# Die Kunst des Small Talks: Wie du jeden Small Talk unterhaltsam und gewinnbringend gestaltest

## Die Kunst des Small Talks: Wie du jeden Small Talk unterhaltsam und gewinnbringend gestaltest

Was sind die üblichen Einwände gegen Small Talk? Er ist:
langweilig, oberflächlich und kann zu peinlichen Schweigepausen und in ein Fettnäpfchen führen.

Hier ein leidenschaftlicher Artikel gegen schlechten Smalltalk:
***https://ze.tt/regdichab-hey-na-warum-ich-smalltalk-hasse/***

Und hier ein sehr unterhaltsamer humoristischer Sketch, der den Missstand des schlechten Smalltalks wunderbar überspitzt:
***https://www.youtube.com/watch?v=HoSjz7E3_4o&t=4s***

## Die Vorurteile gegenüber Small Talk lassen sich leicht auflösen

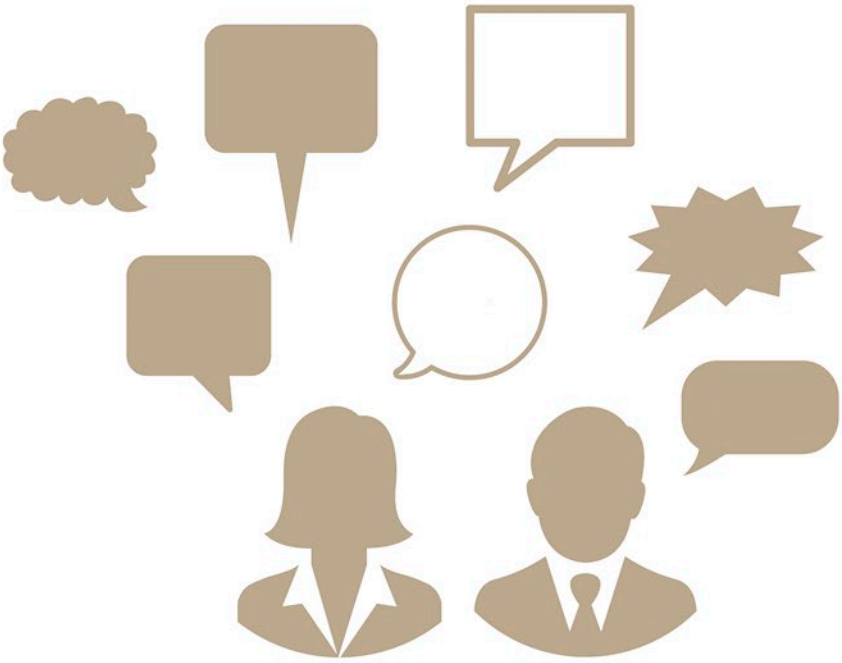
Spannung ist ein Faktor, den du aktiv beeinflussen kannst. Ich bin davon überzeugt, dass jeder Mensch etwas Interessantes zu erzählen hat. Und mit denen, die doch nichts Interessantes zu erzählen haben, vermeide einfach jeglichen Small Talk. Du kannst auch mal nein zu einem Gespräch sagen. Siehe es so: Jedes Mal, wenn du zu einer Sache – in diesem Fall zu einem Gespräch – ja sagst, sagst du gleichzeitig nein zu einer potenziell unendlichen Auswahl an anderen Dingen bzw. Gesprächen.

Regel: Es liegt an uns, ein Small Talk-Gespräch so zu führen, dass es für uns spannend und angenehm wird. Wenn es dir wiederholt misslingt, dann liegt es wohl mit an dir.

Wenn wir uns die Funktion von Small Talk vergegenwärtigen, merken wir, dass es darum geht, dass ein Gespräch nicht zu sehr in die Tiefe gehen soll.

## Wozu gibt es Small Talk?

Small Talks dient
- dazu, das „Eis zu brechen" oder andere Gesprächsthemen zu überbrücken
- dem höflichen Austausch von Nettigkeiten
- dazu, eine Person in angenehmer und freundlicher Atmosphäre ein wenig kennenzulernen
- eine erste Beziehungsebene aufzubauen



Du hast zudem im Laufe eines längeren Small Talks Gelegenheit, das Gespräch intensiver zu gestalten und in die Tiefe zu gehen, wenn du das möchtest. Ab einem gewissen Zeitpunkt empfiehlt sich das sogar, aber dafür brauchst du einen Warm-up-Small Talk, der ein paar Minuten dauern sollte (Siehe Small Talk Regel IV weiter unten). Du fängst ja auch hoffentlich nicht an, Sport zu treiben, ohne dich auch nur ein wenig aufgewärmt zu haben.

## Die Kunst des wirkungsvollen Lobens

Lob ist das Schmiermittel sozialer Interaktion. Es ist ein wunderbares Geschenk. Also spare und geize nicht damit, vorausgesetzt, du lobst richtig. Wie das geht, lernst du jetzt:

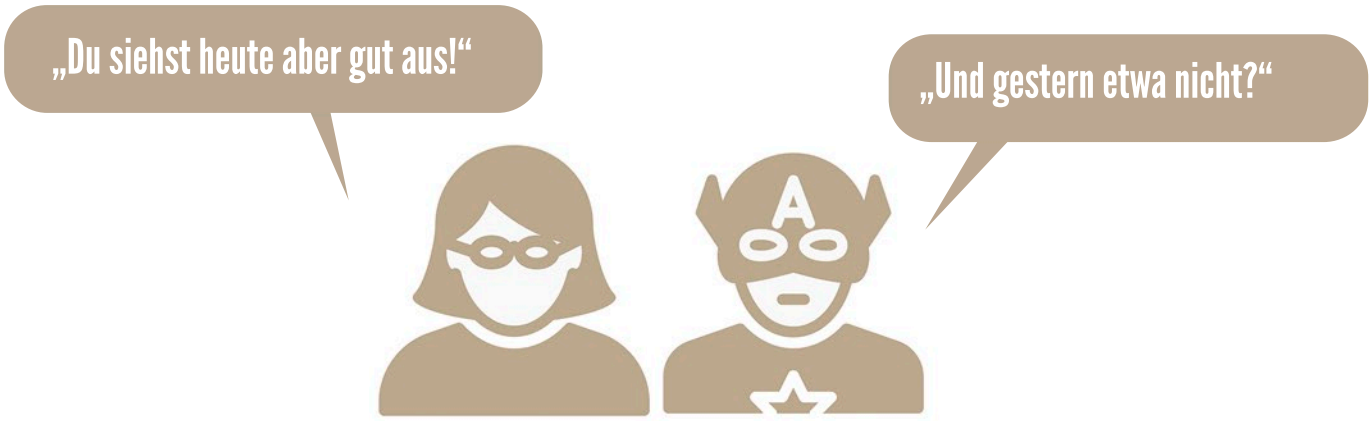
## Die TOP 5

1. Lobe das, was deinem Gegenüber wichtig ist (und nicht das, was dir wichtig ist).

2. Lobe etwas Unerwartetes und nicht das Offensichtliche, um die Wirkung deines Lobs zu erhöhen.

3. Relativiere nicht: Ein Lob wie „Du siehst heute aber gut aus!" ist eine Einladung für die irritierte Antwort: „Und gestern etwa nicht?"

4. Das 'Problemwort' „gut". Unspezifischer geht es kaum (wie auch das obige Beispiel „Du siehst heute gut aus" zeigt). Verwende möglichst präzise und spezifische Adjektive und Formulierungen, z.B.: „bestens erholt / strahlend / bei bester Laune / elegant / voller positiver Energie"




5. Verwende sparsam 'große' Wörter wie ausgezeichnet, hervorragend, wunderbar, exzellent, meisterhaft, unglaublich, phantastisch etc. Sie tragen sich schnell ab und verlieren bei zu häufigem Gebrauch schnell an Wirkung. Große Wörter sind eine kleine Schwäche der Amerikaner, die den Deutschen in Punkto Small Talk ansonsten um einiges voraus sind.

Weitere Techniken und Tipps zum Thema 'wirkungsvoll loben' gibt es in meinem Training.

## Meine Small Talk TOP 5 Regeln

### Regel I: Sei nicht langweilig!

Rede nicht über belanglose Dinge, vor allem nicht über das Wetter (es sei denn es herrscht außergewöhnliches Wetter wie Sturm oder Schnee im Frühling)!

Bei Konferenzen, Meetings oder anderen Events, zu denen Externe oder Gäste anreisen, gilt: Rede nicht über die Anfahrt, denn das ist für den Gesprächspartner entweder ein langweiliges oder sogar negativ besetztes Thema (oft genug sind Anfahrten stressig oder anstrengend). Beginne das Gespräch stattdessen mit einer starken und positiven Botschaft wie.: „Ich freue mich, Sie zu begrüßen und dass Sie es trotz der Widrigkeiten (pünktlich) geschafft haben."

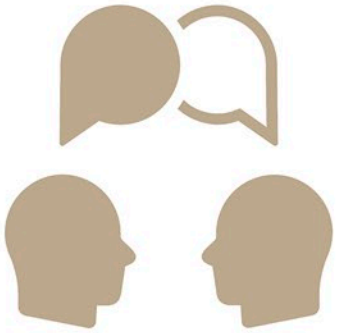
Nutze dann direkt das Prinzip der Reziprozität (siehe Regel III aus der Liste weiter unten) oder lenke das Gespräch auf etwas Positives im Zusammenhang mit dem Event, auf dem ihr seid. Diese No-Go-Themen kannst du allenfalls reflektiert-humorvoll einbringen und fragen: „Wie war das Wetter bei Ihrer Anfahrt?" (kombiniert mit einem suggestiven Lächeln, mit dem du klarmachst, dass es sich um eine bewusste Anspielung handelt). Du solltest aber sicher sein, dass dein Gesprächspartner die Ironie versteht. Leute, die über das Wetter und die Anfahrt sprechen, gibt es wahrlich zur Genüge.

### Regel II: Stelle offene Fragen

Es ist entscheidend, offene Fragen zu stellen, denn dadurch fallen deine Redeanteile automatisch kürzer aus. Zugleich machst du das Gespräch für dein Gegenüber spannend. Geschlossene Fragen (d.h. solche, die nur mit einem Wort wie ja oder nein beantwortet werden können) führen schnell in die Sackgasse und schaffen ein Ungleichgewicht in den Redeanteilen.

Wenn du Glück hast und dein Gesprächspartner kommunikativ ist, wird er / sie dennoch mit mehr als einem Wort antworten. Wenn du hier und da eine geschlossene Frage stellst, ist dies zudem kein allzu großes Problem, weil du stets mit einer offenen Follow-up-Frage anknüpfen kannst, z.B.: „Woher kommen Sie?" Lautet die Antwort Berlin, so könnte die Anschlussfrage sein: „Berlin, da frage ich doch gerne mal nach: Was mögen Sie am meisten an Berlin?" oder "Ah toll, ich bin ein Berlin-Fan. Was denken Sie über die Entwicklung der Stadt in den letzten Jahren?

## Regel III: Nutze das Prinzip der Reziprozität



Reziprozität meint Wechsel- bzw. Gegenseitigkeit. Reziprozität ist eins der wichtigsten und stärksten Prinzipien sozialer Interaktion und menschlicher Beziehungen. Biete also auch im Small Talk deinem Gegenüber etwas an, sei es ein bequemerer Sitzplatz, ein Getränk, eine Empfehlung. Teile eine wichtige oder spannende Information, erzähle einen Witz oder eine spannende Geschichte. Oder teile deine Kontakte: Vernetze deine Bekanntschaften miteinander, bringe sie zusammen. Du kannst deinem Gesprächspartner auch deine Zeit und deine Aufmerksamkeit schenken. Was auch immer du geben kannst und was deinem Gesprächspartner nützlich oder angenehm sein könnte. Spare nicht an Komplimenten (was nicht heißt, dass du die ganze Zeit Komplimente verteilen sollst). Ein oder zwei gut platzierte und richtig formulierte Komplimente machen einen großen Unterschied aus. Was auch immer du gibst, gib es mit Freude und betrachte es als deinen Beitrag zu einem gelungenen Small Talk.

## Regel IV: Unterscheide zwischen 'Small Talk' und 'Big Talk'

Small Talk lässt sich sinnvollerweise in zwei Phasen unterteilen: 1. die Kennenlernphase ('Small Talk') und 2. die Rapport-Phase ('Big Talk'). In der ersten Phase kannst du simple und generische Fragen stellen, die du wahrscheinlich bisher üblicherweise zu Beginn eines Kennenlernens gestellt hast, z.B.: „Wie heißen Sie?" / „Wo kommen Sie her?" / „Was führt Sie auf diese Konferenz?" „Und wie schmeckt Ihnen das Essen?" / „Wie findest du diese Veranstaltung?" o.ä. Damit überforderst du die Person nicht mit ungewohnten Fragen.

Nach ca. fünf Minuten kannst du dann mit kreativeren und unerwarteten Fragen das Gespräch vom grauen, trockenen und kargen Boden des standardisierten Small Talks (den keiner wirklich mag) heben. Stell dich vorher auf eine spannende und unerwartete Weise vor, um als Person interessant zu erscheinen. Dann fallen die Standardfragen am Anfang weniger ins Gewicht.

Exkurs: ***https://www.youtube.com/watch?v=WDbxqM4Oy1Y***
In diesem TED Talk wird empfohlen, den 'Small Talk' zu überspringen und gleich zum 'Big Talk' zu kommen. Das mag bei einem latent reißerischen TED Talk als Empfehlung sinnvoll sein, ist allerdings – wie ich finde – in den meisten Fällen realitätsfremd. Eine zu kreative und offene Frage kann schnell überfordern, vor allem dann, wenn unser Gegenüber kein Small Talk-Profi oder keine extrovertierte Person ist.

## Regel V: Zieh dich zurück, wenn dein Gegenüber kein Interesse am Gespräch hat

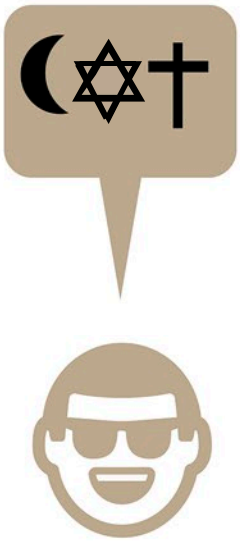
Es kann sein, dass dein Gesprächspartner gestresst, müde oder abgelenkt ist. Oder einfach kein Interesse an einem Gespräch hat. Manche Menschen tun sich mit Small Talk schwer und ziehen sich aufgrund ihrer Unsicherheit zurück. In dem Fall helfen auch die besten Small Talk-Techniken wenig. Sinnvoller ist es in dem Fall, der Person Raum und Zeit zu geben.
Wichtig sind dabei zwei Dinge:

1. Lasse die Möglichkeit offen, das Gespräch zu einem späteren Zeitpunkt fortzusetzen. Schließlich kann es sein, dass die Person zu einem späteren Zeitpunkt sehr wohl zum Small Talk bereit ist.

2. Dies gelingt nur dann, wenn du das erste Gespräch mit einer positiven Note beendet hast. Finde für jeden Small Talk ein positives Ende und zeige deinem Gegenüber deine Wertschätzung für das Gespräch. Hebe dafür einen positiven spezifischen Aspekt des Gesprächs hervor. Je präziser deine Benennung ist, desto authentischer und gewinnender wirkt die Aussage.

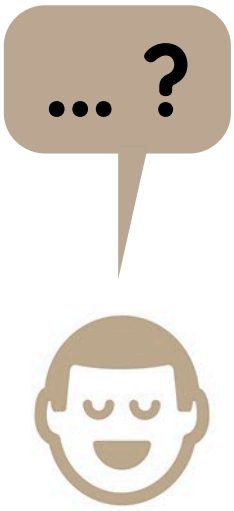
Weitere Regeln zum Thema Small Talk findest du in meinen Kursen.

## No-Go-Themen beim Small Talk



Fast in jedem Seminar kommt die Frage nach den No-Go-Themen beim Small Talk. Die Antwort ist simpel und kurz: Klar gibt es problematische und brenzlige Themen (Sexualität und Intimes sollte auf jeden Fall vermieden werden). Was ist mit Politik und Religion? Politik ist ein heikles Thema. Manche wollen ihre politische Meinung nicht äußern, scheuen Meinungsverschiedenheiten und Konflikte. Zudem sind nicht alle politisch gebildet und über aktuelle politische Ereignisse informiert. Wenn du z.B. nach dem letzten Tweed Trumps fragst oder dich nach der nächsten Debatte zwischen CDU und SPD erkundigst, kann sich die andere Person in der unangenehmen Situation wiederfinden, dass sie nicht ausreichend informiert ist. Mein Hauptargument gegen Politik und Religion ist allerdings, dass es so viele andere schönere, leichtere und positiv besetzte Themen gibt, über die wir uns im Small Talk unterhalten können.

## Die Kunst, spannende Fragen zu stellen




Wer fragt, lenkt. Wer fragt, gewinnt. Fragen sind unser Hauptinstrument für die Gesprächsführung, es lohnt sich also sehr an unseren Frage-Techniken zu arbeiten und unsere Fragen zu perfektionieren. Was sind richtige Fragen im Small Talk? Darauf gibt es natürlich nicht die eine richtige Antwort.
Eine schöne Definition, die der Sache sehr nahekommt, gibt Cal Fussman, ein Amerikanischer Journalist und Autor: „Interessante Fragen sind solche, die uns zum Nachdenken über uns selbst bringen".

Profi-Tipp: Stelle deinen Fragen ggf. eine starke Ich-Botschaft voran, z.B.: „Was mich persönlich ja sehr interessiert...". So wirkt deine Frage persönlicher und erklärt (scheinbar), warum du die jeweilige Frage stellst. Alternativ kannst du deine Frage auf das bereits Gesagte beziehen und so situativer zu platzieren.

## Hier einige coole Fragen zur Inspiration

- Was ist das größte Risiko, das du je gewagt hast?
- Mit wem würdest du für einen Tag gerne tauschen?
- Was ist der spießigste Gegenstand, den du besitzt?
- Was ist der beste Ratschlag, den du von einem Freund/Kollegen bekommen hast?
- Worauf sollten wir als Gesellschaft mehr achten?
- Auf welchen Luxus kannst du nicht verzichten?
- Welche Reise hat dich am meisten geprägt?
- Was ist dein geheimes Talent?
- Was machst du während einer Bahnfahrt?

**Welche Reise hat dich am meisten geprägt?**

Übung: 1. Du kannst diese Fragen für dich beantworten und so vielleicht etwas Neues über dich lernen.
2. Formuliere eigene spannende Fragen zum Thema Small Talk.

Zahlreiche coole Beispiele, Fragetechniken und Inspirationen für kreative Fragen aus dem Internet und Literatur bekommst du im Seminar.

YouTube ist voll von wunderbaren Videos, die dir unzählige Inspirationen für spannende Fragen liefern. Hier eine kleine Auswahl von meinen Lieblingsformaten mit Beispielvideos:

Hot Ones: ***https://www.youtube.com/watch?v=gWVHses2GCY&t=10s*** (moderne und unterhaltsame Sendung mit lustigen Gesprächen)

TIME 10 Questions: ***https://www.youtube.com/watch?v=DjktB2k6TSI*** (klassisches Format)

If You Only Knew: ***https://www.youtube.com/watch?v=YwxYDewCD-I*** (neues Format von der Legende Larry King)