

Vorwort

Small Talk ist kein Schimpfwort mehr; die soziale und emotionale Bedeutung des „kleinen Gesprächs“ wird wieder wertgeschätzt. Diese unverbindlichen Alltagsplaudereien dienen während der Kontaktphase als „icebreaker“. Ein gelungenes Gespräch schafft Verbindungen und demonstriert Verbundenheit. Da der Mensch ein soziales Wesen ist, liebt er den Austausch mit anderen. Ein erstes „Beschnüffeln“ findet zu Beginn eines Kontaktes meist in Form von Small Talk statt.

Kennen Sie solche Situationen?

Situation 1. Montag morgen, 8.30 Uhr, Schulungsraum eines großen Unternehmens: Die ersten Teilnehmer eines Rhetorikseminars, darunter Sie, tröpfeln herein, suchen sich ihre Plätze, nehmen Blickkontakt zu den anderen auf. Der Trainer sitzt am Tisch und ist in seine Unterlagen vertieft. Sie wissen, jetzt kommt es drauf an: „You have no second chance for a first impression!“ Sie überlegen, wie Sie witzig, spritzig und charmant ein Gespräch beginnen können. Doch die peinliche Pause dauert schon eine Sekunde zu lang. Sie warten auf einen Geistesblitz, sind auf der Suche nach dem richtigen Wort, das einen Kontakt zu den anderen Teilnehmern herstellt. Doch Ihr Kopf ist leer, Ihre Zunge schwer. „Wie immer!“, denken Sie, „ich bin einfach kein strahlender Sonnyboy, der intelligent und geistvoll auftritt ...!“ Also entscheiden Sie sich zu warten, hoffen, dass jemand anderes das Wort ergreift, oder vielleicht werfen Sie doch erst einmal einen Blick in die Schulungsunterlagen ...

Situation 2. Freitag 13.00 Uhr: Ihr Vorgesetzter bittet Sie, einen Besucher ins Konferenzzimmer zu führen, er müsse nur eben noch ein paar wichtige Anrufe erledigen. „Aber zeigen Sie Herrn Oster die Räumlichkeiten und bieten Sie ihm einen Kaffee an.“ Schon wieder – denken Sie. Schon wieder weiß ich nicht, was ich sagen soll. Wetter? Nein, lieber nicht. Wie die Anreise war? Vielleicht will Herr Oster mir das gar nicht erzählen. Ihre Hände werden feucht, der Kloß im Hals deutlich spürbar. Die Tür öffnet sich und ein sympathisch lächelnder Geschäftsmann kommt gerade auf Sie zu. „Guten Tag, ich bin Thomas Oster. Oster, wie Osterhase!“, sagt er und strahlt Sie an. Ganz entspannt und locker entwickelt sich ein Gespräch über Familiennamen und wie man sich diese durch Eselsbrücken merken kann.

Zum Glück ist Small Talk keine Kunst, die nur wenigen in die Wiege gelegt wurde, sondern eine Fertigkeit, die erlernbar ist. Wir entschlüsseln die Gesetze des Small Talk und stellen in diesem Buch Tipps und Kniffe vor, so dass Sie in Zukunft locker auf andere Menschen zugehen und locker mit ihnen plaudern können.

Aufbau dieses Buches

- Das erste Kapitel definiert den Begriff Small Talk und zeigt auf, woran es liegt, wenn Gespräche nicht in Gang kommen.
- Der zweite Teil fragt nach Themen, die sich als Gesprächsstoff anbieten – oder auch nicht.

- Kapitel 3 widmet sich dem geschickten Einsatz von rhetorischen Stilmitteln und zeigt auf, wie Sie Gespräche mit Hilfe von Fragetechniken bewusst lenken können. Außerdem weisen wir auf die Bedeutung des richtigen Zuhörens hin.
- Dass Small Talk nicht nur mit Worten gemacht wird, erfahren Sie in Kapitel 4. Hier werden wir auf körpersprachliche Signale zu sprechen kommen und Hinweise geben, wie Sie diese bewusst einsetzen können.
- In Kapitel 5 werden konkrete Situationen wie Geschäftsessen oder Familienfeiern herausgegriffen. Außerdem erhalten Sie Small Talk-Empfehlungen für den Umgang mit schwierigen Zeitgenossen.

Vorteile für Berufs- und Privatleben

Viel Vergnügen beim Lesen, viel Erfolg beim Plaudern und verbalen Plätschern. In Zukunft werden Sie mit heiterer Gelassenheit die richtigen Worte finden und damit eine positive Atmosphäre zu Ihren Mitmenschen und Geschäftspartnern aufbauen. Gesprächssituationen werden entkrampft und das Miteinander – der Weg vom „Small Talk“ zum „Big Talk“ – wird erleichtert.

Jutta Portner