

Wolf. W. Lasko / Peter Busch

Small Talk und Karriere

Wolf W. Lasko / Peter Busch

Small Talk und Karriere

Unternehmerischer Erfolg
durch exzellente Kontakte

3. Auflage



www.creative-sales.com

Die Deutsche Bibliothek - CIP-Einheitsaufnahme
Ein Titeldatensatz für diese Publikation ist bei
Der Deutschen Bibliothek erhältlich

1. Auflage 1993, Gabler Verlag
2. Auflage, April 2001, Gabler Verlag
3. Auflage 2006

Creative Commons Attribution-ShareAlike 2.0 License (CC) 2006
by Wolf W. Lasko und Peter Busch

Sie dürfen den Inhalt dieses Buchs vervielfältigen, verbreiten und öffentlich aufführen,
sowie Bearbeitungen anfertigen und den Inhalt kommerziell nutzen, wenn Sie den Namen
der Autoren nennen und die Weitergabe unter den gleichen Lizenzbedingungen erfolgt.
Details zu dieser Lizenz finden Sie unter <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/2.0/de/>
Diese Lizenz betrifft nicht die Abbildung des Buchcovers.

www.creative-sales.com



Cover, Layout, Satz: Infospeed GmbH, infospeed.de
Herstellung und Verlag: Books on Demand GmbH, Norderstedt

Printed in Germany

ISBN 3-8334-5207-2

Inhalt

Vorwort	10
Prolog	12
Kapitel 1: Ins Gespräch kommen	21
1. Heute Morgen in der FAZ.....	22
2. Gestatten ... ?	23
3. Das erste Mal hier?	27
4. Präzise, bitte schön!.....	28
5. Trendfragen - go, go, go!	29
6. Mein Onkel.....	30
7. Sie erinnern mich	31
8. Wer fragt, der führt!.....	32
9. Damals, 1953	33
10. Kleider machen Leute.....	34
11. Auf der richtigen Denkstruktur surfen.....	35
12. Petri- und Waidmanns Heil.....	38
13. Mut zum Mega-in.....	39
14. Nasdrovje	41
15. Standardwitz Nr. 1036.....	44
16. Das Glasperlenspiel	44
17. Zitate, Zitate.....	46
18. Charming.....	47
19. Witzeln.....	48
20. Was wäre, wenn ...?.....	50
21. Paradoxien.....	51
22. Chinesen	52
23. Essen-ziell.....	52
24. Die falsch gebundene Krawatte.....	53
25. Distanz schaffen	54
26. Begeisterung.....	55
27. Einfach drauflos.....	56
28. Herztrumpf sticht!.....	59
29. Warum, weshalb, wo, wie, was, wovon?	60

30. Der Beruf beruft.....	61
31. Außersinnliche Wahrnehmung	62
32. Zwei im Sinn	62
33. Handlesen.....	63
34. Theaterkuchen	64
35. A Star Was Born	66
36. Schweigen ist laut!.....	67
37. Freude ist für jeden schön!	69
38. Von Elefanten und anderen Würmern	70
39. Das Reich der Sinneskanäle	71
40. Stimme und Stimmung.....	74
41. 85 Prozent non-verbal - 15 Prozent verbal	76
42. Murmel, murmel	77
43. Direkt Talk: Surprise, Surprise	78
44. Rosenkranz.....	78
45. Lachen steckt an	79
46. Suggestiv	80
47. Sphinx	81
48. Erdbeeren mit Schlagsahne	83
49. Kopfdreher	85
50. Entschuldigen Sie, bitte!	87

Mental Talk

51. Packen Sie das Paradies auf die Zeitachse!	88
52. Der mit der Faust tanzt.....	90
53. Vom Saulus zum Paulus.....	93
54. Himmel oder Hölle?.....	96
55. My Fair Lady.....	100
56. Donald Duck.....	101
57. Boxer-Shorts und andere Dessous	103
58. Sie sind der Hauptgewinn!	104
59. Körper-Kommunikation.....	105
60. Körpertanz	107
61. Spieglein, Spieglein an der Wand	108
62. Hüpfen wie ein Känguru!.....	110
63. Mein Freund Harvey.....	111

Power Talk

64. Gezielte Ohnmacht*	112
65. Black-out - Knock-out	114
66. Leugnen	115
67. Fokus	117
68. Nur Mut!	118
69. Jetzt oder nie?!	119
70. Aua!	119
71. Des Kaisers neue Kleider	121
72. "Schnelle Sprüche"	122
73. Verschenken Sie den Schwarzen Peter!	123

Kapitel 2: Das Gespräch beleben.....125

Direkt Talk

74. Das Gehirn ist eine Zeitmaschine	125
75. Theorie und Praxis	127
76. Adjektive quälen	128
77. Foltern Sie das unspezifische Verb!	128
78. Schikanieren Sie das Substantiv!	131
79. Lassen Sie sich nicht von Verallgemeinerungen malträtieren	132
80. Der Regelkiller	133
81. Werteskala	133
82. Weg von - hin zu	135
83. Vom Marktplatz zum Geheimnis	135
84. Kopf kontra Bauch	136
85. Leitern steigen	137
86. Walt Disney	138
87. Ich und Du, Müllers Kuh	139
88. Himmelhoch jauchzend - zu Tode betrübt	140
89. Was uns trennt und was uns verbindet	141
90. Punkt zu Linie	143
91. Olympia	144
92. Gemeinsamkeiten	144
93. Recht haben	145
94. Äpfel und Birnen haben kurze Beine	148
95. Jemanden bei seiner Verantwortung packen	150
96. Drama Zitat	152
97. Adam und Eva	154

98. Überdrehen	154
99. Parallelen	156
100. Die Quintessenz.....	158
101. Storys.....	158
102. Phantasy Goes Pop.....	160
103. Heureka!	162
104. Bilanz.....	163
105. Tennis und Teufel.....	163
106. Grips-Gecken-Typologie	166
107. Zwei linke Hände.....	168
108. Beweisen.....	169
109. Lust auf Spaß	169
110. Again and again.....	173

Kapitel 3: Aus dem Gespräch aussteigen175

Direkt Talk

111. Zukunftsbild	175
112. Das Herz sprechen lassen.....	176
113. Worte fischen	178
114. Worte sind frei	179
115. Wer die Wahl hat, hat die Qual	179
116. Eins zwischen die Augen geben.....	180
117. Die Ökonomie des Tuns	181
118. Finale.....	182
119. Auf Wiedersehen.....	182
120. So	183
121. Der Roman	184
122. Go out mit Lachen	184
123. Wer nicht schreibt, bleibt.....	185
124. Das Ritual.....	185
125. Umformulieren	186
126. Meine Schwiegermutter.....	188
127. Den Spieß umdrehen	189
128. Der Wink mit dem Zaunpfahl	189
129. Kognitiv gedreht.....	191
130. Die vergessene Katze	191
131. Das geblödelte Ende.....	192
132. Höflichkeit zu Höflichkeit.....	192
133. Tschö!	193

134. Papst Pius IX.	194
135. Oh Gott!	195
136. Big Ben	197
137. Götz von Berlichingen	197
138. Mother Is Phoning.....	198
139. Phantasia	198
140. Shake Hands	199
141. Hier jetzt Pause, gleich da weiter, dann zurück.....	199

Small Talk für Fortgeschrittene	203
Polar Talk	203
Worte für jede Gelegenheit	224

Die Autoren.....	240
-------------------------	------------

Vorwort

Warum wir dieses Buch geschrieben haben? Weil wir immer wieder mit stiller Verzweiflung beobachten, wie verkrampft und mühselig sich manch lieber Mitmensch anstellt, auf Einladungen und Konferenzen, Kongressen und Empfängen mit Fremden ins Gespräch zu kommen. Oder wie andere in panischer Angst, als introvertierte Einzelgänger abgestempelt zu werden, pausenlos auf irgendwelche armen Opfer einquatschen, die sich unter diesem verbalen Dauerbeschuss zwar winden, sich aber letztlich nicht befreien können und körpersprachlich sichtbare Qualen leiden. Da packt uns dann schon mal der gelinde Zorn ...

Tatsächlich scheinen nur wenige die Kunst des Small Talks zu beherrschen. Andererseits: Nur wer gekonnt smalltalkt, macht auch Karriere. Denn Small Talk ist eine der elementarsten Kommunikationsformen. Nur die, die sich auf dem glatten Parkett des Small Talks sicher bewegen, haben auch das Zeug zum Aufstieg, behaupten sich dort, wo die Luft dünn wird und Spielregeln nicht mehr so leicht zu durchschauen sind. Wir behaupten sogar, nur über Small Talk finden sich die richtigen Kommunikationskanäle zur Spitze.

Small Talk, das kleine Gespräch auf der Beziehungsebene, schafft Akzeptanz, ist die Vorstufe für das große, inhaltsreiche und tief gehende Gespräch, schafft die Voraussetzung für dauerhafte Beziehungen. Small Talk ist aber auch das unverfängliche Abtasten, ob sich so ein großes Gespräch überhaupt lohnt, oder ob man seine Zeit und Energie nicht lieber einem anderen Gesprächspartner widmet. Small Talk ist - sicher und elegant beherrscht - ein höchst ökonomisches Instrument, mit den eigenen Ressourcen und denen des Gesprächspartners ergebnisorientiert, verantwortungsbewusst und durchaus auch lustvoll umzugehen.

Das Thema hat uns immer schon gereizt: Als Resulter und Berater haben wir in Seminaren schon tausenden Menschen geholfen, mit

Personal Power eigene Stärken zu entdecken und gezielt einzusetzen, sich aus dem Sumpf selbst gemachter Negativ-Verstrickungen zu befreien, erfolgreich ihre „rote Linie“ zu überschreiten und neue Chancen zu ergreifen. Der Erfolg hat uns und unseren Methoden jedes Mal Recht gegeben. Warum sollte das nicht auch bei Small Talk gelingen! Aber wer geht schon in ein Small-Talk-Seminar? Also ein Buch zum Thema!

Ein Buch, das das praktische Handwerkszeug für den Small Talk liefert und Ihnen das Mitmachen anbietet. Ein Buch, das auf erprobten Methoden des geistigen Kicks zwischen Menschen aufgebaut ist. Ein Buch, das viele Sprüche und Geschichten enthält, die Ihnen hier und dort vielleicht bekannt vorkommen, aber den Reiz unzähliger Möglichkeiten bietet, Bekanntes mit Neuem zu verbinden, Körper, Geist und Seele meisterhaft in der Kunst des Small Talks einzusetzen und damit nicht nur sich selbst neue Karrierechancen zu öffnen, sondern durch die Könnerschaft auf dem glatten Small-Talk-Parkett auch Sicherheit und gewandtes Auftreten zu gewinnen. Dieses Buch liegt nun vor Ihnen - probieren Sie es aus!

Dr. Wolf W. Lasko

Peter Busch

Prolog

Zuerst eine Gebrauchsanweisung

Dieses Buch ist für alle, die mitten im Leben stehen und wissen, dass gute, lebendige persönliche Kommunikation, Small Talk, das A und O einer exzellenten Karriere ist!

Small Talk, das kleine Gespräch, das neben der Route der großen Inhaltsgespräche die Herzen des Gesprächspartners, die Beziehungsebene erobert und klärt.

Dieses Buch zeigt Ihnen, wie Sie

- ins Gespräch kommen,
- ein Gespräch beleben und bereichern,
- ein Gespräch mit bleibendem Eindruck abschließen oder verlassen.

Dieses Buch vermittelt Ihnen nicht nur Punkt für Punkt das rhetorische Know-how. Es serviert Ihnen auch Pointen zur freien Verfügung - und ist, was den Witz angeht, dabei durchaus nicht zurückhaltend. All dies geschieht auf der soliden Basis einer mentalen Grundkonstruktion, die Ihnen Orientierung und Motivation bei der Entwicklung eines unverwechselbar individuellen Kommunikationsstils sein wird.

Ein praktischer Hinweis

Dieses Buch ist aus der Praxis des täglichen Lebens entstanden. Jeder der insgesamt 141 Punkte kann für sich gelesen, verstanden und ge-

nutzt werden, und dennoch erschließt sich der volle Nutzen dieses Buches erst aus der Kenntnis aller Small-Talk-Facetten.

Vor jeder Überschrift finden Sie zu Ihrer schnellen Orientierung eine Kennzeichnung:

- *Direkt Talk*: dieser Hinweis ist direkt anwendbar.
- *Mental Talk*: markiert mentale Ideen, die das gesprochene Wort durch Ihre innere Einstellung tragen.
- *Power Talk*: mit diesen Power-Ideen bitte vorsichtig umgehen und sorgfältig prüfen, ob der Einsatz angemessen ist.

Egal, ob Sie nun auf einem Stehempfang, im Flugzeug oder in der Bahn, in einem Business Meeting oder auf einer privaten Party zum Small Talk gefordert werden, mit diesem Buch im Hintergrund fördern Sie die "Ahhs" und "Ohhs" in jeder beliebigen Situation.

Mit etwas mehr Übung können Sie künftig die Denkstrukturen Ihrer Gesprächspartner systematisch durchleuchten und gezielt einschwingen oder das Gespräch in eine neue Richtung lenken. Polar Talk ist etwas für fortgeschrittene Small Talker. Anregungen dazu finden Sie am Ende des Buches.

Karriere-Start unter dem Regenschirm

Sie kennen diese Veranstaltungen, in deren Pausen fast jeder unruhig, erwartungsvoll lauernd herumsteht. Niemand sagt so richtig etwas. Man kommt nicht ins Gespräch. Niemand will etwas riskieren - jeder tut distanziert. Alle verstecken sich hinter einer Maske, die kaum schützt und eher peinlich ist.

Auf einer dieser Veranstaltungen bittet ein älterer Herr einen jungen Mann darum, ihn mit seinem Regenschirm zum Auto auf dem etwas

weiter entfernten Parkplatz zu bringen. Gott sei Dank weiß der junge Mann, der gerade erst zwei Monate als Trainee in der Firma ist, nicht, wen er da durch den Regen begleitet. Er redet, wie ihm der Schnabel gewachsen ist, frisch, unfrustriert und lebendig: über die Veranstaltung, über sich, seine Situation und seine Perspektiven - über alles, was ihm in den wenigen Minuten des Weges gerade in den Sinn kommt.

Heute weiß dieser junge Mann, der nun mittlerweile auch schon über fünfzig ist, dass dieser Small Talk unter dem Regenschirm der Blitzstart in eine große Karriere war. Hätte er damals gewusst, dass er da mit einem Vorstandsmitglied durch den Regen ging, und hätte er sich dann darauf beschränkt, als stummer Schirmträger zu funktionieren, wäre sein Leben anders verlaufen.

Wer daran zweifelt, dass es zur natürlichen Begabung eines jeden Menschen gehört, Gespräche zu kreieren, wird eine Begabung in diesem Buch wieder entdecken, und zwar auf seine persönliche, ihm individuell entsprechende Art.

Sie werden keine Schwierigkeiten mehr haben, den Unbekannten, der neben Ihnen im Flugzeug sitzt, anzusprechen - wenn Sie das wollen.

Wenn Sie in Zukunft jemandem gegenüberstehen, werden die richtigen Worte für Sie vom Himmel fallen, denn die Situation, in der einem überhaupt nichts einfällt, gibt es nicht.

Sie werden in diesem Buch aber auch lernen, mit den Gesprächsangeboten anderer umzugehen, die Führung zur rechten Zeit zu übernehmen und, last, but not least, ein Gespräch dann zu beenden, wenn Sie merken, dass der andere an Ihnen klebt und dass es nun genug ist.

Wenn Sie jetzt meinen, dass der Titel dieses Buches etwas zu bescheiden ist, denken Sie daran, was die Amerikaner überall, nicht

nur auf Partys, sondern auch im Big Business praktizieren: *Small Talk is a great thing!*

Es wird jeden für Sie einnehmen, wenn auf Small Talk große Taten folgen. Small Talk ist der geniale Start für jeden Big Deal!

Grundsätzlich: Small Talk als Ventil für Kommunikation

Haben Sie sich schon einmal überlegt, was Kommunikation wirklich bedeutet? Natürlich, Sie denken sofort an den verbalen Austausch zwischen Menschen, an Geben und Nehmen von Informationen, an gemeinsames Tun. Vorsicht: Kommunikation ist weit mehr!

Ich behaupte: Sie kommunizieren ständig! Mit sich selbst, wenn Sie vor dem Spiegel stehen, mit anderen Personen, Situationen oder Beschaffenheit, wenn Sie mit sich allein sind und über andere Personen, Situationen, Beschaffenheiten nachdenken.

Sie kommunizieren aber auch mit anderen, ohne nur ein einziges Wort zu sprechen. Dafür ein paar Beispiele:

- Sie begegnen auf dem Bürgersteig jemandem, der Ihnen entgegenkommt. Bestimmt ist es Ihnen auch schon passiert, dass Sie zur gleichen Seite ausweichen wollten wie Ihr Gegenüber. Das Spiel geht dann sofort zur anderen Seite, ein Blickkontakt und Sie kommen ungeschoren aneinander vorbei - vielleicht mit einem kleinen Lächeln.
- Im Auto: Eine nicht ganz klare Vorfahrtsituation, ein Überholvorgang, die Suche nach einer Parklücke oder das Vorbeigehenlassen von Fußgängern - auch hier wieder gibt es Kommunikation in Bruchteilen von Sekunden, obwohl Sie mit Ihrem Kommunikationspartner kein einziges Wort gewechselt haben.

- An einem Badestrand: Sie kommen und suchen sich einen Platz. Automatisch und in Sekundenschnelle gibt es Kommunikation mit denen, die ihre Lagerplätze schon aufgeschlagen haben - Sie werden sich irgendwo strategisch geschickt einen Platz dazwischen wählen. Kommunikation.
- In einem Lokal, in dem Sie mit anderen Bekannten sitzen. Plötzlich gibt es einen Blickkontakt mit einer Person ein paar Tische weiter - Sie kommunizieren mit ihr, es gibt ein plötzliches Einverständnis, obwohl Sie diese Person vorher noch nie gesehen haben (das kann besonders zwischen Mann und Frau sehr reizvoll sein ...).
- Stehempfang, Konferenzpause, Warten auf den Beginn einer Veranstaltung oder in öffentlichen Verkehrsmitteln: Grüppchen von Menschen stehen zusammen und unterhalten sich (die Körperhaltung sagt viel über den Inhalt der Gespräche ...), Sie sind entweder selbst im Gespräch oder stehen am Rande - Small Talk ist angesagt ...

Was mit diesem Beispiel deutlich werden soll: Kommunikation ist mehr als nur der Austausch des gesprochenen Wortes. Kommunikation bedeutet das blitzschnelle Erfassen und Einordnen des jeweiligen Kommunikationspartners. Bei Männern mag da der Gedanken an das ewige Spiel mit der Hackordnung eine Rolle spielen, bei Frauen der der persönlichen Attraktivität gegenüber Rivalinnen. Und bei Männern und Frauen natürlich das ewige und immer gleiche Erotik-Spiel: ob oder ob nicht, und wenn ob dann wie überhaupt ...

Und wer das nicht begreift, dem ist vielleicht durch dieses Buch oder gar nicht mehr zu helfen: Bevor überhaupt das erste Wort fällt sind diese ganzen Prozesse des Einordnens, des Stellung-Beziehens, des Positionen-Schaffens und - warum auch nicht - des Vorurteile-Pflegens erfolgt. Dann erst, wenn überhaupt, beginnt ein Gespräch, der Small Talk.

Small Talk ist deshalb so gewaltig wichtig, weil im Small Talk die vorher bezogene gedankliche, instinktive Position

- erhärtet,
- verfeinert,
- als falsch erachtet und über Bord geworfen wird.

Und selbst wenn Sie einen Menschen - vielleicht Ihren Ehepartner - schon ein Leben lang kennen: Er/sie ändert sich, Sie ändern sich ebenso. Ständig. Jetzt. Und in jeder Sekunde erfassen Sie (oder Ihr Gegenüber) Tausende neuer Informationen, kommunizieren Sie. Und weil sich eben alles ändert, können Sie nie - auch Ihrem Ehepartner gegenüber - dort im Kommunikationsprozess wieder einsetzen, wo Sie ihn verlassen haben. Die meisten vergessen das, die Ergebnisse sind Frust, Öde, Auseinanderlaufen.

Natürlich gilt das auch für Ihren Chef oder für Ihre Mitarbeiter, für Partner im Berufsleben. Jedes Gespräch - auch wenn es tiefgründig ist, wenn es Entscheidendes zu bereden gilt - beginnt mit einem Small Talk und endet mit ihm. Darauf können Sie Gift nehmen!

Small Talk ist also Ventil für jede Kommunikation. Ventil für die Einordnung, die Sie schon vor dem ersten Wort vorgenommen haben, Ventil für die Situation kurz vor dem Auseinandergehen. Im Small Talk suchen Sie und Ihr Gegenüber den Weg zurück ins Neutrale, Unverfängliche. In eine Situation, in der Sie sich genauso "unvoreingenommen" wieder finden können, wie Sie waren,

- bevor Sie Ihr Gegenüber, ohne ein Wort zu sprechen, zum ersten Mal gesehen haben,
- nach dem Austausch von Inhalten, die möglicherweise wirklich wichtige Entscheidungen für beide Gesprächspartner mit sich tragen.

Ohne die Kunst des Small Talks - und das kann ich Ihnen versichern - bleibt Kommunikation ein gewaltiges Explosiv-Potenzial, das sich

möglicherweise, weil nicht im Small Talk entschärft, gegen Sie selbst richtet! Das sollten Sie immer bedenken.

Und noch etwas: Gerade weil das so ist, werden die, die die Kunst des Small Talks nicht beherrschen, beziehungsweise ihn gar nicht erst aufgreifen, von den anderen instinktiv richtig als "gefährliche" Mitmenschen betrachtet. Das sollten Sie stets bedenken, wenn Sie an einem Small Talk nicht teilnehmen oder seine Kunst nicht beherrschen.

Warum? Weil der Gesprächspartner keine Möglichkeit hat, seine Position Ihnen gegenüber im Small Talk zu ventilieren (siehe oben: Small Talk als "Ventil" für Kommunikation). Er weiß nicht, was er von Ihnen wirklich zu halten hat, er weiß nicht, ob sein instinktiv über Sie getroffenes Urteil zutrifft oder nicht - und das macht ihn unsicher. Und wie reagiert ein Mensch in Unsicherheit? Im Zweifel eher abwehrend bis aggressiv.

Missverständnisse - die so viel Unheil anrichten können - sind, und das ist wieder eine Behauptung von mir, nur im Small Talk für beide Seiten annehmbar zu lösen. Jede noch so tief greifende Diskussion schafft das nicht, was der Small Talk ermöglicht: Brückenbau zu Unverfänglichkeit, zum gegliückten Ein- oder Ausstieg in die Kommunikation mit dem Gegenüber.

Ein letztes Beispiel: Auf einer Party gibt es einen Außenseiter. Er steht am Rande, kommt nicht ins Gespräch, will wohl gar nicht mit den anderen ins Gespräch kommen, fühlt sich fehl am Platze. Was automatisch passiert: Alle anderen, die in Grüppchen im Gespräch sind, empfinden diesen Außenseiter als Störer und schließen sich ihm gegenüber nur noch enger zusammen. Bis dann - so ist es wenigstens guter Brauch - die Gastgeberin sich um den Single kümmert, ihn mit anderen Gruppen bekannt macht, ihn ins Gespräch bringt. Das verlangt die Etikette, die Gastgeberin muss dem Outsider eine Brücke bauen, das ist in diesem Falle ihre Pflicht. (Nicht ganz richtig - nicht nur, meine ich.)

Indem Sie den Outsider in die Gesprächsgruppen integriert, beseitigt sie auch für alle anderen einen Störenfried. Beobachten Sie das selbst einmal: Auch Ihr Small Talk verläuft lockerer und ungezwungener, sobald so ein Outsider nicht mehr sichtbar als Outsider im Raum ist, sondern in eine der vielen Gruppen integriert wurde ...

Die Moral von der Geschichte: Vermeiden Sie selbst diese Outsider-Rolle, kommen Sie schnell mit anderen ins Gespräch, bewegen Sie sich wie ein Fisch im Wasser im unergründlichen Dschungel der Kommunikation, werden Sie Master of Small Talk. Nutzen Sie die Chance, die Ihnen der Small Talk bietet. Wie? Das lesen Sie auf den folgenden Seiten in diesem Buch.

Kapitel 1

Ins Gespräch kommen

Auf jeder Konferenz, auf jedem Meeting, auf jedem Empfang, auf jeder Präsentation gibt es grundsätzlich drei Typen:

- Zuerst sind da die netten Gelandweilten. Sie sind für jedes Kommunikationsangebot dankbar und sind leicht in Schwung zu bringen.
- Dann die neutral cool Gelandweilten. Nicht ganz nett, aber eigentlich auch nicht ganz un-nett. Nach Überwindung des Trägheitsmoments werden sie ausgesprochen nett.
- Drittens und zuletzt stehen da auch immer noch die mehr oder weniger boshaften Gelandweilten herum. Sie lieben es, sich auf Kosten anderer zu langweilen, und haben eine boshafte Lust daran, destruktive Stimmung zu verbreiten. Für diese Typen braucht man schon etwas Pfeffer. Man schlägt sie am elegantesten mit ihren eigenen Waffen.

Und jetzt geht's los: Sie kommen in einen Raum, wo bereits eine muntere Unterhaltung von verschiedenen Gesprächsgrüppchen im Gange ist. Sie kommen neu dazu und orientieren sich. Sie kennen niemanden. Was tun? Gehen Sie einfach zu der Gruppe, die Ihnen am offensten erscheint - Sie erkennen das an der Körperhaltung. Wenn Sie den Raum betreten, werden Sie sofort gemustert und "überprüft". Zig Augenpaare richten sich auf Sie, blitzschnell, wenden sich wieder ab. Sie werden aus den Augenwinkeln taxiert: Kennt Sie jemand? Kennt Sie niemand? Was ist das für einer? Möglicherweise schließen sich dann einige Gesprächsgruppen enger zusammen, andere öffnen sich vielleicht.

Nun liegt es an Ihnen: Hören Sie auf Ihre innere Stimme und gehen Sie auf diese Gruppe zu, bei der Ihnen Ihre innere Stimme das beste oder - im negativen Falle - das am wenigsten schlechte Gefühl vermittelt und stellen Sie sich einfach dazu. Sie werden feststellen: Der Kreis öffnet sich ein wenig in Ihre Richtung. Das ist Ihre Chance. Stellen Sie sich dazu und hören Sie erst einmal zu ...

In dem ersten Kapitel geht es darum, wie Sie sich Ihren Gesprächspartner erobern. Bei all den vorgeschlagenen Small-Talk-Ideen wird davon ausgegangen, dass Sie mit dem Gesprächspartner noch nicht im Gespräch sind. Sie befinden sich vielleicht in der Situation, dass Sie nicht genau wissen, wie Sie den anderen Gesprächspartner ansprechen möchten. Hier kommt eine Hand voll Ideen.

Achtung: Um diese Ideen umzusetzen, brauchen Sie sicher ein wenig Mut, dazu müssen Sie sich in einen oder anderen Fall überwinden. Und möglicherweise bringen Sie im richtigen Zeitpunkt genau die falsche Small-Talk-Idee. Aber das müssen Sie entscheiden. Jedoch: Wer nicht wagt, der nicht gewinnt!

Aber nun geht's los!

1.

Direkt Talk: Heute Morgen in der FAZ

Bevor Sie zu einem Empfang, einem Business Meeting etc. gehen, studieren Sie die aktuellen Zeitungen und informieren Sie sich über die Themen, von denen Sie wissen, dass sie auch auf der vor Ihnen liegen

den Veranstaltung gefragt sein werden. Trennen Sie das Wichtige vom Unwichtigen und prüfen Sie für sich, welches aktuelle Thema für Sie welche Relevanz hat. Suchen Sie nach Aspekten, die Sie direkt

betreffen und rollen Sie für sich das Thema von diesen Aspekten her auf - nur so können Sie wirklich engagiert und lebendig ins Gespräch kommen.

Nachdem Sie so Ihren aktuellen Standpunkt geklärt haben, versuchen Sie jetzt, in die Schuhe Ihrer zu erwartenden Gesprächspartner zu schlüpfen. Überlegen Sie, durch welche Aspekte diese besonders berührt werden könnten. Nur so können Sie ein wirklich flexibles, für andere offenes Gespräch führen.

Wenn Sie jetzt auch in den Schuhen eines oder einiger der zu erwartenden Gesprächspartner gehen können, testen Sie sich in der folgenden Übung.

Übung:

Sie haben sich in der oben beschriebenen Weise vorbereitet. Machen Sie jetzt die Generalprobe vor dem Spiegel und denken Sie daran, dass Generalproben immer schwieriger sind als Premieren.

2.

Direkt Talk: Gestatten ... ?

Es ist eine absolut absurde Angewohnheit, jede Vorstellung mit dem Wort "gestatten ..." zu beginnen, denn schließlich brauchen Sie wohl wirklich bei niemandem um Existenzberechtigung nachzusuchen. Auch die Floskel "gestatten Sie, dass ich mich vorstelle ..." ist ziemlich absurd und gehört in die Gesellschaft eines anderen Jahrhunderts - aber wir haben uns so an diese Form gewöhnt, dass wir auf die Antwort schon gar nicht mehr warten, und es gibt wohl auch

kaum einen, der es Ihnen nicht gestatten würde, sich vorzustellen. Also, stellen Sie sich ruhig vor, der zu sein, der Sie sein möchten und machen Sie etwas daraus. Es ist Ihnen gestattet!

Am besten stellen Sie sich mit Vor- und Nachnamen vor. Vielleicht auch gleich zweimal, um die Merkfähigkeit zu steigern.

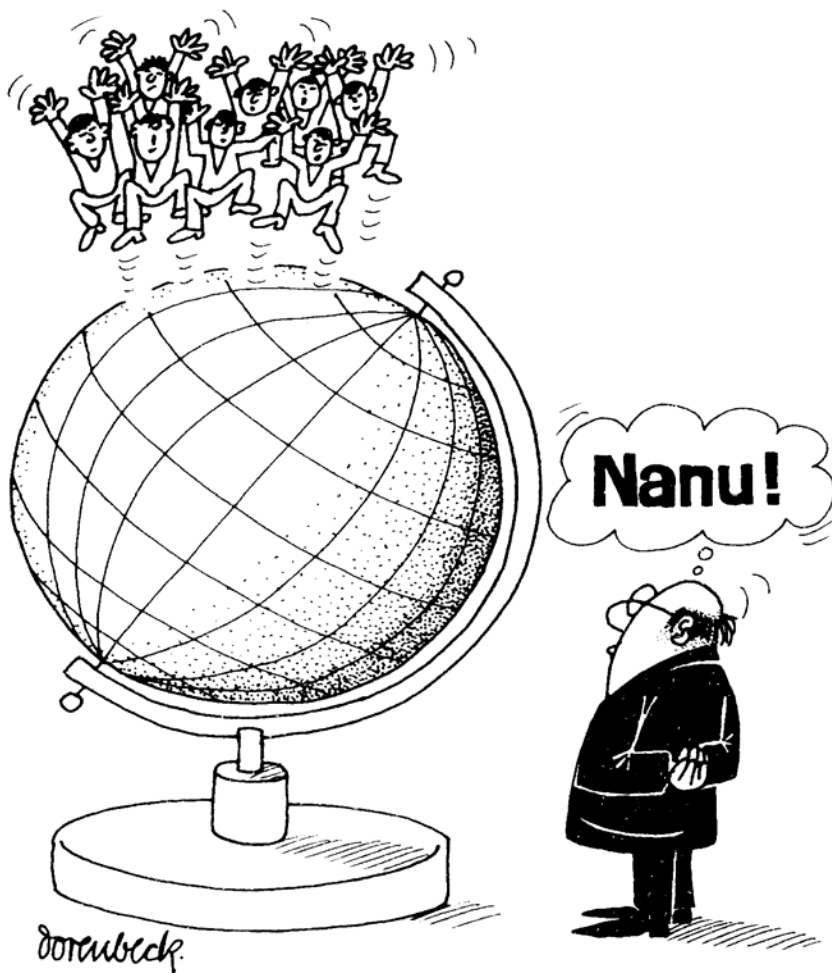
Zweimal den Vornamen zu nennen, ist rein technisch gut, weil am Anfang meist nicht die richtige Hörintensität eingestellt ist und man dann den Namen überhören kann. Ein anderer Aspekt ist der, dass der Vorname aus einem allgemeinen Müller einen persönlichen Müller macht. Vornamen sind individuell und die meisten haben ja auch einen netten Vornamen.

Natürlich ist es nicht nur wichtig, dass die anderen sich Ihren Namen merken - fast genauso wichtig ist es, dass Sie sich auch die Namen der anderen merken. Hierzu gibt es verschiedene Memory-Techniken. Wählen Sie aus den folgenden Beispielen die für Sie am besten geeignete aus oder entwickeln Sie eine individuelle Memory-Strategie.

- Fragen Sie nach der Visitenkarte.
- Fragen Sie nach der Telefonnummer und schreiben Sie sich dabei den Namen einfach auf.
- Finden Sie eine Assoziationsbrücke. Koppeln Sie dabei die verschiedenen Merkmale der neuen Person an Leute, die Sie bereits gut kennen.
- Fragen Sie nach der Schreibweise des Namens und koppeln Sie dabei die Person an den Namen mit den besonderen Buchstaben.

Übung:

Denken Sie zurück an Ihre letzte Konferenz, an Ihr letztes Business Meeting, Ihre letzte Party: Lassen Sie die Menschen, die Sie dort getroffen haben, auf Ihrem inneren Bildschirm erscheinen und erinnern Sie sich an ihre Namen. Versuchen Sie herauszubekommen mit welcher Strategie Sie sich all die Namen gemerkt haben. Versuchen Sie sich diese Strategie klarzumachen - vielleicht lässt sich noch etwas verbessern - und setzen Sie diese Strategie in Zukunft erfolgreich ein.



Suchen oder erfinden Sie eine total irrwitzige Story, die in sich aber so logisch und stimmig ist, dass niemand an der Pointe vorbeikommen kann. Beispiel: Wenn alle Chinesen gleichzeitig aus einem Meter Höhe auf die Erde springen, wird die amerikanische Westküste von einem Erdbeben erschüttert, das der Stärke 4 entspricht. Wollten sich die Amerikaner dafür revanchieren, müssten alle gleichzeitig aus 20 Meter Höhe springen.

3.

Direkt Talk: Das erste Mal hier?

Der einfachste und selbstverständlichste Einstieg in den Small Talk ist der über das Wetter oder über den Weg, die Schwierigkeiten oder die Erlebnisse der Anreise.

Wenn Sie irgendwo zum ersten Mal sind, sollten Sie die Tatsache dieser Premiere unbedingt für einen Small Talk nutzen. Wenn Sie schon öfter dabei waren und jemand Unbekannten treffen, fragen Sie ihn doch, ob er das erste Mal hier ist, und erzählen Sie ihm, wie Sie das erste Mal hierher gekommen sind. Sie dürfen dabei ruhig etwas naiv erscheinen. Unbefangenheit steckt an und öffnet Herzen. Wie man in den Wald ruft, schallt es heraus. Das zeigt auch die folgende sehr alte Geschichte:

Es geschah eines Tages, dass Aesop, der große Meister des Geschichtenerzählens, Athen verließ. Er traf einen Mann, der von Argos kam. Sie unterhielten sich. Der Mann von Argos fragte Aesop: "Du kommst von Athen. Erzähl mir bitte etwas über die Menschen in Athen: Was für Menschen sind sie? Wie sind sie?" Aesop bat den Mann: "Erzähl du mir erst, wie die Menschen in Argos sind." Der Mann erwiderte: "Sehr widerwärtig, ekelhaft, gewaltdtätig, auf Streit aus." Und alle diese Qualitäten zeigten sich auf dem Gesicht des Mannes. Aesop sagte: "Es tut mir leid. Du wirst entdecken, dass die Menschen in Athen nicht anders sind."

Später traf er einen anderen Mann, der auch von Argos war, und er stellte die gleiche Frage: "Du kommst von Athen, und du hast dein ganzes Leben dort verbracht - was für Menschen sind sie? Wie sind sie?" Und Aesop bat wieder: "Erzähl du mir erst, wie die Menschen in Argos sind." Und der Mann wurde vom Heimweh entflammt ... eine liebevolle Erinnerung an die Menschen von Argos! Sein Gesicht glänzte und er sagte: "Sehr entgegenkommend, freundlich, lieb und

gute Nachbarn." Aesop sagte: "Ich freue mich dir mitteilen zu können, dass du in Athen genau die gleichen Menschen finden wirst."

Trick und Moral erkannt? Also dann: Was Sie in die Kommunikation hineingeben, bekommen Sie immer wieder zurück. Deshalb ist ein offener und herzlicher Mensch ohne jeden Zweifel der geborene Small Talker.

4.

Direkt Talk: Präzise, bitte schön!

Oft kommt es vor, dass Sie eine Geschichte hören, unter der Sie sich nichts Genaues vorstellen können. Vielleicht erzählt jemand gerade zum x-ten Male seine Standardgeschichte und merkt gar nicht, wie abgeschliffen und abgenutzt seine Beschreibung einer im Ursprung einmal spannenden und aufregenden Situation durch das viele Erzählen geworden ist. Alle hören desinteressiert, nur mit einem halben Ohr hin. Jeder denkt schon an die eigene Standardgeschichte, die er - genauso verschlissen und fade - gleich zum Besten geben wird. Wenn das so weitergeht, wird am Schluss für jeden die Wiederholung der Erfahrung: "Man hat sich heute aber auch wirklich nichts mehr zu sagen", das Fazit dieses Abends sein.

Ein erfahrener Small Talker kann die Situation retten und den abgegriffenen Standardgeschichten wieder einen ursprünglichen Pep geben, indem er präzisierende Fragen stellt.

Bei Larifari-Vergleichen, wie zum Beispiel: "Es war ein vergleichsweise großer Tiger, der da vor mir stand", fragt er: "Groß? - Im Vergleich wozu, im Vergleich zu wem?"

Bei generellen Behauptungen wie zum Beispiel: "Das mussten sie alle immer wieder tun", fragt er: "Wirklich alle, immer und immer wieder?"

Bei pauschalen Behauptungen wie: "Das muss man einfach gesehen haben!", fragt er einfach mal: "Was wäre, wenn nicht?"

Auch die Fragen: "Wie genau ist es denn nun passiert?", oder "Wer genau hat es denn getan?" helfen dabei, Darstellungen lebendiger, spannender und plastischer zu machen.

Die Fragen:

- Im Vergleich wozu?
- Wirklich immer, jedes Mal?
- Was wäre, wenn ... ?
- Wie genau?
- Wer genau?

helfen Ihnen beim Zuhören und Ihren Gesprächspartnern beim Erzählen. Oft ist es sogar so, dass durch diese Fragen plötzlich völlig neue Geschichten entstehen.

5.

Direkt Talk: Trendfragen - go, go, go!

Trendfragen fragen nach dem "was wäre, wenn", "was war". Greifen Sie eine Idee auf, irgendeinen Gesprächsfetzen, packen Sie ihn in die Zeitmaschine und fragen Sie vorwärts oder rückwärts nach dem, was künftig sein wird oder danach, wie es denn früher war. Welcher Trend hat sich da entwickelt, was wird sich da entwickeln? Fragen Sie nach den Trends!

Fragen Sie zum Beispiel nach dem Trend, der durch die Einführung des Euro am Kapitalmarkt entstanden ist. Fragen Sie danach, wie

lange dieser Trend wohl noch anhalten wird, wodurch er sich verstärkt, was ihn abschwächt ...

Fragen Sie nach dem Trend der steigenden Gesundheitskosten, fragen Sie danach, wie jetzt die Kosten verteilt werden können und wie dies wiederum einen Trend der weiter zunehmenden Selbstverantwortung des Patienten auslöst ...

Oder stellen Sie irgendeine Behauptung auf. Leiten Sie ein mit: "Nehmen wir mal an ...", oder benutzen Sie die Formulierung: "Die Statistik zeigt ..."

Haben Sie dabei keine Angst vor Absurditäten. Sie beleben das Gespräch mit dem gewissen Etwas. Sie bringen neue kreative Perspektiven in Gespräche, die, in den gewohnten Gleisen festgefahren, sich immer um das Gleiche drehen. Durch Trendfragen bringen Sie Ihre persönliche Note, neue, überraschende Perspektiven und Lockerheit in jedes Gespräch.

6. Direkt Talk: Mein Onkel

Wenn Sie etwas sagen wollen, von dem Sie nicht ganz sicher sind, dass es passt und ankommt, verpacken Sie es in eine Autorität. Sagen Sie,

- mein Onkel,
- mein Intensiv-Sozialpartner,
- mein ehemaliger Professor,
- mein ehemaliger Dozent,
- mein Psychiater,

- einer meiner bemerkenswertesten Mitarbeiter,

sagt und tut immer das und das ...

Achten Sie darauf, dass die Person, die Sie auswählen, die etwas gesagt hat, positiv besetzt ist, und wie man in der Werbesprache sagt, ein Testimonial für den Gesprächspartner bilden könnte. Ihr Onkel wäre also ganz gut geeignet für die meisten Zwecke: Er ist ein entfernter Verwandter, keiner muss ihn kennen, Sie sind von ihm nicht so abhängig wie von Vater, Mutter, Ehefrau - das lässt ihn als Autorität glaubwürdiger erscheinen.

7.

Direkt Talk: Sie erinnern mich ...

Sie schauen sich Ihren Gesprächspartner an und finden Details, die Sie an andere Menschen oder Situationen erinnern. Der Mund, der Blick, der Gang, das Lachen bringt Sie auf die Spur einer Geschichte oder einer Bemerkung, die Sie zum Gesprächsfluss machen können.

Vielleicht erinnert Sie die Art, wie Ihr Gesprächspartner sich bewegt, an einen guten Freund, den Sie gerne wieder treffen würden, vielleicht erinnert Sie das verschmitzte Lachen an eine Dame, die unlängst einen hervorragenden Marketing-Vortrag gehalten hat, vielleicht erinnern Sie die Züge des Gesichtes des Gesprächspartner an Ihren Bruder, den Sie sehr schätzen, etc., etc., etc.

Haben Sie Mut und sprechen Sie den anderen an: "Sie erinnern mich ..." Der Gesprächseinstieg: "Sie erinnern mich ..." signalisiert Vertrautheit. Er ist viel sensibler als das plumpe "Wo haben wir uns denn schon einmal gesehen?" Das funktioniert nämlich nur, wenn Sie nachweisen können, sich wirklich schon einmal gesehen zu haben.

"Sie erinnern mich ..." gibt Ihnen die Gelegenheit, etwas über sich oder einen Ihnen nahe stehenden Menschen zu erzählen und dem Gegenüber so, auf eine einfache aber nachdrückliche Weise zu vermitteln, dass er Ihnen sympathisch ist.

Schauen Sie sich den anderen Menschen genau an, schauen Sie auf ein Detail, das Sie an jemanden erinnert. Vielleicht ist es der Mund, der Blick, der Gang, das Lachen ... Schauen Sie darauf und sagen Sie vielleicht erst einmal etwas schüchtern - Schüchternheit ist nämlich sympathisch - "Sie erinnern mich ..."

8.

Direkt Talk: Wer fragt, der führt!

Nun sind Sie mitten im Gespräch, aber langsam geht Ihren Partnern der Stoff aus. Natürlich könnten Sie das Gespräch alleine bestreiten und einen Vortrag halten oder als Alleinunterhalter ein paar Witze erzählen - aber ein gutes Gespräch ist immer ein Dialog. Was tun?

Führen Sie dem Gespräch neue Impulse zu, indem Sie, an die Beiträge Ihrer Partner anknüpfend, Fragen stellen. Fragen beleben jedes Gespräch. Indem Sie Fragen stellen, führen Sie das Gespräch zu den Bereichen, an denen Sie Interesse haben und in denen Sie sich auskennen. Durch die richtigen Fragen können Sie auch die für Sie richtigen Antworten vorprogrammieren.

Aber stellen Sie nie Fragen, auf die man mit Ja oder Nein antworten kann! Denn das hilft nicht weiter. Stellen Sie immer Fragen, die so offen sind, dass Ihr Partner seine Meinung wirklich formulieren muss. Fragen Sie zum Beispiel "Warum ist das so ... ? Oder "Wie lange, glauben Sie, wird das wohl gut gehen?" Die Antworten, die Sie so

bekommen, können Sie erneut hinterfragen. Einem guten Frager geht niemals der Gesprächsstoff aus.

Übung:

Formulieren Sie zu einem Thema Ihrer Wahl zehn Fragen. Formulieren Sie diese Fragen schriftlich.

9.

Direkt Talk: Damals, 1953 ...

Das Leben ist viel zu ernst, und die Gespräche sind genauso ernst wie die Gesichter. Das Gespräch schleppt sich mühsam dahin; dabei gibt es Gesprächsstoff in Hülle und Fülle - wenn man doch nur hier, aus dieser Situation heraus, einen Anknüpfungspunkt finden könnte. Egal, ob locker, elegant oder mit der Brechstange. Wenn man sich erst einmal gut unterhält, ist der Anfang bald vergessen.

Versuchen Sie es auf die Yuppie-Art. Behaupten Sie: "Die Männer hier sehen alle wie Schwarzenegger aus. Mit dem hab' ich 1962 mal ein Jahr zusammen im Sandkasten gegessen. Da war er noch ganz anders als in seinem letzten Film ... Ein toller Film übrigens, wenn man von der Brutalität absieht ..."

Vielleicht versuchen Sie es auch "Camping alternativ":

"Heute vor einem Jahr ist mir in 'nem Zelt an der Nordsee eine Idee gekommen, von der ich jemanden wie Ihnen immer schon erzählen wollte ..."

Oder wie wäre es mit einem professoral-historisierend-nostalgischen Fact-dropping: "Vor fast fünfzig Jahren, damals im Jahr 1953, genau an dem Tag, als die englische Königin gekrönt wurde, feierte ich

meinen zehnten Geburtstag. Seitdem sind nun schon wieder fast fünfzig Jahre vergangen und die Engländer verharren - trotz der Beatles und der Rolling Stones - zumindest psychologisch immer noch in ihrer ‚splendid isolation‘ - haben Sie eigentlich diesen James-Bond-Film neulich im Fernsehen gesehen - 007, der Agent ihrer Majestät, der Mann mit der Lizenz zum Töten - aber Sean Connery ist ja ein viel besserer Schauspieler als dieser Roger Moore, das kann man im Namen der Rose sehen, stellen Sie sich diesen Film mal mit Roger Moore vor - unmöglich!"

Es ist klar, nicht jeder - vielleicht auch keiner - dieser Auftritte wird zu Ihrem persönlichen Stil passen. Aber daraus können Sie Ihren eigenen Stil entwickeln.

Übung:

Entwickeln Sie - schriftlich - fünf Short Storys mit jeweils höchstens fünf Sätzen, die an historische Termine anknüpfen und Bezüge zur Gegenwart haben.

10.

Direkt Talk: Kleider machen Leute

Gehen Sie davon aus, dass so gut wie jeder versucht, durch seine Kleidung das darzustellen, was er gerne sein oder werden möchte. Wenn es Ihnen (mit einiger Sensibilität) gelingt, einem Gesprächspartner ein Kompliment zu seiner Kleidung zu machen, haben Sie meist schon ins Schwarze getroffen. Bei Damen ist die Erfolgsanzeige in Form einer positiven Reaktion meist offensichtlicher als bei Herren - aber heute bekennen sich ja wesentlich mehr Männer zu ihrer äußeren Erscheinung als vielleicht noch vor einer Generation.

Sehen Sie sich die Kleidung Ihrer Zielperson an. Sehen Sie auf den Anzug, auf die Krawatte. Schenken Sie Ihrem Gegenüber einen Moment Ihrer wachen Aufmerksamkeit und formulieren Sie dann das Kompliment, das Ihnen der Augenschein empfiehlt. Vielleicht ist es das legerere Jackett, vielleicht der besondere Krawattenknoten, vielleicht die markante Brille.

Tipp:

Achten Sie darauf, nicht zu lange über die Kleidung zu reden. Sie könnten in den Verdacht der Oberflächlichkeit kommen. Gehen Sie nach den ersten "oberflächlichen" Komplimenten langsam aber bewusst auf tiefere Schichten zu.

Übung:

Stellen Sie sich vor den Spiegel und machen Sie sich selbst ein paar Komplimente zu Ihrer Kleidung. Achten Sie dabei auf Ihren Gesichtsausdruck. Wenn Sie sich selber freundlich und entspannt Komplimente machen können, gelingt es Ihnen auch bei anderen.

11.

Direkt Talk: Auf der richtigen Denkstruktur surfen

Denkstrukturen, also unsere inneren Bilder der Vergangenheit, oder die Erfahrung vergangener Zeiten bestimmen, wie wir wahrnehmen. Zum Beispiel ist ein Glas halb voll oder halb leer. Sie haben entweder Durst oder noch eine Menge zu trinken. Es hängt von Ihren elementaren Konditionierungen ab.

Denkstrukturen bestimmen, wie wir in der Zukunft und Gegenwart denken, programmiert aus der Vergangenheit.

Denkstrukturen entscheiden darüber, wie wir Probleme anpacken - ob wir das Problem zum Beispiel definieren oder das Problem lösen.

Die Auflistung verschiedener Denkstrukturen ließe sich noch weiter fortsetzen, aber darauf kommt es jetzt nicht an. Vielmehr ist es wichtig zu wissen, dass Denkstrukturen bei unseren Gesprächspartnern beobachtet und in der Kommunikation, also im Gespräch "gespiegelt" werden können. Nach einiger Übung ist es möglich, in den bei einem Gesprächspartner beobachteten Denkstrukturen zu denken und dann mit ihm auf der gleichen Wellenlänge zu kommunizieren. Denken Sie dabei an die erste Geschichte in diesem Buch, an die Geschichte von Aesop, dem großen Erzähler aus Athen ...

Wer sehr positiv spricht, entsprechende Worte formuliert, dem sollten Sie keine negative problemorientierte Sichtweise entgegenhalten, Sie würden eben nicht in seine Denkmuster treffen. Sie würden nicht seine Wellenlänge erreichen. Wer ein Gespräch in der Zukunft führt, Ideen entwickelt, dem sollten Sie nicht mit Erklärungen aus der Vergangenheit kommen, Sie treffen dann eben nicht sein Denkmuster, zumindest in diesem Moment. Die Konsequenz wird die fehlende Wellenlänge sein, Missverständnisse kommen auf, die wiederum müssen ausgeräumt werden, kurz: die Ebene des unverfänglichen Small Talk ist verlassen. Oder das Gespräch läuft vorher schon leer und bricht ab.



Ihr Gegenüber hat sich die Krawatte falsch gebunden. Was daran ist Ihr Problem? Warum wollen Sie darunter leiden? Übersehen Sie es einfach, fühlen Sie sich frei von den Fehlern anderer Leute!

Übung:

Welche Denkmuster hat eigentlich Ihr Chef?

Welche Denkmuster hat Ihr Intensiv-Sozialpartner?

Welche Denkmuster haben die Menschen, die für Sie extrem wichtig sind?

Unterscheiden Sie nach drei Aspekten:

- positiv – negativ
- zukunftsorientiert – vergangenheitsorientiert
- problemorientiert - lösungsorientiert

Finden Sie heraus, in welchem Denkmuster sich diese Menschen in den Gesprächen sehr häufig befinden, wenn Sie mit Ihnen argumentieren und gehen Sie in deren Wellenlänge. Dies dürfte eine gute Vorbereitung sein, um die Erkenntnisse der Denkstruktur für eine Gesprächsanbahnung zu nutzen.

12.

Direkt Talk: Petri- und Waidmanns Heil

Hobbys sind Steckenpferde, auf denen man gemeinsam reiten kann. Gott sei Dank kommt es dabei nicht unbedingt darauf an, dass sowohl der eine als auch der andere Reiter das gleiche Pferd hat. Mit geschickten Fragen können Sie jederzeit zustiegen, denn fast jeder fühlt sich geschmeichelt, wenn man seinem Hobby Interesse entgegenbringt.

genbringt - und so gibt es eigentlich nur noch die Frage, wie man die Frage nach dem Hobby richtig stellt. Auch das ist kein Problem, wenn Sie zuerst einmal (kurz und nicht zu ausladend) von Ihrem Hobby erzählen, um dann mit ganz natürlichem Interesse nach dem Hobby des Gesprächspartners zu fragen. Ganz einfach: "Welches Hobbys haben Sie besonders? Welches Hobby üben Sie zur Zeit aktiv aus?"

Oder, noch eleganter: Was tun Sie eigentlich für sich, wenn Ihnen Beruf und Familie Zeit dafür lassen? - Da klingt echtes Mitgefühl für den tüchtigen und leistungsstarken Gesprächspartner an, da wird echtes Interesse an seinem persönlichen Wohlergehen signalisiert. Ergebnis: Sie machen sofort zehn Punkte!

Übung:

Sehen Sie sich um und raten Sie aufgrund Ihrer Beobachtungen, wer welches Hobby hat. Verwickeln Sie die beobachteten Personen in ein Gespräch und testen Sie, ob Ihre Prognose richtig war.

13.

Direkt Talk: Mut zum Mega-in

In Sydney wurde ein Mann ins Krankenhaus eingeliefert. Er hatte sich einen neuen Bumerang gekauft und den alten unvorsichtigerweise weggeworfen.

Was heute noch out ist, kann morgen schon wieder in sein und umgekehrt. Das zeigt immer die jeweilig jüngste Geschichte. Die oder der Einzige, der oder die immer im Mittelpunkt stehen werden, sind Sie! Mega-in (oder so mega-out, dass es schon wieder in ist) können nur Sie sein. Denn schließlich gibt es niemand anderen, durch dessen

Augen Sie die Welt betrachten können. Also: Mut zu Geschichten, die aus dem Rahmen fallen.

Natürlich können Sie sich hin und wieder der aktuellen In-/out-Brille bedienen und sich ein wenig mit ihr kostümieren. Lassen Sie sich durch die In-/out-Kolumnen der In-Journale ruhig etwas anregen. Reden Sie zum Beispiel über die Quoten-Frau und sagen Sie dann zum Beispiel:

"Ich mag es, wenn Frauen sich in Politik und Wirtschaft mehr und mehr durchsetzen."

In dem Moment, in dem Sie dieses Statement durch die folgende Frage beleben, machen Sie den Schritt zum Mega-in! Fragen Sie einfach:

"Was meinen Sie, werden die Frauen dadurch männlicher - oder werden Politik und Wirtschaft jetzt weiblicher?"

Diese Frage hat es so mega in sich, dass Sie einen ganzen Abend - jenseits von in und out - darüber reden können.

Übung:

Lesen Sie die In-/out-Kolumnen der In Journale und behaupten Sie, immer unter dem Einsatz Ihrer wohldosierten Persönlichkeit, das Gegenteil.

Tipp:

Sie können viel Zeit und Geld sparen, wenn Sie unabhängig von allen anderen einfach für sich behaupten, x wäre in! Finden Sie am Anfang der Woche fünf x-in's und fünf x-out's und präsentieren Sie diese Ihren Freunden, Ihren Kollegen, Ihrem Chef, Ihrem Mann oder Ihrer Frau.

14.

Direkt Talk: Nasdrovje

Trinksprüche sind wie Visitenkarten - dabei gibt es den 08/15-Trinkspruch für jede Gelegenheit und jedermann, den Trinkspruch mit persönlicher Note und den individuell auf Situation und Gesprächspartner zugeschnittenen Trinkspruch.

Die folgenden Trinksprüche sollten Sie einfach als Anregung dafür nehmen, was alles möglich ist. Entscheidend für Sie bleibt, dass Ihr Trinkspruchrepertoire zu Ihnen passt und dass Sie sich wohl mit ihm fühlen:

Wenn ich tausend Söhne hätte, der erste menschliche Grundsatz, den ich sie lehren wollte, sollte sein, dünnen Getränken abzuschwören und sich dem Sekt zu ergeben. (Fallstaff)

Shakespeare

Beim Weißwein denkt man an Dummheiten. Beim Rotwein spricht man Dummheiten. Beim Sekt macht man Dummheiten.

Henri Vidal

Erst trinkt der Mensch Sake, dann trinkt die Sake Sake, und schließlich trinkt die Sake den Menschen. Genießt im edlen Gerstensaft des Weines Geist, des Brotes Kraft!

Hogarten

Ist das Bier im Manne, ist der Verstand in der Kanne.

Auf grünen Bergen wird geboren der Gott, der uns den Himmel bringt.

Novalis

Der Wein ist unter den Getränken das nützlichste, unter den Arzneien das schmackhafteste, unter den Nahrungsmitteln das angenehmste.

Plutarch

Alles Geld der Welt ist nicht so viel wert wie zur rechten Stunde ein
Becher besten Weines.

Der Wein erfreut des Menschen Herz. (Götz von Berlichingen)

Goethe

Solang man trinken kann, lässt sich's noch glücklich sein. (Söller)

Goethe

Essen ist ein Bedürfnis des Magens, Trinken ein Bedürfnis des Geistes.

Claude Tillier

Der liebste Buhle, den ich han, der liegt beim Wirt im Keller. Er hat
ein hölzern Röcklein an und heißt der Muskateller.

Johann Fischart

Trink ihn aus, den Trank der Labe, und vergiss den großen Schmerz!
Balsam fürs zeriss'ne Herz, wundervoll ist Bacchus' Gabe.

Schiller

Der Wein ist die Milch der Alten.

Rotwein ist für alte Knaben eine von den besten Gaben.

W. Busch

Wer da trinket guten Wein, dem schauet Gott ins Herz hinein.

Was für Redner sind wir nicht, wenn der Rheinwein aus uns spricht.

Lessing

Regen lässt das Gras wachsen, Wein das Gespräch.

Wo man trinkt, da wird auch gesprochen.

Der Betrunkene sagt, was der Nüchterne denkt.

Wo Bacchus das Feuer schürt, sitzt Frau Venus am Ofen.

Wenn man nicht trinken kann, soll man nicht lieben. Doch sollt ihr
Trinker euch nicht besser dünken: Wenn man nicht lieben kann, soll
man nicht trinken.

Goethe

Du siehst mit diesem Trank im Leibe bald Helenen in jedem. Weibe.
(Mephistopheles)

Goethe

Wer niemals einen Rausch gehabt, der ist kein braver Mann.

Joachim Perinet

Man ist nur Herr, sich den ersten Becher zu versagen, nicht den zweiten.

Börne

Der ist nicht wert des Weines, der ihn wie Wasser trinkt.

Bodenstedt

Tipp:

Fast aus jedem Sinnspruch wird ein guter Trinkspruch, wenn man zu ihm das Glas erhebt und zumindest in Gedanken ein einfaches Prost anhängt:

Man soll die Welt so nehmen, wie sie ist, aber nicht so lassen - Prost! Wer wagt, gewinnt - Prost! Phantasie ist bedeutender als Wissen ... Das Leben ist viel zu kurz, um ein langes Gesicht zu ziehen ... Wer Schmetterlinge lachen hört, der weiß auch, wie Wolken schmecken ...

Wenn bei uns alles so bleiben soll, wie es ist, muss sich vieles ändern ...

Je planmäßiger wir vorgehen, desto wirksamer trifft uns der Zufall ...

Die Vergangenheit bewältigt man dadurch, dass man die Zukunft besser macht ...

Lächeln ist die eleganteste Art, dem Gegner die Zähne zu zeigen ...

Übung:

Sammeln Sie "Zitate, die das Leben schreibt" und machen Sie Ihre persönlichen Trinksprüche daraus.

15.

Direkt Talk: Standardwitz Nr. 1036

Wer gerne Witze erzählt, sollte immer darauf achten, dass er sie kurz und prägnant erzählt. Witze mit allzu langem Bart sollten vermieden werden. Der zweite Witz sollte immer besser als der erste, der dritte besser als der zweite, der vierte besser als der dritte sein usw.

Tipp:

Machen Sie es wie die Witze-Profis: Haben Sie auf einem kleinen Zettel zirka 30 bis 50 gute unvergängliche Witze parat. Diese können Sie dann je nach Situation ziehen, vielleicht unbemerkt, und so dann brillieren.

16.

Direkt Talk: Das Glasperlenspiel

Sie hören einen Satz, in dem ein Wort einen besonderen Reiz auf Sie ausübt. Knüpfen Sie an dieses Wort an. Assoziieren Sie frei. Entwi-

ckeln Sie dieses Wort und vor allem das, was Sie an diesem Wort fasziniert hat, weiter.

Wenn jemand etwas über Astrologie und das Sternbild des Löwen erzählt, ist vielleicht die Löwenjagd in Kenia Ihr Thema. Daraus entwickelt sich dann ein Gespräch über das Sozialverhalten der Löwenweibchen gegenüber den Männchen, und schon sind Sie vielleicht bei der Wiedereinführung des Matriarchats - Sie sehen, mit etwas Phantasie ist es immer einfach, aus vorhandenen Themen neue zu kreieren.

Ergebnis: Entweder haken der/die Gesprächspartner bei einem Thema ein - Sie haben gewonnen! Oder sie können nicht mehr folgen, weil sie von Ihrer dynamischen Phantasie und Ihren gewaltigen und kühnen Gedankensprüngen völlig verwirrt und verunsichert sind. Also Vorsicht! Sollten Sie den Grad der Verwirrung bis zur Sprachlosigkeit Ihrer Gesprächspartner gesteigert haben, können Sie ja einlenken. Etwa so: "Sorry, auch meine Frau (mein Chef, mein Bruder - mein Onkel!) sagt, dass meine Gedankensprünge ein wenig weit führen ... Wo waren wir stehen geblieben?"

Übung:

Leiten Sie aus den folgenden fünf Stichworten Assoziationsketten ab. Die Ketten sollten mindestens fünfgliedrig sein, das heißt, über fünf verschiedene Themenkomplexe reichen.

Wal
Gazelle
Raum
Frucht
Zölibat

17.

Direkt Talk: Zitate, Zitate

Zitate sind recht hilfreich. Es kommt allerdings darauf an herauszufinden, was in welcher Situation gerade am besten zu Ihnen passt. Legen Sie sich einen individuellen Zitatenschatz zu, sammeln Sie Zitate - vor allem Zitate, die das tägliche Leben schreibt. Goethe ist gut, aber Goethe zitiert jeder.

Übung:

Finden Sie zu den folgenden Zitaten jeweils eine Situation:

Ein vornehmer Mann verliebt sich wie ein Narr, aber nicht wie ein Dummkopf.

La Roche foucauld

Liebe ist Eitelkeit und Selbstsucht vom Anfang bis zum Ende.

Byron

Die Liebe besteht zu drei Vierteln aus Neugier.

Casanova

Wer seinen Hund liebt, muss auch seine Flöhe lieben.

Liebe geht durch den Magen.

Jeder Mensch hat ein Brett vor dem Kopf. Es kommt nur auf die Entfernung an.

Ebner-Eschenbach

Was der Esel sagt, glaubt er.

Kommt der Ochse in ein fremdes Land, er wird doch für ein Rind erkannt.

Freidank

Tipp:

Und wenn Ihnen ein guter Satz einfällt, aber dafür - logischerweise - keine zitierfähige Quelle, dann erfinden Sie eine. Beispielsweise:

- maghrebinische Volksweisheit
- levantinische Lebensregel
- Spruch aus den Basaren in Timbuktu

oder kraftvoll

- Devise des baltischen Landadels

und intellektuell:

- Spruch der Eggheads in Stanford (Harvard, MIT, Yale ...)

18.

Direkt Talk: Charming

Wenn Sie Komplimente machen, müssen sie klar sein. Das bedeutet, Sie müssen das, was Sie sagen, in Ihrem Inneren auch wirklich meinen, sonst könnte es leicht passieren, dass Ihre Komplimente als Schleimerei oder sogar als Beleidigung aufgefasst werden.

Ein Bayer will seinem Mitreisenden im Zugabteil unbedingt einen Ostfriesenwitz erzählen. "Vorsicht", sagt der, "ich bin Ostfrieser!" "Oh", beschwichtigt der Bayer, "ich erzähle ihn auch ganz langsam!"

Übung:

Stellen Sie sich vor den Spiegel. Atmen Sie tief durch und betrachten Sie sich dabei. Achten Sie auf alles, was Ihnen an Ihrer Erscheinung besonders gefällt. Machen Sie sich laut und deutlich ein paar Komplimente. Lächeln Sie dabei und entscheiden Sie jetzt, indem Sie in sich hineinfühlen, ob das Lächeln echt, offen und herzlich oder spöttisch ist.

19.

Direkt Talk: Witzeln

Wenn Sie witzeln, stellen Sie sicher, dass es nicht auf Kosten anderer geht - es wäre peinlich, wenn man letztlich mehr über Sie als über Ihre Witze lacht.

Für die ersten Runden, in denen sich die Gegner noch kennen lernen, haben sich die folgenden Sprüche mehr oder weniger bewährt:

"Wenn Sie jetzt nicht etwas sagen, muss ich anfangen - wollen Sie sich das nicht ersparen?"

"Können Sie rechnen? Ist ja toll, rechnen Sie jetzt mit einem exzellenten Gespräch!"



Wenn Ihnen eine Gesellschaft zu blöde ist, machen Sie sich gezielt unbeliebt. Kann ja sein, dass es Ihnen jemand dankt, der genauso angeödet ist wie Sie. Tragen Sie beispielsweise eine Sonnenbrille und sagen Sie, warum das besser ist: "Damit keiner erkennen kann, wie angeödet ich das alles sehe."

"Mögen Sie gute Gesprächspartner? Ich auch! Und was schlagen Sie vor zu sagen?"

Aus der Aufforderung: "Schweigen Sie doch etwas lauter. Wir können ruhig übertreiben!" spricht die letzte Verzweiflung vor dem Sturm. Gleich werden sich die Schleusen des Himmels öffnen, und es wird dann jene Bonmots, Witze und Witzeleien regnen, die nur noch nach dem Alles-oder-Nichts-Prinzip funktionieren. Lachen oder nicht lachen, das ist hier die Frage ...

20.

Direkt Talk: Was wäre, wenn ...?

"Was wäre, wenn ..." ist eine geniale Fragestellung, sie katapultiert den anderen ins Nachdenken, ins Überlegen, ins phantasievolle Konstruieren, in eine positive, konstruktive Denkweise.

Besonders geeignet ist die Frage auch, wenn der andere, Ihr Gesprächspartner, etwas Ablehnendes sagt. Nach dem Motto: "Das geht nicht, weil ...". Sie fragen dann einfach mit einem entwaffnenden Lächeln: "Was wäre denn, wenn es doch ginge?" Oder der andere sagt Ihnen: "Ich sehe da im Moment keine Möglichkeit ...", und wieder starten Sie mit einem entwaffnenden Lächeln und sagen: "Was wäre denn eigentlich, wenn eine Möglichkeit da wäre?"

Die Idee mit "was wäre, wenn" lässt sich beliebig ausbauen nach dem Motto: Was wäre, wenn wir jetzt eine hervorragende Idee hätten? Was wäre, wenn wir jetzt das Thema auf den Punkt bringen? Was wäre, wenn wir dieses Meeting auch so richtig in Schwung bringen würden! Was wäre, wenn wir ein hervorragendes Gespräch hätten, ohne uns so richtig zu kennen?

Was-wäre-wenn-Fragen entwickeln ihre volle Kraft, wenn sie angeknüpft werden - zum Beispiel: "Was wäre, wenn wir jetzt eine tolle Stimmung hätten?"

21.

Direkt Talk: Paradoxien

Eine Paradoxie ist, dass sie den menschlichen Geist in eine sich permanent widersprechende Endlosschleife zwingt, die letztlich den Kopf verdreht. Wer eine Paradoxie erzählen kann, in Gespräche einbringen kann, fasziniert und begeistert.

Hier ein paar Kostproben:

- Ein Mann sagt von sich selber "ich lüge". Wenn man diese Aussage bis zum Schluss durchdenkt, stimmt diese Aussage des Mannes nur dann, ist also nur dann wahr, wenn sie nicht wahr ist. Das heißt, dass der Mann nur dann lügt, wenn er die Wahrheit sagt, und umgekehrt wahrheitsgetreu ist, wenn er lügt. Na, alles klar?
- In einem abgeschiedenen Ort lebt ein Barbier, der alle Männer rasiert, die sich nicht selbst rasieren. Es gibt also Selbstrasierer und Nicht-Selbstrasierer. Und was ist mit dem Barbier selbst? Na, alles klar?
- Achilles, ein stattlicher Läufer, läuft mit einer Schildkröte um die Wette. Die Schildkröte startet aber eher, hat also einen Vorsprung. Dann läuft Achilles los. Immer, wenn Achilles die Schildkröte erreicht, kann diese aber genau in der Sekunde, in der Achilles sie erreicht, noch einen Schritt machen. Somit kann Achilles die Schildkröte nie erreichen. Na, alles klar?

22.

Direkt Talk: Chinesen

Suchen oder erfinden Sie eine total irrwitzige Story, die in sich aber so logisch und stimmig ist, dass niemand an der Pointe vorbeikommen kann.

Die folgende Story soll als Beispiel dienen:

Wenn alle Chinesen gleichzeitig aus einhundert Zentimeter Höhe auf die Erde springen, wird die amerikanische Westküste von einer Erdbebenwelle erschüttert werden, die auf der nach oben offenen Richterskala mit der Stärke 4 registriert wird.

Wollten sich die Amerikaner dafür revanchieren, müssten sie alle gleichzeitig aus zwanzig Meter Höhe herab springen.

23.

Direkt Talk: Essen-ziell

Essen und Trinken hält Leib und Seele zusammen - aber nicht nur das, Sie können sich auch hervorragend darüber unterhalten. Nehmen wir an, Sie sind Hobbykoch, Hobbyesser, Gourmet oder Gourmand. Oder Sie legen besonderen Wert auf gesundes Essen: Körner und Vollwertküche sind ein Abend füllendes Thema. Vielleicht kennen Sie auch jemanden, der Vegetarier ist, oder noch besser, jemanden, der sich makrobiotisch nach dem Yin- und Yang-Prinzip ernährt. Es gibt auf jeden Fall eine umfangreiche Literatur, die Sie über das Essen und die Ernährung unterrichten kann. Neben zahlreichen anderen In-Ratgebern ist das "Fit for life"-Buch immer noch aktuell. Es wird besonders von Managern und ihren gesundheitsbewussten Frauen gekauft. Aber auch, wenn Ihnen die Ernährung nicht so ernst

ist, dass Ihnen die Liebe durch den Magen geht, Witze und Sprüche rund um das Essen bringen Leben ans kalte Buffet.

24.

Direkt Talk: Die falsch gebundene Krawatte

Oft sind es nur Kleinigkeiten, minimale Störungen, zum Beispiel die falsch gebundene Krawatte, die Sie irgendwie blockieren und die Kommunikation zäh und quälend machen. Überlegen Sie einmal: Ihr Gegenüber hat sich die Krawatte falsch gebunden - was daran ist Ihr Problem? Warum wollen Sie darunter leiden? Übersehen Sie es einfach.

Fühlen Sie sich frei von den Fehlern anderer Leute. Sie sind der Mittelpunkt Ihrer Kommunikation, verlagern Sie ihn nicht auf eine Krawatte, mit der Sie nichts zu tun haben.

Übung:

Gehen Sie zurück in die Vergangenheit und werden Sie sich all der kleinen Störungen bewusst, die Sie in Ihrer Kommunikation schon einmal gehemmt haben, obwohl Sie sie nicht zu verantworten hatten. Stellen Sie sich die Frage, wie Sie in Zukunft mit derartigen falsch gebundenen Krawatten umgehen wollen.

25.

Direkt Talk: Distanz schaffen

Wenn Ihnen eine Gesellschaft zu blöde ist - soll's ja geben -, dann machen Sie sich gezielt unbeliebt. Kann ja sein, dass es Ihnen einer oder eine dankt, die genauso angeödet ist wie Sie selbst:

Wenn Sie einfach nur so rumstehen, erklären Sie Ihren Zuhörern, dass es die Kunst des Rumstehens gibt, und wer wirklich begabt ist, kann mitmachen. Geben Sie kurze, knappe, präzise Anweisungen:

"Verteilen Sie Ihr Gewicht gleichmäßig auf beide Füße und beugen Sie dabei ein wenig die Knie.

Nur leicht!

Atmen Sie durch die Beine hinunter in die Füße und stellen Sie sich vor, dass Sie hier, genau hier, Wurzeln schlagen möchten.

Tun Sie's!

Schlagen Sie Wurzeln!

Sollte Ihnen jetzt das Rumstehen überraschenderweise Spaß machen, dann sehe ich Sie bald auf meiner Party, einverstanden?"

Oder: Trinken Sie Ihren Kaffee aus der Untertasse und erklären Sie, warum Sie's tun:

"Wissen Sie, der kühlt dann schneller ab, und man kann besser schlürfen. Das erhöht den Genussfaktor."

Rauchen Sie Ihre Zigaretten mit Spitze:

"Ist gesünder, frischer - probieren Sie mal!"

Tragen Sie eine Sonnenbrille und sagen Sie, warum das besser ist: "Damit keiner erkennen kann, wie angeödet ich das alles sehe ..."

Und jetzt: Jetzt bleibt nur noch der (wortlose) Abgang.

26.

Direkt Talk: Begeisterung

Die Power eines Menschen kommt nicht allein aus dem Kopf. Sie kommt genauso gut aus dem Bauch und aus den Gefühlen, die wir dort haben. Trauen Sie diesen Gefühlen und drücken Sie sie unzensuriert aus: Unsortiert, emotional. Spontane Energie frisch vom Fass! Sie werden merken, Beziehungen entstehen nicht rational. Power funktioniert nicht über den Inhalt.

Da gibt es eine Urkraft tief in Ihnen, unter der rationalen Oberfläche, die Lust dazu hat, sich in kleinen galaktischen Explosionen zu entladen. Es kann sein, dass Sie erst einmal Angst vor dieser Kraft in Ihrem Inneren haben und nicht wissen, wie Sie mit ihr umgehen sollen. Vergessen Sie diese Angst bei der nächsten Übung und machen Sie sich bewusst, dass fast alle erfolgreichen Menschen ihren Erfolg vor allem dieser tiefen Kraft unter der rationalen Oberfläche verdanken. Reden Sie von Themen, die Sie begeistern.

Übung:

Werden Sie sich bewusst, welche Themen Sie besonders faszinieren. Schreiben Sie mindestens fünf Themen auf, die Sie zum Schwärmen bringen. Formulieren Sie die Essenz dieser Themen schriftlich in wenigen kurzen Sätzen. Drücken Sie Ihre Begeisterung mit dem ganzen Körper aus.

27.

Verzweiflungs-Direkt Talk: Einfach drauflos

In vielen Situationen ist es höchst wirkungsvoll, einfach drauflos zu reden. Reden Sie, wie Ihnen der Schnabel gewachsen ist. Reden Sie einfach, was Ihnen gerade in den Sinn kommt. Schalten Sie Ihren Verstand ab, reden Sie einfach, wie's kommt. Denn irgendetwas geht Ihnen immer durch den Kopf, irgendetwas denken Sie immer - also können Sie auch immer irgendetwas sagen:

Gebrauchen Sie Ausdrücke, die Ihnen vertraut sind (boo - äh - wau - irre ...), um Ihre Geistesspeise damit zu würzen. Hände und Füße dürfen mit eingesetzt werden, und wenn Sie befürchten sollten, dass Sie übertreiben: Der Weltrekord im Dauerreden steht laut Guinness-Buch der Rekorde bei 66 Stunden. Easy, oder? Was besonders gut kommt, ist ein "Cocktail" aus Ihren Lieblingsthemen. Dinge, die Sie zurzeit besonders beschäftigen, wie "Drogen-Deals im Altenheim", "Zwillings-Schwangerschaft in der Augsburger Puppenkiste" oder "Don't worry, be happy!" - Hauptsache, Sie lassen sich wirklich gehen!

Der Originalton zeigt beispielhaft, dass es nicht so wichtig ist, was und worüber Sie reden, sondern, dass es darauf ankommt, dass Sie im Gespräch bleiben. Nur so konnte das folgende Energie-Happening stattfinden, das dann auch noch von einem Witz gekrönt wird, dessen Tendenz trotz aller Fragwürdigkeit manch einem unbedingt ans Zwerchfell geht.

"Mei, Mei, Mei ... Tzzzzzz, das hab' ich doch geahnt ... Uiii, Uiii, Uiii, Uiii ... der absolute Wahnsinn! Wenn ich Ihnen das erzähle, glauben Sie, dass ich spinne! Und genau das tue ich! Irre, ne? Und es macht einfach keinen Sinn, äh! Oder verstehen Sie das?! Der absolute Hammer. Ich weiß, wovon ich rede: Ronald Reagan war mein Taufpate, ehrlich, und jetzt das! Sagen Sie, haben Sie schon mal Stevie Wonders Frau gesehen? Nein? Tja, er auch nicht! Aber was ich Ihnen

unbedingt erzählen wollte ... Der Papst hat's bestätigt. Mensch, das war so ..."

Wichtig ist, dass es stimmt und von Herzen kommt.

Tipp:

Besser aber, Sie überlassen diesen Verzweiflungsakt anderen. Und wenn Sie so einen (eine) Verzweiflungs-Small-Talker(in) gegenüber haben,

- suchen Sie sich eine andere Gesprächsrunde,
- greifen Sie mit den in diesem Buch vorgestellten Ideen ins Gespräch (in den Monolog) ein und geben ihm eine andere Wendung,
- lassen das über sich ergehen, weil ihr Gegenüber so nett aussieht ...



Manchmal passiert es, dass Ihr Gesprächspartner über ein Thema zu reden beginnt, in dem Sie einfach nicht zu Hause sind. Um den roten Faden wieder in die Hand zu bekommen, machen Sie folgende Übung: Nehmen Sie einen Zeitungsartikel und markieren Sie sich willkürlich zehn Stichworte. Halten Sie zu jedem der Stichworte einen kleinen Vortrag.

28.

Direkt Talk: Herztrumpf sticht!

Von Herzen ehrlich zu sein, erfordert natürlich immer etwas Mut, erzeugt in der Regel aber sofortige Resonanz (es lohnt sich, ehrlich zu sein, wenn man in etwa weiß, wie die Reaktion ausfällt und wie man mit ihr umgehen kann).

Über den großen Dirigenten Herbert von Karajan und einen unbekannten Portier des Berliner Kempinski-Hotels wird die folgende Geschichte erzählt:

Karajan kommt nach Berlin. Er lässt sich ins Kempinski fahren und verlangt wie immer nach einer Suite. Der Portier: "Es tut mir leid, ich habe keine Suite frei." Karajan: "Dann nehme ich ein Wohnzimmer und ein Schlafzimmer." Der Portier: "Bedaure, hier ist ein Kongress, wir sind komplett." Karajan: "Dann geben Sie mir ein Zimmer mit Bad." Portier: "Ich kann Ihnen wirklich nicht helfen. Es ist alles voll ...". Karajan: "Ich bin Karajan!" Portier: "Das weiß ich, Maestro. Aber selbst wenn Sie Heintje wären, hätte ich nichts frei!"

Eine geballte Ladung Herz mit Schnauze - vielleicht etwas zuviel Berlin - aber Karajan soll gelacht haben ...

Wenn Sie sagen, was Sie empfinden, wie Sie sich fühlen, reden Sie bitte immer nur über sich selbst. Ziehen Sie keine Vergleiche, lassen Sie andere aus dem Spiel. Sie können zu jeder Situation ein freimütiges Feedback geben, wenn Sie allein im Mittelpunkt Ihrer Erklärung stehen.

Sagen Sie nie, wie andere sich fühlen. Äußern Sie nie Vermutungen darüber. Verzichten Sie auf Interpretationen. Gehen Sie nur von sich aus. Sagen Sie ruhig, dass Sie ungeduldig sind, dass Sie sich langweilen, dass Sie gespannt sind, traurig sind, genervt. Schauen Sie in sich hinein. Fühlen Sie Ihre Stimmung. Erleben Sie sich und sagen Sie es schlicht und geradeaus. Mitten aus Ihrem Herzen.

Natürlich können Sie Ihr Feedback mit einem gewissen Witz oder, wenn Sie der Typ dafür sind, sogar mit Sarkasmus präsentieren. Der folgende Originalton soll Ihnen eine Vorstellung davon geben, wie weit man mit einem Feedback gehen kann, wenn es aus vollem Herzen kommt:

"Sagt mal, das gibt es doch nicht! Das ist genau die Situation, die mich nervös macht: Rumstehen und Däumchen drehen ..., lächeln bis der Kiefer einfriert, immer mit dem Gefühl gleich aus einer Hypnose zu erwachen ... Also, mir hilft da immer:

... noch mehr rumstehen, die Däumchen besonders schnell drehen und ganz, ganz fest die Zähne zusammenbeißen. Machen Sie mit?

... mit einem lauten Tarzan-Schrei die Gruppenthypnose brechen. Wollen Sie's mal probieren?"

Halt: Wie lautete der Nebensatz in Klammern: "Es lohnt sich, ehrlich zu sein, wenn man in etwa weiß, wie die Reaktion ausfällt und wie man mit ihr umgehen kann." - Das letzte ist wichtig!

29.

Direkt Talk: Warum, weshalb, wo, wie, was, wovon?

"Würdest du dich freuen, wenn du einen Bruder oder eine Schwester bekämst?" fragt der Vater seinen vierjährigen Sohn. Der Kleine denkt einen Augenblick nach und fragt dann interessiert zurück: "Was würdet Ihr mit dem Baby machen, wenn ich nein sage?"

Geschlossene Fragen - wie zum Beispiel: "Freust du dich?" sind Fragen, auf die man mit ja oder nein antworten kann. Somit wäre das Gespräch beendet. Geniale Small Talker wählen allerdings, um das Gespräch weiterzuführen, als Antwort auf eine geschlossene Frage

eine neue offene Frage. Zum Beispiel: "Was würden Sie machen, wenn..."

Offene Fragen sind immer W-Fragen - also Fragen, die mit wieso, warum, weshalb, wer, was, wo, wie, womit, wovon ... anfangen.

Die typische Messefrage: "Kann ich Ihnen helfen?" führt zu einem Gespräch, wenn sie ersetzt wird durch: "Was interessiert Sie besonders?"

30.

Direkt Talk: Der Beruf beruft

Für manch einen ist der Beruf das halbe Leben, für manch einen das ganze! Wie auch immer, der Beruf ist für jeden ein so wichtiges Thema, dass er gerne darüber spricht.

Sie sehen, es ist in jedem Fall wichtig für einen Small Talker, etwas über den Beruf des Gesprächspartners zu erfahren. Entweder, um einen ergiebigen Themenkreis abzustecken, oder um verbotenes Gelände nicht zu betreten. Oder einfach, um, nachdem über den Beruf des Gegenüber einige höflich-interessierte Sätze gewechselt worden sind, alles über den eigenen Beruf zu erzählen.

Frage: "Auf welchen Gebieten haben Sie sich besonders spezialisiert?" Eine etwas bessere Frage als: "Was machen Sie denn so?"

31.

Direkt Talk: Außersinnliche Wahrnehmung

Kennen Sie das Gefühl, genau diese Situation schon einmal erlebt zu haben? Sicher wussten Sie in einer derartigen Situation dann auch ganz genau, was nun als nächstes geschehen würde. Meist ist man durch ein derartiges "Déjà-vu-Erlebnis" aber regelrecht hypnotisiert, und es ist dann unmöglich, einen Small-Talk-Nutzen für die Unterhaltung einer größeren Gesellschaft daraus zu ziehen. Trotzdem können Sie sich einmal überlegen, wie es zu diesem Phänomen der Synchronizität (der Synchronisierung Ihrer Vorausschau und dem, was dann tatsächlich passiert) kommen kann.

Die Urknalltheorie besagt, dass alles, auch wir alle, aus einer unvorstellbaren Kontraktion von Energie entstanden sind und dass wir alle "Eins" sind. Ähnliche Ansichten finden sich in allen großen Mythologien.

Wenn Sie also ein Erlebnis dieser Art haben, sprechen Sie es aus und an und nutzen Sie dieses Erlebnis, um darüber zu philosophieren und zur Abwechslung einmal recht inhaltsvoll zu diskutieren.

32.

Direkt Talk: Zwei im Sinn

Sollte Ihnen plötzlich eine gute Idee in den Sinn kommen, dann behalten Sie diese auf keinen Fall für sich, denn schließlich wollen Sie doch exzellente Gespräche genießen.

Starten Sie Ihren Satz: "Das kommt mir gerade in den Sinn, wenn Sie erlauben, ein kurzer Hinweis ...".

Dieser Hinweis ist wirklich ernst gemeint, denn das, was Sie denken, sollten Sie aussprechen, solange es den anderen nicht in irgendeiner Weise persönlich verletzt. Dazu gehört etwas Mut, aber der andere wird Sie als spontan, ehrlich und direkt erleben. Eine gute Voraussetzung für ein spannendes Gespräch.

33.

Direkt Talk: Handlesen

Erzählen Sie, dass Sie aus der Hand lesen können und erklären Sie Ihrem "Übungspartner", um einen guten Kontakt herzustellen, zunächst die wichtigsten Linien der Hand: die Herzlinie, die Lebenslinie usw.

In der zweiten Phase dieser Übung schauen Sie Ihrem Partner nicht nur in die Hand, sondern auch ins Gesicht. Versuchen Sie jetzt herauszubekommen, wie sich Ja- und Nein-Signale in seiner Physionomie umsetzen.

Gehen Sie dabei erst einmal von allgemein üblichen Tatsachen aus: Die meisten Menschen machen Kinderkrankheiten durch, mit sechs Jahren wird man eingeschult, während der Pubertät kommt es oft zu wichtigen Veränderungen etc. Bauen Sie auf diesen allgemeinen Dingen auf. Sagen Sie zum Beispiel: "In Ihrer Hand zeichnet sich eine Störung im frühen Kindesalter ab. War das nun eine Krankheit ... oder ...". Sicher bekommen Sie bei "Krankheit" ein Ja-Signal. Dann fahren Sie fort: "Dies geschah im Alter von drei ... vier ... fünf Jahren". Warten Sie auf das Ja-Signal und legen Sie sich dann fest. Fragen Sie sich, ob diese Krankheit zu Hause oder im Krankenhaus auskuriert wurde. Warten Sie auf ein Ja- oder Nein-Signal usw.

Achten Sie darauf, durch positive Äußerungen Ihren Kontakt zu verbessern, dann können Sie bald in die dritte Phase der Übung gehen. Ihr Partner wird es dann nicht merken, wenn Sie nun zu sehr allgemeinen Formulierungen übergehen. Zum Beispiel: "Irgendwann innerhalb der letzten Jahre haben Sie eine sehr wichtige Erfahrung gemacht, in der Sie etwas sehr Wertvolles gelernt haben..." Denn er weiß, im Gegensatz zu Ihnen, sehr gut über sich Bescheid und kann gar nicht anders, als nun alle Ihre Äußerungen auf seine konkrete Vergangenheit zu beziehen. Je allgemeiner und offener Ihre Annahmen sind, das heißt, je mehr er sie mit seinen persönlichen Inhalten füllen kann, desto faszinierter wird er von der "Präzision" Ihrer Angaben sein.

Die "Magie", die Sie durch diese Handleseübung lernen, können Sie später in jedem Gespräch verwenden. Wenn Sie Ihrem Gesprächspartner Ja- und Nein-Signale vom Gesicht ablesen können, werden Sie jedes Gesprächsergebnis auch ohne außersinnliche Wahrnehmung im wörtlichen Sinne voraussehen und steuern können.

34.

Direkt Talk: Theaterkuchen

Ein Schauspieler steht mit einer großen Sahnetorte auf der Hand im Rampenlicht. Er hat für diese Situation keinen Text gelernt, irgendjemand hat ihm die Torte in die Hand gedrückt. Der Vorhang hatte sich plötzlich geöffnet. Das Theater ist voll besetzt. Was tun?

Während die einen vor der Bühne erwartungsvoll gespannt warten und die anderen, in den Schabernack Eingeweihten, hinter den Kulissen hämisch kichern, wirbelt in seinem Kopf alles an Texten und Situationen durcheinander, was er in den letzten Jahren erlebt hat,

und verdichtet sich zu den Worten: "Sein oder nicht sein, ist hier keine Frage - hier geht es um die letzten zwanzig Mal dreihundertfünf-undsechzig Tage, die ich auf dieser Bühne stand - ohne diesen Kuchen in der Hand - das reimt sich, aber können Sie sich vorstellen, dass mir die Frage, wo diesen Kuchen abstellen, einige Schwierigkeiten bereitet?"

Er nimmt die Herausforderung an und bezieht das Publikum und die hinter den Kulissen Kichernden jetzt in ein geniales stummes Spiel mit und um die Torte ein, die plötzlich zum Theaterkuchen, zum Requisit und Darsteller einer sich aus dem Nichts entwickelnden Komödie geworden ist. Er spielt mit dem, was ist, und dem, was daraus wird. Einzig und allein seine Wachheit und seine Präsenz machen aus einer hinterlistig gestellten Falle ein Feuerwerk komödiantischer Einfälle, die dann nahtlos in den wirklichen Anfang des allabendlich aufgeführten Stückes übergehen.

Wenn Sie mit Überraschungen fertig werden, steht hinter jeder Überraschung eine Chance. Die folgende Übung hilft Ihnen, spontan und souverän mit Überraschungen umzugehen.

Übung:

Schließen Sie die Augen, strecken Sie einen Arm aus und beginnen Sie, nachdem sie die Augen wieder geöffnet haben, mit dem Gegenstand, auf den Sie gezeigt haben, eine Theaterkuchen-Improvisation. Machen Sie diese Übung mindestens dreimal pro Woche und gönnen Sie sich dabei soviel Spaß wie möglich.

35.

Direkt Talk: A Star Was Born

Wenn Sie erkennen, wohin eine Gruppe allgemein strebt und es laut aussprechen, werden Sie dadurch zum Führer dieser Gruppe.

Verschiedene Untersuchungen zeigen, dass eine wichtige Eigenschaft, um Karriere zu machen, darin besteht, den Trend innerhalb einer Gruppe zu erkennen, ihn zu artikulieren und transparent zu machen. Ein Rezept für exzellente Führung, für Karriere.

Wenn alle irgendetwas erwarten, fragen Sie: "Worauf warten wir eigentlich alle?"

Jedes Mal, wenn Sie kurz bevor etwas geschieht, das, was geschehen wird, in Worte fassen, machen Sie sich dadurch zum Führer.

Die nächste Geschichte macht es deutlich, dass es gar nicht darauf ankommt, etwas zu tun und etwas zu riskieren. Es reicht, wenn Sie für das, was ohnehin schon geschieht, die Urheberschaft beanspruchen:

Ein Verhaltensforscher will zwei Mäuse dazu abrichten, auf eine Klingel zu drücken, wenn sie Futter haben wollen. "Mensch", sagt nach drei Tagen die eine Maus zur anderen, "was habe ich den Kerl dressiert! Jedes Mal, wenn ich mit der Schnauze auf den Klingelknopf drücke, wirft er mir ein Stück Käse zu."

Übung:

Führen Sie sich zehn Situationen vor Augen, in denen Ihnen klar war, was als nächstes passieren würde. Schreiben Sie sich diese Situationen auf und formulieren Sie dazu die Aufforderung, durch die Sie die Führung übernommen hätten. Denken Sie bei dieser Übung auch an Situationen, in denen Sie als erster ein tol-

les Kompliment machen oder eine charmant formulierte Kritik anbringen könnten.

Übung:

Schreiben Sie sich wenigstens fünf, besser zehn Themen auf, hinter denen ein für Sie interessanter Gesprächsstoff steckt. Finden Sie zu jedem Thema einen Einstieg und proben Sie alle Themen mit ihren Einstiegen innerhalb der nächsten Woche vor dem Spiegel. Sicher werden Sie bei dieser Übung ein paar neue, bisher im Verborgenen schlummernde Fähigkeiten an sich entdecken.

36.

Direkt Talk: Schweigen ist laut!

Wenn Sie unfreiwillig schweigen - vielleicht, weil Ihnen nichts einfällt und weil Sie meinen, dass das, was Ihnen einfällt, nicht gut genug ist -, werden Sie sich immer klein und schlecht fühlen.

Zurückhaltung hat einen hohen Preis: Sie riskieren Ihr Selbstbewusstsein, Ihre Selbstachtung, wenn Sie am liebsten im Boden versinken wollen.

Wenn Ihnen - aus welchen Gründen auch immer - nach Schweigen zumute ist, wählen Sie bewusst zu schweigen. Sagen Sie nichts, und sind Sie sich dessen bewusst. Sie wollen nichts sagen und haben dabei die freie Wahl, jederzeit zu sprechen oder nicht zu sprechen. Sobald Sie sich dessen bewusst sind, weicht Ihr Unwohlsein, und Sie können aufrecht, mit erhobenem Haupt, in voller Präsenz schweigen.

Stellen Sie sich vor, irgendjemand lässt eine dieser schwachwitzigen Pointen auf Sie los, um sich dann an Ihrer wachsenden Verunsicherung zu weiden:

"Wissen Sie, warum Butter so fett ist?"

- lauernde Pause -

Damit es nicht so quietscht, wenn man sie aufs Brot schmiert!" (Oh Gott!!)

Wenn Sie jetzt aufrecht schweigen können und Ihrem Gegenüber ruhig schweigend in die Augen sehen, wird Ihr Schweigen zu einem Donnerschlag. Dieses Schweigen ist laut - es steckt Kraft in ihm! Aller Schwachwitz, alle Negativität prallt an Ihnen ab und überschüttet jetzt den Verursacher mit seiner eigenen Bosheit.

Oder stellen Sie sich das entgegengesetzte Beispiel vor: Jemand erzählt Ihnen etwas Positives, eine faszinierende Story, der nichts mehr hinzuzufügen ist. Oder er macht Ihnen ein Kompliment, das so toll ist, dass jeder Kommentar es nur abschwächen würde. Schweigen Sie aufrecht in voller Präsenz. Ihr Schweigen und Ihr fester Blick, der Spiegel Ihrer Augen gehen mehr zurück, als Worte es jemals könnten.

Übung:

Skizzieren Sie sich schriftlich zehn Situationen (fünf negative und fünf positive), auf die Sie schweigend reagieren.

Tipp:

Nehmen Sie einen Spiegel zu Hilfe. Nachdem Sie sich die Situation bei geschlossenen Augen intensiv und detailliert vorgestellt haben, öffnen Sie die Augen und geben Sie sich vor dem Spiegel selber Ihre schweigende Reaktion.

37.

Direkt Talk: Freude ist für jeden schön!

Eigentlich gibt es nichts Einfacheres, als jemandem eine Freude zu machen.

Sie sehen ein Verhalten, eine Geste, die Ihnen gefällt, und sagen, dass es Ihnen gefällt. Sie hören etwas, das Sie noch nie gehört haben, Sie finden es interessant, und Sie sagen, dass Sie es noch nie gehört haben, wie interessant Sie es finden und dass Sie darüber unbedingt noch mehr wissen wollen.

Ob Sie es nun glauben oder nicht, es ist einfach, jemandem eine Freude zu machen. Wenn zum Beispiel das Tablett mit dem Champagner, den Cocktails und dem Orangensaft vorbeigeht, fragen Sie Ihre Nachbarin, ob Sie mit ihr ein Glas Champagner trinken dürfen. Es ist wirklich einfach, ein wenig galant zu sein. Es gehört nur die Leichtigkeit dazu, die Sie nach dem ersten Glas Champagner ohnehin haben.

Gehen Sie auf die anderen zu. Allein durch Ihre Offenheit machen Sie all denen eine Freude, die nur darauf warten, ein Kommunikationsangebot zu bekommen. Denken Sie daran, eigentlich sind alle hierher gekommen, um sich ein wenig zu unterhalten. Machen Sie

ihnen die Freude, den Anfang zu machen. Machen Sie sich selbst die Freude, sich zu beweisen, dass es für Sie nichts Leichteres gibt.

Freude verzaubert, Freude ist für jeden schön!

38.

Direkt Talk: Von Elefanten und anderen Würmern

Nachdem Sie die ersten Hürden überwunden haben und das Gespräch nun gerade so schön zu laufen beginnt, stellt Ihnen ein Gesprächspartner, eigentlich ohne jede böse Absicht, ein Bein. Er beginnt über ein Thema zu reden, in dem Sie einfach nicht zu Hause sind: Er redet über die siebente Dimension in der Quantenwirklichkeit neben uns, und kein Mensch will ihm dorthin folgen. Auch Sie merken, wie Ihnen die Felle davonschwimmen und dass Sie nur noch ganz mechanisch "ja, ach so" und "aber so etwas auch" sagen können.

Wie Sie den roten Faden des Gespräches wieder in die Hand bekommen können, zeigt die folgende Anekdote:

Ein Schüler hat sich auf seine Biologieabschlussprüfung nicht gerade gründlich vorbereitet. Er hat, aus welchen Gründen auch immer, nur etwas über die Elefanten gelernt. Als der Lehrer ihn nun nach den Würmern fragt, reagiert er blitzschnell. Er antwortet, ohne dass ihm der Lehrer das Gegenteil beweisen kann: "Die meisten Würmer haben vorne einen Rüssel und hinten einen Schwanz, ganz genauso wie die Elefanten. Die Elefanten sind heute die größten auf dem Land lebenden Säugetiere ..."

Der Lehrer kann sich so viel Geistesgegenwart nicht widersetzen und gibt dem Schüler, der wirklich ausgezeichnet über Elefanten Bescheid weiß, eine Eins.

Auch für Sie kommt es in dieser Situation vor allem auf die Geistesgegenwart an: Warten Sie auf ein Stichwort, mit dem Sie wieder auf ein Thema überleiten können, das Ihnen besser vertraut ist als die siebente Dimension in der Quantenwirklichkeit nebenan. Die anderen Gesprächsteilnehmer werden es Ihnen danken.

Übung:

Nehmen Sie einen Zeitungsartikel und markieren Sie sich willkürlich zehn Stichworte. Halten Sie zu jedem der Stichworte einen kleinen Vortrag. Halten Sie diesen Vortrag nicht leise für sich, sondern laut. Benutzen Sie den ganzen Körper, um sich auszudrücken.

Tipp:

Falls Sie bei einigen Stichworten Schwierigkeiten haben, machen Sie sich zuerst ein paar Notizen.

39.

Direkt Talk: Das Reich der Sinneskanäle

Sprachliche Äußerungen geben Auskunft über die Sinneskanäle, in denen Ihr Gesprächspartner gerade besonders empfänglich ist.

Jemand, der zum Beispiel folgendermaßen spricht: "Das sehe ich aber anders ..., das sieht gut aus ..., da sehe ich aber schwarz...", ist höchstwahrscheinlich visuell ganz besonders empfänglich.

Jemand, der sagt: "Na also, hör mal ..., das hört sich gut an ..., klappern gehört zum Handwerk ..., das ist Musik in meinen Ohren ... ", ist besonders gut auf dem auditiven Kanal anzusprechen.

Jemand, der sagt: "Dieses Problem muss man mit Fingerspitzengefühl angehen ..., heute fühle ich mich stark ..., das ist aber ein heißer Schlitten ...", ist höchstwahrscheinlich auf dem Gefühlskanal am besten anzusprechen.

Der geübte Small Talker nimmt all diese Hinweise wahr und spiegelt sie, geht auf gleiche Wellenlänge, indem er sich in seiner Wortwahl besonders auf die Sinneskanäle konzentriert, die sein Gesprächspartner bevorzugt.

Das folgende Beispiel demonstriert, wie wichtig es ist, in der Kommunikation den richtigen Sinneskanal zu treffen und so auf einer für den Partner gut zu empfangenden Wellenlänge zu senden.

Sie haben bestimmt schon einmal gehört, dass ein Kind, das in der Schule immer hervorragende Leistungen brachte, plötzlich im Zusammenhang mit einem Lehrerwechsel stark in den Leistungen nachlässt. Selbst bei größtem Engagement von Lehrer und Eltern gelingt es erst einmal nicht, die Leistungen wieder zu verbessern. Es stellt sich dann heraus, dass der alte Lehrer es liebte, seine Erklärungen visuell zu demonstrieren, sie an der Tafel aufzuzeichnen oder sie sogar in Beispielen vorzuspielen. Diese Methode hat das Kind als optimal erlebt und mit den entsprechenden guten Leistungen darauf reagiert. Der neue Lehrer hat nun in Bezug auf seine Vermittlung eine andere Vorliebe. Er liebt es, die Dinge umfangreich und mit sehr guten Beispielen verbal zu erklären, aber er zeichnet kaum auf der Tafel und visualisiert so gut wie gar nicht. Was ist hier geschehen?

Das Kind war auf den Sinneskanal Sehen spezialisiert und hatte in dem ersten Lehrer eine gute Entsprechung gefunden. Der Lehrer vermittelte vor allem durch Visualisierung. Das Kind verstand auf diesem Kanal sehr gut und reagierte mit ausgezeichneten Leistungen. Der andere Lehrer, der vor allem verbal und an Beispielen erklärte,

wurde von dem Kind, das auf dem auditiven Kanal nicht so begabt war, nur schlecht empfangen - so sind dann die schlechten Leistungen zu erklären.

Übung:

Finden Sie zu den folgenden visuellen, auditiven und kinästhetischen Redewendungen jeweils zehn weitere. Bitte machen Sie die Übung schriftlich.

VISUELL

Ich sehe ganz klar, was du meinst.

Ich möchte, dass du genau hinsiehst.

Kann du dir das bildlich vorstellen?

Es gibt keinen Schatten des Zweifels.

Für mich ist das etwas verschwommen.

Das sind trübe Aussichten für dich.

AUDITIV

Das hört sich vernünftig an.

Ich möchte besonders betonen.

Klingt das gut?

Stimmt Wort für Wort.

Das klingt nicht besonders überzeugend.

Das findet bei mir nicht die kleinste Resonanz.

KINÄSTHETISCH

Ich habe das Gefühl, ich weiß, was gemeint ist.

Ich möchte, dass du es begreifst.

Hast du es begriffen?

Es gibt nichts daran zu Rütteln.

Ich kann dir nicht ganz folgen.

Damit landest du nicht bei mir.

Übung:

Diagnostizieren Sie die Lieblingskanäle von mindestens fünf Menschen Ihrer Umgebung.

40.

Direkt Talk: Stimme und Stimmung

Wenn Sie mit Ihrer Stimme sich der Stimme des Gesprächspartners angleichen, entsteht Wellenlänge. Kurioses Beispiel: Ein Erwachsener beugt sich über einen Kinderwagen und macht dann "du du du, bla bla bla?" So lustig dies auch ist, es wird aber erreicht, dass sich die Stimmen, die Rhythmen etc. angleichen. Das Kind fühlt sich wohl und Sympathie entsteht.

Die Ausdrucksformen der Stimme sind ebenso vielfältig wie die der Körpersprache. Wesentliche Qualitäten sind Tonlage, Lautstärke, Rhythmus, Tempo etc., die sich situativ verändern können. Das Spiegeln der Stimme wird nur in seltenen Ausnahmen von dem Gespiegelten wahrgenommen. Es müsste dazu schon verstärkt überbetont sein.



Gehen Sie in den Kreis Ihrer Bekannten oder der Leute, mit denen Sie gerne bekannt werden möchten, und finden Sie heraus, mit Hilfe welcher Requisiten oder Meinungen Sie sich bei wem einen Vorteil verschaffen können. Entscheiden Sie erst dann, ob und in welchen Situationen derartige Taschenspielertricks zu Ihnen passen oder nicht.

Am Telefon kann das Spiegeln der Stimme den Kontakt entscheidend verbessern. Spricht der Gesprächspartner ruhig und in der unteren Tonlage, so spricht man auch ruhig und in der unteren Tonlage. Man kann sich so vor allem auf die Stimmung des Gesprächspartners einstellen und sein Vertrauen gewinnen. Würden Sie hektisch, schnell und hoch sprechen, würden Sie Ihr Gegenüber in seiner Ruhe stören. Reserviertheit oder sogar Ablehnung würde Ihnen entgehen.

Das Spiegeln der Stimme in Höhe, Tonalität und Tempo kann auch automatisch zu einem Spiegeln von Körperhaltung und Atmung führen.

41.

Direkt Talk: 85 Prozent non-verbal - 15 Prozent verbal

15 Prozent der Kommunikation, die Kontakt erzeugen, findet verbal, rein inhaltlich statt. Die wirkliche Konzentration, die Kontakt und Wellenlänge erzeugt, wird zu 85 Prozent durch Mimik, Stimmung, Gestik, Verhalten und Stimme übertragen.

Trotzdem werden Gespräche oft nur verbal und inhaltlich wahrgenommen. Darauf sind wir in unserer Kultur trainiert.

Inhaltliche, thematische Übereinstimmung bewirkt nur den ersten Kontakt, meist die erste oberflächliche Annäherung.

Ziel für den Small Talker ist es jedoch, das zu erspüren, was Kommunikation ausmacht, die 85 Prozent. Bekommen Sie die Stimmung des anderen mit? Dafür haben Sie einen hervorragenden Sinn entwickelt, Ihr Herz. Der Herzsinn schlägt alle anderen Sinne. Wenn Sie also im Gespräch merken, dass das verbale inhaltliche Gespräch hängt, steigen Sie um, sprechen Sie die Stimmung an, die Sie mit

dem Herzen spüren. Es wird Ihre Gespräche, Ihre Karriere revolutionieren.

Exzellente Gespräche führen heißt, total normal sein. Wenn Sie spüren, dass auf der Inhaltsebene das Gespräch einen falschen Klang hat, sprechen Sie diesen falschen Klang an, und sagen Sie einfach, was Sie empfinden und fühlen. Sie werden Wunder erleben. Denn auch der andere hat es natürlich gespürt, hat es aber aus irgendwelchen Gründen nicht angesprochen. Wenn Sie dieses aber ansprechen, wird man Sie für einen exzellenten Kommunikator halten.

42.

Direkt Talk: Murmel, murmel

Murmeln Sie irgendetwas Undeutliches daher, tun sie es aber so zielgerichtet, dass sich derjenige, auf den Sie es abgesehen haben, angesprochen fühlt. Er wird sich Ihnen zuwenden, näher an Sie herantreten, um Sie dann zu fragen: "Ja, bitte?" Und nun, nachdem Sie seine volle Aufmerksamkeit haben, sagen Sie, was Ihnen gerade in den Sinn kommt.

Zum Beispiel: "Zu viele Leute heute hier, um sich leise zu unterhalten, was?"

Vorsicht! Halten Sie das Gemurmel immer nur kurz. Wenn Sie minutenlang vor sich hin grummeln, hält man Sie vielleicht für schwach-sinnig.

43.

Direkt Talk: Direkt Talk: Surprise, Surprise

Halten Sie plötzlich irgendetwas in der Hand.

Schauen Sie sich Woody-Allen-Filme an, insbesondere den Stadtneurotiker. Achten Sie darauf, was er alles in den Händen hält, und wie er es für die Kommunikation nutzt.

Verbinden Sie diesen Gegenstand, den Sie in der Hand haben, mit einer Geschichte. Der Gegenstand wird den Blick Ihres Gesprächspartners fokussieren, seien Sie erfinderisch!

44.

Direkt Talk: Rosenkranz

In Gemeinden, in denen die Kirche das Land besaß (wieso besaß, ist doch heute auch noch so), ging der Pastor einmal im Jahr mit den Bauern über die Felder und teilte dann jedem Bauern ein Stück Land zu. Dem Bauern, der dann beim Naseschnäuzen aus Versehen einen Rosenkranz aus der Tasche fallen ließ, soll ein besonders gutes Stück Land zugeteilt worden sein, weil er sich selbst auf dem Feld als frommer Mann erwiesen hatte.

Ähnliche Manöver kann man auch mit Parteiabzeichen, Vereinsabzeichen, Rolex-Uhren, Autoschlüsseln und anderen Insignien der Gesinnung und der Zugehörigkeit inszenieren. In vielen Fällen sind allerdings Worte mit Bekenntnischarakter in der Anwesenheit der richtigen Leute wirkungsvoller: Sie beulen die Taschen nicht so aus, man braucht sie nicht umständlich wieder aufzuheben und man

muss auch keine roten Ohren bekommen, wenn das Manöver einmal nicht erfolgreich war.

Übung:

Gehen Sie den Kreis Ihrer Bekannten oder der Leute, mit denen Sie gerne bekannt werden möchten, durch und schreiben Sie auf, mithilfe welcher Requisiten oder Meinungen Sie sich bei wem einen Vorteil verschaffen können. Tun Sie das wirklich! Tun Sie nicht so, als ob Sie über derartige Sozialtechniken erhaben wären. Entscheiden Sie erst nachdem Sie diese Übung gemacht haben darüber, ob und in welchen Situationen derartige Taschenspielertricks zu Ihnen passen oder nicht. Werden Sie sich über die Vor- und Nachteile Ihrer Entscheidung klar.

45.

Direkt Talk: Lachen steckt an

Lachen Sie laut und herzlich, aus vollem Herzen. Bereichern Sie Empfänge, Meetings mit Ihren herzhaften Lachattacken, die nicht übertrieben sein sollten.

Setzen Sie sich bequem hin oder legen Sie sich hin. Auf jeden Fall so, dass Sie die Bauchmuskeln entspannen können. Dann atmen Sie derart, dass sich Ihr Bauch beim Einatmen füllt, dick und rund wird und sich beim Ausatmen auf natürliche Weise entspannt.

Versuchen Sie dabei, daran zu denken, wie ein Kind sich fühlen muss, wenn es ganz urplötzlich einen Grund zum Lachen hat. Lassen Sie das Lachen aus Ihrem tiefsten Innern, ganz unten im Bauch

entstehen. Wenn Sie sich über diese absurde Übung amüsieren können, lachen Sie darüber laut und herzlich. Vom Bauch über das Herz zum Mund hinaus.

Lachen steckt an!

46.

Direkt Talk: Suggestiv

Suggestivfragen sind Fragen, die keine Antwort brauchen. Sie machen einen Vorschlag in Frageform. Sie empfehlen etwas, von dem Sie eigentlich sicher sind, dass es empfehlenswert ist, möchten durch die Frageform aber noch einmal eine Bestätigung Ihrer Empfehlung. Ob Sie auf diese Weise besonders höflich sind oder besonders suggestiv - also unduldsam gegen Widerspruch -, hängt nicht so sehr von Ihren Worten, sondern vielmehr von Ihrer wirklichen Absicht, die sich dann in Tonfall und Körpersprache umsetzt, ab.

Wenn Sie nicht wachsam sind, also Ihre Suggestivfragen nicht ganz bewusst einsetzen, geraten Sie in Gefahr, sich selbst eine Falle zu stellen.

Übung:

Formulieren Sie für sich je fünf positive Suggestivfragen nach dem Muster: "Ich darf Ihnen doch noch etwas eingießen?" und fünf negative Suggestivfragen nach dem Muster: "Das kann doch nicht Ihr Ernst sein?"

Inszenieren Sie diese Fragen mit jeweils unterschiedlichen Ab-

sichten beziehungsweise Bedeutungen vor dem Spiegel. Achten Sie dabei auf Ihre Körpersprache und hören Sie sich gut zu.

47.

Direkt Talk: Sphinx

Haben Sie ein paar interessante Rätsel in Ihrem Fundus! Wenn es etwas zu raten gibt, sind alle dabei; vor allem, wenn das Rätsel eine witzige, überraschende Auflösung hat - aber auch Denksportaufgaben sind beliebt, wenn sie nicht zu schwer und damit frustrierend sind. Achten Sie darauf, dass es auch hier darauf ankommt, das richtige Rätsel dem richtigen Publikum zu präsentieren:

- Wenn Sie um 8 Uhr zu Bett gehen und den Wecker stellen, um morgens um 9 Uhr aufzustehen, wie viele Stunden können Sie bis zum Klingeln schlafen?
Antwort: 1 Stunde
- Wie viele Geburtstage hat ein normaler Mensch?
Antwort: 1
- Ein Arzt gibt Ihnen 3 Tabletten und sagt: "Nehmen sie jede halbe Stunde 1 Tablette." Wie lange kommen Sie aus?
Antwort: 1 Stunde
- Einige Monate haben 30 Tage, andere 31 - wie viele haben 28 Tage?
Antwort: Alle

- Sie haben ein funktionierendes Feuerzeug und betreten einen dunklen Raum, in dem sich eine Öllampe, eine Petroleumlampe und ein Kachelofen befinden. Was zünden Sie zuerst an?
Antwort: Feuerzeug
- Teilen Sie 30 Teile in die Hälfte, geben Sie 10 Teile dazu. Wie viel ergibt das?
Antwort: 70
- Ein Bauer hat 17 Schafe - alle sterben bis auf 9. Wie viele sind übrig?
Antwort: 9
- Ein Archäologe behauptet, Goldmünzen gefunden zu haben, die das Prägedatum 17 vor Chr. tragen. Glauben Sie das (Begründung)?
Antwort: Nein
- Ist es in China möglich, dass ein Mann die Schwester seiner Witwe heiratet?
Antwort: Nein - er ist ja tot.
- Schreiben Sie die Zahlen von 1 bis 100 auf. Wie viele "9" schreiben Sie?
Antwort: 20
- Wenn ein Nachtwächter am Tag stirbt, bekommt er dann eine Rente?
Antwort: Nein - er ist ja tot.
- Was war am 06.12.1933?
Antwort: Nikolaus.
- Wie viele Tiere hat Moses auf seine Arche mitgenommen?
Antwort: Keine - es war Noah.
- Ein Flugzeug stürzt im Niemandsland zwischen Österreich und Ungarn ab. Wo werden die Überlebenden begraben?
Antwort: Man gräbt keine Überlebenden ein.

- Vor dem Kloster küsst eine Nonne einen Mann. Eine andere Nonne sieht das und erzählt es der Schwester Oberin. Diese lässt die küssende Nonne rufen und sagt, sie habe das Gelübde gebrochen. Darauf sagt die Nonne: "Diesen Mann darf ich küssen, denn dieses Mannes Mutter ist meiner Mutter Schwiegermutter!"
Wer ist dieser Mann?
Antwort: Der Vater.

48.

Direkt Talk: Erdbeeren mit Schlagsahne

Dale Carnegie legte immer Wert darauf zu erklären, dass er, obwohl er am allerliebsten Erdbeeren mit Schlagsahne essen würde, diese beim Angeln noch nie als Köder verwendet hätte.

In Bezug auf Ihren Gesprächseinstieg bedeutet das, dass es gut ist, vorher die geistige Lieblingswelt Ihrer Gesprächspartner zu kennen und sich darauf einzustellen. Wenn Sie das vorher nicht in Erfahrung bringen können, fragen Sie doch einfach geradeaus nach den Interessengebieten Ihrer Gesprächspartner oder hören Sie erst eine Weile zu, um dann, nachdem Sie herausgefunden haben, in welcher Währung Sie wechseln müssen, einzusteigen.

Die Koysi-Indianer reden davon, dass, will man jemanden verstehen, man in dessen Mokassins gehen müsse. Eine schöne Metapher, die einen exzellenten Small Talker - aber auch einen erfolgreichen Verkäufer - auf dem Weg zur Karriere sehr treffend beschreibt.



Lachen Sie laut und herzlich, aus vollem Herzen. Bereichern Sie Empfänge und Meetings mit Ihren herzhaften Lachattacken, die allerdings nicht übertrieben sein sollten. Denn Sie wissen ja: Lachen steckt an und verbindet!

49.

Direkt Talk: Kopfdreher

Kopfdreher sind eine subtile Form von Bosheit. Sie kommen blauäugig daher und verdrehen Köpfe, dass es nur so knirscht. Kopfdreher sind die Schulterwürfe des verbalen "catch-as-catch-can". Ist der schurkische Gegner erst einmal orientierungslos und weiß er nicht mehr, wo oben, unten, hinten und vorne ist, haben Sie ihn auch bald platt auf der Matte.

- Wenn aus Menschen Politiker werden, dann ist das so, als würde Fury ein Lipizzaner.
- Sie reden mir nicht ein, dass das Gewicht der Eismassen Grönlands proportional reziprok die versunkenen Erdmassen von Atlantis widerspiegelt.
- In Hundekuchen ist auch kein Hund drin.
- Muss ein Richter ein Mörder sein, um einen Mörder zu verurteilen?
- Muss ein Professor für Kunst ein Rembrandt sein, um einen Rembrandt zu beurteilen?
- Wenn man in New York niest, zeugt in Europa gerade jemand ein Kind.
- Drei lesbische Frauen entsprechen noch lange nicht sechs schwulen Eisbären, oder?
- Michael Jackson und Marlene Dietrich haben nichts gemeinsam, richtig?
- Tief übers Brett gebeugt, ruft der eine Schachspieler plötzlich: "Kontra!" - "Seit wann gibt es beim Halma einen Elfmeter?"

Übung:

Ihre Aufgabe wird es nun sein, weitere dreihundertvierundfünfzig Beispiele zu suchen und zu finden, damit Sie jedem Tag des kommenden Jahres beruhigt entgegensehen können.

Egal, welche Kopfdreher Sie jetzt finden - die Welt ist übrigens voll von ihnen -, wichtig ist nur, dass sie auf den ersten Blick so sinnlos wie möglich sind und dass sie im zweiten Überdenken, wenn der Kopf sich langsam zu drehen beginnt, hochdramatisch und immer intelligenter werden.

Tipp:

Wenn ein Kopfdreher einmal nicht sofort funktioniert, schauen Sie den Gegner entgeistert, mit offenem Mund und erschreckt aufgerissenen Augen an. Stammeln Sie: "Das hätte ich aber nicht von Ihnen gedacht!" Und machen Sie dann noch einen letzten Versuch:

Kohl, Strauß und Genscher treffen zusammen. Plötzlich fragt Strauß den Genscher: "Es ist ein Kind Ihrer Eltern, aber nicht Ihr Bruder und nicht Ihre Schwester - wer ist das?" Die prompte Antwort: "Das bin ich selber!" Kurz darauf trifft Kohl seinen Staatssekretär und fragt ihn: "Es ist das Kind Deiner Eltern, aber nicht Dein Bruder und nicht Deine Schwester - wer ist das?" Der Staatssekretär überlegt und überlegt. Darauf Kohl: "Nicht so schlimm, ich hab's auch nicht gewusst - es ist der Genscher."

50.

Direkt Talk: Entschuldigen Sie, bitte!

Besonders geschickte Provokateure bedienen sich der Ungeschicklichkeit. Sie stoßen Gläser an, platzieren ihre brennenden Zigaretten neben dem Aschenbecher, stolpern Damen ins Dekollete und sagen dann ganz treuherzig: "Oh, entschuldigen Sie bitte. Ich bin immer so ungeschickt!" Dann verfangen sie sich auch noch in den Spaghetti-Trägern des kleinen Schwarzen und sorgen so für Slapstick-Happenings, die, wenn sie gut inszeniert sind, absolut tutti-frutti-reif erscheinen. Zu derartig subtilen Comicstrips gehört nicht nur Mut und Geistesgegenwart, sondern neben viel Übung vor allem auch ein angeborenes Talent. Es sind meist dieselben, denen derartige immer wieder passiert.

Viel einfacher und für jeden umsetzbar sind die folgenden Anregungen aus der Grundschule der kleinen Ungeschicklichkeit:

Stoßen Sie ein Sektglas um, ja, trauen Sie sich ruhig! Sie überlassen sich damit nur einem kollektiven Wunsch. Mal ehrlich, wie oft haben Sie schon daran gedacht? Meistens wahrscheinlich aus Rachegelüsten. Dieses Mal lassen Sie sich aber nicht von solchen Gefühlen lenken, sondern setzen den Überraschungseffekt gezielt ein.

Wählen Sie möglichst ein gepflegtes Getränk, wie etwa Champagner oder Coca-Cola, das macht einfach mehr Spaß, denn jeder liebt diese Getränke!

Aber Vorsicht: Diese Übung verlangt wirklich Könnerschaft. Wenn Sie Ihre Entschuldigung nicht wirklich mit echter Betroffenheit (etwa über Ihren eigenen Mut) vorbringen können, sind Sie schnell entlarvt und total unten durch ...

51.

Mental Talk: Packen Sie das Paradies auf die Zeitachse!

Packen Sie Ihr Paradies auf die Zeitachse und erinnern Sie sich daran, wie Sie damals auf einer Superparty den totalen Spaß hatten, nachdem es erst einmal genauso verhalten angefangen hatte wie jetzt gerade hier. Gehen Sie in die Einzelheiten, wie es damals war, denken Sie aber vielleicht auch an die Höhepunkte des Jubiläums mit Ihrem Onkel, denken Sie an all die bezaubernden Feten, die Sie schon erlebt haben.



Besonders geschickte Provokateure bedienen sich der Ungeschicklichkeit. Sie stoßen Gläser um, platzieren ihre brennenden Zigaretten neben dem Aschenbecher und stolpern Damen ins Dekollete. Aber Vorsicht! Diese Übung verlangt wirklich Könnerschaft. Wenn Sie Ihre Entschuldigung nicht mit echter Betroffenheit vorbringen können, sind Sie schnell entlarzt und total unten durch.

Denken Sie an Ihren 23. Geburtstag, wie Sie bis spät in die Nacht hinein noch gefeiert haben wie die Verrückten. Denken Sie an exzellente Meetings, an hervorragende Gespräche. War das nicht paradiesisch? Und fing es nicht fast jedes Mal ähnlich langweilig an, bevor Sie das gemeinsame Fest richtig und in vollen Zügen genießen konnten?

Ziehen Sie Parallelen und erinnern Sie sich daran, dass Sie damals das Glas ganz genauso wie jetzt hielten und dass dann plötzlich, wie aus heiterem Himmel, die Post abging. Erinnern Sie sich noch an die Musik von damals, und erinnern Sie sich daran, wie Sie getanzt haben. Sie werden sehen: Plötzlich sind Sie in der Stimmung von damals, und auch diesmal wird es Ihnen gelingen, die anderen mitzureißen.

Tun Sie sich keinen Zwang an, schlagen Sie ein wie eine Stimmungsbombe!

52.

Mental Talk: Der mit der Faust tanzt

Die Power-Ruck-Technik ist eine der faszinierendsten Power-Techniken. Kaum eine andere Methode ist in der Lage, Ihre Energien so schnell und so einfach zu mobilisieren! Der Power-Ruck macht aus jedem Small Talk ein hochenergetisches Brillantfeuerwerk, einen Karrierezünder.

Bevor Sie auf Ihr nächstes Meeting gehen, setzen Sie sich in einen Raum, in dem Sie sich wohl fühlen und in dem Sie nicht gestört werden können. Sie brauchen jetzt mindestens eine Stunde Zeit - nur für sich! Vielleicht haben Sie einen Lieblingssessel, in dem Sie besonders bequem sitzen, vielleicht haben Sie eine Musik, die Ihnen be-

sonders angenehm ist und die Sie besonders gut entspannt. Schaffen Sie sich ein Umfeld, in dem Sie sich geborgen und getragen fühlen.

Nachdem Sie ein paar Mal tief durchgeatmet und den ganzen Alltagsstress hinter sich gelassen haben, denken Sie jetzt an eine Situation in Ihrem Leben, die Sie wirklich begeistert hat. Diese Situation mag in der näheren oder in der fernen Vergangenheit liegen, das ist egal. Es kommt nur darauf an, jetzt eine Situation zu finden, von der Sie sagen können: Das war eine ganz tolle Situation. Das war eine Situation, in der ich mich extrem wohl gefühlt habe.

Sie haben jetzt eine derartige Situation gefunden und fangen an, sich immer tiefer in diese Situation hineinzusetzen. Sie erleben sie immer tiefer und intensiver. Sie sehen die Bilder dieser Situation, und Sie können auch den Raum sehen, in dem sie stattgefunden hat. Sie sehen die Menschen, die an dieser Situation beteiligt waren, und Sie können auch sehen, zu welcher Tageszeit diese Situation stattgefunden hat. Sie erinnern sich auch daran, was Sie gehört haben, welche Geräusche und welche Stimmen im Raum waren. Und Sie spüren in Ihrem Körper noch einmal das Gefühl, das Sie auch in dieser Situation gespürt haben. Sie spüren die Kraft in sich, und Sie spüren die Atmosphäre um sich herum. Sie können sich an die Temperatur erinnern, und vielleicht gab es da in dieser Situation auch irgendeinen Geruch oder einen Geschmack, an den Sie sich erinnern können.

Jetzt, wenn Ihnen diese Situation ganz sichtbar, ganz hörbar, ganz fühlbar und in allen Qualitäten ganz plastisch ist, geben Sie dieser Situation einen Namen, ballen Sie Ihre rechte Hand zur Faust und bewegen Sie diese Faust genau in den Mittelpunkt Ihrer Empfindungen einmal massiv nach vorne, und lassen Sie dann den ganzen Arm zurückfedern.

Was hier geschieht, ist keine Magie, sondern ganz einfach das Kopeln einer besonders positiven Erinnerung an ein Wort und an eine charakteristische Bewegung. Wenn Sie sich in Zukunft dieses Wort, das Sie der positiven Situation gegeben haben, zusammen mit der

Körperbewegung wiederholen, werden Sie augenblicklich die positiven Gefühle von damals wieder erleben - Sie werden die Energie der positiven Situation wieder voll zu Ihrer Verfügung haben.

Das ist kein Hokusfokus, sondern eine in der Funktionsweise unseres Gehirns verankerte Energietechnik, von der schon viele andere vor Ihnen profitiert haben. Wenn Sie die einzelnen Wahrnehmungsqualitäten Ihrer Power-Situation in der Erinnerung auch nur einigermaßen genau wieder erleben können und diese Erinnerung an eine Bewegung und ein Wort koppeln, werden Ihnen diese Energien, wann immer Sie wollen, wieder zur Verfügung stehen.

Aber das ist noch nicht alles. Bitte suchen Sie sich jetzt zu der ersten Situation nach dem gleichen Verfahren noch sechs weitere Situationen aus: Gehen Sie sechsmal in die Entspannung, finden Sie sechsmal heraus, was genau Sie in den jeweiligen anderen Power-Situationen gesehen, gehört, gefühlt und vielleicht gerochen oder geschmeckt haben. Benennen Sie jede der sechs anderen Situationen mit einem Wort und koppeln Sie auch diese Situationen an die bereits geübte charakteristische Bewegung, den Power-Ruck. Sie werden sehen, dass Sie so die Energien aus allen sieben Situationen, gekoppelt an die charakteristische Handbewegung und die verschiedenen Worte, auf einen Power-Ruck zur Verfügung haben werden.

Wenn Sie in Zukunft in powervollen Situationen sind, verstärken Sie Ihren Power-Ruck, indem Sie genau in dieser tollen Situation mit der Faust Ihren Power-Ruck durchführen.

Ab jetzt haben Sie eine Power-Basis, die durch nichts zu erschüttern ist. Komme, was da wolle!

53.

Mental Talk: Vom Saulus zum Paulus

Sicher kennen Sie die Erfahrung, dass man Menschen, die man zum ersten Mal sieht, in sympathische, neutrale und unsympathische potenzielle Gesprächspartner klassifiziert. Doch oft stellt sich heraus, dass der unsympathisch Klassifizierte bei längerem Kennenlernen recht sympathisch wird. Es kann also sein, dass man durch seine Vorabneigung über andere Menschen sich selbst blockiert. Wie wäre es, wenn Sie von Anfang an einfach die Menge der Menschen, die Sie auf Anhieb sympathisch finden, drastisch erweitern würden? Wie gesagt, es sind Ihre Lernmuster der Vergangenheit, die Sie hier limitieren und paralysieren. Kommen wir zur Praxis.

Übung:

Denken Sie einmal an einen Gesprächspartner, der für Ihr Gespräch wichtig ist und mit dem Sie gerne reden möchten, den Sie aber auf Anhieb nicht mögen. Schließen Sie für einen Moment die Augen und sehen Sie ihn auf Ihrer inneren Leinwand. Stellen Sie sich diesen Menschen genau vor. Nehmen Sie dabei das folgende Raster zur Hilfe:

SAULUS

Das Bild ist:

- | | |
|------------|---------------|
| • nah | • fern |
| • in Farbe | • schwarzweiß |
| • hell | • dunkel |
| • scharf | • unscharf |
| • groß | • klein |
| • 3D | • flach |
| • bewegt | • unbewegt |

Wenn Sie vor Ihrer inneren Leinwand den unsympathischen potenziellen Gesprächspartner sehen, so prüfen Sie, ob Sie ihn weiter entfernt sehen oder nah, ob Sie ihn in schwarzweiß oder in Farbe sehen, hell oder dunkel etc. Bitte tragen Sie per Kreuz Ihre Beispiele ein.

Stellen Sie sich jetzt einen sympathischen Gesprächspartner, eben einen Paulus vor, den Sie gerne mögen, und protokollieren Sie Ihre Vorstellung im folgenden Raster:

PAULUS

- | | |
|------------|---------------|
| • nah | • fern |
| • in Farbe | • schwarzweiß |
| • hell | • dunkel |
| • scharf | • unscharf |
| • groß | • klein |
| • 3D | • flach |
| • bewegt | • unbewegt |

Das Bild des Saulus könnte zum Beispiel nah sein, schwarzweiß erscheinen, dunkel und unbewegt sein. Das Bild des Paulus farbig, hell und bewegt.

Das Bild des Saulus macht Ihnen ein schlechtes Gefühl, das des Paulus ein gutes.

Verändern Sie nun das Bild des Saulus in Ihrer inneren Leinwand Punkt für Punkt, und achten Sie darauf, wie sich dabei auch Ihr Gefühl für Saulus ändert.

Versuchen Sie, allerdings ohne dabei seine Identität zu verändern, das Bild des Saulus Schritt für Schritt dem des Paulus anzugleichen. Also: Verändern Sie bei dem Unsympathischen die Farbe, die Heiligkeit usw. entsprechend den Werten für den Gesprächspartner, den Sie bereits als freundlich, sprich sympathisch erlebt haben. Stellen Sie sich dabei auch vor, aktiv in Ihr inneres Bild einzugreifen. Nehmen Sie auch Pinsel und Farbe zu Hilfe. Beobachten Sie, wie sich Ihr Gefühl Schritt für Schritt zum Besseren ändert, und merken Sie sich die Veränderung, die Ihr Gefühl für Saulus am stärksten beeinflusst.

Durch dieses einfache Experiment haben Sie jetzt eine Erfahrung gewonnen, die Ihnen in Zukunft dabei helfen wird, durch bewusste Veränderung von äußerlichen Details Ihr Gefühl so zu verändern, dass Sie jedem Menschen offen und freundlich gegenüberzutreten können.

So können Sie vor Ihrem geistigen Auge unangenehme Gesprächspartner in angenehme Gesprächspartner verwandeln. Aus Saulus wird Paulus!

Ein berechtigter Einwand, ist dies eine Manipulation Ihrer eigenen Persönlichkeit? Wieso eigentlich? Jeder Gedanke, jede Vorstellung, die Sie über einen anderen haben, ist eh Manipulation, fragt ... richtig? Denken Sie daran, Sie ordnen andere Menschen nach bestimmten Rastern Ihrer vergangenen Erfahrung und Ihren Konditionierungen ein. Aber Ihre Erfahrungen sollen Ihnen doch helfen und Sie nicht

blockieren. Aus diesem Grunde verändern Sie einfach Ihre Fähigkeiten und erweitern von Anfang an den Kreis, den Sie von Anfang an als sympathisch einschätzen. Das nennt man übrigens wachsen.

54.

Mental Talk: Himmel oder Hölle?

Die folgende Geschichte ist kein Witz, sie wiederholt sich mit kleineren oder größeren Abwandlungen ständig und zeigt, wie das, was Sie denken, sich erfüllt.

Ein Ehepaar ist zu einer Kostümparty eingeladen. Am Partyabend aber hat die Frau so heftige Kopfschmerzen, dass sie sich zu schlecht fühlt, um der Einladung folgen zu können. Sie drängt ihren Mann, einfach ohne sie zur Party zu gehen und dort einen schönen Abend zu verbringen. Verärgert zieht er sein Kostüm an und macht sich allein auf den Weg. Sie nimmt ein paar Aspirin und legt sich schlafen. Später am Abend wacht sie auf, die Kopfschmerzen sind weg und sie hat Lust, doch noch auf die Party zu gehen. Da ihr Mann ihr Kostüm nicht gesehen hat, beschließt sie, inkognito zu bleiben und zu beobachten, wie sich ihr Mann in ihrer Abwesenheit verhält. Als sie auf der Party ankommt, sieht sie ihn in seinem Kostüm, wie er mit verschiedenen Frauen tanzt und mit ihnen flirtet. Daraufhin beginnt sie auch, mit ihm zu flirten. Sie tanzt mit ihm und erlaubt ihm schließlich, mit ihr in eines der leeren Schlafzimmer zu gehen, wo sie sich lieben, ohne ihre Masken abzusetzen.

Sie geht früher nach Hause, und als er endlich kommt, fragt er sie, wie sie sich fühle. Sie sagt, dass es ihr viel besser gehe und fragt ihn, was er auf der Party getrieben habe: "Och, es ist immer das Gleiche. Ich habe nie viel Spaß, wenn du nicht dabei bist." "Hast Du viel getanzt?" "Nein", antwortet er, "nicht einen einzigen Tanz. Ich hab' ein

paar Freunde getroffen, die auch solo da waren und bin mit denen weggegangen und wir haben Poker gespielt. Aber der Typ, dem ich mein Kostüm geliehen habe, der hat erzählt, er habe sich bestens amüsiert."

Ob Himmel und Hölle, Sie kreieren alles selber. Eine negative Frage schafft Verlierer - eine positive Gewinner. Sie können das Drehbuch Ihres Lebens jederzeit umschreiben, denn die Macht über das eigene Leben ist ein angeborenes Recht und kein gnädig gewährtes Privileg.

So, wie Ihr inneres Auge Ihre Karriere schon vorab sieht, so wird die Realität sie umsetzen.

Wenn Sie mit einer bestimmten Erwartung in ein Gespräch gehen, wird sich diese Erwartung in den meisten Fällen einstellen. Wenn Sie sich dessen bewusst sind, können Sie Ihre Erwartung und so auch das Gesprächsergebnis bewusst beeinflussen. Sie sind verantwortlich dafür, im Guten wie im Bösen. Gehen Sie nie mit einem Verliererbewusstsein in ein Gespräch!

Übung:

Schreiben Sie alle Punkte, in denen Sie negativ über sich denken, auf ein Blatt Papier. Schreiben Sie wenigstens zehn Punkte auf und orientieren Sie sich dabei am folgenden Beispiel:

- Ich komme bei anderen nicht an.
- Ich langweile andere im Gespräch.
- Ich bin eine Frau, und Männer werden immer bevorzugt!

So, und nun machen Sie einfach Folgendes: Formulieren Sie Ihre Mäkeleien über sich selber positiv! Achten Sie dabei darauf, dass Sie ohne Verneinungen auskommen. Das folgende Beispiel wird Ihnen erläutern, was gemeint ist:

- Andere Menschen finden mich im Gespräch sympathisch.

- In Gesprächen bin ich ein aktiver Gesprächspartner.
- Der Charme einer Frau in einem Gespräch ist nicht zu über-treffen.

Entscheidend ist immer das, was Sie denken. Negative Gedanken kreieren negative Resultate. Positive Gedanken oder besser gesagt, funktionierende Gedanken kreieren ein funktionierendes Leben. Sie machen sich zum Gewinner. Also wählen Sie. Machen Sie die Übung jetzt!



Kommunikationshürden und Blockaden entstehen häufig durch Altersunterschiede, Hierarchien oder eine bestimmte Kleiderordnung. Wenn Ihnen ein innerer Block den Hals zuschnürt, kostümieren Sie einfach Ihren Gesprächspartner: ziehen Sie ihm ein Karnevalshütchen an, setzen Sie ihm eine Pappnase auf! Da Sie dies nur in Gedanken machen, wird sich der andere auf keinen Fall verletzt fühlen.

55.

Mental Talk: My Fair Lady

Kennen Sie das Gesetz der sich erfüllenden Voraussage oder den Pygmalion-Effekt schon?

Pygmalion war ein griechischer König, der sich nach seinen Idealvorstellungen eine weibliche Statue schuf. Diese Statue gefiel ihm so gut, dass er sich in sie verliebte. Er träumte davon, diese Statue zu seiner Königin zu machen. Und tatsächlich erhörte die Göttin Aphrodite seine inbrünstigen Gebete und erfüllte die Statue mit Leben. So waren seine Gedanken und seine Träume Wirklichkeit geworden.

George Bernard Shaw hat diese griechische Sage in seinem Theaterstück Pygmalion verarbeitet:

Ein Professor für Sprachwissenschaften schließt mit Freunden darüber eine Wette ab, dass er eine Blumenverkäuferin aus dem Eastend Londons dadurch in eine Aristokratin verwandeln kann, dass er ihr beibringt, wie eine Aristokratin zu reden. Der Professor gewinnt die Wette und kann so beweisen, dass außer Kleidern auch die Sprache Leute macht.

Vielleicht ist Ihnen diese Geschichte auch aus dem Musical "My Fair Lady" bekannt? Auf jeden Fall ist es so, dass die Erwartungen, die Sie an sich oder andere stellen, sich als selbst erfüllende Prophezeiungen realisieren. Das nennt man den Pygmalion-Effekt.

Jetzt werden Sie sehen, wie Sie mit Hilfe dieses immer wieder funktionierenden Effektes etwas aus sich und anderen machen können - wie Sie jeder Party ein paar gutgelaunte Gäste schenken können.

Fangen wir mit dem Altbekannten, dem Negativen an:

So traurig es ist, oft kann man schon von außen sehen, was sich jemand vom Leben erwartet - und weiß dann schon aufgrund des äu-

ßeren Eindruckes, was er bekommen wird. Aber Sie können jetzt als Kenner des Pygmalion-Effektes zaubern:

Durch Ihre Erwartung, die Sie dem Einzelnen gegenüber zum Ausdruck bringen, gewinnen Sie einen beträchtlichen Einfluss auf seine Stimmung und auf sein Verhalten. Natürlich können Sie sich mit Hilfe des Pygmalion-Effektes auch selber verzaubern und selber steuern:

Sie müssen sich nur daran erinnern, dass Sie heute für irgendjemanden der Hauptgewinn sind. Machen Sie sich das klar. So, wie Sie jetzt lächeln, sind Sie unwiderstehlich! Und natürlich haben Sie auch die freie Auswahl darüber, für wen Sie der Hauptgewinn sein wollen. Versuchen Sie alles, um die anderen Gäste durch Ihre gute Laune zu beschenken. Sie machen sich selbst das schönste Kompliment, wenn sie anderen Komplimente machen.

Sie können zaubern: Es grünt so grün, wenn Spaniens Blüten blühen!

Bringen Sie alle Blumen zum Blühen. Der Pygmalion-Effekt macht Sie unwiderstehlich. Die Göttin Aphrodite und Gott Karriere stehen auf Ihrer Seite.

56.

Mental Talk: Donald Duck

Es passiert immer wieder, dass Sie jemandem gerne etwas Nettes sagen wollen, aber so, wie er dort vor Ihnen steht und mit einer Stimme spricht, die Sie absolut nicht mögen, weil sie zu schrill, zu laut, einfach unangenehm ist, wird Ihnen das unmöglich. Sie möchten ihm ein Kompliment machen wegen seiner netten Frau, sind innerlich aber einfach blockiert.

Gehen Sie hin und verändern Sie seine Stimme in Ihrem Kopf. Lassen Sie seine Stimme in Ihrer Vorstellung höher oder tiefer werden. Lassen Sie diese Stimme langsamer oder schneller werden, so ähnlich wie in einem Zeichentrickfilm. Vielleicht ersetzen Sie seine Stimme auch durch das Pfeifen einer Lokomotive oder durch Walzermusik. Stellen Sie sich vor, dass der andere wie Donald Duck spricht. Während Sie das tun, werden Sie ein tolles Erlebnis haben. Sie können sich die Stimme so angenehm machen, wie Sie wollen, und Sie werden sehen, wie Ihnen bald das Herz lacht und die Blockade sehr schnell verschwunden ist.

Ihre Stimmung verbessert sich schlagartig, und Sie haben jetzt ganz andere Möglichkeiten, Ihrem Gegenüber Komplimente zu machen.

Übung:

Stellen Sie sich vor, dass das ganze Leben ein Film ist. Lassen Sie den Film Ihres bisherigen Lebens auf Ihrem inneren Monitor vor sich ablaufen.

Verweilen Sie an einer dramatischen Szene dieses Films. Legen Sie eine Walzermusik oder eine Zirkusmusik unter diese Szene.

Versetzen Sie sich in die Situation eines anderen Darstellers. Schreiben Sie einen neuen Dialog für diese Szene.

Lassen Sie sich überraschen, die Musik verändert Ihr Gefühl, welches Sie mit Ihrer erinnerten Lebensszene haben.

57.

Mental Talk: Boxer-Shorts und andere Dessous

Blockaden entstehen nicht nur durch unangenehme Stimmen. Blockaden entstehen zum Beispiel auch durch Altersunterschiede. Hierarchie oder durch eine bestimmte Kleiderordnung. Aber auch diese Kommunikationshürden können Sie mithilfe Ihrer Phantasie leicht überwinden.

Wenn Sie vor jemandem stehen, der Ihnen aus irgendwelchen Gründen überlegen erscheint, und wenn Ihnen jetzt ein innerer Block den Hals zuschnürt und Sie trotz bester Absicht kein Wort herauskriegen, kostümieren Sie ihn vor Ihrem inneren Auge ein wenig: Ziehen Sie ihm ein Karnevalshütchen an, setzen Sie ihm eine Pappnase auf. Da Sie das ja nur in Gedanken machen, wird der andere sich auf keinen Fall verletzt fühlen.

Sophia Loren hat für derartige Situationen einen, ihrem italienischen Temperament entsprechenden, sehr guten Vorschlag: Sie erzählte einmal, dass sie sich alle großen Filmproduzenten nur in Boxer-Shorts vorstellt. Jeder Mann bekommt so etwas absolut Menschliches. Daran ändern auch die gravitatische Haltung und die dicke Zigarre nicht. Ganz im Gegenteil!

Selbstverständlich funktioniert diese Technik nicht nur bei Männern. Stellen Sie sich doch Sophia Loren oder eine andere Frau, zu der Sie immer nur von ganz tief unten aufblicken würden, einmal in Dessous vor. Der Anblick könnte so anregend sein, dass jeder innere Block wie Schnee in der Sonne zerschmelzen würde. Das Kompliment, das Sie dann sicher nur noch hauchen könnten "oh, gnädige Frau, Sie sehen bezaubernd aus!", wäre an Schmelz durch nichts zu übertreffen.

Übung:

Schreiben Sie sich zehn Personen auf, vor denen Sie sehr viel Respekt, in bestimmten Situationen sogar Angst haben.

Finden Sie für diese Personen eine angemessene Verkleidung (menschlich, aber nicht lächerlich), und führen Sie dann ein inneres Gespräch mit ihnen.

Tipp:

Schließen Sie die Augen und machen Sie sich ein möglichst genaues (inneres) Bild.

58.

Mental Talk: Sie sind der Hauptgewinn!

Wo immer Sie auch sind, Sie sind dort mit einer bestimmten Einstellung: Sie stellen sich darauf ein, gelangweilt zu werden. Sie stellen sich darauf ein, unauffällig dabei zu sein. Sie stellen sich darauf ein, im Mittelpunkt zu stehen. "Sie stellen sich ein" bedeutet, dass Sie Ihre Einstellung kreieren und dass Sie für diese Einstellung und die daraus entstehenden Konsequenzen verantwortlich sind. Machen Sie sich das klar und kreieren Sie Ihre Einstellung bewusst:

Egal, zu welcher Veranstaltung Sie gehen, egal, wen oder was Sie dort erwarten, machen Sie sich klar, dass ohne Sie etwas Entscheidendes fehlen würde. Oft ist es nicht passend, Blumen oder ein kleines Geschenk für den Veranstalter mitzubringen - aber wie auch immer: Bringen Sie sich selbst mit! Sie sind Ihr schönstes Geschenk.

Und mehr noch: für irgendjemanden werden Sie der Hauptgewinn sein. Machen Sie sich das klar. Zwinkern Sie sich, bevor Sie Ihr Zuhause verlassen, im Spiegel noch einmal zu. Sehen Sie sich an und sagen Sie sich: "Für irgendjemanden bin ich der Hauptgewinn!" Lächeln Sie sich zu, und merken Sie sich dieses leichte angenehme Gefühl um Ihren Mund und Ihre Augen herum. Heute sind Sie ein Hauptgewinn. Herzlichen Glückwunsch, so wie Sie jetzt lächeln, sind Sie unwiderstehlich!

Übung:

Erinnern Sie sich an drei wichtige Minuten im Verlauf des letzten Jahres.

Überprüfen Sie, mit welcher Einstellung Sie an diesen Meetings teilgenommen haben. War Ihre Einstellung gleichgültig oder hinderlich? Wie hätten Sie sich besser einstellen können?

59.

Mental Talk: Körper-Kommunikation

Wenn Sie zwei Leute in einem Restaurant beobachten, werden Sie allein an der Körpersprache der beobachteten Personen sehen können, ob Sie ein Streitgespräch oder ein Gespräch voll Gleichgültigkeit führen. Bei Liebespaaren werden Sie meist Symmetrie beobachten können: Beugt er sich vor, beugt auch sie sich vor. Hebt er die Hand, hebt auch sie die Hand usw. Die Kommunikation findet also nicht nur durch Sprache statt. Sie spiegelt sich im ganzen Körper wider. Bei besonders temperamentvollen Menschen wird das Gespräch

durch einen regelrechten Tanz begleitet. Man spricht dann von Körpersprache.

Unbewusstes Spiegeln der Körperhaltung, der Gestik, der Gesichtszüge etc. ist alltäglich und kann bei erfolgreichen Small Talkern ständig beobachtet werden. Diese Mechanismen bewusst zu machen und zu nutzen, bereitet anfänglich vielleicht Schwierigkeiten. Manch einer hat Angst zu manipulieren oder nachzuäffen. Manch einer hat Angst, erappt zu werden. Aber wo ist hier der Unterschied zum Spiegeln von Inhalten und Sprache? Letzteres sind wir gewohnt, weil wir es über Jahre gelernt haben. Es ist uns in Fleisch und Blut übergegangen.

Um mit dem Ungewohnten besser umgehen zu können und auch um nicht offensichtlich zu spiegeln, können Sie Haltung und Gestik tendenziell oder überkreuzt spiegeln. Tendenziell heißt, Sie übernehmen die Bewegungen im Rhythmus und in der Dynamik, führen sie aber nicht so ausgeprägt aus wie der Gesprächspartner (wer wird sich schon in der Nase bohren, nur weil er jemanden spiegeln will?).

Über Kreuz spiegeln Sie, wenn Sie Bewegungsmuster - beispielsweise Kopfkratzen - an eine andere Stelle übertragen, zum Beispiel kratzen Sie auf dem Handrücken. Überkreuzt kann ein Bewegungsrhythmus durch einen Sprachrhythmus gespiegelt werden. Die Veränderung der Körperhaltung kann durch die Veränderung der Stimmlage gespiegelt werden usw.

Übung:

Beobachten Sie in Meetings, in Konferenzen oder in einem Restaurant die Menschen, die zusammen an der Theke stehen und sich unterhalten oder die Leute, die zusammen an einem Tisch essen. Versuchen Sie für sich, die Muster unbewussten Spiegels zu identifizieren. Beobachten Sie für sich die folgenden Fragen:

- Wer versteht sich gut mit wem?
- Wer kann wen nicht leiden?
- Wer steigt wann aus dem Kontakt aus?

Wer führt und wer folgt?

Tipp:

Wenn Sie beispielsweise von einem Polizisten angehalten werden, steht er meistens an der Fahrerseite vor Ihrer Windschutzscheibe, auf jeden Fall in erhöhter Position, und Sie sitzen zu ihm aufsehend in Ihrem Fahrersitz. Sie sollten auf jeden Fall den Motor abstellen, aussteigen und die gleiche Höhe rein körperlich mit dem Gesprächspartner, in diesem Fall dem Polizisten, erreichen, um die schlechte Ausgangssituation auszugleichen. Ansonsten sind Sie automatisch der Unterlegene.

60.

Mental Talk: Körpertanz

Kontakt und Vertrauen sind die Basis jeder gut funktionierenden Kommunikation. Kontakt, Wellenlänge, Sympathie und Vertrauen entstehen durch Spiegeln, durch die Angleichung der Wellenlängen.

Auf der Basis von beobachtbarem Verhalten wie Körperhaltung, Gestik, Stimme usw. sind Emotionen erkennbar und nachvollziehbar. Sie können sich dem beobachteten Verhalten angleichen, und Ihr Gesprächspartner erlebt Sie als einen sympathischen, freundlichen Menschen.

Frage: Welche Menschen mögen Sie am liebsten?

Antwort: Sehr wahrscheinlich die, die ähnlich wie Sie sind!

Ähnlich zu sein, zumindest in der Startphase eines Gespräches, wie Ihr Gesprächspartner, ist somit die Geheimtür für ein exzellentes Gespräch, die Tür für Karriere und Sympathie. Sie verletzen dabei nicht Ihre Persönlichkeit und sind nicht wie Sie sind, sondern Sie machen es einfach dem anderen leichter, mit Ihnen auf der gleichen Wellenlänge zu schwingen.

Wenn Sie erst einmal mit Ihren Gesprächspartnern mitschwingen in Gestik, Verhalten, Stimme, in seiner Welt leben, dann haben Sie die Voraussetzung geschaffen, mit ihm ein gutes Gespräch zu führen. Dann ist in der Regel auch soviel Vertrauen aufgebaut, dass Sie Ihren Gesprächspartner in Ihre Welt mit all Ihren Argumenten und Standpunkten einladen können.

61.

Mental Talk: Spieglein, Spieglein an der Wand

Es ist ein Unterschied, ob Sie sich in einem blank geputzten oder in einem trüben Spiegel sehen. Ihr Spiegelbild, welches Sie in Ihrem Spiegel im Schlafzimmer oder im Bad sehen, ist imstande, Ihre Gefühle, Ihre Laune zu beeinflussen: Je klarer und strahlender es ist, desto besser werden Sie sich fühlen. Schauspieler üben diesen Blick in den Spiegel verpflichtend.

Spiegeln und spiegeln ist also nicht das gleiche: Je klarer und strahlender Sie sich spiegeln, desto besser werden Sie sich fühlen. Andere werden sich von Ihnen abwenden, wenn Sie ihnen ein zu trübes Bild zumuten.

Um das nicht nur zu verstehen, sondern um es auch sinnlich am eigenen Leibe zu erfahren und es dann im Gespräch praktizieren zu können, machen Sie bitte die folgende Übung.

Übung:

Setzen Sie sich auf einen Stuhl, beugen Sie sich mit dem Oberkörper ein wenig vor, sodass Ihr Rücken rund wird und die Schultern nach unten hängen. Lassen Sie auch den Kopf hängen. Wenn Sie in der richtigen Stellung sind, gucken Sie jetzt gegen den Fußboden. Bleiben Sie eine Minute so sitzen, atmen Sie nicht so viel und achten Sie auf Ihr Körpergefühl.

Jetzt ändern Sie Ihre Sitzhaltung, sodass Ihr Oberkörper aufrecht ist und Ihre Wirbelsäule fast eine Senkrechte bildet. Ihre Blickrichtung ist waagerecht. Geradeaus nach vorn. Ihre Hände liegen auf den Oberschenkeln. Ihre Füße stehen nebeneinander auf dem Boden.

Bleiben Sie eine Minute so sitzen, atmen Sie tief und regelmäßig. Achten Sie darauf, wie sich Ihr Körpergefühl verändert.

Sie werden sich in der einen Körperhaltung wesentlich besser fühlen als in der anderen (in welcher Körperhaltung haben Sie sich besser gefühlt?). Sicher können Sie sich vorstellen, dass Ihre innere Befindlichkeit, Ihr "Selbstgefühl" stark auf das Bild wirkt, das Sie spiegeln.

Sie putzen Ihren Spiegel, indem Sie bewusst und tief atmen. Sie spüren Ihren Körper durch Ihren Atem in jeder Faser. Sie wachsen so ein gutes Stück und nehmen dabei Ihre Umgebung immer deutlicher und klarer wahr. Sie nehmen den Kopf hoch und lächeln.

62.

Mental Talk: Hüpfen wie ein Känguru!

Ein Mensch, der Freudensprünge macht, kann kaum traurig sein.

Ein Mensch, der tief und intensiv atmet, kann kaum verschlossen sein.

Ein Mensch, der lächelt, wird auch andere zum Lächeln bringen.

Sie wissen es: So, wie Sie sich äußerlich halten, so fühlen Sie sich auch innerlich.

Durch Ihre äußere Körperhaltung, der Sie sich ja bewusst werden können und die Sie dann willentlich verändern können, haben Sie einen großen Einfluss auf Ihre Stimmung. Es ist einfacher, zum Erfolg zu hüpfen, zu rennen oder zu schreiten als zum Erfolg zu kriechen.

Gehen Sie wie Kinder gehen. Alleine durch den federnden Gang stimmt sich Ihr Körper positiv ein. Vor dem Meeting, der Konferenz, wenn keiner zusieht, springen Sie auf dem imaginären Trampolin.

Atmen Sie tief durch, lächeln Sie, öffnen Sie die Arme, als wenn Sie die Welt umarmen wollten. Hüpfen Sie wie ein Känguru, bis Ihnen das Herz im Leibe lacht. Tun Sie es wirklich, denn gute Laune ist Lebenselixier!

63.

Mental Talk: Mein Freund Harvey

Harvey ist immer unsichtbar und veranstaltet so den unmöglichsten Schabernack. Für alles, was passiert, ist er verantwortlich. Durch ihn geschehen die unmöglichsten Geschichten. Legen Sie sich so einen Freund zu, nennen Sie ihn auch Harvey - oder geben Sie ihm einen anderen verrückten Namen. Erzählen Sie Geschichten von ihm.

Sie werden merken, es gibt jetzt keine Geschichte mehr, die Sie nicht erzählen können. Selbst Witze, bei denen Sie sonst Atemnot, heiße Ohren und hektisch rote Flecken im Gesicht bekamen, können Sie gekoppelt an diesen wirklich völlig unmöglichen Harvey jetzt ganz distanziert und cool erzählen. Die schlimme Pointe ist jetzt nicht mehr Ihr, sondern Harveys Problem.

Übrigens muss es nicht immer Harvey sein. Sie können auch Geschichten erzählen, die unserem Kanzler oder sonst einer gewichtigen Person passiert sein sollen. Freuen Sie sich, ab sofort ist alles, aber auch alles Menschliche, wirklich salonfähig!

Übung:

Suchen Sie nach fünf wirklich schlimmen Geschichten und erfinden Sie Ihren persönlichen Harvey dafür.

64.

Power Talk: Gezielte Ohnmacht*

Wenn Sie ohnmächtig herumstehen, absolut keinen Kontakt bekommen können und Ihnen nach mehreren Versuchen einfach nichts mehr einfällt, gibt es als letzte Rettung noch einen Einfall der härteren Art:

Fallen Sie einfach um, fallen Sie gezielt in Ohnmacht! Wenn sich jetzt noch immer keiner um Sie kümmert, sollten Sie die Veranstaltung unauffällig verlassen.

Bevor Sie in Ohnmacht fallen, sollten Sie sich aber auf jeden Fall ein gutes Programm zurechtlegen, um auf die Bemühungen Ihrer Mitmenschen adäquat zu reagieren. Und Sie sollten auch eine Story parat haben, warum Sie gerade jetzt in Ohnmacht gefallen sind, wie es geschehen konnte und was Sie den ganzen Tag über Anstrengendes, aber Interessantes getrieben haben usw. ... Dann wird Ihre Ohnmacht sicher ein starker Start in einen furiosen Small Talk.

Der Ohnmachtsanfall ist einer der intensivsten Einstiege in die Kommunikation mit einer ganzen Gesellschaft. An den Fürstenhöfen des Rokoko war er und unter den Filmschaffenden von Hollywood, Paris, Rom und Bocklemünd ist er heute noch eine immer wieder kunstvoll in Szene gesetzte Kontakttechnik.

* Dieser Power Talk wurde übrigens mit einem Augenzwinkern des Autors geschrieben.



Wenn Sie ohnmächtig herumstehen, beim besten Willen keinen Kontakt bekommen und Ihnen nach mehreren Versuchen einfach nichts mehr einfällt, gibt es als letzte Rettung nur noch einen Einfall der härteren Art: Fallen Sie einfach um, fallen Sie gezielt in Ohnmacht! Wenn sich jetzt noch immer keiner um Sie kümmert, sollten Sie die Veranstaltung unauffällig verlassen.

Übung:

Planen Sie mindestens drei Variationen von Ohnmachtsanfällen generalstabsmäßig durch und entscheiden Sie dann, ob, wo und wie Sie in Ohnmacht fallen wollen.

Sie sollten Varianten auf Lager haben, die dem direkten Ohnmachtsanfall vorausgehen.

Vorsicht: Mit zu häufigen Ohnmachtsanfällen fallen Sie Ihren Mitmenschen auf die Nerven!

65.

Power Talk: Black-out - Knock-out

Auf jeder Veranstaltung gibt es ein paar boshaft Gelangweilte, die es lieben, sich auf Kosten anderer zu langweilen. Sie haben eine boshafte Lust daran, destruktive Stimmung zu verbreiten. Sie lassen kaum eine Gelegenheit aus, ihr Gift zu verspritzen. Diese Zeitgenossen muss man nach den Regeln des Judo mit ihren eigenen Waffen auf die Matte legen.

Wenn Sie sich im Hinblick auf diese boshaften Mitmenschen noch irgendwie blockiert fühlen, machen Sie sich klar, es ist nicht Ihr Problem, wenn irgendjemand schief gewickelt ist.

Fordern Sie den Gegner heraus, aber bleiben Sie immer freundlich: "Sie sind ganz bestimmt Lehrer! Wie aufregend! Erzählen Sie nur!"

"Kannten Sie eigentlich meinen Urgroßvater?" - "Nein." "Komisch, Sie erzählen ständig seine Witze!"

Übung:

Gehen Sie zurück in die Vergangenheit. Suchen Sie nach boshaf-ten Menschen, vor denen Sie damals kapituliert haben und repa-rieren Sie die Geschichte jetzt im Nachhinein so, dass Sie den Gegner durch Ihre offene Schonungslosigkeit auf den Hammer laufen lassen. Merken Sie sich die zu Ihrem Vorteil rekonstruier-ten Situationen gut. Alles das, was Ihnen jetzt dazu einfällt, wer-den Sie vielleicht schon morgen gut nutzen können.

Tipp:

Bevor Sie sich an diese Veränderbarkeit machen, treffen Sie eine klare Entscheidung im Sinne der folgenden Fragestellung:

"Was ist nun?" fragt der Trainer nach der fünften Runde den Bo-xer.

"Willst du den Meistertitel oder den Friedensnobelpreis?"

66.

Power Talk: Leugnen

Eine Geschichte von Gogol:

Er erzählt, dass es in einem kleinen Ort einen sehr einfachen Mann gab, den die Leute für einen Idioten hielten. Ein Weiser besuchte ei-nes Tages den Ort, und der Idiot ging zu dem Weisen und fragte: "Ich habe ständig Schwierigkeiten. Der ganze Ort denkt, ich wäre ein Idiot, und noch ehe ich den Mund auftue, fangen die Leute schon zu

lachen an - sogar schon, wenn ich noch gar nichts gesagt habe. Und so kann ich kein einziges Wort sagen. Ich fürchte mich sehr. Ich kann nicht unter die Leute gehen, denn wo immer ich hingehe, machen sich die Leute über mich lustig. Du bist ein weiser Mann. Hilf mir. Gib mir einen Rat, wie ich mich schützen kann. Mein ganzes Leben ist hin."

Der Weise flüsterte ihm etwas ins Ohr. Er sagte: "Du brauchst nur eines zu tun: Wenn jemand irgendetwas sagt, bestreite es sofort; widersprich oder verneine es. Was es auch sein mag, mach dir keine Gedanken darüber. Jemand sagt eventuell: Schau, wie schön der Mond ist!' Sag sofort: Wer sagt das? Beweis es!' Keiner kann das beweisen.

Jemand sagt, dass Buddha oder Christus erleuchtete Menschen sind - leugne es sofort; widersprich sofort: Wer sagt das? Was ist Erleuchtung? - Alles Unsinn, Quatsch!"

Der einfache Mann sagte: "Aber ich kann vielleicht nicht beweisen, dass es Quatsch ist."

Der alte Weise sagte: "Mach dir keine Sorgen. Sie werden schon versuchen zu beweisen, was sie gesagt haben. Sag nie etwas Positives, und du wirst nie in Schwierigkeiten geraten. Verneine nur. Wenn jemand sagt, Gott lebt', sag: Nein, wo ist Gott? Beweis es!"

Der Mann versuchte es mit dem Trick und nach sieben Tagen staunte das ganze Dorf nur noch. Die Leute sagten: "Wir wussten überhaupt nicht, dass dieser Mann so weise ist!"

Übung:

Wenn Sie wirklich klug erscheinen wollen, müssen Sie andere immer nur unterbrechen, stören, zerstören - nein sagen! Niemand wird letztendlich wirklich beweisen können, was er sagt. Es kann Ihnen nichts passieren, wenn Sie alles bezweifeln. Ganz

im Gegenteil! Suchen Sie zu jeder allgemein anerkannten Tatsache eine widerlegende Argumentation.

Tipp:

Leiten Sie Ihre Ausführungen immer mit der Frage ein: "Würde Sie es stören, wenn wir jetzt mal ein wirklich intelligentes Gespräch hätten?"

67.

Power Talk: Fokus

Fixieren Sie jemanden, der Ihnen durch seine boshafte Art schon lange auf die Nerven geht. Schauen Sie ihm ganz konzentriert genau in die Augen. Das halten die wenigsten Menschen über längere Zeit aus. Deshalb wird er Sie irgendwann fragen, warum Sie ihn so anstarren. Beantworten Sie seine Frage unbedingt mit einer Gegenfrage. Fragen Sie ganz harmlos und herzlich: "Wenn Sie jetzt so könnten, wie Sie wollten, was würden Sie dann wollen?"

Oder: "Wie stellen Sie es an, hier so zu tun, als ob Sie gerne hier wären?"

Oder: "Wann haben Sie vor, mal zu lächeln?"

Oder: "Ich denke gerade über Sie nach - haben Sie das auch schon einmal getan?"

Übung:

Formulieren Sie zehn Fragen, die den Gefragten garantiert verunsichern, und inszenieren Sie diese Fragen vor dem Spiegel so, als ob Sie kein Wässerchen trüben könnten.

68.

Power Talk: Nur Mut!

Die folgenden Sprüche haben es jeweils auf ihre eigene, meist ziemlich seltsame Art in sich. Um es mit einem Wort zu sagen, sie sind allesamt heavy - und es gehört schon etwas Mut dazu, sie wirklich lauthals und konsequent an den Mann oder an die Frau zu bringen.

Auf die folgenden Fragen dürfen Sie nicht immer unbedingt eine Antwort erwarten - eins ist aber sicher, jede dieser Fragen wird eine schlagartige Veränderung der Stimmung bewirken. Fragen Sie für jeden der im Raum Anwesenden laut und deutlich hörbar.

- "Wird auf diesem Totenfest verbrannt oder vergraben?"
- "Sie haben so schöne Zähne - gibt's die auch in Weiß?"
- "Haben Sie Ihren Schein dabei?" - "Welchen Schein?" - "Den vom Heim!"
- "Hallo! ... Hallo!" - "Ja, hallo!" - "Ach so ja, pardon, es ist nur eine Hörprobe."
- "Sie haben aber einen schönen Pullover an. Gibt es den auch in Ihrer Größe?"
- "Sie haben aber eine schöne Lederjacke. Gibt es die auch aus Leder?"
- "Wo lassen Sie Ihr Sakko eigentlich wenden?"

69.

Power Talk: Jetzt oder nie?!

"Entschuldigen Sie bitte", sagte der Charmeur, "jetzt oder nie möchte ich darauf trinken, dass Sie wirklich mal so alt werden, wie Sie heute aussehen!" Er wurde augenblicklich durch einen wohl gezielten Handtaschenschlag dahingerafft. Jetzt oder nie!

Der Humor und seine Grenzgebiete sollten stets mit Fingerspitzengefühl strapaziert werden, sonst ist zu viel Mut tödlich! Achten Sie bitte auch bei den folgenden Ausschreitungen darauf, ob Sie zur Situation oder doch wenigstens zu Ihnen passen:

- "Wenn Sie Beischlaf wünschen, dann lachen Sie bitte jetzt!"
- "Wenn Sie mich noch einmal so anschauen, könnte ich Sie vergessen!"
- "Entweder Sie lächeln noch einmal, oder wir gehen gleich zu mir."
- "Das letzte derartige Lächeln endete nach fünfjähriger Ehe. Vorsicht!"

70.

Power Talk: Aua!

Nachdem Sie einen Bösewicht mutig und kunstgerecht geknackt haben, werden Sie merken, dass gerade hinter seiner boshaften Fassade ein sehr empfindsames Wesen steckt, und dass das Lieblingsthema vieler Zyniker eigentlich ihr versteckter Weltschmerz ist. Aber seien Sie bitte vorsichtig, werden Sie nicht zu sensitiv, es wäre zwar heilsam, aber trotzdem peinlich, einfach so öffentlich in Tränen auszubrechen.

Vergessen Sie nie, dass Ironie der Humor der unterdrückten Gefühle ist: Würzen Sie Ihre Anteilnahme immer durch eine Prise Sarkasmus. (Wie man das macht, können Sie überall in diesem Text lernen).

Kommen Sie über den so genannten Seelenschmerz ins Gespräch. Das ist ein Terrain, das wirklich jeder mit Ihnen teilt. Blinddarm- und Mandeloperationen hat nicht jeder über sich ergehen lassen müssen. Trennungsschmerz und die Pein des Einsamseins hat aber irgendwann jeder schon einmal durchlebt.

Achten Sie darauf, dass Ihr Gesprächsbeginn, bei aller Aufrichtigkeit, nicht zu ernsthaft klingt. Wenn Sie sogar über sich selbst schmunzeln können, dann haben Sie ein anregendes Gespräch vor sich und eine kleine Heilung hinter sich. Orientieren Sie sich an den nachfolgenden Beispielen - aber nehmen Sie es nicht zu wörtlich:

"Also neulich, nach einem ganz intensiven Wochenende mit meinem Kanarienvogel - wir haben uns die zwei Tage hervorragend verstanden -, da treffe ich das erste menschliche Wesen am Montag früh an der Haustür. Ich habe einige Momente gebraucht, bis ich wieder zu Ausdruck und Sprache gefunden hatte. Sind Sie auch manchmal tagelang allein?"

Oder: "Gestern treffe ich, nach fast einem Jahr, meine Ex wieder - ich wollte so tun, als würde ich sie nicht sehen, aber dann sind wir zusammen Kaffee trinken gegangen. Tschüß zu sagen, war fast so, als würde ich eine Rolle Stacheldraht runterschlucken müssen. Leben Sie auch getrennt?"

Tipp:

Sollte das nicht funktionieren, dann liegt es wahrscheinlich nicht an Ihnen, sondern an der Schmerzgrenze Ihres Gesprächspartners. Suchen Sie sich einen anderen Bösewicht, den Sie quälen können.

71.

Power Talk: Des Kaisers neue Kleider

Wer seine Haut nicht zu Markte tragen will, verkleidet sich. Und zwar so, dass er glaubt, seinem Idealbild möglichst nahe zu kommen. Genau an diesem Zusammenhang können Sie einen Zyniker besonders böse treffen, wenn Sie so tun, als würde er sich eine Blöße geben.

Sagen Sie einfach: "So, wie Sie gekleidet sind, diese feschen Reiterhosen, da könnte ich mir vorstellen, dass Sie ein Dominus sind."

Egal, ob derjenige Reiterhosen trägt oder nicht, er wird auf jeden Fall irritiert sein.

Oder erzählen Sie, wenn Sie in der Nähe einer Dame mit Hut stehen, folgenden Witz:

"Ich habe jede Nacht einen schrecklichen Traum", erklärt die Dame dem Psychiater. "Ich gehe splitternackt auf der Straße herum, habe nur einen riesigen XY Hut auf dem Kopf und treffe alle meine Bekannten ..." "Verstehe", sagt der Arzt, "und Sie meinen, vor Scham in die Erde versinken zu müssen." - "Und ob, Herr Doktor - XY Hüte sind doch völlig aus der Mode!"

Erzählen Sie diesen Witz so laut wie möglich, es muss ihn einfach jeder hören. Beschreiben Sie den XY Hut der Dame, die Sie necken wollen, so genau wie möglich.

Einem boshaften Herrn mit Glatze kommen Sie am besten mit dem nächsten Witz frontal entgegen:

Anfrage an eine Zeitung: "Wer seine Haare an der Stirn verliert, gilt als Denker, wer sie am Hinterkopf verliert, gilt als Frauenheld. Ich habe Sie hinten und vorne verloren. Was soll ich davon halten?"
Antwort der Zeitung: "Sie können denken, Sie seien ein Frauenheld."

Wenn er versucht, sich zur Wehr zu setzen und behauptet "den Witz kenn' ich aber schon", loben Sie die Eloquenz seines Friseurs; oder sagen Sie lapidar: "Kein Wunder, bei dieser Frisur."

72.

Power Talk: "Schnelle Sprüche"

- "Was halten Sie als Außenseiter von Intelligenz?"
- "Hast du dich heute morgen mit Ata gewaschen?" - "Wieso?" - "Du siehst so bescheuert aus."
- "Ist das ein Anzug oder ein Testbild?"
- "Wie heißen Sie?" "Gut - ich werde meinen nächsten Nervenzusammenbruch danach benennen."
- "Sie haben so einen weichen Händedruck - sind Sie arbeitslos?"
- "Bist du heute per Anhalter gefahren?" - "Wieso?" - "Du siehst so mitgenommen aus."
- "Du siehst aus wie ein explodiertes Sofa."
- "Sie waren gestern bei der Kosmetikerin?" "Ja!" "Warum sind Sie nicht drangekommen?"
- "Sieht so aus, wie Vico Torriani singt."
- "Sie waren beim Friseur?" "Ja!" "Den Prozess gewinnen Sie."
- "Die Natur gibt nie auf, bei Ihnen hat sie es wohl getan."
- "Kennen Sie den Unterschied zwischen Ihrer und meiner Erziehung?" "Meine war kostenlos - Ihre umsonst."

- "Sie da vorne! Ja, Sie, ich habe extra den Gesichtsaltesten angesprochen."

73.

Power Talk: Verschenken Sie den Schwarzen Peter!

Gemeinheiten mit Gemeinheiten zu beantworten, gehört zu unserem "Mensch-ärgere-dich-nicht-Spiel" wie der Pott zum Deckel - aber zehn Varianten dieses Spiels sind genug! Denn die Frustrierten, die so schon frustriert sind, werden immer frustrierter. Frust ist ansteckend und kommt irgendwann mit tödlicher Sicherheit wieder zu Ihnen zurück. Deswegen hier der zehnte und letzte Tipp in dieser Richtung: Verschenken Sie den Schwarzen Peter! Wenn Sie ganz gemein sein wollen, machen Sie es so:

Stehen Sie auf, grinsen Sie breit und verkünden Sie einfach: "Ruhe bitte, Herr Vogel möchte auch etwas sagen. Applaus, bitte!"

Sollte Herr Vogel in Schwierigkeiten sein, geben Sie ihm, während der Applaus verrauscht, das eine oder andere Stichwort:

- "Lauter, Herr Vogel, lauter ... !"
- "Herzklopfen, Herr Vogel, reden Sie über Herzklopfen ...!"
- "Tut mir leid, Herr Vogel, aber Intelligenz geht vor Schönheit

Herr Vogel wird es Ihnen danken.



Die boshaft gelangweilten lieben es, sich auf Kosten anderer zu amüsieren. Sie haben eine gehässige Lust daran, destruktive Stimmung zu verbreiten. Diese üblen Zeitgenossen muss man nach den Regeln des Judo mit ihren eigenen Waffen auf die Matte legen.

Kapitel 2

Das Gespräch beleben

Es gibt Menschen, die stundenlang von Dingen reden, und Sie stehen als Zuhörer sprachlos, etwas hilflos schweigend neben dem Sprachgewandten, neben dem diskutierenden Kreis. Ein guter Small Talker ist in diesem Sinne Hebamme. Er bereichert das Gespräch dadurch, dass er den Sachen auf den Grund geht und zur rechten Zeit die richtigen Fragen stellt. Dabei sollte er auf keinen Fall auf spannende, belebende Beiträge verzichten - denn ein Abend, an dem sich alle Anwesenden völlig einig sind, und Sie der Zuhörer waren, ohne aktiv zu sein, ist für Sie ein verlorener Abend.

Ihre Aufgabe als Small Talker ist es, die Diskussion nicht als ein Sieger, der einen Verlierer kreierte, zu verlassen, sondern als ein Gewinner auszustiegen oder einzusteigen oder zu beleben, der Gewinner kreierte.

Joubert sagt: "Nicht Sieg sollte der Zweck der Diskussion sein, sondern Gewinn!"

74.

Direkt Talk: Das Gehirn ist eine Zeitmaschine

Die Wurzeln der Gegenwart reichen zurück in die Vergangenheit, aber die Flügel der Gegenwart sind unsere Gedanken an die Zukunft.

Jeder lebt zwar im Hier und Jetzt, aber kaum einer denkt so. Viele Menschen, besonders alte Leute, denken in der Vergangenheit. Gestern war es doch noch so! Und dann gibt es da auch noch die gute alte Zeit. Die goldenen Fünfziger und die lebendig aufregenden Sechziger. Nostalgie!

Holen Sie diese Leute über die Gegenwart in die Zukunft. Argumentieren Sie damit, was schon alles geschehen ist, dass wir uns hier und jetzt gerade im Mittelpunkt der Entwicklung befinden, und dass die Zukunft mit großen Überraschungen auf uns wartet, die wir aus Trendbeobachtungen heraus heute schon prognostizieren können.

Wenn jemand sehr stark in der Zukunft lebt, erinnern Sie ihn an seine Wurzeln in der Vergangenheit. Denn um zu wissen, wohin man geht, sollte man vielleicht wissen, woher man kommt.

Zeit ist eine Illusion, die durch unser Gehirn produziert wird. Gehen Sie mit dieser Illusion kreativ um, nutzen Sie Ihr Gehirn als Zeitmaschine im Vorwärts- und Rückwärtsgang - aber vergessen Sie dabei nicht, dass Sie es gerade JETZT tun.

Wer also in der Gegenwart argumentiert, den konfrontieren Sie mit einer Frage zur Vergangenheit, wer in der Vergangenheit formuliert, den fragen Sie nach der Zukunft oder Gegenwart, und wer sich gar in die Zukunft mit seinen Formulierungen wagt, den holen Sie zurück in die Gegenwart oder konfrontieren ihn mit der Vergangenheit.

Was auch immer ein anderer erzählt, er wird sich auf einer dieser Zeitebenen bewegen. Sie steigen einfach ein und holen ihn in eine andere Zeit. Das ist alles.

75.

Direkt Talk: Theorie und Praxis

Im Augenblick des Blitzes in der Nacht sieht der Philosoph zum Himmel auf, der Praktiker aber schaut auf den Weg. Wo ist der Unterschied zwischen Theorie und Praxis? Er liegt in der Tat!

Der, der große Pläne hat, geht gerne der Verantwortung aus dem Weg, sie in die Tat umzusetzen.

Ein gläubiger Mensch vertraut auf Gott - aber er bindet sein Kamel an. Denn Gott hat keine anderen Hände als die seinen.

Sie werden immer wieder Menschen mit praktisch bestimmten Denkstrukturen treffen. Inspirieren Sie diese Menschen durch Ihre Pläne, geben Sie ihnen Visionen, die Flügel wachsen lassen.

Für Menschen dagegen, die schon so weit in den luftleeren Raum der Theorie abgehoben haben, dass sie den Boden unter den Füßen nicht mehr spüren, ist es hilfreich, mit der täglichen Praxis des Lebens konfrontiert zu werden.

Baut jemand ein theoretisches Gebäude, ein verästeltes Netzwerk von Formulierungen auf, dann fragen Sie mit einem lächelnden Gesicht ganz einfach: "Und wie sieht das in der Praxis, im Tagesgeschäft aus?"

Wenn jemand die exakte Praxis formuliert, da fragen Sie: "Toll! Und wie lässt sich das so verallgemeinern, abstrahieren, dass eine generelle Arbeitsweise auf der Basis dieser Erkenntnis möglich ist?"

Ein geniales Gesprächsinstrument, nicht wahr?

76.

Direkt Talk: Adjektive quälen

Alle Ideen setzen sich früher oder später in Realität um - alles, was Sie sich wünschen, geht einmal in Erfüllung. Das mag gut sein, kann aber auch sehr gefährlich werden - nämlich dann, wenn Sie Ihren Wunsch nicht präzise formulieren.

Helfen Sie Ihren Gesprächspartnern bei der präzisen Formulierung auf die Sprünge. Worte wie: schnell, häufig, intensiv, schön usw. sind, wenn sie nicht in einem genau definierten Kontext stehen, recht nichts sagend (sie beschreiben zum Beispiel die Qualität eines Dinges so, dass sich jeder entsprechend seiner persönlichen Vorstellung ein ganz anderes Bild davon machen kann) und geben allenfalls (wirklich in allen Fällen) nur eine grobe Richtung an (oben oder unten, links oder rechts usw.).

Ihre Formulierung: "Was genau meinen Sie mit ‚schnell`?"

Sie werden mit absoluter Sicherheit fast in jedem Satz Ihres Gesprächspartners ein gequältes Adjektiv finden, und Sie brauchen nur nachzufragen, Sie brauchen nur dieses Adjektiv zu spezifizieren und schon sind Sie im Gespräch.

77.

Direkt Talk: Foltern Sie das unspezifische Verb!

Unspezifische Verben sind Larifari-Verben, die spezifische Erfahrungen pauschal und allgemein formulieren, sodass der Zuhörer nie sicher sein kann, ob seine Interpretation mit dem tatsächlichen Erlebnis überhaupt noch etwas zu tun hat.

Die Verben "schlagen" oder "streicheln" sind zum Beispiel sehr viel spezifischer als das Verb "berühren". Wenn Sie als präziser Small Talker um die Spezifizierung eines unspezifischen Verbs bitten, erreichen Sie damit nicht nur, dass Sie besser verstehen, sondern auch, dass sich Ihr Gesprächspartner wieder vollständig mit der von ihm erzählten Geschichte verbindet.



Manche Sprüche haben es in sich, und es gehört schon ein bisschen Mut dazu, sie an den Mann oder an die Frau zu bringen. Wenn Sie auf die Frage, "Sie haben so schöne Zähne - gibt's die auch in Weiß?" auch keine Antworten erwarten dürfen, eines ist jedenfalls sicher: Die Stimmung wird sich schlagartig verändern, und der Schuss kann auch nach hinten losgehen.

Spannen Sie die Sprache Ihres Gesprächspartners auf die Folter, wenn er sagt: "Er hat mich verletzt ..." Fragen Sie ihn, "wie genau, auf welche Art und Weise hat er Sie verletzt?"

Übung:

Finden Sie verschiedene Spezifizierungsmöglichkeiten zu den folgenden zehn Verben: aufgeben, öffnen, fügen, stellen, beibringen, tun, laufen, kommunizieren, bestehen, bemerken.

78.

Direkt Talk: Schikanieren Sie das Substantiv!

Es gibt Substantive, die ein Ding beschreiben. Zum Beispiel die Worte Baum, Haus und Stein. Zu ihrer präziseren Beschreibung hat die Sprache Adjektive (wie man die quälen kann, wissen Sie bereits).

Andere Substantive - so genannte "Substantivierungen" sind im Laufe der Zeit aus Verben entstanden. Sie benennen einen fortschreitenden Prozess, eine Tätigkeit oder auch ein Gefühl höchst unlebendig und unpräzise. Während man Dinge, die durch Substantive benannt werden, immer auf eine (bisweilen auch riesige) Schubkarre legen kann, ist das mit "Substantivierungen" wie Werbung, Liebe und Leid nicht möglich, und sie sollten, wenn Sie auf jemanden treffen, der sich in einer vor "Substantivierungen" strotzenden Sprache ausdrückt, wachsam sein.

Oberlehrer, Politiker und alle jene, die andere gern für sich arbeiten lassen, werfen mit "Gefühlen", "Gedanken" und "Begriffen" um sich, weil sie selbst nicht mehr fühlen, denken und begreifen. Das Leben ist nur so lange wirklich lebendig, wie es gelebt wird.

Schikanieren Sie die Sprache Ihrer Gesprächspartner, fragen Sie, was genau gemeint ist mit "Sprache" und "Folter".

79.

Direkt Talk: Lassen Sie sich nicht von Verallgemeinerungen malträtieren

Generalisierungen stecken "immer alles!" in einen Topf - und was dann dabei herauskommt, ist ein total verkochter Informations-Eintopf, und der schmeckt wirklich "nie und nimmer!" Auch das ist eine Verallgemeinerung, von der Sie sich nicht malträtieren lassen sollten.

Um Verallgemeinerungen zu präzisieren und auch um dem Gesprächspartner klarzumachen, dass er durch seine Verallgemeinerungen die Wirklichkeit malträtiert, dienen die mit ironischem Lächeln präsentierten Fragen: "Wirklich, immer alle?"

"Was denn - niemals in diesem Leben, auf diesem Planeten?"

Gönnen Sie sich den Spaß und fragen Sie in Gesprächen mit den Worten "immer", "alle", "nie", "niemals", denn dahinter können nur ein paar abstruse Verallgemeinerungen stecken. Fragen Sie also konsequent nach. Recht simpel, oder? Und schon wieder sind Sie im Gespräch!

80.

Direkt Talk: Der Regelkiller

Wenn irgendjemand eine Regel verkündet, dass etwas so und so ist und auch immer so sein wird und immer so sein sollte, machen Sie sich fertig, um als Regelkiller aufzutreten. Es sollte Ihr Ziel sein, die genannte Regel außer Kraft zu setzen, und das wird Ihnen auch mit dem charmanten Wortspiel "Was wäre denn, wenn das so und so wäre?" gelingen. Jede Regel hat eine Ausnahme, und irgendwann gibt es so viele Ausnahmen, dass eine neue Regel entstehen wird - das nennt man dann Evolution!

Ihr Gesprächspartner sagt, "das geht nicht, weil..." Ihre Frage: "Was wäre, wenn es denn doch ginge?" "Mmh", sagt der andere, "dann bräuchte ich das und das als Vorbereitung!" Und Sie sagen, "prima, welche Vorbereitungen brauchen Sie denn?" usw.

Dies tötet Regeln, und Sie sind im Gespräch.

81.

Direkt Talk: Werteskala

Jeder Mensch, das Handeln jedes Menschen und auch seine Kommunikation wird durch bestimmte Werte, eigentlich durch eine ganze Werteskala geprägt. Wenn Sie jemandem aufmerksam zuhören, werden Sie bald wissen, wie in etwa seine Werteskala aussieht. Sie können dann versuchen, Ihr Gespräch in Einklang mit dieser Werteskala zu führen. Natürlich können Sie Ihren Gesprächspartner auch bewusst mit Ihrer Werteskala konfrontieren. Die Belebung des Gesprächs kommt dann vor allem durch den bewussten Umgang mit der Werteskala Ihres Gesprächspartners zustande.

Übung:

Formulieren Sie Ihre eigene Werteskala

- heute, aktuell (an erster Stelle vielleicht die Werte Familie, Gesundheit, Job)
- vor 20 Jahren aus der Erinnerung an die Vergangenheit (Job, Ferien, Familie, Gesundheit)
- in 20 Jahren als Prognose für die Zukunft (Gesundheit, Familie, Job).

Und Werte gibt es wie Sand am Meer: Liebe, Freundschaft, Reichtum, Klarheit, Spiritualität, Engagement, Erfolg ...

Formulieren Sie die Werteskala

- Ihres Chefs,
- Ihrer Sekretärin,
- und eines Ihnen persönlich und privat nahe stehenden Menschen.

Stellen Sie fest, inwieweit diese Skalen im Widerspruch und in Harmonie miteinander stehen.

Wenn also jemand in Gesprächen bestimmte Werteskalierungen benutzt, fragen Sie ihn einfach, warum es nicht ein anderer Wert ist, der davor oder danach steht, wann dieser Wert an die erste Stelle rücken würde, und so weiter. Auf jeden Fall werden Sie das Gespräch intensivieren, denn alleine die Klärung der Werte sorgt für ein inhaltsreiches Gespräch.

82.

Direkt Talk: Weg von - hin zu

Sie können beobachten, dass ein Gesprächspartner von dem gerade diskutierten Thema weg will - vielleicht weil es ihm unangenehm ist. Er spricht dann nicht zum Thema, sondern weg vom Thema, und Sie haben die freie Auswahl, ihn zu bitten, zum Thema zu kommen oder zu respektieren, dass dieses Thema nicht sein Thema ist.

Jemand begründet, er will seinen Beruf aufgeben, weil er weg will, sich nicht mehr wohl fühlt, sich nicht mehr wert geschätzt fühlt. Fragen Sie ihn einfach, wo er denn hin will.

Oder jemand erzählt Ihnen, was er beruflich in Zukunft tun will. Fragen Sie ihn, wovon er denn eigentlich weg will!

Übung:

Schreiben Sie je drei Situationen auf, in denen Ihnen eine der hier beschriebenen Denkstrukturen begegnet ist. Werden Sie sich im Nachhinein über den Erfolg beziehungsweise Misserfolg Ihres Verhaltens klar.

83.

Direkt Talk: Vom Marktplatz zum Geheimnis

Dem Extrovertierten ist jeder Marktplatz die richtige Bühne. Hier kann er sein Rad schlagen, sich von all denen bewundern lassen, die sich gern in seiner gut geputzten Oberfläche spiegeln wollen. Machen Sie einen Schritt auf ihn zu und fragen Sie ihn dezent nach den Geheimnissen unter dieser Oberfläche. Gestehen Sie ihm z.B., dass

Sie ihn bewundern und fragen Sie ihn ganz einfach: "Wie machen Sie das ... ?"

Der Introvertierte kommuniziert nach innen gerichtet in sich hinein. Respektieren Sie das, und hören Sie gut zu. Vielleicht können Sie ihm bei der Präsentation seiner geheimen Schätze etwas helfen. Auch hier hilft Bewunderung - sie funktioniert als Ermutigung und hilft, Hemmungen zu beseitigen.

Wenn Sie jemanden sehen, der innerliche Dialoge führt, etwas selbstvergessen dasteht und sich auch einer entsprechenden Sprache bedient, fragen Sie ihn, was denn das von ihm Formulierte und Gesagte für ein öffentliches Team für Konsequenzen hätte?

Umgekehrt gilt das Ganze natürlich auch. Wer offen, breit und allgemein spricht, den treibt Sie mit einer Frage in eine Verinnerlichung hinein. Was immer einer sagen wird, eine Seite können Sie wählen und ziehen.

84.

Direkt Talk: Kopf kontra Bauch

Der Rationalist hat ein "logisches Gedankengebäude", er identifiziert sich mit seinem Kopf und legt Wert auf "Objektivität". Wenn er beispielsweise ein Haus kauft, verlangt er alle messbaren Daten als Entscheidungsgrundlage, um sich dann für "das große weiße Haus vor dem blauen Himmel" zu entscheiden. Er rationalisiert, was zu rationalisieren ist. Sein Weltbild ist vergleichbar mit einer gut funktionierenden Maschine. Obwohl er zumeist ein guter Konstrukteur ist und (fast) alle Eventualitäten kalkuliert hat, knirscht es immer wieder gewaltig im Getriebe. Dann muss die Konstruktion neu überdacht

werden, und die Maschine läuft weiter - bis zum nächsten Zwischenfall.

Der Emotionale lebt aus seinen Gefühlen, die er vor allem im Bauch hat. Er lebt intuitiv, öfter etwas chaotisch und sucht mehr nach den Ausnahmen als nach den Regeln.

Nur Gegensätze können zu einem vollständigen Weltbild zusammengefügt werden!

Eine Diskussion zwischen Emotionalen und Rationalen kann deshalb äußerst anregend und konstruktiv, aber mitunter auch chaotisch und destruktiv verlaufen. Vielleicht hängt das von einer guten Moderation ab.

Hören Sie dem Rationalen gut zu, und entdecken Sie seine irrationalen Züge. Konfrontieren Sie ihn damit so rational wie möglich, und helfen Sie ihm, seine verlorene Intuition wieder zu entdecken.

Sagen Sie dem Emotionalen, dass Sie anders fühlen. Konfrontieren Sie ihn mit Widersprüchen, die er rationalisieren muss.

85.

Direkt Talk: Leitern steigen

Es gibt Menschen, die steigen auf der Leiter der Generalisierung nach oben. Sie denken von der Schraube zum Motor, zum Auto, zur Fortbewegung.

Andere steigen auf der Leiter der Detaillierung nach unten. Sie denken von der Fortbewegung zum Auto, zum Motor, zur Schraube.

Wenn Sie diesen Menschen aufmerksam zuhören und ihnen durch Fragen vermitteln können, dass Sie sich mit Ihren Denkstrukturen

auf der gleichen Leiter in verschiedenen Richtungen bewegen, sind Sie einer Verständigung schon sehr nahe.

Übung:

In einigen Berufen ist es wichtig zu generalisieren, in anderen kommt man ohne Detaillierung nicht aus. Ein Techniker wird vor allem im Detail denken müssen. Ein Konzeptionist muss generalisieren können.

Betrachten Sie Ihren eigenen Beruf und stellen Sie fest, wann Generalisierung und wann Detaillierung gefordert ist. Machen Sie sich einen Karriereplan und werden Sie sich klar darüber, an welchen Stationen Sie welche Eigenschaften brauchen.

86.

Direkt Talk: Walt Disney

Der eine steckt seine Energie in die Definition von Problemen, der andere denkt sofort in Lösungen, die dann mitunter nicht funktionieren, weil sie nicht zum Problem passen.

Wenn jemand in Problemdefinitionen denkt, sind Sie ein guter Partner, wenn Sie sich um die Lösungen bemühen. Denkt jemand sofort in Lösungen, sollten Sie ihm dabei behilflich sein, sie richtig aufs Problem zu setzen.

Die Erfolgsstrategie Walt Disneys bestand in einem dreistufigen Vorgehen: Er konnte für sich die Problemdefinition von der Problemlösung und die wiederum vom Tun trennen. Das hört sich einfach an, ist aber in den meisten Fällen nicht von Einzelpersonen al-

lein, sondern nur von Teams zu realisieren, da Problemdefinition, Problemlösung und Tun auf äußerst verschiedenen Qualitäten basieren. Es gibt nur ganz wenige Menschen, in denen analytische, visionäre und praktische Fähigkeiten gleich stark ausgebildet sind.

Bezogen auf die Small-Talk-Situationen können Sie das Gespräch mit diesem Wissen als Teamführer beziehungsweise als Moderator immens bereichern.

Übung:

Hören Sie, wo Ihr Gesprächspartner gerade ist. Ist er problemorientiert, setzt er gerade eine Idee um, oder findet er gerade eine Idee. Sei es drum, steigen Sie ein und springen Sie in die Phase, in der er nicht ist!

Stellen Sie sich einen bestimmten Gesprächspartner vor, mit dem Sie ein konkretes Gesprächsziel erreichen wollen. Formulieren Sie die Struktur dieses Partners und Ihr Gesprächsziel schriftlich als Problemdefinition. Entwerfen Sie eine schriftliche Strategie zur Erreichung Ihres Zieles als Problemlösung.

Führen Sie das Gespräch vor dem Spiegel. Halten Sie sich dabei an die von Ihnen entwickelte Strategie. Ändern Sie die Strategie (schriftlich), wenn Sie merken, dass Sie durch sie behindert werden.

87.

Direkt Talk: Ich und Du, Müllers Kuh

Jemand spricht nur von sich selbst. Das Wort "Ich" ist sein wichtigstes Wort. Sicher schreibt er auch Briefe, in denen vor allem Worte wie "ich", "mich", "wir" und "uns" stehen. Er denkt nur an sich selbst und kaum an die anderen. Der Du-Standpunkt ist ihm völlig fremd. Er kann sich nicht vorstellen, dass er im Gespräch und im Geschäft nutzenorientiert in den Köpfen der Partner denken muss.

Helfen Sie ihm, sein "Ich" etwas besser zu verkaufen, indem Sie ihn fragen, was denn Sie selbst oder irgendein anderer Gesprächspartner von ihm und seinen Eigenschaften profitieren könnte.

Sagen Sie ihm, dass er seine besten Marketing-Strategien in den Köpfen der anderen denken könnte.

Hören Sie, ob der andere in der Ich-Welt lebt, dann platzieren Sie eine Frage in der Du-Welt und umgekehrt. Eine todsichere Möglichkeit, das Gespräch zu beleben.

88.

Direkt Talk: Himmelhoch jauchzend - zu Tode betrübt

Für den einen ist das Glas halb voll, für den anderen halb leer. Der Optimist sieht die Welt in strahlenden Farben und im besten Licht. Für den Pessimisten ist es genau umgekehrt. Jeder hat seine Wahrnehmung auf etwas anderes fokussiert, und beide haben möglicherweise absolut Recht, so wie es Oscar Blumenthal beschreibt: "Die verdrossenen Grübler rechnen: Jeder Tag liegt zwischen zwei Näch-

ten. Doch die heiteren Weltkinder sagen, jede Nacht liegt zwischen zwei Tagen."

Hier geht es um die beiden Seiten ein und derselben Münze, und Sie sollen, je nachdem, mit wem Sie reden, die fehlende positive oder negative Seite immer ergänzend einbringen. Sie tragen so nicht nur zur Vollständigkeit bei: Sie geben dem Pessimisten eine hoffnungsvolle Perspektive und holen den euphorischen Optimisten zurück auf den Boden der Wirklichkeit.

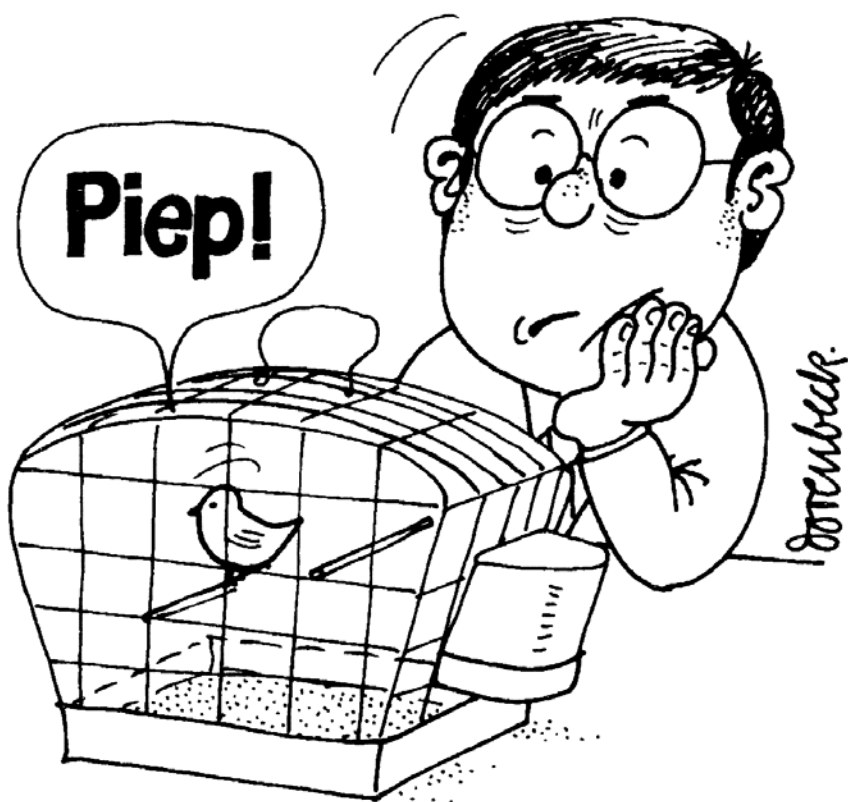
Konkret: Wer pessimistisch formuliert, dem verlangen Sie die optimistische Variante ab, wer euphorisch darstellt, den fragen Sie nach den realistischen Preisen, die zu zahlen sind.

Übrigens, von einem Pessimisten sollten Sie sich immer Geld leihen; er erwartet es niemals zurück!

89.

Direkt Talk: Was uns trennt und was uns verbindet

Manch einer denkt und argumentiert in Unterschieden - fragen Sie ihn nach dem, was verbindet und was ähnlich ist. Ein anderer sieht zuerst die Ähnlichkeiten und sieht dabei die oft gravierenden Differenzen nicht - verhelfen Sie ihm zu einem vollständigen Bild der Wirklichkeit, indem Sie ihn auf die Unterschiede hinweisen.



Hinter der boshafte Fassade vieler Zyniker steckt häufig ein sehr sensibles Wesen. Kommen Sie mit ihnen am besten über den Weltschmerz ins Gespräch, so zum Beispiel: "Sind Sie auch tagelang allein?" Sollte das nicht funktionieren, suchen Sie sich einen anderen Bösewicht, den Sie quälen können.

In der ersten Euphorie der Wiedervereinigung waren wie alle Deutsche. Die heutigen Probleme hätten früher bearbeitet werden können, wenn wir zur Kenntnis genommen hätten, dass wir uns über fast ein halbes Jahrhundert hinweg unter sehr verschiedenen Bedingungen entwickelt haben.

Wo stehen Sie persönlich? Ein kleiner Test: Beschreiben Sie bitte ein Bild, und je nach der Wortformulierung wissen Sie, wo Sie stehen. Sind es mehr trennende Charakterisierungen oder mehr verbindende Charakterisierungen von dem, was Sie sehen?

90.

Direkt Talk: Punkt zu Linie

Punkt - Linie - Fläche - Dreidimensionalität meint, dass Sie sich geistig in ein Gespräch einfädeln und dann eine Stufe tiefer oder eine Stufe höher denken, um dann entsprechende Visionen zu entwickeln oder Fragen zu stellen.

Spricht jemand über das Sterben der Pappeln im Rheinland (Punkt), dann fragen Sie nach dem Waldsterben grundsätzlich (Linie) und dann nach den weltbedrohenden Umweltkatastrophen (Fläche) und dann nach den archaischen weltbedrohenden Eiszeiten (Dreidimensionalität).

Sie steigen also auf einer bestimmten Ebene ein und denken immer eine Meta-Ebene höher und entwickeln das Gespräch durch eine W - Frage immer weiter. Zum Beispiel könnte die Frage lauten: "Was heißt eigentlich das, was Sie gerade sagten, in Bezug auf ...

91.

Direkt Talk: Olympia

Jemand nimmt den olympischen Wettbewerb als Wettbewerb wahr. Ihm kommt es auf die Leistung an. Der Bessere wird siegen!

Ein anderer sieht vor allem das Olympische, das göttlich Leichte, das Spielerische, den Spaß. Nicht siegen, dabei sein ist wichtig. Jeder, der mitspielt, ist ein Gewinner.

Vergessen Sie den Olymp. Im täglichen Leben sind beide Aspekte wichtig. Ein Spiel ohne Leistung und Anstrengung, ein Spiel ohne Sieger verliert an Spannung. Aber Leistung und Anstrengung ohne Spiel wird zum ungesunden Stress. Spielen Sie mit Ihren Gesprächspartnern, ergänzen Sie die eine Denkstruktur immer durch die andere.

Spielen Sie das Spiel Ihres Lebens so, dass es keine Sieger und Verlierer, sondern nur Gewinner gibt!

Erkennen Sie den, der seine Gespräche so aufbaut, dass er als Resultante seiner Darstellungen einen Verlierer kreieren kann. Fragen Sie diesen, der Gespräche so führt, wie er das Gleiche denn auch tun könnte unter der Bedingung, dass beide Parteien oder alle formulierten Parteien gewinnen!

92.

Direkt Talk: Gemeinsamkeiten

Small Talk wächst aus Gemeinsamkeiten. Achten Sie auf gemeinsame Angewohnheiten und Vorlieben beim Essen, Trinken und Reden. Sprechen Sie diese Gemeinsamkeiten an, und bauen Sie so über die

aktuelle Situation ein gemeinsames Verständnis auf. Das ist dann auch die beste Basis, sich über seine Unterschiede klar zu werden.

Übung:

Listen Sie zehn Menschen aus Ihrem beruflichen oder privaten Umkreis auf. Stellen Sie fest, welche Gemeinsamkeiten Sie mit wem haben.

Untersuchen Sie, ob diese Gemeinsamkeiten für einen intensiven persönlichen Kontakt tragfähig sind. Suchen Sie darüber hinaus nach Gemeinsamkeiten, die Ihnen wünschenswert erscheinen. Bitte machen Sie diese Übung schriftlich.

93.

Direkt Talk: Recht haben

Unser Verstand ist ein Organsystem, das unser gesamtes physisches Wesen mit einschließt. Das erste Ziel unseres Verstandes ist es zu überleben, und er wird fast alles tun, um dies zu erreichen. Es gibt nur ein Ding, das manchmal einen höheren Grad an Wichtigkeit hat, und das ist Recht zu haben!

Es ist gewissermaßen eines unserer Grundbedürfnisse, Recht zu haben. Entwicklungsgeschichtlich ist das auch durchaus ein Aspekt der Selbsterhaltung. Denn Recht haben stellt Überlebenstricks dar, die in der Vergangenheit erfolgreich waren. Wenn diese Überlebenstricks in der Gegenwart nicht funktionieren, kann man verzweifelte Bemühungen beobachten, sie dennoch anzuwenden, eben weil wir so stark mit dem verbunden sind, was einmal funktioniert hat.

Tatsache jedoch ist, dass, andere ins Unrecht zu setzen, um selber Recht zu haben, dem Überleben in der Gegenwart nicht besonders förderlich ist. Es ist absurd, aber Recht haben ist der einzige Zustand, den der Verstand dem Überleben vorzieht. Manchmal werden Leute sogar in den Tod gehen, um Recht zu haben (Märtyrer beispielsweise).

Recht haben ist eine grundlegende Struktur unseres Verstandes, warum sollten wir sie nicht auch einsetzen, wenn es wie beim Small Talk darum geht, Spaß zu haben und, wenn es möglich ist, durch ein wenig Rechthaberei das Gespräch zu bereichern und zu beleben? Behaupten Sie einfach das Gegenteil! Unsere Welt ist so multiversal, dass jedes Ding mehr als eine Seite hat. Streiten Sie um Wissen und Worte, was das Zeug hält! Alles ist relativ - aber erinnern Sie sich dabei an folgende Geschichte:

Naropa war ein großer Gelehrter - er war der berühmte Vizekanzler einer ebenso berühmten Universität und hatte mehr als zehntausend Schüler.

Eines Tages saß er im Kreise seiner Schüler. Um ihn herum lagen Tausende von Schriften verstreut, uralte, seltene Schriften.

Plötzlich schlief er ein und hatte eine Vision. Sie war so bedeutsam, dass es nicht angebracht wäre, sie einen Traum zu nennen - es war eine Vision. Er sah eine sehr alte, hässliche, abstoßende Frau, eine richtige alte Hexe. Ihre Hässlichkeit war so enorm, dass er in seinem Schlaf zu zittern begann ... Sie fragte ihn: "Naropa, was tust du?"

Er antwortete: "Ich studiere."

"Was studierst du?" fragte die alte Frau.

Er antwortete: "Philosophie, Religion, Erkenntnistheorie, Logik ..."

Die Alte fragte: "Verstehst du alles?"

Naropa antwortete: "Ja, ich verstehe alles."

Die Frau fragte weiter: "Verstehst du das Wort, oder verstehst du den Sinn?", und ihre Augen waren dabei so durchdringend, dass es unmöglich war, sie zu belügen. Vor ihren Augen fühlte Naropa sich nackt, durchsichtig.

Er sagte: "Ich verstehe die Worte."

Die Frau begann zu tanzen und zu lachen, und ihre Hässlichkeit war plötzlich verschwunden. Eine unerhört feine Schönheit fing an, von ihrem Wesen auszustrahlen.

Naropa dachte: "Ich habe sie so glücklich gemacht, warum sie nicht noch ein wenig glücklicher machen?" Also setzte er hinzu: "Ja, und den Sinn verstehe ich auch."

Die alte Frau hörte auf zu lachen und zu tanzen. Sie begann zu weinen und zu schluchzen, und ihre ganze Hässlichkeit war wieder da - tausendfach hässlicher.

Naropa fragte: "Warum?"

Die Frau antwortete: "Ich war glücklich, weil so ein großer Gelehrter wie du nicht gelogen hat. Aber jetzt weine ich, weil du mich belogen hast. Ich weiß, und du weißt, dass du den Sinn nicht verstehst."

Die Vision verschwand und Naropa wurde verwandelt. Er verließ die Universität, er rührte niemals in seinem Leben mehr eine Schrift an. Er verstand ...

Wenn Sie jemanden aus der Perspektive des Rechthabens diskutieren hören, und das dürfte in 95 Prozent der Fälle sein, fragen Sie den anderen, welche Position des Denkens er sich eigentlich noch vorstellen könnte, oder ob die von ihm geäußerte die einzige sei? In der Regel muss der andere dann zugeben, dass es nicht die einzige Möglichkeit ist. In dieser Sekunde haben Sie die Öffnung für andere Denkpositionen, die Sie dann andenken können. Die kleine Geschichte, die hier erzählt wurde, könnte Ihnen dabei helfen, die Bereitschaft des anderen zu bewirken, sich auch für andere Standpunkte zu öffnen. Gut ist auf jeden Fall auch der Hinweis, dass ein Gespräch nicht einen vor-

handenen Standpunkt zementieren soll, sondern ein Mehr schaffen soll. Das gelingt eben nur, wenn man die verschiedenen Standpunkte in einen Kontext integriert und ein Mehr schafft.

94.

Direkt Talk: Äpfel und Birnen haben kurze Beine

Es gibt Vergleiche, die nicht nur Äpfel mit Birnen gleichsetzen, sondern auch noch hinken und dabei trotzdem so tun, als wären sie ein geistiger Quantensprung.

Man kann über die Absurdität dieser Vergleiche lachen, aber man kann sie auch einfach durch die Frage nach dem Kontext, "im Vergleich wozu?" bloßstellen. Dem Gesprächspartner wird dann sehr schnell klar werden, dass er auf zwei so verschiedenen Stelzen nicht weit kommen kann.

Dass ein selbstbewusster Mensch sich mit nichts vergleichen wird, weil er sich seiner Einzigartigkeit bewusst ist, ist eine Geschichte auf einer (unvergleichbar) anderen Ebene.

Ein Samurai, ein sehr stolzer Krieger, suchte eines Tages einen Zen-Meister auf. Der Samurai war sehr berühmt. Als er den Meister ansah, die Schönheit des Meisters sah und die Anmut des Augenblicks spürte, fühlte er sich plötzlich unterlegen.

Er sagte zum Meister: "Warum fühle ich mich unterlegen? Noch vor einem Augenblick war alles in Ordnung. Als ich deinen Hof betrat, fühlte ich mich plötzlich unterlegen. Ich habe mich noch nie zuvor so gefühlt. Ich habe dem Tod viele Male ins Angesicht geschaut, und ich habe niemals irgendwelche Furcht gespürt - warum habe ich jetzt Angst?"

Der Meister sprach: "Warte. Wenn alle anderen gegangen sind, werde ich dir antworten."

Den ganzen Tag über kamen Besucher, die den Meister sehen wollten, und der Samurai wurde vom Warten immer müder.

Als es Abend wurde, war der Raum leer und der Samurai sagte: "Nun, kannst du mir jetzt antworten?"

Der Meister sagte: "Komm mit nach draußen."

Es war eine Vollmondnacht, und der Mond stieg soeben am Horizont auf. Und er sagte: "Schau dir diese Bäume an - diesen hier, der hoch zum Himmel aufragt, und diesen kleinen daneben. Sie stehen beide seit Jahren neben meinem Fenster, und es hat noch nie ein Problem gegeben. Der kleinere Baum hat noch nie zu dem großen Baum gesagt: Warum fühle ich mich dir gegenüber unterlegen? Dieser Baum hier ist klein und der Baum da ist groß - warum habe ich noch nie ein Wort darüber gehört?"

Der Samurai sagte: "Weil sie sich nicht vergleichen lassen."

Da sagte der Meister: "Also brauchst du mich nicht zu fragen. Du kennst die Antwort."

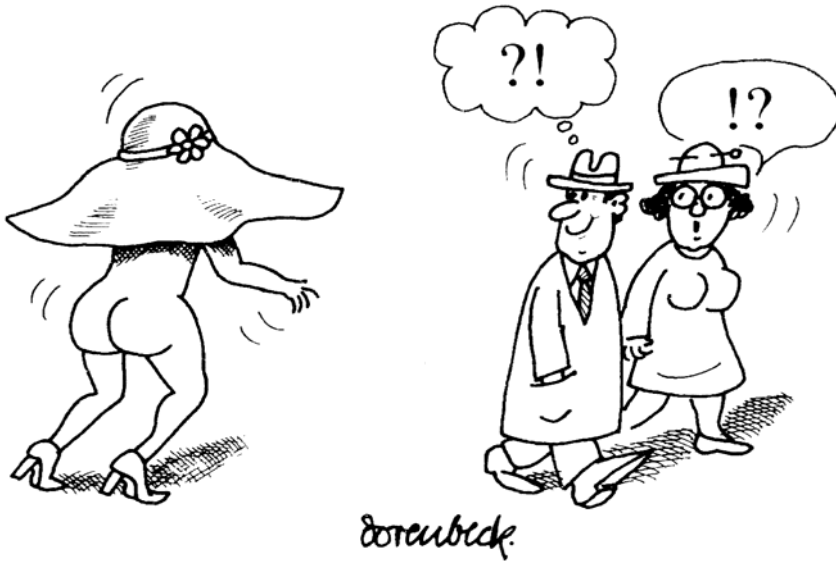
Ohne Vergleich verschwindet alle Unterlegenheit und alle Überlegenheit: Was ist, das ist - so wie es ist!

Wenn also Ihr Diskussionspartner vergleicht, was wohl besser, schöner, schlechter, einfacher usw. ist, so sind Sie am Zug, die Vergleicherei infrage zu stellen!

95.

Direkt Talk: Jemanden bei seiner Verantwortung packen

Sie werden es immer wieder erleben, dass sich erwachsene, gesunde Menschen darüber beklagen, wie schlecht die Welt ist, dass nichts funktioniert, dass wir mitten in einem Niedergang stecken usw. Sie können das Selbstmitleid, Kulturpessimismus, Negativität oder sonst wie nennen. Aber Sie müssen dieses Gejammer auf gar keinen Fall aushalten und sich die Laune verderben lassen. Es ist Ihr gutes Recht - eigentlich Ihre Pflicht, jedem Jammerlappen frontal eins auf die Hörner zu geben. Fragen Sie, ob er denn für diese Geschichten, über die er da so begeistert jammert, nicht auch eine Verantwortung übernehmen will.



"Herr Doktor, ich habe geträumt, dass ich splitternackt auf der Straße umhergehe, lediglich einen riesigen Schlapphut trage und alle meine Bekannten treffe." "Verstehe", sagt der Arzt, "und Sie meinten, vor Scham in die Erde versinken zu müssen." "Und ob, Herr Doktor, Schlapphüte sind doch völlig aus der Mode!"

Beschreiben Sie den Hut der Dame, die Sie auf die Palme bringen wollen, so genau und lauthals wie möglich.

Packen Sie ihn beim Schlafittchen und schütteln Sie ihn durch, bis er kapiert, dass er für das Ozonloch, den Treibhauseffekt und für die Drogentoten genau die gleiche Verantwortung trägt, wie Sie oder der Politiker, den er entweder gewählt oder nicht verhindert hat.

Hier ist es eigentlich recht leicht, ins Gespräch zu kommen, denn ein hohes Maß an Gesprächen genießt es geradezu, über die Schuld der anderen und die Nicht-Schuld, die Nichtverantwortlichkeit von einem selber zu sprechen. Haken Sie genau an dieser Stelle ein.

96.

Direkt Talk: Drama Zitat

Man kann Gespräche an Zitate anknüpfen - man kann sie durch Zitate aber auch weiterentwickeln, und Sie können ihnen durch Zitate oft auch überraschende Wendungen geben.

Auf jeden Fall sollten Sie 20 bis 30 Zitate im Langzeitgedächtnis gespeichert haben, um sie je nach Bedarf ins Gespräch zu integrieren.

Übung:

Ebner-Eschenbach sagt: "Ausnahmen sind nicht immer Bestätigung der alten Regel; sie können auch die Vorboten einer neuen Regel sein." Behaupten Sie jetzt etwas völlig Irrsinniges und leiten Sie eine neue Regel oder ein neues Naturgesetz davon ab.

Logau sagt: "In Gefahr und großer Not bringt der Mittelweg den Tod!" Leiten Sie durch dieses Zitat eine aktuelle politische Diskussion ein.

Ludwig der Heilige soll gesagt haben: "Ich wünsche, dass sich

alle Frauen meines Reiches hübsch machen, damit es ihre Männer leichter haben, treu zu bleiben." Zeigen Sie an diesem Zitat, dass es auch die entgegengesetzte Möglichkeit gibt.

Irgendwo in Schillers gesammelten Werken ist der folgende Satz zu finden: "Russland wird nur durch Russland überwunden." Weisen Sie durch dieses Zitat nach, dass Schiller nicht nur das Ende des Zaren, sondern auch des Kommunismus vorausgesehen hat.

Ein arabisches Sprichwort behauptet: "Eine dumme Frau kann dir mehr schaden als dein klügster Feind." Reden Sie über den heimlichen Fortbestand des Matriarchats und fragen Sie eine Frau nach der Bedeutung dieser Weisheit. Fragen Sie, ob die Mutter, die Frau oder die Schwester eines Mannes gemeint ist.

"Auch der Elefant verwickelt sich in ein Frauenhaar." Fügen Sie dieser chinesischen Weisheit hinzu, dass man den Elefanten nicht nur an seinem langen Gedächtnis und seinen großen Ohren, sondern auch an seinem Rüssel und seinen Stoßzähnen erkennen würde.

Erklären Sie, dass Sie Vegetarier sind, seit Sie das folgende Sprichwort kennen: "Ein Schlächter kauft dem anderen keine Wurst ab."

Blicken Sie um sich, erheben Sie Ihr Glas und klappern oder quaken Sie dann: "Wo Frösche sind, da sind auch Störche!"

Zeigen Sie auf irgendjemanden am kalten Büffet und flüstern Sie einem anderen zu: "Wenn das Schwein am fettesten ist, hat es den Metzger am meisten zu fürchten." Reden Sie dann über Ihr Kalorienbewusstsein.

Wenn andere sich über die Bundesliga unterhalten, versuchen Sie, Ihr Anschlusstor zu schießen, indem Sie sagen: "Eine Frau, die nicht eifersüchtig wird, ist wie ein Ball, der nicht springt", und erzählen Sie eine wahre Geschichte aus Ihrem Leben.

97.

Direkt Talk: Adam und Eva

Bereichern Sie ein Gespräch, indem Sie zuerst gut zuhören und sich dann in die Konsequenzen dessen, was da gesagt wird, hineindenken. Entwickeln Sie Ihre Beiträge logisch und konsequent aus dem, was Ihre Partner sagen.

Und spielen Sie das Thema durch bis Adam und Eva. Fragen Sie nach dem Anfang, den Ursache begründenden Einflüssen, den Beweggründen, warum alles so kam. Vertiefen Sie, was Sie gehört haben, bis Sie die Details des Starts neugierig erfahren haben. Ihr Gesprächspartner wird aufgewertet, fühlt sich wichtig genommen, Sie sind im Gespräch. Typische Frage: "Könnten Sie mir davon mehr erzählen, wie das exakt anfängt ...?" "Interessant, wie lässt sich das, was Sie da gerade sagen, von seinem Ursprung her eigentlich entwickeln ... ?"

98.

Direkt Talk: Überdrehen

Wenn es Ihnen zu langweilig wird, weil alle Welt sich mal wieder darüber beklagt, dass es keinen Ausweg mehr aus dem Treibhauseffekt, dem Ozonloch, der Überbevölkerung und der ökologischen Katastrophe überhaupt gäbe, widersprechen Sie vehement. Beschwören Sie, dass es keine Frage der kreativen Phantasie wäre, zu jedem Problem eine Lösung zu finden.

Sagen Sie, dass jedes Problem eine Herausforderung und eine Chance für den Fortschritt ist.

Behaupten Sie zum Beispiel, dass die Ernährung der Menschheit in Zukunft keine Sache der Landwirte mehr wäre und überdrehen Sie Ihre Prognose so weit, wie es Ihre Phantasie zulässt. Behaupten Sie zum Beispiel, dass man mit Hilfe verschiedener, sich gerade in Konzeption befindlicher Zukunftstechnologien eine Million Menschen durch die Erträge einer verhältnismäßig kleinen, in einem Einfamilienhaus unterzubringenden Produktionsanlage ernähren könnte.

Oder behaupten Sie einfach, dass Ackerbau und Viehzucht innerhalb der nächsten zwanzig Jahre auf dem Mond und verschiedenen künstlichen Satelliten durch genetisch manipulierte Rattenandroiden besorgt werden würden.

Zweifeln können Sie folgende Irrtümer aus unserer jüngeren, allerdings schon längst Vergangenheit gewordenen Geschichte entgegenhalten:

Ernest Rutherford, der Begründer der modernen Atomphysik, behauptete noch im Jahre 1933, dass die in einem Atomkern enthaltene Energie niemals freigesetzt werden kann.

Simon Newcomb, Astronom und Professor an der John-Hopkins-Universität, schrieb Anfang des 20. Jahrhunderts: "Keine mögliche Kombination bekannter Materialien, bekannter Formen von Kräften, bekannter Formen von Maschinen kann vereint werden zu einer Maschine, die es dem Menschen ermöglicht, durch die Luft zu fliegen." (Fast zur gleichen Zeit bewiesen die Gebrüder Wright und Otto Lilienthal, dass es in der Tat möglich ist zu fliegen).

"Gut informierte Leute wissen, dass es nicht möglich ist, die menschliche Stimme über Draht weiterzuleiten. Selbst, wenn es eine solche Möglichkeit gäbe, hätte die Sache keinen praktischen Wert." Diese Einsicht verkündete 1865 ein Zeitungsredakteur seinen Lesern. Zehn Jahre später erfand Alexander Graham Bell das Telefon.

Albert Einsteins Arbeit "Spezielle Relativität", für die Kandidatur zum Doktor der Philosophie bei der Berner Universität eingereicht, wurde damals abgelehnt.

Lord Kelvin, 1897: "Das Radio hat absolut keine Zukunft!"

Wilbur Wright (einer der Gebrüder Wright), 1901: "Der Mensch wird es in den nächsten fünfzig Jahren nicht schaffen, sich mit einem Metallflugzeug in die Luft zu erheben."

Albert Einstein, 1932: "Es gibt nicht das geringste Anzeichen, dass wir jemals Atomenergie entwickeln können."

Thomas J. Watson (Vorstandsvorsitzender von IBM), 1943: "Ich glaube, der Weltmarkt hat Raum für fünf Computer, nicht mehr!"

Lee de Forest (Erfinder der Kathodenröhre), 1957: "Trotz aller Fortschritte wird es der Mensch nie dahin bringen, den Mond zu erreichen."

Ken Olsen (Vorstandsvorsitzender von Digital), 1977: "Ich sehe keinen Grund, warum einzelne Individuen ihren eigenen Computer haben sollten."

99.

Direkt Talk: Parallelen

Lassen Sie sich auf das, was Sie von Ihren Gesprächspartnern hören, wirklich ein. Kramen Sie in Ihrem Kopf nicht nach Trümpfen, durch die Sie die anderen übertreffen können, sondern verhalten Sie sich einmal als Dienstleister. Bieten Sie den anderen einen Bestätigungs- und Parallelen-Service. Legen Sie konzentrische Kreise um einen einmal vorhandenen Gesprächskern. Befriedigen Sie das in jedem Menschen vorhandene Harmoniebedürfnis.

Berufen Sie sich zum Beispiel darauf, dass Strukturen, die im Mikrokosmos auftauchen, sich im jeweils größeren Makrokosmos fortsetzen: Unser Organismus ist ein Verband aus einer sehr großen Anzahl einzelner Zellwesen, die sich in Organverbänden speziellen Aufgaben widmen.

Unsere Gemeinschaft, zum Beispiel ein Staatswesen, spiegelt diese Struktur wider - auch hier haben sich Einzelwesen in Verbänden, Firmen und Organisationen der Lösung spezieller Aufgaben verschrieben.

Diese Struktur setzt sich auch im globalen Maßstab fort: Der Gaia-Mythos beschreibt unser Planetensystem als einen Gesamtorganismus, dessen "Einzelzellen" Einzelorganisationen sind. Jede Einzelorganisation hat dabei genau wie eine Zelle unseres Körpers einen eigenen Stoffwechsel und eine eigene Funktion im Ganzen. Der Computerfortschritt wird demnächst zu einer neuronalen Vernetzung von zehn Milliarden Menschen führen. Unsere Erde ist dann die Parallelstruktur zu unserem Gehirn, in dem zehn Milliarden Nervenzellen für dieses, sich im Small Talk spiegelnde Bewusstsein sorgt.

Vielleicht spüren Sie es, diese harmonische Art von Small Talk lässt Ihnen, parallel zu den sich immer weiter ins Universum ausdehnenden Analogien, eine Gänsehaut über den Rücken kriechen.

Übung:

Finden und beschreiben Sie die Parallelstruktur des intramolekularen Raumes im nächst kleineren System, dem Atomkern und dem nächst größeren System, unserem Sonnensystem. Stellen Sie fest, wie weit Sie verallgemeinern müssen, um sich nicht durch Widersprüche zu blockieren.

Stellen Sie fest, welche Parallele zwischen hormonellen Regelkreisen unseres Körpers und den ökonomischen Kreisläufen unserer Gesellschaft bestehen. Finden Sie für sich ein paar Parallel-

systeme, auf die Sie sich auf Grund Ihrer Vorlieben spezialisieren können.

100.

Direkt Talk: Die Quintessenz

Versuchen Sie aus allem, was Sie im Laufe eines Gespräches empfangen, eine Quintessenz zu ziehen. Versuchen Sie, durch die Inszenierung hindurch, auf den Kern der Dinge zu kommen. Formulieren Sie die Quintessenz noch einmal, checken Sie zusammen mit Ihren Gesprächspartnern ab, was Sie richtig und was Sie falsch verstanden haben, was Sie vergessen und was Sie überhaupt nicht empfangen haben. Geben Sie sich untereinander ein Feedback und formulieren Sie dabei den Stand Ihrer Diskussion, z.B. durch die Transformation des Gesagten in die verdichtende Substanz, die Quintessenz.

101.

Direkt Talk: Storys

Wenn Sie selbst erst einmal kein Thema haben und nur zuhören, können Sie das Gespräch trotzdem bereichern, indem Sie die Gedanken des anderen aufnehmen und zur Unterstreichung des Gesagten eine Story einflechten. Sie machen das Gespräch dadurch plastischer und lebendiger.

Hier gibt es zwei Wege: Sie erfinden einfach eine Story und entwickeln sie, während Sie erzählen. Oder aber Sie kennen ein paar Storys, die andere verblüffen und somit das Gesagte des anderen abrunden oder in einem neuen Licht erscheinen lassen. Hier ist eine Story, die dann zu erzählen ist, wenn das Vorgetragene, dem Sie zuhören, einen verblüffenden Ausgang nahm:

Es geschah, dass ein Kaufmann, ein sehr alter Mann, hoch verschuldet war. Er konnte das Geld nicht zurückzahlen, und eines Tages kam der Geldverleiher, ein sehr gefährlicher Mann, zu ihm nach Hause, um abzurechnen. Der Kaufmann saß draußen in seinem kleinen Garten. Dort, wo er saß, war der Weg mit weißen und schwarzen Kieseln bestreut. Seine junge und schöne Tochter saß an seiner Seite. Der Geldverleiher war gekommen, um dem Kaufmann zu drohen: Wenn er das Geld nicht innerhalb einer bestimmten Zeit zurückgezahlt hätte, würde er ihn zwanzig Jahre lang ins Gefängnis werfen. Aber sein Herz wurde weich beim Anblick des schönen Mädchens. Er schlug Folgendes vor und sagte: "Ich weiß, dass du deine Schulden nicht bezahlen kannst; und ich weiß, dass du vom Gesetz her für zwanzig Jahre ins Gefängnis geworfen werden kannst. Du bist fast siebzig; das wäre dann das Ende deines Lebens. Aber ich bin ein freundlicher Mensch, und ich bin immer nett zu dir gewesen.

Ich will dir eine Chance geben, und dies ist mein Vorschlag: Ich werde zwei Kiesel nehmen, einen weißen und einen schwarzen, und sie in meinen Beutel legen; dann soll deine Tochter einen Kiesel aus meinem Beutel hervorholen. Wenn sie einen weißen hervorholt, bist du von deinen Schulden befreit, und deiner Tochter geschieht nichts. Wenn sie einen schwarzen Kiesel hervorholt, dann bist du ebenfalls von deinen Schulden befreit, aber dann muss mich deine Tochter heiraten."

Sehr zögernd stimmten Vater und Tochter dem Vorschlag zu. Es gab keine andere Möglichkeit. Der Geldverleiher nahm zwei Kiesel. Als er die Kiesel nahm, konnte der alte Kaufmann nicht sehen, seine Augen waren mit Tränen gefüllt, aber die scharfen Augen des jungen

Mädchens konnten entdecken, dass er zwei schwarze Kiesel genommen hatte.

Was geschah? Was tat das Mädchen? Sie deckte den Betrug nicht auf, sie argumentierte nicht über die Tatsache, dass er zwei schwarze Kiesel aufgenommen hatte. Sie nahm einen Kiesel aus dem Beutel, fummelte herum und ließ den Stein auf den Kieselweg fallen - er war verloren. Überschwänglich bat sie um Entschuldigung, um Vergebung. Und sie schlug eine Lösung vor: "Sieh dir den anderen Kiesel an, der im Beutel geblieben ist. Wenn er schwarz ist, muss ich den weißen gezogen haben. Wenn er weiß ist, dann muss ich den schwarzen gezogen haben." Und der alte Geldverleiher konnte nichts einwenden. Der Reinfluss war absolut.

Tipp:

Finden Sie sechs bis zehn Storys, die Sie parat haben und leicht in ein Gespräch integrieren können.

102.

Direkt Talk: Phantasy Goes Pop

Phantasie ist wichtiger als Wissen. Derjenige, der das gesagt hat, war beileibe keiner, der wenig wusste - aber bei der Formulierung der Relativitätstheorie war Wissen allenfalls die Grundlage - die Phantasie dagegen die treibende Kraft für eine radikale Veränderung der Welt, deren Zeugen wir heute immer noch sind.

Die Entwicklung entwickelt sich selbst, sie schafft ständig neue Grundlagen für ihren weiteren Fortschritt. Niemand kann zweimal

in den gleichen Fluss steigen. Sowohl er als auch der Fluss verändern sich von Moment zu Moment. Alles fließt!

Der Satz: "Am Anfang die Idee - als Konsequenz die Wirklichkeit" beschreibt die Transformation mentaler Energie in Materie einfach aber zutreffend. Die uns heute umgebende Wirklichkeit ist aus unserer Phantasie gewachsen. Die Wurzeln unserer Wirklichkeit sind die Phantasien der Vergangenheit. Unsere aktuellen Phantasien sind die Flügel in die Zukunft.

Phantasie ist wichtiger als Wissen. Beleben Sie Gespräche, die immer nur auf dem Boden des gesicherten Wissens bleiben, durch Ihre Phantasie. Helfen Sie Ihren Gesprächspartnern beim Abheben. Stehen Sie hier fest auf dem Boden des jetzt und stellen Sie sich vor, was passieren würde, wenn ...

Trennen Sie dabei Ihre negativen Phantasien von den positiven. Negative Phantasien wachsen aus Ängsten, sie behindern Ihre positiven Phantasien in ihrer Entwicklung und verhindern Ihren Flug in eine bessere Zukunft.

Übung:

Also steigen Sie ein in die Welt der Phantasie und nehmen Sie das gerade gehörte Gesprächsthema mit in das Reich der Ideen, und entwickeln Sie visionär, fast märchenhaft, eine Variante, eine Denkmöglichkeit des Gehörten.

Das Gespräch wird, angeregt durch Ihren Beitrag, auf eine neue Dimension gehoben.

103.

Direkt Talk: Heureka!

Archimedes sitzt in der Badewanne - durch das warme Wasser ganz entspannt, hat er jetzt alle Probleme beiseite gelegt. Das Streicheln der zarten Hände der Sklavin, die hinter ihm im Wasser sitzt und seinen Rücken wäscht, ist jetzt das Wichtigste für ihn. Die zweite Sklavin steigt zu ihm in die Wanne, und während sich das Wasser in kleinen Sturzbächen über den Rand ergießt, durchzuckt es ihn wie ein Blitzschlag. "Heureka!" ruft er, "ich hab's!", springt auf und läuft nackt, wie Gott ihn schuf, jubelnd hinaus auf den Marktplatz - "heureka, ich hab's!"

Es wird erzählt, dass Archimedes das hydrostatische Gesetz vom Auftrieb - nach dem jeder Körper, der in eine Flüssigkeit eintaucht, soviel von seinem Gewicht verliert, wie die von ihm verdrängte Flüssigkeit wiegt - entdeckte, als die Badewanne überlief. Heureka!

Er konnte so König Hiero II. von Syrakus dabei helfen, einen betrügerischen Goldschmied zu überführen, die Krone, die aus purem Gold sein sollte, aus einer Gold-Silber-Mischung hergestellt zu haben. Die Krone verdrängte durch die Beimischung des leichteren Silbers mehr Wasser, als sie, wenn sie aus purem Gold gewesen wäre, hätte verdrängen dürfen ... Haben Sie es?

Auf was will diese Geschichte, konkret bezogen auf Ihr Gespräch, hinaus? Sie stehen in einer Gesprächsrunde, und plötzlich huscht Ihnen ein genialer Gedanke durch Ihren Biocomputer - Sie haben eine tolle Idee. Wie wäre die denn jetzt anzubringen, wo das Gespräch der anderen doch fließt und Sie zuhören und doch nicht dabei sind? Einfach unterbrechen? In diesem Fall, wenn die Idee wirklich hervorragend ist, sagen Sie einfach "heureka", sagen es laut, schauen einander an und sagen: "Ich hab's! Entschuldigung, wenn ich unterbreche, nein so was !" Strahlen Sie alle an, und sagen Sie einfach, was Ihnen da in den Sinn gekommen ist. Die ganze Mannschaft wird Sie

ansehen und selbst, wenn das Gespräch stockt: eine gute Idee, die Ihnen spontan kommt, ist es wert, sofort gehört zu werden. Warten Sie um Gottes Willen nicht, bis der Zug abgefahren ist, das Gespräch sich woanders hinbewegt und die Idee, die Sie zu einem vorhin erwähnten Aspekt hatten, nicht mehr gilt, nicht mehr aktuell ist. Nichts ist so alt wie die Nachricht von gestern. Benutzen Sie dafür ruhig dieses Wort Heureka, Sie dürfen der Aufmerksamkeit sicher sein.

104.

Direkt Talk: Bilanz

Fassen Sie das Gehörte einfach als Status-Bilanz zusammen. Mögliche Frage: Wenn das bis jetzt Gesagte richtig verstanden wurde, könnte man es etwa so zusammenfassen ... oder?

Diese Bilanz klärt und fasst Gesagtes zusammen, gibt die Chance für korrigierendes Feedback, und Sie sind ohne Anstrengung im Gespräch.

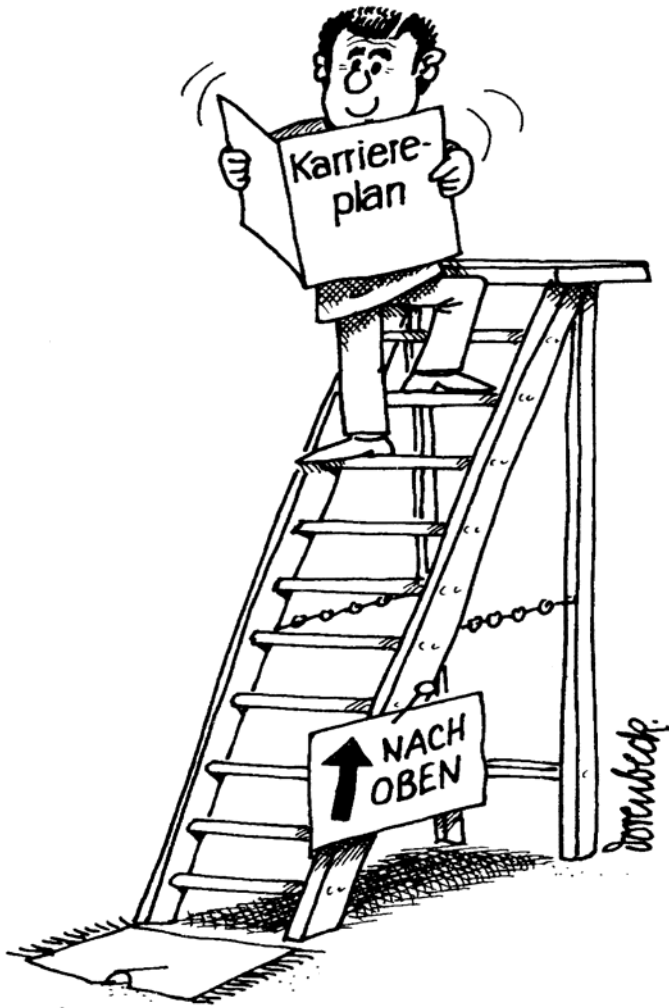
105.

Direkt Talk: Tennis und Teufel

Wenn Sie eine interessante wissenschaftliche Arbeit schreiben wollen, ist es ein absoluter Erfolgstipp, für diese Arbeit zwei Themen miteinander zu paaren, die erst einmal absolut nichts miteinander zu tun haben. Man findet garantiert einige interessante Verbindungen, betritt Neuland, und am Ende steht meist eine Innovation. Genauso innovativ kann man auch Small Talk betreiben, wenn man zu dem laufenden Gespräch erst einmal einige nicht passende Begriffe ein-

klinkt, sie frei assoziiert und dann ausspricht, was einem dazu einfällt. Zu den zwei Stichworten Tennis und Teufel würde sich folgende Kombination entwickeln lassen:

Tennis ist ein forderndes Spiel, allerdings steckt hier der Teufel im Detail. Und wenn man es weiterentwickelt, haben Tennis und Teufel eine Menge gemeinsam. Nun sind Sie am Zuge, welche Gemeinsamkeiten können Sie entwickeln und erfinden?



Es gibt Menschen, die steigen auf der Leiter der Generalisierung nach oben, andere steigen auf der Leiter der Detaillierung nach unten. Betrachten Sie Ihren eigenen Beruf und stellen Sie fest, wann Generalisierung und wann Detaillierung gefordert ist. Machen Sie sich einen Karriereplan und werden Sie sich klar darüber, wann Sie welche Eigenschaft brauchen.

Üben Sie sich darin, denn Sie können beim Zuhören einen Aspekt herausfischen, ihm einen konträren oder abwegigen oder aber auch der Einfachheit halber einen passenden zuordnen, beide Aspekte neu kombinieren und daraus eine Geschichte entwickeln.

106.

Direkt Talk: Grips-Gecken-Typologie

Man kann seine Gesprächspartner in drei Gruppen unterteilen, wie es das folgende französische Sprichwort tut: "Junge Leute reden von dem, was sie tun, Alte von dem, was sie getan haben und Narren von dem, was sie tun wollen."

Das ist recht treffend, aber trotzdem sehr pauschal. Die folgende Typologie, die einmal in der Zeitschrift "Brigitte" nachzulesen war, ist da schon sehr viel genauer. Sie ist in sechs Typen unterteilt und so witzig, dass sie eigentlich schon selbst ein guter Gesprächsstoff ist:

Was für Sie nun wichtig ist, ist auf jeden Fall selbst eine Typologie, die Ihnen schmeckt, präsent zu haben und bei Bedarf einsetzen zu können.

Die Fundamentalisten verfügen über ein recht solides Basiswissen. Was über ihren ziemlich engen Horizont hinausgeht, tun sie als Schnurrpfeifereien ab. Sie sind geistige Pantoffelhelden, die sich lieber zu Hause im stillen Kämmerlein als vor versammeltem Publikum spreizen.

Die Neureichen unter den Geistreichen können durchaus gescheit sein. Aber sie protzen mit ihrem Wissen so aufdringlich, dass sie oft mit Schwadroneuren verwechselt werden. Wenn ihnen ein Geistesblitz gelingt, erwarten sie einen Beifall wie Donnerhall. Fremdwörter

streuen sie wie Konfetti unters Volk und schmücken ihre Rede gern mit berühmten Namen.

Die Faktenhuber müssen irgendwann einmal das ganze Konversationslexikon auswendig gelernt haben. So wissen sie auf Anhieb, was Reißzwecke im Neugriechischen heißt, oder wie hoch das Bruttosozialprodukt im Fürstentum Liechtenstein ist. Sie sind genügsam. Es reicht ihnen schon, wenn der Chef ihnen anerkennend auf die Schulter klopft, und einen Sieg im Quiz erleben sie als geistige Krönung.

Die Minimalisten reden nur wenig. Sie haben einfach verinnerlicht, dass Schweigen pures Gold ist. Sie tragen ihren Kopf wie ein Schmuckkästlein und schauen nur selten nach, ob auch wirklich jene funkelnden Perlen darin sind, die sie nicht so einfach vor die Säue werfen wollen.

Die Kopfmüslis tragen gemeinhin schlampige Klamotten, damit ihr geistiges Outfit um so exklusiver wirke. Manchmal riechen sie ein bisschen. Nach Schweiß. Das Denken ist für sie ein enormer Kraftakt. Früher hatten sie alle Schlagwörter der Soziologie parat; heute geben sie sich eher postmodern desillusioniert. Die Kopfmüslis bleiben am liebsten ganz unter sich, um mit Gleichgesinnten in aller Ausführlichkeit ihre geistige Überlegenheit auszudiskutieren.

Die Meisterdenker, stets von Jüngern und Claqueuren umgeben, werden nur selten von Selbstzweifeln geplagt. Wer ihnen widerspricht, kann nur sturztrunken oder strohdumm sein. Ihre Eitelkeit feiert dann den größten Triumph, wenn sie endlich frohlocken können: "Keiner versteht mich!" Deswegen formulieren sie ihre salbungsvollen Gedanken um so komplizierter.

Der raffinierteste Meisterdenker aller Zeiten war wohl der griechische Philosoph Sokrates. Er gab sich immer so bescheiden, dass alle Grips-Gecken noch heute vor purem Neid erblassen würden. Sokrates sagte zu seinen Kritikern: "Jener glaubt, etwas zu wissen, weiß aber nichts. Ich weiß zwar auch nichts, glaube aber auch, nichts zu

wissen." Kurzum: "Ich weiß, dass ich nichts weiß." Da kann keiner drüber!

Das ist Small Talk vom allerfeinsten! Perfekt gestaltet nach dem Motto: Erlaubt ist, was verblüfft. Denn am kalten Buffet kommt es zuerst auf die Gewitztheit und dann auf das profunde Wissen an. Oscar Wilde sagt dazu: "Es ist unglaublich, wie viel Geist in der Welt aufgeboden wird, Dummheiten zu beweisen."

Wenn es die Eitelkeit nicht gäbe, würde es in vielen Zeitungen kaum etwas zu lesen geben.

107.

Direkt Talk: Zwei linke Hände

Wer zwei linke Hände hat, sollte lieber die Rechte studieren. Es gibt offensichtlich fähigkeitsorientierte Könnerschaften: Wird in einem Gespräch volkswirtschaftlich argumentiert, fragen Sie nach der betriebswirtschaftlichen Seite des Gesagten, spricht man über Sozialaspekte, fragen Sie nach kapitalistischen Konsequenzen, Volkswirtschaft gegen Technik, Finanzen gegen Werbung, finden Sie den gegenpoligen Bereich, und steigen Sie ein mit der Frage: "Gut, gut, und was heißt das für den Bereich ..., welche Auswirkungen hat es, bitte?"

108.

Direkt Talk: Beweisen

Oft ist es so, dass Ihr Gesprächspartner Informationen, Gedanken-türme, Visionen aufbaut, die lediglich Konstrukte sind und des Be- weises bedürfen. An dieser Stelle sind Sie gefordert, indem Sie schlicht und ergreifend fragen, wie denn das Gesagte zu beweisen ist.

Wichtig ist hier aber, dass dies nicht eine besserwisserische Frage ist. Vielmehr soll dieses wie es sich beweisen lässt, darauf hindeuten, dass Sie tief interessiert sind an diesem Thema, und dass Sie absolut ehrliches Interesse haben zu erfahren, wie denn das Dargestellte zu belegen ist.

Nur wenn es aus dieser ehrlichen Motivation kommt, können Sie sich Ihren Gesprächspartner zum Freund halten. Sollten Sie neun- malklug nach Beweisen fragen, bauen Sie sich einen Gegner auf. Denn wer kann schon für das, was er sagt, den wirklichen Beweis antreten. Die Wahrheit kann eh keiner erfassen, sondern nur seine subjektive Wahrheit von der Realität, somit ist ein Beweis immer schwierig.

109.

Direkt Talk: Lust auf Spaß

Die Lust auf Spaß steckt eigentlich in jedem. Trotzdem werden unse- re Gespräche viel mehr durch Ernst, als durch unsere Lust auf Spaß bestimmt. Vielleicht ist auch Ihr Alltag eher ernst, so dass die Lust auf Spaß unter Bergen von Ernst verschüttet liegt. Lesen Sie die fol- genden Geschichte, und entdecken Sie dann bei der anschließenden Übung Ihre Lust auf Spaß wieder.

Es wird von drei chinesischen Weisen berichtet, die zeit ihres Lebens zusammen durch das Land vagabundieren. Nie war auch nur irgendein vernünftiges Wort von ihnen zu hören. Immer lachten und alberten sie. Kein Ernst war vor ihnen sicher. Die drei waren wirklich großartig, wenn sie lachten und ihre Bäuche wackelten! Ihr Lachen war sehr ansteckend - der ganze Marktplatz fing an zu lachen ... Für ein paar Sekunden öffnete sich durch sie eine neue Welt.

Sie zogen durch ganz China und brachten einfach nur die Menschen zum Lachen. Traurige Menschen, wütende Menschen, gierige Menschen, eifersüchtige Menschen: Sie alle fingen an, mit ihnen zu lachen.

Dann starb eines Tages einer der drei in einem Dorf. Die Dorfbewohner sagten: "Jetzt wird es schwer werden. Ihr Freund ist gestorben - sie müssen weinen." Aber die beiden lachten, tanzten und feierten den Tod.

Die Dörfler sagten: "Das geht nun wirklich zu weit. Das schickt sich nicht. Wenn ein Mensch gestorben ist, gehört es sich nicht zu lachen und zu tanzen."

Die zwei aber antworteten: "Ihr wisst ja nicht, was geschehen ist! Wir drei haben immer wieder darüber nachgedacht, wer wohl zuerst sterben würde. Er hat gewonnen, wir sind geschlagen. Unser ganzes Leben lang haben wir mit ihm gelacht. Wie könnten wir ihm den letzten Abschied anders geben als so? Wir müssen lachen, wir müssen uns freuen, wir müssen feiern! Wenn wir nicht lachen, lacht er über uns. Für uns ist er nicht tot. Wie kann Lachen sterben, wie kann Leben sterben?"

Dann sollte der Leichnam verbrannt werden, und die Dorfbewohner sagten: "Wir werden ihm ein Bad bereiten, wie es die Riten vorschreiben."

Aber die beiden sagten: "Nein, unser Freund hat gesagt: Bitte kein Ritual und wechselt nicht meine Kleider und bereitet mir auch kein

Bad. Legt mich genauso, wie ich bin, auf den brennenden Holzstoß. Wir müssen seinen Anweisungen folgen!"

Als man den Leichnam in die Flammen legte, spielte der Alte seinen letzten Streich. Unter seinen Kleidern hatte er Unmengen von Feuerwerkskörpern versteckt, und plötzlich gab es nun ein Feuerwerk! Da fing das ganze Dorf an zu lachen. Die beiden verrückten Freunde tanzten, und schließlich tanzte das ganze Dorf. Es war kein Tod, es war ein neues Leben, eine Auferstehung.

Es war ihm gelungen, die anderen auf den Arm zu nehmen, indem er sie über sich lachen ließ. Er hatte sich verwirklicht und war dabei über sich selbst hinausgegangen.

Er hatte seine unbändige Lust auf Spaß bis zur letzten Konsequenz gelebt, ohne jemals einen Witz auf Kosten anderer zu machen.

Wie lässt sich dies praktisch in ein Gespräch integrieren? Konzentrieren Sie sich auf den Inhalt des Gesagten, denken Sie, welche humorvollen, lustigen, spaßhaften Elemente in dem Gesagten stecken und sagen Sie: "Mmh, es steckt in dem, was Sie gerade sagten, eine Portion Humor drin, wenn man es so sieht, nämlich ..., können Sie das auch so sehen?"

Übung:

Wenn Sie das für sich und zur Bereicherung Ihrer Mitmenschen lernen wollen, wiederholen Sie die folgende Übung einmal im Monat. Nehmen Sie sich jedes Mal mindestens drei Stunden Zeit.

Bitte erinnern Sie sich an einige ernste, vielleicht sogar dramatische Situationen in Ihrem Leben. Wählen Sie eine dieser Situationen aus und setzen Sie sich vor ein weißes Stück Papier. Schreiben Sie ein Drama und übertreiben Sie dabei bitte die dramatischen Aspekte bis zum Extremen. Nachdem Sie das getan haben, schreiben Sie jetzt mit dem gleichen Kern eine Komödie. Schreiben Sie nach dem Strickmuster des Ohnsorg- oder des Millowitsch-Theaters. Nivellieren Sie dabei die tragischen Aspekte nicht, schreiben Sie eine Tragikomödie.

Tipp:

Stellen Sie sich Ihre Rolle so plastisch wie möglich vor, erleben Sie sich vor dem Schreiben und während des Schreibens immer wieder als Darsteller auf einer Bühne. Bauen Sie jeden Gag ein, der Ihnen in den Sinn kommt! Oder aber lassen Sie sich hinsichtlich Gag und Spaß von den zahlreichen Comedy-Stars des Privatfernsehens inspirieren.

110.

Direkt Talk: Again and again

Wiederholen Sie das, was der andere sagt, mit den gleichen Worten. Achten Sie dabei darauf, wie es sich für Sie anhört, und ob es mit Ihrem Selbstverständnis übereinstimmt. Wiederholen Sie die Inhalte Ihres Gesprächspartners mit Ihren eigenen Worten und geben Sie sich dabei Mühe, den Sinn zu erhalten. Vertiefen Sie die Diskussion dort, wo Ihnen die Worte und/oder die Botschaft Ihres Gesprächspartners nicht selbstverständlich erscheinen.

Klären Sie für sich, was von dem Empfangenen für Sie neu, ungewohnt, missverständlich oder konträr ist. Lassen Sie sich ohne Widerstand von Ihrem Gesprächspartner an der Hand durch die von ihm beschriebene Welt führen. Lernen Sie seine Welt kennen und versuchen Sie dabei, in seinen Schuhen zu gehen.

Kapitel 3

Aus dem Gespräch aussteigen

Ein japanisches Sprichwort sagt: "Im Augenblick des Zusammenkommens beginnt die Trennung."

Sie beherrschen jetzt die Kunst, ins Gespräch zu kommen, das Gespräch zu beleben, zu bereichern und zu führen. Genauso wichtig ist es aber, auch ein Gespräch so eindrucksvoll zu beenden, dass Sie ein Ergebnis und einen nachhaltigen Eindruck hinterlassen.

Es gibt viele Situationen, zum Beispiel bei Empfängen, Konferenzen, Meetings, in denen Sie ein Gespräch beenden möchten, um an anderer Stelle mit anderen Partnern ein weiteres Gespräch zu führen.

Aber damit Trennungen gültig sind, müssen sie nicht endgültig sein - es kommt nur auf die Klarheit der neuen Verabredung an!

111.

Direkt Talk: Zukunftsbild

Entwerfen Sie vom aktuellen Thema ausgehend ein Zukunftsbild. Gestalten Sie dieses Bild so mutig und extrem, dass Ihrem Gesprächspartner deutlich werden muss, dass von der aktuellen Gegenwart zur Zukunft noch einige Schritte gegangen werden müssen. Falls Ihr Gesprächspartner das nicht verstehen will, weisen Sie aus-

drücklich darauf hin, dass diese Schritte unbedingt notwendig sind, im Moment aber mangels faktischer Masse nicht getan werden können. Vertagen Sie die Fortführung des Gespräches. Schlagen Sie die Erarbeitung eines konkreten Maßnahmenplanes vor. Machen Sie einen neuen Termin.

112.

Direkt Talk: Das Herz sprechen lassen

Wenn Sie Ihren Gesprächspartner fragen, ob er es für richtig hält, seinem Herzen zu folgen, wird er sicher ja sagen.

Drücken Sie nun deutlich Ihr Gefühl aus, dass Sie im Moment keine Ruhe mehr haben, hier sitzen zu bleiben, dass Sie ganz kribbelig sind, weil Sie noch mit x verschiedenen anderen Leuten reden müssen, dass Sie Ihre Gesprächspartner auf keinen Fall verletzen möchten, ganz im Gegenteil, dass Sie dieses interessante Gespräch in Ruhe führen wollen.

Aber, dass es Ihr fester Wille ist - zumindest wenn Sie Ihrem Herzen folgen würden jetzt aufzustehen und zu gehen ...



Sie stehen in einer Gesprächsrunde und plötzlich huscht Ihnen ein genialer Gedanke durch Ihren Biocomputer. In diesem Fall, wenn die Idee wirklich hervorragend ist, sagen Sie einfach "heureka!" Strahlen Sie die anderen an und sagen Sie einfach, was Ihnen spontan kommt, ist es wert, sofort gehört zu werden.

113.

Direkt Talk: Worte fischen

Fischen Sie im Gesprächsfluss des anderen. Und zwar nach Wörtern oder Formulierungen, die Sie für Ihren Abschied bzw. das Ende des Gesprächs verwerten können.

Trauen Sie sich ruhig, forsch an die Sache heranzugehen. Wiederholen Sie die Äußerung Ihres Partners und hängen Sie Ihre Interpretation gleich an:

„... Prinzipien nicht aufgeben!? Ja, ganz wichtig! Halte ich mich immer dran. Eines meiner Prinzipien ist es, vor zwölf Uhr im Bett zu sein - da ist der Schlaf am tiefsten ... Tut mir leid, aber ich muss mich verabschieden“.

Übung:

Assoziieren Sie eine Abschiedsbegründung zu den folgenden Gesprächsfetzen: Zeit und Raum, Würfel, Gesundheit, Telefon, Grundstein.

114.

Direkt Talk: Worte sind frei

Diese Variante der Gesprächsunterbrechung erfordert innere Stabilität. Denn Sie werden einfach etwas behaupten, ohne dass Sie sich Ihrer Behauptung sicher sein können.

Diese Alternative fordert sowohl Ihre Intuition als auch Ihre Überzeugungskraft. Behaupten Sie einfach, dass Sie jetzt eine - natürlich wohlverdiente Pause einlegen möchten und dass der richtige Zeitpunkt dafür genau jetzt gekommen sei. Überzeugen Sie mit wenigen, aber sehr bestimmten Sätzen, dass eine Gesprächspause für ihren Gesprächspartner schöpferischen Charakter haben wird, und Sie natürlich bei nächster Gelegenheit an einer Fortsetzung der Unterhaltung interessiert sind. Nur jetzt, in diesem Moment, ist eine Pause wichtig.

Eventuell ist es wichtig zu sagen, dass Sie selbst diesen Moment in einem Gespräch immer wieder verpasst haben und erst nach einem längeren Lernprozess die Vorteile der "Pause zur rechten Zeit" schätzen gelernt haben.

115.

Direkt Talk: Wer die Wahl hat, hat die Qual

"Wir müssten zu diesem Thema etwas genauer recherchieren, die Sache auch von unterschiedlichen Blickwinkeln aus anschauen, sonst kommen wir in Teufels Küche. Dann laufen wir mit Scheuklappen durch die Gegend und sehen das Wesentliche nicht. Und das kann uns beiden die Freude verderben, eine Menge Geld kosten und zu grundsätzlich falschen Einschätzungen verleiten ...

Lassen Sie uns deshalb lieber hier aufhören - ich werde mich mit ein paar Experten zusammensetzen und schlage Ihnen vor, dass Sie auf Ihre Art recherchieren. Wenn wir uns dann wieder zusammensetzen, sind wir in allen Fragen, die wir heute auslassen müssen, kompetent. Wann passt es ihnen?"

Auf diese Art gleiten Sie elegant aus dem Gespräch. Indem Sie die Mängel und Frustrationen des aktuellen Gesprächs mit der besseren, kompetenteren Zukunft eines neuen Gesprächs konfrontieren, schließen Sie nicht nur ab, sondern öffnen auch eine neue Perspektive.

Zeigen Sie auch auf, welche Konsequenzen die Weiterführung des Gesprächs zum gegenwärtigen Zeitpunkt haben würde, und was es bringt, das Gespräch zu vertagen. Sie können dabei beide Seiten so stark ausschmücken, wie Sie möchten. Je deutlicher die Gegensätze werden, desto besser.

116.

Direkt Talk: Eins zwischen die Augen geben

Sagen Sie geradeheraus, dass Sie jetzt gehen werden, weil das Gespräch an diesem Punkt ein vorläufiges zufrieden stellendes Ergebnis erreicht hat.

Dabei macht vor allem der Ton die Musik. Sie müssen eine Festigkeit in Ihre Stimme legen, die jeden Zweifel an Ihrer Absicht zerstreut. Der Eindruck, dass Sie ein schlechtes Gewissen haben, weil Sie das Gespräch hier abbrechen, darf nicht entstehen. Es ist wichtig, dass Sie, während Sie das Gespräch verbal abbrechen, einen festen Augenkontakt zu Ihrem Gesprächspartner halten. Schauen Sie ihm gerade in die Augen (erkennen Sie seine Augenfarbe?), fühlen Sie die

Schwingung Ihrer Stimme im Bauch und teilen Sie Ihren Entschluss mit.

Achten Sie darauf, dass Ihr Timing stimmt. Es klappt am besten, wenn Sie sich auf den Moment vorbereiten, in dem Sie Ihren Gesprächspartner zwischen zwei Gedankengängen abpassen.

Wenn Ihr Entschluss freundlich, aber bestimmt rüberkommt, haben Sie gewonnen. Strahlen Sie Selbstbewusstsein aus, schließlich geht es um Ihre Freiheit! Ein klarer Blick in die Augen versetzt Berge. Sie werden es sehen!

Tipp:

Üben Sie sich im Augenkontakt! Halten Sie den Blick eines anderen Menschen für eine Sekunde länger fest als gewöhnlich. Sie werden staunen!

117.

Direkt Talk: Die Ökonomie des Tuns

Sagen Sie: "Wenn das Thema sprechen könnte, würde es uns darauf hinweisen, jetzt besser ein Ende zu machen!"

Oder: "Lassen Sie uns aufhören, bevor sich unsere Unterhaltung gegen uns richtet - ja, so etwas gibt es! Dass man sämtliche Klarheit zerredet - und diesen Eindruck habe ich im Moment."

Oder: "Es ist intelligent und ökonomisch, hier eine Gesprächspause einzulegen, um noch einmal gründlich über das Ergebnis nachzudenken."

118.

Direkt Talk: Finale

Gehen Sie furios in die Zielgerade Ihres Gesprächs, indem Sie den gemachten Anfang loben. Setzen Sie einen deutlichen Schlusspunkt durch eines der nachfolgenden Zitate:

Sophokles sagt: "Hast du bei einem Werk den Anfang gut gemacht, das Ende wird gewiss nicht minder glücklich sein."

Horaz: "Dimidium facti, qui coepit, habet. Wer nur begann, der hat schon halb vollendet."

Aristoteles: "Der Anfang ist die Hälfte des Ganzen."

Für ein schalkhaftes Finale können Sie auch Fips, den Affen, aus Wilhelm Busch zitieren: "Meistens hat, wenn zwei sich scheiden, einer etwas mehr zu leiden."

Nietzsche ist immer gut für ein rätselhaftes Finale: "Man muss aufhören, sich essen zu lassen, wenn man am besten schmeckt."

Mit Goethe können Sie sich klassisch ironisch geben: "Nicht Augenblicke steh' ich still bei so verstockten Sündern, und wer nicht mit mir schreiten will, soll meinen Schritt nicht hindern."

119.

Direkt Talk: Auf Wiedersehen

Um das Ende des Gesprächs herbeizuführen, verlegen Sie die Fortsetzung doch einfach in die Zukunft. Ganz aufrichtig schlagen Sie

einen Termin, eine Gelegenheit für die Weiterführung der Unterhaltung vor. Etwa: "Wir sollten das wirklich einmal vertiefen, wenn wir mehr Zeit dazu haben. Das Thema ist schlicht zu groß für die paar Minuten, die wir hier zwischen all den Leuten haben ..."

Sie können auch eine direkte Formulierung wählen: "Das müssen Sie mir beweisen! Beim nächsten Mal werden Sie das belegen müssen, sonst nehme ich Ihnen das nicht ab. Wir sehen uns ja bald wieder. Ich bin gespannt!"

Sollten Sie das Gespräch blitzschnell beenden wollen, wählen Sie: "Ich freue mich, Sie nächste Woche an gleicher Stelle vom Gegenteil überzeugen zu können. Lassen Sie jetzt den Kopf nicht hängen, aber ich muss da drüben noch mal hin. Auf Wiedersehen!"

120.

Direkt Talk: So

Sagen Sie ganz einfach "so", lehnen Sie sich zurück und schauen Sie dem anderen in die Augen. Versuchen Sie es, es funktioniert. Der Break ist da, und automatisch werden Sie resümieren, und das Gespräch, zumindest wenn Sie es so steuern, zu Ende bringen.

121.

Direkt Talk: Der Roman

Zitieren Sie einfach einen Ihnen bekannten Roman. Am besten einen Klassiker wie "Vom Winde verweht" oder einen Bestseller, der zur Zeit gerade aktuell ist.

Erzählen Sie von diesem Roman und sagen Sie, dieser Roman ist mehrere hundert Seiten stark und so spannend, dass es einen gerade von einer Seite zur nächsten treibt. Das Ende ist genial, man möchte gar nicht aufhören, und trotzdem ist irgendwo einmal der Punkt erreicht, an dem es nicht mehr weitergeht - zumindest erst einmal nicht - aber es gibt eine Fortsetzung.

Wenn Sie das Romangleichnis so beschwörend an das (vorläufige) Ende Ihres Gespräches setzen, muss Ihr Gesprächspartner Sie einfach verstehen, zumal Sie durch die kurze Beschreibung der Roman-Story ja schon einen deutlichen Gesprächsstörer platziert haben. Fortsetzung folgt!

122.

Direkt Talk: Go out mit Lachen

Sie können sich natürlich auch mit einem guten, blöden Witz verabschieden. Sagen Sie: "Bevor ich gehe ..., den muss ich noch loswerden ..."

123.

Direkt Talk: Wer nicht schreibt, bleibt

Diese Spielart kommt dann besonders gut zum Zug, wenn Sie in eine Gesprächsrunde eingebunden sind, überwiegend nur zum Zuhören verdonnert sind und nicht einfach so gehen möchten.

Halten Sie für den Ernstfall ein Papier bereit, auf das Sie deutlich lesbar Ihre Abschiedsformel schreiben können. Reichen Sie das Papier auf keinen Fall dem Wortführer, sondern dessen Nachbarn. Nicken Sie in Richtung Wortführer, Chef, Gastgeber usw. und gehen Sie!

124.

Direkt Talk: Das Ritual

Lassen Sie sich spontan ein Ritual einfallen. Egal, was es ist, es wird Ihnen helfen, ein Gespräch sicher zu beenden.

Nehmen wir einmal an, Sie sind Raucher und haben das Ritual "Friedenspfeife" gewählt. Schildern Sie Ihrem Gesprächspartner das Ritual ganz genau: "Ich blase den Rauch in alle vier Himmelsrichtungen und verneige mich vor dem Norden, dem Süden, dem Osten, dem Westen und vor meinem Gesprächspartner. Ich danke Ihnen durch dieses Rauchopfer für das ideenreiche Gespräch und freue mich auf eine Fortsetzung, wo auch immer!"

Falls Sie Nichtraucher sind, können Sie ein ähnliches Ritual auch mit einer Kaffeetasche, einem Wein- oder einem Wasserglas zelebrieren.

Wichtig ist nur, dass neben einer gewissen Originalität auch eine herzliche Endgültigkeit vermittelt wird.

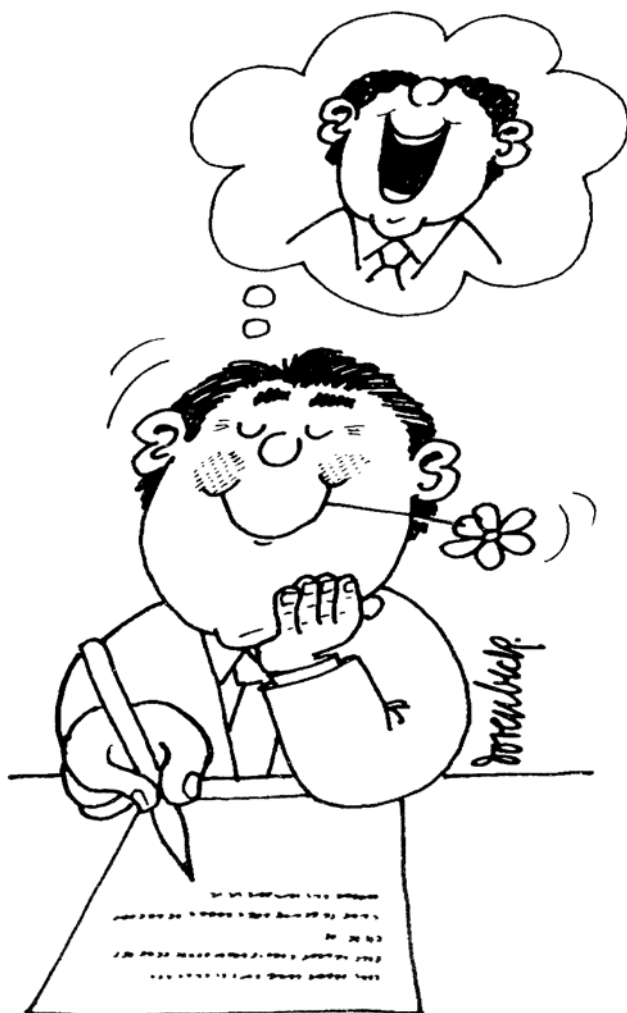
Übung:

Erfinden Sie, zu den drei Ihnen am ersten ins Auge fallenden Requisiten, ein Verabschiedungsritual. Machen Sie die Übung JETZT!

125.

Direkt Talk: Umformulieren

Schalten Sie ab und gehen Sie für Ihren Gesprächspartner merklich in Trance. Schauen Sie in eine unbestimmte Ferne und nehmen Sie seine Worte nur noch peripher wahr - warten Sie dabei auf ein Stichwort, das Sie unwiderruflich mit dem von Ihnen gewünschten Ende verknüpfen können. Assoziieren Sie wild und frei! Tauchen Sie dann mit großen Augen, einem tiefen Seufzer und vielleicht auch noch einem Fingerschnippen aus Ihrer Versenkung auf. Formulieren Sie geradeaus und brutal auf das Ende zu, zum Beispiel:



Erinnern Sie sich an eine ernste, vielleicht sogar dramatische Situation in Ihrem Leben. Schreiben Sie ein Drama darüber und übertreiben Sie die dramatischen Aspekte bis zum Extremen. Schreiben Sie nun mit dem gleichen Kern eine Komödie nach dem Strickmuster des Ohnsorg- oder Millo-witsch-Theaters. Bauen Sie dabei jeden Gag ein, der Ihnen in den Sinn kommt.

"Was heißt hier alter Schinken? Jedes Ding hat mal ein Ende - nur die Wurst hat zwei!"

Oder: "Was reden Sie da über Leben, Liebe, Lust und Leid - Impotenz ist immer das Ende vom (G)Lied!"

Oder: "Was heißt hier Sozialismus - Kommunismus - Aus, Schluss, Ende, Moskau - sag ich!"

Oder: ".eben nach dem Tode? - Natürlich gibt es ein Leben vor dem Tode - basta! - Ende!"

Übung:

Finden Sie nach den obigen Beispielen ein paar Assoziationen zum Ende. Assoziieren Sie die folgenden Worte: Fahnenstange, Salzstange, Schlange, Heuschrecken, Bettkante.

126.

Direkt Talk: Meine Schwiegermutter

Wenn Sie jemanden haben, dem Sie den Schwarzen Peter für Ihren Gesprächsaustritt zuschieben können - herzlichen Glückwunsch! Schwiegermütter eignen sich dazu, sind aber nicht immer die beste - weil unglaublichste - Wahl.

Im Prinzip können Sie jeden nehmen, vom Altwarenhändler um die Ecke bis zur Zirkuskassentante auf dem Rathausplatz. Der eine repariert gerade Ihren Wagen und hat Sie gebeten, den vor neun Uhr (Armbanduhr nicht vergessen!) von seinem Platz herunterzuholen, weil sonst der Schäferhund niemanden mehr erkennt ... - Die andere

hat Tickets für die Abendvorstellung des Zirkus für Sie: Abzuholen nur heute zwischen ... (wie gesagt, Armbanduhr nicht vergessen!).

127.

Direkt Talk: Den Spieß umdrehen

Erzählen Sie von einem wirklich phantastischen Gespräch, das Sie mit einem sehr guten Freund hatten. Obwohl es so interessant war, mussten Sie los - "aber darin zeigt sich gerade Freundschaft und Verständnis! Er akzeptierte es, dass ich aufstand, statt aus Höflichkeit sitzen zu bleiben. Wir haben das Gespräch dann später weitergeführt, als wir alle beide wirklich voll dabei sein konnten ..."

Versetzen Sie Ihren Gesprächspartner durch diese Worte in eine Situation, in der er dann die Wahl trifft, das Gespräch vorläufig abubrechen.

128.

Direkt Talk: Der Wink mit dem Zaunpfahl

Diese Ausstiegsmöglichkeit ist eine der effektivsten, da Sie hier sowohl mit dem Körper als auch mit der Sprache agieren können.

Sollten Sie sich zu den mehr sprachgewandten Zeitgenossen zählen, empfehlen wir Ihnen, trotzdem den Aufbruch durch deutliche körperliche Signale einzuleiten. Sie bereiten damit die Basis für einen eleganten sprachlichen Abgang aus dem Gespräch vor: Niemand wird Ihnen böse sein.

Wichtig dabei ist, dass Sie deutliche Signale benutzen, wie zum Beispiel den Körper strecken und dehnen, tief ausatmen und sich zu Ihrer vollen Körpergröße aufrichten. Lenken Sie Ihre Augen auf das nächste Ziel, sei es der Ausgang oder ein anderer Gesprächspartner und wenden Sie Ihrem derzeitigen Partner langsam Ihr Profil zu. Oft reicht das schon, um Ihren Gesprächspartner zu veranlassen, Sie zu fragen, ob Sie aufbrechen müssen, und Sie können das dann ganz wahrheitsgemäß bejahen und mit einer kurzen Geste des Bedauerns, "tut mir leid, bis bald!", aufbrechen.

Spielen Sie mit Ihrer Gestik! Vor allem mit den Händen! Wer auch immer Sie gerade am Aufbruch hindert, wird die vor der Brust, mit den Innenflächen aneinander gelegten Hände nicht ignorieren können. Wenn Sie diese Geste mit einem vernehmbaren Einatmen verbinden, signalisieren Sie klar, dass Sie gehört werden möchten: Erklären Sie sich an einer späteren Fortsetzung des Gespräches interessiert, oder dass Sie über die Gedanken nachdenken werden, und brechen Sie auf.

Witzigerweise funktioniert das genaue Gegenteil der Hand-Gestik auch: Öffnen Sie die Arme und Augen weit, atmen Sie vernehmlich ein und heben Sie den Körper leicht nach vorne an. Auf ähnliche Art und Weise können Sie politische Wahlkämpfer sich verabschieden sehen. Mit Sicherheit wird Ihr Partner aufhören zu reden, und Sie verabschieden sich, siehe oben.

Wie gesagt, setzen Sie Ihren Körper ein. Das kann auch bedeuten, dass Sie Ihr Körpergewicht von einem Bein zum anderen hin- und herverlagern und deutlich mit den Fußspitzen auf dem Teppich scharren.

Sollten Sie an einem Tisch sitzen, falten Sie die Bügel Ihrer Sonnenbrille zusammen und richten Sie sich in Ihrem Stuhl auf. Sammeln Sie Ihre Accessoires zusammen (Taschen, Zeitungen, Regenschirm) und setzen Sie beide Handflächen auf die Tischkante, so als würden Sie sich jeden Moment hochdrücken ...

Verhalten Sie sich "auf dem Sprung" und entdecken Sie die fluchtbereite Gazelle in sich!

129.

Direkt Talk: Kognitiv gedreht

Fragen Sie Ihren Gesprächspartner, was er denn tun würde, wenn er jetzt, gerade in dieser Sekunde, auf und davon müsste, und tun Sie dann das, was er Ihnen rät.

In einer größeren Gesprächsrunde können Sie auch ein Spiel, eine Art Quiz daraus machen. Die Lösung, die Ihnen am besten gefällt, setzen Sie sogleich in die Tat um ...

Man wird vielleicht staunen, Ihnen aber auch schmunzelnd vergeben.

130.

Direkt Talk: Die vergessene Katze

Machen Sie einen Aufstand! Nur keine Scheu! Sie haben etwas total Wichtiges vergessen.

Heben Sie Ihre Stimme - jeder darf das erfahren! Dann kommt die Hilfe umgehend.

Fragen Sie laut um Rat: "Was meinen Sie, wird meine Katze ohne mich in die Wohnung kommen?"

"Wie lange überlebt ein Hamster ohne Wasser?"

"Mein Mann war Vollwaise. Glauben Sie, dass er mich heute nacht vermisst?"

"Wie lange dauert es, bis eine normal große Badewanne überläuft?"

131.

Direkt Talk: Das geblödelte Ende

Wenn Sie zum Abschied ein wenig herumblödeln, so ist das sicherlich eine Möglichkeit, einen gutgelaunten Gesprächspartner zurückzulassen. Dieser Vorschlag zieht übrigens besonders gut, wenn Sie ein recht trockenes Gespräch beenden wollen. Achten Sie bitte darauf, dass Sie nicht zu sehr ins Ironische oder Zynische abgleiten.

Sagen Sie Ihrem Partner zum Ende des Gesprächs, dass "man am besten geht, wenn's am schönsten ist, und gerade gefällt es mir hier ausgezeichnet, tschüß!"

"Ich hasse es, verlassen zu werden, deshalb gehe ich lieber zuerst, bis bald!"

"Ende gut, alles gut!"

"Zum Sendeschluss die Spätnachrichten: Ich bin weg, tschö!"

132.

Direkt Talk: Höflichkeit zu Höflichkeit

Bisweilen gelingt es, sich schnell mit vorzüglicher, ans Formale grenzender Höflichkeit aus dem Staub zu machen.

Seien Sie mit Ihrer Abschiedsabsicht so höflich, dass es schon eine Frechheit wäre, Ihren Wunsch nicht zu respektieren. Im Gespräch mit dem Gastgeber hört sich das zum Beispiel so an:

"Ihre Party hat mir sehr viel Spaß bereitet. Ich habe mich ausgezeichnet amüsiert und unterhalten. Ich möchte Ihnen meinen aufrichtigen Dank aussprechen und weiß, dass es vielleicht unhöflich ist, jetzt zu gehen. Doch mir bleibt aus gewissen Gründen keine andere Wahl. Ich freue mich, Sie bald wieder sehen zu dürfen. Auf Wiedersehen!"

Sprechen Sie langsam und in ganzen Sätzen, die sehr einfach aufgebaut sind. Unterstützend hilft hier auch immer ein bewusst intensiver Augenkontakt.

133.

Direkt Talk: Tschö!

Verlassen Sie sich bei Ihrem Abschied ganz auf die Wirkung der Wunderwaffe des Wortes "tschö!"

Wenn Sie diese Abschiedsformel intensiv gebrauchen, das heißt laut, deutlich, fröhlich und selbstbewusst, wird Ihnen die Erwiderung vielstimmig entgegenschallen. So unter dem Motto: "Wie man in den Wald hineinruft, so schallt es heraus!"

Sie können natürlich auch auf Ihre persönliche Abschieds Lieblingsformel zurückgreifen, von "Adios!" über "bye-bye!" bis "Ciao!" ist alles möglich.

Tipp:

Werfen Sie Ihren Abschied in die gesamte Runde, auch wenn Sie sich gerade in einem Einzelgespräch befinden. Bereiten Sie Ihren Gesprächspartner darauf vor!

134.

Direkt Talk: Papst Pius IX.

Erzählen Sie eine Geschichte, die das Thema Schluss zum Inhalt hat. Dann können Sie auf der Basis der Geschichte eine Brücke zu dem aktuellen Gespräch ziehen. Hier eine mögliche Geschichte. Sollte Sie Ihnen nicht gefallen, finden Sie bitte eine andere und bessere.

Ein sonniger Nachmittag im Rosengarten des Vatikans in Rom. Papst Pius IX ist vertieft im Gespräch mit einem smart aussehenden Herrn im Nadelstreifenanzug, der einen schwarzen Aktenkoffer trägt.

"Ich zahle eine Million Dollar. Basta!" ruft Hermann Hoover, der Geschäftsmann.

"Kommt gar nicht in Frage", sagte der päpstliche Unterhändler. "Eine Milliarde, keinen Dollar weniger!"

"O. K." sagt Hermann, "unser letztes Angebot: fünfhundert Millionen!"

"Von wegen!" ruft Pius IX und stampft mit dem Fuß auf. "Sechshundert Millionen Dollar! - Ein Dollar für jede katholische Seele, oder nix läuft!"

"Sie sollten noch einmal darüber nachdenken - wir werden in einer Woche noch einmal darüber reden", sagt Hermann Hoover und beendet das Gespräch.

Kurz darauf steckt Mario, der alte Gärtner, seinen Kopf über die Rosenbüsche und ruft dem Papst zu: "He, Eure Heiligkeit! Der Typ da wollte Euch 'ne Menge Geld geben - was ist in Euch gefahren?"

"Das verstehst du nicht", antwortet Pius IX., "du weißt nicht, was der Kerl von mir wollte." "So?" frage Mario: "Was denn?"

"Na, er will, dass wir den Schluss des Vaterunsers ändern", sagt der Papst.

"Wirklich?" fragt Mario. "Aber zum Schluss sagen wir doch immer Amen."

"Weiß ich", grübelt Pius IX. "Aber dieser Typ will, dass wir statt dessen alle Coca-Cola sagen!"

135.

Direkt Talk: Oh Gott!

Hier machen Sie von der Unabänderlichkeit und Dringlichkeit einer Situation Gebrauch, um sich aus dem Staub zu machen. Wenn Sie Ihre Statements mit der entsprechenden Gestik untermalen, werden Sie - wenn Sie wollen - sogar bei Ihrem Abgang eskortiert.

Schlagen Sie sich mit der flachen Hand an die Stirn und rufen Sie: "Mein Gott am Flughafen, in zehn Minuten! Ich muss weg! Kann mir jemand ...?"

- den Weg von hier zum Flughafen beschreiben
- mich zur nächsten Autobahnauffahrt lotsen
- das verdammte Gartentor öffnen, usw.

Lassen Sie sich Gründe einfallen, die zwingend Ihren Abschied erfordern, zum Beispiel:

- Der Sohn ruft aus Übersee an, in einer halben Stunde!
- Die Tochter bekommt ihr erstes Kind - Ihr erstes Enkelkind.
- Das Abendessen (ein überbackener Auflauf) brennt an.
- Das Baby hat kein Kuscheltier
- Ihre Frau hat keinen Haustürschlüssel.
- Sie haben vergessen, die Herdplatte auszuschalten.
- Die Badewanne läuft über.
- Sie haben Bereitschaftsdienst bei der Dorffeuwehr.
- Der Dobermann frisst vielleicht die Hauskatze.
- Der Vogelkäfig und die Balkontür stehen offen.
- Die Hausbar ist nicht abgeschlossen, und der jüngste gibt eine Party.
- Es ist fünf vor zwölf, sie werden um Mitternacht zum Werwolf.

Übung:

Fertigen Sie eine Liste mit Abschiedsgründen an, die für Sie typisch sind. Tragen Sie diese Liste bei sich, oder klemmen Sie sie an Ihren Autorückspiegel, wenn Sie zu einer Veranstaltung aufbrechen.

136.

Direkt Talk: Big Ben

"Waaas, es ist schon halb eins! Oh, mein Gott, ich muss weg!" Mit einem gehetzten Blick reichen Sie den Umstehenden schnell die Hand und verschwinden blitzschnell durch die Tür.

Das funktioniert sogar noch reibungsloser, wenn Sie zu Beginn des Gesprächs auf ein persönliches Zeitlimit hingewiesen haben: "Herr Schulze-Genialowski, so sehr ich am Thema interessiert bin ... gegen Mitternacht muss ich weg!"

Nutzen Sie die rettende Sekunde. Schließlich hat jeder schon mal einen Termin verschwitzt, vergessen, jemanden von der Familie abzuholen, einen Auslandsanruf für halb eins abgemacht oder sonst etwas an einen bestimmten Zeitpunkt geknüpft.

Sollte die Gesellschaft von Bediensteten umsorgt werden (auch Kellner, Rezeptionisten etc.), ist es hilfreich, sich von diesen auf die Zeit aufmerksam machen zu lassen. Achten Sie darauf, dass Sie dieses früh genug mit dem Personal absprechen. Trinkgeld nicht vergessen!

137.

Direkt Talk: Götz von Berlichingen

Sie können sich natürlich auch mit Götz von Berlichingen verabschieden - Sie müssen es aber nicht, denn für den Abschied gibt es durchaus weniger drastische Zitate:

La Rochefoucauld sagte zum Beispiel: "Trennung lässt matte Leidenschaften verkümmern und starke wachsen. Wie der Wind die Kerze verlöscht und das Feuer entzündet."

Oder, wie wäre es mit dem folgenden Zitat von Lenau: "Nie soll weiter sich ins Land Lieb' von Liebe wagen, als sich blühend in der Hand lässt die Rose tragen."

Ganz tragisch formulieren die Franzosen ihren Abschied, sie sagen: "Abschied nehmen ist immer ein Stückchen Tod!"

138.

Direkt Talk: Mother Is Phoning

Diese Variante hat den Vorteil, dass sie verlässlich und sehr variabel einsetzbar ist. Nachdem der - vorher abgesprochene - Telefonanruf Ihrer Mutter, Sekretärin, Frau oder Freund erfolgt ist, können Sie sich entscheiden, welcher Art die Nachricht war. Dringlichst bedeutet sofortiger Aufbruch, dringlich heißt Aufbruch in zirka fünfzehn Minuten, dringend meint Aufbruch demnächst. Sie haben also zeitlich höchst mögliche Flexibilität. Nutzen Sie diese!

139. Power Talk: Phantasia

Werfen Sie etwas um, oder zerbrechen Sie etwas, natürlich von geringem Wert, um dies zu benutzen, Ihren Abschied einzuleiten.

Mit dem Hinweis, "Der Elefant verlässt den Porzellanladen!" wird Sie jedermann gerne ziehen lassen.

140.

Direkt Talk: Shake Hands

Strecken Sie Ihre Hand aus, bieten Sie dem anderen ein aufrichtiges, persönliches und körperliches "Auf Wiedersehen" durch Händeschütteln an. Das mag zwar etwas überraschend kommen für Ihren Partner; da Sie ihm aber die offene Hand anbieten, müssten Sie sich vorher gestritten haben und ihm einen Grund geliefert haben sie auszuschlagen.

Also, nicht anwenden, falls das Gespräch zu angespannt verlaufen ist.

Ist die Unterhaltung weitgehend harmonisch verlaufen, ist Händeschütteln eine abrundende Geste, die grundsätzlich nicht missverstanden werden kann.

Möchten Sie Ihr Interesse an einer Fortführung des Gesprächs bekunden, ergreifen Sie die Hand Ihres Partners mit beiden Händen und weisen Sie auf ein baldiges Wiedersehen hin.

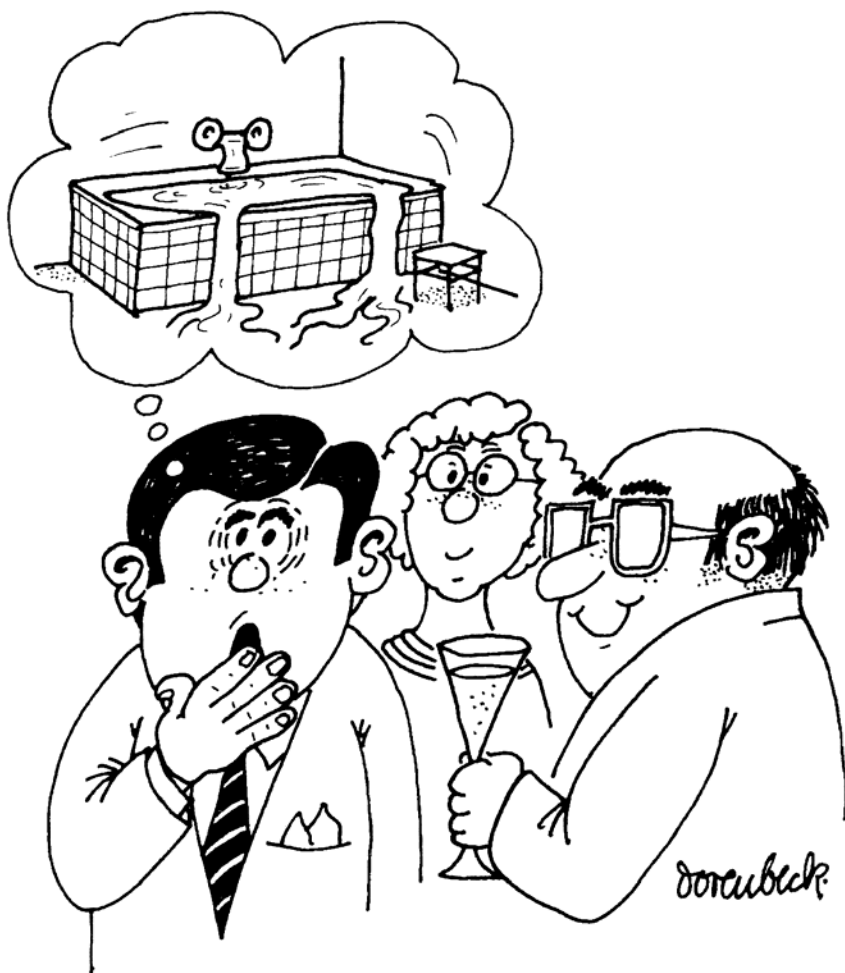
141.

Direkt Talk: Hier jetzt Pause, gleich da weiter, dann zurück

Eine verwirrende Überschrift, aber gemeint ist etwas ganz Einfaches. Sie stehen in einem Gespräch, Sie unterhalten sich, und plötzlich taucht irgendwo jemand auf, der ein wichtiger Gesprächspartner ist. Eigentlich würden Sie mit dem anderen jetzt liebend gerne weiter-sprechen, wollen aber nicht einfach den Gesprächspartner, mit dem Sie gerade sprechen, stehen lassen. Was tun? Mit beiden reden? Da-

bei kommt in der Regel nichts Gutes raus. Wenn Sie nur mit dem aktuellen Gesprächspartner weiterreden und dem anderen verbal permanent ein Zeichen geben, dass das Gespräch gleich zu Ende ist, beleidigen Sie den aktuellen Gesprächspartner. Und den anderen dazu.

Am besten machen Sie Folgendes: Sie sagen dem, mit dem Sie gerade sprechen, etwa Folgendes: "Entschuldigen Sie bitte, dort sehe ich gerade einen Gesprächspartner, Herrn X, der mit mir gerne sprechen will. Erlauben Sie, dass ich ihn kurz darauf hinweise, dass ich gleich auf ihn zukomme. Würden Sie auch sagen, dass unser Gespräch in zirka fünf oder zehn Minuten, wie auch immer, so beendet ist, dass wir beide uns wohl fühlen, ohne das Gefühl zu haben, es abrupt abgebrochen zu haben?" In der Regel wird der andere bei einer richtigen Zeiteinschätzung natürlich ja sagen. Dann unterbrechen Sie also dieses Gespräch, gehen auf den anderen Gesprächspartner zu, begrüßen und informieren ihn, dass Sie in zehn Minuten oder 15 Minuten auf ihn zukommen. Vielleicht parken Sie ihn mit einer anderen Aktion oder Tätigkeit und entschuldigen sich nochmals höflich. In der Regel wird der andere hierfür Verständnis aufbringen. Dann gehen Sie zurück und führen das Gespräch in aller Ruhe in der vereinbarten Zeit weiter. Ist die Zeit zu Ende, verabschieden Sie sich und sprechen den neuen Gesprächspartner an.



Um sich aus dem Staub zu machen, überzeugen Sie Ihre Gesprächspartner von der Unabänderlichkeit oder Dringlichkeit einer Situation. Wenn Sie Ihre Statements mit der entsprechenden Gestik untermalen, werden Sie bei Ihrem Abgang sogar noch eskortiert. Schlagen Sie sich einfach mit der flachen Hand auf die Stirn und rufen Sie: "Oh Gott ...!"

Nun haben Sie keinen verärgert, beide fühlen sich fair behandelt und Sie haben auch kein Problem.

PS: Sie stehen in einem Empfang, sitzen bei einem Meeting, unterhalten sich in einer Konferenz, und Sie haben einen kleinen sympathischen Black-out, Ihnen fällt nichts mehr ein und genau wäre Small Talk das, was jetzt angesagt ist. In dieser Sekunde greifen Sie, ohne zu zögern, nach diesem Buch, schauen dem anderen in die Augen und sagen: "Moment mal!" Immer dann, wenn ein Gespräch nicht richtig fließt, gibt's hier ein gutes Buch, welches eine tolle Empfehlung hat, schlagen wahllos eine Seite auf und sagen dann laut den Gedanken, den Sie dort gelesen haben. Er wird auf jeden Fall für Stimmung sorgen, sollten Sie dabei noch einen der Power Talks erwischt haben, viel Spaß!

Small Talk für Fortgeschrittene

Der gekonnte Small Talk setzt, wie wir auf den vorangegangenen Seiten erfahren haben, Spontaneität, gutes Zuhören, Flexibilität, Schnelligkeit, gesundes Selbstbewusstsein, Humor und die Fähigkeit auf Menschen zu- und einzugehen voraus. Eine weitere wichtige Fähigkeit ist Sprachsensibilität - viele der "Naturtalente" unter den Small Talkern besitzen die besondere Begabung mit Sprache umzugehen. Sie lässt sich aber auch gezielt trainieren. Entwickeln Sie ein Gespür für die Sprache, für ihre Nuancen, den Ton, die mit ihr erzielbare Wirkung. Lesen Sie genau und hören Sie aufmerksam zu. Achten Sie darauf, was mit geschriebenen und gesprochenen Worten geschieht, was durch sie ausgelöst werden kann. Je mehr Sie von diesen sprachlichen Details bewusst wahrnehmen, desto mehr werden Sie Ihr eigenes Sprachrepertoire und Ihre persönlichen Small-Talk-Fähigkeiten erweitern.

Die folgenden zwei Übungen bieten Ihnen Anregungen für einen vertieften Umgang mit Sprache und erleichtern Ihnen den Weg zum Small Talker und Sprachvirtuosen.

Polar Talk

Zu den elementaren Small-Talk-Techniken, die in diesem Buch vorgestellt werden, gehört das Erkennen und Mitschwingen mit den Denkstrukturen des Gesprächspartners (vgl. Abschnitt "Auf der richtigen Denkstruktur surfen"). Gehen Sie nun einen Schritt weiter. Lernen Sie Small Talk von einer anderen Seite kennen. Die hohe Kunst im Gespräch zu sein, zu zaubern, ist der Polar Talk.

Weil die Menschen unterschiedlich sind in ihrer Erfahrung, ihren Denkweisen, Standpunkten, ihrer Erziehung, ihren Genen, Zukunftserwartungen und in ihrem sozialem Umfeld, drücken sie ihre Unterschiedlichkeit auch im Small Talk aus. Wie? Nun, jeder Gesprächsbeitrag formuliert einen Standpunkt. Und jeder Standpunkt hat seinen polaren Gegenstandspunkt. Wenn Sie mitbekommen, wenn Sie wahrnehmen, in welcher Denkstruktur der Gesprächspartner sich bewegt, können Sie in diese Struktur mit "reinspringen". Sie werden dabei als angenehm erlebt, weil Sie eben auf derselben Wellenlänge mitschwingen, sich parallel bewegen, den Gesprächspartner - auf einer Meta-Ebene zumindest - bestätigen. Sie signalisieren dem Anderen ein "Ja, so ist es, du hast Recht". Sie haben aber auch die Möglichkeit, mehr daraus zu machen - schwingen Sie weiter, treiben Sie das Gesagte des Gesprächspartners weiter voran, denken Sie darüber hinaus oder aber konfrontieren Sie ihn mit neuen Perspektiven und Möglichkeiten, die nicht von seiner Denkstruktur vorgegeben sind.

Hier nun die Idee: Sie hören jemandem zu. Das Gespräch klingt in etwa so:

"Wir haben damals das Thema mehr von der traditionellen Seite her angefasst. Das Team hatte gute Gründe, auf bewährte Strategien zurückzugreifen. Gerade die historische Komponente half uns damals aus dem Tal der Tränen heraus."

Was haben Sie gehört? Genau, wer immer da spricht, er befindet sich in der Vergangenheit: die Denkpolarität ist somit "Vergangenheit - Zukunft". Haben Sie die Signalwörter erkannt?

"Wir haben *damals* das Thema mehr von der *traditionellen* Seite her angefasst. Das Team *hatte* gute Gründe, auf *bewährte* Strategien *zurückzugreifen*. Gerade die *historische* Komponente half uns damals aus dem Tal der Tränen heraus."

Der Small Talker hat einen exzellenten 3er-Ansatz, um sich ins Gespräch einzuklinken und es auf seine Weise fortzuführen:

1. Mitkriegen:

Beim genauen Zuhören erkennen Sie, dass Ihr Gesprächspartner in der Vergangenheit denkt und argumentiert. In diesem Fall ist das Beispiel recht einfach. Später werden Sie sich auch kompliziertere Varianten ansehen können. Es ist "Mitkriegen" angesagt, das heißt finden Sie heraus: Wie ist seine Denkstruktur? In welcher Denkpolarität bewegt er sich?

2. Mitschwingen:

Nun bilden Sie Sätze, Worte, die ebenfalls in der Vergangenheit formuliert sind. Steigen Sie mit Vergangenheitsworten in das Gespräch ein.. Am besten wiederholen Sie einen Teil der schon von Ihrem Gesprächspartner benutzten Vergangenheitswörter - er wird Sie dadurch als angenehm erleben. Hier ist jemand, der seine Wellenlänge bedient, jemand, der ihn versteht. Also: vorsichtige Freundschaft ist möglich.

3. Mitnehmen:

Nun können Sie entscheiden, ob Sie mit ihm gerne weiter in der Vergangenheit schwelgen wollen. 4k, das ist möglich. Sie möchten aber eigentlich woanders hin, vielleicht in die Zukunft? Wenn Sie den Vergangenheitsbereich - aber erst wenn Sie ein paar Minuten mitgeschwungen haben - verlassen wollen, können Sie die entscheidende Weiche stellen: "Was wäre, wenn dies, was Sie da gerade gesagt haben, auch in der Zukunft seine Gültigkeit haben wird?" Jetzt kann Ihr Gesprächspartner, da er Sie ja akzeptiert, auch seine vergangenheitsbezogene Sichtweise verändern. Dies zu tun, wird er in den meisten Fällen nur dann bereit sein, wenn Sie zuvor erst "mitkriegen" und dann "mitschwingen". "Was wäre, wenn, ..." sind also Zauberworte, um das Gespräch, gewissermaßen mit dem Einverständnis des Gesprächspartners, in eine andere Richtung zu lenken.

Sicher, Gespräche sind viel komplizierter. Meist ist mehr als nur eine Denkstruktur, wie hier gerade beispielhaft angeführt, Vergangenheit - Zukunft, vorhanden. Die Unterschiedlichkeit der Menschen äußert

sich auch in komplexen Sprachbildern. Ich stelle Ihnen weitere solcher Gedankenpolaritäten mit den jeweiligen Signal- und Erkennungswörtern vor.. Fangen Sie an, diese Wörter in Gesprächen zu identifizieren. Nach und nach werden Sie sogar weitere Denkstrukturen erkennen. Notieren Sie sich zu der Grundstruktur, der Sie ein markantes Wortpaar zuordnen, die dazugehörigen Signalwörter. Im Anschluss an die Beispiele schauen wir uns noch an, wie die einzelnen Gedankenpolaritäten zu komplexen Situationsbildern kombiniert werden können.

Bevor Sie beginnen, die Denkstrukturen Ihrer Gesprächspartner in Small-Talk-Situationen zu analysieren, üben Sie zunächst in Ihrem persönlichen Umfeld - beginnen Sie zum Beispiel bei Ihrem Partner und in Ihrer Familie, bei Ihren Freunden, mit denen Sie eventuell sogar unbelastet Ihre Beobachtungen und Erfahrungen besprechen können. Sie werden sich mitunter über die Resultate wundern. So aber gewinnen Sie Routine und können dann später beim Small Talk mit mehr Sicherheit diese Technik einsetzen, ohne dabei den roten Faden im Gespräch zu verlieren.

Noch ein Gedanke: Natürlich können Sie jemanden, der spricht, ganz schön aus dem Konzept bringen, wenn Sie nun einfach in der Gegenpolarität argumentieren. Jemanden im Sprachfluss zu behindern ist eigentlich nicht das Ziel des Small Talk, dieser soll ja vielmehr gelingen. Es soll sich ein anregendes und vielleicht sogar inspirierendes Gespräch entwickeln. Trotzdem, vielleicht erfordert es einmal die Situation oder Sie möchten bewusst provozieren, dann können Sie auch gezielt den Sprachfluss unterbrechen: mitkriegen, in welcher Sprachwelt der Gesprächspartner sich bewegt, dann - anstatt mitzuschwingen - sofort dagegen angehen und den Gegenpol einnehmen. Genießen Sie den Konflikt!

Vergangenheit - Zukunft

Vergangenheit	Zukunft
Gestern, war, aufarbeiten, wie war das nochmals, hätten wir nicht, da war doch, historisch betrachtet, in den vergangenen Jahren, zurückschauend, ursprünglich, Erfahrungen, Ahnenforschung, damals, letztens, kürzlich	Morgen, Ziel, Trend, Szenario, wenn das so kommt, dann, sie werden sehen, Vision, in die Glaskugel schauen, Zukunftsberater, Prognose, extrapolieren, weiterentwickeln, machen Sie sich ein Bild, weiterdenken, nach vorne gehen, demnächst, bald, in Kürze

Kommentar

Es gilt, das Alte mit dem Neuen zu verbinden. Neue Besen kehren gut, alte wissen, wo der Dreck sitzt. Der nach vorne Talkende lebt schon in der morgigen Welt und denkt von da aus weiter. Also: Visionen, Szenarien, Trends, Ziele. Der Vergangenheitsmensch spricht von dem, was war, er ist in der Zeitmaschine weit zurück.

Problem - Lösung

Problem	Lösung
Nein, das geht nicht, steht nicht in meiner Jobdescription, um Gottes willen, das darf doch nicht sein, das schaffe ich nicht, das kann ich nicht, wenn so viel unklar ist, ich soll das lösen, dafür bin ich nicht ausgebildet worden, bin nicht kompetent dafür, ist nicht meine Aufgabe, Konflikt, Diskussion	Ja, wir werden sehen, die Idee, so könnte es gehen, frei denken, wo könnte man ansetzen, wie haben das andere gelöst, best practices, Walt Disney, modeln, wie könnte es gehen, konzentrieren wir uns auf die Möglichkeiten, Enträtselung, Ergebnis, Antwort, Resultat

Kommentar

Was hindert, fällt auf. Das Abweichende wird registriert. Der Urtrieb des Neandertalers registrierte Abweichungen höchst sensibel, um zu überleben. Etwas davon scheint uns geblieben zu sein. Die Deutschen lieben es besonders, zuerst ins Problematische zu schauen, auch wenn die Möglichkeit, sich zuerst die Lösung anzusehen, ebenso gegeben ist. Und den Amerikanern sagt man das Umgekehrte nach. Hier wird zuerst die Lösung gesucht: Was könnte gehen? Wer hat eine Idee? Die Möglichkeitsräume werden gedanklich durchlaufen. Irgendetwas geht immer. Das Problem fragt mit "warum?". Die Lösung fragt mit "wie?".

Weg von - Hin zu

Weg von	Hin zu
Ach, ja das hat mir nicht mehr gefallen, ohne mich, die Firma/der Chef war furchtbar, das hätten Sie nicht ausgehalten, es war die Hölle, wer da durch war, ich konnte einfach nicht mehr, es ging an meine Grenzen, das hat mir noch gefehlt, ohne mich, Demotivation, Tadel, Ignoranz, ohne Verantwortung	Das gefällt mir, das zieht/spricht mich an, die Wege sind klar zu sehen, das ist die richtige Richtung, das ist die energetischste Richtung, stimmen wir uns darauf ein, Motivation, Lob, Aufmerksamkeit, Verantwortung übernehmen

Kommentar

Seit zehn Minuten läuft das Einstellungsgespräch. Alles, was der Kandidat berichtet, sind Gründe, warum er aus dem alten Unternehmen weggehen will. Also "weg von ...". Filmschnitt. Der nächste Kandidat ist aus anderem Holz geschnitzt. Er erzählt, wo er hin will, welche Ziele er hat. Welcher Kandidat macht das Rennen? Es kommt darauf an, wer gesucht wird - eine Frage der Jobdescription. Die große Kunst gerade in den Veränderungsprozessen ist es, bei neuen Situationen den Teams in den Unternehmen zu helfen, sie von der Stimmung "weg von ..." in ein energiereiches "hin zu..."-Tun zu bewegen und zu motivieren.

Team - Einzelner

Team	Einzelner
Zusammen, wir alle, enge Beziehung, eine Einheit bilden, die drei gehören zusammen, come together, sie taten es gemeinsam, Zusammenarbeit, Synergie, Additiv, ein Blickwinkel, in Verbindung stehen, Teamwork, Gruppe, Crew, Win-win, Ehe, Kollegen, Gemeinschaft	Ego, Revier, mir, abgrenzen, jedem das Seine, Einzelfall, absondern, Sonderling, Vorfall, Profit Center, Kostenstelle, Ecke, über Leichen gehen, eigenen Vorteil suchen, eine Person

Kommentar

Lego statt Ego. Im Team geht es besser. Hier werden die Kräfte addiert und im besten Sinne Synergien gebildet. Der Dream-Teamer - in seiner Agenda der Spielregeln steht ein großes WIR. Der Einzelne dagegen, vielleicht der einzelkämpferische Außendienstler, ist auf sich selbst angewiesen. Ego statt Lego. Wo geht die Gesellschaft zurzeit hin? Weg von der Gemeinschaft dank Informationstechnologien und Internet in die globale Nicht-Gemeinschaft?

Generalisieren - Detaillieren

Generalisieren	Detaillieren
Helikopter-Blick, von oben betrachten, das große Ganze sehen, aus dem Blickwinkel des Geschäftsführers, deduktiv, verallgemeinern, breite Ansicht, auf höherer Ebene, abstrahieren, vom Kleinen zum Großen, Synthese, weit, der große Wurf, Markt, Marketing, groß, immer, oft, manchmal, alle, ganze Firma	Bilanz, induktiv, Spezialist, auseinanderziehen, vom Großen zum Kleinen, in die Spitze gehen, Analyse, vertiefen, verkleinern, ins Detail gehen, in kleine Stücke aufteilen, nach unten betrachten, präzisieren, Buchhaltung, auseinanderbrechen, Fokus, nie, selten, ab und zu, manche, eine Abteilung

Kommentar

Haben Sie den Blick eines Helikopterpiloten? Das Ganze im Bild haben (dies ist natürlich zu generalisieren). Wenn Sie dagegen mit einem Sachbearbeiter für Steuerrecht sprechen, hat dieser Gesprächspartner auch den gesamten Rahmen im Kopf, doch im Gespräch sind Sie gut beraten, ins Detail zu gehen. Oder der Techniker, bei ihm ist Akribie angesagt. Vorsicht: Verwechseln Sie generalisieren nicht mit oberflächlich und detaillieren nicht mit kleinkariert - ein entscheidender Unterschied!

Ähnlichkeiten - Unterschiede

Ähnlichkeiten	Unterschiede
Parallelen, Verbundenes, in Beziehung stehen, zur gleichen Gruppe gehören, gemeinsame Kategorie, eine Linie, Verband, Club, Verein, gemeinsame Interessen, gleiches Alter, Vorlieben, gleiche Farbe, Erfahrungen, Liebe, Zwillinge, Harmonie	Andersartig sein, make a difference, absetzen von, USP (Unique Selling Proposition), einzigartig, Differenz, Abstand, Religionen, Rassen, Standpunkte, Arten, Meinungen, weiter auseinander, verschieden sein, Hass, trennen, im Gegensatz zu, Ideologien, Ungleichheit

Kommentar

Schauen Sie sich um. Suchen Sie sich einen Gegenstand aus. Beschreiben Sie ihn. Wie tun Sie das? Beschreiben Sie den Gegenstand, indem Sie die Unterschiede herausstellen? Oder beschreiben Sie ihn, indem Sie die Gemeinsamkeiten verdeutlichen? Bei Konflikten ist es empfehlenswert, zuerst das Gemeinsame, das Ähnliche herauszuarbeiten. Das schafft eine gemeinsame Plattform, baut Brücken für die weitere Kommunikation. Ganz anders dagegen bei einer Wettbewerbsanalyse. Hier suchen Sie das Abweichende, die Unterschiede, um aus Stärken und Schwächen zu lernen und um sich gegenüber dem Wettbewerber zu profilieren.

Selbst (Referenz) - Andere (Fremdreferenz)

Selbst (Referenz)	Andere (Fremdreferenz)
Schwarzweiß, bilde mir selber, ein Urteil, aus meiner Erfahrung heraus, wenn das alle tun, heißt das nichts, weiß selbst, was ich tun muss, eigene Standpunkte, erwachsen sein, Verantwortung übernehmen, aus dem Eigenen entwickeln, Eigenwahrnehmung, egozentrisch, frei sein, ich, Gefühl, Intuition	Masse, auf andere hören, sich nicht abgrenzen, Autoritäten folgen, sich breiter Meinung anschließen, fremdes Urteil, sie werden schon wissen, was richtig ist, sozial, Stars, Fernsehen, manipulieren, Gruppenzwang, Reaktionen, Wirkung, Freunde

Kommentar

Sie kaufen ein Auto. Welches sind Ihre Kriterien für die Entscheidung? Was der Nachbar für opportun hält? Was andere Ihnen gesagt haben? Was die Medien über den Wagen berichten, den Sie kaufen möchten? Oder haben Sie einen inneren Entscheidungsprozess laufen, der Ihnen sagt, was für Sie gut ist?

Sie müssen einen Vortrag halten. Wann ist er gut? Wenn andere es Ihnen sagen, oder spüren Sie selbst, ob Ihr Vortrag gut ist? Was bestimmt Ihr Leben? Ihre eigenen, konstituierten Programme oder die alten konditionierten Programme?

Aktiv - Passiv

Aktiv	Passiv
Bewegung, gestalten, no risk - no fun, heute, Macher, Dynamik, anpacken, von sich aus, Power, Gewalt, Energie, tätig, zielstrebig, loslösen, treiben, Treiber, möglich machen, verändern, Change, neue Wege, arbeiten, vorwärts, reden	Geschehen lassen, Stillstand, Ruhe, Angst, abwarten, Risiko sehen, auf morgen verschieben, Statik, Wirkung von anderen, ziellos, zäh, von hinten, verharren, bewahren, alte Wege, ausruhen, stehen bleiben, schweigen, zusehen

Kommentar

Passiv sein - erst mal abwarten. Schauen, was die anderen tun werden. Nur nichts übereilen. In der Ruhe liegt die Kraft. Sich im Mainstream bewegen, zuschauen. Das kann Vorteile bieten. Ganz anders: aktiv sein, handeln, anfassen - no risk, no fun!

Gefühl - Sachlichkeit

Gefühl	Sachlichkeit
Von Herzen, Intuition, einfühlsam, warm, Liebe, Hass, subjektiv, Sinne, Schwingungen, Harmonie, Musik, sozial, Natur, Mensch im Mittelpunkt, Seele, geschwungen, rund, sich kümmern um, liebevoll, intuitiv wissen, Bauch, Instinkt, Gründe	Emotionen rausnehmen, nüchtern, kühl, Logik, kalt, formal, Tatsachen, Fakten, Gesetze, objektiv, Zahlen, Daten, Statistik, exakt, Wirtschaft, auf Form bezogen, rechteckig, kantig, neutral, empfindungslos, Vernunft, Aufgaben, Verstand

Kommentar

Den Hauskauf bestimmt das Gefühl im Bauch. Daten interessieren Sie nicht. Ihren Partner haben Sie mit der Suchroute der inneren Gefühle gefunden. Der Sachliche sagt: "Kommen wir zu dem Punkt ... ", "Lassen wir einmal die Emotionen weg...". Die Fakten sind es, die zählen. Nur keine Gefühlsduseleien. Wer verkauft, kommt schwerlich ohne Emotionen und Einfühlungsvermögen weiter. Der Arzt, der einen schweren chirurgischen Eingriff vor sich hat, ist hingegen auf seine volle Konzentration ohne Emotionen angewiesen.

Abstrakt - Praktisch

Abstrakt	Praktisch
Kompliziert, höheres Niveau, verallgemeinern, Professor, Uni, theoretisch, abgehoben, komplex, höhere Mathematik, Philosophie, Formeln, Gleichungen, Grenznutzentheorie, Mikro, Makro	Das Naheliegende tun, pragmatisch, anpacken, simpel, klare Strukturen, machen, down to earth, tailor made, geradlinig, klar, natürlich, näher an der Tagespraxis, bewährt, gewöhnt, Routine, muss klappen, Resultate zählen, handeln

Kommentar

Die Dinge rein theoretisch auf einer höheren Ebene, auf einer Meta-Stufe betrachten. Die Kernelemente herausarbeiten. Erinnern Sie sich an Mathematik! Die Grundstrukturen können erfasst werden. Demgegenüber steht die Praxis: Direktes Beschreiben des Täglichen. So, wie es im Tagesgeschäft wirklich läuft. Also eben nicht *alteris paribus*.

Provokativ - Harmonisierend

Provokativ	Harmonisierend
Opposition, dagegen sein, Aggressor, Narr, Impulse geben, unterbrechen, Querdenker, können Sie das auch nicht, aggressiv, direkt sein, Hammer, keine Rücksicht nehmen, einfach drauf los, aufreizend, ran, ohne Rücksicht auf Verluste, mit dem Kopf durch die Wand, angreifen, persönlich, auf den Punkt bringen, Grenzen aufzeigen, Widerworte, Widerspruch, offensiv, fordern, andere beeinflussen	Nett, freundlich, wohlgefällig, Gleichklang, stimmungsvoll, alles miteinander in Einklang bringen, ausgleichen, vermitteln, Coach, stimmig, ausgewogen, gut balanciert, ausgependelt, Personalleiter, sozial, Betriebsrat, Interessenausgleich, defensiv, Bitte, Empfehlung

Kommentar

Sätze wie "Können Sie das auch nicht?", "Was wäre, wenn Sie sich auf das konzentrieren, was Sie können?" schmieden nicht gerade Freundschaften, machen aber wach, provozieren. Oder jetzt harmonisierend: "Ihre positive Absicht war exzellent", "Lassen Sie uns die hilfreichen Aspekte zusammenfassen", "Auch wenn die Ansichten recht unterschiedlich sind, wie können wir es gemeinsam doch hinkommen?". Zwei Möglichkeiten ... wählen Sie!

Komplex - Einfach

Komplex	Einfach
Umfangreich, Schmerzen, durchschauen, nicht zu fassen, verschlagen, tiefsinnig, fraktal, Chaos, Evolution, Systeme, Organisationen, große Gebilde, Konzerne, neu, Universum, Planet, Molekül, Bücher, Gruppe	Übersichtlich, transparent, simpel, geradlinig, durchschaubar, offen, klar, ehrlich, man weiß, wo woran man ist, direkt, ehrliche Haut, simple Struktur, Handwerk, Atome, Prinzipien, Bekanntes, gewohnt, klappt, Routine

Kommentar

Die Umwelt ist komplex. Tausende Einflussgrößen greifen auf einmal wie ein sich multiplizierendes Schachbrett ineinander, doch der Wunsch ist groß, die erzeugte Wirkung auf ein paar einfache Größen zu reduzieren. Die Zukunft ist komplex, sie ist spekulativ zu ahnen, aber nicht einfach vorauszusagen.

Prozess - Resultat

Prozess	Resultat
Weg, Meta-Ebene, dahinter schauen, Grundregeln, Basis, Mechanik, Strukturen, Muster, Ablauf, hinter den Vorhang schauen, Vorgehensweise, Moderator, Kreislauf, Rhythmik, Linie, Politik, Diplomatie, Wachstum, Evolution, Aufgabe, Verhalten, Entwicklung, Ursache, Weiterbildung	Meilensteine, Bilanz, Vorgabe, Richtfest, Ziel, Ergebnis, Zahlen, was rauskommt, Abschluss, Erfolg, Ende, Finale, auf den Punkt kommen, messen, zählen, etwas erreicht haben, Manager, verkaufen, Vertrieb, tough sein, genau, jetzt, nicht träumen, Budget, Konsequenz, Abschluss

Kommentar

Die Gruppe wurde intensiv gestützt. Es kam ein hervorragendes Wir-Gefühl auf. Das Echo war positiv. Leider wurde das Resultat nicht erreicht. Dagegen war klipp und klar das Ziel vorgegeben, das, was es zu erreichen gilt. Das Resultat zählt. Als ob eine Leiter an eine Mauer gelegt wird, mit dem verheißungsvollen Motto: da oben, diese Sprosse, da müsst ihr hin; wie, das hat ja jeder wohl individuell im Griff. Dagegen die Frage: "Wie kann derjenige unterstützt werden, der die Sprosse da oben, das Resultat, erreichen möchte?" Einen Prozess initiieren und begleiten.

Kreativ - Bewahren

Kreativ	Bewahren
Szenario, Trend, nie zufrieden, Daniel Düsentrrieb, Geistesblitz, Idee, morphologischer Kasten, Brainstorming, neu, Lösung, nicht im Verstand denken, aus den gewohnten Bahnen ausbrechen, rote Linie/Grenzen überschreiten, no limit, schaffen, entwickeln, Innovation, neue Technologien, Wandel, Chaos, Bemühungen, Unruhe, Spaß, sich einlassen, Manager, Visionär, Patente, neues Denken, Abenteuer	Routine, hatten wir schon, bewerten, beurteilen, lassen, das geht vorüber, nur nichts Neues, konservieren, festhalten, Fixpunkte, Bremser, Besserwisser, me too, bedacht auf Status quo, Angst vor Neuem, Beamter, Gewerkschaft, Hierarchie, funktional, Sicherheit, streben, hat noch nie geklappt, das Alte ist bewährt, wieso ändern, altes Denken, Gewohnheit

Kommentar

Blick über den Tellerrand. Dahin denken, wo kein Verstand ist. Aus dem Alten heraus, aus den Gewohnheiten fliehen. Dagegen die Bewahrer, die Angsthasen, die ewigen Kämpfer gegen den Wandel. Die Augen zumachen. Vergessen, was im Kopf an Gedanken steckt. Neu denken. Wo wohnt eigentlich deine Idee, die noch nicht da ist? Im Kopf? Sicherlich nicht, dann wäre sie ja da.

Komplexe Denkstrukturen

Nun liegt es nahe, die einzelnen Denkpolaritäten zu mixen, auf Typen zu verdichten. Dann ist es leichter, der Small Talk kann noch gezielter ablaufen. Vielleicht gelingt es sogar, sich vorab ein Bild vom Gesprächspartner zu machen? Von seiner körperlichen Erscheinung, seiner Gestik, seinem Verhalten, vom Hörensagen. Und dann: vorbereitet in das Gespräch einsteigen. Vorsicht, Vorsicht! Es gibt keine Typen. Es gibt höchstens Situationen, in denen ähnliche Reaktionsweisen möglich sind. Dies aber eben nicht zwingendermaßen. Also: Vergessen Sie die Idee der Schublade! Tun Sie etwas anderes: Hören Sie immer in die jeweilige Situation hinein. Jede ist anders. Jede Stimmung hat einen anderen Unterton. Wenn Sie lange genug und ausreichend zugehört haben, dann spielen Sie mit der Denkpolarität, die Sie bei Ihrem Gesprächspartner gefunden haben.

Hier nun einige häufig auftretende Kombinationen von Denkpolaritäten, die Signalworte und den Kommentar tragen Sie selbst ein - so können Sie sich selbst testen.

		Ihre Mix-Ankerworte
A	Vergangenheit, Problem, weg von, negativ	
B	Zukunft, Lösung, hin zu, positiv	
C	Ähnlichkeiten, generalisieren, komplex, realistisch	
D	Unterschiede, Detail, einfach, perfekt	
E	kreativ, Gefühl, Zukunft, positiv, provokativ	
F	bewahren, sachlich, Vergangenheit, negativ, harmonisierend	

Sicher, Ihnen fallen noch unendlich viele weitere Varianten ein, die oft gemeinsam auftreten. Und sicherlich gibt es noch eine Menge neuer Denkpolaritäten, die Ihnen auffallen. Denken Sie bei allem, was Sie noch entdecken, daran: zuerst immer genau in ein Gespräch hineinhören, dabei vielleicht die Augen schließen, sich nicht von der äußeren Erscheinung irritieren lassen und dann in den Small Talk einsteigen:

1. Mitkriegen:

Sie hören heraus, in welcher Welt sich Ihr Gesprächspartner bewegt.

2. Mitschwingen:

Sie schwingen sich auf seine Wellenlänge ein, wiederholen das Gesagte mit neuen Worten, Sie befinden sich auf der gleichen Ebene.

3. Mitnehmen:

Sie bleiben da, wo der Gesprächspartner auch ist, oder aber Sie führen ihn woanders hin mit den Zauberworten "Was wäre wenn, ...".

Was können Sie jetzt tun?

Erster Vorschlag:

Sie hören sich Ihren Gesprächspartner genau an. Welche Situationen entdecken Sie, wie können Sie sich blitzschnell einschwingen? Testen Sie, was passiert, wenn Sie sich bewusst nicht einschwingen. Üben Sie bei Menschen, die Sie gut kennen.

Zweiter Vorschlag:

Analysieren Sie sich selbst. Beobachten Sie sich selbst und hören Sie sich selbst bei Ihren Gesprächen zu. In welchen Denkpolaritäten bewegen Sie sich? Sind es einengende Welten? Macht es Sinn, diese manchmal zu erweitern?

Dritter Vorschlag:

Jetzt ziehen Sie das Feld weiter - achten Sie in Ihrem Beruf auf Ihre Gesprächspartner. Welchen Denkstrukturen begegnen Sie dort? Sind diese von Abteilung zu Abteilung unterschiedlich? Gibt es Einflüsse, die altersbedingt sind? Wie steht es mit den Hierarchiestufen? Etc. etc....

Vierter Vorschlag:

Nutzen Sie Small Talk, wenn Sie exzellent verhandeln möchten. Je besser Sie im Small Talk kommunizieren, umso besser können Sie letztlich Ihrem Kunden den Nutzen verkaufen. Bevor Sie im Fachgespräch sind, gibt es ein Zauberportal: ... der Small Talk.

Worte für jede Gelegenheit

Worte, die Sie formulieren, sind in der Lage, Kraft zu geben, Kraft zu nehmen oder einfach neutral zu sein.

Ein Experiment:

Jemand sagt zu Ihnen, Sie sind hektisch. Das ist nicht gerade das, was Sie in gutem Licht erscheinen lässt, eher charakterisiert Sie dies als jemanden, der vom Chaos strukturiert wird, der eine Sache nicht im Griff hat, der überall und nirgendwo ist. Nächster Effekt: Sie gehen in die Verteidigungsposition und suchen möglicherweise ebenfalls eine Schwachstelle beim Gesprächspartner, und wer sucht, der findet. Oder Sie rechtfertigen sich, indem Sie behaupten, dass Sie eben nicht hektisch sind. Dann begeben Sie sich in die Defensive.

Eine angemessene Formulierung, die den gleichen Kern trifft, wäre: Sie wären unglaublich schnell und könnten verschiedene Dinge auf einmal angehen. Manchmal fast zu schnell! Diese Aussage gibt Kraft, wertet Sie auf und lässt Ihnen Spielraum. Jetzt können sogar Sie behaupten, dass Sie sogar manchmal den Eindruck haben, dass diese Schnelligkeit, die Sie an den Tag legen, manchmal, je nach Druck, etwas hektische Züge hat. Nur wären Sie es in diesem Falle, der es sagt.

Ein weiteres Experiment:

Denken Sie jetzt einmal nach, was Sie in Ihrem Leben

- glücklich macht?
- stolz macht?
- zufrieden macht?

Tun Sie es, Sie werden angenehme, Kraft spendende, positive Gefühle bekommen. Die Ressource Gefühle hängt davon ab, welche Fragen Sie sich stellen oder welche Fragen Ihnen andere Menschen stellen,

mit welchen Worten Sie operieren. Kompletieren Sie dieses zweite Experiment. Denken Sie einfach mal nach, was Sie in Ihrem Leben

- traurig macht?
- bedrückt?
- unzufrieden macht?

Wenn Sie dies richtig durchdenken, werden auch Ihre Gefühle entsprechend sein.

Nun, diese beiden Experimente können Sie als eine Erfahrung nutzen, die Sie veranlasst, mit der Wahl Ihrer Worte außerordentlich sorgsam zu sein. Wie wäre es, wenn Sie in Gesprächen Worte benutzen würden, die Kraft geben, und solche vermeiden, die Kraft nehmen oder eben neutral sind?

Hier eine Auswahl von Worten, die zu bestimmten Oberbegriffen zugeordnet sind und die eine positive Energie enthalten. Natürlich entscheidet der Gesprächsrahmen, der Kontext, die Situation, ob ein Wort hineinpasst oder nicht. Ergänzen Sie die Vorschläge durch eigene weitere Begriffe und erweitern Sie die Gesamtliste. Sie werden sehen, wie viel positive Energie Sie dadurch freisetzen können.

Aktion

die planvolle Tat

etwas in Aktion bringen aktiv

Aktivität

Akzent

Akzente setzen

etwas besonders betonen, herausarbeiten, gliedern

Ansehen

Autorität, Hochachtung, Wertschätzung, Reputation, Popularität, Prestige

Aufgabe

Berufung, Sendung, Mission, Funktion, Pflicht, Problem

Auszeichnung

Ehrung, Orden, Verdienst, Prämie, Beförderung

Begeisterung

Enthusiasmus, Elan, Schwung, Leidenschaft, Beifall, Fanatismus

Beruf

Berufung, Lebensaufgabe, Job, Gelderwerb, Gewerbe, Handwerk, Metier, Profession

Die größte Angelegenheit des Menschen ist zu wissen, wie er seine Stelle in der Schöpfung gehörig erfülle. (Kant)

Bewegung

Antrieb, Dynamik, Impuls, Emotion, Trend, Strömung

Deutlichkeit

Klarheit

eindeutig, einfach, verständlich, kurz, prägnant

Effektiv

tatsächlich, wirkungsvoll, kraftvoll Ergebnis

Entwicklung

Evolution, Verwandlung, Pubertät, Trend

Erfolg

Wirkung, Effekt, Ergebnis, Resultat, Karriere, Senkrechtstarter, Triumph

Faszination

stark beeindruckend, verzaubernd, bezaubernd,
Motivation, Begeisterung

Fair

gerecht, unparteiisch, ehrlich, anständig, ehrenhaft

Fokus

Brennpunkt, Blickpunkt
Vereinigung aller Kräfte
fokussieren

Flexibel

anpassungsfähig, veränderlich, dehnbar, beanspruchbar, beweglich,
elastisch

Fortschritt

Avantgarde

progressiv, dynamisch, erfolgreich

Freiheit

Unabhängigkeit, Autonomie, Souveränität, Entscheidungsfreiheit,
Emanzipation, Anarchie

liberal, vorurteilsfrei

Freude

Begeisterung, Ekstase, Euphorie, Schadenfreude, Jubel, Seligkeit,
Wonne

Freundschaft

Blutsbrüderschaft, Entente, Kameradschaft, Verbundenheit, Hilfsbe-
reitschaft, Partnerschaft

Fundament

Basis, tragfähige Grundlage, Erfolgsplattform, Startrampe, Aktions-
plattform

Geld

Bonus, Budget, Etat, Kredit, Inflation, Erlös, Finanzen, Gold, Inflation,
Investition, Kapital, Kautions, Zinsen

Genialität

Klugheit, Kreativität, Schöpfungskraft, Begabung

Gesundheit

Fitness

stark, kraftvoll

Glück

Fortune, Glücksspiel, Hochstimmung, Euphorie, Überfluss

Grundsatz

Prinzip, Regel, Spielregel, Gesetz, Grundgesetz

Handeln

zur Tat schreiten, tun, bewirken, bewegen, verhandeln, mit etwas handeln

Heiterkeit

leicht, lustig, hell, offen

Witz, Humor

Herz

Herzstück, Mittelpunkt des Lebens, Mut, Gemüt beherzt, herzig, herzlich

Ideal

Inbegriff des Besten, Vorbild, Idealprofil, Idol, Traumbild, Wunsch vollkommen, erstrebenswert

Idee

Vorstellung, Gedanke, Einfall, Keimzelle für jede Art von Wirklichkeit, Wunsch

Individualität

persönliche Eigenart, Unabhängigkeit, Unverwechselbarkeit, Eigenständigkeit, Originalität, Ursprünglichkeit

Karriere

Aufstieg, Laufbahn, Erfolg, Beförderung

klar

durchsichtig, transparent, eindeutig, genau, exakt, präzise, prägnant, deutlich, ausdrücklich, ungeschminkt, unverblümt, ehrlich, einfach, übersichtlich

Klugheit

kenntnisreich, erfahren, genial, schöpferisch, diplomatisch, intellektuell, schlau, bauernschlau, geschickt, gerissen, clever

Kraft

Antrieb, Impuls, Dynamik, Effektivität, Tatkraft, Energie, Schwung, Intensität, Magie, Schub, Motivation, Trieb, Vitalität, Potenz, Stärke

Kurz

kurzer Überblick, treffender Aphorismus
prägnant, komprimiert, knapp

Lob

Auszeichnung, Ehre, Motivation, Kompliment, Schmeichelei, Würdigung

Lohn

Entgelt, Gage, Honorar, Prämie

Macht

Autorität, Potenz, Souveränität, Vollmacht, Führung

Möglichkeit

Chance, Eventualität, Szenario

Moral

Tugend, Sitte

Motiv

Anlass, Motor, Auslöser, Initial, Grund, Beweggrund, Gegenstand einer Darstellung

Mut

Beherztheit, Tapferkeit, Bravour, Courage, Kühnheit, Tollkühnheit, Wagemut, Waghalsigkeit, Risikofreude, Zivilcourage

Natur

Idylle, Umwelt, Ökologie

Oben

Oberfläche, Oberschicht, Oberhaupt, Elite, Establishment, Aufstieg, Karriere, Emporkömmling, High-Society

Offenheit

Ehrlichkeit, Klarheit

Optimismus

positive Weltsicht, Hoffnung, Vertrauen, Mut, Glauben
lebensbejahend

Ordnung

Zucht und Ordnung, Disziplin, Hackordnung, Hierarchie, Harmonie,
Gleichmaß, Maß, Proportion, Symmetrie, Rang, System, Regel

Organisch

Organismus, Humus

befruchten, den Umständen angepasst, eingegliedert, symbiotisch,
funktionell

Original

echt, unverfälscht, wunderbar, ausgeprägt, ursprünglich, eigenständig, unique

Phantasie

Einbildungskraft, Einfallsreichtum, Kreativität, Traum, Vision

Pionier

Vorreiter, Wegbereiter, Erfinder, Entdecker, Visionär, Innovator

Plan

Entwurf, Einteilung, Übersicht, Methode, Organigramm, Organisation, Programm, Vorhaben, Projekt, Skizze, Strategie, System, Komplot

Popularität

beliebt, bekannt, gewollt

Power

Kraft, Energie, Schwung, Leistung, Leistungsfähigkeit, Überzeugungskraft

Präsenz

Anwesenheit, Geistesgegenwart, kraftvolle Ausstrahlung

Präzision, präzise

Genauigkeit

eindeutig, klar, sorgfältig, exakt, pünktlich, zuverlässig

Praxis

Erfahrung, Routine

den Tatsachen entsprechend

Profit

Gewinn, Überschuss, Tantieme, Dividende, Zinsen, Nutzen, Vorteil

Programm

Plan, Unterhaltungsprogramm, Computerprogramm, Verhaltens-

programm, Parteiprogramm, Spielplan, Konzept, Erfolgsplattform, Manifest

Prüfen

Kontrollieren, checken, testen, inspirieren, sondieren

Qualität

Beschaffenheit, Güte, Wert, innerer Kern, Substanz

Rang

Dienstgrad, Ordnung, Hackordnung, Hierarchie, Prestige, Privileg, Status

Rat

Unterstützung, Patentrezept, Rätsel, Hinweis, Tipp, Berater, Coach, Trainer

Recht

Gesetz, Faustrecht, Grundrecht, Juristerei, Justiz, Menschenrecht, Naturrecht, Privileg

Reichtum

Überfluss, Goldgrube, Ressourcen, Bodenschätze Milch und Honig fließen

Reserve

Vorrat, Energiedepot, Rücklage

Respekt

Achtung, Ehrerbietung, Bewunderung

Resultat

Ergebnis, Konsequenz, summa summarum

Ruhe

Kontemplation, Entspannung, Meditation, Muße, Siesta

Schnell

eilig, geschwind, express, kurz, knapp, flink, hurtig, rasch, rapid, flüchtig, galoppierend, rasant, sofort, prompt, überstürzt, voreilig

Sicherheit

Schutz, Bürgschaft, Garantie, Gewähr

Sofort

auf der Stelle, instant, ad hoc, hic et nunc, stante pede, schnell, prompt, spontan

Stark

athletisch, kräftig, drastisch, forte, groß, intensiv, kapital, kernig, markig, konzentriert, penetrant, durchdringend, robust, rüstig, stabil, potent, vital

steigern

intensivieren, verstärken, eskalieren, potenzieren

Strategie

Planung, Methode, Plan, konzertierte Aktion

Sympathie

Zuneigung, Anziehung, Wohlwollen, Affinität, Seelenverwandt, Mitgefühl

System

Weltbild, Modell, durchdachte Ordnung

Termin

Zeitplanung, Ziel, Pünktlichkeit

Toleranz

Großzügigkeit, Spielraum

Traum

Vision, Idee, Phantasie, Trance, Utopie

Treue

Verlässlichkeit, Loyalität

Übereinstimmung

Harmonie, Kongruenz, Symmetrie, Verständigung

Vernunft

Intellekt, Logik, Verstand, Ratio

Versprechungen

Zusage, Option, Gelöbnis, Vertrag, Versicherung, Schwur, Bestätigung

Vertrag

Abkommen, Kontrakt, Vereinbarung, Agreement, Commitment, Konvention

Vielseitig

multiversal, flexibel, facettenreich, alternativenreich universell

Vollständig

ganz, vollzählig, komplett, vollkommen, perfekt, völlig, gänzlich, total, umfassend, rund, intakt, heil

Vorbild

Beispiel, Muster, Modell, Ideal, Idol

Vorteil

Bonus, Nutzen, Trumpf, Gewinn, Profit, Vorsprung

Wachsen

ansteigen, zunehmen, vergrößern, verbreiten, erhöhen, vermehren, florieren, prosperieren, maximieren, optimieren, keimen, sprießen, wuchern, boomen

Würde

Ehre, Selbstachtung, Auszeichnung

Ziel

Termin, Bestimmungsort, Norm, Soll, Endpunkt, Endstation, Zielscheibe, Zweck, Gipfel

Zukunft

Perspektive, Utopie, Vision, Sciencefiction

Zweck

Beweggrund, Motiv, Funktion, Antrieb, Ziel

Übrigens, wenn Sie Briefe schreiben, Angebote etc. gilt das Gleiche. Benutzen Sie Worte, die Ihr Gegenüber beim Lesen in eine ressourcervolle Grundhaltung versetzen, und würdigen Sie einfach die alte Weisheit: "Wie Sie in den Wald hineinrufen, so schallt es zurück." Demnach ist Ihr Leben nichts anderes als ein Echo Ihres Tuns. Denken Sie über Ihre Worte nach, denn Sie strukturieren die Stimmung Ihrer Gespräche.

Danke

an das Team,
welches
dem Buch Gestalt gab

Die Autoren



Dr. Wolf W. Lasko, ist Gründer und Geschäftsführer der Winner's Edge Gesellschaft für Führungs-, Strategie- und Verkaufcoaching mbH (winners-edge.de), ein Beratungsunternehmens mit 11 Gesellschaftern und mit über 50 Partnern, Gesellschafter von @yet (IT-Outsourcing) und Leiter des Projektes "Creative Sales".

Unternehmens-Positionierung von Winner's Edge:

1. Kreative Hebel (Was? / Inhalt)
2. Extreme Learning (Wie? / Methode)
3. Professional Resulter® (Wer? / Partner)

Tel. +49 - 172 - 2439398 • www.lasko.de • wolf@lasko.de



Peter Busch, Jahrgang 1967, ist Geschäftsführer der NOSORROWS Management Consulting & Business Services S.A., Luxemburg, eines Beratungsunternehmens mit Fokus auf Interims-Management und Unternehmenskonzepte. Darüber hinaus ist er Partner der Winner's Edge Gesellschaft für Führungs-, Strategie und Verkaufcoaching mbH.

Seine Schwerpunkte sind resultatorientierte Vertriebsprojekte, Motivation und Begeisterung in Führung und Vertrieb sowie Vorträge.

Tel: +352 091 95 12 59 • www.peterbusch.info • peter@busch.net

www.creative-sales.com



Weitere Bücher

Unternehmerisches Denken & Handeln

- Wolf W. Lasko / Peter Busch
Motivation und Begeisterung
Entdecken und aktivieren Sie Ihre Talente
Gebundene Ausgabe, 240 Seiten, BoD, ISBN: 3-8334-5205-6
- Wolf W. Lasko / Peter Busch
Personal Power
Wie Sie bekommen, was Sie wollen
Gebundene Ausgabe, 213 Seiten, BoD, ISBN: 3-8334-5206-4
- Wolf W. Lasko / Peter Busch
Charisma
Mehr Erfolg durch persönliche Ausstrahlung
Gebundene Ausgabe, 259 Seiten, BoD, ISBN: 3-8334-5204-8
- Wolf W. Lasko
Dream Teams
110 Stories für erfolgreiches Team-Coaching
Gebundene Ausgabe, 275 Seiten, Gabler Verlag, ISBN: 3-409196-24-2

Unternehmerische Persönlichkeiten

- Wolf W. Lasko / Frank Busemann / Peter Busch
Zehnkampf-Power für Manager
Wie Sie die Erfolgsprinzipien des Sports für sich und Ihr Business nutzen
Gebundene Ausgabe, 208 Seiten, Gabler Verlag, ISBN: 3-409-14267-3, zehnkampf-power.de
- Wolf W. Lasko / Frank Busemann / Peter Busch
Decathlon-Power for Managers
How you can use an athlete's principal for success for yourself and for your business
Gebundene Ausgabe, 208 Seiten, BoD, ISBN: 3-8334-5209-9, zehnkampf-power.de
- Wolf W. Lasko / Frank Frenzel
Die Magie der Erfolgreichen
Wetten, daß auch Ihr Talent geweckt werden kann
Broschiert, 326 Seiten, Junfermann, Paderb., ISBN: 3-873873-04-4

Sales

- Wolf W. Lasko
Stammkunden profitabel managen
Strategien zur Umsatzsteigerung
Taschenbuch, 288 Seiten, Th. Gabler, Wiesb., 2. Aufl., ISBN: 3-409296-17-4
- Wolf W. Lasko
Professionelle Neukundengewinnung
Erfolgsstrategien kreativer Verkäufer
Gebundene Ausgabe, 235 Seiten, Dr. Th. Gabler Verlag, ISBN: 3-409295-63-1
- Wolf W. Lasko
Akquisition - Auftrag - Profit
Wie Sie Kunden und Projekte mit Ihren Lösungen gewinnen
Gebundene Ausgabe, 193 Seiten, Gabler Verlag, ISBN: 3-409119-59-0

Konzept & Projekt

- Wolf W. Lasko / Dietrich Buchner
Winner's Edge - Konzepte für Vorsprung
Gebundene Ausgabe, 193 Seiten, Gabler Verlag, www.lasko.de
- Wolf W. Lasko / Peter Busch
Resulting - Projektziel erreicht
Gebundene Ausgabe, 230 Seiten, Dr. Th. Gabler Verlag, ISBN: 3-409119-60-4

Kommunikation

- Wolf W. Lasko / Iris Seim
Die WOW Präsentation
72 Storys und Zitate für Ihren mitreißenden Auftritt
Gebundene Ausgabe, 217 Seiten, Dr. Th. Gabler Verlag, ISBN: 3-409189-75-0
- Wolf W. Lasko / Peter Busch
Small Talk und Karriere
Mit Erfolg Kontakte Knüpfen
Gebundene Ausgabe, 217 Seiten, BoD, 2. Aufl., ISBN: 3-8334-5207-2
- Wolf W. Lasko
Wie aus Ideen Bilder werden
Einfach besser präsentieren - in Sekunden überzeugen
Gebundene Ausgabe, 247 Seiten, BoD, ISBN: 3-8334-5208-0

Philosophie und Unternehmer

- Wolf W. Lasko
Schule der Elite
Weisheit durch Unwissenheit
Hardcover, 268 Seiten, BOD Verlag, ISBN: 3-8334-1035-3
- Wolf W. Lasko
Kreative Eliten
Kreativität statt Denken
Hardcover, 302 Seiten, BOD Verlag, ISBN 3-8334-2120-7
- Wolf W. Lasko
Elite der Elite
Zufrieden durch Unzufriedenheit
Hardcover, 224 Seiten, BoD Verlag, ISBN 3-3833-42428-1