

Magda Bleckmann

26 Erfolgsrezepte

small talk

Wie introvertierte Menschen
ihre Stärken erkennen
und leichter
ins Gespräch kommen

GOLDEGG

Bildrechte Autorenfoto: © Magda Bleckmann
Bildrechte Umschlag: © Photic | shutterstock
Gestaltung Umschlag: Alexandra Schepelmann | schepelmann.at

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werks darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlags reproduziert werden oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Die Autoren und der Verlag haben dieses Werk mit höchster Sorgfalt erstellt. Dennoch ist eine Haftung des Verlags oder der Autoren ausgeschlossen. Die im Buch wiedergegebenen Aussagen spiegeln die Meinung der Autoren wider und müssen nicht zwingend mit den Ansichten des Verlags übereinstimmen.

Der Verlag und seine Autoren sind für Reaktionen, Hinweise oder Meinungen dankbar. Bitte wenden Sie sich diesbezüglich an verlag@goldegg-verlag.com.

Der Goldegg Verlag achtet bei seinen Büchern und Magazinen auf nachhaltiges Produzieren. Goldegg Bücher sind umweltfreundlich produziert und orientieren sich in Materialien, Herstellungsorten, Arbeitsbedingungen und Produktionsformen an den Bedürfnissen von Gesellschaft und Umwelt.

ISBN 978-3-99060-093-1

© 2018 Goldegg Verlag GmbH
Friedrichstraße 191 • D-10117 Berlin
Telefon: +49 800 505 43 76-0

Goldegg Verlag GmbH, Österreich
Mommengasse 4/2 • A-1040 Wien
Telefon: +43 1 505 43 76-0

E-Mail: office@goldegg-verlag.com
www.goldegg-verlag.com

Layout, Satz und Herstellung: Goldegg Verlag GmbH, Wien
Druck und Bindung: EuroPB, CZ

Inhaltsverzeichnis

»Schweigen ist Silber, Reden ist Gold!«	11
Am Anfang jeder Beziehung steht der Smalltalk	13
»Ich Tarzan, du Jane«	13
Die perfekte Strategie für Introvertierte	15
Auf einen Blick	15
Achtsamkeit oder der neue Zukunftstrend	17
Den Moment achten	17
Leben im Hier und Jetzt	18
Was hat das alles mit Smalltalk zu tun?	19
Sind Sie ein angenehmer Gesprächspartner?	20
6 Fragen, die Sie sich stellen sollten, wenn Sie ein auf- merksamer Gesprächspartner werden wollen	21
Achtsamkeitsübung nach Roland Kopp-Wichmann ..	23
Berufstalk oder die Frage aller Fragen	25
Ich bin, ich kann, ich will!	25
Beispiel gefällig?	26
Wie Sie den Begeisterungsfunken zünden	27
7 Tipps, wie Sie in zwei Minuten begeistern	29
Und wie geht's weiter?	32
Closing oder wie Sie sich elegant verabschieden	33
Gesucht: Ein kreativer Abgang!	33
Es gibt viele Möglichkeiten, sich elegant zu verabschie- den!	35
Womit wir beim Thema Visitenkarten wären	38
Apropos Visitenkarten überreichen!	40
Dauerredner, Besserwisser und Langweiler oder das Ende jeder guten Unterhaltung	43
Die Situation: nervig!	43
So tickt der Dauerredner	44

Was also tun?	45
Langer Rede kurzer Sinn	48
Eisbrecher oder der erste Schritt	50
Sechs Monate übers Wetter reden	50
Die Königin des Smalltalks	51
Mein Rezept für einen guten Einstieg	52
Die drei größten Fehler beim Start eines Gesprächs	55
Fehler und Fauxpas oder es geht auch anders	58
Plappern Sie nicht zu viel!	58
Fettnäpfchen? – Nein danke! Viel zu kalt!	59
8 Smalltalk Don'ts, die garantiert Minusgrade erzeugen	60
Last but not least	65
Glück pachten oder die richtigen Fragen stellen	66
Haben wir ein Anrecht auf Glück?	66
»Hallo, Fremder!«	69
Starten Sie Ihr Experiment!	70
Und so geht's!	71
Hobbys oder Gemeinsamkeiten verbinden	74
Anknüpfungspunkte suchen und finden	74
Das Frage-Antwort-Spiel	75
Ein Praxisbeispiel	76
Was eignet sich als Warm-up?	77
Wie kommen ein Wanderer und ein Opernfreund zusammen?	79
Innere Einstellung und Interesse oder Voraussetzungen für den Erfolg	81
Machen Sie es wie Picasso	81
Das A und O beim Smalltalk	82
Entrümpeln Sie Ihre negativen Gedanken!	83
Schicken Sie Ihren inneren Kritiker auf Urlaub	86

Jammern und andere No-Gos oder die größten Sünden beim Smalltalk	89
Wie Sie das Gespräch aufrechterhalten	89
Kompetenz oder zwei Paar Schuhe sind Pflicht	96
Immer und überall mitreden?	96
Was bedeutet das für uns?	97
Der Bergschuh: Fachliche Kompetenz und Allgemeinwissen	98
Der Tanzschuh: Der Umgang mit sich selbst und anderen Menschen	100
Laufen(d) und Lächeln(d) oder wie Sie sich ins Spiel bringen	105
Lächelnde Grüße	105
Wie kann ich mich ins Spiel bringen?	106
Lächeln: Das kostbarste Werkzeug für Ihre sozialen Beziehungen	109
Mit einem Lächeln durchs Leben gehen!	110
Manieren oder gutes Benehmen ist immer gefragt	112
Coaching für Prinzessinnen und Prinzen	112
Ist gutes Benehmen überhaupt noch »in«?	113
Worauf kommt es wirklich an?	114
Das Um und Auf: Die Begrüßung	116
Der gefühlte erste Eindruck: Der Handschlag	117
Es ist ganz einfach: Die guten alten Benimmregeln gelten noch immer!	119
Namen nennen oder Tipps und Tricks, wie Sie sympathisch wirken	120
Immer das richtige Maß	120
Optimum beim Smalltalk herausholen oder die Kunst der Improvisation	129
Kein Gegensatz: Üben und improvisieren!	129

3 Kardinaltugenden, um aus jeder Situation das Beste zu machen	131
Psychologie des Humors oder kreativ kontern	136
Humorvolle Männer sind sexy	136
Humor: Die Chance auf eine unterhaltsame Zukunft ..	137
Humorstrategien für neue Wege im Smalltalk	138
Was tun, wenn Humor nicht zu Ihren Stärken zählt? ..	140
Den eigenen Humor neu entdecken	144
Rotwerden oder Schüchternheit ist keine Krankheit ...	146
Ich will nicht mehr rot werden!	146
Gibt es eine Lösung?	149
Zu schüchtern, um Kontakte zu knüpfen?	150
Gibt es auch gegen Schüchternheit ein Mittel?	151
Laufen Sie nicht vor Ihren Ängsten davon!	152
Was können Sie daraus lernen?	153
Stimme und Sprache oder wie die Botschaft richtig ankommt	155
»Sie kreischen, Mrs Thatcher!«	155
»Die Stimme – der ungepflegteste Ausdruckskanal des Menschen«	156
»Worte sind Schall und Rauch«	157
Sprachbilder bestimmen unser Leben	161
Durch Sprache zu mehr Kompetenz und Wirkung	162
Stellen Sie Fragen!	163
Das Beste kommt zum Schluss	164
Themen, Telling und Tabus oder erzähl mal!	166
Die Sache mit dem Wetter	166
Der Smalltalk ist eröffnet!	168
Über Anekdoten, Heldengeschichten und Missgeschicke	169
Der Weisheit letzter Schluss	174

Unterschiede oder von zwei verschiedenen Planeten ...	175
»Männer sind vom Mars, Frauen von der Venus«	175
Alles Klischees, oder was?	176
Fakt ist: Männer und Frauen kommunizieren unterschiedlich	179
Vertrauen, Verlässlichkeit und Vorbereitung oder die Kehrseite der Medaille	182
V ₁ – Vertrauen, der Kitt, der alles zusammenhält	182
V ₂ – Verlässlichkeit ist Pflicht!	187
V ₃ – Vorbereitung ist alles!	189
Wirkstoff-Wirkung oder das Geheimnis großer Charis- matiker	192
Wow – was für eine Ausstrahlung!	192
Zauberwort Charisma	193
Ausschlaggebend: Ein stabiles und intensives Selbstwertgefühl	193
Worauf es ankommt	194
Die S.C.I.L.-Performance Strategie	197
Kleider machen Leute	198
Overdressed oder underdressed?	200
Im Zentrum stehen die Botschaft und das Setting	201
X-Faktor oder sich seiner selbst bewusst sein	202
Selbstsicherheit & Co.	202
Die Frage aller Fragen: »Kann ich Selbstsicherheit trainieren?«	205
Lernen Sie Ihre Signaturstärken kennen!	207
Why not oder die Salamatik	212
Warum nicht jetzt?	212
Der Versuch ist es wert: Blockaden lösen!	214
Das Mittel: Humor und positives Denken!	215
Das Ergebnis: Das schaffe ich!	216

Zuhören oder die Welt im Ohr	219
Zuhören: ein hartes Stück Arbeit!	219
Reden top – Zuhören flop	221
Die Thesen des Herrn Rogers	223
Gutes Zuhören ist eine Frage der Übung – 6 Tipps, wie Sie ein besserer Zuhörer werden	225
Und zum Schluss: Warum Männer ihren Frauen nicht zuhören können	226
Mit offenen Ohren zuhören!	227
 Und wie geht es weiter?	 229
Wie Sie erfolgreich Ihr Netzwerk knüpfen	229
Was Networking mit Fußball zu tun hat	229
 Die Autorin	 235
Quellenverzeichnis	237

»Schweigen ist Silber, Reden ist Gold!«

»Falsch«, werden Sie sagen, »das kenne ich andersrum!« Aber nein, mir ist da kein Fehler unterlaufen. Es ist alles nur eine Frage der Perspektive. Drehen wir die banale Volksweisheit »Reden ist Silber, Schweigen ist Gold« einfach einmal um. Denn: Ein lockeres Gespräch ist die Wurzel guter Kommunikation und die beste Basis für Networking. Gerade heute – wir leben schließlich im sogenannten Zeitalter der Kommunikation – ist Kommunikation ein immens wichtiger Bestandteil unseres Daseins. Sie ist unser ständiger Begleiter – und wird es in Zukunft noch mehr werden, wo immer wir uns gerade befinden, schier unbegrenzt, auf verschiedenste Art, egal ob über Mobiltelefon, E-Mail, Facebook oder WhatsApp. Doch eines bleibt bei allem technischen Fortschritt oft auf der Strecke: der Mensch, der persönlich wahr- und ernstgenommen werden will, der als Kunde umworben werden möchte, der sich als Mitarbeiter Wertschätzung und Anerkennung wünscht und als Geschäftspartner Vertrauen braucht.

Und um Sie noch mehr auf Ihrem Weg zu mehr Selbstbewusstsein, Lockerheit und Schlagfertigkeit zu unterstützen, lade ich Sie ein, sich zusätzlich das kostenlose Workbook mit noch mehr Tipps downzuladen:

www.magdableckmann.at/workbook-smalltalk

Am Anfang jeder Beziehung steht der Smalltalk

Manchen Menschen fällt es leicht, mit unbekanntem Personen unverfänglich ins Gespräch zu kommen, anderen hingegen fällt es schwer. Smalltalk ist kein Pausenfüller, sondern ein wichtiges kommunikatives Mittel, um in einer unbekanntem Umgebung neue Kontakte zu knüpfen. Kurzum: Nur wer Smalltalk richtig beherrscht, kann neue Bekanntschaften schließen, wertvolle Kontakte knüpfen und netzwerken – egal, ob in der Freizeit, beim Geschäftsessen oder im Meeting. Und auch für den nächsten Karrieresprung brauchen wir Kontakte. Wie sollen wir uns also verhalten, wenn wir eine wichtige Kontaktperson zum ersten Mal treffen und es beim Smalltalk klemmt? Wenn wir die eigene Schüchternheit nicht überwinden können, wenn wir Angst davor haben, im Mittelpunkt zu stehen, wenn wir anfangen zu stottern?

»Ich Tarzan, du Jane«

Das ist sicherlich einer der bekanntesten Sätze, der je in einem Film gesagt wurde, obwohl vielleicht nicht gerade die berauschendste Art, um ein nettes Gespräch zu eröffnen. Aber: Es gibt in der Geschichtswissenschaft einen Zweig, der sich kontrafaktische Geschichte nennt und davon ausgeht, was passiert wäre, wenn ... zum Beispiel die österreichisch-un-

garische Monarchie nicht untergegangen wäre, der amerikanische Physiker Robert Julius Oppenheimer nicht die Atombombe entwickelt hätte oder 9/11 verhindert worden wäre. Würde unsere Welt heute anders aussehen? Eine spannende Überlegung! Legen wir sie einmal auf Tarzan um: Was wäre gewesen, wenn Tarzan stumm geblieben wäre, kein Wort herausgebracht hätte, zu schüchtern gewesen wäre? Unvorstellbar! Keine Liebesgeschichte, kein Film.

Was ich damit sagen will: Jeder kennt sie, aber niemand mag sie, diese angespannten Momente, in denen man nicht weiß, was man sagen soll, wenn einem die Worte fehlen. Wenn jede Sekunde sich in die Länge zieht, das Schweigen sich ausbreitet, das mulmige Gefühl im Bauch stärker wird. Man möchte etwas sagen, aber es fällt einem einfach nichts ein, was die Situation auflockern könnte. Wie können wir diese peinliche Lage also meistern? Insbesondere wenn Sie glauben, dass Sie schüchtern sind? Aber was heißt schon schüchtern? Agieren wir denn nicht alle in gewissen Situationen oder irgendwann einmal schüchtern? Umfragen in den USA haben ergeben, dass sich mehr als 50 Prozent der Menschen selbst als schüchtern bezeichnen. Demzufolge fällt es jedem Zweiten schwer, Worte zu finden, wenn er mit einem Fremden reden muss. Sie sind also in guter Gesellschaft! Aber keine Sorge, Sie müssen sich für Ihre zurückhaltende Art nicht schämen! Im Folgenden zeige ich Ihnen, wie Sie Ihre Schüchternheit überwinden und mehr aus sich herausgehen können. Deswegen werde ich auf den nächsten Seiten nicht mehr gezielt von »schüchternen Menschen« oder »introvertierten Menschen« sprechen, und auch nicht von Leuten, die glauben, dass Smalltalk sowieso eine unnütze Sache ist. Fakt ist, dass wir alle Smalltalk brauchen – um mit Fremden warm zu werden, und uns dem anderen anzunähern. Also überwinden Sie Ihre Hürden!

Die perfekte Strategie für Introvertierte

Eines vorweg: Es gibt sie, die perfekte Strategie für Introvertierte – ein Lächeln! Es ist wissenschaftlich erwiesen, dass Leute, die angelächelt werden, automatisch zurücklächeln. Ein Lächeln signalisiert dem anderen Offenheit und gibt das nonverbale Versprechen für ein gutes Gefühl während einer Unterhaltung. Also die beste Taktik, um Schüchternheit erst einmal zu überspielen! Für einen gelungenen Auftakt zum Smalltalk braucht es anfangs demnach kein einziges Wort.

Es liegt also einzig und allein an Ihnen! Überwinden Sie sich! Geben Sie sich einen Ruck, lächeln Sie, beginnen Sie ein Gespräch. Probieren Sie es! Sie haben nichts zu verlieren. Denn auch aus einer angespannten Situation gibt es immer mehrere Auswege, und ja: Smalltalk kann man lernen! Ich behaupte sogar, dass es gar nicht so schwer ist: Sie müssen es nur tun. Und was genau Sie tun können, das erfahren Sie in diesem Buch. Damit es Ihnen leichter fällt, habe ich die vielen Fragen und Probleme rund um das Thema Smalltalk – auch solche, die netterweise von meinen Seminarteilnehmern und Podcastzuhörern gekommen sind – aufbereitet und für Sie das Smalltalk-ABC entwickelt. Wir starten mit dem A für Achtsamkeit, gehen weiter über das B wie Berufstalk, C wie Closing und enden zu guter Letzt beim Z wie Zuhören. Wenn Sie weitere Fragen haben, schreiben Sie mir, schicken Sie mir Ihre Kommentare, erzählen Sie mir von Ihren Erfahrungen – damit wir im Gespräch bleiben: office@magdab-leckmann.at.

Auf einen Blick

Smalltalk ist das wichtigste Instrument erfolgreicher Networker und ein entscheidender Faktor für Ihren Erfolg. Die

Kompetenz, ein lockeres, interessantes Gespräch zu führen, interessant zu plaudern, ist, wie gesagt, für jedermann erlernbar und kein Privileg derer, die es schon in der Kindertube mitbekommen haben. Es ist keine Magie, sondern die Summe von Verhaltensweisen, die Sie sich aneignen können. Vielleicht müssen Sie bei einigen Punkten umdenken, sich neu orientieren, alte Gewohnheiten ändern, Hemmungen loswerden, ihre Schüchternheit bekämpfen. Aber eines ist klar: Sie müssen keineswegs brillant, sondern nur sympathisch sein. Genau da will ich ansetzen – einfach und prägnant, mit zahlreichen konkreten Anweisungen und Übungen. Dabei werden Sie feststellen, dass die Beherrschung der Kunst des kleinen Gesprächs viele Vorteile bringt:

- Neue Informationen und Wissenserweiterung
- Türöffner in ungewohnten Situationen
- Sie präsentieren sich sympathisch und überzeugend
- Erleichterung des Aufbaus und der Pflege von Kontakten
- Unterhaltung und Entspannung
- Sie werden sichtbarer und die Menschen erinnern sich an Sie



Achtsamkeit oder der neue Zukunftstrend

Den Moment achten

Sie sind vielleicht ein bisschen schüchtern, vielleicht auch introvertiert, haben sich aber überwunden, ergreifen bei einer Veranstaltung das Wort und erzählen Ihrer Gesprächspartnerin gerade von einem lustigen oder spannenden Erlebnis während Ihrer letzten Ferienreise. Doch die Dame scheint nicht wirklich interessiert zu sein. Sie dreht sich ständig um, ihr Blick schweift durch den Raum, hört nicht richtig zu. Sie bekommen keine Aufmerksamkeit. Welchen Eindruck haben Sie von dieser Person? Und vor allem: Wie fühlen Sie sich dabei? Wie geht es Ihnen bei solchen Gesprächen?

Leben im Hier und Jetzt

Achtsamkeit gilt als eine Form der Aufmerksamkeit und bedeutet, sich im Hier und Jetzt zu befinden, nicht nur körperlich, sondern auch mental. Viele Menschen beschäftigen sich in ihren Gedanken mit ihren Sorgen, denken über die Vergangenheit oder die Zukunft nach, sind nicht wirklich da, im Hier und Jetzt. Ein achtsamer Mensch dagegen achtet auf den gegenwärtigen Moment, ist voll und ganz anwesend und aufmerksam. Der zweite entscheidende Aspekt der Achtsamkeit ist, dass dieser Moment nicht bewertet wird. Achtsam sein heißt, nicht ständig zu bewerten und sich auf das zu konzentrieren, was gerade außerhalb der eigenen Gedankenwelt passiert. Dafür gibt es auch einfache Übungen, zum Beispiel sich auf seinen Atem zu konzentrieren und dadurch Distanz zu seinen Gedanken zu schaffen (mehr dazu am Ende dieses Kapitels).

Der Begriff der Achtsamkeit ist vor allem in der buddhistischen Lehre und Meditationspraxis zu finden, aber auch bei uns, in der westlichen Welt, tritt er immer stärker in den Vordergrund. Achtsamkeit ist mittlerweile sogar schon zu einem Modewort geworden – und bekommt immer stärker auch wissenschaftliche Rückendeckung. Viele Studien bezeugen die positive Wirkung von Achtsamkeit, sprechen sogar von einer Allzweckwaffe zur Verbesserung der Lebensqualität.

Wenn Sie mehr zum Thema Achtsamkeit erfahren wollen, möchte ich Sie auf das Internetportal der Verbände für Achtsamkeit und Mindfulness in Deutschland und Österreich, verweisen, die sich folgende Ziele setzen:

»Führende Persönlichkeiten aus Wissenschaft, Politik, Wirtschaft, Kultur und Sport beschreiben Achtsamkeit/Mindfulness als wesentlichen Teil ihres Lebens und Arbeitens und teilen ihre Erfahrungen mit der Öffentlichkeit. Tatsächlich kann man von einer »Mindful Revoluti-

on« (Time-Magazine) sprechen, die sich rasant z. B. in Unternehmen oder dem Gesundheitsbereich ausbreitet. Doch die eigentliche Revolution findet im stillen Inneren statt, in jedem Einzelnen, in jedem Atemzug. Wer diesen Geisteszustand kultiviert, kann eine revolutionären Bereicherung für sein Leben erfahren. Die gemeinnützigen Verbände für Achtsamkeit und Mindfulness in Deutschland und Österreich verbinden sich für eine Welt, in der immer mehr Menschen unabhängig von äußeren Kriterien die Prinzipien von Achtsamkeit/Mindfulness kennen und nutzen.«¹

Nach Roland Kopp-Wichmann, einem Therapeuten aus Heidelberg, ist Achtsamkeit unter anderem auch ein gutes Mittel gegen Alltagsstress. In seinem Persönlichkeitsblog schreibt er: »Die Kenntnis der Achtsamkeit hilft, automatische Gedanken- und Gefühlsabläufe zu unterbrechen. Das kann Ihnen helfen, eingeschliffene Verhaltensreaktionen auf äußere Reize oder innere Gefühle zu regulieren. Insofern ist Achtsamkeit ein Prozess der De-Automatisierung von den eigenen Denk- und Gefühlsroutinen. Nicht um sie los zu werden, denn sie sind ja oft nützlich. Sondern um die Wahl zu haben, sie abzuschalten und die Welt, die Menschen und sich selbst anders wahrzunehmen.«²

Ich selbst habe bei ihm ein Persönlichkeitsseminar besucht und kann nur bestätigen: Es hilft, um herunterzukommen, und es schärft die Wahrnehmung.

Was hat das alles mit Smalltalk zu tun?

Genau darum geht es auch beim Smalltalk. Kein Mensch redet gerne vergebens. Nur wenn beide Seiten Achtsamkeit und Aufmerksamkeit vermitteln, macht das Gespräch Sinn und auch Spaß. Deshalb ist dieser Punkt einer der wichtigsten für erfolgreichen Smalltalk. Achtsamkeit und Aufmerk-

samkeit sind entscheidende Dinge – bei jedem Gespräch. Zu erkennen, wie es Ihrem Gesprächspartner wirklich geht, was ihn interessiert, was ihn bewegt. Also emotionale Kompetenz zu zeigen, die Qualität unserer sozialen Beziehungen zu verbessern – auch das können wir fördern. Überlegen Sie, was Sie an dem Menschen, der Ihnen gegenübersteht, mögen, was Sie an ihm interessant finden, was Sie anerkennen und loben können.

Sind Sie ein angenehmer Gesprächspartner?

Diese Frage führt uns bereits zum nächsten Punkt. Fehlende Aufmerksamkeit wird durch Schweigen, Herumschauen, fehlende Gestik und Mimik ausgedrückt. Das gilt es zu vermeiden, auch wenn das Thema einmal nicht gerade das Priekelndste ist. Schenken Sie also bewusst Aufmerksamkeit – durch aktive Signale wie Zustimmung, Fragen, Gestik und Gefühle. Versuchen Sie bei nächster sich bietender Gelegenheit Ihr eigenes Verhalten zu reflektieren. Achten Sie bewusst sowohl auf die eigene Körpersprache als auch auf die Ihres Gegenübers. Wenn Sie lernen, die Zeichen der Körpersprache richtig zu deuten, erleichtern Sie sich dadurch jede Art von persönlicher Kommunikation.

Aber eines vorweg: Alle Achtsamkeit nützt Ihnen nichts, wenn Ihr erster Satz in die Hose geht. In einer hochkarätigen Runde werden Sie nicht damit durchkommen, wenn Sie über das schlechte Wetter oder die mühsame Parkplatzsuche jammern. Deshalb: Bereiten Sie sich vor, informieren Sie sich, suchen Sie nach Themen, die für die besondere Gelegenheit, genau diesen Moment passen könnten. Und vergessen Sie nie, dass der erste Eindruck entscheidet! Sie können nur gewinnen, wenn Handschlag, Blickkontakt, Kleidung, Stimme und schließlich Ihre Wortwahl stimmen.

6 Fragen, die Sie sich stellen sollten, wenn Sie ein aufmerksamer Gesprächspartner werden wollen

1. *Beobachten Sie ihren Gesprächspartner genau, schauen Sie ihn an?* Halten Sie Blickkontakt – aber Achtung, nicht zu lange! Ein Tipp von mir: Richten Sie Ihren Blick auf die Nasenwurzel Ihres Gegenübers. Erstens einmal signalisiert das Interesse und Aufmerksamkeit, und zweitens merken Sie an seiner Körpersprache, ob er Ihnen noch zuhört und Sie ihn überhaupt noch interessieren. Denn ein Gespräch ist keine One-Way-Aktion, sondern ein ständiges Hin und Her von verbalen und nonverbalen Botschaften. Achten Sie also darauf, dass Sie Ihr Gegenüber beobachten und anschauen, wenn Sie selbst sprechen – und auch wenn der andere redet. So bekommen Sie viele wichtige Informationen, z. B. Stirnrunzeln, Lächeln, Nicken usw. sind Signale, die Sie sofort aufnehmen und in das Gespräch integrieren können. Zum Beispiel, indem Sie sagen: »Sie runzeln die Stirn, stimmen Sie mir nicht zu?«
2. *Warten Sie schon sehnsüchtig darauf, Ihre eigene Lieblingsgeschichte zum hundertsten Mal zu erzählen, auch wenn sie vielleicht gar nicht so wichtig, lustig oder fesselnd ist? Interessiert es Sie wirklich, was der andere sagt?* Kommunikation funktioniert nur durch ständiges Geben und Nehmen. Üben Sie sich also in Geduld und warten Sie ab, bis der Augenblick passt, in dem Sie einsetzen können. Wie Sie allerdings mit langweiligen Langrednern höflich umgehen können, das finden Sie unter D wie Dauerredner.
3. *Signalisieren Sie Interesse?* Gewöhnen Sie sich an, nachzufragen. Erkundigen Sie sich nach dem genauen Namen Ihres Gegenübers, wenn Sie ihn nicht gleich verstanden haben, oder nach seiner Meinung zu bestimmten Themen. Fragen sind eine Möglichkeit, den ande-

ren zu verstehen und Überlegungen anzustellen. Zuhören muss man dafür allerdings auch, und zwar aktiv – durch Gestik und durch Mimik. Mit Fragen kann man dem Gesprächspartner aber auch Respekt zollen. Damit zeigen Sie dem anderen, dass er für Sie wichtig ist. Aber Vorsicht: Nicht übertreiben, denn ständiges Nachfragen und Nachhaken kann auch schnell nerven.

4. *Lassen Sie andere ausreden, oder unterbrechen Sie Ihre Gesprächspartner ständig?* Denken Sie daran: Sie würde es auch stören, wenn Ihnen ständig jemand hineinzuquatschen würde. Ein guter Zuhörer hat schon halb gewonnen.
5. *Unterliegen Sie dem inneren Zwang, sich bestmöglich präsentieren zu müssen, unter allen Umständen zu zeigen, wie kommunikativ Sie sind?* Locker plaudern heißt keineswegs sich präsentieren. Im Gegenteil: Ein erstes Gespräch soll ein unverbindlicher Austausch sein, um sich besser kennenzulernen, Gemeinsamkeiten zu finden und eine gute Atmosphäre und Vertrauen zu schaffen. Auch sich nicht in den Vordergrund zu drängeln, ist eine Form der Achtsamkeit, die viele schätzen. Besserwisser wirken in der Regel unsympathisch.
6. *Oder sind Sie vielleicht einer von denen, der ständig Witze erzählt?* Natürlich: Seien Sie unterhaltsam, legen Sie sich gute Geschichten zurecht – aber Vorsicht mit Witzen! Was eine Zeit lang unbestritten lustig sein kann, wird irgendwann für alle Beteiligten langweilig. Wesentlich besser: gute Zitate und intelligente Statements ins Gespräch einbringen.

Wie gesagt: Analysieren Sie Schritt für Schritt, was Sie in Zukunft besser machen wollen! Was Sie selbst tun können, um ein angenehmer, achtsamer Gesprächspartner zu werden. Auch wenn es vielleicht ein wenig übertrieben und aufwendig erscheinen mag: Sie werden sehen, dass Sie mit verstärk-

ter Achtsamkeit schnell weiterkommen werden. Denn wie lautet ein bekannter Spruch aus dem Verkauf: »*Schenken Sie jemandem Geld, und Sie werden seine Aufmerksamkeit bekommen.*« Ich möchte diese Aussage auf den Smalltalk ummünzen: »*Schenken Sie Ihrem Gegenüber Aufmerksamkeit, und Sie werden sein Interesse bekommen.*«

Damit Ihnen der Weg zu mehr Aufmerksamkeit leichter fällt, möchte ich Ihnen als praktisches Beispiel noch eine der vielen Achtsamkeitsübungen von Roland Kopp-Wichmann ans Herz legen, damit Sie sich bei Ihrem nächsten Gespräch gezielt auf Ihren Gesprächspartner konzentrieren können. Es handelt sich dabei um eine Partnerübung, die mindestens einmal pro Woche mit Kollegen im Büro oder auch mit Ihrem Partner durchgeführt, Ihre Aufmerksamkeit trainiert und Ihnen mehr Sicherheit fürs nächste Gespräch gibt.

Achtsamkeitsübung nach Roland Kopp-Wichmann

- Sie setzen sich hin. Am besten an einem Ort, an dem Sie für eine Weile ungestört sind. Das kann in Ihrem Büro oder im Fernsehsessel sein.
- Sie schließen die Augen. Das hat den Vorteil, dass Sie keine optischen Informationen verarbeiten müssen.
- Sie richten Ihre Aufmerksamkeit zuerst auf Ihren Körper. Zum Beispiel auf Ihre Füße. Spüren Ihren Rücken, wie er gegen die Lehne drückt. Nehmen Ihre Hände wahr. Spüren Ihren Atem usw.
- Sie richten Ihre Aufmerksamkeit auf Ihre Gefühle. Versuchen Sie zu spüren, wie es Ihnen gerade geht. In welcher Stimmung Sie gerade sind.
- Sie richten Ihre Aufmerksamkeit auf Ihre Gedanken. Stellen Sie sich vor, Sie sollten Ihre Gedanken aufschrei-

ben. Dazu müssen Sie beobachten, welche Gedanken auftauchen.

- Dann nehmen Sie einen tiefen Atemzug und öffnen wieder die Augen. Das kann nach drei Minuten sein oder nach zehn Minuten, ganz wie Sie wollen.³

Mit einer derartigen Übung können Sie mit sich selbst Frieden schließen, negative Dinge oder Erlebnisse vergessen, an die Sie immer wieder denken müssen. Sie können Ballast abwerfen. Dazu ist es wichtig, in sich hineinzuhorchen und hineinzuspüren. Das beginnt mit ganz einfachen Fragen: Was mache ich gerade? Wie mache ich es? Und wie fühle ich mich dabei?

Dieses Bewusstsein kann helfen, in stressigen Situationen souveräner zu reagieren, denn Stress ist oft durch einen Tunnelblick gekennzeichnet. Wer innerlich einen Schritt zurücktreten kann, erkennt meist, dass es noch andere Wege gibt, um mit einer bestimmten Situation umzugehen. Schüchternen kann es zum Beispiel helfen, ihre Befangenheit zu verstehen, sie zu akzeptieren – damit sie die Kontrolle darüber übernehmen können – und nicht umgekehrt. Und schließlich lernen Sie dadurch, sich zu konzentrieren – zuerst auf sich selbst und in der Folge auch auf alle anderen.

Haben Sie das Gefühl, dass noch irgendetwas zum Thema Achtsamkeit und Aufmerksamkeit beim Smalltalk fehlt? Oder möchten Sie etwas ergänzen, Ihre eigenen Erfahrungen schildern? Ich freue mich schon auf Ihren Input! Bitte melden Sie sich per E-Mail bei mir: office@magda.bleckmann.at.

B Berufstalk oder die Frage aller Fragen

Ich bin, ich kann, ich will!

Ja, es stimmt: Werbung kann auf die Nerven gehen. Und doch bleiben gute Werbeslogans in unserem Gedächtnis haften. Denken Sie an »*Geiz ist geil*« von Saturn oder »*Haribo macht Kinder froh*«. Für uns Konsumenten drückt der Slogan die Philosophie einer Marke oder einer Firma aus, und der Zusammenhang zwischen dem Erfolg eines Produkts und einem in den Köpfen der Kunden verankerten zündenden Slogan ist eindeutig belegt. Deshalb ist ein guter Slogan das beste Mittel für ein Unternehmen, um langfristig Erfolg zu haben.

Genau das sollten Sie im Hinterkopf haben, wenn Ihnen bei einem Netzwerkevent, bei einem Businessstreffen, auf einer Messe oder auch bei einer Einladung zu einem Essen die Gretchenfrage »*Und? Was machen Sie beruflich?*« ge-

stellt wird. Das ist der Moment, in dem Sie zuschlagen müssen – bestens vorbereitet, um Ihre Chance zu ergreifen.

Beispiel gefällig?

Frau Klein, Herr Minus und Herr Leicht stehen bei einer Netzwerkveranstaltung mit ein paar anderen Leuten zusammen, als die obligatorische Frage nach dem Beruf fällt. Herr Minus antwortet zwar als Erster, stammelt aber herum, spricht von etwas, was so ähnlich klingt, als würde er in der Verkaufsbranche arbeiten, was genau er da macht, erfährt aber eigentlich niemand. Danach sagt Frau Klein: *»Für alle, die mich noch nicht kennen: Mein Name ist Klein. Ich arbeite für eine Steuerberatungskanzlei und bin dort für die Lohnverrechnung zuständig. Hier ist meine Visitenkarte. Besuchen Sie doch auch unsere Website und tragen Sie sich für unseren Newsletter ein!«* Herr Leicht setzt ein Lächeln auf und meint: *»Ich bin Ruhestandsberater. Ich berate Sie bezüglich Ihrer Finanzen so, dass Sie ohne Sorgen in den Ruhestand gehen können.«*

Was glauben Sie, wer das Interesse der Zuhörer geweckt hat? Dass Herr Minus mit seiner Stotterei ein absolutes No-Go ist, ist klar. Frau Klein dagegen hat sich korrekt und höflich vorgestellt – das geht natürlich immer, ist aber vielleicht eben doch ein bisschen langweilig und verkaufsorientiert. Herr Leicht aber wird im Gedächtnis seiner Gesprächspartner bleiben – seine Antwort war kurz und prägnant, und er hat seine Leistung beziehungsweise Arbeit witzig und interessant präsentiert. Ich war damals dabei und erinnere mich noch heute gern an das nette Gespräch, das ich damals mit ihm geführt habe.

Im Fachjargon nennt man eine derartige Kurzvorstellung »Elevator Pitch«, was so viel heißt wie in der Lage zu sein, sich in der Zeit, in der man sich mit einer interessanten Person im Aufzug befindet, kurz, prägnant und einprägsam vorzustellen – ohne zu nerven. Darum geht es. Das ist eines der Kernstücke, nicht nur bei der Vorstellung, auch bei der Präsentation von Gedanken, Ideen, eine Art Kurzpräsentation, ein Slogan sozusagen. Damit wir in Erinnerung bleiben als Person mit unserem Namen und mit dem, was wir tun, also mit unserem Beruf. Um diesen Vorteil, nämlich eine gute Erstpräsentation, auszunützen, sollten Sie einige Zeit dafür aufwenden und nachdenken – über sich, Ihre Profession, was Sie mit Ihrer Vorstellung erreichen wollen und welchen Nutzen und welche Lösungen Sie Ihren Kunden bieten können.

Wie Sie den Begeisterungsfunken zünden

Stellen Sie sich das Ganze wie eine Art Speed-Dating vor: Wenn Sie sich als Person oder Ihr Produkt verkaufen wollen – im besten Sinne des Wortes –, dann brauchen Sie eine packende Kurzvorstellung. Zwei, drei Sätze, eine kurze Rede, die nicht länger als ein, zwei Minuten dauern soll – also ungefähr die Zeit, die sie brauchen, um mit dem Lift von einem Stockwerk in ein anderes zu gelangen. Und in dieser Zeit müssen Sie überzeugen, sich selbst oder Ihr Produkt und Ihre Idee präsentieren. Ihr Elevator Pitch muss die Zusammenfassung von dem sein, was Sie sind, was Sie machen und warum gerade Sie der Richtige für dieses und jenes sind. Mit anderen Worten: Ihr Elevator Pitch ist Ihre Geschichte – einfach und eindringlich. Bestes Beispiel dafür sind heute jene Shows im Fernsehen, in denen Jungunternehmer ihre Geschäftsidee innerhalb weniger Minuten vorstellen, um Investoren davon

zu überzeugen, in ihr Business einzusteigen, ganz unter dem Motto: im Fahrstuhl mit dem Investor.

Bestimmt haben auch Sie die legendäre Geschichte über den Apple-Gründer Steve Jobs gehört, der in den 1980er-Jahren den damals sehr jungen Marketing-Chef von Pepsi-Cola, John Sculley, für seine Computerfirma abwerben wollte. Doch Sculley ließ sich von Jobs' Versprechungen (auch den finanziellen) nicht beeindrucken und schlug das Traumangebot aus. Bis Jobs zu ihm sagte: *»Wollen Sie den Rest Ihres Lebens Zuckerwasser verkaufen? Oder wollen Sie die Chance ergreifen und die Welt verändern?«* Sculley wurde kurz darauf Präsident und CEO von Apple, und die beiden Fragen von Jobs gingen als bester Elevator Pitch in die Geschichte ein.

Das klingt eigentlich ganz einfach, oder? Ist es aber nicht, denn es kann ganz schön herausfordernd sein – nicht nur für schüchterne Menschen: Um einen guten Elevator Pitch zu kreieren, müssen Sie gründlich über sich selbst und Ihr Business nachdenken, und zwar in Verbindung mit einem exzellenten Gedächtnisanker, mit dem Sie in Erinnerung bleiben. Vergessen Sie dabei nie: Sich vorzustellen hat absolut nichts mit einem Verhör zu tun! Und selbst bei einem Vorstellungsgespräch für einen neuen Job brauchen Sie sich keine Sorgen zu machen! Eine Vorstellung soll nur beiden Seiten dazu dienen, sich besser kennenzulernen, um mit einem Gespräch weitermachen zu können. Tun Sie sich also keinen Zwang an, Sie müssen nicht Superman oder Superwoman spielen!

Aber es gibt auch andere Wege, wie Sie lernen, sich gut zu präsentieren. Dazu müssen Sie nur die folgenden Tipps und Tricks von mir verinnerlichen und selbstverständlich üben!

7 Tipps, wie Sie in zwei Minuten begeistern

1. *Lassen Sie andere Ihre Begeisterung spüren!* Wir können andere Menschen von uns und unserem Produkt oder unserer Firma nur überzeugen, wenn wir stolz darauf sind und selbst davon überzeugt sind. Nur dann kann der Funke überspringen und andere begeistern. Natürlich fällt mir in diesem Zusammenhang immer der gute alte Augustinus ein, der einst sagte: »*Du kannst nur in anderen Menschen entzünden, was selber in dir brennt.*«

Aber oft kommt es nicht nur darauf an, *was* Sie sagen, sondern *wie* Sie es sagen. Betrachten Sie diesen einen Moment als Ihre große Chance, um Ihr Gegenüber von Ihrer Person oder Ihrer Idee zu überzeugen. Begeisterung ist ansteckend. Deshalb stellen Sie sich selbst die Frage: »*Was begeistert mich selbst an meinem Produkt?*« Wenn Sie in dem Punkt nicht weiterkommen, stellen Sie die Frage Ihren Kunden: »*Was hat Sie begeistert?*« Ja, ich weiß, das klingt merkwürdig, aber ich mache das regelmäßig bei Seminaren und auch Einzelcoachings und bin immer wieder überrascht über das tolle Feedback. Ihr Kunde übernimmt in dem Moment sozusagen die Rolle des Unternehmensberaters.

2. *Verwenden Sie Zauberwörter!* Das ist die zweite Möglichkeit, dass sich Ihr Gegenüber Ihren Namen bzw. Ihre Leistung merkt und vor allem Sie als Person in Erinnerung behält. Am besten gelingt Ihnen das, wenn Sie ihm gleichzeitig einen Nutzen versprechen. Ein Thema, dem ich auch in meinen Seminaren sehr viel Aufmerksamkeit widme, weil ich es für eines der essenziellsten Dinge überhaupt halte. Meine Kurzvorstellung zum Beispiel lautet: »*Ich ver helfe meinen Kunden zu ihren Wunschkunden, indem sie sich überzeugend präsentieren, locker ins Gespräch kommen und systematisch ihre Kontakte pflegen. Das mache ich als Expertin für Erfolgsnetzwerke mit meiner langjährigen Erfahrung*

aus Politik und Wirtschaft, mit Vorträgen, Trainings und Einzelcoachings. Wäre das interessant für Sie?« Wenn mein Gegenüber dafür kein Interesse zeigt, dann schneide ich einfach ein anderes Thema an.

Unter Zauberwörter verstehe ich Sätze wie: »Ich Sorge für ...«, »Ich kümmere mich um ...«, Ich bin verantwortlich für ...«, Ich unterstütze bei ...«.

3. *Schreiben Sie es auf!* Es ist nicht anders als bei einem guten Film. Für einen Blockbuster braucht man ein gutes Drehbuch. Wenn Sie Ihre Vorstellung schriftlich formulieren, sehen Sie besser, wie die Sache fließt, ob Sie korrigieren müssen, umformulieren oder ob etwas fehlt.

Beginnen Sie mit Ihrer geschäftlichen Erfahrung. Worauf wollen Sie hinweisen, was können Sie besonders gut, was zeichnet Sie aus? Was ist Ihr Nutzen? Wenn Sie jetzt eine Seite voll haben (ja, Sie haben richtig gelesen – schreiben Sie möglichst viel auf), können Sie ans Streichen denken, ans Zusammenfassen, ans Herausstellen des Wesentlichen. Wenn Sie sich schwer tun, dann denken Sie an die häufig gestellte Aufforderung bei einem Vorstellungsgespräch: »Erzählen Sie von sich selbst.« Das sollte Ihr Start sein.

4. *Seien Sie flexibel!* Versuchen Sie verschiedene Ansätze. Denn Sie brauchen keine Lösung für alle Situationen. Stellen Sie sich verschiedene Szenarien vor, bei denen Sie sich kurz präsentieren müssen: bei einer Netzwerkveranstaltung, bei einem Job-Interview, bei einem Verkaufsgespräch oder auch im privaten Umfeld. Denken Sie auch daran, was die Leute, mit denen Sie sprechen wollen, von Ihnen erwarten, welche Gefühle Sie ansprechen wollen. Überlegen Sie sich unterschiedliche Varianten – je nach Zielpublikum.

5. *Der Anfang entscheidet!* So wie der erste Eindruck entscheidet, so muss auch der erste Satz sitzen. Er muss Neu-

gierde wecken. Sonst haben Sie die erste Chance vertan, und wer weiß, ob eine zweite folgt. Auch in diesem Fall müssen Sie überlegen: Wer ist Ihre Zielperson, die Zielgruppe? Was interessiert sie? Welchen Mehrwert können Sie Ihrem Gegenüber bieten? Warum gerade Sie? Und dieser Anfang muss dann wirklich sitzen. Auch spätabends muss Ihnen Ihre Vorstellung gelingen – ohne Stottern, »Ähs« und »Ähms«, sondern mit ansteckender Begeisterung.

6. *bleiben Sie ehrlich!* Es hilft Ihnen nichts, wenn Sie sich eine perfekte Vorstellung mit einem Versprechen zurechtgelegt haben, das sie nicht erfüllen können. Sie müssen sich dabei wohlfühlen, dürfen nicht gekünstelt wirken, nur so können Sie überzeugen, auf sich und Ihr Produkt aufmerksam und neugierig machen. So klingt der Satz: »Ich habe das beste Produkt aller Zeiten« sicher unglaubwürdig. Dagegen macht die Aussage: »Mein innovatives Produkt erleichtert Ihnen das Leben und spart Ihnen Zeit ein« neugierig, wie das bitte gehen soll, ohne zu sehr auf den Putz zu hauen.

7. *Übung macht den Meister!* Ihre Kurzpräsentation kann nur so gut wie Ihr allgemeiner Auftritt sein, und eine gute Performance erzielen Sie durch Übung: Stellen Sie sich vor einen Spiegel, verbessern Sie Ihre Sprechtechnik, Ihre Gestik, Ihre Mimik. Nehmen Sie ein Diktafon zur Hand, sprechen Sie hinein, nehmen Sie sich auf. Testen Sie Ihre Selbstpräsentation zusammen mit einem guten Freund, holen Sie sich sein objektives Feedback ein. So erfahren Sie am besten, wie Sie wirken. Oder Sie besuchen eines meiner Seminare zu diesem Thema. (Näheres dazu finden Sie auf meiner Homepage www.magdableckmann.at/leistungen/)

Aber am allerbesten ist: Probieren Sie es einfach beim nächsten Netzwerktreffen aus, ganz locker und mit Spaß an der Sache. Gerne können Sie mir auch eine E-Mail mit Ihrer

Vorstellung zusenden. Sie bekommen von mir persönlich eine Rückmeldung.

Und wie geht's weiter?

Nehmen wir an, dass Sie sich in aller Kürze bestens präsentiert haben und Ihre Gesprächspartner nun natürlich mehr wissen wollen: über Ihre Arbeit, Ihre Firma etc., das heißt, Sie gehen zum »Big Talk« über. Überlegen Sie sich, wie Sie in speziellen Gesprächssituationen agieren können, in Interviews, beim Vorstellungsgespräch, auf der Geschäftsreise, bei Meetings oder Telefongesprächen – alle erfordern eine gewisse Sensibilität, auf verschiedene Befindlichkeiten einzugehen, aber alle haben eines gemeinsam: Suchen Sie das Verbindende, etwas, das alle interessiert, einen Punkt, den Ihr Gesprächspartner gern aufgreifen wird. Dann haben Sie gewonnen.

Was ich Ihnen allerdings nicht verschweigen will: Es gibt auch absolute Tabus. Dazu gehören das Verbreiten von Berufsgeheimnissen und internen Angelegenheiten oder Klagen über den Chef, die Kollegen, die miesen Arbeitsbedingungen und die momentane schlechte Auftragslage Ihrer Firma. Ja, und auch persönliche Erlebnisse haben beim Businessstark normalerweise nichts verloren, es sei denn, sie betreffen Ihr Geschäft – in positiver Form. Auf diesen Punkt gehen wir aber noch genauer im Kapitel »T wie Themen und Tabus« ein.

Nutzen Sie die lockere Atmosphäre eines Businessstarks einfach dafür, Kontakte und Vertrauen aufzubauen, aus denen vielleicht künftige Geschäftsbeziehungen entstehen können – zum Vorteil aller.

Große Klappe, „großer Erfolg?“

Gerade in unserer modernen Lebens- und Arbeitswelt werden introvertierte Menschen oft überhört. Aus Unsicherheit halten sich viele mit Wortmeldungen zurück. Fakt ist aber – ohne Smalltalk geht es nicht. Kein Bewerbungsgespräch, kein Clubabend und kein privates Gespräch kommen ohne die zwanglose Plauderei aus.

Ex-Spitzenpolitikerin und Erfolgsautorin Magda Bleckmann verrät in ihrem neuen Buch anhand von 26 Tipps, wie Introvertierte sich im Stimmengewirr der Lauten durchsetzen und selbstbewusst ins Gespräch kommen – und im Gespräch bleiben.



Mag. Dr. Magda Bleckmann ist promovierte Betriebswirtin, ehemalige Spitzenpolitikerin sowie Expertin für exklusive Karriere-Netzwerke und Kundenbeziehungsmanagement. Seit 2005 ist sie Inhaberin der Unternehmensberatung Bleckmann Coaching-Connecting-Consulting, gefragte Speakerin, Trainerin und Dozentin an verschiedenen Fachhochschulen. Ihr erstes Buch „Die geheimen Regeln der Seilschaften – erfolgreich netzwerken“ ist zum Standardwerk in vielen Chefetagen geworden. Die Autorin gibt ihr Wissen gerne in ihren Büchern weiter und zeigt, wie man locker ins Gespräch kommt und sich überzeugend präsentiert.

www.magdableckmann.at



ISBN 978-3-99060-093-1
© 2018 Goldegg Verlag GmbH



WIRTSCHAFT &
KARRIERE