

# Small Talk – unterstützt mit NLP

*Kennen Sie das? Sie sind an einem Geschäftsapéro, Ihre Hand klammert sich ans Glas, Sie bemühen sich zu lächeln; Sie treten von einem Bein aufs andere und suchen nach einem Gesprächsthema. «Ähm». Ihr Blick schweift in die Runde. «Small Talk ist furchtbar oberflächlich, furchtbar banal», geht Ihnen durch den Kopf. Doch Small Talk erfüllt eine wichtige Funktion in der Geschäftswelt: er baut Beziehungen auf! Wie können wir Small-Talk-Situationen mit NLP einfacher gestalten?*



Christina Weigl  
christina.weigl@  
business-nlp.ch

**Nutzung der Rahmenbedingungen für effektive Kommunikation:** Zwar leben wir in einer Zeit, in der sehr viel möglich ist – aber Sie können nicht jederzeit ein Gespräch beginnen. Wir unterscheiden zwischen dem inneren und äusseren Erlaubnisrahmen. An einem Networking-Anlass beispielsweise haben wir «offiziell» die Erlaubnis, die Anwesenden anzusprechen und Visitenkarten zu tauschen.

**Nutzung des Als-ob-Rahmens:** Den inneren Erlaubnisrahmen geben Sie sich selbst, um überhaupt Small zu talken. Dazu gibt es einige wirksame NLP-Techniken. Zum Beispiel das «So tun als ob» (Vaihinger): Sie tun ganz einfach so, als ob Sie interessant, fröhlich, locker und mit Leichtigkeit plaudern und mitreissend erzählen könnten. Sie fokussieren Menschen, die für sie interessant sind und spielen im Geiste bereits die Situationen «vakog» durch. Vor Ihrem inneren Auge entsteht also bereits eine erfolgreiche Small-Talk Situation. Eine weitere Technik ist die des **Modellierens**: Dabei modelliere ich die Rolle eines «Super-Small-Talkers» und versuche, denn Wünschen an mich selbst, also meinen Idealen möglichst nahe zu kommen.

Der **Rapport** ist nach dem Erlaubnisrahmen die zweite Voraussetzung für erfolgreichen Small Talk. Bewusst Rapport herstellen über Verhalten, Stimme, Gestik, Mimik und Bewegung, gibt dieses Gefühl von «wir haben es gut miteinander» und schafft Sympathie.

**Ohne Ziel sind Sie beim Small Talk planlos:** Wenn wir ein Ziel haben, geht es uns sehr viel einfacher. Diese Erkenntnis ist auch beim Small Talk hilfreich. Ziele können z.B. sein, eine gewisse Anzahl Neukontakte zu knüpfen oder mit einem bestimmten Geschäftspartner gemeinsame Interessen zu finden.

**Von der bildlichen Vorstellung ins gute Gefühl:** Wer die eigene Körpersprache – die eigene Ausstrahlung – verbessern will, für den gilt vor allem dies: Sie sollten Freude haben mit sich und im Kontakt mit anderen Menschen. Diese Grundausstrahlung, die positive Einstellung, kann man üben. Bevor Sie an einen Event gehen, denken Sie an ein positives Erlebnis. Und lassen Sie sich von dieser positiven Vorstellung auch emotional anstecken – es wirkt Wunder und hat eine mächtige Wirkung auf Ihre Ausstrahlung. Wenn Sie lernen, diesen Zustand in sich zu erzeugen, werden Sie merken, dass Sie andere Menschen anziehen und ein begehrter Small-Talker sind.

