

Einleitung

"Große Menschen reden über Ideen, durchschnittliche Menschen reden über Dinge und kleine Menschen reden über Wein." Fran Lebowitz

Smalltalk ist eine der begehrtesten Fähigkeiten vieler Menschen, aber auch eine der schwierigsten.

Aber was ist es? Smalltalk bedeutet höfliche Gespräche mit Menschen über unwichtige oder belanglose Themen zu führen. Es könnte ein Gespräch über das Wetter mit deinem Nachbarn über den Gartenzaun sein oder es könnte eine kurze Diskussion mit deinem Friseur darüber sein, wohin du in Urlaub fährst. Diese Art von Unterhaltungen haben oft keinen "tiefergehenden Zweck". Zum Beispiel werden dein Nachbar und dein Friseur nicht nach den Informationen handeln, die du ihnen gegeben hast, so dass die Gesprächsinformationen einem ganz anderen Zweck dienen.

Smalltalk schafft soziale Bindungen zwischen Menschen. Er zeigt der anderen Person, dass du daran interessiert bist, was sie sagt und hilft, die Beziehung zwischen den Gesprächsteilnehmern zu definieren. Es kann auch dazu beitragen, Menschen in schwierigen sozialen Situationen zu beruhigen, wenn wir Menschen nicht gut kennen. Deshalb ist Smalltalk bei einer Dinnerparty mit Fremden, oder sogar mit deinem Chef in einem Aufzug, so üblich.

Warum ist es so schwer einen Smalltalk zu führen?

Kurz gesagt, Smalltalk kann über eine fast unendliche Liste von Themen sein. Wir haben bereits Urlaub und Wetter (zwei sehr häufige Themen) erwähnt, aber es könnte auch über dein Studium, deine Familie oder die TV-Show vergangene Nacht sein. Aufgrund seiner Vielfältigkeit kann es ein angemessenes Sprachniveau erfordern, um in der Lage zu sein, sich sinnvoll in die Konversation einzubringen.

Zum Glück gibt es Abkürzungen, die wir lernen können.

Dieser Ratgeber befasst sich mit einigen (Sprach)-strategien, die uns helfen, natürlicher zu klingen, wenn wir Smalltalk machen. Es zeigt dir Wörter und Sätze, die verwendet werden können, wenn du über so ziemlich jedes Thema plauderst.

Ich wünsche Dir viel Spaß!

Warum Smalltalk so wichtig ist

Viele Menschen sind nicht sehr erpicht auf Smalltalk. Man fühlt sich nicht richtig angesprochen, wird konfrontiert mit Gesprächen die nicht interessieren und unsere Zeit verschwenden. Als Resultat ziehen die meisten - aber sicherlich nicht alle - es vor, sich schnell vom "Smalltalk" hin zu sinnvollen Themen zu begeben, die unseren Intellekt herausfordern oder unsere Seele streicheln.

Smalltalk ist wichtiger als du vielleicht denkst. Wir messen ihm keinen besonderen Wert bei, aber nutzen ihn jeden Tag. Er ist die Grundlage für das tägliche Wohlergehen vieler Menschen, sowohl im privaten als auch im beruflichen Leben. Wir merken oft nicht, dass wir Smalltalk verwenden, wenn wir zu Beginn eines Meetings eine gute Atmosphäre schaffen, indem wir einen Kollegen fragen, ob der morgendliche Verkehr chaotisch war, einen Nachbarn nach seiner Gesundheit fragen oder an der Kasse läuten im lokalen Supermarkt.

Smalltalk ist eine Technik des Sprechens, eine Möglichkeit, mit Menschen in Kontakt zu treten und der Klebstoff, der den Kontakt zu Freunden, Kollegen und Geschäftspartnern herstellt und pflegt.

Wenn du die Dinge, die du in der Smalltalk-Kategorie sagst, verwendest und verfeinerst, wirst du feststellen, dass diese Technik ein sehr nützliches und effektives Werkzeug für die Erweiterung deines Netzwerkes ist.

Setze Smalltalk konstruktiv neben bewusst gelenkter Körpersprache ein, dann kannst du den Alltag leichter und erfolgsorientierter gestalten. Wenn wir eine neue Bekanntschaft machen, aktivieren wir eine Struktur von Interessen und Kommunikation. Smalltalk gibt uns auch Raum, das Potenzial in einem Gespräch zu sehen und gibt uns gleichzeitig die Möglichkeit, eine Beziehung zu akzeptieren oder abzulehnen.

Die Anatomie der Konversation hat drei Kommunikationsphasen, wobei Smalltalk die erste Stufe ist.

- In der Smalltalk-Phase möchtest Du eine gute Atmosphäre für die Person schaffen, mit der du Kontakt aufnehmen möchtest. Es geht darum, in deiner Kommunikation durch deine Körpersprache und deine Stimme präzise zu sein und

den potenziellen Gesprächspartner dazu zu bringen, die nächste Stufe zu erreichen.