

## STANDPUNKTE

## Erfolgreicher Small Talk

„Ein echtes Gespräch bedeutet, sein eigenes Haus zu verlassen und an die Tür des anderen zu klopfen“ sagte schon Albert Camus. Small-Talk-Spezialisten wissen, dass das kurze Gespräch weder langweilig noch belanglos ist. Und Sie nutzen Small Talk, um gute berufliche Kontakte zu knüpfen.

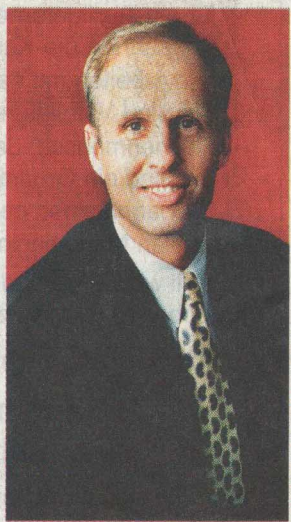
Manche Menschen sind uns sympathischer als andere: Mit ihnen arbeiten wir besonders gerne zusammen. Was ist nun das Geheimnis der Menschen, die schon in einem kurzen Gespräch ein angenehmes Gefühl bei uns hervorrufen können?

Hier finden Sie fünf Strategien für den erfolgreichen, sympathischen Small Talk im Business (nach dem Triner-Prinzip):

**– Auf den Gesprächspartner einstellen** Menschen mögen Menschen, die ihnen ähnlich sind, die ähnlich fühlen, denken und Situationen ähnlich wahrnehmen. Gleichen Sie Ihre Körpersprache Ihrem Gegenüber an. Das ist die einfachste und mächtigste Maßnahme. Wenn sich der andere z. B. rasch bewegt oder große Gesten macht, tun Sie das auch. Spricht er langsam und leise, gleichen Sie Ihre Stimme an. Nähern Sie sich Ihrem Gesprächspartner so an, solange Sie sich damit wohlfühlen.

**– Interesse am anderen zeigen** Machen Sie sich Gedanken über Ihren Gesprächspartner: Was für eine Geschichte hat er? Was sind seine Geheimnisse und Ängste, seine Wünsche und Hoffnungen? Gehen Sie auf Ihr Gegenüber ein. Diese Haltung Ihrem Gesprächspartner gegenüber ist unverzichtbar für ein erfolgreiches Kundengespräch.

**– Vertiefende Fragen stellen** Small-Talk-Spezialisten stellen ihren Gesprächspartnern sogenannte „Was-und-Wie-Fragen“. Diese „offenen Fragen“ sind besonders gut geeignet, den anderen ins Reden kommen zu



**Tipps von Coach** Roman Braun

lassen, da sie nicht mit einem kurzen „Ja“ oder „Nein“ beantwortet werden können. So erfahren Sie, was Ihrem Gesprächspartner Freude bereitet.

**– Mit Fragen die Stimmung lenken** Sobald Sie wissen, was Ihrem Gesprächspartner wichtig ist, lassen Sie ihn träumen. Fragen Sie nach angenehmen Themen, nach Erfolgen und nach für ihn wichtigen Menschen und genießen Sie das gute Gefühl Ihres Gesprächspartners mit, wenn sie davon erzählen. Sie werden in Zukunft unweigerlich zu einem „Anker“ für diese positive Stimmung.

**– Aufrichtige Komplimente machen** Das ist eine Kunst, die man lernen kann. Berücksichtigen Sie die bisher genannten Tipps und halten Sie sich an folgende Struktur: Sagen Sie „ich“, seien Sie bei Ihren Aussagen so konkret wie möglich, verbinden Sie die konkrete Beobachtung mit etwas, das Ihnen sehr wichtig ist. Und: Sagen Sie etwas über Ihre eigenen Gefühle dabei.

Roman Braun ist ICF-Master-Coach, NLP-Master-Trainer und Bestseller-Autor. Er ist als Mentalcoach von Managern, Politikern und Sportlern im Spitzenfeld tätig und leitet Triner International.