 4: Beobachten Sie sich selbst

Leiden Sie unter Schweißausbrüchen, Erröten, Herzklopfen, Verhaspeln oder gar Wortfindungsstörungen? Das sind zwar sehr unangenehme Erscheinungen, aber noch lange kein Beinbruch in der Kommunikation. Vielleicht gehören Sie auch zu den Menschen, die sich selbst in einen Teufelskreis hineindenken: »Da ist es wieder. Ich merke, ich habe mich verhaspelt, oh Gott wie peinlich. Was denken die anderen jetzt von mir? Das geht auf keinen Fall.«



Diese Selbstvorwürfe können so weit gehen, dass Sie sich völlig blockieren und gar nicht mehr weiterwissen.

Mit der folgenden Strategie können Sie sich selbst helfen: Beobachten Sie sich für einen kleinen Moment so, als würden Sie aus einer anderen Perspektive auf sich selbst schauen. Nehmen Sie jetzt Ihre Körperreaktion wahr und begrüßen Sie sie als alten Freund. Sagen Sie innerlich »Hallo, da bist Du ja wieder« und beobachten Sie die Auswirkungen mit wissenschaftlicher Neugier. Sie werden merken, dass die Angstreaktion nach und nach ihren Schrecken verlieren wird.

Strategie 5: In kleinen Schritten erfolgreicher

Mit dem Small Talk ist es ähnlich wie beim Erlernen eines Musikinstrumentes. Sie müssen üben.



Probieren Sie es mal umgekehrt

Diese Strategie ist höchst wirksam, wenn Sie grundsätzlich große Hemmungen haben, andere Menschen anzusprechen. Statt sich zum Ziel zu setzen, mit anderen in Kontakt zu treten, setzen Sie sich zum Ziel, Absagen zu bekommen. Sie verabreden zum Beispiel mit einem Freund, zehn Körbe einzuholen. Wer als Erster alle zehn Abfahren bekommen hat, gewinnt. Dadurch, dass Sie eine andere Zielsetzung haben, gehen Sie anders auf die Menschen zu und haben weniger Stress. So ergeben sich viel leichter interessante Gespräche. Probieren Sie es aus!

Gerade wenn Sie derzeit noch Probleme haben, sich zum Small Talk zu überwinden, fangen Sie klein an. Nehmen Sie sich zunächst einmal eine private Situation vor, zum Beispiel die Party eines Freundes. Setzen Sie sich zum Ziel, mit mindestens einer unbekannten Person ins Gespräch zu kommen. Tun Sie alles, um dieses Ziel zu erreichen. Loben Sie sich, wenn es Ihnen gelungen ist. Die passenden Techniken und Floskeln finden Sie in diesem Buch.

Wenn Sie den ersten Schritt gemacht haben, steigern Sie Ihre Ziele für die nächste Party. Nehmen Sie sich vor, zwei unbekannte Personen näher kennenzulernen. Nachdem Sie sich im privaten Bereich sicherer fühlen, weiten Sie Ihre Small-Talk-Übung auf den beruflichen Bereich aus. Setzen Sie auch hier Ihre Ziele nicht zu hoch. Sie werden merken, dass es Ihnen sehr bald leichter fällt, mit Menschen in Kontakt zu treten. Loben Sie sich selbst für jeden Erfolg (siehe Strategie 8).



Stecken Sie Ihre Ziele und Erwartungen nicht zu hoch. Fangen Sie klein an und steigern Sie sich Schritt für Schritt.

Strategie 6: Ein paar Asse im Ärmel

In vielen Situationen können Sie mit Standardthemen das Eis brechen. Lernen Sie ein paar Floskeln auswendig. Vielleicht denken Sie jetzt: »Ich kann doch nicht irgendetwas

auswendig lernen, dann bin ich doch nicht mehr authentisch!« Ich sage Ihnen: Tun Sie es und Sie werden wesentlich größeren Erfolg haben.

Standardfloskeln sind eine praktische Sache, denn sie geben Ihnen die Möglichkeit, sehr leicht und ohne langes Suchen einen Einstieg zu finden. Standards für den Small Talk finden Sie in [Kapitel 4](#).



Legen Sie sich ein paar Standardthemen für den Gesprächsbeginn zurecht. So haben Sie immer ein Ass im Ärmel.

Strategie 7: Scheitern als Chance

Natürlich werden Sie nicht immer Erfolg haben. Nehmen Sie es aber trotzdem als Erfolg, wenn Sie Kontakt zu jemandem aufnehmen, auch wenn dieser Kontakt keine weiteren Ergebnisse zeitigt. Sehen Sie jede Möglichkeit zum Small Talk als kostenlose Übungsmöglichkeit. Jedes Gespräch bringt Sie weiter.

Sollten Sie von Ihren eigenen Small-Talk-Leistungen einmal nicht überzeugt sein, dann fragen Sie sich, welche Lehre Sie daraus ziehen.

Benutzen Sie die folgenden Fragen, um aus dem Misserfolg zu lernen:

- ✓ Was hätten Sie besser machen können?
- ✓ Wie hätten Sie Ihren Gesprächspartner besser ansprechen können?
- ✓ Welche Anknüpfungspunkte hätten Sie finden können?

Ärgern Sie sich nicht. Freuen Sie sich, dass Sie wieder neue Erkenntnisse sammeln konnten.



Sehen Sie jeden Small Talk als Erfolg, auch wenn sich kein weiterer Kontakt ergibt. Fragen Sie sich nach misslungenen Gesprächen, was Sie für Ihr Kommunikationsverhalten lernen können.

Strategie 8: Stärken Sie sich selbst

Freuen Sie sich über jede gelungene Plauderei. Machen Sie sich bewusst, dass Sie damit wieder einen Schritt weitergekommen sind und Fähigkeiten hinzugelernt haben. Loben Sie sich selbst und feiern Sie Ihre Erfolge.

Wenn Sie noch einen Schritt weiter gehen wollen, dann gönnen Sie sich ein professionelles Training. Auf meiner Website www.gero-teufert.de finden Sie meine Seminare zu Rhetorik und Kommunikation. Dort finden Sie kostenlos viele Tipps und Tricks zur Kommunikation und Sie haben auch die Möglichkeit, einen Newsletter zu abonnieren, der Sie regelmäßig mit Informationen zu guter Kommunikation versorgt.



Freuen Sie sich über Erfolge und machen Sie sich diese am besten jeden Abend bewusst. Gönnen Sie sich professionelle Unterstützung, um Ihre Fähigkeiten weiter auszubauen.



Übung: Sich selbst den Rücken stärken

Überlegen Sie sich jetzt gleich, welche Aufgabe Sie in den letzten drei Tagen besonders gut erledigt haben oder welche Hürde Sie besonders gut gemeistert haben. Wenn Sie sich diese Aufgabe in Erinnerung gerufen haben, dann führen Sie sich nochmals genau vor Augen, mit welchen Eigenschaften Sie glänzen konnten. Tun Sie das jetzt und lesen Sie erst weiter, wenn Sie etwas gefunden haben.

Loben Sie sich selbst für Ihre Stärken. Führen Sie ein Erfolgstagebuch. Schreiben Sie jeden Abend auf, was Ihnen besonders gut gelungen ist, was Sie besonders berührt, glücklich gemacht oder angeregt hat. Ich rate Ihnen, diese Übung als Ritual jeden Abend zu wiederholen. Sie werden sich bald sehr viel besser fühlen.

Strategie 9: Verabschieden von Perfektion

Machen Sie sich immer bewusst: Niemand ist perfekt. Selbst die größten Präsidenten, Vorstände oder Stars sind Menschen, die sowohl Stärken als auch Schwächen haben. So ist es auch bei Ihnen. Führen Sie sich immer vor Augen, dass Sie Ihre Defizite durch andere Bereiche ausgleichen, in denen Sie besonders gut sind.



Niemand ist perfekt. Die Menschen wollen kein perfektes Gespräch, sie wollen sich unterhalten.

Der Anspruch, in jeder Hinsicht perfekt zu funktionieren, ist der größte Hinderungsfaktor für menschliche Kommunikation. Kennen Sie irgendeinen Menschen, der immer und in jeder Situation perfekt ist? Sicher nicht. Warum sollten Sie dann diesen Anspruch an sich haben?



Akzeptieren Sie auch Ihre Schwächen als Teil Ihrer Persönlichkeit und Sie werden viel leichter kommunizieren.

Nutzen Sie Fehler und Misserfolge, um daraus zu lernen. Sie sind eine große und wichtige Quelle der Selbsterkenntnis (siehe Strategie 7).

Strategie 10: Mehr Selbstvertrauen gewinnen

Wenn Sie große Angst vor Misserfolgen haben, riskieren Sie weniger. Erfolg braucht allerdings immer auch den Mut zum Risiko. Sie erreichen daher weniger, wenn Sie zu