



Selbstwertakademie

Übungseinheit 1 – Dein starkes ICH

☞ Deine Small-Talk-Challenge: "Sprich diese Woche 3 Fremde beim Einkauf im Supermarkt oder anderswo an".

Warum Small Talk wichtig für dein Selbstwertgefühl ist

Viele Menschen mit geringem Selbstwertgefühl haben Schwierigkeiten, Kontakt zu anderen aufzunehmen. Sie fürchten Ablehnung oder wissen nicht, wie sie ein Gespräch beginnen sollen. Doch genau hier kann Small Talk helfen!

Small Talk ist mehr als nur belangloses Geplauder – er ist eine soziale Fähigkeit, die dir dabei hilft:

- Einfacher in Kontakt zu kommen – Du übst, auf andere zuzugehen, ohne gleich eine tiefe Bindung aufbauen zu müssen.
- Selbstsicherheit aufzubauen – Jedes erfolgreiche Gespräch stärkt dein Vertrauen in deine sozialen Fähigkeiten.
- Positive Reaktionen zu erleben – Die meisten Menschen reagieren freundlich, wenn man sie höflich anspricht. Das zeigt dir: Du wirst wahrgenommen und kannst eine angenehme Interaktion gestalten.
- Alltagssituationen zu nutzen – Beim Einkaufen, in der Schlange oder unterwegs bieten sich natürliche Gelegenheiten, ohne Druck kleine Gespräche zu führen.

Indem du Small Talk übst, trainierst du nicht nur deine Kommunikation, sondern auch dein Selbstbewusstsein. Jedes kleine Gespräch ist ein Erfolgserlebnis, das dir zeigt: Du kannst das!

Grundlegende Regeln für deine ersten Small-Talk-Versuche

Wähle einfache, unverfängliche Themen, wie

- Produkte im Baumarkt ("Kennen Sie die Marke? Ist das gute Qualität?")
- Kleidung ("Darf ich fragen, wo Sie das schöne Kleid gekauft haben?")
- Alltägliche Situationen in den Geschäften ("Wissen Sie, ob man hier die Sachen unproblematisch umtauschen kann?")

Lass deine Körpersprache offen und freundlich wirken!

Lächeln, Blickkontakt (aber nicht starren), entspannte Haltung ausdrücken.

Stell offene Fragen, keine die nur mit "Ja/Nein" beantwortbare Fragen, sondern solche, die eine kleine Geschichte ermöglichen:

"Haben Sie schon Erfahrungen mit der Marke gemacht?" statt "Ist das eine gute Marke?" Zeig echtes Interesse – aber bleib unaufdringlich! Höre aktiv zu und reagiere mit kurzen Bestätigungen ("Ah, verstehe!", "Das ist gut zu wissen.").

Wenn das Gegenüber keine Lust auf ein Gespräch hat, akzeptiere das höflich ("Danke trotzdem!"). Beende das Gespräch immer positiv! Ein einfaches "Danke für den Tipp!" oder "Schönen Tag noch!" reicht. Du musst nicht krampfhaft das Gespräch verlängern.

Übe in ungezwungenen Situationen. Fang mit kurzen Interaktionen an, bevor du dich an längere Gespräche wagst. Denk dran: Es geht nicht darum, perfekt zu sein, sondern einfach mal den ersten Schritt zu wagen. Jedes kleine Gespräch ist ein Erfolg – und mit der Zeit wird es immer leichter!

Falls du dir nicht vorstellen kannst, wie sich so Gespräche entwickeln können, hier ein paar Beispiele:

1. Im Supermarkt / Drogeriemarkt

Situation: Jemand sucht nach einem bestimmten Produkt.

Variante A (bei bekannten Marken):

Sie: "Entschuldigung, ich sehe, Sie schauen sich die Haarkur an – kennen Sie die Marke schon? Ich überlege, sie auszuprobieren."

Gegenüber: "Ja, ich nehme die schon länger! Die ist wirklich gut gegen splissige Spitzen."

Sie: "Oh, das ist gut zu wissen – danke für den Tipp!"

Variante B (bei unbekanntem Produkten):

Sie: "Sie wirken, als würden Sie sich hier auskennen – haben Sie vielleicht eine Empfehlung für eine gute Sonnencreme für empfindliche Haut?"

Gegenüber: "Also ich nehme immer die hier, die ist parfümfrei und macht keine Flecken."

Sie: "Super, dann probier ich die mal. Danke!"

2. Im Baumarkt / Elektrofachgeschäft

Situation: Jemand steht vor Werkzeugen oder Elektrogeräten.

Sie: "Entschuldigen Sie, ich sehe, Sie schauen sich die Akku-Schrauber an – kennen Sie sich mit den Marken aus? Ich bin unsicher, welcher gut ist."

Gegenüber: "Also ich habe schon zwei von der Marke XY, die halten ewig. Die hier soll auch gut sein, ist etwas preiswerter."

Sie: "Ah, danke! Dann schau ich mir die mal genauer an."

3. Beim Kleidungskauf (ohne Anprobe möglich, z. B. bei Discountern)

Situation: Jemand betrachtet ein Kleidungsstück.

Sie: "Wissen Sie zufällig, ob man die Sachen hier problemlos umtauschen kann? Die Jeans sieht gut aus, aber ich traue mich nicht, sie ohne Anprobe zu kaufen."

Gegenüber: "Ich habe letzte Woche eine Jeans gekauft – die Größe passte leider nicht. Aber Umtauschen ging bei mir problemlos."

Sie: "Perfekt, dann versuch ich's mal. Danke für die Info!"

4. Komplimente machen (erfordert mehr Mut, aber funktioniert oft gut)

Situation: Sie sehen jemanden mit einem auffälligen Accessoire oder Kleidungsstück.

Sie: "Entschuldigen Sie, ich wollte nur sagen, Ihre Tasche ist wirklich schön! Darf ich fragen, wo die her ist?"

Gegenüber: "Oh, danke! Die ist von [Marke], ich habe sie im Angebot bei [Geschäft] gekauft."

Sie: "Cool, da schau ich mal vorbei. Danke und einen schönen Tag noch!"

Alternative bei Schuhen:

Sie: "Ihre Sneaker sehen richtig bequem aus – sind die auch so gut, wie sie aussehen?"

Gegenüber: "Ja, total! Die sind von [Marke], ich laufe nur noch in denen."

Sie: "Dann muss ich die auch mal probieren. Danke!"

5. In der Warteschlange (z. B. an der Kasse beim Discounter)

Situation: Sie stehen nebeneinander und warten.

Sie: "Immer diese Wartezeit, oder? Haben Sie schon mal diese Selbstbedienungskassen ausprobiert – geht das schneller?"

Gegenüber: "Ja, eigentlich schon! Nur bei vielen Sachen ist es manchmal umständlich."

Sie: "Dann bleib ich wohl lieber hier. Aber danke für den Hinweis!"

6. Im Park / Öffentlichen Verkehrsmitteln

Situation: Jemand liest ein Buch oder hat ein interessantes Accessoire dabei.

Sie: "Entschuldigen Sie, ich sehe sie lesen das Buch [Titel]– ist das interessant? Ich suche gerade was Neues zum Lesen."

Gegenüber: "Ja, sehr spannend! Es geht um [Thema], wenn Sie das mögen."

Sie: "Klingt gut, dann schau ich mal rein. Danke!"

Oder bei Hunden / Tieren:

Sie: "Ihr Hund ist ja niedlich! Wie alt ist er denn?"

Gegenüber: "Danke, er ist schon 5, aber immer noch verspielt wie ein Welpen."

Sie: "Das merkt man! Einen schönen Spaziergang noch!"

Wichtig:

Immer freundlich bleiben und möglichst Blickkontakt machen, das macht den Einstieg leichter.

Einfache, neutrale Themen (Produkte, Orte, Erfahrungen) sind am sichersten.

Kein Druck! Wenn das Gegenüber kurz angebunden ist, einfach höflich sein und gehen

Wie sich dein Glaubenssystem durch Small Talk verändert

Jedes Mal, wenn du Small Talk übst, passiert etwas Entscheidendes in dir: Dein Unterbewusstsein beginnt zu glauben, dass Kontaktaufnahme möglich ist – ohne Angst, ohne Blockaden.

So verändert sich dein Mindset Schritt für Schritt:

1 Du verlässt deine Komfortzone – aber sanft.

Indem du kleine, machbare Gespräche führst, überforderst du dich nicht. Dein Glaubenssystem akzeptiert: "Das war gar nicht schlimm!"

2 Die Angst schwindet – deine Wahrnehmung ändert sich.

Nach einer Weile erkennst du überall Gelegenheiten einen Small Talk zu führen. Was früher beängstigend war, wirkt jetzt normal – das ist ein erster, wichtiger Erfolg.

3 Freiheit entsteht – dein Horizont erweitert sich.

Du fühlst dich lockerer, weil du weißt: "Ich kann das." Neue Türen öffnen sich – beruflich, privat, einfach überall.

 Die magische Wirkung der Wiederholung:

Je öfter du es tust, desto mehr wird Small Talk zu einem Teil von dir.

Irgendwann denkst du nicht mehr "Hoffentlich spricht mich niemand an!", sondern: "Hey, das könnte eine interessante Begegnung werden!"

Warum das funktioniert:

Unser Gehirn liebt Erfahrungen, die alte Ängste widerlegen. Jedes kleine Gespräch ist ein Beweis: Du bist fähig. Du bist verbunden. Du hast nichts zu verlieren – aber viel zu gewinnen.