

Mit dem richtigen Ton, dürfen Sie alles sagen

Disy beim Smalltalk-Seminar mit Hans-Josef Helf

Eines ist klar: mit einer Portion Smalltalk kommt man leichter durchs Leben. Dazu gehört Fingerspitzengefühl, Offenheit und die Fähigkeit locker mit jedem plaudern zu können. Einer, der den Smalltalk perfektioniert hat, ist Mediator Hans-Josef Helf. Jetzt war der Smalltalk-Profi auch zu Gast bei Disy, um uns einige seiner Berufsgeheimnisse zu verraten.



Von Maximilian Walter

Einführungen in die Grundlagen der Rhetorik habe ich bereits kennengelernt. Heute soll es um ein spezielles Thema gehen: Smalltalk bei Empfängen und Veranstaltungen. Sicherlich nützlich, denke ich. Denn wer mit niemanden ins Gespräch kommt, kann niemanden kennen lernen und bekommt keine Informationen. Unser Coach Hans-Josef Helf begrüßt uns zu Beginn des Seminars mit seiner festen, freundlichen Stimme. Ich kenne ihn bereits und bin gespannt, was er uns erzählen wird.

Zu Beginn stellt er sich vor. Jedoch nicht auf die klassische Weise. „Mein Name, mein Beruf, das steht alles auf meiner Karte.“ Mit seinen Fingern malt er dabei eine virtuelle Visitenkarte auf den Boden. „Die sehen Sie ja, oder?“, fragt er in die etwas ungläubig schauende Runde. „Und auf der Visitenkarte steht ein Haus. Für was steht das Haus? Richtig, für eine Adresse. Und auf dem Haus steht ein Schornstein, aus dem kommt jedoch kein Rauch, sondern ein Arbeitshandschuh. Dieser Handschuh hält ein Flugzeug“, führt Helf fort und zeichnet ein Bild in den Raum und uns in den Kopf. Noch sind wir nicht sicher, worauf der Coach hinaus will, hören jedoch weiterhin gespannt zu. Er erzählt uns, dass der Handschuh ein Flugzeug trägt, das stünde für das Reisen. Auf der linken Tragfläche findet seine Familie Platz, auf dem rechten Flügel seine Hobbys. „Um Smalltalk zu betreiben, braucht man ein Thema. Aus jedem Teil des von mir gerade beschriebenen Bildes lassen sich Gesprächsthemen gewinnen. Urlaub, Reise, Sport und Freizeit, Familie, Beruf, Ausbildung, Wohnort, Herkunft und mehr“, erklärt uns Helf. Das alles verknüpft er mit der Übergabe seiner Visitenkarte. Bei Veranstaltungen sei es stets sein Ziel, neue Menschen kennen zu

lernen. Das gelinge nur, wenn man mit ihnen redet und es schafft, im Gedächtnis zu bleiben. Dies gelinge am ehesten durch Bildverknüpfungen. Wir jedenfalls werden seine kleine Geschichte vom Haus, dem Flugzeug und den Arbeitshandschuh so schnell nicht vergessen. „Den perfekten Startsatz gibt es nicht“, erzählt uns Helf weiter. Überhaupt findet Smalltalk nur zwischen fremden Menschen statt – die man im Idealfall kennen lernen möchte.

„Sagen Sie dennoch, wie es ist. Sehen Sie einen anderen Gast, Kunden oder Mitarbeiter, können Sie das ruhig ihrem aktuellen Gesprächspartner mitteilen. Im Grunde gelten ähnliche Regeln wie beim Ansprechen: Alles ist möglich, im richtigen Ton!“

Darum sei es viel wichtiger, überhaupt jemanden anzusprechen und anschließend aus dem kurzen Smalltalk ein ernstes und interessantes Gespräch zu machen. Das gelinge am einfachsten, wenn man Dinge findet, die man mit seinem Gesprächspartner gemeinsam hat. Schließlich möchte man seinem Gegenüber sympathisch im Gedächtnis bleiben. „Das geht auch über ein ernst gemeintes und höflich vorgebragtes Kompliment“, erzählt unser Mediator. Redet man mit dem

Gastgeber, könnte man ihn für seine Begrüßungsrede loben. Frauen ehrliche Komplimente über ihr Äußeres zu machen, funktioniere prinzipiell auch immer. Noch wichtiger als die reine Aussage sei jedoch der Ton. „Mit dem richtigen Ton dürfen Sie alles sagen“, so Helf. Zum Beispiel die richtigen Fragen stellen, um das Gespräch aufrecht zu erhalten. Denn wer einen Monolog führt, dem wird das Gegenüber irgendwann nicht mehr zuhören. Es empfehle sich also, regelmäßig offene Fragen zu stellen. „Wer, wie, was, wieso, weshalb, warum – Sie alle kennen das Lied der Sesamstraße.“ Sollten wir Schwierigkeiten haben, ein passendes Thema zu finden, könnten wir uns an die Ausgangsgeschichte erinnern und einen weiteren Teil herausgreifen. Ein wenig Vorbereitung gehört dazu: Was für eine Veranstaltung ist es? Wie sieht das Gästeklientel aus? Was war Interessantes in letzter Zeit los?

„Bei Veranstaltungen ist es stets das Ziel, neue Menschen kennen zu lernen.“

„Natürlich gibt es auch Tabuthemen“, erklärt Helf weiter. Demnach sollte man vermeiden, über folgende Dinge zu sprechen: Alles was polarisiert, negative Dinge im Allgemeinen, Geld, Krankheiten, Politik und Kirche. Entgegen unserer Vermutung eignet sich das Wetter übrigens hervorragend für Smalltalk. Schließlich hat es den Vorteil, allgemeingültig zu sein und kann als Überleitung zu einem tieferen Gespräch dienen. Ist das Wetter eher schlecht, spricht man vielleicht über den Urlaub, das anstehende Wochenende oder Freizeitaktivitäten. „Was Sie jedoch nicht machen dürfen, ist, Behauptungen in den Raum zu stellen“, warnt uns Helf. Ein Satz wie, die Partei XY könne man nicht wählen, kann nach hinten losgehen, wenn man gerade die Sekretärin des örtlichen Politikers vor sich hat. Um das Gespräch aufrecht zu erhalten, ist es wichtig, zuzuhören. So könne man Gesagtes später erneut ansprechen. „Das gibt dem Gegenüber zusätzlich das Gefühl, dass Sie ernsthaft an ihm interessiert sind“, erklärt Helf. Die Körpersprache spielt ebenfalls eine Rolle. Es wirkt nicht nur unhöflich, sich pausenlos umzuschauen und die Schultern hängen zu lassen, es zeugt auch nicht von Selbstvertrauen und Stärke. „Halten Sie Blickkontakt“, empfiehlt uns Helf. Gut, jetzt wissen wir, wie man mit jemanden ins Gespräch kommt und dieses aufrecht erhält. Doch wir möchten an einem Abend mehr als eine Person kennen lernen. Wie beenden wir also unseren Dialog? „Als Gastgeber haben Sie die Pflicht, sich auch um andere Gäste zu kümmern. Dafür sollte jeder Verständnis haben“, erzählt Helf. Als Gast hat man diesen Vorteil nicht. „Sagen Sie dennoch, wie es ist. Sehen Sie einen anderen Gast, Kunden oder Mitarbeiter, können Sie das ruhig ihrem aktuellen Gesprächspartner mitteilen. Im Grunde gelten ähnliche Regeln wie beim Ansprechen: Alles ist möglich, im richtigen Ton!“ Im besten Fall hat man zuvor bereits seine Kontaktdaten ausgetauscht und verspricht sich gegenseitig, am nächsten Tag zu telefonieren, um ein erneutes Gespräch zu vereinbaren. Der Gang zum Buffet oder an die Bar ist ebenfalls möglich. „Wenn wir uns das nächste Mal treffen, und ich trinke hektisch mein Glas aus, wissen Sie, dass ich auf der Suche nach einem neuen Gesprächspartner bin“, erzählt Helf und lacht. Die hohe Kunst der Gesprächsaufgabe sei die Vorstellung einer



„Ich spreche immer gezielt diejenigen an, die alleine stehen. Beobachten Sie, wer Ihnen beim Betreten der Veranstaltung einen längeren Blick zuwirft. Das sind potenzielle Gesprächspartner.“

dritten Person. Dafür müsse man natürlich den Grund der Vorstellung angeben. Immer wichtig sei es, das Thema positiv abzuschließen. Ein Dank für die geführte Unterhaltung schadet genauso wenig wie eine Verabschiedung mit kräftigem Handschlag. Jetzt wissen wir, wie wir jemanden ansprechen, das Gespräch aufrecht erhalten, uns dabei interessiert zeigen und gegebenenfalls das Gespräch wieder beenden. Doch unsere Runde fragt sich nun, wie wir überhaupt einen geeigneten Gesprächspartner finden. Schließlich sind auf Veranstaltungen die Menschen häufig schon im Gespräch. „Ich spreche immer gezielt diejenigen an, die alleine stehen“, erzählt Helf. „Beobachten Sie, wer Ihnen beim Betreten der Veranstaltung einen längeren Blick zuwirft. Das sind potenzielle Gesprächspartner.“ Sollte es uns schwer fallen, Einzelpersonen anzusprechen, könnten wir auch Ausschau nach offenen Gruppen halten und uns dazu stellen. Eine Gruppe, die geschlossen mit dem Rücken zu uns steht, möchte hingegen meist unter sich bleiben. Helfen beide Tipps nicht, sei der beste Ort zwischen Eingang und Bar. Schließlich ist hier der meiste Verkehr und der ein oder andere Gast bleibt vielleicht von alleine stehen. Zum Abschluss gibt uns unser Coach noch einen Exkurs in Sachen Zustandskontrolle. Denn um den richtigen Ton zu treffen, müssen wir an unserem eigenen Zustand arbeiten. Negative Gefühle und schlaffe Körpersprache wirken auf unser Gegenüber. Versuchen wir jedoch, uns zuvor in einen positiven Zustand zu bringen, profitiert unser Auftritt davon. Unsere Gestik, Mimik und der Ton seien eben anders, wenn wir keine Lust auf etwas hätten. Die reinen Worte machen demnach nur sieben Prozent unseres Auftretens aus. Dann verabschiedet uns Herr Helf mit dem Blick auf die Uhr und ohne, dass wir es ihm übel nehmen könnten. Und wir freuen uns schon, das Gelernte bei der nächsten Veranstaltung anzuwenden.