

Tall Talk

Die etwas spannendere Variante dessen, was nur kleine Menschen Small Talk nennen. Im Gespräch:

Tall Talker Nicolai des Coudres

Coaching-heute: *Was ist Small Talk? Gibt es eine allgemein akzeptierte Definition? Was wäre das treffendste deutsche Wort für Small Talk?*

Nicolai des Coudres: Es gibt sicher zwei Regalmeter Ratgeberliteratur zum Thema Small Talk, und jede Publikation pflegt ihre eigene Definition. Da ist nichts in Stein gemeißelt! Small Talk ist immer ein Kontakt-Gespräch: Es geht – anders als in virtuellen social Networks – um Gespräche mit „echten“ Menschen im „echten Leben“. Das ist die Herausforderung und das ist auch der Reiz! Ob es dabei um Neukontakte, Kontaktpflege oder die Vertiefung eines Kontaktes geht, entscheidet sich immer situativ.

Sie haben den wunderschönen Begriff „Tall Talk“ kreiert. Er passt zu Ihrer „Marke“. Aber bekommt Small Talk als Tall Talk verstanden nicht doch wieder zu viel Masse und Gewicht?

Nicolai des Coudres: Tall Talk® leitet sich von der englischen Redensart „Walk Tall!“ ab und motiviert zu einem selbstbewussten, aktiven – fast schon sportlichen – Ansatz bei Kontaktaufnahme und Gesprächsführung. Gerade weil Small Talk-Ratgeber oftmals mit viel Etikette und einer Fülle von do's und dont's daherkommen, entsteht schnell der Eindruck eines „Gesprächsparcours“, den man irgendwie meistern muss. Tall Talk® überwindet diese „Pflichtenheft-Denke“ und stellt die Chancen von Kontaktgesprächen in den Vordergrund. Wenn ein solches Gespräch Masse und Gewicht erhält, werden ganz offensichtlich auch die Chancen gewichtiger!

Das Gegenteil von Small Talk könnte Big Talk sein. Big Talk aber steht im Englischen für Angeberei, Aufschneiderei. Befürchten die Menschen instinktiv, dass sie sich bei Small Talk unter Wert verkaufen?

Nicolai des Coudres: Wie – und mit welcher Wertigkeit – man sich verkauft, entscheidet jeder selber. Für mich liegt der Fehler eher darin, dass sich die meisten Menschen überhaupt in jedem Gespräch verkaufen wollen!

Tall Talker wissen, dass sie wesentlich mehr Nutzen aus einem Gespräch ziehen, wenn sie nicht ständig Ihre eigenen Storys wiederholen, sondern dem Anderen zuhören. Wem es gelingt, das eigene Alphanier zu bremsen, sich selbst zurückzunehmen und stattdessen Fragen zu stellen, dem eröffnen sich deutlich mehr Chancen! Und



sollte sich Ihr Gegenüber tatsächlich einmal in penetranter Angeberei gefallen, dann steigen Sie selbstbewusst aus dem Gespräch aus: Finish tall!

Warum sind wir Deutschen im Small Talk so ungeübt? Weil es eben nicht einmal ein einigermaßen passendes deutsches Wort dafür gibt?

Nicolai des Coudres: Da machen sich die fehlenden Trainingsmöglichkeiten in Deutschland bemerkbar! Small Talk blüht in einer offenen, kommunikationsbereiten Atmosphäre. Dazu gehören Menschen, die eine einladende Haltung zeigen. Neugierde, Interesse an anderen Menschen und eine gewisse Mitteilungslust sind auch hilfreich. Diese Kombination trifft man bei uns immer noch zu selten an. Als Speaker betrachte ich die Situation aber auch mit einem lachenden Auge: Für Tall Talk® gibt es offensichtlich noch großen Bedarf.

Warum scheuen die Menschen vor Small Talk zurück? Weil sie nicht darin geübt sind, Belangloses zu reden und deshalb vom Plaudern überfordert sind?

Nicolai des Coudres: Viele Menschen scheuen sich – aus Angst vor Ablehnung – auf andere Menschen zuzugehen. Wer sich damit unwohl fühlt, zieht sich gerne auf die Position zurück: „Manche sind halt geborene Small Talker, – aber mir liegt das nicht so“. Es wird oft der Eindruck erweckt, Small Talk sei ein Persönlichkeitsthema, dabei ist es ein Gegenstandsthema. D.h. es gibt Techniken und Methoden, die man trainieren kann und die einem den Gesprächseinstieg leichter machen. Jeder kann sich hier verbessern! Im Übrigen schreckt die ewige Gleichsetzung: Small Talk = Austausch von Belanglosigkeiten und seichter Plauderei zusätzlich ab – man will sich nicht dem Verdacht vermeintlicher Oberflächlichkeit aussetzen. Die künstliche Trennlinie zwischen Small Talk und „wertvollen“ Gesprächen gehört endlich ins Reich der Mythen und Legenden! Aus der Tall Talk®-Perspektive sind die Übergänge zwischen einer Kontaktabstimmung, einer Gesprächsaufnahme und einer Gesprächsvertiefung fließend. Eine gelungene Plauderei über Anreise, Urlaub und Familie kann genau so wertvoll sein, wie ein Gespräch das vom Wetter direkt zum Geschäft führt!

Vorurteile gegen Small Talk erscheinen nicht völlig unbegründet. Small Talk ist nämlich, so Psychologen der University of Arizona ein Zeichen für fehlendes Well-Being. Well-Being hängt nach dieser Untersuchung mit weniger Small Talk und vielen GEsprächen mit Substanz zusammen (<http://uanews.org/node/30432>). Oder gilt eine andere – gegenteilige – Beobachtung: Glückliche haben deutlich mehr Kontakte als Unglückliche.



Nicolai des Coudres: Wenn ich mich persönlich gut fühle, steigt überhaupt erst meine Bereitschaft, den Austausch mit anderen Menschen zu suchen. Kommt es dann zu einer lebendigen, anregenden Begegnung, steigt als Folge wiederum mein Wohlbefinden – eine angenehme Positiv-Spirale!

Ich sehe auch keinen Antagonismus zwischen Small Talk und „substantive conversations“. Es sind zwei Seiten derselben Medaille: „There is no substantive conversation without any kind of Small Talk“.

Unter <http://www1.manager-magazin.de/active/karrierechk/fcgi/karrierechk-338662.fcgi> gibt es einen Small Talk Test: Würden Sie den einmal machen? Wie schneiden Sie ab?

Nicolai des Coudres: Mein Ergebnis war: Sie sind ein Smalltalk-Talent! Alle Achtung, Sie haben 17 von 21 möglichen

„Wie – und mit welcher Wertigkeit – man sich verkauft, entscheidet jeder selber.“

Punkten erreicht. Ihre Smalltalk-Fähigkeiten liegen bereits über dem Durchschnitt. In den meisten Situationen wissen Sie, wie Sie bei Ihrem Gegenüber Sympathiepunkte gewinnen. Dennoch sollten Sie einige Schwächen beseitigen. Nutzen Sie auch anspruchsvolle Gelegenheiten, Ihr Können durch lockere Plaudereien zu erweitern. Das wird Sie routinierter und im Beruf erfolgreicher machen.

Danke!

Der Test passt sehr gut zu meiner Antwort auf die Frage No. 2

Sabine Asgodom nennt Small Talk „Enteisersätze“. Haben Sie erfahren, dass nach dem „Enteisen“ Gespräche entstanden sind, die zu führen sich gelohnt hat?

Nicolai des Coudres: „Enteisen“ kann ich nur, wenn auch von der anderen Seite etwas Wärme gespendet wird – und dann lohnen sich i.d.R. auch die Gespräche. Im menschlichen Miteinander können wir gut auf die Polkappen verzichten. Ich bekenne mich offen: Ich bin ein gesellschaftlicher „Klima-Erwärmer“!

Kontakt:

Nicolai des Coudres www.ndc-entertainment.de

Tall Talk®

„Neue Chancen mit mehr Kontakten“

Buchbar als Impulsvortrag: 40 min. oder 60 min.

Oder „abendfüllend“ 100 min.