

SMALLTALK BEIM GOLFEN

MIT **111 FRAGEN UND GESPRÄCHSTHEMEN** ZU
NEUEN FREUNDSCHAFTEN, BUSINESS-PARTNERN
UND ANGENEHMEN RUNDEN AUF DEM GOLFPLATZ

Das etwas andere Golfbuch, welches Dich zum Grinsen,
zum Kopfschütteln oder zum Nachdenken bringen wird.

Nicht nur ich habe die Inhalte des Buches umgesetzt,
sondern auch viele Golf Freunde, die mir vorher völlig
fremd waren.

Danke euch für die Unterstützung dieses verrückten Werkes!

*Ein Golfer fragt den anderen: „Und wie lief es heute?“
„Ich habe eine 69 gespielt.“ antwortet der Andere. Der
Fragende mit großen Auge: „Was, ja das ist ja super!
Spielen wir morgen zusammen?“ Sagt der Andere: „Ja
natürlich, morgen wollte ich die anderen 9 Bahnen
angehen.“*

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	8
Vorbereitungen	12
No-Gos	32
Auf der Driving Range	38
Auf dem Platz	46
Auf dem 19. Loch	50
Freundschaften schließen	54
Das Wichtigste zum Schluss	60
Danksagung	66

Vorwort

Kennst Du als Golfer/in eine Sportart, in der so viel Zeit miteinander verbracht wird, ohne den Akt des Sportes an sich auszuüben? Beim Schach konzentrieren sich die Spieler durchgehend auf den nächsten Zug. Beim Fußball liegt die Konzentration ebenfalls durchgehend am Ball - ob als Fan oder Spieler. Beim Golf schlägst Du mit Deinen Flight-Partnern am Tee 1 ab, und dann geht man erstmal lange nur

spazieren. Zu 90% der Zeit läuft man nebeneinander und verbringt somit viele Stunden miteinander.

Mit guten Freunden oder Bekannten sind diese langen Momente des nebeneinanderher Laufens natürlich keine wilde Sache und pure Entspannung. Wenn wir jedoch mit ganz neuen Bekanntschaften ein Turnier spielen oder eine normale Runde mit ihnen verbringen, kann dies ganz anders aussehen. Vielleicht hast Du es schon selbst erlebt, wie schwer eine fließende und angenehme Kommunikation mit diversen Personen ist. Wenn sich dies schon zu Beginn der Runde schwer gestaltet, hat man viele Stunden vor sich, die sich sehr langziehen können. Dass sich diese drückende Stimmung auch auf das Spiel auswirkt, ist bei vielen der Fall. Als leidenschaftlicher Golfer und Hobby-Psychologe habe ich schon viele solcher Momente erlebt, in denen die Gespräche während einer Runde erst in Gang gebracht werden mussten, damit sie reibungslos über die Runde verlaufen und halbwegs interessant sind. Wir können eben nicht mit jeder Person auf Anhieb flüssige und angenehme Gespräche über Stunden führen und müssen diese erst strategisch in die Wege leiten. Und dafür wurde dieses kleine Buch ge-

geschrieben, als Hilfestellung und Leitfaden für gelungenen Smalltalk auf allen Bahnen und in allen Situationen. Es beginnt mit den Vorbereitungen und endet mit der Knüpfung von Freundschaften, wenn sich alles in die für Dich richtige Richtung bewegt und Du mit Deinen Mitspielern auf einer Wellenlänge bist. Vielleicht werden Dir die ein oder anderen Impulse nicht zusagen und Du entscheidest Dich eher für etwas andere Wege, um den Gesprächsfluss aufrecht zu halten. Das ist auch in Ordnung, denn die folgenden Strategien und Wege lassen sich beliebig an die Situation und Vorlieben anpassen, sodass Du nicht viel nachdenken musst, sondern Spaß am Spiel hast und mit nur kleinen Hilfsimpulsen zusätzlich eine angenehme Kommunikation führst. Die 111 Fragen sollen auch nicht als trockene Interviewstruktur genutzt werden, sondern lediglich als Leitfaden für neue Themen und Gesprächsverläufe inspirieren. Es kommt immer auf den Kontext eines Gespräches und die Situation an, wie Du Fragen stellst und vor allem welche. Die Fragen können unabhängig der Kategorie überall und individuell verwendet werden.

Nachdem Du dieses Buch gelesen hast, wirst Du in der Lage

sein, immer und überall ein Gesprächsthema zu eröffnen und guten Smalltalk auf dem Golfplatz zu führen. Es wird vielleicht nicht den gesamten Golfclub zu Deinem Freundeskreis machen, aber für deutlich aufregendere Kennenlerngespräche sorgen, durch die Du neue Bekanntschaften besser kennenlernst und in Erinnerung bleibst.

Der Einfachheit halber nutze ich von nun an den männlichen Schreibstil. Mit Golfspieler, Flight-Partner, etc. spreche ich natürlich alle Geschlechter an.

Ich wünsche Dir nicht nur gute Spiele, sondern auch gute Gespräche!

Liebe Grüße

Michael von GolfErfolg.de

Vorbereitungen

So wie eine optimale Runde ohne Vorbereitung selten funktioniert, so funktioniert auch selten ein reibungsloser Smalltalk. Anders als beim Golfsport erfordert die Vorbereitung für guten Smalltalk jedoch nur einige Minuten und keine monatelange Übung auf der Driving Range. Wie man die Vorbereitung umsetzt, ist jedem selbst überlassen. Die Erkenntnisse, die während der Vorbereitungen gewon-

nen werden, dienen als Fundament für einen gelungenen Smalltalk und geben allen Gesprächen eine Richtung, die Du individuell je nach Situation mit passenden (Folge-)Fragen formen kannst.

Grundsätzlich kannst Du Dich für gelungenen Smalltalk beim Golfen auf zwei Szenarien vorbereiten:

- Wenn Du die Namen Deiner Mitspieler vorher erfährst
- Und die zahlreichen spontanen Momente, in denen Du neue Spieler auf dem Golfplatz oder der Driving Range kennenlernst

In beiden Fällen ist eine Vorbereitung besonders hilfreich, um neben dem Spiel auch gelungene und intensive Gespräche mit den Flight-Partnern zu führen. Mit einer guten Vorbereitung führst Du während den Runden nicht nur oberflächliche Gespräche, sondern lernst auch automatisch die wahre Persönlichkeit der Personen besser kennen. So kannst Du auch schon früh entscheiden, ob Du mit der Person gerne weitere Runden spielen und mit ihr eine Freundschaft aufbauen möchtest.

Gehen wir also auf die Vorbereitung beider Szenarien genauer ein.

Wenn Du die Namen vorher erfährst

In nahezu jedem Golfclub ist es üblich, dass die Namen der Flight-Partner von der Verwaltung per SMS an den gesamten Flight kommuniziert werden. Wenn Du die Personen nicht bereits kennst, ist es sehr lohnenswert, einen kurzen Blick hinter den Namen zu werfen, mit denen Du demnächst viele Stunden verbringen wirst. Der erste und für viele fragwürdige aber dennoch effektive Weg zur Vorbereitung von Smalltalk ist natürlich der erste Punkt.

1. World Wide Web

Genau. Die gute alte Google Suche. Einen kurzen Blick in die Google Suche zu werfen ist für alle Lebenssituationen, in denen Du einige Stunden mit noch bislang unbekanntem Personen verbringst, sehr vorteilhaft. Wir tun es, um die Be-

wertungen eines Arztes zu prüfen, um Informationen über Gesprächspartner beim Vorstellungsgespräch zu bekommen und Erfahrungsberichte über Hotels vor einer Urlaubsbuchung zu lesen. Warum also nicht auch, um herauszufinden, mit wem wir gleich drei Stunden an einem ruhigen Ort verbringen, an dem wir mental stark und bestmöglich in guter Stimmung sein müssen und bei Langeweile nicht mal eben schreiend weglaufen können - zumindest nicht so einfach? Unter Google-Suche ist jedoch nicht nur die einfache Eingabe der Namen zu verstehen, sondern es sind schon etwas raffiniertere Methoden einzusetzen. Bedenke, dass Dir die normale Eingabe des Namens auch die ganze Welt des Internets zeigt. Gebe den Namen einer Person also mit Anführungszeichen ein ("Max Mustermann"). So wird ausschließlich dieser Vor- mit diesem Nachname gesucht. Idealerweise fügst Du zusätzlich Suchbegriffe wie die Stadt, den Golfclub oder einfach nur "Golf" ein. Nutze auch die Bildersuche, um eine Alterseinschätzung zu bekommen und erste Sympathien zu entwickeln. Versuche unterschiedliche Begriffe in der Text- sowie Bildsuche und schaue Dich um, welche Informationen Du über Deine Flight-Partner generell herausfindest.

Beispiele

“Max Mustermann” “Golfclub Musterwald”

“Max Mustermann” Golf

“Max Mustermann” Düsseldorf

“Max Mustermann” Daimler (wenn dies sein Arbeitgeber ist)

Die gewonnenen Informationen geben Dir einen Eindruck von den Personen und bilden solide Gespräche, die in vielen meiner Runden noch lange nach dem Spiel weiterliefen.

Neben Google geben Businessplattformen wie XING oder LinkedIn ebenfalls sehr hilfreiche Informationen, die das Bild der Personen formen. Du findest etwas über den Lebenslauf der Personen heraus, erkennst erste Stärken sowie Interessen und entdeckst wahrscheinlich viele Gemeinsamkeiten, die Du während einer Runde ohne einen kurzen Blick niemals erfahren würdest. Diese kurzen Minuten haben mir in zahlreichen Turnieren sehr geholfen und auch dafür gesorgt, dass sich echte Freundschaften bildeten. Es mag für Dich vielleicht etwas skurril und bedenklich wirken, wenn Du Personen im Internet googeln sollst. Du kannst jedoch versichert sein, dass dies Millionen von Menschen tun und

sich damit auch nur Inhalte anschauen, die die jeweiligen Personen über sich veröffentlicht haben. Als jahrelanger Headhunter habe ich dies mindestens 20 Stunden pro Woche getan und so meinen Lebensunterhalt finanziert. Ich habe durch eine kurze Recherche unglaublich viele und solide Informationen gewonnen und herausgefunden, dass ich mit Politikern spielen werde, die aufregende Legislaturperioden hinter sich hatten. Dass ich mit erfahrenen Unternehmern spiele, die spannende Dienstleistungen etabliert haben. Dass ich mit Mitarbeitern einer großen Gesellschaft spiele, die mir vieles über die Philosophien der Arbeitgeber erzählten. Und viele weitere. Niemand offenbart während einer Golfrunde einfach alles über sich und seine Vergangenheit - egal, wie lange diese auch dauert. Durch ehrliches Interesse und einfache Fragen (ohne aufdringlich zu werden oder eine Groupie-Rolle einzunehmen) schenkst Du der Person eine Form von Anerkennung und somit ein gutes Gefühl in Deiner Gegenwart über alle Bahnen hinweg. Von daher hatte dies keinerlei Konsequenzen, als ich den Personen von meiner Recherche über sie erzählt habe. Ganz im Gegenteil, neun von zehn Personen haben sich darüber gefreut und einer fand dies nur etwas lustig, als ich ihnen meine kuriosen

Headhunter-Gewohnheiten offenbart habe. Es ist nur ein Zeichen von Interesse an der Person und gründlicher Vorbereitung auf eine lange und gemeinsame Runde mit ihr.

2. Kernthemen

Anhand der gewonnenen Informationen über die Personen kannst Du im Kopf Deine Kernthemen notieren. Kernthemen sind besondere Ereignisse, über die Du während der Recherche gestolpert bist (Projekte, berufliche Stationen, geschriebene Bücher, veröffentlichte Artikel, etc.) und gerne mehr erfahren möchtest. Auch diese musst Du Dir nur in Deinem Kopf notieren, um diese später während der Runde zu passender Zeit anzusprechen. Wichtig ist, dass es sich ausschließlich um positive Kernthemen handelt. Über die öffentliche Insolvenzmeldung seines Unternehmens oder die geteilte Vermisstenmeldung des Hundes vor einem Jahr auf Facebook möchte Dein Flight-Partner auf der Runde nichts hören. Erfolge, spannende Ereignisse und sämtliche Geschehnisse, die Deinen Flight-Partner in ein positives Licht rücken, sind ideale Kernthemen, die Du ansprechen und als

Eröffnung eines langen Gesprächs nutzen kannst.

Wichtig ist auch, dass Du mehr als ein oder zwei Kernthemen auswählst, sodass Du immer wieder über alle Bahnen mehrere Gesprächsimpulse abgeben kannst. Verbinde diese Kernthemen auch mit persönlichen Ereignissen, die das Gespräch weiter ausbauen und zu neuen Gesprächsthemen führen. Während einer 18-Loch-Runde habe ich ein berufliches Projekt angesprochen, über das ich gelesen habe und mein Flight-Partner geleitet hat. Über fünf Bahnen lang haben wir uns nur über dieses eine Thema unterhalten und er hat ziemlich aus dem Nähkästchen geplaudert. Kurz vor dem Ende des Gesprächsthemas, habe ich ebenfalls ein persönliches und ähnliches Projekt angesprochen, um dem Flight-Partner indirekt wissen zu lassen, dass ich die aufregende Zeit und die chaotischen Phasen sehr gut nachvollziehen kann, von denen er lange gesprochen hat. Prompt stellte er mir ähnliche Fragen, die wir in den nächsten vier Bahnen durchgehend thematisierten. Neun Bahnen und nur ein Kernthema, welches ich nach Abschlag der ersten Bahn ansprach und über das wir uns umfangreich unterhielten. So ähnlich kann auch Deine Verknüpfung zu einem Kern-

thema aussehen. Auch Du bist eine Person, die vieles im Leben gesehen hat und über spannende Themen berichten kann. Deine Verknüpfungen müssen auch nicht dieselben Herausforderungen oder Erfolge sein, die Deine Flight-Partner haben. Ein Flight-Partner erzählte von einer Krise, die er und seine Mitarbeiter bewältigen mussten, während eine andere daraufhin nur sagte, dass sie schon genug zu tun hat mit ihrer Neugeborenen, was einen lustigen Vergleich ausmachte und ebenfalls für lange Gespräche sorgte. Schau Dir also einige Kernthemen von Deinen Flight-Partnern an und lege Dir einige humorvolle Verbindungen zurecht, die Du zu gegebener Zeit anschließend kurz ansprichst. Du wirst erkennen, dass die Person sich unbewusst für Dein Interesse revanchiert und das gleiche Interesse an Dir zeigt.

3. Fragestellungen

Um gute und lange Gespräche zu führen, kannst Du neben der Recherche der Person und Auswahl der Kernthemen auch konkrete Fragen zurechtlegen, die Deine Smalltalks ebenfalls lange aufrechterhalten. Es sollten Fragen sein, die

die von Dir ausgewählten Kernthemen konkret in eine Richtung lenken und nicht mit einem Ja oder einem Nein beantwortet werden können. Grundsätzlich bewegt uns Menschen ja vieles, weshalb wir so geworden sind, wie wir eben sind. Das abgeschlossene Projekt, das gegründete Unternehmen, eine wichtige Entscheidung - und so weiter. Hinter alldem stecken Beweggründe, die durch konkrete Fragen zu sehr langen und aufregenden Gesprächen führen können. Sobald Du gewisse Kernthemen zurechtgelegt hast, für die Du Dich besonders interessierst, solltest Du bei der Eröffnung des Kernthemas ganz nach vorne gehen und Dein Interesse für den Ursprung zeigen. Eine Eröffnung eines Kernthemas und die konkreten Fragen könnten wie folgt aussehen.

"Ich habe gesehen, dass Du 2017 ein Gastartikel bei der Rheinischen Post zum Thema Infrastruktur in Europa geschrieben hast. Ziemlich interessant!"

"Ja, ist schon was her..."

"Ich habe mir sofort die Frage gestellt, wie Du damals auf genau diese Themengebiete gekommen bist?"

So ungefähr sah ein Kernthema aus, welches ich während einer Runde auf dem Kurzplatz nutzte. Der Schwerpunkt liegt hier auf der Frage wie die Person vor geraumer Zeit auf etwas gekommen ist. Diese Frage lässt sich sehr umfangreich beantworten und mit zahlreichen Folgefragen erweitern. Natürlich plaudert nicht jeder endlos lange und kommt irgendwann auch zu einem Punkt. An diesen Stellen sind eben die Folgefragen sehr wichtig, die Dein Interesse betonen und zu den nächsten Themen überleiten. Mit nächsten Themen ist der nächste Abschnitt gemeint.

„...und so habe ich dann die ersten Aufgaben im Bereich Infrastruktur-Entwicklung übernommen.“

„Wieso denn ausgerechnet Unternehmen A? Du hattest damals doch auch die Chance auf eine Junior-Stelle bei Unternehmen B gehabt. Warum ausgerechnet A?“

In diesem Fall ist der nächste Abschnitt der Start beim ersten Arbeitgeber. Auch hier stellst Du eine Folgefrage, die sich nicht mit Ja oder Nein beantworten lässt. Mit diesen Fragestellungen kannst Du von Bahn zu Bahn von Thema zu

Thema flüssige und interessante Gespräche führen, die beim Ursprung begonnen haben und in der Zukunft enden.

Kurzgesagt orientiert sich diese Struktur an dem VEGAZ-Modell, von dem Du vielleicht bereits gehört hast. Durch dieses Modell lassen sich sämtliche Kommunikationsformen einfach gliedern und sehr interessant kommunizieren.

VERGANGENHEIT: Wie/Warum bist Du darauf gekommen?

ENTWICKLUNG: Wie hat es sich seit dem entwickelt?

GEGENWART: Was machst Du heute?

ANDERE: Was sagt Deine Familie / Deine Freunde dazu?

ZUKUNFT: Wie sehen Deine Pläne für die Zukunft aus?

Die in den Kategorien gelisteten Fragen werden Dir einen Leitfaden geben, den Du nach diesem Modell nutzen kannst. In jedem Abschnitt kannst Du zahlreiche Fragen stellen, die in unterschiedliche Richtungen gehen. Wenn Du z. B. die Frage stellst, was Familienangehörige zu vergangenen Geschehnissen sagen, kommst Du mit der Frage, was denn der Partner beruflich macht, in eine völlig andere Richtung.

Lege Dir also zu den Kernthemen konkrete Fragestellungen zurecht und erweitere Deine Gespräche je nach Situation und Empfinden beliebig nach dem VEGAZ-Modell aus. Nutze als Inspiration und je nach Situation einige der 111 Fragen.

Wenn es spontan kommt

In spontanen Situationen, wenn Du die Namen Deiner Flight-Partner also vorher nicht erfährst und Gespräche mit neuen Bekanntschaften sich urplötzlich auf der Driving Range oder auf dem Tee 1 bilden, hast Du weder Infos zu den Personen, noch Kernthemen oder konkrete Fragen vorbereitet. Du kannst jedoch andere Wege gehen, die ebenfalls zu langen und soliden Gesprächen führen und sich nur bei der Themenwahl zu Beginn von dem Weg im ersten Szenario unterscheidet. Du startest also nicht mit den Kernthemen Deiner Flight-Partner, sondern mit Universalthemen, über die auf dem Golfplatz immer und immer wieder gesprochen wird und mit denen Du nie etwas falsch machst.

1. Das Übliche auf dem Golfplatz

Ja, worüber redet man denn auf dem Golfplatz? „Wie war Deine Runde?“ „Sind Sie auch Mitglied hier im Club?“, „Welches Handicap spielen Sie?“ ... Das Übliche halt: Man redet über alles rundums Golfen - was hervorragend ist, wenn man gute Gespräche führen möchte.

Spontane Gespräche mit noch fremden Personen bilden sich auf dem Golfplatz überall. Zum einen bilden sich diese auf der Driving Range, wenn zwei Golfspieler nebeneinander spielen. Zum anderen am ersten Abschlag, wenn sich eine Person in einen Flight einklinken möchte. Klassisch sind auch die gemeinsamen Wartezeiten, die man an einem Abschlag mit neuen Gesichtern verbringt und oft mit Smalltalk überbrückt. An Situationen wie diesen können eben die üblichen Gesprächsthemen immer als Gesprächseinstieg genutzt werden, die sich auch sorgsam mit Folgefragen erweitern lassen. Und wie bereits erwähnt, geht es auf dem Golfplatz beim Smalltalk nur ums Golfen. Als erfahrener Kommunikator wirst Du jedoch weitaus interessantere Gespräche führen und somit einen deutlich besseren Platz in der Erinnerungs-

kiste der Menschen einnehmen. Dafür kannst Du Dich generell immer an den folgenden drei Hauptthemen orientieren.

Golfclubs & Mitgliedschaften

Es gibt zahlreiche Fragen, die Du nur zu Golfclubs und ihre Mitgliedschaften stellen kannst. Eine einfache Startfrage „Sind Sie Mitglied hier?“ reicht aus, um vorsichtig gute Gespräche zu beginnen. Da ich bis heute nur in einem Golfclub Mitglied war, kenne ich mich mit den Gepflogenheiten und Besonderheiten anderer Golfclubs nicht aus, weshalb ich immer die Folgefrage stelle, welche anderen Clubs meine Gesprächspartner besucht und welche Erfahrungen sie gemacht haben. Es ist immer spannend zu erfahren, wie unterschiedlich die Meinungen aller Menschen sind, die über Ihre Erfahrungen eines speziellen Golfclubs sprechen. Aber auch die Meinung ihres derzeitigen Clubs ist eine hervorragende Folgefrage für ideale Smalltalks.

Schlägersets & Tools

So unterschiedlich jeder Golfer ist, so unterschiedlich ist auch seine Schlägerwahl. Üblicherweise trägt jeder Golfer seine gesamte Ausrüstung mit sich, wenn es an üblichen Momenten zu spontanen Gesprächen kommt. Ich habe schon echt skurrile Tools und abgedrehte Schlägerhauben gesehen, dessen Geschichten mich sehr amüsiert haben, als ich nach diesen fragte. „*Wer hat Dir denn diese lustige Schlägerhaube geschenkt?*“ - mit dieser Frage hat mir eine wartende Spielerin nicht nur die Geschichte der Haube, sondern auch noch von ihrem Urlaub und einem Golfresort auf Mauritius erzählt. Mit Tools sind sämtliche Accessoires gemeint, die das Golfspiel verbessern (Distanzmesser, Trainingshilfen, Zubehör, etc.). Und als Amateur interessiere ich mich generell für alle Neuheiten und Anwendungen der Produkte, weshalb ich in allen Kennenlernsituationen auf dieses Thema eingehe, wenn ich jemanden spontan kennenlerne.

Handicap & Trainingsempfehlungen

Weitere übliche Themengebiete auf dem Golfplatz, über die Du endlos lange reden kannst, sind die Themen Handicap und Trainings. Darunter gehören Turniere, spezielle Trainer und Techniken oder interessante Orte, an denen Du Dein Spiel verbessern kannst und mit denen Deine Gesprächspartner Erfahrungen gemacht haben. Ich habe zum Beispiel nicht gewusst, dass es eine Plattform gibt, die die Gewichtsverlagerung während eines Golfschwungs analysiert und mit dessen Werten man durch Trainings den Golfschwung optimieren kann. Dies teilte mir eine Mitspielerin mit, als ich sie fragte, wo und wie sie ihren hervorragenden Golfschwung gelernt hat.

Diese drei üblichen Themengebiete kannst Du für absolut jede Situation und jedes Szenario nutzen, um spontan auf dem Golfplatz lange und solide Gespräche mit noch unbekannten Personen zu führen. Mit diesen Themen gehen wir nun zum zweiten Schritt, über den Du bereits gelesen hast.

2. Leitfäden

Du erinnerst Dich an das VEGAZ-Modell. Von dieser Gesprächsstruktur hat mir vor vielen Jahren ein hauptberuflicher Keynote-Speaker erzählt, als ich ihm sagte, dass ich bald eine Rede halten muss. Sie lässt sich überall anwenden - so auch in unseren spontanen Begegnungen beim Golfen. Wenn Du also das Thema Golfclub wählst, kannst Du herausfinden, ob die Person Mitglied in dem jeweiligen Club ist. Unabhängig der Antwort kannst Du bei Interesse fragen, weshalb sich die Person gegen oder für die Mitgliedschaft entschieden hat, also bei der Vergangenheit beginnen. Klar passt zu dieser Struktur eher die Frage, wie die Person zum Golfsport allgemein gekommen ist. Aber dies ist eine Frage, die Du eher auf der Runde stellen solltest, nachdem ihr euch bereits ein wenig kennengelernt habt. Mit den Folgefragen, die sich dann an den nächsten Leitfäden (Entwicklung, Gegenwart, Andere, Zukunft) orientieren, baust Du das Gespräch weiter aus, wobei wir jetzt auch schon beim dritten Punkt sind.

3. Fragestellungen

Denn beim dritten Punkt stellst Du die Fragen, die sich an das VEGAZ-Modell orientieren. Wo warst Du vorher Mitglied? Wie lange spielst Du schon? Wie gefällt es Dir heute hier? Wirst Du in Zukunft woanders Mitglied sein? Und so weiter - so könnte der weitere Verlauf aussehen, nachdem Du eines der Themen im ersten Punkt gewählt hast, Dich an dem Leitfaden orientierst und nun konkrete Fragen stellst. Im Abschnitt "Das wichtigste zum Schluss" gehe ich auf einen sehr wichtigen Punkt genauer ein, was Fragestellungen allgemein betrifft. Denn es ist wichtig, dass Du nicht alle Fragen auflistest und diese nach und nach abhakst, sondern es soll Smalltalk werden, kein unangenehmes Interview. Orientiere Dich am VEGAZ-Modell, stelle entsprechende Fragen aus den folgenden Kategorien und konzentriere Dich auf das Spiel, während das Gespräch von alleine weiter läuft.

No-Gos

Nichts ist schlimmer, als eine unangenehm herrschende Stimmung auf einer Golfrunde, die das Spiel beeinträchtigt und die Zeit nicht vergehen lässt. Und wann herrschen immer schlechte Stimmungen? Wenn kontroverse und unschöne Themen und Ansichten hochkommen, mit denen man ganz und gar nicht einer Meinung ist. Es ist deshalb unglaublich wichtig, dass Du diverse No-Gos vermeidest.

Dazu gehören alle Themen, die eine klare Weltanschauung beinhalten und klare Meinungen vertreten. Zu den No-Gos gehören aber nicht nur gewisse Themen, sondern auch Verhaltenspunkte, die sämtliche Smalltalks zerstören.

Politik & Religion

Ein ganz kritisches Thema. Sobald Du offenbarst, dass Du Sympathisant der Partei A bist, während Dein Flight-Partner ein Freund der Partei B ist und euch 18 lange Löcher bevorstehen, kann dies eine sehr unangenehme Runde werden, wenn jeder Mal seine Meinung sagt. Natürlich spreche ich einen Extremfall an. Gott sei Dank sind die meisten doch zurückhaltend und erwachsen genug, um die Sache unter Kontrolle zu behalten und friedlich anzugehen. Dennoch sitzen die Meinungsverschiedenheiten und Gedanken fest im Kopf und sorgen für unruhige Schwünge. Jeder, der eine starke politische Meinung vertritt, neigt auch dazu, diese in die Köpfe der Menschen zu setzen und diese eben von "den richtigen Sichtweisen" zu überzeugen. Dieser Wille hat beim Smalltalk und erst Recht auf dem Golfplatz keinen Platz.

Selbst wenn Du erfährst, dass ihr beide dieselben Partei-Gedanken habt, kann sich dies negativ auf den weiteren Gesprächsverlauf auswirken. Denn politisch aktive Menschen sind diskussionsfreudig und zeigen dies gerne auch auf dem Golfplatz, und das nicht gerade leise (mehrmals miterlebt). Das Thema Politik sollte also vorsichtig angegangen werden. Spreche Themen wie diese langsam an, wenn Du Dich mit Deinen Mitspielern gut verstehst und ihr bereits viele lange und gute Gespräche geführt habt.

Das Thema Religion ist an sich genauso zu behandeln, wie die Politik. Es gehört zur Weltanschauung und kann somit sehr schnell zu unangenehmer Atmosphäre und Konflikten auf dem Platz führen. Auch wenn Religion meiner Erfahrung nach nie auf dem Golfplatz thematisiert wurde, so habe ich aus anderen Quellen erfahren, dass auch dieses Thema unangenehme Momente mit sich bringen kann.

Kontroversen & Extrema

Eines der wohl beliebtesten Gesprächsthemen im Jahr 2020

ist die COVID19-Pandemie. Du hast sicherlich von allen getroffenen Entscheidungen seitens der Politik und Institutionen zur Eindämmung der Pandemie gehört und Dir eine klare Meinung zu allem gebildet. Die Entscheidung liegt bei Dir, wie umfangreich Du diese während einer Golfrunde äußerst und wie wichtig es Dir ist, andere von dieser zu überzeugen. In meinem Leben habe ich zahlreiche Vorstellungsgespräche geführt und als Fragesteller die Pflicht gehabt, das wahre Gesicht hinter dem Menschen vor mir zu enthüllen. Es passiert in Millisekunden und wir ordnen gewisse Menschen mit kontroversen Sichtweisen oder Meinungen in eine spezielle Schublade ein, aus der sie nur schwer wieder rauskommen. Natürlich habe ich die Personen nicht gleich verunglimpft und niemand wird auch Dich verunglimpfen, wenn Du eine kontroverse Meinung von Dir gibst. Die meisten Menschen ordnen Dich eben prompt in eine gewisse Kategorie ein und verhalten sich während den Gesprächen mit Dir ganz anders, nachdem Du einen Teil Deines wahren Gesichtes gezeigt hast. Eine offene Kommunikation sowie der Aufbau von Vertrauen und einer Brücke können dadurch mit vielen schwer behindert werden, was generelle Auswirkungen auf lange und gute Gespräche auf dem Platz hat. Um gute und lange

Gespräche mit Deinen Flight-Partnern zu führen, die Du gerade erst kennlernst, solltest Du deshalb mit kontroversen Themen oder extremen Sichtweisen vorsichtig sein. Themen wie diese kommen mit der Zeit hoch und entscheiden am Ende, ob feste Freundschaften entstehen, oder es nur bei netten Begrüßungen an der Bar bleibt.

Künstlichkeiten & Heucheleien

Interesse am Menschen, Spaß an den Gesprächen und die Wertschätzung der Gesellschaft sind die treibenden Kräfte, die gute Gespräche ausmachen. Wer Interesse nur heuchelt oder sich künstlich als jemand ausgibt, der er nicht ist, vernichtet sämtliche Brücken zum Menschen und Sympathien, die er nur sehr schwer wieder gerade biegen kann. Es ist daher von großer Bedeutung, dass Du authentisch bleibst und die Inhalte des Buches nur umsetzt, weil Du manchmal Schwierigkeiten hast, gute und lange Gespräche auf dem Golfplatz zu führen. Wenn Du jedoch Deine Interessen nur aufsetzt, um gewisse Eigeninteressen zu verfolgen und Deine Flight-Partner zu etwas zu bewegen, verbaust Du Dir al-

les, worum es bei Smalltalks geht. Jeder Mensch erkennt, ob bewusst oder unbewusst, wo er bei einer Person steht und welche Signale ehrlich und wertschätzend gesendet werden. Deine Ziele sollen also beim Smalltalk darin liegen, den Menschen besser kennenzulernen, Gemeinsamkeiten herauszufinden, Unterstützungen anzubieten, Wertschätzung sowie Respekt zu vermitteln und künftige Freundschaften zu schließen, um weitere viele gute Golfkunden zu haben. Berufliche Ziele unter denselben Bedingungen sind ebenfalls hervorragende Ambitionen, die Du mit gutem Smalltalk auf dem Golfplatz erreichen kannst. Alles andere dient nur den Eigeninteressen, die sich nicht mit den Wohlbefinden Deiner Flight-Partner decken und nur mit falschen Verhaltensmerkmalen erreicht werden.

Auf der Driving Range

Du hast Dich nun gut vorbereitet, um gute und solide Gespräche mit neuen Bekanntschaften auf dem Golfplatz zu führen. Bewegen wir uns nun zur Realität, bzw. virtuell auf den Golfplatz. Die Abläufe und Gewohnheiten sehen bei allen völlig anders aus, ob sie vor dem Spiel zuerst in der

Gastro für einen Kaffee Halt machen oder direkt zur Driving Range gehen. Wir bewegen uns direkt zur Driving Range und kommen auch schon mit den ersten Personen in Kontakt, mit denen wir gute Smalltalks führen können. Einige Punkte sind noch zu beachten, bevor Du Gespräche mit anderen Spielern auf der Driving Range beginnst.

Wichtig auf der Driving Range

1. Du oder Sie?

Ich find's klasse, dass die meisten auf dem Golfplatz die Du-Form bevorzugen und es auf der Runde freundschaftlicher angehen. Aus dem Grund habe ich diese Form auch in diesem Buch verwendet, um einen persönlichen und freundschaftlichen Weg zu gehen. Es soll dennoch keine Selbstverständlichkeit sein und je nach Personen vorsichtiger angegangen werden. Wer jemanden selbstverständlich duzt, läuft Gefahr, einen unhöflichen Eindruck zu hinterlassen und beim Gesprächsstart auf Widerstand zu stoßen. Gehe also je nach Situation und Vorlieben an dieses Thema heran und

spreche je nach Alter die Personen mit Bedacht an.

2. Lohnt es sich oder nicht?

Gespräche zu beginnen und neue Bekanntschaften zu machen lohnt sich immer. Wenn Du jedoch auf lange Gespräche aus bist und entsprechende Fragen stellst, kommt es hin und wieder zu unangenehmen Situationen, wenn diese Gesprächseinstiege abgebrochen werden müssen. Wenn Du erkennst, dass jemand seine letzten Bälle im Eimer auf der Driving Range hat und quasi schon auf dem Sprung zum ersten Abschlag ist, macht es weniger Sinn, auf lange Gespräche aus zu sein. Idealerweise beginnt man Gespräche auf der Driving Range neben Personen, die einen Berg von Bällen neben sich haben und eine offene Haltung für Smalltalk und Sympathie während einer Gesprächseröffnung zeigen.

3. Das Gleichgewicht beachten

Auf der Driving Range möchtest Du natürlich den Golfschwung üben oder Dich auf eine Runde vorbereiten. Es ist kein üblicher Platz für umfangreiche Gespräche mit neuen Bekanntschaften - die Betonung liegt auf umfangreich. Denn die Driving Range ist mehr ein Ort um das Eis zu brechen und erste Eindrücke auszutauschen. Von daher solltest Du das Gleichgewicht zwischen Übung und Smalltalk beachten und Dich entsprechend verhalten, wenn jemand voller Konzentration an seinem Slice arbeitet.

Übliche Gesprächseinstiege

Wie ein gelungener Smalltalk aufgebaut wird, entscheidet jeder für sich selbst und ist immer situationsabhängig. In diesem Buch liegt der Schwerpunkt auf der Aufrechterhaltung eines Smalltalks, weshalb es den Rahmen sprengen würde, wenn alle Regeln und Schritte der Kommunikation besprochen werden. Einige der üblichen Gesprächseinstiege, die ich selbst immer wieder gerne auf der Driving Range

nutze und bisher immer für freundliche Reaktionen gesorgt haben, sind Fragen wie...

- *„Wunderbarer Schwung! Wo haben Sie diesen gelernt?“*
- *„Ist das der neue Callaway Mavrik? Wie schlägt es sich mit dem?“*
- *„Sind Sie zufällig Hermann Schmidt? Ich bin Ihr Flight-Partner!“*
- *„Sie haben doch das XY-Turnier letzte Woche gewonnen. Wie hat es sich auf Ihr Handicap ausgewirkt?“*
- *„Bei Dir wollen die Bälle heute wohl auch nicht so fliegen. Golf ist schon ein blöder Sport, stimmt's?“*

Die Reaktionen der Personen waren bisher immer sehr freundlich. Die meisten Menschen fürchten sich davor, Gespräche zu beginnen und diese aufzubauen, weil sie denken, sie belästigen andere damit. Dabei machen nahezu alle Menschen sehr gerne neue Bekanntschaften, erst recht

an einem so friedlichen Ort wie dem Golfplatz. Und wenn Du der Mutige bist, der den ersten Schritt macht, wirst Du in vielen Fällen mit Freundlichkeit und Offenheit belohnt. Deswegen gib Dir den Ruck und achte auf die Reaktionen und die Situationen und führe das Gespräch nach Bedarf fort. Helfen werden Dir dabei die folgenden Fragen, die (wie bereits mehrfach erwähnt, weil es ein sehr wichtiger Punkt ist) nur als Leitfaden dienen und unter keinen Umständen als Interview-Struktur genutzt werden sollen. Smalltalk entwickelt sich von Thema zu Thema und ein gutes Gespräch sollte geschickt geführt werden, weshalb Du nicht von Frage zu Frage hüpfen kannst oder kommunikativ die Tür mit einer zu vorschnellen Themenfrage eintreten solltest. Eine oder zwei der kommenden Folgefragen reichen schon sehr oft aus, um stundenlange Gespräche zu führen.

1. Wie bist Du zum Golfsport gekommen?
2. Wie bist Du auf den Club aufmerksam geworden?
3. Warum bist Du (nicht) Mitglied hier?
4. Wo warst Du vorher Mitglied?
5. Was gefällt Dir an diesem Club besonders?
6. Wie schlägt es sich mit Deinen Schlägern?

7. Warum hast Du Dich für diese Schläger entschieden?
8. Was sind Deine größten Herausforderungen?
9. Wie oft und bei wem hast Du Trainerstunden genommen?
10. Welche Trainingsformate empfiehlst Du mir?
11. Welches Handicap hast Du?
12. Wie oft spielst Du?
13. Wie oft spielst Du auf anderen Golfplätzen?
14. Wo hast Du Deine Platzreife gemacht?
15. Wie fandest Du den Platzreifekurs?
16. Wie bereitest Du Dich immer vor?
17. Wo hast Du Deine Schläger gekauft?
18. Bist Du mehr der Driving Range- oder der Platz-Typ?
19. Wie viel Wert legst Du auf Deine Schläger / Ausrüstung?
20. Magst Du mehr auf Matten oder auf der Wiese spielen?
21. Wie stehst Du zu den Kabinen? Spielst Du lieber draußen?
22. Welche Trainings-Tools nutzt Du?
23. Positionierst Du die Bälle lieber höher oder herausfordernd tief?
24. Warum spielst Du ohne Handschuh?
25. Wie hast Du Deinen Slice wegbekommen?

26. Wie schaffst Du immer diese schönen Divot-Schläge?
27. Wie gefällt Dir diese Driving Range?
28. Welche Golf-Trainings schaust Du Dir im Netz an?
29. Wie oft gehst Du auf den Kurzplatz?
30. Wie findest Du ihn?
31. Wie weit war Dein weitester Schlag?
32. Wie zufrieden bist Du mit Deinen Puts?
33. Welche Ziele visierst Du hier auf der Driving Range üblicherweise an?
34. Welche Wetterverhältnisse sind Dir beim Golfen am liebsten?
35. Wie viele Bälle schlägst Du im Durchschnitt auf der Driving Range?
36. Wie gehst Du bei Deinen Puts vor?
37. Wie lange hat es bei Dir gedauert, bis Du zufrieden mit Deinen Schwüngen warst?

Auf dem Platz

Es ist 10.00 Uhr und Deine Tee-Time ist um 10.10 Uhr. Du fragst Deine Gesprächspartner auf der Driving Range, ob sie mit auf die Runde gehen und bekommst eine dankende Zusage. Weiter geht es also Richtung Tee 1, an dem ihr euch für eine 9- oder 18-Loch-Runde entscheidet. Die Gespräche hören natürlich nicht auf und bewegen sich in eine etwas tiefere Ebene. Entsprechend gehen auch die folgenden 37

Fragen in diese Richtung und geben Dir weitere Einblicke über Deine Gesprächspartner.

1. Mit wem spielst Du am meisten Golf?
2. Was gefällt Dir an dieser Sportart?
3. Was sagt Deine Frau / Dein Mann zu dieser Sportart?
4. Wo lernst Du Golfspieler kennen?
5. Was war Deine schlimmste Erfahrung beim Golf bisher?
6. Welche Golfreise war Deine beste?
7. Chippst Du lieber mit steilen oder flachen Eisen?
8. Welche Golfplätze empfiehlst Du mir?
9. Welche Golfbücher hast Du gelesen und empfiehlst Du?
10. Wer inspiriert Dich am meisten beim Golfen?
11. Wie genau spielst Du diese Bahn?
12. Woran denkst Du oft beim Golfen?
13. Wie oft spielst Du hier Turniere?
14. Was waren Deine besten Erfahrungen in diesem Club?
15. Was sagst Du zur Geschäftsführung / zum Vorstand?
16. Was war Deine bisher beste Runde?
17. Was glaubst Du, wie lange wirst Du Golf spielen?
18. Wie war das erste Mal auf diesem Platz?
19. Welche guten Golffilme kennst Du?

20. Wie gehst Du mit schwierigen Flight-Partnern um?
21. Was sagst Du zum Club-Magazin?
22. Mit welcher Mitgliedschaft bist Du hier angemeldet?
23. Was sind Deine Lieblingshersteller?
24. Was ist Deine Lieblingsbahn?
25. Welche Techniken nutzt Du bei Bunkerschlägen?
26. Wie sehen Deine Golfziele aus?
27. Welche Golfplätzen kannst Du empfehlen?
28. Welche Golfturniere verfolgst Du?
29. Wie sah Deine beste Runde aus?
30. Wie gehst Du mit schwierigen Ball-Situationen um?
31. Wie gefallen Dir die Events hier im Club?
32. Spielst Du lieber die ersten oder zweiten neun Löcher?
33. Wie stehst Du zum amerikanischen Golfsport?
34. Welche Turniere hast Du live miterlebt?
35. Wie schaffst Du es immer wieder Dich von schlechten Schwüngen zu erholen?
36. Was trägst Du neben den Schlägern sonst noch in Deinem Golfbag?
37. Wie findest Du die Grüns / die Pflege der Plätze?

Auf dem 19. Loch

Ich nehme an, Du weißt, was das 19. Loch ist. Falls nicht, es ist die Gastronomie mit ihren obligatorischen Besuchen und in der die Spieler üblicherweise nach einer Golfrunde über ihre Runde sprechen. Es sind also Momente der reinen Kommunikation, ohne Ballsuchen, ohne Ruhezeiten beim Abschlag, ohne dass man getrennt seinen Ball links und rechts der Bahn schlägt. Hier lernst Du Deine neuen Be-

kanntschaften bestens kennen und besprichst oft Themen, die außerhalb des Golfens liegen. Obwohl Du bis zu diesen Momenten sicherlich schon lange und gute Gespräche mit Deinen neuen Flight-Partnern hattest, gehen wir nun auf die letzten 37 Fragen ein, die die Gespräche mit neuen Bekanntschaften in spannende Richtungen bewegen.

1. Was kannst Du hier empfehlen?
2. Wie oft kommst Du nach einer Runde hier hin?
3. Wie oft gehst Du hier Deine gespielte Runde durch?
4. Welche Verbesserungen kannst Du mir mitgeben?
5. Wie zufrieden bist Du mit Deiner Golfrunde?
6. Wie sehen die Siegerehrungen hier nach einem Turnier aus?
7. Wie reagierst Du auf Spieler, die nicht Fore schreien?
8. Wie lange verbringst Du hier im Durchschnitt?
9. Was hättest Du an Deiner Golfrunde besser machen können?
10. Was machst Du beruflich?
11. Welche Preise kann man hier bei Turnieren so gewinnen?
12. Wie weit hast Du es zum Golfplatz?

13. Wie kommst Du immer zum Golfplatz?
14. Wie sehr hilft Dir Golf zur Entspannung?
15. Wie gehst Du mit aufdringlichen Spielern um, die Dich auf dem Platz von hinten drängeln?
16. Wie war das erste Jahr für Dich hier im Club?
17. Wen hast Du alles hier schon kennengelernt?
18. Wie freundlich findest Du die Mitarbeiter?
19. Wie viel Wert legst Du auf Golfbälle?
20. Wie würdest Du die Mitgliedergewinnung vorantreiben?
21. Was würdest Du als Geschäftsführer des Clubs verändern?
22. Welche Golfclubs kannst Du absolut nicht empfehlen?
23. Wie stehst Du zu vereinslosen Mitgliedschaften?
24. Was war der feinste Golfplatz auf dem Du bisher gespielt hast?
25. Mit welchen besonderen Persönlichkeiten hast Du bisher gespielt?
26. Wie viel investierst Du generell in Golf?
27. Welche anderen Sportarten betreibst Du sonst noch?
28. Wie oft spielst Du außerhalb der Saison?
29. Wer sind Deine Lieblingsgolfer?
30. Wie gefällt Dir die Infrastruktur des Platzes?

31. Wie oft nimmst Du ein Golfcart?
32. Spielst Du lieber 9 oder 18 Löcher?
33. Spielst Du lieber morgens oder abends?
34. Wie oft spielst Du alleine?
35. Wie oft spielst Du im Winter?
36. Welche Facebook-Gruppen empfiehlst Du zum Thema Golf?
37. Spielst Du lieber nach normalem Zählspiel oder nach Stableford?

Freundschaften schließen

Wer sich gut versteht und angenehme Gespräche mit neuen Bekanntschaften hatte, möchte in der Regel eine Bekanntschaft zur Freundschaft machen oder zumindest weitere Golfkunden gemeinsam spielen. Der Golfplatz ist der ideale

Ort, um solche Ziele zu erreichen. Zu oft habe ich miterlebt, wie die Leidenschaft zum Sport einander verbindet und zu regelmäßigen Treffen auch außerhalb des Platzes führt. Oft sind es auch berufliche Interessen, die sich während einer Runde und langen Gesprächen gemeinsam entwickelt haben. Auf die üblichen Punkte, die Du auf dem Golfplatz nach langen und vor allem angenehmen Gesprächen nutzen kannst, gehe ich jetzt genauer ein.

1. Kontaktdaten

Es ist natürlich nichts neues und ein übliches Verfahren, dass man Kontaktdaten austauscht, wenn alles reibungslos verlief und man sich gegenseitig riechen kann. Man schreibt sich eine WhatsApp und 30 Minuten später trifft man sich auf der Driving Range, um sich für eine Runde warm zu machen. Das verbindet. Und viele spielen lieber in Gruppen, als alleine. Konkrete Schritte oder Leitfäden sind dafür nicht nötig, da Du sicherlich schon selber weißt, wann und wie Du dieses Vorhaben angehst. Natürlich ist die Frage nach einer Freundschaft sinnlos und üblicherweise ergibt sich der

Austausch von selbst. Falls nicht, ist wohl der beste Weg die direkte Frage während eines Drinks am 19. Loch, ob man nicht öfter gemeinsam spielen und Kontaktdaten austauschen möchte. Lediglich die Frage danach ist ein Schritt, den nicht viele gehen oder sich vielleicht nicht trauen. Dennoch kann ich auch hier wieder sagen, wie freundlich die meisten Menschen auf die Frage nach Kontaktdaten reagieren und es begrüßen, gemeinsam wieder auf die Runde zu gehen und den schriftlichen Weg via WhatsApp zum Wiedersehen zu nutzen. Es ist eben der Impuls, der den meisten Menschen fehlt, genau danach zu fragen. Und da Dir jetzt dieser Impuls bewusst ist, solltest Du bei der nächsten Gelegenheit diesem nachgehen.

2. Begegnungen

Wenn ihr keine Kontaktdaten austauscht, solltest Du Dir zur Gewohnheit machen, jede Person in jeder Begegnung mit Vornamen zu begrüßen und einige Minuten zu plaudern, wenn ihr einst eine Runde gespielt oder ein gutes Gespräch geführt habt. Frag sie, ob sie nochmal auf den Platz gehen

möchte und nehme Bezug auf Themen, über die ihr vorher gesprochen habt. Auf die Frage, wie eine meiner Flight-Partnerinnen zum Golfsport gekommen ist, teilte sie mir mit, dass ihr Sohn sie dazu bewegt hat. Als ich sie Wochen später zufällig mit ihrem Sohn traf, merkte ich an, dass er wohl der Berüchtigte ist, der sie zum Golfsport bewegt hat. Allein diese kurze Bezugnahme hat dazu geführt, dass wir noch in derselben Stunde gemeinsam auf dem Platz waren. Die gemeinsamen Momente auf der Golfrunde lösen sich nämlich über Wochen auf und können während den Begegnungen wieder hervorgehoben werden.

Die gemeinsamen Momente, die ihr damals während eurer Runde hattet, kommen wieder hervor und stärken die Bekanntschaft. Du baust große Sympathien auf, wenn Du Dich wieder an die Informationen erinnerst, die Dir die Flight-Partner während der Runde gegeben haben. So wirst Du auch nicht mehr in die "Mit ihm habe ich mal Golf gespielt"-Schublade eingeordnet, sondern bekommst in den Gedanken einen gesonderten Platz der sympathischen Menschen. Und diesen Effekt kannst Du an absolut jedem Ort machen, ob in der Kabine, beim Vorbeigehen in der Gastro oder wäh-

rend ihr euch auf dem Platz begegnet. Mit diesem Vorgehen baust Du Dein gesamtes Netzwerk auf dem Golfplatz aus und gewinnst zunehmend an Bekanntschaften.

3. Beruflich

Im beruflichen Kontext ist die Schließung einer Freundschaft ebenfalls ein sinnvolles Vorgehen. Das Thema Beruf wird eigentlich immer während einer Golfrunde hervorgebracht und besonders lang gezogen. Als Headhunter habe ich damals von sehr vielen Flight-Partnern eine gewisse Wechselmotivation bezüglich ihres Arbeitgebers entnommen, weshalb wir unsere Kontaktdaten austauschten, um über neue berufliche Möglichkeiten zu sprechen oder um ihnen bei der Auswahl eines passenden Headhunters zu helfen. Auch wenn der berufliche Weg nicht unbedingt in einer Freundschaft endet, sorgt die gemeinsame Ausübung des Golfsports dennoch immer für eine gewisse Verbindung, die Du beliebig erweitern kannst und die euch beide immer zueinander führt. Wenn Du also im beruflichen Kontext die Chance für die Bildung gemeinsamer Interessen siehst,

solltest Du diese wahrnehmen und zur passenden Zeit ausdrücken. Es muss nicht unbedingt eine klassische Dienstleistung sein, sondern kann auch als normalen Gefallen von Dir angeboten werden. Wie mir ein Steuerberater in einem einstündigen Telefonat geholfen hat, diverse Komplikationen in Steuerthemen zu lösen. Es war eine sehr nette Geste von ihm, die ich bei unseren Begegnungen nochmals dankend hervorhob. Wenn auch Du einen solchen Gefallen anbieten kannst, ist es die Ansprache wert, die zum Austausch von Kontaktdaten und zum weiteren Schritt in Richtung Freundschaft führen kann.

Das Wichtigste zum Schluss

Du hast nun viele Impulse, Leitfäden und Strategien zum Aufbau und zur Aufrechterhaltung von Gesprächen mit neuen Bekanntschaften auf dem Golfplatz bekommen. Du hast auch einige Denkanstöße zur Entwicklung von Freund-

schaften gelesen und fühlst Dich nun selbstbewusster, wenn es um die Schließung neuer Bekanntschaften geht. Es freut mich sehr, wenn dadurch allein ein neuer und sehr guter Kontakt entsteht, den Du mithilfe dieser Inhalte schließen konntest. Dass all dies jedoch nicht auf Knopfdruck funktioniert, wirst Du sicherlich schon zu Beginn des Buches im Hinterkopf gehabt haben. Denn es erfordert immer den ersten Schritt, etwas Initiative, kommunikatives Geschick, Ausdauer und natürlich Glück, dass es einfach passt und die Chemie stimmt, wenn Du langfristig neue Bekanntschaften machen und Freundschaften schließen möchtest.

Nichtsdestotrotz möchte ich zum Schluss noch einige Punkte und Tatsachen hervorheben, die für mehr Gelassenheit während der Gespräche sorgen und Dich allgemein auf die Bildung neuer Bekanntschaften vorbereiten.

1. Smalltalk führt man nicht alleine

Egal wie viele Fragen Du von den 111 im Hinterkopf hast und stellst, egal wie motiviert und freundlich Du bist und

egal, wie viele Gemeinsamkeiten und Erfahrungen Du mit Deinen Gesprächspartnern teilst: Wenn Deine Schritte zur Eröffnung eines Gesprächs und zur Aufrechterhaltung nicht wirken oder nur halbherzig erwidert werden, solltest Du niemals das Gespräch versuchen in irgendeiner Form zu "retten" oder zwanghaft aufregender zu gestalten. Gute Gespräche verhalten sich wie Ping Pong. Es ist ein hin und her und jeder muss denselben Einsatz liefern. Der einzige Unterschied liegt darin, wer den Ping Pong-Tisch aufbaut und wer die ersten Schläge macht. Da Du dieses Buch nun gelesen hast, bist Du das. Es ist nur wichtig zu wissen, dass passive Reaktionen oder sehr kurze Antworten auf Deine Fragen nicht heißen sollen, dass Du etwas falsch machst oder eine Person bist, mit der man keine Gespräche führen sollte. Wenn Du nicht gerade einen Patzer in Form eines No-Go-Themas oder andere unfreundliche oder merkwürdige Gesten von Dir gegeben hast, sollte jeder Mensch in der Lage sein, auf Gesprächsimpulse, wie in diesem Buch beschrieben, freundlich und ausführlich zu reagieren. Wenn dies nicht der Fall ist, kann es viele andere Gründe dafür geben. Altersunterschiede oder einfach die fehlende Chemie sind oft die üblichen Gründe, weshalb Gespräche dann nicht

so aufregend verlaufen, wie man es sich wünscht. Bleibe immer Du selbst, zeige Dein Interesse an der Person, aber lasse die Dinge ihren Lauf nehmen und versuche nichts zu erzwingen.

2. Lass auch Gesprächspausen zu

Ihr spielt Golf. Das ist normal, dass die Gesprächs- oder Kernthemen nicht auf jeder Bahn im Vordergrund stehen. Ich habe schon ziemlich viele kennengelernt, die sich sehr fokussiert auf ihr Spiel konzentrieren und sich bestmöglich im Handicap runterspielen wollten. Viele möchten abschalten und können ständige Fragen oder immer neue Gesprächsthemen nicht verarbeiten, weshalb sie Pausen benötigen und manchmal auch lustlos auf Deine kommunikative Art und Plauderlaune reagieren. Du merkst schnell, wenn die Person konzentriert ist und ihre Golfziele erreichen möchte. Passe Deine kommunikativen Ambitionen entsprechen an und lasse zwischendurch lange Gesprächspausen zu, um der Person Freiraum und Zeit für Konzentration zu geben. Es greift außerdem auch auf den erstgenannten Punkt. Denn

während Gesprächspausen bekommen Deine Flight-Partner die Chance, den Ping Pong Ball abzuschlagen und ein Gesprächsthema zu eröffnen. Während einer Gesprächspause hast Du genug Zeit über neue Kernthemen nachzudenken, das Wetter zu genießen und natürlich Dich auf Dein Spiel zu konzentrieren.

3. Lass den Menschen Mensch sein

Die bereits angesprochene Chemie zwischen zwei Menschen ist während der Kennenlernphase enorm entscheidend. Auch wenn sich diese oft erst später bildet, wenn plötzlich während eines Gespräches beispielsweise herauskommt, dass man dieselbe Uni besucht hat oder den gleichen Urlaubsort liebt, sollte man sich während der Gespräche auch ein Stückweit von den Menschen überraschen lassen. Dies ist auch wieder die indirekte (und versprochen auch letzte) Anmerkung, dass die 111 Fragen nicht genutzt werden sollen, um die Flight-Partner damit zu bombardieren, sondern nur als Impulse dienen, um auf Gemeinsamkeiten, wie die gerade genannten, zu kommen. Manchmal kommt

man jedoch mit Menschen in Kontakt oder in eine Flight-Gruppe, die sich nur sehr ungerne öffnen und all dies von Natur aus nicht zulassen. Es sind Personen, die nur mit sehr wenigen Menschen halbwegs plaudern können. Wenn sie sich nicht öffnen möchten und keine allzu gesprächigen Personen sind, solltest Du auch nicht weiter mit noch mehr Kernthemen oder Folgefragen bohren und es beim Spiel auf die üblichen Fragen und Anmerkungen wie „Wo liegt Ihr Ball?“, „Wissen Sie wo mein Ball liegt?“, „Verdammt nochmal! Schon wieder ein Slice!“ belassen.

Danksagung

Vielen Dank, dass Du Dich für das Buch entschieden und es bis hierhin gelesen hast. Ich hoffe sehr, dass Du in diesem sehr kompakten Werk hilfreiche Inhalte und Impulse mitnehmen konntest. Wie bereits erwähnt, ist dies ein Buch der Inspiration, weshalb Du nur das entnehmen solltest, womit Du Dich wohlfühlst und die Vermutung hast, dass diese Inhalte für Dich funktionieren können. Niemals hätte ich ge-

dacht, dass dieses außergewöhnliche Thema in diesem Sport so gut ankommt, selbst wenn nicht jeder mit allen Impulsen und Inhalten warm wird.

Vielen Dank an die Personen, die ich in den Erfahrungsberichten und Beispielen erwähnt und mit denen ich bis heute viel Spaß auf dem Golfplatz habe! Danke auch an alle Personen, bei denen während des Buches der Grosche gefallen ist und sie sich plötzlich an diesen einen Kerl erinnern, der sie auf der Driving Range mal ansprach und einen seiner "Fragen" gestellt hat. Ich fand alle sympathisch und habe auch jedes Gespräch genossen!

Falls Du mich ein wenig unterstützen möchtest, würde ich mich über eine positive Bewertung auf Amazon sehr freuen. Vielleicht kommen wir irgendwann in Kontakt und haben ein wunderbares Gespräch miteinander!

