

Small Talk

Das kleine Gespräch mit der grossen Wirkung



Dossier-Themen

Unternehmensführung

Personal

Führung

Erfolg & Karriere

➔ **Kommunikation**

Marketing & Vertrieb

Informatik

Recht, Steuern & Finanzen

Sofort-Nutzen

Sie erfahren:

- wozu Small Talk gut ist.
- was angenehme Gespräche und erfolgreiche Kommunikation unterstützt oder gefährdet.
- worüber Sie (nicht) reden sollten.
- wie Sie ins Gespräch kommen und wie Sie es elegant beenden.
- wie Sie in jeder Situation eine gute Figur machen.

Sie können:

- smart talken.
- entspannt ins Gespräch kommen.
- geschickt Themen auswählen oder auslassen.
- Gespräche führen und steuern.
- heikle Situationen entschärfen.
- sicher und souverän auftreten.

Impressum

WEKA Business Dossier

Small Talk – Das kleine Gespräch mit der grossen Wirkung

Satz: Dimitri Gabriel
Korrektorat: WEKA Business Media AG

WEKA Business Media AG
Hermetschloostrasse 77
8048 Zürich
Tel. 044 434 88 34
Fax 044 434 89 99
info@weka.ch
www.weka.ch

2. Auflage 2012

VLB – Titelaufnahme im Verzeichnis Lieferbarer Bücher:
ISBN: 978-3-297-00511-8

© WEKA Business Media AG, Zürich

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 Verlages reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet oder verbreitet werden.

Autorin

THE STYLE CONNECTION

Simone C. Hensch
044 340 02 72
simone.hensch@styleconnection.ch
www.styleconnection.ch



Simone C. Hensch, Image Consultant

Simone C. Hensch ist Inhaberin von THE STYLE CONNECTION www.styleconnection.ch und berät Personen und Unternehmen in ihrem professionellen Auftritt. Seit 1999 ist Sie Expertin für alle Stil- und Etikettefragen, gefragte Seminarleiterin für namhafte Firmen sowie Business-Knigge-Coach für Top Executives. Frau Hensch hat langjährige internationale Praxiserfahrung in der Beratung und Kommunikation und arbeitet für Menschen, bei denen das Erscheinungsbild und der Auftritt mitentscheidend für den Erfolg sind.

Die soliden Ausbildungen zur eidg. Dipl. Farbdesignerin und Image Consultant sowie die laufende Weiterbildung in den Bereichen Styling, Farbpsychologie, Körpersprache und Umgangsformen garantieren aktuellste Informationen und das gewisse «Etwas mehr» im täglichen Berufsleben.

Sie berät mehrheitlich Unternehmen, bietet einige Dienstleistungen (individuelle Farbberatung, Stilberatung, Personal Shopping, humane Raumgestaltung und Verhaltenscoaching) aber auch für Einzelpersonen an.

*«Ich habe einen sehr einfachen Geschmack.
Ich bin immer mit dem Besten zufrieden.»*

Oscar Wilde

Inhalt

Small Talk – Das kleine Gespräch mit der grossen Wirkung

Vorwort: Kommunikation findet immer statt oder wir können nicht nicht kommunizieren	6
1. Was ist Small Talk und wozu dienen diese oberflächlichen Gespräche?	7
2. Vorurteile, Hemmungen und andere Blockaden	9
3. Wie komme ich ins Gespräch – und wie steige ich elegant wieder aus?	14
4. Die 10 Small-Talk-Gebote	16
5. Themen, die gut ankommen und worüber wir (besser nicht) reden	20
6. Reden und reden lassen	23
7. Closing – ein Gespräch elegant beenden	25
8. Pleiten, Pech und Pannen	28
9. Frauen reden anders – Männer auch	29
10. Wie Sie eine gute Figur machen	32
Literatur	38

Vorwort

Sage nicht immer, was Du weisst, aber wisse immer, was Du sagst.

Matthias Claudius, dt. Dichter 1740–1815

Kommunikation findet immer statt oder wir können nicht nicht kommunizieren

Der Kommunikationsberater Paul Watzlawik bringt es auf den Punkt: Sobald zwei Menschen sich begegnen, findet eine Verständigung statt. Manchmal ist es nur eine Geste, ein Blick oder auch Schweigen, doch sobald wir Augen und Ohren offen haben, können wir uns der Kommunikation nicht mehr entziehen. Wir erfahren ständig, dass positive Kommunikation der grösste Türöffner und negative Kommunikation die schlimmste Verletzung sein kann. Oft machen wir uns das Miteinander-Reden unnötig schwer, weil wir denken, dass jede Situation unterschiedliche Kommunikationsstrategien benötigt. Einige Grundregeln gelten aber für jede Begegnung. Wenn Sie die Werkzeuge (er)kennen, die gute Gespräche fördern, können Sie spontaner und offener in ein Gespräch einsteigen und jede Situation als willkommenes Übungsfeld nutzen.

Beim Small Talk sollen nicht Informationen ausgetauscht werden; es ist lediglich eine erste Gelegenheit, einen guten Eindruck zu hinterlassen und herauszufinden, wo mögliche gemeinsame Interessen für zukünftige Gespräche bestehen. Egal ob im Beruf oder privat, jede Situation benötigt als Warm-up eine mehr oder weniger lange Plauderei.

In meinen Seminaren mache ich immer wieder die Erfahrung, dass viele Teilnehmer diese Einstiegsgespräche als oberflächliche Plauderei abtun und entsprechend ablehnen oder widerwillig über sich ergehen lassen. Gleichzeitig wünschen sie sich aber auch, locker und offen auf andere zugehen zu können. Oft erkennt man, dass diese Abwehr aus Unsicherheit geschieht: vorsichtig geschätzt sind mehr als die Hälfte der Menschen in gesellschaftlichen Situationen häufig verlegen oder unsicher. Schüchternheit kann man nicht so einfach ablegen, aber mit mehr Informationen und erprobten Techniken können Sie Ihre Kommunikationsfähigkeiten erheblich verbessern.

Nach der Lektüre dieses Dossiers werden Sie feststellen, wie essenziell und leicht solche Gespräche sein können und werden so künftig auch schwierigen Situationen elegant begegnen. Lassen Sie sich darauf ein und bemerken Sie, wie viel Spass man mit der richtigen Einstellung und den optimalen Werkzeugen beim Small Talken haben kann!

PS: Es ist wie überall im Leben – Übung macht den Meister ...

Viele anregende, bereichernde und horizonterweiternde Gespräche wünscht Ihnen



Simone C. Hensch
THE STYLE CONNECTION