

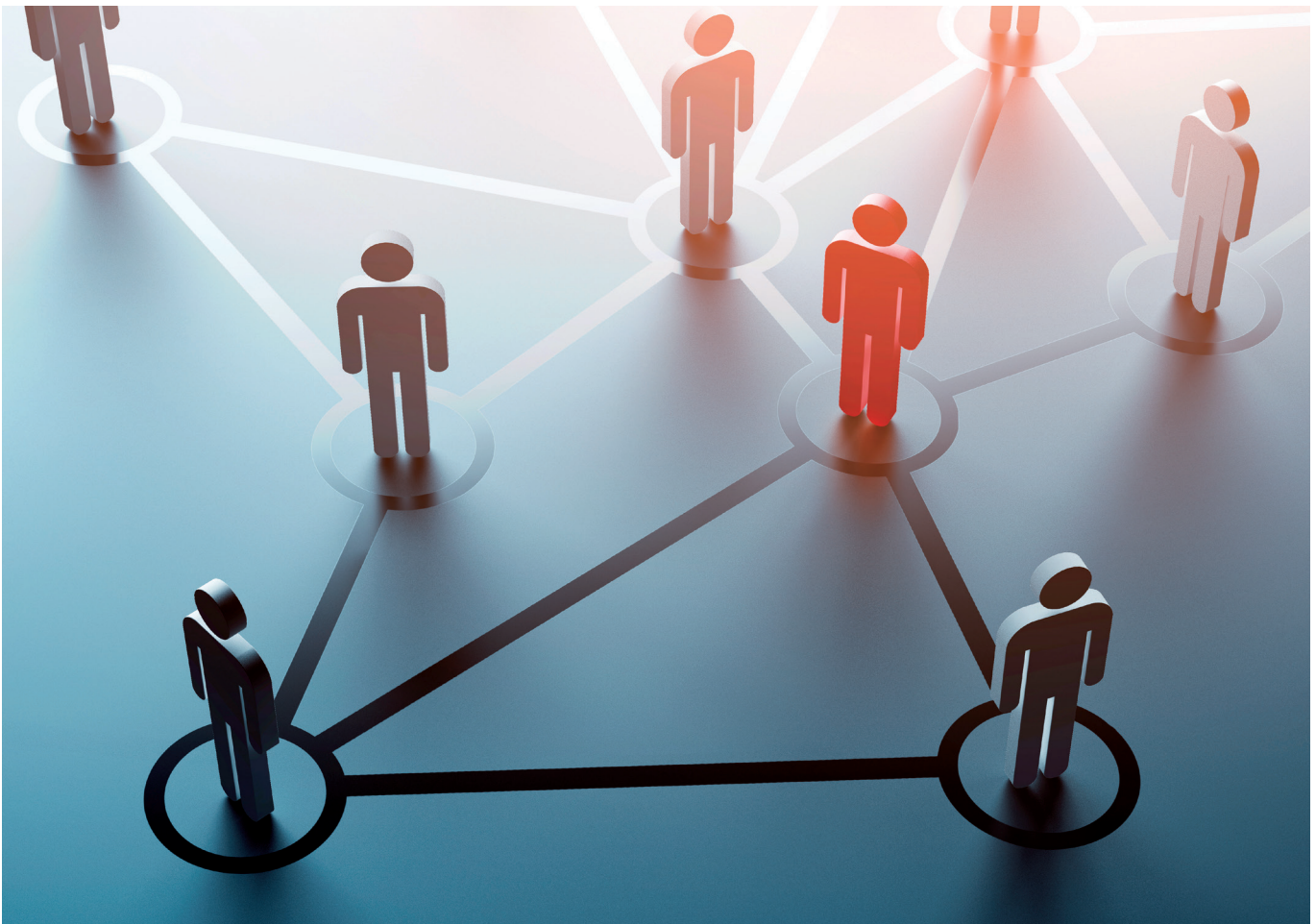
# SMALLTALK & NETZWERKEN



## ALLER ANFANG IST GAR NICHT SO SCHWER!

Wieso haben viele von uns Probleme damit, auf fremde Menschen zuzugehen? Es ist relativ einfach zu erklären: Dahinter steckt meist eine unnötige, aber umso mächtigere Angst. Die Angst vor Ablehnung, dazu die Angst vor Liebesentzug, beides Grundängste des Menschen.

Text: Dr. Magda Bleckmann



**D**iese Ängste hat jeder von uns. Da gehen Gedanken in unseren Köpfen herum: Der will gar nicht mit mir reden, der hat keine Zeit, die findet mich nicht interessant ...

Kommt Ihnen das bekannt vor? Das sind die Gründe, warum niemand aufdringlich sein und dem anderen ein Gespräch aufzwingen will.

### Wie starte ich einen Smalltalk, ohne aufdringlich zu wirken?

Wir verlieren weder unser Leben noch unser Geld, wenn wir ein Gespräch beginnen. Das Einzige, was wirklich passieren kann, ist, dass jemand, den wir vorher nicht gekannt haben, auch in Zukunft nicht zu unserem Freundeskreis gehören wird.

Was ist damit gemeint? Ganz nach dem Mot-

to des Buches von Martin Limbeck „Keinen Kunden hab ich schon“ sage ich: „Keinen Kontakt habe ich schon.“ Wir verlieren in diesem Fall nämlich gar nichts, weil wir den Kontakt ja vorher auch nicht hatten. Was also kann schlimmstenfalls passieren? Der Worst Case ist, dass jemand absolut nicht mit uns sprechen will. Dann gehen wir eben weiter zur nächsten Person, versuchen es noch ein-

**„WIR VERLIEREN WEDER UNSER LEBEN NOCH UNSER GELD, WENN WIR EIN GESPRÄCH BEGINNEN. DAS EINZIGE, WAS WIRKLICH PASSIEREN KANN, IST, DASS JEMAND, DEN WIR VORHER NICHT GEKANNT HABEN, AUCH IN ZUKUNFT NICHT ZU UNSEREM FREUNDESKREIS GEHÖREN WIRD.“**

Dr. Magda Bleckmann



mal und nehmen es nicht persönlich. Das ist die wichtigste Regel überhaupt. Es kann Hunderte Gründe dafür geben, warum jemand nicht mit uns reden will. Wir wissen nicht, was die Person gerade erlebt hat: Die Frau hat sich getrennt, der Vater ist gestorben, er ist eine Stunde vorher gekündigt worden. Kein Wunder, wenn so jemand schlecht drauf ist! Aber hat das etwas mit uns zu tun? Und unter uns gesagt: Die meisten Menschen sind froh, wenn sie nicht selbst den ersten Schritt machen müssen.

Was also ist aufdringlich? Für mich sind das Personen, die nicht merken, dass das Gespräch gerade unpassend ist oder ich aktuell mit jemand anderem in eine rege Diskussion verwickelt bin.

#### Introvertiert, was tun?

Hier gilt im Grunde dasselbe. Und: Arbeiten Sie an Ihrem Selbstbewusstsein! Introver-

tiertheit darf keine Ausrede für Faulheit sein. Je öfter Sie sich den Herausforderungen stellen, umso sicherer werden Sie sein. Ein Beispiel aus der Praxis: Können Sie sich noch an den Moment erinnern, als Sie das erste Mal Auto gefahren sind, an die erste Fahrstunde? Wie Ihre Hände gezittert haben, an die Aufregung und Konzentration, und wie Sie am Ende durchgeschwitzt, aber glücklich waren, dass es vorbei ist? Und wie Sie die Prüfung nach zehn bis 20 Stunden Praxis und Training dann doch geschafft haben? Heute fahren wir alle automatisch mit dem Auto. Es ist das Selbstverständlichste der Welt, ohne dass wir groß darüber nachdenken.

Genauso sollte es beim Smalltalk sein. Aber wenn Sie sich in Ihr Schneckenhaus verkriechen oder nur mit jenen Leuten sprechen, die Sie ohnehin schon kennen, lernen Sie nie etwas dazu und werden niemals neue Kontakte knüpfen. ■

## 10 MÖGLICHKEITEN für einen gelungenen Start

Hier erhalten Sie zehn konkrete Fragen als Alternative zum Wetter und zu der üblichen „Wie geht's Ihnen?“-Frage. Natürlich müssen Sie diese Fragen immer anpassen, abhängig vom Kontext und der jeweiligen Situation. Aber es reicht schon, wenn Sie sich davon anregen lassen und daraus fünf für Sie passende Fragen, die immer gehen, entwickeln.

1. Was führt Sie zu dieser Veranstaltung?
2. Welchen Bezug haben Sie zum Thema?
3. Welche Verbindung haben Sie zum Gastgeber?
4. Haben wir uns nicht schon einmal gesehen? (Bitte nur, wenn Sie das wirklich glauben oder zumindest das Gefühl haben, die Person von irgendwoher zu kennen!)
5. Waren Sie schon öfters hier?
6. Was machen Sie beruflich? (Haben Sie hier auch eine gute Antwort parat, wenn jemand Sie nach Ihrem Beruf fragt?)
7. Beschreiben Sie mir Ihren Eindruck von ...
8. Wie hat es Ihnen gefallen?
9. Was davon hat Sie am meisten inspiriert?
10. Wie lange wird dieser Trend anhalten?

**Viele weitere Tipps finden Sie im E-Book „33 clevere Networking-Tipps“ zum kostenfreien Download unter [www.magdableckmann.at](http://www.magdableckmann.at)**

#### Nachhaltige Seminare

Kommunizieren, präsentieren und überzeugen. Wie Sie Ihre Wirkung verbessern, erfolgreich netzwerken und Smalltalk führen. Sie wollen mehr dazu wissen? Dann besuchen Sie ein Seminar. Termine finden Sie unter [www.magdableckmann.at](http://www.magdableckmann.at) (Leistungen / Nachhaltige Seminare).

#### Dr. Magda Bleckmann

ist Betriebswirtin und hat über 15 Jahre Erfahrung in der österreichischen Spitzenpolitik. Heute ist sie erfolgreiche Unternehmerin, Businesscoach, Autorin und Expertin für Erfolgsnetzwerke. Magda Bleckmann gibt ihr Networking-Wissen auch in Buchform weiter, zum Beispiel im „Kleinen Smalltalk 1 x 1, einer kurzweiligen Mischung aus Strategien, Ratschlägen, Übungen und Tipps. Leykam Buchverlag, 120 Seiten, EUR 9,90 [office@magdableckmann.at](mailto:office@magdableckmann.at)

