

FREE FIRST CHAPTER

NIE MEHR SPRACHLOS IM FALSCHEN MOMENT

# Eine Brücke zwischen uns

Smalltalk und Rhetorik meistern für bessere Kommunikation in Beziehungen. Miteinander reden & Empathie & Small Talk lernen. Wie man mit jedem spricht. — Chapter One. About a 15-minute read.

## Sie betreten einen Aufzug.

Nach einem kurzen Nicken zu dem Fahrgast, der bereits dort steht, drehen Sie sich zur Tür, drücken den Knopf für die gewünschte Etage und sehen zu, wie sich die Türen langsam schließen. Aus den Lautsprechern über Ihnen ertönt eine leise Jazz-Melodie und dennoch steigt Ihr Puls. Die nächsten 30 Sekunden sind ein absoluter Albtraum.

Sie suchen nach Worten—eine Bemerkung über das Wetter oder eine scherzhafte Frage, ob es wirklich erst Dienstag ist –, aber es fällt Ihnen nichts Sinnvolles ein. Sie fühlen sich unbehaglich, überfordert, wie erstarrt. Endlich, nach einer gefühlten Ewigkeit, durchbricht ein lautes Klingeln den Bann. Die Türen öffnen sich.

Es ist nur eine Fahrt mit dem Aufzug, doch sie steht exemplarisch für unzählige Alltagssituationen, in denen Ihre Fähigkeit—oder in diesem Fall Ihre Unfähigkeit—mit einem Fremden ins Gespräch zu kommen, einen großen Einfluss auf Ihr Leben hat. Eine unangenehme Fahrstuhlfahrt mag belanglos erscheinen, doch Ihre Fähigkeit, Smalltalk zu führen und aufrechtzuerhalten, ist alles andere als trivial. Sie steht in direktem Zusammenhang mit Ihrem persönlichen und beruflichen Erfolg. Ein anregendes, relevantes Gespräch kann berufliche Türen öffnen, den Weg für bedeutungsvolle persönliche Beziehungen ebnen und die Grundlage für lebenslange Freundschaften schaffen. Dieser

Mitfahrer im Aufzug hätte ein zukünftiger Freund, Kollege oder Mentor sein können—wenn nur die richtigen Worte gefallen wären.

Doch trotz seiner zahlreichen Vorteile ist Small Talk etwas, mit dem viele von uns Schwierigkeiten haben. Wenn es Ihnen an Smalltalk-Fähigkeiten mangelt, kann der Kontakt zu anderen ein harter Kampf sein. Vielleicht erkennen Sie, wie sich Ihre Schwächen in diesem Bereich in verschiedenen Aspekten Ihres Lebens widerspiegeln: Sie haben Schwierigkeiten, das Eis zu brechen, machen sich ständig Sorgen, dass Sie zu viel oder zu wenig reden, geraten in Panik, wenn ein Gespräch in eine peinliche Stille fällt, oder stolpern durch Networking-Veranstaltungen. Diese Probleme können es erschweren, sich vorzustellen, klar zu kommunizieren und Beziehungen zu Kollegen und Kunden aufzubauen. Vielleicht wurden Sie schon einmal als „sozial unbeholfen“ bezeichnet oder haben sich selbst dieses Etikett verpasst. Woran liegt es, dass sich Smalltalk wie eine Herkulesaufgabe anfühlt, während er für andere so selbstverständlich zu sein scheint?

Was Sie vielleicht nicht wissen, ist, dass Smalltalk keine angeborene Fähigkeit ist, mit der wir entweder geboren werden oder eben nicht. Es ist eine Fähigkeit, und wie jede Fähigkeit kann sie geübt und verbessert werden. Bis jetzt hatten Sie vielleicht noch keinen soliden Rahmen, um Ihre Smalltalk-Fähigkeiten zu verbessern. Damit ist heute Schluss. In diesem Buch entdecken Sie fünf Geheimnisse, die Ihnen helfen werden, Ihre Schwächen im Smalltalk zu erkennen, spezifische Strategien zur Bewältigung dieser Herausforderungen zu finden und Ihre neu entdeckten Strategien zur Stärkung des Smalltalk in die Tat umzusetzen. Ganz egal, ob Sie Ihre Beziehungen verbessern, erfolgreicher mit Ihren Kollegen zusammenarbeiten, Ihre Networking-Fähigkeiten ausbauen oder soziale Ängste überwinden wollen, die Inhalte dieses Buches werden Ihnen die Werkzeuge an die Hand geben, die Sie benötigen, um Ihr Ziel zu erreichen.

*Woher weiß ich, dass diese Strategien funktionieren werden?* Vielleicht stellen Sie sich diese Frage. Mein eigener beruflicher Werdegang ist eine perfekte Fallstudie. Die in diesem Buch enthaltenen Taktiken sind dieselben, die ich angewandt habe, um eine zufriedenstellende und lukrative Karriere aufzubauen, bei der sich alles um den erfolgreichen Umgang mit anderen Menschen dreht. Als Journalistin an weit entfernten

Orten in den Vereinigten Staaten hing meine Arbeit von meiner Fähigkeit ab, schnell und effektiv Vertrauen zu Fremden aufzubauen, von denen viele aus ganz anderen Gesellschaftsschichten kamen als ich selbst. Später, als Managerin für Öffentlichkeitsarbeit, hing mein Erfolg von der Fähigkeit ab, Botschaften klar und positiv zu vermitteln. Jetzt, als freiberufliche Autorin, habe ich mir dank meiner Fähigkeiten, Beziehungen aufzubauen, ein Portfolio hervorragender Kunden aufgebaut, die mich für meine ansprechende und kreative Arbeit bezahlen. Smalltalk hat all das möglich gemacht.

*Ich bin nicht sicher, ob ich bereit bin.* Vielleicht zögern Sie, weil die Vorstellung, einen wichtigen Teil Ihrer zwischenmenschlichen Fähigkeiten zu verändern, einschüchternd wirkt. Zugegeben, die Kunst des Smalltalks zu meistern und gezielt für den Aufbau bedeutsamer Beziehungen einzusetzen, erfordert Engagement. Und es wird Momente geben, in denen Sie sich unwohl fühlen. Meines Erachtens sollten Sie sich aber eher fragen, ob Sie weiterhin am Status quo festhalten können, indem Sie durch zwischenmenschliche Interaktionen stolpern und darum kämpfen, in Ihren sozialen und beruflichen Beziehungen Fuß zu fassen. Welcher Weg wird auf lange Sicht mehr Unbehagen verursachen?

*Ich ändere mich schon von selbst,* werden Sie vielleicht denken. Ich begrüße es, dass Sie Schritte unternehmen, um sich selbst zu verbessern, denn die Verbesserung Ihrer Smalltalk-Fähigkeiten und die Ausschöpfung Ihres vollen Potenzials liegen letztlich in Ihrer Hand. Aber bedenken Sie dies: Ohne strategische Leitlinien oder eine Schritt-für-Schritt-Roadmap, die Sie befolgen können, müssen Sie sich möglicherweise viel mehr anstrengen, nur um loszulegen oder herauszufinden, worauf Sie Ihre Aufmerksamkeit richten sollen. Möglicherweise berücksichtigen Sie bestimmte Feinheiten nicht, z. B. die arbeitsplatzspezifischen Normen für Smalltalk, Überlegungen zum Führen von Gesprächen in einer virtuellen Umgebung oder den Umgang mit peinlichem Schweigen, was Ihnen unnötige Hindernisse in den Weg legen könnte. Dieses Buch und seine Struktur erleichtern Ihnen diese Reise und vereinfachen den Prozess, die gewünschten Veränderungen zu erreichen.

Durch die konsequente Umsetzung der Strategien, die wir in diesem Text behandeln, können Sie Ihr Selbstwertgefühl verbessern, Ihr Selbstvertrauen stärken und Ihre Ängste

abbauen, indem Sie Ihre Smalltalk-Fähigkeiten besser beherrschen. Das Ergebnis sind bessere Beziehungen, erweiterte berufliche Möglichkeiten, persönliches Wachstum und letztlich ein erfolgreiches und erfülltes Leben. Diese Tipps kann jeder befolgen, unabhängig von Ihren bisherigen Erfahrungen, Ihrem Hintergrund oder Ihrem Berufsfeld. Sie werden in einfachen, umsetzbaren Schritten vermittelt, die sich nach und nach zu spürbaren und messbaren Erfolgen summieren. Ich freue mich darauf, Sie auf diesem Weg zu begleiten. Lassen Sie uns gleich loslegen.

*Tami Dzenitis*

## Kapitel 1: Eine Brücke zwischen uns

Wir schreiben das Jahr 50.000 v. Chr.

Sie streifen mit Pfeil und Bogen über der Schulter durch den Wald und nur ein Lendenschurz trennt Sie von der weiten, unbekannten und oft gefährlichen Welt. Wild ist in letzter Zeit rar geworden und die Mitglieder Ihres Stammes zählen darauf, dass Sie etwas Leckeres oder zumindest etwas Essbares nach Hause bringen.

Die Blätter knirschen unter Ihren Füßen. Ihr Magen knurrt.

Aber halt. Was war das? Ein anderes Geräusch, etwas bewegt sich da vorne. Sie sind sich sicher.

Noch bevor Sie sich hinter dem nächsten Palmwedel verstecken können, taucht hinter dem Laub etwas auf, das Sie seit Monaten, vielleicht sogar Jahren nicht mehr gesehen haben: ein unbekanntes Gesicht.

Ihr Herz springt Ihnen in die Kehle. Der Griff um Ihren Bogen wird fester. Sie fragen sich, ob Sie beweglich genug sind, um hinter sich zu greifen und heimlich einen Pfeil aus Ihrem Köcher zu ziehen, ohne dass der Fremde es merkt. Sie wünschen sich, Sie hätten Yogaübungen für die Beweglichkeit des Oberkörpers gemacht, zu denen Sie Ihr Partner immer ermahnt, doch das tut nichts zur Sache.

Während Ihr Instinkt zwischen Kampf und Flucht schwankt, hebt der Fremde eine Hand und zeigt mit dem Finger zum Himmel.

„Sieht nach Regen aus“, sagt er, und Ihre Muskeln entspannen sich augenblicklich.

Ein harmloses Geplauder über das Wetter ist ein Eisbrecher, der so alt ist wie die Zeit selbst, und lässt Sie sofort wissen, dass dieses unbekannte Wesen keine Bedrohung für Ihr Überleben ist, sondern ein wohlmeinender Kamerad. Vielleicht kann er Ihnen sogar den Weg zu einem Fleck mit saftigen Beeren oder einem Nussbaum weisen—vorausgesetzt, Sie können das freundliche Gespräch am Laufen halten.

Smalltalk. Es ist ein Instrument zum Aufbau von Beziehungen, das es schon fast so lange gibt wie die Menschen selbst, und es ist ein entscheidender Bestandteil, um tiefere Gespräche zu entfachen, die zu bedeutungsvollen Beziehungen führen.

## Die 6 E des Smalltalk

Seit Jahrhunderten (und wahrscheinlich seit Jahrtausenden) nutzen Menschen Smalltalk, um Beziehungen aufzubauen und positive Ergebnisse zu erzielen. Es gibt direkte Hinweise auf diese Gesprächstechnik, die bis ins 18. Jahrhundert zurückreichen.

In einem Brief aus dem Jahr 1751 ermutigt der 4. Earl of Chesterfield seinen Sohn, „eine Art mittelmäßige Konversation zu führen, die weder banal noch tiefgründig ist, aber unbedingt beherrscht werden sollte.“ Der Earl erklärt weiter, wie diese Art von mäanderndem Geplauder, das alles von aktuellen Ereignissen über das gesellschaftliche Leben bis hin zum Kleidungsstil verschiedener Armeen umfasst, die Aussichten seines Sohnes in der Welt weiter verbessern wird als „überlegenes Wissen und glänzende Talente“\*.

Der Graf lag damit goldrichtig. Selbst Jahrhunderte später bietet Smalltalk zahlreiche Vorteile, die von persönlichen bis zu beruflichen Aspekten reichen. Er kann uns bei dem helfen, was ich gerne als die 6 E's des Smalltalks bezeichne:

## Erste Kontakte knüpfen

Smalltalk findet oft beim ersten Kontakt zwischen zwei Menschen statt und ebnet den Weg für tiefere Gespräche.

## Entspannung fördern

Gespräche mit neuen Menschen können unangenehm sein. Smalltalk erleichtert den Einstieg, indem er unverfängliche Themen anspricht und so eine gemeinsame Basis schafft.

## Ermutigung zu Vertrauen

Vertrauen ist essenziell, um Beziehungen aufzubauen\*. Smalltalk schafft Vertrautheit, die dabei hilft, Vertrauen zu entwickeln.

## Erkenntnisse gewinnen

Durch Smalltalk erfahren wir mehr über eine Person—Informationen, die dabei helfen können, ihre Motivation, Absichten und Verhaltensweisen besser zu verstehen.

## Erwartungen erfüllen

In vielen Kulturen wird Smalltalk als gesellschaftlicher Standard betrachtet, dessen Einhaltung wichtig für soziale und berufliche Erfolge ist.

## Entwicklung von Chancen

Smalltalk kann Türen öffnen—für Networking, Kooperationen, Geschäftsideen oder andere Gelegenheiten, die persönliche oder berufliche Perspektiven erweitern.

Obwohl die oben genannten Vorteile unterschiedlich sind, haben sie alle ein gemeinsames Merkmal: die Funktion von Smalltalk als Brücke zu tieferen Gesprächen, die zu einer Reihe von wünschenswerten Ergebnissen führen können.

Als Nachrichtenreporterin im tiefen Süden war es nicht immer einfach, die Leute zum Reden zu bringen. Mit meinem unauffälligen Akzent und meinem kompakten Mazda fiel ich zwischen den klobigen Südstaaten-Stiefeln und den allgegenwärtigen Ford-Pickups deutlich auf—wie ein Schneeball in der Wüste. Wenn es etwas gibt, dem die Menschen in



den Kleinstädten des Südens misstrauen, dann sind es Außenseiter—vor allem, wenn einer dieser Außenseiter an ihre Tür klopft und um ein Interview bittet.

Bevor ich mein Mikrofon zückte, war es entscheidend, bei einer neuen Quelle zuerst ein paar Minuten Smalltalk zu machen. So konnte ich die Person (manchmal buchstäblich) entwaffnen und ihre Bedenken gegenüber einem neugierigen Nachrichtenjäger zerstreuen. Diese Taktik ermöglichte es mir, Exklusivinterviews mit trauernden Familien, Zeugen von Verbrechen, Informanten aus dem Rathaus und sogar Verurteilten zu führen.

Als junge Journalistin musste ich oft die Telefone in der Redaktion bedienen, während die erfahreneren Reporter mit Aufträgen beschäftigt waren. Fast täglich rief eine ältere Frau—nennen wir sie Miriam—an, um nach den aktuellen Börsenzahlen zu fragen. Doch dabei blieb es selten: Unweigerlich begann sie, ein Gespräch anzufangen. Ich vermutete, dass sie älter und einsam war, während ich mich langweilte und auf Neuigkeiten wartete. Also unterhielt ich mich jeden Tag ein paar Minuten lang geduldig mit ihr. Eines Nachmittags, nach Monaten dieser täglichen Anrufe und Plaudereien, wurde Miriam plötzlich still—etwas, das so gut wie nie vorkam.

„Darf ich Ihnen etwas sagen?“, fragte sie mit leiser Stimme.

Was dann aus Miriams Mund kam, sollte die erste große Geschichte meiner angehenden Karriere werden.

Miriams Arzt, wie sie erzählte, stellte jedem, der auch nur über Kopfschmerzen klagte, reihenweise Rezepte für Betäubungsmittel aus. Im Grunde genommen betrieb er in seinen beiden Kliniken einen regelrechten Pillenhandel und viele ältere Menschen, die sie kannte, wurden abhängig von Schmerzmitteln. Das war lange vor dem Bekanntwerden der Opioid-Epidemie, sodass diese Behauptung zu jener Zeit ziemlich schockierend war.

Nach all den Monaten des oberflächlichen Geplauders fühlte sich Miriam schließlich wohl genug, um mir ihre Geschichte zu erzählen. Und nach weiteren Gesprächen stimmte sie zu, sie vor der Kamera zu teilen.

Mein Nachrichtenleiter war begeistert. Die Geschichte, die Miriam mir anvertraut hatte, wurde Zehntausende Male aufgerufen. Und schließlich, nach mehreren Jahren der Ermittlungen und Gerichtstermine, wurde der Arzt zu einer Gefängnisstrafe verurteilt, und sein Partner stellte sich unter Hausarrest. Wären diese scheinbar unbedeutenden täglichen Gespräche nicht gewesen, wäre Miriams Geschichte vielleicht nie ans Licht gekommen.

## Die Brücke bauen

Es ist mittlerweile klar, dass Smalltalk eine entscheidende Rolle beim Aufbau von Brücken zwischen Menschen spielt, doch weniger klar ist, wie man diese Brücke tatsächlich baut. Es mag „Smalltalk“ genannt werden, aber ein Gespräch mit einem völlig Fremden zu beginnen, ist keine leichte Aufgabe. Es ist eine Herausforderung, die Nervosität und sogar Angst hervorrufen kann—Gefühle, die oft in der Angst vor sozialer Ablehnung wurzeln\*.

Trotz der unangenehmen Gefühle, die mit Smalltalk einhergehen können—und die übrigens sehr verbreitet sind—gibt es einige Grundprinzipien, die Ihnen nicht nur helfen können, die sprichwörtliche Brücke der Verbindung zu bauen, sondern dies auch mit viel weniger Unbehagen tun.

## Grundsatz Nr. 1: Das richtige Thema wählen

Der erste Schritt zu einem erfolgreichen Smalltalk besteht darin, eine Beziehung zu seinem Gesprächspartner aufzubauen. Merriam-Webster definiert „Rapport“ als:

*„eine Beziehung, die durch Übereinstimmung, gegenseitiges Verständnis oder Einfühlungsvermögen gekennzeichnet ist und die Kommunikation ermöglicht oder erleichtert“.*

Um die Kommunikation zu fördern, wählen Sie ein einfaches Thema.

Wir werden in Kapitel 3 ausführlich darauf eingehen, was ein gutes Thema ausmacht, aber wie bereits erwähnt, ist das Wetter eine sichere Option. Der Besitzer meines örtlichen Weinladens ist ein absoluter Meister darin, jede meteorologische Bedingung—sei es Regen,



Sonne, Schnee oder Nebel—in einen Gesprächsanlass zu verwandeln. Das letzte Mal, als ich in seinem Geschäft war, war es ein perfekter Spätsommertag.

„Tolles Wetter, um einen Drachen steigen zu lassen“, kommentierte er, als er mich ansprach.  
„Haben Sie es schon einmal probiert?“

Wie könnte ich auf diese Frage nicht reagieren? Das bringt uns zu unserer nächsten Technik...

## Grundsatz Nr. 2: Eine Reaktion hervorrufen

Menschen lieben es, über sich selbst zu sprechen. Es ist wissenschaftlich erwiesen: Wenn Sie sich selbst offenbaren (ein schicker Begriff für das Reden über sich selbst), werden Ihre Nervenbahnen aktiviert\*. Machen Sie sich diese biologische Tatsache zunutze, indem Sie Fragen stellen und Themen ansprechen, die zur Selbstoffenbarung anregen. Offene Fragen sind ideal, ebenso wie Kommentare, die zur Diskussion anregen.

Als ich noch in der Öffentlichkeitsarbeit (PR) tätig war, musste ich viele Networking-Veranstaltungen besuchen. Einer der besten Tricks, die ich gelernt habe, um ins Gespräch zu kommen, basiert auf diesem Prinzip. Sobald ich bei einer Veranstaltung ankam, scannte ich den überfüllten Raum, um zu sehen, was die Leute trugen. Nein, ich bewertete potenzielle Kontakte nicht nach ihrer Kleiderwahl, sondern suchte nach Gelegenheiten, die Menschen zur Selbstdarstellung zu bewegen.

„Diese Jacke ist so besonders. Woher haben Sie sie?“

Egal, ob es sich um eine witzige Krawatte, ein auffälliges Schmuckstück oder ein fabelhaftes Paar High Heels handelt: Wenn Sie die Kleidung einer Person kommentieren (natürlich in positiver Weise), laden Sie diese Person ein, sich mitzuteilen, und bieten so den perfekten Einstieg in ein Gespräch.

## Grundsatz Nr. 3: Sprechen und Zuhören

Einer der häufigsten Fehler beim Smalltalk ist, dass man ständig darüber nachdenkt, was man als Nächstes sagen wird. Das führt nicht nur zu mehr Selbstbewusstsein, sondern macht es auch unmöglich, etwas über die andere Person zu erfahren, weil man ihr nicht aktiv zuhört.

Effektiver Smalltalk besteht zu gleichen Teilen aus Reden und Zuhören, was wir erreichen können, indem wir unsere Aufmerksamkeit nach außen richten. Das lenkt nicht nur von unserer eigenen Angst ab, sondern hilft uns auch, angemessener zu reagieren, produktivere Folgefragen zu stellen und eine gemeinsame Basis mit unseren Gesprächspartnern zu finden.

## Grundsatz Nr. 4: Praxis

Es stimmt zwar, dass manche Menschen von Natur aus gut im Smalltalk sind, aber man darf nicht vergessen, dass es sich um eine erlernbare Fähigkeit handelt. Das ist eine gute Nachricht, denn es bedeutet, dass man mit Übung besser werden kann—wie bei jeder anderen Fähigkeit auch.

Wenn Sie es nicht gewohnt sind, regelmäßig Sport zu treiben, erfordert es viel Überwindung, sich für die ersten paar Trainingseinheiten von der Couch zu erheben. Ebenso sollten Sie, wenn Sie Ihre Smalltalk-Fähigkeiten perfektionieren möchten, nicht erwarten, eines Morgens mit dem brennenden Wunsch aufzuwachen, mit dem Postboten zu plaudern. Sie müssen es zu einer regelmäßigen Übung machen, unabhängig davon, ob Sie sich dazu motiviert fühlen oder nicht.

Wenn Sie kontinuierlich daran arbeiten, Ihre Fähigkeiten in den Bereichen Themenwahl, Einladung zur Selbstauskunft und aktives Zuhören zu verbessern, werden Sie immer besser darin, die Beziehung und das Vertrauen aufzubauen, die nötig sind, um von oberflächlichen Gesprächen zu einer tieferen Interaktion überzugehen.

## Kleines Gespräch, große Wirkung

Es war im Frühjahr 2008, und Jessica war im 7½. Monat mit ihrem ersten Kind schwanger. Wie viele werdende Mütter war sie einerseits glücklich, andererseits aber auch beunruhigt über die neue und unsichere Welt der Elternschaft, die vor ihr lag.

Eine Sache, die Jessica besonders beunruhigte, war die Wäsche. Sie wusste, dass in den ersten Tagen mit ihrem Baby viel Wäsche anfallen würde, und das „Spezialwaschmittel“, das sie für die winzigen Kleidungsstücke ihres Kleinen gekauft hatte, brachte sie zu unkontrollierten Niesanfällen. Und warum?

Als sie bei Google nach Antworten suchte, war sie entsetzt über das, was sie entdeckte: Das Waschmittel, das sie zusammen mit Hunderten von anderen sogenannten babysicheren Produkten verwendet hatte, enthielt synthetische Duftstoffe und andere Chemikalien, die mit bekannten Nebenwirkungen wie Hautausschlägen und allergischen Reaktionen in Verbindung gebracht wurden.

Ein paar Wochen später besuchte Jessica eine Veranstaltung zur Vorstellung eines Buches über Strategien für ein saubereres und sichereres Zuhause. Sie kam mit dem Autor des Buches ins Gespräch und fragte ihn nach seiner Meinung (und erhielt eine Antwort!), welche Produkte sie kaufen und bei welchen Unternehmen sie einkaufen sollte. Zu ihrer Überraschung hatte er keine gute Antwort parat. Es gäbe zwar Optionen, sagte er, aber diese seien teuer und schwer zu finden—also nicht ideal für beschäftigte und müde frischgebackene Eltern.

Dieses Gespräch fand zwischen der Blockbuster-Schauspielerin und Golden-Globe-Nominierten Jessica Alba (bekannt aus Fantastic Four und Sin City) und dem Autor Christopher Gavigan statt und wurde im Laufe des Abends weitergeführt. In den darauffolgenden Monaten blieben die beiden in Kontakt, verbunden durch ihr gemeinsames Interesse an sichereren Produkten für Kinder.

Drei Jahre später gründeten das Duo offiziell The Honest Company und brachten eine Handvoll Babyprodukte auf den Markt, die frei von potenziell schädlichen Chemikalien

waren. Im Jahr 2014 war die Marke bereits in den Regalen des Mega-Einzelhändlers Target zu finden. Beim Börsengang im Jahr 2021 wurde das Unternehmen, das aus einem lockeren Smalltalk bei einem gesellschaftlichen Ereignis hervorgegangen war, mit 1,44 Milliarden Dollar bewertet\*.

Die zufällige Geschichte der Gründung von The Honest Company zeigt, dass Smalltalk, so banal er im Moment auch erscheinen mag, das Potenzial hat, tiefgreifende Auswirkungen zu erzielen, Verbindungen zu knüpfen und Ideen zu wecken, die ungeahnte Potenziale in sich bergen.

## Aktionsschritte

1. Erinnern Sie sich an das letzte Mal, als Sie Smalltalk geführt haben. Überlegen Sie im Geiste, was gut gelaufen ist und was besser hätte laufen können. Was möchten Sie beim nächsten Mal üben?
2. Schreiben Sie auf einem Blatt Papier oder auf Ihrem Handy drei Themen und/oder Einleitungssätze auf, die Sie heute verwenden könnten, um einen Smalltalk zu beginnen. Denken Sie an die vier Prinzipien, die wir in diesem Kapitel besprochen haben: das richtige Thema wählen, Reaktionen hervorrufen, sowohl sprechen als auch zuhören und üben.

Die Tage der Nahrungssuche tief im Wald mögen zwar vorbei sein, aber die Bedeutung des Smalltalks beim Aufbau wirkungsvoller menschlicher Beziehungen bleibt nach wie vor bestehen. Im nächsten Kapitel werden wir einige der Faktoren untersuchen, die Smalltalk sowohl positiv als auch negativ beeinflussen können, und wie man sich effektiv an diese anpassen kann.

## Quellenverzeichnis

1. Stanhope, P. (2012) *Briefe an seinen Sohn*. Public Domain.
2. Foddy, M., Platow, M. J. und Yamagishi, T. (2009) 'Gruppenbasiertes Vertrauen in Fremde: The role of stereotypes and expectations,' *Psychological Science*, 20(4), S. 419–422.
3. Hendriksen, E. (2019) *How to be yourself: Bringen Sie Ihren inneren Kritiker zum Schweigen und überwinden Sie soziale Ängste*. St. Martin's Griffin.
4. Tamir, D. I. und Mitchell, J. P. (2012) 'Die Preisgabe von Informationen über sich selbst ist intrinsisch lohnend,' *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 109(21), S. 8038–8043.

5. Alba, J. (2013) *Das ehrliche Leben: Natürlich leben und sich selbst treu bleiben*. Rodale Books.