

Smalltalk-Fibel

**für den unkomplizierten Kontakt zu
anderen Menschen**



Reproduktionen, Übersetzungen, Weiterverarbeitung oder ähnliche Handlungen zu kommerziellen Zwecken sowie Wiederverkauf oder sonstige Veröffentlichungen sind ohne die schriftliche Zustimmung des Autors bzw. Lizenzgebers nicht gestattet.

Antonio Rudolphios (2015)

Diese Publikation wurde nach bestem Wissen recherchiert und erstellt.

Als Leserin und Leser, möchte ich Sie ausdrücklich darauf hinweisen, dass keinerlei Verantwortung für jegliche Art von Folgen, die Ihnen im Zusammenhang mit dem Inhalt dieses eBooks entstehen, übernommen werden können. Der Leser ist für die aus diesem Ratgeber resultierenden Handlungen selbst verantwortlich.

Inhaltsverzeichnis

Vorwort.....	4
Kompliziertes Sprachempfinden	6
Warum bin ich nur so verklemmt und schüchtern? .	7
Sich anschweigen ist doch nur peinlich	12
Was ist überhaupt ein Smalltalk?	14
Was sind die Türöffner für einen Smalltalk?	16
Wie startet man einen Smalltalk?.....	18
Die Small-Talk-Regeln	21
Darf man beim Smalltalk lügen?.....	41
Vermeiden Sie Knigge-Fehler	42
Schlusswort	46

Vorwort

Viele Menschen sind so verklemmt, dass sie dadurch die besten Chancen im Leben verpassen. Sie fangen an zu stottern, wenn ihnen die Traumfrau über den Weg läuft. Oder Sie bekommen erst gar kein Wort mehr raus. Und schon ist die wunderbare Liebe auf den ersten Blick vorbei. Oder sie sind einfach nicht schlagfertig genug, um sich in brenzligen Situationen zu wehren.

Manche schaffen es einfach nicht, mit anderen Menschen in Kontakt zu kommen. Sie haben nur wenig Anschluss und sind häufig allein, ja sogar einsam. Neidisch schauen sie auf andere, die im Mittelpunkt stehen und deren Nähe förmlich gesucht wird, weil sie kommunikativ und somit viel interessanter für andere sind.

Statt den verpassten Chancen nachzutrauern, wäre es doch so einfach, weltoffen zu sein, neugierig auf neue Begegnungen zu sein und auf andere Menschen einfach zuzugehen. Kontakte fliegen einem mit offenem Herzen doch nur so zu. Es ist wirklich nicht schwer, aus dem Mauerblümchen-Dasein endlich herauszukommen. Bemitleiden Sie sich doch nicht ständig selbst, sondern tun Sie endlich was an Ihrer prekären Situation. Denn so geht es doch wohl nicht weiter.

Kennen Sie das auch, mit anderen Leuten nicht sofort warm zu werden? Es fällt Ihnen schwer, sie anzusprechen. Sie sind einfach scheu und zurückhalten – warum eigentlich? Was kann Ihnen schon passieren? Sie denken, auf Ablehnung und Distanz zu stoßen. Na und? Das kann passieren, aber wahrscheinlich werden Sie solchen Typen sowieso nicht mehr begegnen. Suchen Sie sich

andere. Wenn Sie Interesse an Menschen haben, und das ist die Grundvoraussetzung, dann klappt's bestimmt beim nächsten Versuch. Das sollte doch nun wirklich kein Grund sein, sich in den Schmollwinkel zurückzuziehen.

Sie haben sich den richtigen Berater zugelegt. Denn diese Smalltalk-Fibel soll Ihnen den Kontakt zu anderen Menschen erleichtern. Sie hilft Ihnen dabei, das Eis zu brechen und auf andere zuzugehen, ein Gespräch anzustoßen und damit neue Menschen kennenzulernen, aus Ihrer Verklammtheit herauszukommen. Dieser Problemlöser ist nicht die Garantie dafür, dass es nun immer klappt. Gehen müssen Sie die ersten Schritte schon selbst. Der Ratgeber macht das nicht für Sie. Er nimmt Sie ans Händchen und zeigt Ihnen Wege auf, wie Sie lockerer werden im Umgang mit anderen Menschen, Tricks und Kniffe für einen erfolgreichen Smalltalk, der ja die Bedingung dafür ist, dass Sie mehr neue Leute treffen und so Ihren Bekanntenkreis erweitern. Eine gute Wahl, denn Sie gehen mit dieser Smalltalk-Fibel bewusst raus aus der Einsamkeit.

Oder wollen Sie wirklich Ihr ganzes Leben lang nur in die Röhre schauen und den erfolgreichen Menschen, die den Smalltalk perfekt beherrschen, hinterher trauern?

Kompliziertes Sprachempfinden

Wir wundern uns oft, dass wir nicht verstanden werden. Woran liegt das nur? In den meisten Fällen ist es einfach nur ein unterschiedliches Verständnis von ein und derselben Situation. Menschen sind Individuen und jeder geht mit unterschiedlicher Betrachtungsweise an ganz normale alltägliche Situationen heran. So entstehen völlig konträre Auffassungen. Es gibt Menschen mit einer blühenden Fantasie und andere, die eher nüchtern an eine Sache herangehen. Und schon haben wir zwei verschiedene Bewertungen, Empfindungen oder auch Urteile. Sie sagen etwas und erwarten, dass Ihr Gegenüber es genau so versteht, wie Sie es meinen. Ihr Gegenüber versteht aber etwas völlig anderes und reagiert auch dementsprechend. Wie soll da ein problemloser Smalltalk zustande kommen? Es ist immer eine Frage von Sender und Empfänger: Sie senden bestimmte Signale aus, Ihr Zuhörer hat die Antenne aber in die falsche Richtung ausgefahren. Ihre Botschaft kann gar nicht ankommen oder nur verzerrt.

Missverständnisse nennen wir das. Dadurch sind Freundschaften in die Brüche gegangen und sogar Kriege ausgetragen worden. Missverständnisse sind allzu menschlich, denn es gibt leider nicht die eine klare Sprache. Es gibt Nuancen in Übersetzungen, die Verträgen ganz unterschiedliche Bedeutungen geben. Daraus entsteht Streit. Kommunikation ist ein ganz schwieriges Geschäft, das nur die wenigsten beherrschen. Deshalb kommt es im Smalltalk auch auf ein klares Verstehen des Gesprächspartners an.

Warum bin ich nur so verklemmt und schüchtern?

Meist passiert einem das ja bei dem ersten Freund oder der ersten Freundin. Sie begegnen zum ersten Mal näher dem anderen Geschlecht und wissen nicht, wie Sie es am besten anstellen sollen. Das kann einem auch noch im späteren reiferen Leben passieren. Ihre Traumfrau läuft Ihnen im Bus oder auf der Straße über den Weg und Sie bringen plötzlich keinen Ton mehr heraus, schauen ihr hilflos mit offenem Mund hinterher. Ja hätten Sie doch nur ein Hallo gesagt. Hätte, könnte, wollte ist vorbei. Sie werden dieser Schönheit wahrscheinlich nie mehr wieder begegnen – Chance verpasst. Sie waren einfach zu schüchtern, etwas zu sagen und sie in einen Smalltalk zu verwickeln.

Drastischer ausgedrückt kann man auch fragen: „Sind Sie verklemmt, wenn es um neue Bekanntschaften geht?“ Nehmen Sie sich doch ein Beispiel an einem aus Funk und Fernsehen bekannten Flirtexperten – ein wahrer Experte im Kontakten. Bei seinem Spiel geht es immer darum, wildfremde, junge sympathische Damen bei der Arbeit anzurufen und es dann zu schaffen, deren private Handynummern zu bekommen. Jedes Mal wenn er erfolgreich ist, ertönt die Sieges-Fanfare, wenn nicht, das Niederlagen-Trörö. Der Flirter gibt sich nie geschlagen, er bleibt dran und macht den Frauen Komplimente. Selbst hartnäckige Damen knackt er. Schlagfertig und dreist kommt der Flirter meist weiter. Was soll ihm schon passieren?

Einen Korb zu bekommen, betrachten ja die meisten Männer immer noch als eine Schande, für die sie allzu gerne in den

Boden versinken möchten. Warum eigentlich? Hier liegt genau der Dreh- und Angelpunkt. Statt zu sagen „Andere Mütter haben auch schöne Töchter – also auf zur nächsten!“, fühlen Sie sich in ihrer Männlichkeit gekränkt. Sie trauen sich erst gar nicht mehr, werden verklemmt und schüchtern. So entgeht ihnen garantiert jede Chance.

Sie müssen grundsätzlich Ihre Einstellung ändern, dürfen eine Absage nicht als Katastrophe empfinden. Im Gegenteil: Jede Niederlage ist doch nur eine neue Chance, es das nächste Mal besser zu machen. Einen Korb zu bekommen, ist doch eher normal als dass es gleich auf Anhieb passt. Ihnen läuft die Traumfrau über den Weg, Sie sind aber ausgerechnet nicht gerade der Traummann dieser Lady – so einfach ist das.

Eine gewisse Spontanität brauchen Sie allerdings auch. Sie dürfen nicht auf den Mund gefallen sein. Ein Trick des Flirters ist es, wildfremde Frauen anzurufen und dann so zu tun, als habe man Sonja am Apparat: „Hallo ich habe zwei Karten für die Vernissage heute Abend, wann kann ich dich abholen?“ Sie wird verduzt reagieren und sagen: „Ich glaube, Sie haben sich verwählt!“ – „Ist da nicht Sonja?“ Natürlich nicht. „Da ich dich – ich darf doch Du sagen – nun schon mal am Apparat habe, hast Du Lust, heute Abend mitzugehen. Deine Stimme klingt sehr sympathisch. Ich könnte mir vorstellen, dass wir einen sehr netten Abend verbringen?“ Daraus kann sich ein toller Smalltalk entwickeln. Man muss den Überraschungsangriff nutzen und sein Gegenüber überrumpeln. Schon haben Sie jemanden zum Gespräch eingefangen. Hartnäckigkeit zeichnet Sie aus, bleiben Sie dran. Sie können die Partnervermittlung anrufen und gleich

mit der Frau am Apparat flirten – „Ich suche eine blonde schlanke Dame zwischen 25 und 35, die intellektuell nicht gerade auf den Kopf gefallen ist – Was haben Sie studiert? Ach Germanistik, dann können Sie ja auch schreiben. Verdammt, das passt. Darf ich Sie einladen, das käme sicher billiger, als den teuren Monatsbeitrag in Ihrer Partnervermittlung zu bezahlen – oder? Nun sagen Sie schon ja, ich bin ein interessanter Typ und witzig auch, das merken Sie ja gerade.“

Sie können Ihren Weg aus der Verklemmtheit trainieren, indem Sie wildfremde Menschen auf der Straße, im Supermarkt oder in der Bahn einfach ansprechen. Fragen Sie nach dem Weg, nach bestimmten Preisen oder dem nächsten Halt. „Entschuldigen Sie, fährt diese Bahn zum Flughafen?“ – „Wie komme ich am besten zum Hauptbahnhof?“ – „Wissen Sie, wo die Bananen aus dem Sonderangebot sind?“ Einfach drauf los, reden Sie, fragen Sie, treten Sie in Kontakt mit Ihnen völlig unbekannten Menschen. Sie kennen Ihr Gegenüber nicht, genau das macht den Reiz aus – wie bei einem Smalltalk. Und mit der einen Frage ist es nicht getan, das war doch nur der Starter. Verwickeln Sie Ihre Gesprächspartnerin in einen längeren Talk.

Der Schüchternheit wirkt man auch so entgegen: Bleiben Sie immer der, der Sie auch wirklich sind – authentisch nennt man das. Machen Sie aus sich selber keine andere Person, spielen Sie nicht. Entweder mag man Sie so, wie Sie sind – oder eben nicht. Wer Sie so nicht annimmt mit allen Ecken und Kanten, wird über kurz oder lang sowieso etwas finden, warum er mit Ihnen nicht in Kontakt tritt.

Politiker reden in einer bestimmten Sprache, Journalisten schreiben in ihrem eigenen Stil – man nennt das die Schreibe. Verbiegen Sie sich nicht, nur um anderen zu gefallen. Das halten Sie nicht durch, irgendwann kommt Ihr wahres Ich sowieso heraus. Machen Sie immer nur das, wozu Sie auch bereit sind – nicht das, was andere wünschen. Wenn Ihr Partner meint, Sie seien zu verklemmt, weil Sie jetzt keinen Sex haben wollen, dann kann man ihm nur attestieren, dass er rücksichtslos und egoistisch ist. Warum kann er nicht akzeptieren, dass Sie jetzt nicht wollen?

Auch unsere Körpersprache sagt viel über unsere Kommunikationsfähigkeit aus. Wer den Kopf zwischen den Schultern einklemmt oder seine Brust nach vorne gebeugt zwischen den Oberarmen versteckt, ist ein verschlossener verklemmter Typ. Er tritt wenig offen anderen Menschen gegenüber auf. Wer wegschaut, hat Angst, anderen ins Gesicht zu blicken – er ist schüchtern und fürchtet sich davor. Vielleicht findet sie ihr eigenes Gesicht nicht besonders attraktiv, die Sommersprossen ekelhaft. Deshalb schaut sie immer auf den Boden, anderen Leuten aber nie direkt ins Gesicht – aus Angst vor Ablehnung. Geradedann aber sollten Sie offensiv Menschen anschauen, Sie haben doch nichts zu verbergen.

Auch der Gang sagt viel aus. Tritt jemand energisch auf oder tippelt er unsicher durch den Raum? Muss sich jemand ständig an irgendetwas festhalten? Gehe ich gerade aufrecht oder gebeugt?

Die Gestik zeigt offene oder verschlossene Typen. Wer seine Arme öfter mal weit öffnet, der ist kommunikativ und zu jedem Smalltalk bereit.

Achten Sie also insgesamt auf Ihren Auftritt, üben Sie den zu Hause vor einem großen Spiegel oder vor der besten Freundin/dem besten Freund. Wie kommen Sie bei anderen überhaupt an? Wie gehen Sie, wie gestikulieren Sie, welche Mimik legen Sie an den Tag? Sie müssen es erreichen, dass Sie einen Raum betreten und diesen mit Ihrer Aura füllen. Man muss von Ihnen sagen: Mensch, wenn Alexander den Saal betritt, dann kleben alle Blicke an ihm – wie macht der das nur? Das hat etwas mit Aussehen zu tun, aber mindestens zu 50 Prozent auch mit Ihrem Auftritt, wie Sie sich im Raum bewegen.

Auch Ihre Wortwahl spricht Bände. Vielleicht, eventuell, möglicherweise und so weiter klingen doch eher zaghaft, nicht bestimmt. Wer ins Stocken oder gar Stottern gerät, ist doch unsicher und wird nur ungern als Gesprächspartner gewählt.

Manche Leute haben leider auch ein Handicap – etwa ein ausgewachsenes Mannsbild mit einer hohen Stimme oder eine Frau mit einer rauchigen tiefen Aussprache. Das passt einfach nicht zusammen. Aber auch davon dürfen Sie sich nicht einschüchtern lassen – Sie sind so, wie Sie nun mal sind. Machen Sie das Beste daraus. Sie können an Ihrer Figur noch so viel herumäkeln, größer oder kleiner werden Sie dadurch nicht. Wir können uns nicht verbiegen. Spielen Sie deshalb keine Rolle, in die Sie nicht hineinpassen.

Sich anschweigen ist doch nur peinlich

Sich einfach nur anzuschweigen, ist doch peinlich. Das ist so wie in einem legendären Interview, in dem der Befragte einfach nur schwieg. Bei ihm hatte sich ein solcher Widerwillen gegen die Presse aufgestaut, dass er beharrlich auf jede Frage gar nicht erst antwortete. Dem Reporter blieb nichts anderes übrig, als Frage um Frage zu stellen und sie sich dann auch noch selbst zu beantworten. Der Interviewte blieb im Sessel wie ein **Eisbrocken** hängen und brachte kein Ton heraus. Nun gut, das war so gewollt. Er musste einmal dem Reporter eins auswischen, was ihm auch gelungen ist. Dieses legendäre Interview ist in die Fernsehgeschichte eingegangen.

Aber so ähnlich müssen Sie sich selbst vorkommen, wenn Sie in einer Runde nur schweigsam sind und keinen Ton rausbekommen. Alle Leute versuchen, Sie zum Reden zu bringen, Sie bleiben aber stumm. Was soll man mit solchen Typen anfangen? Richtig, denen geht man doch besser aus dem Weg und lädt sie erst gar nicht mehr ein. Hat man sich nämlich nichts mehr zu sagen, ist es für alle unangenehm.

Und doch kommt man manchmal in Situationen, wo einem wirklich **nichts mehr einfällt**. Nach den paar Höflichkeitsfloskeln wie „Guten Tag, wie geht´s?“ ist Ende der Fahnenstange. Keinem fällt mehr etwas ein. Und man steht im Fahrstuhl nebeneinander. Die Sekunden werden zu Stunden. Wann stoppt endlich das blöde Ding, so dass man der Peinlichkeit entweichen kann? Man steht gezwungenermaßen eng beieinander, kann nicht einfach abhauen und keinem fällt irgendein banaler Smalltalk mehr ein.

Das kann einem überall passieren, vor einem Meeting, im Bewerbungsgespräch, beim Geschäftsessen, bei der Nachbarschafts-Begegnung, im Geschäft, beim Friseur – vor allem überall dort, wo man eng beisammen ist und nicht einfach die Kurve kratzen kann. Sprechen Sie doch einfach die Emotionen Ihrer Gesprächspartner an und versuchen Sie, sie für sich zu gewinnen. Insbesondere auf der Arbeit ist so etwas wichtig.

Was ist überhaupt ein Smalltalk?

Das Zauberwort ist hier Smalltalk. **Was heißt das eigentlich?** Wörtlich übersetzt ist es ein **kleines Gespräch**. Jeder Kontakt beginnt so. Es ist eine oberflächliche Unterhaltung über belanglose Themen. Meist ist ein Smalltalk **nichtssagend**. Als **beiläufige Konversation ohne Tiefgang** bezeichnen Wissenschaftler beispielsweise einen Smalltalk. Aber daraus kann man mehr machen. Der Smalltalk ist ja nur der **Starter**. Eine Unterhaltung beginnt man in der Regel mit Menschen, die man **nicht kennt** – übers Wetter, wie es einem geht, über einen Weg, den man sucht, und so weiter.

Über den Smalltalk kommt man in intensivere fundierte Gespräche, in ein näheres Kennenlernen – auch und vor allem mit dem anderen Geschlecht. Mit einem einfachen „Hi“, „Hallo“ oder „Guten Tag“ kann man einen Smalltalk ins Rollen bringen. Es ist doch denkbar einfach. Manchmal reicht auch schon ein **freundliches Anlächeln**, um den anderen zum Reden zu bringen. Eine **offene Körperhaltung** – nicht verschränkt und förmlich zugeknöpft ist eine weitere Möglichkeit. Wenn Sie selbst nicht gut einen Dialog starten können, dann animieren Sie doch wenigstens den anderen dazu, dass er anfängt zu reden. Belanglose Themen liegen doch auf der Straße, heben Sie die doch einfach auf. Das Wetter, der Verkehr, die Natur, Kinder, Hunde der Lärm und viele mehr sind doch gute Startmöglichkeiten. In der Werbung sagt man, Kinder und Tiere gehen immer, womit wir schon bei den klassischen Türöffnern sind – auch solchen, die einen Smalltalk öffnen. Vielleicht schaffen Sie sich ja einen **Hund** an, dann klappt´s auch mit dem

Smalltalk besser. Oder Sie fahren Ihren **Enkel** im Kinderwagen spazieren, dann fliegen Ihnen doch gleich die Herzen zu – über Gesprächsbedarf haben Sie gewiss nicht zu klagen. Sie müssen nicht mal selbst aktiv werden. Lassen Sie sich doch einfach nur ansprechen.

Bei einem Smalltalk geht es auch darum, die **Emotionen** seiner Zuhörer anzusprechen und sie für sich zu gewinnen. Insbesondere im Berufsleben ist das wichtig, denn Kommunikation ist hier fast alles. Braucht jemand Hilfe, dann greifen Sie das doch einfach nur auf und kommen so über die Schwierigkeiten ins Gespräch.

Was sind die Türöffner für einen Smalltalk?

Sie kennen das doch. Gehen Sie mal mit einem **Hund** durch den Park. Fast jeder spricht Sie an. „Welche Rasse ist es?“, „Wie alt ist er denn?“, „Rüde oder Mädchen?“ und so weiter. Über einen Hund fliegen Ihnen Smalltalks nur so zu. Sie müssen nicht mal selber einen besitzen. Leihen Sie sich doch Bello von Ihrer besten Freundin oder Ihrem besten Freund aus und gehen mal Gassi mit ihm. Es gibt wirklich nur ganz wenige Menschen, die schon weitem hysterisch schreien „Leinen Sie den Hund bitte an!“. Meistens ist es doch umgekehrt. Menschen wollen das liebe Tier streicheln, fragen nach dem Namen und kommen so mit dem Hundehalter ins Gespräch.

Ähnlich ist es mit kleinen **Kindern oder Babys**. Wer will nicht alles in den Kinderwagen schauen und den kleinen Wonneproppen betrachten? Wie heißt sie denn? Wie alt ist sie? Oh wie niedlich und so weiter. Kinder sind die Sympathieträger schlechthin. Über Sie kommen Sie immer mit Menschen ins Gespräch.

Weitere Türöffner für einen Smalltalk sind **Attraktivität, modische Kleidung, ein offenes einladendes Wesen, ein Lächeln, ein Hallo, ein Tagesgruß, Hilfsbereitschaft** („Darf ich Ihnen die Tüten rauftragen?“), den **Vortritt lassen, Platz gewähren** und alle Dinge, die andere zumindest ein Danke abgewinnen sollten. Wenn sich jemand für etwas bedankt, haben Sie doch den Anker für ein kleines Gespräch.

Sie brauchen solche Türöffner für den Smalltalk, wenn Sie eher schüchtern sind. Animieren Sie doch Leute, Sie anzusprechen.

„Dieses Kleid finde ich aber besonders toll, woher haben Sie es?“
– „Sie müssen aber einen klasse Friseur haben – eine tolle modische Frisur, steht Ihnen!“ – „Ihr Schmuck gefällt mir. Wo bekommt man den?“ – „Mensch, haben Sie eine tolle Uhr. Wo findet man so etwas?“

Wenn Sie über Ihr Gegenüber bereits einiges **wissen**, können Sie sehr leicht eine **persönliche Beziehung** per Smalltalk herstellen. Dann müssen Sie auch nicht mehr über Belangloses wie Wetter reden. Fragen Sie dann doch besser gezielt nach dem Befinden seiner Frau oder den sportlichen Leistungen seiner Kinder. Dann dürfen Sie sich auch ruhig mit **Informationen** aus dem eigenen Privatleben revanchieren.

Wie startet man einen Smalltalk?

„Mensch ist das heute heiß, nun haben wir aber den Sommer so richtig!“ – „Schieter Wetter heute, moin moin, immer nur Regen, da kann man ja gleich zu Hause bleiben!“ – „Hallo, wie geht es Ihnen?“ – „Guten Tag, darf ich Ihnen die Tüten abnehmen und nach oben tragen?“ – „Hi, wie geht's denn dem Hund, muss er raus?“ – „Hallo, Ihr Baby ist so ruhig, schläft es?“ Es gibt so viele **Floskeln**, um ein **Gespräch in Gang zu bringen**. Vielleicht wissen die Nachbarn etwas mehr über Sie und setzen da an – wie: „Gehen Sie heute wieder ins Fitnessstudio?“ oder „Was macht Ihr Sprachkurs an der VHS?“ oder „Welche Fortschritte machen die Kinder in der Musikschule?“

Wenn Sie Hemmungen haben, müssen Sie die abbauen. Das kann man **üben**. Gehen Sie auf wildfremde Menschen zu und sprechen Sie die an. Fragen Sie einfach nach dem Weg, nach dem Bahnhof, nach der nächsten Haltestelle, nach der Uhrzeit oder sonst was. Aber sprechen Sie unbekannte Typen an und bauen Sie so Ihre Ängstlichkeit ab. Oder starten Sie ein Gespräch im Wartezimmer Ihres Arztes. An der Kasse gibt es gute Gelegenheiten wie „Mensch, die Bananen waren aber heute billig!“ Gehen Sie einfach mal alle Lebenssituationen durch und dann wissen Sie, wo Sie überall einen Smalltalk üben können – ganz einfach! Sie müssen nicht den Eis-Klotz spielen, Ihre Umgebung taut Sie schon auf. Allerdings sollten Sie dann wenigstens reagieren. Sie müssen sich öffnen. Wenn Sie bei Kontaktversuchen immer noch abwehrend bleiben, dann wird das nichts.

Eine andere Möglichkeit besteht darin, erst mal **anonym** zu bleiben und zu telefonieren. Rufen Sie wildfremde Menschen an. Am einfachsten geht das mit geschäftlichen Telefonnummern. Fragen Sie nach dem Preis eines bestimmten Artikels, ob die Ware vorrätig ist oder wie lange der Shop geöffnet hat. So überwinden Sie mehr und mehr **Hemmungen** und schaffen es dann auch, auf der Straße Leute anzusprechen. Sie können auch so tun, als hätten Sie sich verwählt. Beenden Sie das Telefonat mit einem Smalltalk, wo man denn nun gelandet sei, welche Nummer man angewählt habe und so weiter.

Oder führen Sie einen **fiktiven Smalltalk** mit der **besten Freundin**, dem besten Freund. Sie sind quasi in einem geschützten Raum. Ihnen ist die Situation vertraut. Üben Sie das Reden, das Gespräch führen wie ein konstruiertes Bewerbungsgespräch. Nur durch Probieren lernen Sie, wie man aus der Verklemmtheit herauskommt.

Ihre grundsätzliche **Einstellung** muss sich **ändern**. Ja, Sie wollen, dass andere Sie ansprechen, Sie müssen ins Gespräch kommen. Sonst bleiben Sie immer auf Ihren vier Buchstaben sitzen. Seien Sie gesprächsbereit, betrachten Sie das nicht als lästige Übung. Nun gut, manche Menschen liegen Ihnen nicht, aber üben Sie wenigstens den Smalltalk. Man kann Gespräche auch kurz fassen. „Guten Morgen, ich habe leider einen Termin im Büro und bin jetzt kurz angebunden, sorry. Schönen Tag noch, Gruß an Ihre Frau!“ Dann sind Sie aus dem Schneider und haben sich anständig aus der Affäre gezogen.

Wenn Sie ständig **wegschauen** und damit **Desinteresse** zeigen, wird Sie auch niemand ansprechen. Sie müssen Ihr Verhalten

anderen gegenüber ändern. Schauen Sie den Leuten **ins Gesicht** und signalisieren Sie so Kontaktbereitschaft. **Augen-/Blickkontakt** ist die erste Voraussetzung für einen Smalltalk. Warum sollte auch jemand Sie ansprechen, wenn Sie gar nicht auf Empfang eingestellt sind? Er müsste ihm ja hinterher laufen oder nach ihm rufen. Smalltalk braucht immer einen **Sender** und einen **Empfänger** wie beim Rundfunk oder Fernsehen.

Die Small-Talk-Regeln

Den besten Smalltalk führen Sie, wenn Sie ein paar **Regeln** beachten. Hier nun die **ultimativen Tipps**, mit denen auch Sie zum Experten werden und damit Ihr Schattendasein überwinden. Raus aus der Einsamkeit, hinein ins Getümmel. Denn wer schweigt, bekommt nur Silber, Reden aber bringt echtes Gold. Smalltalk ist eigentlich **kinderleicht**, wie oben schon teils beschrieben (Ein Lächeln reicht!). Man muss sich nur trauen. Und noch eins, um Sie gleich auf den Geschmack zu bringen: Wer die Spielregeln des seichten Plauderns beherrscht, der legt die **Basis für ein erfolgreiches Networking** und für engere Kontakte. Der Smalltalk ist nur die **Aufwärmphase**, die jeder Sportler braucht, um erfolgreich in den richtigen Kampf zu starten. Auch jeder Opernsänger, Schauspieler oder Redner macht sich vorher warm. Ob im Geschäftsleben oder privat, fallen Sie **nicht gleich mit der Tür ins Haus**. „Wie viele Prozente Nachlass kann ich bekommen?“ ist eben nicht gut. Lockern Sie sich erst mal. Bauen Sie zunächst eine **Beziehungsebene** auf.

Wie aber kommen Sie mit Fremden ins Gespräch? Man spricht von so genannten Eisbrechern, den ersten Sätzen, die das Eis zwischen zwei unbekannten Gesprächsteilnehmern brechen lassen. Die schlechte Nachricht: Den ersten schlaun Satz gibt es nicht. Die gute Nachricht: Grundsätzlich kann man sich aber auf ein Gespräch vorbereiten.

Dazu wenden Sie die **offene Fragetechnik** an und überlegen sich im Kopf vorher folgende W-Fragen:

- Was könnte mich am Gesprächspartner interessieren?
- Was weiß ich bereits über mein Gegenüber?
- Welche Themen könnten passen?
- Wie findet er ...? (die Umgebung, den Park, das Schloss, meinen Hairstyle, die Situation an der Börse, meinen Hund, den aktuellen Sommerhit und so weiter, aber nicht das Wetter!).

Finden Sie bestenfalls Gemeinsamkeiten heraus. Dabei gibt es drei hilfreiche Ideen: Ort, Umfeld und Anlass, der Sie zusammengebracht hat. Treffen Sie im Theater beispielsweise Ihren Verkäufer, Nachbarn oder Chef, dann sprechen Sie doch einfach über die schöne Atmosphäre des Theaters oder über die gut besuchte Vorstellung. Fragen Sie Ihren Geschäftspartner über den Ort, an dem Sie sich gerade treffen. Kennt er vielleicht mehr als Sie und kann Ihnen Auskunft geben? Kann er vielleicht sogar Empfehlungen aussprechen, etwa für ein gutes Restaurant, eine Bar oder ein Café? Oder weiß er vielleicht, was man sonst noch unternehmen kann? Kennt er sich nicht aus, fragen Sie ihn doch, woher er kommt. Und schon haben Sie ein neues Thema. Sie haben eine weitere Möglichkeit, ein Gespräch mit einem ernst gemeinten Kompliment zu eröffnen, das Sie Ihrem potenziellen Gesprächspartner gegenüber aussprechen – mit dem netten Nebeneffekt, gleich sympathisch rüberzukommen.

Folgende Dinge gilt es beim Smalltalk zu **beachten**:

- Hören Sie aktiv zu. Nicken Sie nicht nur hin und wieder während des Gesprächs und sagen nicht einfach immer Ja oder „Hmmm“. Zeigen Sie die Fähigkeit, sich an beiläufig Gesagtes zu erinnern. Antworten Sie auf eine Frage mit mehr als nur einer Information. Hören Sie intensiv zu und merken sich Zusatzinformationen, die Ihnen Ihr Gesprächspartner gibt. Lassen Sie diese später wieder ins Gespräch einfließen – nach der Devise: „Sie erwähnten doch vorhin, dass Sie schon einmal dieses Schloss besucht hatten.“
- Die Gesprächsthemen. Es gibt nahezu eine unendliche Palette von Gesprächsthemen. Andere, unbekannte Themen muss man durch geschickte Fragen herausfinden, ob sie für Ihr Gegenüber geeignet sind oder besser nicht. Allerdings sollten Sie auf jeden Fall die Tabuthemen beherrschen. Dazu gehört jeder Gesprächsstoff, der polarisiert. Denn allzu schnell tappen Sie hier in eine Falle, wenn Ihr Gesprächspartner zu dem Thema eine ganz andere Meinung hat. Dann kommen Sie schnell in einen Streit. Typischerweise sind Politik und Religion solche Themen. Auch können einige Sportarten verhängnisvoll sein. Nehmen Sie nur die fanatischen Anhänger verschiedener Fußballvereine. Am besten fragen Sie zunächst erst einmal beiläufig wie: „Mögen Sie Fußball? Haben Sie einen Lieblingsverein?“
- Schauen Sie sich gerne Fußballspiele im Fernsehen an oder gehen Sie ins Stadion?“ Wenn Sie wissen, dass Ihr Gegenüber eine bestimmte Mannschaft mag, der Sie allerdings nichts abgewinnen können, dann wechseln Sie

schnell das Thema. Vermeiden Sie in einem Smalltalk alles Negative – selbst dann, wenn Sie dabei Gemeinsamkeiten entdecken. Beispiele: die Verspätung der Bahn, der Ausfall von Flügen, der Streik der Post und so weiter. Im Smalltalk gilt: Geteiltes Leid ist nicht immer auch halbes Leid. Vermeiden Sie Behauptungen, denn Sie könnten sich zu schnell durch eine unüberlegte Aussage ins Abseits bringen. „Nach Mallorca kann man ja nun gar nicht mehr reisen. Da gibt es doch wirklich schönere Plätze“ – das könnte bei Ihrem Gesprächspartner sauer aufstoßen, wenn der nämlich die Insel wahnsinnig liebt. Da haben Sie sich zu weit aus dem Fenster gelehnt. Das mag zwar Ihre persönliche Meinung sein, aber dem Smalltalk dient sie nun gar nicht, denn der könnte hier abrupt enden. Wenn Sie nun glauben, dass auch das Wetter zu den Tabuthemen gehört, dann haben Sie sich gewaltig geschnitten. Denn das Wetter ist oft eine gute Überleitung zu weiterem Gesprächsstoff: Wochenendausflug, Sportarten, Urlaubspläne, Freizeitgestaltung, Treffen und so weiter.

- Ein Gespräch darf man auch ruhig beenden. Ein Smalltalk kann im ursprünglichen Begriff auch wirklich kurz sein. Wenn Sie zum Beispiel Gastgeber sind, verpflichtet Sie das, sich um alle Gäste zu kümmern. Sie dürfen gar nicht an einem bestimmten Gast, der Sie vollredet, kleben bleiben. Hier haben Sie immer gute Gelegenheiten, einen Smalltalk diplomatisch zu beenden: „Ich sehe gerade einen anderen Gast kommen, den ich unbedingt persönlich begrüßen muss, entschuldigen Sie mich bitte, wir haben sicher später noch Gelegenheit!“ Das müssen Sie selbst bei solchen

verklemmten Typen einhalten, die sich nicht von Ihrer Seite trauen. Das kann doch nicht Ihr Problem sein. Sie haben die Pflicht, sich um alle Gäste gleichermaßen zu kümmern. Sonst fühlen sich andere doch auf den Schlips getreten. „Leider ruft die Pflicht, gerne würde ich noch ein wenig mit Ihnen weiter plaudern. Das Gespräch mit Ihnen hat mir viel Spaß gemacht – sorry, ich muss jetzt leider weiter! Sie entschuldigen mich bitte.“ Natürlich haben Sie noch andere Möglichkeiten wie den Gang zum Büffet zu starten oder zur Toilette zu müssen. Auf dem Weg dorthin treffen Sie andere Gäste, mit denen Sie ins Gespräch kommen. Vielleicht verlieren Sie dabei auch Ihren ursprünglichen Gast aus dem Blickfeld. Sagen Sie nicht, Sie müssten sich die Hände waschen. Das ist wenig galant und es hat auch nicht immer den gewünschten Erfolg. Dann gibt es noch die Variante, einen dritten Teilnehmer ins Gespräch dazu zu holen. Stellen Sie einfach Ihrem Gesprächspartner jemanden vor. Günstigenfalls hat der oder die ähnliche Interessen. In dieser fortgeschrittenen Version des Gesprächsübergangs suchen Sie gezielt eine Person auf, von der Sie wissen, dass sie in der Thematik drin ist, vielleicht sogar besser als Sie selbst. Nun wird der Smalltalk auch noch belebt, indem ein kompetenter Teilnehmer hinzukommt.

- Bereiten Sie Ihren Ausstieg vor, indem Sie das letzte Thema positiv abschließen. "Da können wir uns auf spannende Zeiten einstellen..." – „Ich würde gerne unser Gespräch ein anderes Mal fortsetzen, das war hoch interessant, herzlichen Dank!“

- Bewerten Sie das Gespräch ruhig: "Ich könnte mich noch stundenlang mit Ihnen unterhalten. Das war wirklich für mich sehr informativ, ich habe wieder viel dazu gelernt ..."
- Sagen Sie danke für die Unterhaltung und die Zeit, die sich der Gesprächspartner mit Ihnen genommen hat.
- Sagen Sie, warum Sie das Gespräch jetzt beenden möchten. „Ich muss leider die neuen Gäste begrüßen.“ – „Der nächste Termin ruft, sorry, dass ich hier erst mal Schluss machen muss.“
- Manche Smalltalks sind wirklich echt interessant. Sie entwickeln sich so positiv, dass man das Verlangen nach einer Fortsetzung hat. Wenn Sie es tatsächlich möchten, können Sie ein neues Treffen in Aussicht stellen und sogar Ihre Visitenkarten austauschen.
- Ganz am Ende eines Gesprächs steht der Abschied – unter Umständen sogar mit einem Handschlag. „Danke für das angenehme Gespräch, es hat mir wirklich Spaß gemacht.“
- Regeln für einen guten Smalltalk: Smalltalk gibt es meistens nur zwischen fremden Personen. Aber auch wenn Sie Angst davor haben, machen Sie sich immer bewusst: Ein wenig zu plaudern ist leichter als Sie gedacht haben. Man muss erst mal nur den anderen offen anschauen und Bereitschaft zum Gespräch zeigen, dann übernimmt der es, Sie anzusprechen, und schon kommt der Smalltalk in Gang. Das kleine Gespräch muss ja gar nicht mal lange dauern.

- Zeigen Sie sich von Ihrer sympathischen Seite. Denken Sie immer daran, welchen Eindruck Sie auf Ihren Gesprächspartner oder Ihre Gesprächspartner hinterlassen.
- Ihr Gegenüber braucht selbst Raum zum Reden. Nehmen Sie sich manchmal besser selbst zurück. Weniger ist auch hier mehr.
- Stellen Sie Fragen, die noch offen sind und die Sie sich nicht schon selbst beantworten können. Finden Sie in dem Smalltalk Gemeinsamkeiten heraus. Das sind gute Bedingungen für ein intensiveres Gespräch, vielleicht sogar für eine Fortsetzung.
- Themen sind Ort, Umfeld und Anlass des Gesprächs. Diese können Sie als Gemeinsamkeiten ansprechen – warum sind denn gerade zwei fremde Personen am gleichen Platz? „Wie sind Sie heute hierhergekommen, wer hat Sie eingeladen?“ – „Kennen Sie den Gastgeber persönlich?“ -
- Tabuthemen müssen unbedingt vermieden werden, solche sind Geld, Politik, Negatives, Krankheiten, Behauptungen. Das führt zu Kontroversen und Unstimmigkeiten im Smalltalk.
- Immer schön aufmerksam zuhören und nicht gelangweilt, geistesabwesend in die Decke starren. Das irritiert Ihren Gesprächspartner. Ein solcher Smalltalk wird nicht lange dauern.

- Bleiben Sie in Blickkontakt, lassen Sie Ihre Augen nicht umherschweifen. Denn das zeigt wenig Respekt für Ihren Gast oder eben Unsicherheit.
- Um Smalltalk zu üben, suchen Sie sich am besten möglichst viele Gesprächspartner aus.
- Jeder Smalltalk sollte positiv beendet werden. Er soll ja in angenehmer Erinnerung bleiben. Würden Sie im Streit voneinander gehen, bliebe doch ein böser Nachgeschmack.
- Früher hat man Visitenkarten ausgetauscht, heute Email-Adressen oder Chat-Nicks. Nutzen Sie also den Smalltalk, um Ihr Netzwerk zu erweitern. Netzwerken Sie einfach künftig mehr – das ist nichts anderes als einen Smalltalk digital im Netz fortzusetzen.
- Bereiten Sie sich auf den Smalltalk vor. Finden Sie Informationen über mögliche Gesprächspartner. Wo und wie wohnen sie? Haben Sie Familie? Welche Hobbys pflegen sie? Welchen Job haben sie? Kennen Sie bestimmte Gewohnheiten? Das alles kann nützlich sein, um einen guten Smalltalk zu führen.
- Haben Sie Mut. Trauen Sie sich etwas zu. Gehen Sie nicht ängstlich ins Gespräch. Seien Sie locker und nicht verkrampft. Lächeln Sie, zeigen Sie Offenheit für ein Gespräch, dann spricht Sie auch der andere an.
- Der erste Eindruck ist auch beim Smalltalk wichtig. Wie heißt es so schön? Sie haben keine zweite Chance für den ersten Eindruck. Das bleibt an Ihnen kleben wie Pattex. Wie Sie in

ein Gespräch starten, prägt den Eindruck, den Sie hinterlassen. Wirken Sie verklemmt, dann bleibt das auch oft so. Sie haben buchstäblich Ihr Fett weg. Deshalb sollten Sie sich gut überlegen, wie Sie ein Gespräch beginnen. Machen Sie sich warm wie die Sportler und Schauspieler. Trainieren Sie zu Hause vor dem Spiegel. Das ist doch so einfach. Selbst wenn Sie nicht der größte Redner vor dem Herrn sind, entwaffnen Sie doch wenigstens durch Ihr Lächeln und durch Ihre Augen. Sie haben doch bestimmte Vorzüge, die Sie kennen oder die Ihnen andere gesagt haben – wie etwa einen betörenden Augenaufschlag, die verführerischen Grübchen beim Lächeln oder Ihre gute Gestik. Dann setzen Sie die doch ein. Hinterlassen Sie einen sympathischen Eindruck. Nehmen Sie Smalltalk nicht zu ernst, er ist ja nur die Aufwärmphase. Gerade in fremden Kulturen kommt es oft bei Geschäftspartnern nicht gut an, wenn sie gleich in medias res gehen. Also reden Sie erst mal ein wenig um den heißen Brei herum, eben Smalltalk, und wärmen sich dabei so richtig auf. Und nehmen Sie sich selbst dabei nicht zu wichtig. Gönnen Sie den anderen ruhig mal den Plauder-Vortritt.

- So geben Sie Ihrem Gesprächspartner auch Raum zu reden. Das wiederum hat den Vorteil, dass Sie weitere Informationen bekommen – und damit auch nützliche Ansatzpunkte für den Smalltalk.
- Stellen Sie offene Fragen und bekunden so Ihr Interesse am Gegenüber. Nur so können Sie auch Gemeinsamkeiten herausfinden, was wiederum gute Gesprächsgrundlagen sind.

- Sie tun sich immer noch schwer, einen Smalltalk in Gang zu setzen? Dann beziehen Sie sich doch einfach auf das Umfeld oder den Anlass, in dem Sie sich jetzt gerade gemeinsam befinden. „Was hat Sie hier hingeführt?“ – „Wie sind Sie auf diese Veranstaltung aufmerksam geworden?“ „Über welchen Kontakt sind Sie heute hier?“ Unter Umständen finden Sie gar gemeinsame Freunde – ein und derselbe Einladende hat Sie beide nun zusammengebracht. So finden Sie nämlich potenzielle Themen für Ihren Smalltalk.
- Umschiffen Sie geschickt kritische Themen. Sprechen Sie nicht über Glauben und Weltanschauung. Das kann leicht zu Kontroversen führen. Auch Finanzen („Was verdienen Sie in Ihrem Job?“ – „Wie teuer war Ihr neues Auto?“ und so weiter) sollten außen vor bleiben. Tappen Sie nicht in solche Fallen. Politik ist auch so ein 50:50-Thema, zur Hälfte treffen Sie auf eine andere Meinung. Verspätete Züge in Folge von Streiks sind Jammer-Themen, selten verbindet gemeinsames Jammern und die Hälfte hat Verständnis für die streikenden Zugführer mit ihrer großen Verantwortung über Menschen wie Piloten oder Kapitäne. Vermeiden Sie auch Themen wie über Krankheiten zu reden oder gar Ihre Beziehungsprobleme anzusprechen. Das geht gar nicht.
- Wer Monologe hält, langweilt doch nur. Verzichten Sie also auf langatmige Vorträge. Ein Smalltalk muss abwechslungsreich sein. Jeder kommt gebührend zu Wort. Wer lange redet, stößt ab. Man will sich doch nicht die ausgiebige Meinung des anderen aufs Auge drücken lassen. Dann folgt doch schnell das „Sorry, ich habe jetzt leider keine

Zeit mehr, ich muss gehen, mein Bus wartet!“ Noch eins gehört dazu: Kommen Sie bloß nicht auf die Idee, Monologe zu führen und sich dann zu verabschieden. Sie schneiden ja den anderen die Möglichkeit ab, auf Ihre Rede zu antworten. Das ist flegelhaft.

- Eine absolute Unhöflichkeit ist es, mit jemandem zu sprechen und dabei seine Blicke durch den Saal oder die Gegend schweifen zu lassen, vielleicht sogar noch einem Passanten ein Hallo zuzurufen. Das zeigt doch, dass man an seinem Gegenüber gar nicht interessiert ist. Man redet quasi an ihm vorbei, weiß kaum selbst, was man gerade sagt. Wenn Sie also mit jemandem reden, dann schauen Sie ihn gefälligst auch an. Blickkontakt ist das A und O des Smalltalks.
- Finden Sie während eines Smalltalks möglichst viele neue Gesprächspartner. Smalltalk sind kurze Gespräche. Versuchen Sie deshalb, möglichst viele solche Kurz-Begegnungen zu führen oder beziehen Sie andere in Ihr Zweiergespräch mit ein.
- Ein Trick von Smalltalk ist, sein eigenes Netzwerk zu erweitern. Deshalb sollten Sie sich nach Gruppen umschauen, die beisammen stehen und einen gemeinsamen Smalltalk führen. Hängen Sie sich da an – mit einem kurzen Hallo – man wird Sie schon einladen, dabei mitzumachen, denn jeder neue Gast belebt die Runde doch nur. Smalltalks leben sich schnell aus, das Gesprächsthema ist erschöpft. Ein neuer Teilnehmer bringt auch neue Themen ein.

- Wie finden Sie einen Smalltalk-Kandidaten? Am besten treffen Sie auf jemanden, der allein ist. Stehen Sie also nicht wie ein Voyeur in der Ecke und beobachten das ganze Geschehen nur, sondern knüpfen Sie neue Beziehungen. Noch ein Trick: Wenn Sie einen Raum betreten, schauen Sie genau, wer Sie länger betrachtet. Das sind Ihre späteren Gesprächspartner. Denn wer Ihnen spontan einen längeren Blickkontakt gewährt, zeigt Interesse an einem Small Talk.
- Wo ist der beste Platz? Ganz klar: zwischen Eingang und Bar. Fangen Sie neu eintretende Personen gleich ab. Und wer zur Bar geht, kommt meistens allein und ist auch nicht abgeneigt für einen Smalltalk. Dieser Weg zwischen Eingang und Bar ist am meisten frequentiert. Auch die Nähe zu einem Büffet ist nicht verkehrt. Da kann man gleich über die ausgezeichneten Häppchen diskutieren. „Mögen Sie Schrimps? Das sieht aber gut aus hier!“ Wenn Sie Glück haben, bleibt der eine oder andere Gast gleich auch bei Ihnen hängen. Geschlossene Gruppen dagegen, die Ihnen den Rücken zukehren, sind zu sehr mit sich selbst beschäftigt und bieten Neuankömmlingen wenig Chance zum Mitmachen – es sei denn, da ist eine große Lücke, in die Sie sich einordnen können.
- Zeigen Sie Empathie. Versetzen Sie sich in die Lage und in das Befinden des anderen hinein. Zeigen Sie Mitgefühl. „Ich verstehe Sie sehr wohl, denn ich war in einer ähnlichen Situation und kann Ihnen das gut nachempfinden.“ – „Ich weiß, was Sie jetzt brauchen. Ich habe nämlich das gleiche Problem.“ – „Ich kann mir gut vorstellen, wie Sie sich jetzt fühlen. Allerdings kann ich Sie beruhigen: Das geht schnell

wieder vorbei.“ Ob Sie nun ein Gespräch mit Ihrem Chef über ein höheres Gehalt führen oder mit dem Autoverkäufer um Prozente feilschen, wenn Sie im Smalltalk Empathie, also Verständnis für Ihren Gegenüber zeigen, kommen Sie besser weiter. Versetzen Sie sich in die Lage Ihres Gesprächspartners. Wie würden Sie reagieren, wenn Sie an seiner Stelle wären? Wenn der nun plötzlich erkennt, dass Sie schon quasi in und mit seinem eigenen Kopf vorausdenken, wird der positiv überrascht sein. Dann stehen Ihnen alle Tore für einen erfolgreichen Smalltalk offen. Empathie ist die Waffe schlechthin, um ein gutes Gespräch zu starten. Der Smalltalk ist dabei nur der Türöffner, der Warmmacher.

- Ist Ihnen das auch schon mal passiert? Ihre vielen Worte berühren Ihren Gesprächspartner überhaupt nicht. Sie quasseln unaufhörlich und reden sich den Mund fusselig. Sie überzeugen Ihr Gegenüber aber trotzdem nicht. Es können die Themen sein, die Sie ansprechen. Oder aber auch die Art, wie Sie reden.
- Deshalb hier einige Tipps, wie Sie bei Ihrem Sprechen auch die richtige Wirkung erzielen. Sie schauen neidisch auf andere – wie schafft der es bloß, warum reißt der seine Zuhörer mit und begeistert sie? Wenn Sie es schaffen, Menschen Eis in der Antarktis oder Sand in der Wüste zu verkaufen, dann sind Sie der gemachte Mann oder die gemachte Frau. Dann haben Sie die richtigen Argumente und faszinieren, die Leute würden Ihnen alles glauben und abkaufen. Und dann beherrschen Sie Smalltalk

ausgezeichnet. Sie kennen Kollegen, die es immer wieder schaffen, den größten Mist in Meetings als eine brillante Idee zu verkaufen. Sie mögen solche Blender als Schauspieler bezeichnen, aber in Wirklichkeit fesseln sie uns doch in jedem Gespräch – ja, die machen uns sogar eine Zwei für eine Drei vor. Wir glauben denen sogar am Ende, dass wir über Wasser laufen könnten. Nun ist es nicht unbedingt erstrebenswert, als Blender bezeichnet zu werden. Aber schauen Sie sich nur mal bei denen ab, wie die es schaffen, Menschen in ihren Bann zu ziehen und Gespräche an sich zu reißen. Manchmal muss man dafür auch eine Art Messias, ein Heilsbringer sein, wie ein amerikanischer Präsident, der mit seinen simplen Sprüchen eine unaufhaltsame Bewegung ins Rollen brachte, die sich sogar im Netz viral millionenfach vervielfacht hat. Oder werden Sie doch einfach nur wieder der Verkäufer, denen Kunden an den Lippen kleben. Natürlich hat eine solche Gesprächskunst auch etwas Diabolisches, etwas Verführerisches, wenn Sie nur daran denken, wie Diktatoren Massen in den Krieg trieben – nur mit der Macht ihrer Worte.

- Alle Gesprächsgenies strahlen Selbstsicherheit aus. Sie wissen genau, wie ihre Botschaften bei den Zuhörern ankommen. Manchmal weiß selbst nicht so genau, wie man auf sein Gegenüber wirkt. Nur einzelne Fingerzeige und Einwände wie „Das finde ich jetzt aber sehr interessant“ oder „So habe ich das noch nie gehört, Mensch haben Sie tolle Dinge zu berichten!“ oder „Ich bin dermaßen fasziniert von Ihren Eindrücken, dass ich es selbst mal erleben möchte.“ Geben Sie dem Redner ein Feed Back, wie er denn nun auf

seine Zuhörer wirkt, wie die Botschaft ankommt. Und dann kann es passieren, dass man sich förmlich in einen Rausch redet. Derart motiviert sprudelt es aus einem nur so heraus, immer neue Geschichten, Erlebnisse fallen einem zum Thema ein. Man läuft quasi zur Höchstform auf. Sie mögen nun einwenden: Das sind aber dann nur noch Monologe. Richtig. Aber die sind dann für die Zuhörer so interessant, dass sie wie ein Krimi wirken- spannende Geschichten.

- Und Sie sind der King des Gesprächs. Meist steht das in Zusammenhang mit einem besonderen Erlebnis, das nicht jeder Normalsterbliche je in seinem Leben hat. Da steht plötzlich jemand in der Mitte, der gerade von einem monatelangen China-Aufenthalt zurückgekommen ist. Allein der Satz „Ich komme gerade aus China.“ reißt eine Gruppe aus dem Dornröschenschlaf. Man will mehr erfahren, fragt nach und der Angesprochene gerät ins Schwärmen, erzählt eine kuriose Geschichte nach der anderen – so reißt man ein Gespräch an sich. Und seien Sie gewiss: Ein solches Gespräch schreit nach Fortsetzung, Sie gewinnen neue Freunde und lernen plötzlich auch, jeden Smalltalk zu meistern. So etwas macht Sie auch selbstsicher für ganz andere Gespräche. Und plötzlich merken Sie auch, wie wichtig Ihre Sprache für die erzielte Wirkung ist. Sie setzen fortan dieses Instrument gezielt ein. Sie verzichten auf lange Schachtelsätze und Fremdworte, denen sowieso niemand folgend kann. Wie ein Stakkato reihen sich interessante Erlebnisse aneinander. Ihre Zuhörer kommen aus dem Staunen nicht mehr raus. Sie verinnerlichen Ihre Erlebnisse und erzählen sie weiter – „Wusstest Du, dass in China

Hochzeit reines Business ist und die Eltern die Hochzeitspartnerinnen aussuchen, selbst die Oma entscheidet mit?“ Einfache, bildhafte Sprache verwenden Sie. Magic Words als Adjektive wie zauberhaft, unglaublich, innovativ, einmalig und so weiter zeichnen Ihre Schilderungen aus. Aber Worte allein reichen nicht. Sie spielen dabei mit Ihren Augen, fixieren Ihre Zuhörer. Ihre Gestik unterstützt Ihre Sprache – einladende Armbewegungen, den Körper öffnen, ein Fingerzeig, Lächeln und so weiter unterstützen Ihren Smalltalk.

- Ihre Aussprache muss deutlich sein, so sorgt sie auch für Eindeutigkeit. Nuscheln Sie nicht, verschlucken Sie keine Worte und Endungen. Unklare Aussprache führt zu Missverständnissen. Das Zuhören wird erschwert. Sprechen Sie auch nicht zu schnell. Selbst wenn Ihnen gleich mehrere spannende Erlebnisse einfallen, überschlagen Sie sich nicht – step by step, eins nach dem anderen. Undeutliche Aussprache erschwert das Zuhören. Und wenn Gesprächsteilnehmer nicht mehr alles verstehen, schalten sie schnell ab. Zuhörer müssen folgen können, also reden Sie nicht zu schnell, das verkraftet niemand. Lassen Sie erst mal einen interessanten Satz wirken, ihn verdauen. Man kann seinen Redeschwall gut trainieren, indem Sie folgende Übung praktizieren (Das machen übrigens auch viele Schauspieler und Sänger): Früher nahm der griechische Philosoph, Politiker und Redner Demosthenes Kieselsteine in den Mund und trainierte das laute und deutliche Reden am Meer gegen die Wellen. Andere versuchten es mit Kreide, um ihre Stimme geschmeidiger zu machen.

- Unser Vorschlag lautet: Nehmen Sie das Ende eines weichen Korkens zwischen die Zähne, aber beißen nicht fest hinein, halten Sie ihn nur. Nun sagen Sie einen beliebigen Text langsam, laut und so deutlich wie möglich. Regelmäßige Wiederholung der Übung steht auf Ihrem Programm. Sie werden spüren, wie sich Ihre Aussprache verbessert. So werden Ihre Aussagen auch klarer. Zudem wirken Sie sicherer und entschlossener.
- Sie müssen das, was Sie an Kernbotschaften hervorheben wollen, auch richtig betonen – einzelne Worte, Sätze oder Satzteile. Sie bestimmen selbst, welche Botschaften bei Ihrem Gegenüber richtig ankommen. Geben Sie Ihren Aussagen den von Ihnen gewünschten Sinn. Sie haben es in der Hand, was bei Ihren Gästen ankommt und wie es ankommt. Man kann einen ernst gemeinten Satz wie ein Nachrichtensprecher ohne eine bestimmte Betonung neutral runter rasseln oder man hebt einzelne Worte besonders mit entsprechender Betonung hervor und gibt dem Satz somit eine Bedeutung. Ja. Damit kann man auch Meinung ausdrücken. „Ich habe gehört, dass er seine Frau geschlagen hat.“ Liegt die Betonung auf geschlagen, drückt man gleichzeitig seine Abscheu darüber aus. Der Satz ergibt nun einen speziellen Sinn. Dafür haben Sie zwei Stilmittel, das der Dehnung eines Wortes oder das der Lautstärke. Man kann die Kernaussage deutlich lauter oder leiser aussprechen oder ein bestimmtes Wort in die Länge ziehen. Klassisch: Ich liebe dich. Einmal liegt die Betonung auf Ich, dann auf liebe oder auf dich – dreimal unterschiedliche Kernaussagen.

- Die Lautstärke macht's – das richtige Maß zur richtigen Zeit. Spielen Sie mit laut und leise. Nur so kommen Sie bei Ihren Zuhörern auch richtig an. Horchen Sie dazu genau in Ihr Gegenüber hinein. Sind es eher Leisesprecher oder Lautsprecher. Denn wer lieber leise redet, reagiert auf laut Sprechende manchmal schon gereizt und hört nicht mehr richtig zu. Es ist ihm nur unangenehm. Deshalb schaltet man auf Durchzug – hier rein, da raus. Andererseits können aus Sicht der Gesprächsteilnehmer zu leise Redende auch als unsicher gelten. Zu laut kann dagegen auch als arrogant und dominant rüberkommen. Deshalb sollten Sie immer auch darauf achten, wie laut Ihr Gesprächspartner spricht – passen Sie sich dem an. Ein weiterer Tipp: Variieren Sie Ihre Lautstärke im Gespräch, das macht Sie lebendiger und stärker emotional beteiligt oder auch engagiert. Das Spiel mit der Stimme kann viel bewirken.
- Setzen Sie ruhig auch mal Pausen als Stilmittel ein. Davon haben alle etwas. Sie können durchatmen und Ihr Gegenüber das Gesagte sacken lassen, verarbeiten, aufnehmen. Pausen lassen Sie auch vorausdenken und Zeit gewinnen. Ab und zu mal zu schweigen macht Sie souveräner. Denn Pausen geben Ihrem Zuhörer auch die Gelegenheit, mal Rückfragen zu stellen. Man spricht in der Gesprächstechnik von so genannten Spannungspausen und Wirkungspausen. Zum einen erzeugt man Neugier (Was kommt jetzt noch?) und zum anderen lässt man nach Kernaussagen seine Botschaft wirken. Auf jeden Fall ist es eine Pflicht zur Pause, wenn Sie merken, dass Sie nicht mehr so richtig ankommen. Dann fragen Sie sich in einer Pause: „Woran liegt's?“ Sie wollen ja

nicht Ihr Gegenüber zureden, ohne dass Sie noch ankommen. Das wäre ja vertane Liebesmühe – Sie reden und reden und keiner versteht Sie noch.

- In der Kürze liegt bekanntlich die Würze oder beim Smalltalk besser die Kraft. Reden Sie ohne Punkt und Komma, ermüdet das doch nur Ihren Zuhörer. Vermeiden Sie daher lange, komplizierte Schachtelsätze. Mit der Zeit reagiert man doch nur gelangweilt und genervt. Sie selbst verhaspeln sich doch nur mit Bandwurmsätzen. So verlieren Sie Ihren roten Faden und wissen am Ende nicht mehr, was Sie am Anfang gesagt haben oder worauf Sie überhaupt hinaus wollten. Pausen brauchen das richtige Maß, Satzlängen aber auch. Ganz einfaches Prinzip hier: Müssen Sie zu oft selbst Luft holen, sind Ihre Sätze definitiv schon zu lang, um das Satzende zu erreichen.
- Ein weiterer wichtiger Punkt ist Ihr Sprechtempo. Sie mindern doch nur die Wirkung Ihres Smalltalks, wenn Sie so schnell reden, dass niemand mehr mitkommen kann. Wer nämlich schnell redet, hat meist keine deutliche Aussprache mehr. Sie haben keine Zeit, die richtigen Betonungen zu setzen. Ihre Sprechpausen, in denen Sie durchatmen können und Ihre Zuhörer verstehen lernen, fallen auch aus. So können Sie keine Spannung mehr in Ihr Gespräch bringen, Ihre Aussagen verpuffen. Das Tempo hängt von zwei Faktoren ab: vom Inhalt Ihres Gesprochenen und von Ihrem Gegenüber – wie viel kann der aufnehmen und verkraften? Generell sollten Sie folgendes beherzigen: Je schwieriger der Inhalt aus Sicht der Zuhörer ist, umso langsamer sollten Sie

sprechen. Ihr Zuhörer muss das ja auch alles verdauen können und unter Umständen Rückfragen anbringen können.

- Haben Sie schon mal etwas von Tonalität gehört? Damit gemeint ist, wie ich einen Satz stelle, betone. Die zwei wichtigsten Tonarten sozusagen sind die einer Aussage oder einer Frage. Wenn ich am Ende des Satzes den Ton anhebe, versteht jeder das als eine Frage. Gehe ich hingegen mit dem Ton runter, ist es eine Aussage. Sie wundern sich, warum Ihre Aussagen oder sagen wir Anweisungen nicht befolgt oder also solche überhaupt verstanden werden? Dann liegt es bestimmt an Ihrer Tonalität. Sie sagen etwas nicht als Faktum, sondern es wird von Ihrer Umgebung als Frage aufgenommen. Haben Sie weder Frage noch stringente Aussage/Anweisung/Befehl, dann bleibt es bei gleichbleibender Betonung. Ihr Redebeitrag muss immer so klingen, wie Sie ihn auch gemeint haben, machen Sie da keine Fehler.

Sie sehen also: Wie wir sprechen, zeigt so oder so Wirkung. Unsere Sprache ist ein mächtiges Instrument. Sie können das vorher üben, wie Sie bei anderen ankommen wollen. Probieren Sie es mal zu Hause vor dem Spiegel aus oder auch in Alltagssituationen beim Einkaufen zum Beispiel. Schnell merken Sie, dass es sogar Spaß macht.

Darf man beim Smalltalk lügen?

Ja, man darf. Aber nur bis zu einem gewissen Grad. Wenn Sie Ihren Gesprächspartnern weismachen wollen, Sie seien ein Popstar, werden Sie irgendwann mal den Beweis dafür antreten müssen. Doch andererseits sind durch Politikerlügen auch Kriege verhindert worden und haben Lügen Smalltalks erst richtig interessant gemacht. Man darf durchaus etwas dicker auftragen, aber nicht zu dick. Sie dürfen übertreiben, wie auch manche ihre Lebensläufe auffrisieren. Das geht bis an die Grenze des gerade noch Erlaubten. So behauptet beispielsweise ein Fußball-Bundesliga- Geschäftsführer in seinem Lebenslauf, er habe an der Sporthochschule studiert. Er verschweigt aber, dass er sein Studium abgebrochen und nie beendet hat. Er hat ja nicht mal gelogen, sondern nur raffiniert manipuliert. So ist er doch viel prädestinierter für den Job.

Dazu wird noch erwähnt, er habe einen führenden Sportverein geleitet – nun ja, er war im Vorstand eines Kreisligisten, und damit hat er gleich einige Stufen bis hin zur Bundesliga übersprungen. Aber für die Vita klingt das gut. So wie man sich Lebensläufe zusammen bastelt, kann man auch einen Smalltalk in eine interessante Richtung schieben. Das Gespräch soll doch spannend sein. Also machen Sie es zu einem Event für alle, dann hat doch die Runde was davon. Hüten Sie sich aber davor, Dinge zu benennen, die nachprüfbar sind. Man spricht ja auch nicht umsonst von den so genannten Staats-Schauspielern. Jeder Auftritt ist doch eine Show. Wer sie beherrscht, ist fein raus. Und

wenn's dem Smalltalk auf die Sprünge hilft, warum eigentlich nicht?

Vermeiden Sie Knigge-Fehler

Helfen Sie einer Dame auf den Stuhl, öffnen Sie ihr die Tür. Seien Sie galant und höflich waren immer schon die klassischen Knigge-Regeln. Nun gibt es aber auch solche, die einen **Smalltalk beflügeln oder gar ganz ausschließen**. Pflegen Sie **gute Umgangsformen**. Ja, es gibt sie wirklich, die No gos. Damit werden Sie keinen Blumentopf gewinnen und eher beim seichten Gespräch außen vor bleiben. Knigge-Fehler machen den Smalltalk zunichte. Dazu zählen:

- Seien Sie nicht **unaufmerksam**. Wenn Sie mit jemandem reden, dann schauen Sie nicht in eine andere Richtung oder nehmen Augenkontakt zu neuen Personen auf, grüßen gar andere. Das ist schlicht unhöflich. Die beste Aufmerksamkeit widmen Sie doch Ihrem Gegenüber, wenn Sie ihn anschauen, und das ist eines der größten Komplimente, die Sie unausgesprochen machen können. Zeigen Sie also Interesse an Ihrem Gesprächspartner.
- **Kein schlaffer Handschlag**. Ein fester Handschlag steht für Sicherheit, Selbstvertrauen, Herzlichkeit, Offenheit und Aufrichtigkeit. Umgekehrt wirken Sie unsicher und von sich selbst nicht wirklich überzeugt. So ist das nun mal. Allerdings sollte Ihr Handschlag auch nicht zu feste sein. Zerquetschen Sie nicht gleich die Hand Ihres Gesprächspartners. Damit würden Sie

nur Dominanz ausdrücken und unsensibel wirken. Obendrein macht Sie ein zu fester Handschlag auch noch unbeliebt.

- **Rauchen Sie nicht.** Mittlerweile ist es in den meisten Räumen ohnehin verboten zu rauchen. Umgehen Sie dieses Verbot niemals. Selbst wenn es erlaubt sein sollte, kommt es bei Ihren Gesprächspartnern nicht gut an, wenn Sie denen dampfend begegnen. Das Risiko, auf Nichtraucher zu treffen, liegt bei weit über 50 Prozent. Selbst wenn Sie nicht ohne Zigarette können (Zigarre und Pfeife sind sowieso verpönt), entsorgen Sie Ihre Asche nicht auf dem Boden.
- **Halten Sie das Glas nicht falsch.** Auch hier können Sie unangenehm auffallen und vom Smalltalk ausgeschlossen werden. Wenn Sie jemanden begrüßen möchten, wäre das Glas in der rechten Hand hinderlich. Wein- und Sektgläser hält man am mittleren Stil. Fassen Sie auch Cocktailgläser nicht am Kelch. Gläser ohne Stil nehmen Sie in die linke Hand – weil Sie sonst Ihrem Gegenüber eine kalte, klamme Hand geben müssten.
- **Kein Jackett tragen oder das Jackett offen tragen.** Wenn Sie stehen, sollte Ihr Jackett immer geschlossen bleiben. Ihr Jackett abzulegen, ist erst dann erlaubt, wenn der Gastgeber es vorgemacht hat. Andernfalls gelten Sie als zu salopp – auch in Ihrer Sprache, und keiner möchte gern in Ihrer Nähe sein.

- **Trinken Sie nicht zu viel Alkohol.** Vielleicht enthemmt Sie ja Hochprozentiges und Sie glauben, dadurch weniger schüchtern und verklemmt zu sein – falsch! Sie fallen doch nur unangenehm auf. Sie haben vielleicht im Moment Spaß, doch später werden Sie es bitter bereuen. Sie sagen unbedacht ein paar Dinge oder fassen gar jemanden ungebührlich an. Ihre Hemmschwellen sollten Sie anderweitig lösen, nicht aber mit Alkohol, zumal man da auch leicht als Säufer abgestempelt ist. Sie ruinieren nur Ihren guten Ruf.
- **Halten Sie genug Abstand.** Jeder Mensch hat seine eigene Intimzone um sich herum, die in der Regel durchschnittlich 50 Zentimeter beträgt. Näher sollten Sie Ihrem Gegenüber auf keinen Fall, auch wenn Sie ihm etwas ins Ohr flüstern wollen. Wenn andere Fremde in diese Zone eindringen wollen, ohne vorher ausdrücklich dazu eingeladen worden zu sein, ist es jedem unangenehm. Passiert es trotzdem, dann weicht doch jeder sofort aus. Man missachtet den Eindringling für seine unsensible Haltung.
- **Reden Sie nicht zu laut.** Aufgeblasen und anmaßend wirken Gesprächsteilnehmer, die zu laut reden. Eine ruhige und gleichmäßige Stimme ist passend. Passen Sie Ihren Tonfall und Ihr Stimmvolumen der jeweiligen Situation an. Haben Sie beispielsweise laute Nebengeräusche, müssen Sie sich zwangsläufig etwas lauter bemerkbar machen.

- **Legen Sie Ihre Hand nicht auf die Schulter Ihres Nachbarn.** Andere empfinden es als anzüglich, wenn Sie Ihr Gegenüber berühren (außer beim Handschlag zur Begrüßung und zum Abschied). Solange Ihr Gesprächspartner kein alter Freund oder ehemaliger Schulkamerad ist, sollten Sie ihn auch nicht körperlich berühren, etwa Ihren Arm kumpelhaft um dessen Schulter legen. Nur wenn Sie eine ausdrückliche Erlaubnis haben („Jetzt muss ich Dich aber mal in den Arm nehmen!“), ist es ausnahmsweise mal gestattet.
- **Reden Sie nicht dazwischen oder zur gleichen Zeit.** Wenn zwei gleichzeitig reden, sprechen Sie meistens aneinander vorbei. Ganz unschön ist es, dem Gesprächspartner ins Wort zu fallen. Geben Sie ihm Zeit auszureden. Dann antworten Sie. Manchmal muss man sich eben zusammenreißen. Es fällt einem plötzlich eine Entgegnung ein, haben Sie sich auf, bis Sie dran sind. Das zeichnet doch nur Ihren Respekt und Ihre Höflichkeit aus. So können Sie sich auch gegenseitig besser zuhören und aufnehmen, was der andere zu sagen hat. Denn Zuhören ist das Geheimnis jeder guten Kommunikation. Sie müssen sich doch alle bei dem Smalltalk wohlfühlen.

Wenn Sie diese Grundregeln beherzigen, dann schaffen auch Sie den erfolgreichen Smalltalk – und der ist schließlich das Tor zu neuen Kontakten, zu mehr Freunden, zu einer besseren Lebensqualität und zu mehr Erfolg in Ihrem Leben.

Schlusswort

Wer den Smalltalk beherrscht, hat es wirklich leichter im Leben. Sie sind wesentlich erfolgreicher, wenn Sie das seichte kurze Gespräch perfektionieren. Lernen Sie es, mit anderen Menschen in Kontakt zu treten. Fahren Sie Ihre Antenne für den Empfang solcher Botschaften und Ansprachen aus, aber senden Sie auch selbst Signale aus – durch eine offene Körperhaltung, durch ein sympathisches Gesicht, durch ein Lächeln, durch einen interessierten neugierigen Blick.

Klagen Sie nicht über mangelnde Kontakte, tun Sie endlich was daran. Es ist doch so einfach. Machen Sie sich nicht selbst das Leben schwer.

Wer offen ist, dem fliegen auch neue Menschen zu. Erweitern Sie Ihren Horizont, vergrößern Sie Ihre Netzwerke, werden Sie zum erfolgreichen Talker.

Nehmen Sie sich ein Beispiel an Politikern, die Menschen in ihren Bann ziehen, an Verkäufern, die Sand in der Wüste verkaufen, an Flirtern, die jede Frau rumkriegen. Das sollen Ihre Paradebeispiele sein, von denen Sie lernen. Daran messen Sie sich, dann klappt's auch mit Ihrem Smalltalk.

Viel Erfolg beim Smalltalk!