

BUSINESS:

SMALLTALK ZUR WEIHNACHTSZEIT

MIT WITZ UND CHARME durch die Festtage.

TEXT: DR. MAGDA BLECKMANN, EXPERTIN FÜR ERFOLGSNETZWERKE



SUMMARY

Mit Humor und Schlagfertigkeit durch den Weihnachts-Smalltalk

Der Smalltalk zur Weihnachtszeit muss nicht immer tiefgründig sein, aber er kann Spaß machen. Mit den richtigen Fragen, einer Portion Schlagfertigkeit und einem offenen Ohr für Anekdoten sind Sie bestens gewappnet, um in jeder Gesprächsrunde zu glänzen. Und denken Sie immer daran: Ein herzhaftes Lachen ist der beste Türöffner – auch für das nächste Geschäft. Also schnappen Sie sich einen Punsch, lächeln Sie und haben Sie Spaß.

Weihnachten steht vor der Tür, die Lichter glitzern, und die Welt ist plötzlich von einem Hauch Zimt und Lebkuchen durchzogen. Für Sales Agents bedeutet das auch: Weihnachtsfeiern, Kundenevents und Glühweinstände – kurz: unzählige Gelegenheiten für Smalltalk.

Doch wie schaffen Sie es, inmitten von „Und, wie läuft’s bei Dir?“ und „Ach, das Jahr ist wieder so schnell vergangen“ nicht unterzugehen? Hier kommen Tipps und Tricks, wie Sie den Smalltalk zur Weihnachtszeit gekonnt lenken und dabei sogar schlagfertig glänzen.

DIE KUNST DES EINSTIEGS: KEIN „UND, WIE WAR DEIN JAHR?“

Stellen Sie sich vor, Sie stehen mit einem heißen Glühwein in der Hand bei einer Feier und ein Kollege neben Ihnen. Typischerweise wäre die erste Frage: „Na, wie war Dein Jahr?“ Gäh! Lassen Sie das besser und gehen Sie gleich mit etwas Ungewöhnlichem in die Vollen.

Beispiel:

- *Sie:* „Na, wie viele Kilos Lebkuchen hast Du dieses Jahr schon vernichtet?“
- *Kollege:* „Oh, so zwei oder drei bestimmt.“

- Sie: „Keine Sorge, die Kalorien zählen zu Weihnachten eh nicht. Die sind als Weihnachtsbonus getarnt!“

Mit so einem humorvollen Einstieg lockern Sie die Stimmung und bringen Ihr Gegenüber zum Lächeln.

SCHLAGFERTIGKEIT: DAS SALZ IN DER SMALLTALK-SUPPE

Gerade zu Weihnachten wird's oft klischeehaft. Kommentare wie „Der Schnee bleibt ja auch wieder aus“ oder „Dieses Jahr war wieder so stressig“ sind vorprogrammiert. Hier können Sie mit Schlagfertigkeit punkten und zeigen, dass Sie mehr draufhaben als Phrasen.

Beispiel:

- Kollege: „Weihnachten ist immer so stressig, oder?“

- Sie: „Absolut! Ich habe gehört, sogar der Weihnachtsmann hat dieses Jahr auf Online-Shopping umgestellt – selbst ihm wurde es zu viel!“

Mit einem Augenzwinkern holen Sie den anderen aus der Negativspirale und lenken das Gespräch in eine leichtere Richtung.

GESPRÄCHSSTARTER MIT CHARME: SO WICKELN SIE JEDEN UM DEN FINGER

Warum nicht einfach mal aus der Reihe tanzen und mit etwas Ungewöhnlichem ins Gespräch einsteigen? Hier sind ein

paar charmante Gesprächsstarter, die garantiert für Aufmerksamkeit sorgen:

- Wenn Du ein Weihnachtsplätzchen wärst, welches wärst Du?
- Was war Dein peinlichstes Weihnachtsgeschenk?
- Wie viele Lichterketten hast Du dieses Jahr in der Wohnung?

Diese Fragen bringen frischen Wind in den Smalltalk und schaffen eine spielerische Atmosphäre.

DER NOTFALLTRICK: HUMOR, WENN'S MAL STOCKT

Manchmal ist der Gesprächspartner nicht in Plauderlaune oder die Stimmung will einfach nicht aufkommen. Kein Problem. Eine Prise Selbstironie kann Wunder wirken.

Beispiel:

- Sie: „Komm, lass uns mal kurz schweigen und so tun, als ob wir tiefgründig nachdenken. Dann sieht das hier direkt nach einem wichtigen Gespräch aus!“

Diese unerwartete Bemerkung bricht das Eis und zeigt, dass Sie sich selbst nicht zu ernst nehmen. Und wer weiß, vielleicht entwickelt sich daraus doch noch ein spannendes Gespräch.

WEIHNACHTSGESPRÄCHE, DIE IN ERINNERUNG BLEIBEN

Gerade in der Weihnachtszeit ist es

wichtig, dass Sie das Gespräch nicht einfach abspulen, sondern Ihrem Gegenüber das Gefühl geben, dass Sie wirklich Interesse haben. Hier hilft ein kleiner Trick: Bauen Sie persönliche Anekdoten ein.

Beispiel:

- Kollege: „Ich habe mir noch gar keine Gedanken über Weihnachtsgeschenke gemacht.“

- Sie: „Oh, das kenn ich! Letztes Jahr habe ich meinem Bruder aus Verzweiflung einen Gutschein für einen Baumarkt geschenkt. Und rate mal, was er gebaut hat? Gar nichts!“
oder „Und weißt Du, was ich gar nicht mag? Gutscheine! Ich habe davon noch drei zu Hause, die nie eingelöst wurden.“

Solche Geschichten machen Sie nahbar und erzeugen eine persönliche Verbindung. Sie schaffen eine entspannte Gesprächsatmosphäre, bei der sich Ihr Gegenüber wohlfühlt. :



© Sissi Furgler

DR. MAGDA BLECKMANN

ist Betriebswirtin und sorgt als erfolgreiche Speakerin für den perfekten Auftritt ihrer Kunden. Die gebürtige Steirerin ist gefragte Vortragende zu den Themen Netzwerken, Onlinebusiness und Schlagfertigkeit und Bestsellerautorin von zahlreichen Büchern. Die ehemalige österreichische Spitzenpolitikerin hält schon seit vielen Jahren inspirierende Onlinemeetings und Präsentationen. Seit 2020 läuft ihr exklusives und stark nachgefragtes Onlinemeeting-Masterprogramm.

office@magdableckmann.at
www.magdableckmann.at

Auftritts-Zauber im Advent
24 erprobte Tipps, um Lampenfieber und Nervosität zu überwinden

✓ Souverän vor Publikum ✓ Ausstrahlung steigern

» Hier anmelden für Null Euro

JEDEN TAG EINE FESTLICHE E-MAIL

Der Adventkalender für alle, die bereit sind, dem Lampenfieber ein sanftes Lebewohl zu flüstern. Melden Sie sich an und entdecken Sie unter anderem magische Strategien gegen Lampenfieber oder erlernen Sie die 7-Sekunden-Besinnung.