

Magda Bleckmann

Workbook

small talk

Wie introvertierte Menschen
ihre Stärken erkennen
und leichter
ins Gespräch kommen

GOLDEGG

Workbook

SMALL talk

Wie Introvertierte ihre Stärken erkennen
und interessante Gespräche führen

©Dr. Magda Bleckmann, 2018, Graz

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werks darf in irgendeiner Form ohne schriftliche Genehmigung der Autorin reproduziert, verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden. Bitte fair bleiben.

Inhaltsverzeichnis

1. Reden ist Silber – Schweigen ist Gold -
Ihre Ziele und Smalltalk check
2. Achtsamkeit oder der neue Zukunftstrend
Ihr Aufmerksamkeitsindex
3. Berufstalk – Die Frage aller Fragen
Ihre einprägsame Kurzvorstellung
4. Closing – Wie Sie sich elegant verabschieden
Ihre beste Verabschiedungsstrategie
Ihr Visitenkartencheck
5. Dauerredner, Besserwisser und Langweiler
Übung: 7 Strategien für Vielredner
6. Eisbrecher – der erste Schritt
Übung: 20 Einstiegsfragen
7. Fehler und Fauxpas
Smalltalk No Go's
8. Glück kann man nicht pachten
Ihr Smalltalk Experiment
9. Hobbys- Gemeinsamkeiten verbinden
Gemeinsamkeiten suchen und finden
10. Einstellung und Interesse
Innere Einstellung
11. Die großen Smalltalk Sünden
Smalltalk Sünden
12. Kompetenzen
Ihr Kompetenzcheck
13. Laufend und Lächelnd
Sich ins Spiel bringen
14. Manieren und Benehmen
Übung: Benimm ist wieder in- Check
15. Namen nennen und Sympathie
Übung: Sympathisch wirken
Übung: Namen merken
16. Optimum beim Smalltalk – Die Kunst der Improvisation
Übung: Selbstwert trainieren

17. Psychologie des Humors
Übung: Geschichten erzählen
18. Rotwerden – Schüchternheit ist keine Krankheit
Hemmungen überwinden
19. Stimme und Botschaft
Körpersprache und Weichmacher Check
20. Themen, Telling und Tabus
Themen vorbereiten
21. Unterschiede
Ihre Erfolgsliste
Gesprächsführung - Zusammenfassung
22. Vertrauen, Verlässlichkeit und Vorbereitung
Ihr Vertrauensindex
Vorbereitungsscheck
23. Wirkstoff Wirkung
S.C.I.L Trendtest
Kleidungsvorbereitung und -check
24. X- Faktor- Sich seiner selbst bewusst sein
Selbstbewusstsein stärken - Erfolgsliste
25. Why not – Salomitaktik
Erfolgstagebuch oder Sep Stone
26. Zuhören
Zusammenfassung
27. Wie geht es weiter?

1a. Ihre Ziele

Vor dem Start noch einige Hinweise, wie Sie mit dem Workbook am besten arbeiten. Lesen Sie sich ein Kapitel des Buches am Tag durch anschließend schauen Sie in das Workbook und machen die Übungen bzw. Lesen die Zusatzinformationen. Auch wenn Sie das Buch in einem Durchlesen, wäre es sinnvoll sich danach weiter mit dem Workbook zu beschäftigen.

Mein Ziel ist es, dass Sie gerne auf Menschen zugehen, weil Sie sich freuen Interessantes und Neues kennenzulernen. Sie haben keine Scheu mehr und führen gerne Gespräche – denn Sie wissen es lohnt sich. In jeder Hinsicht beruflich und privat.

Also: Reservieren Sie sich einen fixen Zeitpunkt am Tag - zum Beispiel in der Früh. Tragen Sie sich diese Zeit ca. 15 Minuten fix in Ihren Kalender ein – jeden Tag. Dann nehmen Sie sich 10 Minuten Zeit, um Ihre Ziele und Vorgehensweisen gut zu überlegen. Schreiben Sie sich Vorhaben und Antworten nieder. Am nächsten Tag betrachten Sie was sie davon umgesetzt haben und was sie an diesem Tag umsetzen werden.

Wenn Sie jeden Tag an Ihrer Smalltalk Kompetenz arbeiten und sich dafür 10-15 Minuten pro Tag Zeit nehmen, werden Sie ganz rasch Verbesserungen feststellen. Wichtig ist, dass Sie die Fragen und Übungen vorab lesen, Antworten aufschreiben und auch Situationen gedanklich durchspielen - so erzielen Sie rasch Erfolge.

Bevor Sie beginnen drucken Sie das Workbook aus, heften dieses in einem eigenem Ordner ab und schreiben Sie bitte in die Übungsblätter Ihre Notizen hinein: Oder bestellen Sie das bereits gedruckte Workbook bei office@magdableckmann.at für 9,90 Euro inklusive Versandkosten

Was ist Ihre Definition von Smalltalk?

.....
.....

Wie ist Ihre Einstellung zum Thema Smalltalk?

.....

.....

Was denken Sie über Smalltalk?

.....

.....

Was wollen Sie an Ihrem Smalltalk konkret verbessern?

.....

.....

Was sind Ihre Smalltalk Ziele?

- 1.
- 2.
- 3.

Was wollen Sie innerhalb des nächsten Monats erreichen?

.....

.....

.....

.....

Worin sehen Sie die Vorteile des Smalltalks?

.....

.....

Bitte lesen Sie dazu noch einmal Seite 16 und Seite 87 im Buch und ergänzen die für Sie relevanten Punkte.

1b. Ihre persönliche Einschätzung – Smalltalk check

Für Ihren persönlichen Check - Kreuzen Sie an:

Ja

Nein

1. Ich komme leicht mit mir fremden Menschen ins Gespräch.
2. Ich kann mich einprägsam vorstellen und mein Gegenüber erinnert sich an mich und meine Leistung.
3. Ich habe für einen Smalltalk mit einem mir Fremden, mindestens fünf Einstiegsfragen parat.
4. Ich habe kein schlechtes Gewissen, wenn ich mich verabschiede.
5. Ich kenne den Nutzen meiner Leistung und kann diese innerhalb von 2 Minuten kurz und interessant vorstellen.
6. Ich überlege bei jedem Gespräch, wie ich hilfreich sein kann.
7. Ich bin letztes Jahr in einen neuen Klub oder Verein beigetreten.
8. Ich habe letztes Monat mindestens zwei anderen Bekannten geholfen (über meine Kontakte)
9. Wenn mich andere Menschen fragen, wie es mir geht sage ich nicht nur gut, sondern erzähle etwas Aufregendes aus meinem Leben.
- 10 Ich war letzte Woche bei mindestens einer Netzwerkveranstaltung und habe mindestens 3 Visitenkarten von mir vorher Fremden erhalten.

Was wollen Sie in Zukunft verbessern, anders machen – wie genau?

.....

.....

2. Ihr Aufmerksamkeitsindex

Sind Sie ein angenehmer – aufmerksamer Gesprächspartner?

Kreuzen Sie bitte an:	Ja	Nein
1. Beobachten Sie Ihren Gesprächspartner?		
2. Halten Sie Blickkontakt?		
3. Achten Sie auf die Körpersprache Ihres Gegenübers?		
4. Interessieren Sie sich wirklich für den Anderen?		
5. Signalisieren Sie Interesse?		
6. Lassen Sie andere ausreden?		
7. Stellen Sie Fragen?		
8. Zeigen Sie Wertschätzung?		
9. Sind Sie wirklich mit den Gedanken bei der Person?		
10. Sind Sie höflich und haben Sie Manieren?		
11. Suchen und Finden Sie Gemeinsamkeiten?		
12. Wenden Sie sich Ihrem Gegenüber zu?		

Für jedes Ja erhalten Sie 10 Punkte das ergibt Ihren Aufmerksamkeitsindex –
Bitte tragen Sie hier Ihre Zahl ein _____

Was wollen Sie konkret verbessern?

.....
.....

Lesen Sie nach auf Seite 21 im Buch und erfahren Sie, was es noch dazu benötigt.

3. Ihre einprägsame Kurzvorstellung

Bitte ergänzen Sie alle Sätze:

Mein Name ist.....

Ich sorge für.....

Ich bin verantwortlich für....

Ich kümmere mich um...

Ich helfe bei....

Ich unterstütze...

Das mache ich als.....

Das könnte dann zum Beispiel so lauten:

„Mein Name ist Magda Bleckmann, ich sorge für Ihren starken Auftritt. Sie kommen locker ins Gespräch, präsentieren sich überzeugend und bleiben unaufdringlich in Kontakt. Damit steigern sie ihren Umsatz und Erfolg. Das mache ich als Expertin für Erfolgsnetzwerke mit meiner langjährigen Erfahrung aus Politik und Wirtschaft.“

Wie kann Ihre Kurzvorstellung aussehen (bitte die unterstrichenen Zauberwörter anwenden, natürlich nur die, die für Sie passen - Sie müssen sich dabei wohl fühlen)?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Lesen Sie nach auf Seite 25 und folgende im Buch.

4a. Closing – Elegant verabschieden

1. »Danke für unser Gespräch, aber ich habe eben einen Bekannten entdeckt, mit dem ich mich unbedingt noch unterhalten möchte. Entschuldigen Sie mich, und einen schönen Abend noch.«

Wie sieht Ihre Strategie: **Entschuldigung** beim Verabschieden aus?

.....

.....

2. »Verzeihen Sie, das ist wirklich eine wichtige Sache.«

Wie sieht Ihre Strategie: **Ausrede** beim Verabschieden aus?

.....

.....

3. »Ich habe mich sehr gefreut, Sie kennenzulernen, aber ich muss jetzt weiter.«

Wie sieht Ihre Strategie: **Unterbrechen** beim Verabschieden aus?

.....

.....

4. »Ich muss nach Hause zu meinen Kindern, der Babysitter bleibt nur bis um zehn Uhr.«

Wie sieht Ihre Strategie: **Begründung** beim Verabschieden aus?

.....

.....

5. Was finden Sie bei anderen angenehm, wenn sich jemand von Ihnen verabschiedet?

.....

.....

Lesen Sie nach im Buch Seite 37 was es sonst noch für Möglichkeiten gibt.

4b. Visitenkartencheck

Haben Sie alles für und auf Ihrer Visitenkarte?

- ☐ Name
- ☐ Titel
- ☐ Funktion Im Unternehmen
- ☐ Adresse
- ☐ Telefonnummer (Festnetz und Handy)
- ☐ Emailadresse
- ☐ www. Adresse
- ☐ Logo
- ☐ Eventuell Slogan
- ☐ Passt die Karte zu Ihrer Firma und zu Ihrem Geschäft
- ☐ Passen die Farben zusammen und zu Ihren Firmenfarben
- ☐ Ist sie fest genug, liegt sie gut in der Hand
- ☐ Passt Sie in jede Geldbörse
- ☐ Fällt die Visitenkarte auf, gibt es ein besonderes Element?
- ☐ Rückseite (kann leer gelassen werden, oder in Englisch, oder...)
- ☐ Kann man auf der Karte schreiben, sich Notizen machen
- ☐ Macht die Karte einen hochwertigen Eindruck
- ☐ Ist alles gut lesbar, übersichtlich
- ☐ Auf Rechtschreibfehler überprüft
- ☐ Ausreichend (ich empfehle 1000 Stück) bestellt
- ☐ Etui für Visitenkarten

5. Strategien für Dauerredner

Es gibt 7 Strategien im Umgang mit Dauerrednern, Besserwisser und Langweiler:

1. Geben Sie sich die Erlaubnis unhöflich zu sein
2. Teilnahmslos schweigen
3. Keine Aufmerksamkeit und Rückmeldesignale geben
4. Keinen Blickkontakt
5. Thema wechseln
6. Hinterfragen
7. Unterbrechen und Verabschieden

Ihre Herausforderung für heute – Ausprobieren ☺:

Führen Sie mindestens 3 Gespräche, bei denen Sie eine der Strategien ganz bewusst anwenden. Trauen Sie sich!

Schreiben Sie Ihre Beobachtungen hier nieder (Ist es Ihnen schwer gefallen? Wie hat Ihr Gegenüber reagiert? Was ist Ihnen aufgefallen?):

.....

.....

.....

.....

Welche Strategie werden Sie wie in Zukunft anwenden?

.....

.....

Lesen Sie auf Seite 45 im Buch nach was Sie sonst noch tun könnten.

6. 20 Anfangsmöglichkeiten

20 konkrete Fragen als Alternative zum Wetter und der „Wie geht’s Ihnen?“-Frage. Natürlich sind diese immer abhängig vom Kontext und suchen Sie sich die für Sie passenden Fragen heraus. lassen Sie sich einfach anregen...

- 1 Was führt Sie zu dieser Veranstaltung?
- 2 Welchen Bezug haben Sie zum Thema?
- 3 Welche Verbindung haben Sie zum Gastgeber?
- 4 Haben wir uns nicht schon einmal gesehen? (Nur wenn sie die Person wirklich an jemanden erinnert und sie das Gefühl haben)
- 5 Waren Sie schon öfters hier?
- 6 Was machen Sie beruflich? Beschreiben Sie mir ihren Eindruck über...
- 7 Wie hat es ihnen gefallen?
- 8 Was davon hat sie am meisten inspiriert?
- 9 Wie wird sich dasentwickeln?
- 10 Wie lange wird dieser Trend anhalten?
- 11 Was wünschen sie sich für das nächste Jahr?
- 12 Welches Musical würden sie empfehlen?
- 13 Welcher Wein wird wohl heuer gewinnen?
- 14 Welches Urlaubsland meinen Sie wird heuer am meisten gebucht werden?
- 15 Was machen denn die Erfolgsfaktoren beim Fußball aus?
- 16 Was tun sie eigentlich wenn Ihnen Beruf noch Zeit lässt?
- 17 Was war das Beste an ihrem Wochenende?
- 18 Wo geht denn ihr nächster Urlaub hin, haben Sie schon etwas geplant?
- 19 Mein Sohn hat sich beim Übergang ins Gymnasium etwas schwer getan, wie sind denn da so Ihre Erfahrungen?
- 20 Ich selber habe zwei Kinder mit 11 und 15 Jahren, Haben Sie auch Kinder?

Notieren Sie Ihre Top 5 Einstiegsfragen hier (Bitte mit W beginnen):

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

7. No Go's Check

Jetzt mal ehrlich – wo können Sie bei diesen Aussagen mit reinem Gewissen sagen: „Nein das mache ich nie! - Bitte kreuzen Sie an:

	Ja	Nein
Kein Interesse zeigen		
Nur von mir erzählen		
Versuchen zu verkaufen		
Viel zu lange Kurzvorstellung		
Langweilige Kurzvorstellung		
Ausfragen		
Was erzählen, dass sie eigentlich für sich behalten sollten		
Schleimen		
Nicht ehrlich gemeinte Komplimente		
Jammern		
Schlecht reden über andere, Lästern		
Negativ, schlecht drauf sein		
Angeberisch sein, Überheblich		
Sexistische, unangebrachte ordinäre Witze		
Sich nicht vorstellen		
Andere nicht miteinander bekannt machen		

Was geht für Sie selber gar nicht beim Smalltalk?

.....

.....

8. Smalltalk Experiment

Beginnen Sie bei Begegnungen wie beim Bäcker oder im Supermarkt, beim Anstellen mit einem kleinen Gespräch. Starten Sie mir unverfänglichen Fragen, die Sie sich vorher überlegt haben.

Zum Beispiel beim Bäcker: „Wann haben Sie denn schon begonnen die Brötchen zu backen? Wann stehen Sie denn auf? Wie viele Schichten haben Sie denn? Haben Sie auch Mitarbeiter? Was machen Sie denn, wenn Sie einmal krank sind?....“

Jetzt sind Sie dran:

Mögliche Fragen an der Kassa im Supermarkt- Kassierin:

.....

.....

Mögliche Fragen beim Anstellen im Supermarkt mit „Leidensgenossen“:

.....

.....

Mögliche Fragen im Bus/Zug/Flugzeug an Sitznachbarn:

.....

.....

Fragen beim Anstellen am Buffet:

.....

.....

Fragen bei einer Situation die Sie heute noch erleben werden:

.....

.....

Lesen Sie nach im Buch Seite 71 und holen Sie sich Anregungen. Wenn Sie eine Auflösung mit möglichen Fragen haben wollen, schreiben Sie eine Mail an:

office@magdableckmann.at

9. Gemeinsamkeiten suchen und finden

Meine Hobby sind Skifahren, Städte besichtigen und Musical. Deshalb sehen meine Fragen, um Gemeinsamkeiten herauszufinden so aus:

*»Ich würde mir gerne in der Gegend ein Musical ansehen, könnten Sie mir da etwas empfehlen? (das geht übrigens genauso für spezielle Essenslokale), oder:
»In den nächsten Ferien gehen wir in die Berge rund um Schladming wandern, was haben Sie denn im nächsten Urlaub vor?«*

Was sind Ihre Hobbys und wie können Sie diese ansprechen?

„Wir fahren über das verlängerte Wochenende in die Berge, haben Sie auch schon etwas geplant?“

2.

3.

4.

Mit welchen Fragen könnten sie Gemeinsamkeiten finden? (Nicht vergessen zuerst von sich selber etwas preis geben)

„Ich habe 2 Kinder im Gymnasium, da erlebt man einiges, haben Sie auch Kinder?“

1.

2.

3.

Lesen Sie nach im Buch ab Seite 74 und holen Sie sich weitere Anregungen.

10. Ihre Einstellung

Jetzt geht um Sie, um Ihre Einstellung über sich selber: Denken Sie über sich selber nach und vervollständigen Sie bitte ausführlich folgende Sätze:

Ich mag mich weil

.....
.....

Ich kann gut (mindestens 10 Dinge)

.....
.....

Ich bin stolz auf (mindestens 5 Dinge)

.....
.....

Ich mag an mir ganz besonders

.....
.....

Andere Menschen schätzen an mir (Wenn Sie es nicht wissen, fragen Sie nach – es ist die Gelegenheit eine Rückmeldung zu erhalten ☺)

.....
.....

Ein paar Tipps zum Thema Einstellung:

1. Analysieren Sie Ihre Stärken und Schwächen
2. Wagen Sie Neues, das steigert Ihr Selbstbewusstsein
3. Trainieren Sie Selbstsicherheit
4. Stellen Sie sich Herausforderungen
5. Schicken Sie Ihren inneren Kritiker auf Urlaub (Buch Seite 86)

11. Smalltalk Sünden

Jetzt mal ehrlich – wo können Sie bei diesen Aussagen mit reinem Gewissen sagen: „Nein das mache ich nie! - Bitte ersetzen sie die negativen Dinge durch positives Verhalten beim Smalltalk:

Smalltalk Sünde	Besseres Verhalten
Jammern und meckern	
Schleimen	
Über Krankheiten reden	
Ungepflegt sein	
Unterbrechen	
Nur über sich selber erzählen	
Respektlos	
Unhöflich	
Nicht ehrlich gemeinte Komplimente	
Über Geld und Einkommen reden	
Schlecht reden über andere, Lästern	
Negativ, schlecht drauf sein	
Angeberisch sein, Überheblich	
Sexistische, unangebrachte ordinäre Witze	
Sich nicht vorstellen	
Andere nicht miteinander bekannt machen	

Hätten Sie gern eine Auflösung dazu, dann schreiben Sie eine Mail an office@magdableckmann.at .

12. Ihr Kompetenzcheck

	sehr gut	gut	Defizit
Andere sagen von mir ich bin kommunikativ			
Ich kann gut zuhören			
Andere sagen von mir ich besitze Ausstrahlung			
Ich bin Experte auf einem Gebiet			
Ich habe ein gutes Einfühlungsvermögen (Empathie)			
Ich bin neugierig und interessiert			
Ich bin flexibel			
Ich besitze Durchsetzungsvermögen			
Ich achte auf meine Kleidung			
Ich kenne mich in meinem Fachbereich aus			
Ich bin informiert			
Ich habe einen anerkannte Ausbildung			
Andere sagen von mir ich bin kompetent			

Was werden Sie in Zukunft verändern? lesen Sie nach ab Seite 100 im Buch

.....

.....

13. Benimm Check

Benimm ist wieder in – Checkliste für gute Manieren beim Smalltalk

- ☐ Pünktlichkeit
- ☐ Handschuhe ausziehen, saubere nicht feuchte Hände
- ☐ Frauen geben zuerst den Männern, Ältere den Jüngeren die Hand
- ☐ Fester Blickkontakt zeugt von selbstbewussten Auftreten
- ☐ Alle am Tisch begrüßen
- ☐ Wiederholen Sie den Namen Ihres Gegenüber
- ☐ Nicht mit vollem Mund sprechen
- ☐ Keinen Kaugummi kauen
- ☐ Nicht übermäßigen und zu schnell Alkohol trinken
- ☐ Nicht schlecht über andere reden
- ☐ Nicht Jammern
- ☐ Nicht angeben
- ☐ Zuhören und Fragen stellen
- ☐ Dem anderen die Türe aufhalten
- ☐ ...

Worauf werden Sie in Zukunft vermehrt achten? – Lesen Sie mehr ab Seite 114

.....
.....

14. Sympathisch wirken

Wie verhalten sich Menschen, die Ihnen sympathisch sind – schreiben Sie mindestens 15 Eigenschaften bzw. Verhalten auf:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.
- 10.
- 11.
- 12.
- 13.
- 14.
- 15.

Was davon bringen Sie bereits mit?

.....

.....

Woran werden Sie selber noch arbeiten?

.....

.....

15. Namen merken

Zu Beginn des Gespräch bei der Vorstellung:

- „Wie war Ihr Name bitte?“
- „Wie schreibt man Ihren Namen?“
- „Ihr Name erinnert mich an.....Kennen Sie die Person, sind Sie eventuell verwandt?“

Ihr Vorschlag:

.....

Dann wiederholen Sie den Namen in der Mitte des Gesprächs:

- „Interessant Frau XY wie Sie das sehen“
- „Herr YZ was meinen Sie wie sich der Trend entwickeln wird?“

Ihr Vorschlag:

.....

Am Ende des Gesprächs nutzen Sie die Gelegenheit bei der Visitenkarte den Namen nochmals laut vorzulesen und verabschieden Sie sich:

- „Ich habe mich sehr gefreut Frau XY Sie kennenzulernen“
- „Herr YZ das war ein interessantes Gespräch, ich würde mich freuen, wenn wir das bei Gelegenheit vertiefen könnten.“

Ihr Vorschlag:

.....

Wann werden Sie das zum ersten Mal ausprobieren: am.....

Noch mehr interessantes zum Thema Namen und was sie für eine Wirkung erzielen lesen Sie ab Seite 120 im Buch.

16. Selbstbewusstsein trainieren

Machen Sie diese Übung mindestens 3x am Tag die nächsten 3 Wochen

Sehen Sie Ihnen bisher unbekannte Menschen an, wenn diese zurückschauen. Lächeln Sie diese Personen an und grüßen Sie mit einem freundlichem „Guten Tag“ oder „Grüß Gott“

Sie werden sehen, je öfter Sie das wirklich machen, desto mehr wird es Ihre Gewohnheit und es wird Ihnen immer leichter fallen.

Füllen Sie nach einer Woche dieses Blatt aus:

Wie oft haben Sie die Übung im Laufe des Tages wirklich gemacht?

.....

Wie geht es Ihnen damit?

.....

.....

Wie viele Menschen haben Sie zurück begrüßt?

.....

Wie haben Sie sich dabei Gefühlt?

.....

.....

Was war besonders, wenn es funktioniert hat?

.....

Dann füllen Sie dieses Blatt nach 3 Wochen nochmals aus und sehen Sie ob und was sich verändert hat.

Was an Ihrem Verhalten werden Sie in Zukunft verändern?

.....

.....

.....

17. Geschichten erzählen

Ergänzen Sie dieses Blatt immer wieder um neue Geschichten

Ihre Heldengeschichte:

Eine Heldengeschichte, also eine Geschichte, bei der Sie ein Problem erfolgreich lösen konnten. Das macht Ihre Zuhörer neugierig und Sie als Erzähler kompetent.

Schreiben Sie hier Ihre Heldengeschichten auf:

.....

.....

Ihre Missgeschicke:

Die „Heldengeschichten“ sollten in gutem Gleichgewicht mit den „Missgeschicken“ erzählt werden. Missgeschicke (also Geschichten, in denen etwas schiefgelaufen ist) machen Sie sympathisch. Schreiben Sie hier Ihre Geschichten dazu auf

.....

.....

Ihre beste **Urlaubsstory** - schreiben Sie diese hierauf:

.....

.....

Eine **lustige Begebenheit**, die für möglichst viele Menschen interessant und unterhaltsam sein könnte:

.....

.....

18. Hemmungen überwinden

Bei der Übung geht es darum sich einfach einmal dezent in den Mittelpunkt zu stellen? Zum Beispiel ein auffälliges Kleidungsstück, ein guter Witz oder...?

Jetzt sind Sie dran – was machen Sie, um sichtbarer zu werden:

.....

.....

Was kann im schlimmsten Fall passieren?

.....

.....

Was kann im besten Fall passieren? Mindesten 5 Punkte:

.....

.....

.....

Stellen Sie sich diese Situation positiv vor, wie könnte so ein Gespräch optimal verlaufen? Je öfter Sie das machen, desto eher wird es auch so ablaufen.

.....

.....

Gibt es generell Programme/ Muster/ Verhalten, die Sie hindern Dinge auszuführen und Neues zu wagen? Dann gehen Sie in sich und schreiben diese Blockaden hier auf:

.....

.....

Ein paar Tipps zum Thema Hemmungen:

1. Stellen Sie sich der Situation
2. Stellen Sie sich bewusst in den Mittelpunkt
3. Suchen Sie immer das Positive
4. Seien Sie aktiv – Machen Sie es trotzdem – es lohnt sich

19. Körpersprache und “Weichmacher” Check

- ☐ Ist meine Haltung aufrecht, Schultern zurück? – Blick in den Spiegel
- ☐ Was denke ich? Ist meine innere Einstellung passend?
- ☐ Fühle ich mich entspannt?
- ☐ Was machen meine Hände? Wo befinden sich diese?
- ☐ Lächle ich angenehm? (Mundwinkel nach oben)
- ☐ Halte ich Blickkontakt?
- ☐ Ist meine Kleidung passend, ordentlich und angemessen?
- ☐ Was würde mein Chef/PartnerIn/FreundIn sagen?
- ☐ **Betrachten Sie sich am besten in einem dreiteiligen Spiegel!**

Checkliste Weichmacher – was verwenden Sie?

- ☐ Äh, ahm,...
- ☐ vielleicht
- ☐ eigentlich
- ☐ irgendwie
- ☐ könnte, sollte, möchte, dürfte (alle Konjunktive)
- ☐ ...und... (Sätze werden anstatt Punkt zu machen mit und verbunden)

Was fällt Ihnen auf, was können Sie wie verbessern?

.....

.....

.....

.....

20. Sieben Themen vorbereiten

mögliche Themen: Achtung Ausnahmen bestätigen immer die Regel ☺

Wetter geht nur, wenn es gerade außergewöhnliches ist
Aktuelles, aber keine Politik
Thema der Veranstaltung, situationsbezogen
Kinder und (Haus-)Tiere, aber nicht der Familienstand
Urlaub- und Freizeitaktivitäten
Essen und Trinken, z. B. Geheimtipps für gute Lokale
Gesundheit und Wellness aber nicht Krankheit
Wohnort und Beruf bzw. Ausbildung
Sport
Echt gemeinte Komplimente

Tabus:

Krankheit
Schlecht über andere reden
Sex oder Intimes;
Gejammer
Geld bzw. Einkommen
Religion bzw. Weltanschauung, Politik
Angeberei
Fremdwörter und Fachchinesisch
Keine ungefragten Ratschläge
Vorträge oder Monologe

Ihre Übung (gleich heute anwenden):

Suchen Sie sich 3 Themen heraus, über die Sie reden wollen und überlegen sich dazu passende Fragen und eventuell eine Geschichte dazu

Thema: Digitalisierung/Zukunft

Ihre Fragen: „*Die Welt hat sich ja rasant verändert. Wenn ich mir das neue Online Marketing und die Webseiten ansehe, muss die ganze Branche hier umdenken. Wie gehen Sie denn damit um, Wie sehen sie das?*“

Ihre 7 Themen und Fragen dazu:

.....

Lesen Sie die Kriterien und mehr dazu auf Seite 168 nach

21a. Ihre Erfolgsliste

Seien sie nicht zu streng mit sich, Erfolg kann auch sein, dass Sie sich überwunden haben und endlich wieder seit einem Monat Sport machen. Es kann sein, dass sie eine lang anstehende Aufgabe endlich erledigt haben.

Hören Sie nicht auf, ehe alle Punkte mit Inhalten befüllt sind.

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.
- 10.

Erzählen sie von mindestens einem Ihren Erfolgen
in jedem Gespräch, dass Sie ab sofort führen!

Und hängen Sie sich diese Liste für Sie sichtbar auf, damit Sie in schweren Situationen immer Ihre Erfolge parat haben.

21b. Gesprächsführung - Zusammenfassung

Führen Sie heute im Laufe des Tages 5 Gespräche mit Ihnen fremden Menschen – ganz ohne Erwartung und Absicht. Lesen Sie sich noch einmal alles durch, fassen Sie für sich zusammen, was wir bis jetzt in den Übungsblättern gemacht haben:

Welche Vorteile haben Sie, sehen Sie wenn Sie Smalltalk führen?

Wie bauen Sie Ihr Selbstbewusstsein auf? Was machen Sie zur Stärkung? Wie überwinden Sie Ihre Hemmungen?

Was sind Ihre Stärken?

Welchen Nutzen bieten Sie?

Welche (Smalltalk) Ziele setzen Sie sich? – Bis wann?

Was sind Ihre 5 Einstiegsfragen?

Mit welchen 3 Themen und dazu passenden Fragen starten Sie?

Was sind Ihre 3 Top Stories

Was sagen Sie auf die Frage: Was machen Sie beruflich?

Wie machen Sie sich interessant?

Wie verabschieden Sie sich?

22a. Ihr Vertrauensindex

Kreuzen Sie bitte an:	Ja	Nein
1. Ich bin ehrlich		
2. Meine Körpersprache und Sprechen passen zusammen		
3. Ich kenne meine Werte		
4. Ich kenne meine Stärken und Schwächen		
5. Ich kann Fehler zugeben		
6. Ich halte meine Zusagen und Versprechen ein		
7. Ich habe eine Meinung und vertrete diese		
8. Ich übernehme Verantwortung		
9. Ich bin verlässlich		
10. Ich bin pünktlich		
11. Ich kann auch „Nein“ sagen		
12. Ich biete einen Mehrwert, gehe die Extrameile		
13. Ich melde mich rechtzeitig, wenn ich eine Vereinbarung/Zusage nicht einhalten kann		

Für jedes Ja erhalten Sie 10 Punkte das ergibt Ihren Aufmerksamkeitsindex –
Bitte tragen Sie hier Ihre Zahl ein _____

Was wollen Sie konkret verbessern?

.....
.....

Im Buch Seite 184 können Sie alles dazu nachlesen.

22b. Ihr Vorbereitungsscheck

- ☐ Wer wird wahrscheinlich anwesend sein?
- ☐ Mit wem will ich ins Gespräch kommen?
- ☐ Recherche über die Personen (Internet, Bekannte,...)
- ☐ Wer kann mir diese Person vorstellen/ mir etwas über sie erzählen?
- ☐ Welche Themen/Hobbies interessiert diese Person?
- ☐ Mit welchen Fragen kann ich ins Gespräch kommen?
- ☐ Welche Komplimente könnte ich geben?
- ☐ Wie kann ich das Gespräch am Laufen halten?
- ☐ Was ist das für eine Veranstaltung?
- ☐ Wer ist der Gastgeber/Einlader/Veranstalter?
- ☐ Wie ist der Ablauf der Veranstaltung?
- ☐ Was ist das Thema der Veranstaltung?
- ☐ Was kann ich dazu erzählen, welche Fragen stellen?
- ☐ Wie kann ich gut ins Gespräch kommen? Einstiegsfragen
- ☐ Was ist die passende Kleidung? Gibt es einen Dresscode?
- ☐ Wann ist der Start, damit ich mindestens 15 Minuten vor Beginn dort bin?
- ☐
- ☐

Lesen Sie im Buch ab Seite 189 für mehr Informationen

23a. S.C.I.L. Trendtest (©Andreas Bornhäußer)

Stellen Sie sich bitte vor, Sie wollen einer dritten Person beschreiben, wie Sie auf andere Menschen wirken. Lesen Sie anschließend bitte die folgenden vier Beschreibungen durch und entscheiden Sie dann durch Vergabe der Ziffern 1 bis 4, welcher Text Sie am schlechtesten skizziert und welcher am besten. (1 = trifft am wenigsten auf mich zu / 4 = trifft am meisten auf mich zu)

Wichtig ist, dass Sie dabei jede Ziffer nur einmal vergeben.

Winning People.



S-Quadrant

Durch meine Art kann ich ganz gut und relativ schnell eine gute Stimmung verbreiten. Die Menschen spüren, dass ich großen Wert auf eine gute Atmosphäre lege. Mein Zugang zu anderen erfolgt auch ganz oft über die Emotion. Die Menschen merken, dass mir ihre Stimmung wichtig ist. Als Bauchmensch gewinne ich Sympathie und Vertrauen anderer Menschen relativ leicht und schnell. Sie schenken mir vor allem dann immer gerne ihre Aufmerksamkeit, wenn sie mich als Menschen gerne mögen.



C-Quadrant

In meinem Auftreten ist etwas, was andere Menschen mich wahrnehmen lässt. Der bewusste Einsatz meiner Gestik und Mimik übt auf andere Menschen eine gewisse Anziehungskraft aus. Man sieht mir an, dass ich meinen Körper durchaus als ein Mittel der persönlichen Inszenierung einsetze. Die Menschen spüren, dass ich mich in meiner Haut wohl fühle und verkörpere, was ich sage. Das macht mich glaubwürdig. Dadurch habe ich es leichter andere Menschen nachhaltig von mir zu überzeugen.



I-Quadrant

Die strukturierte Art, mit der ich einer Sache auf den Grund gehe und die Dinge auf den Punkt bringe, beeindruckt die Menschen. Es gefällt ihnen, wie ich selbst in schwierigen Situationen den Überblick behalte. Und es überzeugt sie, dass ich mich durch eine umfassende Analyse ihrer Situation gründlich auf die Begegnung mit ihnen vorbereitet habe. Vermutlich empfinden mich viele Menschen als einen überlegt und bedacht handelnden Menschen. Und das kommt bei vielen auch gut an.



L-Quadrant

Wenn ich spreche, hört man mir zu. Ich mache immer wieder die Erfahrung, dass andere Menschen mich gerne reden hören und meinen Ausführungen aufmerksam folgen. Meine Stimme wird von den meisten Menschen als angenehm empfunden. Und ich bekomme auch häufig Komplimente wegen meiner gewählten Ausdrucksweise. Wahrscheinlich würden mich die meisten Menschen als eine sehr redegewandte Person beschreiben. Und viele fühlen sich davon sehr angesprochen.

Wollen Sie mehr über SCIL wissen, dann schreiben Sie mir eine Mail an office@magdableckmann.at oder gehen Sie auf die Seite <https://scil-profile.de/>

23b. Ihre Kleidungsvorbereitung (nach Elisabeth Motsch)

Welche Termine habe ich heute?

.....

.....

Welche Farben unterstützen mich dabei am besten?

.....

.....

Muss ich mich umziehen? Eventuell Abendtermine

.....

.....

Welches Outfit passt dazu am besten?

.....

.....

Womit fühle ich mich am wohlsten?

.....

.....

Meine Entscheidung heute:

.....

.....

.....

.....

Kleidungscheckliste (angelehnt an Elisabeth Motsch)

- ☐ Ist es ein geschäftlicher oder privater Anlass
- ☐ Enthält die Einladung Hinweise auf eine Kleiderordnung
- ☐ Findet die Veranstaltung untertags oder abends statt
- ☐ Ist sie eher informell oder hoch offiziell?
- ☐ Wen oder wo kann ich nachfragen
- ☐ Etiketten herausschneiden auch aus Schals
- ☐ Schuhe sauber und geputzt und neue Sohlen und Absätze
- ☐ passt die Stumpfhose zur Hautfarbe und Outfit
- ☐ haben Sie eine Ersatzstrumpfhose mit
- ☐ passt die Krawatte zum restlichen Outfit
- ☐ passt der Schmuck zum Outfit und Anlass
- ☐ Fingernägel sauber und gepflegt
- ☐ Sitzt die Frisur sind die Haare gepflegt
- ☐
- ☐
- ☐

24. Ihr Selbstbewusstsein stärken

Zur Stärkung Ihres Selbstbewusstseins fragen Sie 3 Personen Ihres Vertrauens, was diese an ihnen gut finden und was an ihrer Tätigkeit interessant ist und welchen Nutzen Sie daraus erhalten – Notieren Sie alle Antworten, die sie bekommen auf diesem Blatt:

Was finden Sie gut an mir? Was sind meine Stärken?

.....

.....

.....

.....

Was ist an meiner Tätigkeit interessant?

.....

.....

.....

.....

Und wenn wir schon dabei sind – Welchen Nutzen haben Sie von mir/meinem Produkt?

.....

.....

.....

.....

Die 3 Personen sind:

Lesen Sie mehr dazu ab Seite 205 im Buch

Ihre Erfolge – bitte alle Punkte ausfüllen

Meine 10 größten Erfolge :

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.
- 10.

Diese beiden Blätter hängen Sie sich zum Schreibtisch und lesen es sich vor allem dann durch, wenn Sie wieder an sich und Ihren Fähigkeiten zweifeln. Seien Sie sich Ihrer Stärken und Fähigkeiten bewusst und erinnern Sie sich selbst immer wieder daran.

Seien Sie es sich wert!

25. Ihr Erfolgstagebuch

So ein Tagebuch ist ein einfaches, aber sehr wirksames Mittel Ihr Selbstbewusstsein zu stärken – denn es geht ja darum, dass Sie Ihre Hemmungen ablegen und Gespräche führen.

Setzen Sie sich Ihre Smalltalk Ziele – mindestens 3:

1.

2.

3.

Und jetzt schreiben Sie jeden Tag in ein Buch oder Heft je nach Verfügbarkeit. Am besten zur selben Zeit – Sie brauchen dafür maximal 3 Minuten

Was habe ich heute für meine (Smalltalk) Ziele getan?

.....

.....

Was werde ich morgen für meine (Smalltalk) Ziele tun?

.....

.....

Sie werden sehen alleine dieses kurze Niederschreiben wird Sie zu mehr Verbindlichkeit Ihren Zielen gegenüber bringen.

Wie setzen Sie die Salami taktik konkret um? (Seite 216)

.....

.....

26. Zusammenfassung

Lesen Sie sich bitte alle Unterlagen aus dem Workbook nochmals durch und überlegen Sie sich das optimale Smalltalk Gespräch mit einer Person, die Sie kennenlernen wollen

Name der Person :

Welches Ziel setze ich mir?

.....

Was weiß ich bzw. was kann ich recherchieren: Hobbies, Interessen,...?

.....

.....

Was wären mögliche Gemeinsamkeiten und Fragen dazu

.....

.....

Wie stelle ich mich positiv ein und steigere mein Selbstbewusstsein

.....

.....

Worauf achte ich für den ersten Eindruck?

.....

.....

Wie stelle ich mich vor?

.....

.....

Was sind meine 5 Eisbrecherfragen?

.....

.....

Was sage ich auf die Frage: Was machen Sie beruflich?

.....

.....

.....

.....

Wie kann ich das Gespräch am Laufen halten?

.....

.....

Welche Themen spreche ich an - mit welchen Fragen?

.....

.....

.....

.....

Welche Geschichten erzähle ich?

.....

.....

Wie mache ich mich interessant und sympathisch?

.....

.....

Wie tausche ich Visitenkarten? Worauf achte ich?

.....

.....

Wie verabschiede ich mich elegant?

.....

.....

26. Wie geht es weiter?

Das Buch und das Workbook hat Ihnen gefallen? – Dann bleiben Sie am Ball und Vertiefen das Thema:

Sie erhalten für den **Online-Kurs** »Nie mehr sprachlos beim Smalltalk« 50% Rabatt! Gehen Sie auf www.magdableckmann.at/30-tage-smalltalk-lernen/

Bei der Bezahlung geben Sie den Gutscheincode *SmalltalkBuch* ein und Sie erhalten 30 Audio Übungen für den Gesprächserfolg.

Hören sie sich **kostenfreie Tipps** für Ihren starken Auftritt im Podcast an unter: www.magdableckmann.at/sa

Seminartermine finden Sie hier www.magdableckmann.at/leistungen

oder lesen Sie eines meiner anderen Bücher:





Über Magda Bleckmann

Mag. Dr. Magda Bleckmann ermöglicht es Ihnen, mit Menschen locker ins Gespräch zu kommen und sich überzeugend zu präsentieren. Mit ihrer langjährigen Erfahrung aus Politik und Wirtschaft unterstützt sie Unternehmen und deren Führungskräfte auf dem Weg zu mehr Umsatz und Erfolg.

Die promovierte Betriebswirtin und Unternehmensberaterin lebt das, wovon sie spricht und bringt Ihre Expertise im Club 55 der europäischen Experten für Marketing und Sales, in der GSA (German Speakers Association), verschiedenen Experts Groups der Wirtschaftskammer Österreich und anderen Managementzirkeln ein.

Ihre Kunden buchen die Kommunikationsspezialistin zu den Themen **Smalltalk, Netzwerken und Präsentieren** für Ihren starken Auftritt:

Vorträge als Key Note Speakerin – Netzwerk Vitamine	
Workshops als Spitzentrainerin – Smalltalk 1x1	
Karriere und Netzwerkplanung – Power Rhetorik	
als Wirtschaftscoach –	Nie mehr sprachlos

Sie erreichen sie unter: Polzergasse 32, 8010 Graz

office@magdableckmann.at

www.magdableckmann.at



“Gepaart mit **vielen Praxistipps** und einer professionellen Mischung aus viel Erfahrung auf politischem Parkett, Insiderwissen und persönlichen Eindrücken. Der Kurs bietet ganz viel Mehrwert, um beim Smalltalk zu bestehen.”
Birgit Hantusch, MehrLot Digital

NIE MEHR SPRACHLOS BEIM SMALLTALK

1. Würden Sie gerne fremde Menschen locker und selbstbewusst ansprechen?
2. Wünschen Sie sich ein Rezept wie sie sich elegant von Dauerrednern und Langweilern verabschieden können?
3. Bezeichnen sie sich als ein bisschen introvertiert, und würden gerne mehr aus Ihrem Smalltalk machen?

[>> MEHR INFOS](#)