



## Smalltalk – Kleine Gespräche mit großer Wirkung

---

### Was ist Smalltalk?

Das Schlagwort „Smalltalk“ lässt viele Bilder zu: vom oberflächlichen Blabla bis zur interessanten Unterhaltung. Tatsächlich handelt es sich um ein auf der Beziehungsebene basierendes Gespräch, das auch bekannt ist als „soziale Kommunikation“ oder „Kontaktgespräch“.

---

### Ziele des Smalltalk

In der sozialen Kommunikation lassen sich drei Zielrichtungen unterscheiden:

- Mit fremden Menschen stellen Sie den Kontakt her, lernen sich kennen, finden Gemeinsamkeiten und schaffen Verbindungen.
  - Mit bekannten Menschen schaffen Sie eine angenehme Atmosphäre, nehmen sich Zeit füreinander und signalisieren Verbundenheit.
  - Für Sie selbst geht es darum, dass Sie sich wohl fühlen und Spaß haben.
- 

### Ist smalltalken erlernbar?

Die Techniken der Gesprächsführung sind erlernbar. Das Erkennen von körpersprachlichen Signalen ist trainierbar und das Wissen um Themen und Unthemen, Do's und Dont's können Sie sich aneignen.

Eine Voraussetzung ist allerdings nötig: Ein gesundes Maß an Neugierde und echtes Interesse an den Menschen und an dem, was sie tun. Vorurteilsfreie Offenheit lässt sich nicht ersetzen.

---

### „Angemessenheit“ als Maßstab

Für die Entscheidung, welches Verhalten, welche Themen, welcher Auftritt „gut“ oder „richtig“ ist, ist die Angemessenheit entscheidend: Das was Sie tun und wie Sie es tun, soll zur Situation, zu Ihrem Gegenüber und zu Ihnen passen. Und nicht vergessen: Seien Sie stets Sie selbst!

---

### Stellen Sie sich vor – mit „GNIF“

Ihre persönliche Vorstellung ist nicht nur ein großer Teil des ersten Eindrucks, den Sie hinterlassen. Sie entscheidet auch, ob und wie Sie in den Smalltalk einsteigen können. Die Formel auf der nächsten Seite hilft Ihnen dabei.

---

*Fortsetzung nächste Seite*

## Smalltalk – Kleine Gespräche mit großer Wirkung, *Fortsetzung*

---

Stellen Sie sich vor – mit „GNIF“ (Fortsetzung)	<b>G</b>	<b>Gruß</b> (Begrüßen Sie Ihr Gegenüber freundlich und signalisieren Sie damit Ihre Redebereitschaft)
	<b>N</b>	<b>Name</b> (Nennen Sie Ihren Namen klar und deutlich, z. B. „Mein Name ist Schäfer-Ernst, Barbara Schäfer-Ernst“ oder „Ich bin Barbara Schäfer-Ernst“)
	<b>I</b>	<b>Information</b> (Geben Sie eine Information über sich, die Sie in Relation zur Situation, den Gastgebern oder dem Thema bringt)
	<b>F</b>	<b>Frage</b> (Danach stellen Sie Ihrem Gegenüber eine Frage, die Ihre Information aufgreift und das weitere Gespräch anregt)

---

**Prinzip „Vorleistung“** Erhalten Sie manchmal irritierte Blicke und ausweichende Antworten, wenn Sie versuchen, Ihre Offenheit und Gesprächsbereitschaft zu signalisieren? Möglicherweise liegt es daran, dass Sie – ganz im Sinne von „Interesse zeigen“ – Fragen stellen, die Ihr Gegenüber nicht einzuordnen weiß. Gehen Sie zunächst in Vorleistung und erzählen Sie von sich, bevor Sie andere dazu auffordern. Ihr Vertrauensvorschuss ebnet den Gesprächsweg.

---

- Ihre drei Grundverhaltensweisen**
1. Seien Sie einfach nett und freundlich.
  2. Beziehen Sie Dritte ein, indem Sie zunächst eine kurze Information geben, worüber Sie gerade sprechen und dann eine einbeziehende Frage stellen.
  3. Fühlen Sie sich als GastgeberIn und vernetzen Sie auch andere.
- 

**Sind Sie neugierig geworden?** Hören Sie mehr auf 2 CDs „Vom Smalltalk zum Netzwerken“ (ISBN 3-9805811-3-6) meinem Live-Seminarmitschnitt.  
Viel Spaß beim Ausprobieren und herzliche Grüße von

*Barbara Schäfer-Ernst*