

## Small talk (B2-C1)

### Inhalt

	Small talk (B2-C1) .....	1
5	Vier Effekte des small talks.....	1
	Was ist ein small talk? .....	2
	Small talk und Fachsprachenprüfung .....	3
	Methoden.....	4
	Themen.....	5
10		

### Vier Effekte des small talks

Das Führen von small talks löst vier erwünschte kommunikative Effekte aus:

- 15 • Sich vor der Prüfung/ vor der geschäftlichen Verhandlung auf einer persönlichen, „nicht-geschäftlichen“ Ebene näher kennenlernen. Die Prüfer:innen/ Die Geschäftspartner:innen erfahren etwas über meine Persönlichkeit, das sie nicht erfragen können.
  - 20 • Die Anspannung lösen, Nervosität abbauen, angenehme Emotionen ermöglichen. Ich zeige, dass ich ein-zwei Minuten ohne Angst Deutsch B2/ C1 sprechen sowie meine Empathie und meine Körpersprache einsetzen kann.
  - Prüfungen erleichtern. Alles, was ich im small talk unter Beweis stelle/ was ich von mir zeige, wird als "bereits geprüft" angesehen. Dieser Teil der FSP entfällt dann bzw. wird wesentlich milder geprüft. 25 Die FSP wird durch einen guten small talk um bis zu 40% einfacher.
  - Verhalten manipulieren. Das Optimum ist erreicht, wenn die Prüfer:innen mir vor/ während/ nach der FSP Tipps, Hilfestellungen, weiterführende Kontakte oder ein Jobangebot geben. 30 Alle Prüfer:innen sind Teamchef:innen, Multiplikator:innen und Mitglieder der Kammer. Vielleicht führen sie FSPen aus Eigeninteresse durch, weil sie sehr gute Kandidat:innen als Mitarbeiter:innen "abfischen" wollen, bevor Sie sich woanders bewerben. Auf jeden Fall kennen die Prüfer:innen viele Entscheider:innen (in Arztpraxen, Kliniken, Apotheken, in Pharmakonzernen, im Gesundheitssektor allgemein), die nach solchen "Goldstückchen" wie Sie suchen, und können Sie weitervermitteln.
- 35

## Was ist ein small talk?

Ein small talk ist ein Schritt über eine Schwelle.

Diesen Schritt muss ich bewusst und kontrolliert machen, damit ich an der Schwelle nicht stolpere und damit ich meine Beteiligung am Geschehen im Raum nicht von Anfang an störe.

40

Ein small talk ist noch nicht die Orientierung auf die Veranstaltung.

Er ist der Moment davor, eine kleine Positionsbestimmung.

Wo bin ich? Was beschäftigt mich?

Wie muss ich mich wenden, damit ich mich auf die Veranstaltung orientieren kann?

45

Ein small talk ist extrem interessant für „die andere Seite“

(die Leitung einer Veranstaltung, für Geschäftspartner:innen oder für Prüfer:innen).

Diese Leute lernen mich ein kleines Stück kennen, bevor "es zur Sache geht".

Wenn dieser Teil gelingt, verläuft die Veranstaltung wesentlich einfacher und unproblematischer.

50

Der small talk ähnelt sehr dem Aufwärmen vor dem Rennen.

Er findet noch nicht im Spiel bzw. im Rennen statt,

er hat noch keine direkten Auswirkungen auf das Spiel oder auf das Rennen, aber

er verbessert die spätere Leistung enorm.

55

Herr Baur, soll ich im small talk vor der FSP erwähnen, dass ich ein Praktikum in einer Apotheke absolviert habe? Ich habe gehört, dass das ungünstig wäre, weil die Prüfer dann die FSP auf das Niveau einer erfahrenen Fachkraft anheben. GBs Antwort darauf:

60

- Der Level der FSP ist auf Deutsch C1 festgelegt, die öffentlich zugänglichen Prüfungskriterien stehen auf den Webseiten der Apothekenkammern. Das ist in D schon standardisiert und wird in oder vor der Prüfung nicht mehr verändert.

65

- Ein Praktikum ist immer ein Vorteil. Die Aussage "Ich habe in einer Apotheke ein Praktikum absolviert" ist zunächst mal eine Behauptung, die die Prüfer:innen in der FSP bestätigt finden möchten. Diese Aussage verändert meine, GBs, empfohlene Taktik nicht: im ApoApoG viele Fachbegriffe benutzen, argumentieren können, Führung übernehmen, mit C1-Markern, idiomatischen Wendungen und Automatischen Sätzen sprachliche Brillanz ausspielen, die Prüfer:innen positiv überraschen.

70

- Als ehemaliger Recruiter und heutiger FS-Prüfer empfehle ich das genaue Gegenteil von Ihrer Befürchtung: lächeln Sie und halten Sie Ihre Ansprüche im small talk hoch. Sagen Sie ohne Angst, was Sie machen möchten, sprechen Sie möglichst konkret, was Ihre wahren Ziele sind, und geben Sie den Fragenden alle Möglichkeiten, dass sie Sie beim Erreichen Ihrer Ziele unterstützen können. In einer FSP in D ist es möglich, dass Sie vor der FSP einen Namen genannt oder eine Visitenkarte überreicht bekommen, mit denen Sie Ihr Ziel erreichen können.

75

small talk, Kontakte beim Rausgehen, Wochenmarkt, Verein, Mitarbeit in der Apotheke - sie alle haben einen gemeinsamen Sinn: souverän, klar, schnell, präzise, korrekt, empathisch sprechen und simultan den Sprachlevel wechseln können.

Noch ein paar weitere Aspekte und Vorteile gefällig? Guckst du hier:

80

- <https://www.rwth-aachen.de/cms/root/wir/menschen-an-der-rwth/gesundheitsportal/mentale-gesundheit/~brfent/die-kunst-des-small-talks-tipps-und-tri/>.
- <https://www.deutschlandfunkkultur.de/small-talk-vorteile-keine-zeitverschwendung-100.html>

85 **Small talk und Fachsprachenprüfung**

Ich kann zwei Minuten lang fanatisch, frech, fundiert über ein Detail aus meinem Leben sprechen. Das ist small talk.

90 Danach kann ich 60 Minuten lang im schnellen Wechsel auf allen Sprachleveln situativ stimmig hören, sprechen und schreiben. Ich kümmere mich um meinen Patienten. Ich kann auf jedem Sprachlevel medizinische Fachbegriffe verwenden und korrekt definieren resp. umschreiben. Empathisches, patientengerechtes, spontanes Zuhören, Nachfragen, Zusammenfassen, Korrigieren und Ergänzen sind Subroutinen, die ich beherrsche. Meinen Arztbericht verfasse ich so, dass geübte C1-Schnelleser:innen nach ein-zwei Minuten keine weiteren Fragen haben und sofort arbeitsfähig sind. Ich kann meinen Patienten fachsprachlich vorstellen und seinen Fall in einem akademischen Diskurs diskutieren. Automatische Sätze und idiomatische Wendungen spreche ich dann aus, wenn ich die Kommunikation straffen oder aufhellen möchte. Ich zeige, dass ich darin geübt bin, systematisch vorzugehen, medizinisch-logisch zu denken und routiniert unbekannte Bereiche zu betreten und souverän aufzuarbeiten. Meine Schritte sind darauf ausgelegt, dass ich es dem nachfolgenden Arzt leicht mache. Ich handhabe medizinische Fachbegriffe flüssig und treffsicher und kann sie auf jedem Sprachlevel klar und verständlich – wenn nötig, mit sprachlichen Bildern oder Beispielen aus dem Alltag des Patienten – darlegen. Wenn ich etwas nicht kenne, lerne ich es in diesem Gespräch. Das ist die FSP der Ärzt:innen.

105 **ODER**

Danach kann ich 60 Minuten lang im schnellen Wechsel auf allen Sprachleveln situativ stimmig hören, sprechen und schreiben. Ich kümmere mich um meine Kundin in der Offizin. Ich berate und informiere sie zu allen Fragen, die bei einem Arzneimittel auftreten können, z.B. sachgerechtes Anwenden, sicheres Aufbewahren, Wahrnehmen und Ernstnehmen von Nebenwirkungen und Wechselwirkungen, umweltgerechtes Entsorgen. Ich kann auf jedem Sprachlevel medizinisch-pharmazeutische Fachbegriffe verwenden und korrekt definieren resp. umschreiben. Empathisches, kundengerechtes, spontanes Zuhören, Nachfragen, Zusammenfassen, Korrigieren und Ergänzen sind Subroutinen, die ich beherrsche. Ich bin in der Lage, spontan einen Fünf-Minuten-Vortrag zu einem berufsbezogenen Thema zu halten, das mir im Gespräch genannt wird. Ich kann meine Kolleg:innen fachsprachlich korrekt schriftlich über eine Besonderheit im Beratungsgespräch mit meiner Kundin informieren und instruieren. Meine apothekerische Mitteilung verfasse ich so, dass geübte C1-Schnelleser:innen nach ein-zwei Minuten keine weiteren Fragen haben und sofort arbeitsfähig sind. Ich bin geübt darin, dass ich einen deutschsprachigen Text mit einer Sprachmelodie phonetisch korrekt laut vorlese und die Bedeutungen mimisch und körpersprachlich unterstütze, sodass meine Hörer:innen den Text gut aufnehmen und verstehen können. Das gelingt mir bei Märchen gleich wie bei fachsprachlichen Texten. Mit der gleichen eloquenten, souveränen Art kann ich klar, ausführlich, umfassend, frei und spontan über beraterische oder pharmazeutische Sachverhalte diskutieren. Meine Entscheidungen kann ich im akademischen Diskurs sprachlich begründen und überzeugend darstellen. Automatische Sätze und idiomatische Wendungen spreche ich dann aus, wenn ich die Kommunikation straffen oder aufhellen möchte. Ich zeige, dass ich darin geübt bin, systematisch vorzugehen, pharmazeutisch-logisch zu denken und routiniert unbekannte Bereiche zu betreten und sprachlich souverän aufzuarbeiten. Meine Schritte sind darauf ausgelegt, dass ich es den nachfolgenden Apotheker:innen leicht mache. Ich handhabe pharmazeutisch-medizinische Fachbegriffe flüssig und treffsicher und kann sie auf jedem Sprachlevel klar und verständlich – wenn nötig, mit sprachlichen Bildern oder Beispielen aus dem Alltag der Kundin – darlegen. In allem bin ich darauf eingestellt, dass es überraschende Wendungen im Ablauf gibt, die ich spontan aufgreifen und

– nach einem situativ stimmigen Nachdenken – energisch zum Erfolg führen kann. Wenn ich etwas nicht kenne, lerne ich es in diesem Gespräch. Das ist die FSP der Apotheker:innen.

135

ODER

Danach kann ich ein Gespräch mit einem Entscheider führen, das er als anregend und weiterführend empfindet und ihn zu einem ersten proaktiven Schritt zu meinen Gunsten veranlasst. Ich kümmere mich um das Business meines Gesprächspartners und um meine eigene Lernkurve. Dabei verwende ich W-Fragewörter, B2-Marker und Fachbegriffe aus dem spezifischen Business dieses Gesprächspartners. Die Gegenfrage, die mein Gesprächspartner mir stellt und die ich nicht vorhersehen kann, pariere ich mit meinen diversen fachlichen Subroutinen und führe sie sofort mit einer passenden weiteren W-Frage weiter. Automatische Sätze und idiomatische Wendungen spreche ich dann aus, wenn ich die Kommunikation straffen oder aufhellen möchte. Ich zeige, dass ich darin geübt bin, systematisch vorzugehen, professionell vorzugehen und routiniert unbekannte Bereiche zu betreten und sprachlich souverän aufzuarbeiten. Am Ende des Gesprächs stelle ich sicher, dass beide die Grundlage für die nächste Entscheidung haben und dass – im Idealfall – klar ausgesprochen ist, wer wann welchen nächsten Schritt macht. Das ist das Erstgespräch mit dem Entscheider ohne vorherige Terminabsprache.

140

145

150

Bei diesen drei Varianten wirkt der small talk stets als Türöffner, als miniaturisierte Kennenlernphase und als Herabsetzung der möglichen Schwierigkeiten und Schikanen.

155

## Methoden

Wie beginne ich einen small talk?

- Das Wetter und sein Einfluss auf meine Gefühle, wie gehe ich damit um?
- Der Weg hierher war (nicht) schwierig für mich, was ist mir dabei begegnet?
- Ein Erlebnis aus den letzten ein-zwei Tagen, was war das Besondere daran?
- Ich suche einen Esszimmertisch. Wissen Sie, wie schwierig es ist, in einer bestehenden Wohnung einen passenden Esszimmertisch zu finden?
- Ich spreche mit der Bäckereiverkäuferin NICHT über Brot, sondern über etwas anderes, bevor ich sage, welches Brot ich auswähle. Ich spreche mit dem Elektroverkäufer zunächst NICHT über technische Geräte. Ich spreche mit der Bibliothekarin erstmal NICHT über Bücher. Ich führe überall kleine, nette small talks.

160

165

Noch mehr Methoden gefällig? Guckst du hier:

- <https://berndherger.org/was-ist-small-talk/>

170 **Themen**

Hier schließen sich in meiner Doku zwanzig Seiten Mitschriebe aus small talks in meinen Veranstaltungen an.

Soll ich, GB, die Themen weglassen?

Dann würde ich Sie hilflos machen und Ihnen signalieren: GB hat keine Themen für small talks.

175 Soll ich die Themen aufführen?

Dann würde ich einen „offiziellen Katalog der von GB autorisierten small talk-Themen“ kreieren und Ihre Möglichkeiten einschränken.

180 Alle small talk-Themen sind möglich, die die eingangs erwähnten vier kommunikativen Effekte herbeiführen. Zu den nicht geplanten und nicht planbaren, dann aber real geführten small talks zählten in meinen Veranstaltungen:

- Blautopf in Blaubeuren (und alle anderen Sehenswürdigkeiten, die mir gefallen haben)
- Erlebnisse am Telefon
- Ich stelle mir vor, dass Künstliche Intelligenz demnächst ...
- 185 • In aller Freundschaft (und jede andere Arztserie, die mir gefällt).  
Wenn ich könnte, würde ich in dieser Serie die Rolle von ... spielen, weil ...
- Kräuterfest in Leinfelden-Echterdingen  
(und alle anderen Veranstaltungen, die mir gefallen haben)
- Mein Glück hat mich einen Moment verlassen. Als ich ...
- 190 • Meine psychoaktiven Stimmungsaufheller für die Jahreszeit,  
in der die Sonne monatelang hinter den Wolken verschwindet
- Metzingen Outlet City  
(und alle anderen shopping-Erlebnisse)
- Namensgeber meiner Schule/ Universität/ Klinik und was ich mit ihm verbinde
- 195 • Schimmel am Fenster  
(und alle anderen häuslichen Probleme, mit denen ich mich aktuell herumschlage)
- Spikeball (und jede andere Sportart oder Modeerscheinung, die mir gefällt)
- Wanderung im Taunus (oder in jeder anderen Gegend in D, die mir gefallen hat)

200 Die Themen sind nicht so wichtig.

Entscheidend ist, dass Sie sich die zwei Minuten Zeit für den small talk nehmen und danach die Vorteile genießen, die Sie ohne small talk nicht erreichen können.