



# SMALLTALK & NETZWERKEN

## 5 EINFACHE TIPPS, WIE SIE BEIM SMALLTALK SYMPATHISCH WIRKEN

Wussten Sie, dass Sympathie ein gut erforschtes Gebiet der Psychologie bzw. Soziologie ist? Und dass heute eindeutig gesichert ist, dass Sympathie und Anziehungskraft absolut keine Zufälle sind, sondern sich zu einem Großteil beeinflussen lassen? Die Frage aller Fragen lautet also: Wie lassen sich Sympathien wecken?

Text: Dr. Magda Bleckmann

Jeder möchte als sympathischer Mensch wahrgenommen werden und eine sympathische Atmosphäre herstellen, egal ob beim lockeren Smalltalk oder bei einer Fachpräsentation. Das erinnert mich an Desmond Morris, den großen Verhaltensforscher, der den Bestseller „Der nackte Affe“ geschrieben und gesagt hat: „Lächeln ist die erste verbindende mitmenschliche Geste, über die wir Menschen verfügen.“ Ja, das stimmt natürlich: Lächeln, Blickkontakt, Offenheit – das sind eindeutig Sympathieträger. Aber es gibt noch andere Dinge, die uns sympathisch machen, von denen Sie vielleicht noch nichts gehört haben.

### **Tipps 1: Der Name – ein magisches Element der Kommunikation**

Hier geht es nicht nur um die eine Art des berühmt-berüchtigten Namedroppings, nämlich dass man andauernd Namen von bedeutenden (oder weniger bedeutenden) Persönlichkeiten fallen lässt, die man kennt, oder dass man jemanden kennt, der wiederum jemanden kennt, der jemanden kennt, der schon mal mit Arnold Schwarzenegger im selben Zug gesessen ist. Es ist experimentell nachgewiesen, dass diese Form von Namedropping vom Gegenüber sehr oft sogar als unangenehm empfunden wird. Und es besteht auch immer wieder die Gefahr, dass ihr Gesprächspartner die Person, von der Sie gerade erzählen, eigentlich besser kennt als Sie – ein klassisches Beispiel für ins Fettnäpfchen getreten!

Namedropping kann aber auch etwas anderes bedeuten, und zwar das geschickte Einflechten von Namen von Persönlichkeiten, mit denen man tatsächlich selbst bekannt ist oder deren Meinung man zur Untermauerung der eigenen nützt – auch in der Absicht, Kompetenz zu zeigen oder Eindruck zu machen. Auch wenn man zu seinem Kundenkreis bekannte Firmen oder einflussreiche Personen zählen kann, darf man das durchaus hin und wieder fallen lassen. Das bezeichnet man schlicht als Referenznennung. Gerade Handelsagenten leben davon, Referenzen vorweisen zu können und so neue Geschäfte und Aufträge an Land zu ziehen. Auch hier – wie bei so vielen anderen Dingen: Das richtige Maß, die passende Dosis bestimmen den Erfolg!

Es geht bei diesem Punkt aber in erster Linie darum, dass Sie Ihren Gesprächspartner möglichst oft bei seinem Namen nennen sollen. Denn das schafft die guten Gefühle, die er in Zukunft mit Ihnen verbinden wird. Es schafft Sympathie...

## **„DEN NAMEN DES ANDEREN IM GESPRÄCH ZU NENNEN SCHAFFT SYMPATHIE.“**

Es ist also nicht nur wichtig, dass sich die anderen Ihren Namen merken. Genauso wichtig ist es, dass Sie sich die Namen ihrer Gesprächspartner merken. Fragen Sie schon zu Beginn der Vorstellung nochmals nach: „Wie war Ihr Name, bitte?“ Es ist die beste Gelegenheit, sich einen Namen einzuprägen. Falls Sie zu denjenigen gehören, die sich damit schwertun: Ein gutes Namensgedächtnis ist Trainingssache. Es gibt Unmengen von Gedächtnisübungen, wie Sie das trainieren können. In erster Linie geht es darum, in Ihnen Bilder entstehen zu lassen und dadurch zur jeweiligen Person eine Brücke zu schlagen. Heißt die Person Glatz und hat auch noch eine Glatze, dann setzen Sie den Namen drauf.

Seien Sie kreativ und bemühen Sie sich, den Namen schon beim ersten Kennenlernen zu wiederholen. Wenn Sie den Namen ihres Gegenübers ein paarmal während des Gesprächs – aber bitte nur an passenden Stellen und auf keinen Fall übertreiben –, spätestens aber bei der Verabschiedung einfließen lassen, signalisieren Sie damit eindeutig: „Sie sind mir wichtig, ich interessiere mich für Sie!“ Denn wir alle lieben nichts mehr, als wenn der andere sich unseren Namen merkt. Auch das ist Wertschätzung!

### **Tipps 2: Sie mögen genau die Menschen, die Sie auch mögen!**

Was liegt also näher, als dass Sie Ihrem Gesprächspartner sagen, dass Sie ihn sympathisch finden. Betrachten Sie es einfach wie ein gut gemeintes Kompliment: Jeder fühlt sich geschmeichelt, wenn er hört, dass ihn jemand sympathisch findet, und jeder reagiert darauf mit Wohlwollen. Warum dieses Wissen also nicht ausnützen?

### **Tipps 3: Suchen Sie Rat!**

Eine überraschend effektive Strategie,

um sympathisch zu wirken, denn allein die Tatsache, dass man jemandem um etwas bittet, ihn um seine Meinung zu einem bestimmten Thema fragt, imponiert den meisten Menschen – und das ist immer eine Win-win-Situation. Um Rat bitten schafft Vertrauen, verhilft zu einer besseren Zusammenarbeit ... und zu Sympathie. Viele Studien haben bewiesen, dass derjenige, bei dem wir Rat suchen, uns sofort sympathisch findet. Eigentlich kein Wunder, denn er fühlt sich aufgewertet und ist geschmeichelt, weil wir ihn für wissend halten, für in der Lage, unser Problem zu lösen.

In diesem Zusammenhang gibt es noch etwas eigentlich Kurioses: den sogenannten Benjamin-Franklin-Effekt. Er war einer der Mitbegründer der Vereinigten Staaten von Amerika. Auf ihn geht ein Sprichwort zurück, das Folgendes besagt:

**„DERJENIGE, WELCHER DIR EINMAL EINE FREUNDLICHKEIT ERWIESEN HAT, WIRD EHER BEREIT SEIN, DIR EINE WEITERE ZU ERWEISEN, ALS DER, DEM DU SELBST EINMAL GEFÄLLIG WARST.“**

Kurz gefasst besagt diese These, dass derjenige, der uns einen Gefallen tun kann, uns danach noch viel sympathischer findet. Und nicht umgekehrt, nämlich dass der uns sympathisch findet, dem wir einen Gefallen tun.

## **Weltneuheit sucht Verkaufspromis**



Als weltweit erstes Unternehmen bieten wir professionelle und umweltfreundliche Outdoor Wärme- und Feuertechnik für **Hotellerie, Gastronomie, Gewerbe und Privat.**

Für unsere **patentierten Weltneuheiten** suchen wir selbständige Verkaufspromis im B/B und B/C Bereich für AT/DE und CH.

PELMONDO GmbH  
Kufhausstrasse 16  
A - 4812 Pinsdorf

+43/(0)7612/20828  
office@pelmondo.com  
pelmondo.com





#### Tipp 4: Körpersprache verbindet

Ebenfalls aus der Sympathieforschung ist bekannt, dass Menschen, die sich mögen, ihre Sprache und Körpersprache bewusst oder unbewusst angleichen. Dabei sind es besonders die Mikrogesten wie ein Lächeln, Gähnen, sich kratzen oder auch die Beine übereinanderschlagen, die ansteckend sind, aber eben nur unter Leuten, die sich sympathisch finden. Auch diese Erkenntnis lässt sich bewusst nützen – beim Verhandeln, beim Flirten oder auch beim Smalltalk.

Es geht dabei um die sogenannte Spiegeltechnik, wobei die Psychologie drei Verhaltensweisen unterscheidet, die teilweise auch der Technik des Neuro-Linguistischen Programmierens (NLP), einer Sammlung von Kommunikationstechniken und Methoden zur Veränderung psychischer Abläufe im Menschen, entsprechen:

- Beim Matching wird die Körpersprache des anderen analysiert und man passt die eigene zuerst nur zu einem Teil an sein Gegenüber an.
- Beim Pacing werden Körpersprache, Gestik, Mimik und Sprache nun zunehmend an den Gesprächspartner angeglichen.
- Beim Rapport schließlich herrscht eine nahezu vollständige Symmetrie – beide Partner nehmen jedes Mal durch ihr Verhalten aufeinander Bezug.

#### Ein paar Empfehlungen für eine positive Körpersprache, die Sie leicht verwirklichen können, sind:

- Sie müssen lächeln! Lächeln ist der beste Weg, um Vertrauen zu schaffen!
- Neigen Sie Ihr Kinn ganz leicht nach unten, gerade so, dass Sie nicht ar-

rogant wirken. Und den Kopf immer ein klein wenig zur Seite neigen – das schafft Sympathie.

- Stehen Sie ihrem Gesprächspartner nicht frontal gegenüber – das könnte offensiv wirken, sondern leicht zur Seite gewandt. Das wirkt offener!
- Ihre Handflächen sollten beim Sprechen immer nach oben zeigen. Es bedeutet, dass Sie auf die Argumente des anderen eingehen und ihm zuhören!
- Vermeiden Sie alles, was Stress erzeugen könnte: Lippen zusammenpressen oder Augenbrauen runzeln zum Beispiel.

#### Tipp 5: Vermeiden Sie das Fehlerspiel!

Die meisten von uns suchen krampfhaft nach Fehlern bei anderen Menschen. Seien Sie ehrlich: Wie oft am Tag korrigieren

Sie jemanden oder denken sich zumindest, dass der andere falsch liegt. Und sind versucht, Ihre eigene Allwissenheit sofort herauszuposaunen ... das schafft keine Sympathie! Versuchen Sie dagegen einmal, Ihr eigenes Ego ein wenig zur Seite zu stellen, Ihre eigenen Bedürfnisse, Ihre Wünsche, Ihre Meinungen. Das sollte natürlich nicht zu weit gehen, also nicht in Selbstverweigerung ausarten. Aber gerade beim Smalltalk, beim Gespräch mit Ihnen eigentlich fremden Personen, können Sie ruhig einmal darauf verzichten, andere zu korrigieren. Akzeptieren Sie die Gedanken und Handlungen ihrer Gesprächspartner. Wer immer nur dagegenspricht und alles besser weiß, baut keine Beziehungen auf!

Weitere Tipps dazu finden Sie in der nächsten Ausgabe von CONTACT. ■

#### Nachhaltige Seminare

Kommunizieren, präsentieren und überzeugen. Wie Sie Ihre Wirkung verbessern, erfolgreich netzwerken und Smalltalk führen. Sie wollen mehr dazu wissen? Dann besuchen Sie ein Seminar. Termine finden Sie unter [www.magdableckmann.at](http://www.magdableckmann.at) (Leistungen/Nachhaltige Seminare)

#### Dr. Magda Bleckmann

ist Betriebswirtin und hat über 15 Jahre Erfahrung in der österreichischen Spitzenpolitik. Heute ist sie erfolgreiche Unternehmerin, Businesscoach, Autorin und Experte für Erfolgsnetzwerke. Magda Bleckmann gibt ihr Networking-Wissen auch in Buchform weiter, zum Beispiel im „Kleinen Smalltalk 1 x 1“, einer kurzweiligen Mischung aus Strategien, Ratschlägen, Übungen und Tipps. Leykam Buchverlag, 120 Seiten, EUR 9,90

[office@magdableckmann.at](mailto:office@magdableckmann.at)  
[www.magdableckmann.at](http://www.magdableckmann.at)

