Seminarveranstaltung

Business-Etikette
- Small Talk

Wolfgang Zint (Banana Factory)
Andrea Wolf (Akademisches Auslandsamt)

Prof. Dr. Claudius A. Schmitz
Prof. Dr. Alfred Spielkamp

PDF created with pdfFactory trial version www.pdffactory.com

Unser Fahrplan

- Es geht um:
  - Wann wollte man locker plaudern?
  - Small Talk beginnen – sich vorstellen
  - Welches Thema?
  - Kritische Situationen
  - 5 Regeln
  - Körpersprache
  - Networking
  - andere Kulturen – o jeh

PDF created with pdfFactory trial version www.pdffactory.com

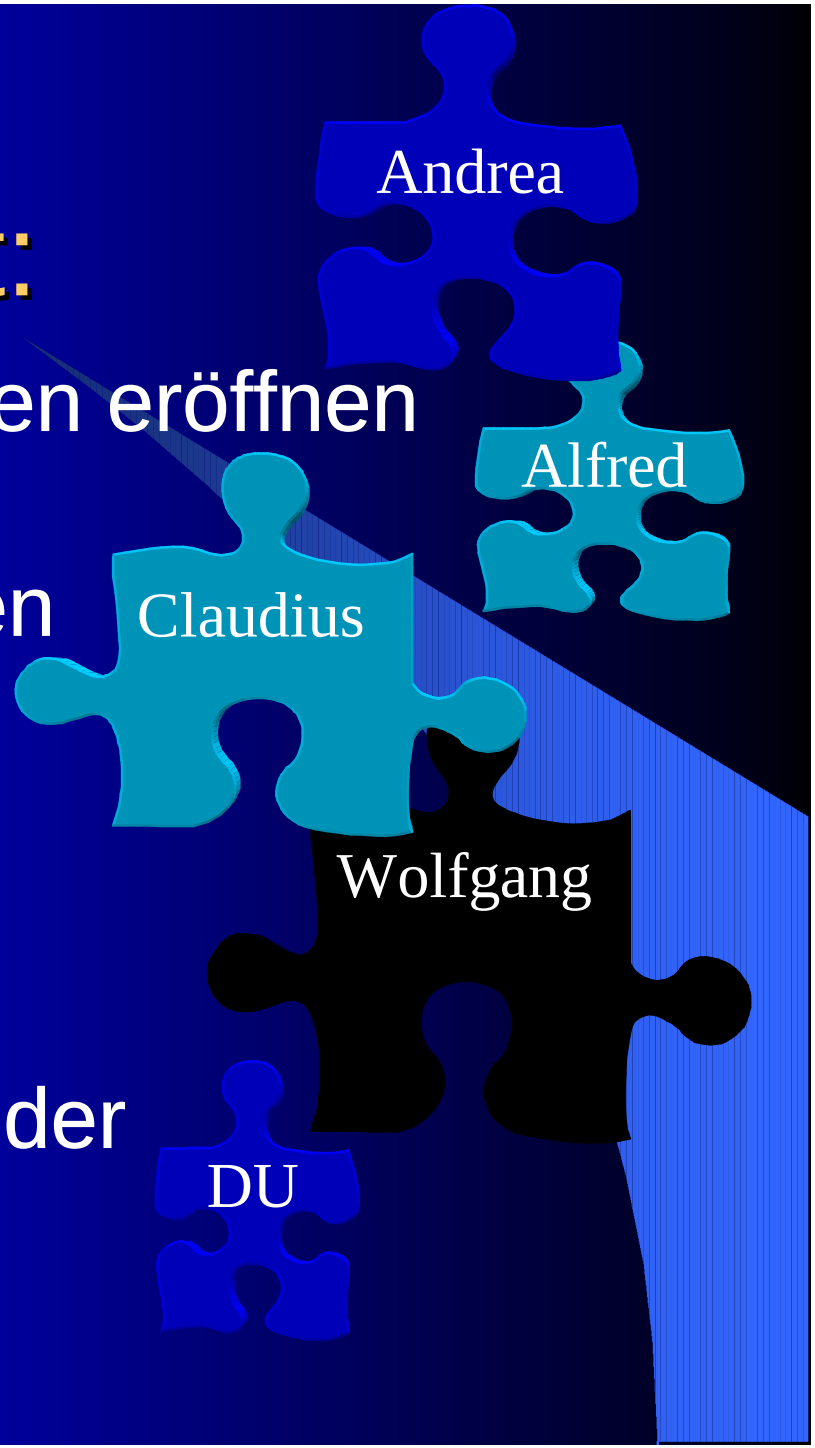
Tagesordnung

- Zuerst die Pflicht und dann
- Fahren wir zum Essen

PDF created with pdfFactory trial version www.pdffactory.com

Small Talk bewirkt:

- Ein Gespräch mit Fremden eröffnen
- Teilhaben
- Entspannen und ablenken
- Imagearbeit leisten
- Atmosphäre positivieren
- Distanzen überbrücken
- networken
- DAS IST DOCH TOLL, oder



PDF created with pdfFactory trial version www.pdffactory.com

Was heißt „Small Talk“?

- Kleines Gespräch

PDF created with pdfFactory trial version www.pdffactory.com

Thema 1: Small Talk,..wann?

- Party
- Verkaufsgespräche
- Abendessen
- Bewerbungsgespräch
- Einladungen
- Im Fahrstuhl, kennen Sie das?

PDF created with pdfFactory trial version www.pdffactory.com

Hier stehen Sie jetzt!

PDF created with pdfFactory trial version www.pdffactory.com

Thema 2: Small Talk beginnen - sich vorstellen

Die Killer

PDF created with pdfFactory trial version www.pdffactory.com

Die Killer

- Sie trauen sich nicht (Körpersprache, zuhören)
- Sie finden keinen Einstieg
- Sie treffen das falsche Thema
- Keine gemeinsame Basis -> Themenlexikon
- Es strengt an, Ihnen zuzuhören (man merkt das selbst)
- Sie wollen um jeden Preis glänzen
- Sie lassen sich das Heft aus der Hand nehmen
- Sie missverstehen sich (Beziehungsohr) – das Gespräch wird kontrovers
- Man redet nur mit Personen, die einem sympathisch sind

PDF created with pdfFactory trial version www.pdffactory.com

Thema 2: Small Talk beginnen - sich vorstellen

- Achten Sie eigene Erfolge nicht gering und weisen Sie darauf hin!
- Übung:

  Was schätzen andere an mir?

  Was habe ich erreicht?

  Was gefällt mir an mir selbst?

  Hören Sie anderen wirklich zu und gehen Sie dann auf sie ein?

PDF created with pdfFactory trial version www.pdffactory.com

Thema 2: Small Talk beginnen - sich vorstellen

- Bei weniger als 20 Gästen .....
- In welcher Reihenfolge begrüßen?
- Die vierteilige Begrüßung
  1. Gruß
  2. Ich glaube, wir kennen uns noch nicht...
  3. Namen, Beruf, Abteilung, Titel...
  4. Bezugnahme zum Anlass
- Zu einer Gruppe stoßen
-

PDF created with pdfFactory trial version www.pdffactory.com

Thema 3: Welches Thema?

- Das Wetter passt immer
- Dann angrenzende Themen: Licht, Gesundheit, Freizeit, Garten, Urlaub...
- Zuhörer wollen unterhalten werden, aber womit?
- Es muss auf jeden Fall viele ansprechen, keine großen Kenntnisse voraussetzen, positiv besetzt sein, keinen der Anwesenden diskriminieren, nicht konfliktträchtig sein

PDF created with pdfFactory trial version www.pdffactory.com

Thema 3: Welches Thema?

Beispiele

- Beruf, Ausbildung
- Partnerschaft/Familie
- Orte
- Reisen
- Freizeitaktivitäten
- Einkaufen/Preise
- Gesundheit/Wellness
- Tiere
- Sehnsüchte/Träume
- Prominente/Künstler
- Ereignisse

PDF created with pdfFactory trial version www.pdffactory.com

Thema 3: Welches Thema?

- Beruf, Ausbildung
- Partnerschaft/Familie
- Orte
- Reisen
- Freizeitaktivitäten
- Einkaufen/Preise
- Gesundheit/Wellness
- Tiere
- Sehnsüchte/Träume
- Prominente/Künstler
- Ereignisse

Meine beste Story

PDF created with pdfFactory trial version www.pdffactory.com

Thema 3: es geht weiter

das Verbindende suchen

- Segeln – Schrebergarten
- Klavierspielen – Handwerk
- Tanzen – Klettern
- Kochen – Malen
- Alte Filme – Krimis
- Fußball – e-bay
- Konzerte – Mülheim a.d.R.

PDF created with pdfFactory trial version www.pdffactory.com

Thema 3: wie hält man das Gespräch im Gang

- Offene Fragen stellen
- Keine Tabu-Themen
- Was interessiert den anderen?
- Daran anschließen
- Aktives Zuhören (Was ist das?)

PDF created with pdfFactory trial version www.pdffactory.com

Thema 3: wie hält man das Gespräch im Gang

- Partnerübung:

  Sie haben etwas kürzlich erlebt. Erzählen Sie es kurz und knapp. Ihr Partner soll die Details erfragen.

PDF created with pdfFactory trial version www.pdffactory.com

Thema 3: wie schließt man das Gespräch ab?

- Mit Zusammenfassung des letzten Gesprächs
- Sie sprechen Ihren Wunsch aus
- Ich möchte einen anderen noch sprechen
- „Es war sehr nett...“
- Blick in die Zukunft
- Dann mit Händedruck (IMMER)

PDF created with pdfFactory trial version www.pdffactory.com

Thema 4: Kritische Situationen

- 1. Ehrlichkeit (nicht die Stimmung der anderen verderben!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!)
- 2. Ironie (nimmt der Sache die Bedrohlichkeit)

  - Unwohlsein – ich faste für Deutschland

  - Liebeskummer – Die Karten auf dem Heiratsmarkt sind neu gemischt

  - Geschäftl. Probleme - .....

PDF created with pdfFactory trial version www.pdffactory.com

Thema 4: Kritische Situationen

- 3. Zurückhaltung, Gespräch auf Minimum beschränken
- 4. Sich aktiv ablenken

PDF created with pdfFactory trial version www.pdffactory.com

Thema 4: Kritische Situationen

- Ich habe den Namen vergessen.
- Der von mir reservierte Tisch ist vergeben.
- Der Kellner verschüttet etwas.
- Bewahren Sie immer die Contenance!!!!
- Einer erzählt etwas Peinliches. Wie retten Sie die Situation?
- Wie verpackt man sein Wissen beim Small Talk?

PDF created with pdfFactory trial version www.pdffactory.com

Thema 4: Kritische Situationen

- Wie verhindern Sie einen Fachvortrag?
- Partykiller Gleichgesinnte.
- Wie wird man Vielredner höflich los?
  - nicht mehr aktiv zuhören
  - Sie sehen eine virtuelle Person, die nach Ihnen verlangt
  - Sie gehen zur Toilette...
- Steigen Sie nie in einen verbalen Schlagabtausch ein

PDF created with pdfFactory trial version www.pdffactory.com

Thema 4: Kritische Situationen - mit dem Chef plaudern

- Der Small Talk mit Vorgesetzten ist immer im beruflichen Kontext zu sehen, das heißt was?

PDF created with pdfFactory trial version www.pdffactory.com

Thema 5: 5 Regeln

- 1. Seien Sie aufmerksam! Was passiert hier eigentlich?
- 2. Stellen Sie Ihr Gegenüber in den Mittelpunkt! Nicht zu schnell bewerten. Erst zuhören.
- 3. Nehmen Sie Anteil! Sich vollkommen auf den anderen einstellen.
- 4. Zeigen Sie Ihre Gefühle, in kleinen Dosen!

PDF created with pdfFactory trial version www.pdffactory.com

Thema 6: Körpersprache

- Der erste Eindruck zählt. Wie entsteht er?
- University of California: 55 % Körpersprache (inkl. Kleidung), 38 % Stimme und Inhalt ca. 7 %
- Es gilt die HABLAS-Formel:

PDF created with pdfFactory trial version www.pdffactory.com

Thema 6: Körpersprache

- Es gilt die HABLAS-Formel:

Haltung: aufrecht, unverkrampft
Abstand: und Körperzuwendung
Blick: Häufiger Blickkontakt
Lebendigkeit: Worte und Gestik
Anteilnahme: Mimik und Gestik
Signale: verstehen: den anderen beobachten.

PDF created with pdfFactory trial version www.pdffactory.com

Thema 7: Networking

- Zwiebelschalenprinzip
- Eigeninitiative und Self-Marketing
- Einen Schritt nach den anderen
- Wiedererkennungswert Ihrer Person
- Geben und Nehmen
- Unterhalte Dich mit Fremden
- Keiner darf überrumpelt werden.

PDF created with pdfFactory trial version www.pdffactory.com

Zusammenfassung

PDF created with pdfFactory trial version www.pdffactory.com