

# 34

## Coachingplus \_ Fachartikel

Coaching-Tipps  
Aktuelle Seminare

Small Talk – keine Angst vor dem kurzen  
Gespräch



*Erfolg durch Kompetenz*

If you want to connect, don't wait. Initiate! John C. Maxwell  
Wir können auch handeln, wenn wir denken wir können dies nicht!

## **Small Talk – keine Angst vor dem kurzen Gespräch**

Small Talk – die einen mögen ihn und die anderen tun sich schwer damit. Keine Angst, Sie sind normal, wenn Sie beim Gedanken an einen Businessapéro oder eine Geburtstagsparty mit lauter unbekanntem Gästen ein mulmiges Gefühl bekommen. In der Schweiz geht es oft recht wortkarg zu. Bezeichnenderweise ist „Small Talk“ ja auch kein deutsches Wort. Andere Kulturkreise tun sich diesbezüglich leichter und „plaudern“ leichter. Small Talk ist neben Kompetenz und Fachwissen jedoch ein wichtiger Erfolgsfaktor. Viele unterschätzen die Bedeutung des „kurzen Gespräches“.

Manche Stolpersteine legen sich Menschen selbst in den Weg. Als Coach höre ich oft Sätze wie:

- „Ich mag keine belanglosen, oberflächlichen Gespräche.“
- „Nur Small Talk während einer ganzen Stunde ...“
- „Small Talk ist verlorene Zeit.“

Small Talk wird oft als oberflächliches Gespräch abgetan. Doch Small Talk schafft Beziehungen und fördert die Gesprächsbereitschaft. Die entspannte Gesprächsatmosphäre und der Aufbau von Beziehungen zählen. Small Talk schafft ein Wir-Gefühl bei allen Beteiligten, durch die Entdeckung von Gemeinsamkeiten:

- Wir sind am selben interessiert.
- Wir sind hier, weil wir ein gemeinsames Ziel haben.
- Wir sind hier, weil wir gemeinsame Bekannte, Geschäftspartner haben.
- usw.

Small Talk sollte nicht als Monolog verstanden werden. Small Talk soll vielmehr gleichwertig gehandhabt werden: Jeder nimmt sich etwa die gleiche Zeit, um zu Wort zu kommen. Nur dann kann das „kurze Gespräch“ Wirkung zeigen.

Zudem kann es nicht nur tiefe, ernsthafte und lange Gespräche im Leben geben. Voraussetzung dafür sind viele kleinere Begegnungen und Gespräche, die zu der nötigen Vertrautheit führen. Small Talk ist dann erfolgreich, wenn Sie einen guten Eindruck hinterlassen und positiv im Gedächtnis bleiben.

## **Wissen was Menschen brauchen**

Der Mensch verhält sich in den Erstkontakten oft kritisch und vorsichtig, weil er sicherstellen will, dass sich soziale Gleichwertigkeit leben lässt. Bestätigung, Anerkennung und Wertschätzung fördern das Vertrauen. Menschen möchten (und suchen demzufolge):

- Bestätigung: Jeder möchte gehört und verstanden werden in seiner individuellen Situation.

- Anerkennung: Ich bin o.k. du bist o.k.
- Wertschätzung: Respekt und Achtung.

Interessieren Sie sich für Menschen – für das, was andere erleben – und Menschen werden sich für Sie interessieren!

### **Über den eigenen Schatten springen**

Nur wenige extrovertierte Menschen tun sich leicht mit dem Small Talk. Für solche Menschen ist es eine Freude, mit möglichst vielen neuen Menschen sprechen zu können. Diese Gruppe bildet aber die Ausnahme. Den allermeisten Menschen sind Hemmungen, Schüchternheit oder Unbeholfenheit vertrauter – mit aller Wahrscheinlichkeit auch Ihrem Gegenüber beim nächsten Smalltalk. Denken Sie daran: Ihr Bemühen und Einbringen – und mag es auch noch so zaghaft sein – wird wohlwollend taxiert werden. Glauben Sie mir, auch wenn Sie jetzt in vertrauten Selbstgesprächen genau das Gegenteil zu beweisen versuchen! Die Tatsache, dass Sie den ersten Schritt, den ersten Satz, das erste Thema angesprochen haben, wird vom Gegenüber anerkennend wahrgenommen werden.

Aber wie können Sie die ersten Sätze finden? Malen Sie sich aus, in welcher Welt Ihr Gegenüber lebt: Persönlichkeit, Beruf, etc. Formulieren Sie entsprechend Ihrer Wahrnehmung mögliche Themen, z. B.

- in Bezug auf Sinn und Zweck:  
Erfragen Sie den Grund für das Kommen, das Interesse an einem Thema, den Bezug zur Sache. Erwähnen Sie beim ersten Zusammentreffen Ihren eigenen Bezug zum Gastgeber, Veranstalter, Mitarbeiter, etc.  
Hängen Sie dann eine Frage an, die sie interessiert.
- in Bezug auf gemeinsame lokale Verbindungen:  
Bestimmt haben Sie in dieser Region schon einmal zu tun gehabt, studiert oder sie kennen jemanden, der dort lange gewohnt hat und darüber erzählte, etc. Oder Sie hören aus der Sprechweise Hinweise auf die regionale Herkunft Ihres Gegenübers heraus und kommen darauf zu sprechen und begründen Ihren eigenen Bezug dazu: Sie hatten dort öfter beruflich zu tun, Sie haben eine Verwandte, die dort lebt, etc.

Die gesprochenen und miteinander geteilten Worte fördern das Gemeinschaftsgefühl und schaffen eine Gesprächsgrundlage. Die Kunst besteht darin, ein Thema zu finden, das Sie beide interessiert. Danach wird alles leichter. Niemand will ein perfektes Gespräch. Denken Sie daran: Sollte der Small Talk ein Flop werden, dann sind nicht Sie allein dafür verantwortlich. Zum Reden braucht es immer mindestens zwei Personen. Bei Small Talk gibt es keine „Fehler“. Es gibt nur den ersten Schritt. Feiern Sie Ihre kleinen und grossen (Fort-) Schritte.

### **Nützlich in allen Lebenssituationen**

Lächeln, Blickkontakt und ehrliches Interesse am Gegenüber sind Grundvoraussetzungen für gelungene Small Talks. Zum Small Talk braucht es emotionale Intelligenz<sup>1</sup>. Anders ausgedrückt: Im Small Talk „trainieren“ Sie auch Ihre Soft Skills. Das ist eigentlich schon fast Grund genug, um sich auf die nächste Gelegenheit zu freuen. Theo Schoenaker beschreibt in seinem empfehlenswerten Buch *„Mut tut gut“*, wie kooperationsfördernde Eigenschaften – z. B. „freundlicher Blick“ oder „freundliche Stimme“, um nur deren zwei zu nennen – trainiert werden können. Verhaltensweisen begegnen einem nicht erst im Small Talk. Dort zeigt sich unser Verhalten aber entweder wirksam, fördernd, störend oder gar blockierend. Es ist nützlich, wenn persönliche Verhaltensmuster erkannt werden; und wenn sie mich oder andere stören, kann ich sie verändern. Wie? Durch Trainieren der kooperationsfördernden Eigenschaften! Diese bereichern den Alltag durch viele bewusst gestaltete und wahrgenommene Einzelsituationen.

Verliebte Menschen sind wunderbare Small-Talker. Warum? Sie sind neugierig und versuchen die Welt des Gegenübers zu verstehen. Unzählige Fragen wie „Was hast du erlebt?“ oder „Was ist wichtig für dich“ fördern und kultivieren das Gespräch. Es ist schön, dass in diesem Sinne fast alle Menschen positiv besetzte Small Talk-Erfahrungen haben.

### **Eigene Gedanken fördern die Katastrophenmentalität**

Einer der häufigsten Gründe für Unsicherheit ist die Sorge, sich zu blamieren. Jeder ist darum bemüht, sich selbst möglichst gut darzustellen. In ungewohnten Situationen automatisieren sich die Selbstgespräche und treten in einer aussergewöhnlichen Häufigkeit auf. Das sind Sätze wie:

- „Ich sage lieber nichts. Sonst blamiere ich mich noch.“
- „Wieso passieren mir immer solche Situationen? Hätte ich mich doch nicht angemeldet.“

Eine recht häufige Variante davon ist auch das Vorschieben eines Vorwandes wie:

- „Habe ich nicht noch ein Handyanruf zu erledigen?“ Somit kann ich zumindest einen Moment „entschuldigt“ verschwinden.

Diese Sätze scheinen in diesen Momenten das ganz „normale“ Denken widerzugeben. In den Selbstgesprächen laufen Untergangsszenarien ab, die dann auch noch eintreffen könnten. Es gilt, um die Gesetzmässigkeiten der eigenen Gedanken zu wissen. Sie beeinflussen Ihre physische Angespanntheit und somit den weiteren Verlauf des Small-Talks. Die übermässige und kräfteaubende Selbstbeschäftigung fokussiert den Blick zu sehr auf die eigene Befindlichkeit. Sie sind damit beschäftigt, sich selbst und Ihr Verhalten zu beobachten und merken nicht mehr, was um Sie herum passiert. Vielmehr gilt es in diesen Momenten, das Gegenüber „zwischen den Zeilen“ wahrzunehmen: Körpersprache, Gesten,

---

1 vgl. auch Fachartikel Nr. 7 *„Selbstreflexion, Sozialkompetenz und Selbstkompetenz“*

nonverbale Hinweise, Stimmlage und Blickrichtung, Pausen, das Wachsen oder Vermindern der Gesprächsrunde. Diese Aufschlüsse können Hinweise sein, wo Sie in ein Gespräch einsteigen können oder was Sie beitragen könnten.

### **Welche Rahmenbedingungen sind hilfreich?**

Geben Sie sich Zeit, sich an neue Menschen, Orte und Situationen zu gewöhnen. Kennen Sie Ihr eigenes Tempo und die Aspekte, welche Ihnen in einer neuen, ungewohnten Situation Sicherheit geben? Jeder Mensch, ob schüchtern oder nicht, braucht eine gewisse Zeit, um ein neues, unbekanntes Terrain zu erkunden. Jeder hat sein eigenes Tempo und seine eigene Art, auf Neues zu reagieren. Nehmen Sie sich genau die Zeit, die Sie brauchen, um sich in unsicheren Situationen zurechtzufinden. Beschreiben Sie die Situationen, in denen Sie sich nicht wohlfühlen. Sind das:

- kleine oder grosse Gruppen?
- Anlässe, bei denen Sie niemanden kennen?
- Apéros, die endlos dauern?
- Gespräche, die ins Stocken geraten?
- etc.

Haben Sie Geduld mit sich. Vergessen Sie nicht, dass es vor einer Beziehungsaufnahme immer eine Aufwärmphase gibt.

Beschreiben Sie genauso die Situationen, in denen Sie sich wohlfühlen. Stellen Sie sich dafür folgende Fragen:

- In welchen Settings fühlen Sie sich wohl?
- In welchem Rahmen finden für Sie angenehme Gespräche statt?
- Mit welchen Personen?  
Es kann hilfreich sein, eine Namensliste zu erstellen.
- Über welche Themen sprechen Sie gerne? Bei welchen Themen geraten Sie sogar ins Schwärmen?  
Es ist ebenso hilfreich bei Interesse eine Themenliste zu herstellen.

Gewinnen Sie Sicherheit und erweitern Sie Ihre „Schutzzone“ kontinuierlich. Bauen Sie dabei auf dem auf, was Ihnen leicht fällt.

10-tägiger Studiengang für angewandtes  
**COACHING**  
Diplomausbildung  
Dipl. Coach SCA

Infos bei:  
Urs Bärtschi  
www.coachingplus.ch  
info@coachingplus.ch  
Tel. +41 (0) 44 865 37 73

**COACHINGPLUS**  
TRAINING & EMPOWERMENT

### **Wortgewandtheit gleich Erfolg?**

Es gilt hinsichtlich des Small Talks die Hemmungen zu verlieren. Unsere eigene Unsicherheit steht uns hier oft im Weg. Schüchterne Menschen sind eindeutig benachteiligt. Wortgewandtheit scheint in unserer Gesellschaft der Schlüssel zum Erfolg zu sein. Die meisten schüchternen Menschen empfinden ihre Schüchternheit als Fluch, weil sie ihnen in Kommunikationssituationen mit anderen Menschen im Weg steht. Hemmungen kann man überwinden! Niemand verlangt eine Unterhaltungsshow. Viele in der Öffentlichkeit stehende Menschen sind introvertierter als man denkt. Gerade die „Bühne“ gibt diesen Personen die Möglichkeit in eine andere Rolle zu schlüpfen. Schritte zu mehr Gesprächsbereitschaft:

- a) Üben Sie bei jeder Gelegenheit, die sich Ihnen bietet, Menschen anzusprechen. Manche Personen positionieren sich durch einen Stellenwechsel an den richtigen Arbeitsplatz, so dass täglich Übungsmöglichkeiten entstehen. Eine Tätigkeit z.B. im Verkauf oder im Empfang schafft täglich zahlreiche Übungsmöglichkeiten.
- b) Identifizieren Sie die Situationen oder Personen, in denen Sie sich zurückhalten. Beispiele: in der Gegenwart von Autoritätspersonen oder bei lautstarken, dominanten Persönlichkeiten oder bei Angehörigen des anderen Geschlechts, etc.?
- c) Welche Gedanken „rasen“ Ihnen in bei Ihren Selbstgesprächen durch den Kopf? Welche Erfahrungen aus Ihrer Vergangenheit verstärken oder „beweisen“ Ihre Angst oder Unsicherheit? Halten Sie diese Sätze schriftlich fest.

Die verfestigte Unsicherheit kann abgelegt werden. Folgende Punkte sind zu beachten: Zunächst müssen Sie erkennen, wie die Hemmungen Ihr Leben und Ihre Persönlichkeit beeinflusst und welche Bereiche Ihres Lebens davon besonders betroffen sind.

Als zweiten Schritt analysieren Sie, welches Resultat sich für Sie durch Ihr Verhalten einstellt. Ein Beispiel:

Andere sind so brillante Redner. Immer stehe ich im Abseits, deshalb vermeide ich solche Situationen.

Fazit: Meine Welt wird kleiner bzw. es kommen keine neuen Menschen und Begegnungen hinzu.

Wenn ein Mensch erkennt und realisiert, welche gegebenenfalls unreflektierten Gedanken ihn bisher geleitet haben, kann er die Muster verstehen und diese korrigieren<sup>2</sup> – und somit seine Lebensgestaltung verändern.

Denken Sie im dritten Schritt daran, bewusster zu leben. Führen Sie sich vor Augen, was Sie als Mensch ausmacht und wer Sie sind. Ein gutes Augenmass für eigene

---

2 vgl. Fachartikel Nr. 21 „Lebensstil – ein inneres Steuerungsprogramm“

Stärken und Schwächen ermöglicht angemessene, realistische Selbstgespräche. Selbstgespräche, welche ein gutes Gefühl zurücklassen, sind äusserst hilfreich für die eigene Entwicklung. Bleiben Sie am Ball, und lassen Sie sich nicht durch Rückschläge entmutigen.

## Praxistipps

1. Nutzen Sie Möglichkeiten, in welchen alle Menschen in derselben Situation sind wie Sie, z. B. Seminare, Workshops, Neuzuzüger-Apéros, etc.
2. Bereiten Sie sich vor: Versuchen Sie sich in die Situation, welche Sie erwartet, einzudenken. Stellen Sie die Situation bildhaft vor: Ort / Rahmen, Veranstalter / Gastgeber, Zeit, Ablauf der Veranstaltung, Personen, etc.  
Achten Sie dabei auf Ihre inneren Selbstgespräche. Zensurieren Sie blockierende Gedanken. Konstruktive Sätze lauten z. B.:
  - Ich bin gespannt, welche Gespräche sich ergeben.
  - Ich bin neugierig auf das, was andere erzählen oder zu sagen haben.
3. Über was reden Sie? Wählen Sie Themen, welche die Anwesenden interessieren könnten.  
Ein Tipp: Themen, welche viele Menschen auch ohne Spezialkenntnisse ansprechen, sind gute Themen. Sie sind alltäglich und positiv besetzt, z. B. Reisen / Länder.
4. Üben Sie in für Sie leichten Situationen und erweitern Sie Ihre Handlungsmöglichkeiten. Meine Devise lautet: Ein Satz mehr als bisher. Das heisst im Klartext folgendes: Nicht „Es geht mir gut“, sondern „Es geht mir gut, weil ich heute eine Antwort auf ein für mich wichtiges E-Mail bekam“.
5. Überlegen Sie sich ein paar Sätze, wie Sie sich im Gespräch vorstellen. Sprechen Sie diese Sätze laut vor dem Spiegel aus.
6. Alle obigen Tipps sind nach dem Motto zu verstehen, dass Übung den Meister macht und die Vorbereitung mindestens der halbe Einsatz zum Erreichen des Ziels ist.

**Autor: Urs R. Bärtschi (1963)**, Seminarleiter, Laufbahnberater und Coach BSO, Theologe, langjährige Ausbildungs- und Führungsfunktionen. Er ist Inhaber der Firma Coachingplus GmbH. [www.coachingplus.ch](http://www.coachingplus.ch)

**Hinweis:** Vierzig Fachartikel können unter [www.coachingplus.ch/archiv.php](http://www.coachingplus.ch/archiv.php) bestellt werden!

## Termine 10-tägiger Studiengang für angewandtes Coaching

### Winter 2012 (Montag / Dienstag)

**Kurs 1205** 16., 17., 30., 31. Jan., 27., 28. Feb., 12., 13., 26., 27. März 2012  
jeweils 8.30-16.45 Uhr

**Preis:** Fr. 3'080.-

**Ort:** Müllackerstr. 36, CH-8152 Glattbrugg (nähe Zürich-Airport)

### Frühling 2012 (10x Mittwochnachmittag)

**Kurs 1212:** 25. April, 2., 9., 16., 23., 30. Mai, 6., 13., 20. 27. Juni 2012  
jeweils 13.00-20.00 Uhr

**Preis:** Fr. 3'080.-

**Ort:** Müllackerstr. 36, CH-8152 Glattbrugg (nähe Zürich-Airport)

### Frühling 2012 (Montag / Dienstag)

**Kurs 1215:** 7., 8., 21., 22. Mai, 4., 5., 18., 19. Juni, 2., 3. Juli 2012  
jeweils 8.30-16.45 Uhr

**Preis:** Fr. 3'080.-

**Ort:** Müllackerstr. 36, CH-8152 Glattbrugg (nähe Zürich-Airport)

Weitere Kursdaten, Informationen und Anmeldung unter  
[www.coachingplus.ch/termine.php](http://www.coachingplus.ch/termine.php)

## Termine Dipl. Coach SCA

Die auf den Studiengang aufbauende 12-tägige Diplomausbildung ermöglicht die  
Verbandsprüfung durch: - Swiss Coaching Association SCA

### Die nächste Durchführung beginnt am 5. März 2012

Weitere Informationen unter [www.coachingplus.ch/diplomausbildung.htm](http://www.coachingplus.ch/diplomausbildung.htm)

**Wir bieten eine preiswerte Ausbildung und eine hohe und anwendbare  
Coaching-Kompetenz.**

## Coachingplus GmbH

Urs R. Bärtschi

Postfach 409

CH 8424 Embrach

Tel. +41 (0) 44 865 37 73

[info@coachingplus.ch](mailto:info@coachingplus.ch)

[www.coachingplus.ch](http://www.coachingplus.ch)

