

# SMALLTALK



**Guida per diventare esperti nella conversazione  
allacciare rapporti importanti e stringere nuove  
amicizie senza fatica**

**SILVANO MARCHESI**

# Smalltalk

*Una guida per diventare  
esperti nella conversazione:  
allacciare rapporti importanti  
e stringere nuove amicizie  
senza fatica*

di Silvano Marchesi

Copyright © 2017

Tutti i diritti riservati.

Tutti i contenuti (testi, immagini, grafica, layout ecc.) presenti di questo volume appartengono ai rispettivi proprietari.

La grafica, foto, video ed i contenuti, ove non diversamente specificato, appartengono a DiGi Generation GbR.

Testi, foto, grafica, materiali inseriti nel volume non potranno essere pubblicati, riscritti, commercializzati, distribuiti da parte dei lettori e dei terzi in genere, in alcun modo e sotto qualsiasi forma salvo preventiva

autorizzazione da parte di DiGi Generation GbR.

I contenuti offerti da questo volume sono redatti con la massima cura. DiGi Generation GbR tuttavia, declina ogni responsabilità, diretta e indiretta, nei confronti dei lettori e in generale di qualsiasi terzo, per eventuali imprecisioni, errori, omissioni, danni (diretti, indiretti, conseguenti, punibili e sanzionabili) derivanti dai suddetti contenuti.

E' proibita la riproduzione, anche parziale, in ogni forma o mezzo, senza espresso permesso scritto dell'autore.

# **Indice**

**Introduzione**

**Cos'è lo Smalltalk?**

**Smalltalk - Per una buona ragione**

**Tempo e luogo dello Smalltalk - da  
cosa dipende un buon Smalltalk?**

**Buoni argomenti per lo Smalltalk**

**Cose da non fare, gaffe e argomenti  
da evitare**

**Rompere il ghiaccio**

**Intervenire in una conversazione**

**Buona domanda - Domanda aperta**

**Come convincere gli altri sul tuo conto  
ed essere interessanti**

**Tenere una buona conversazione e  
concluderla con galanteria**

**Fare nuove amicizie e contatti grazie  
allo Smalltalk**

**Altri consigli**

**Per concludere**

**Grazie mille**



# Introduzione

Mai sentito parlare di Smalltalk? Spesso non si sa bene cosa dire di preciso.

Oppure no. Per alcune persone rimane facile attaccare bottone con le persone, non importa dove. Sembrano fare una buona impressione e allacciare nuovi contatti uno dopo l'altro. Lo Smalltalk è proprio questo se si riesce a padroneggiarlo.

Tu non lo fai? Allora è arrivato il momento di imparare quest'arte. Lo puoi



fare anche tu. Sei timido? Pensi di non avere abbastanza “qualità sociali”? Non pensi di essere un interlocutore interessante? Non c'è nessun problema. Con il giusto aiuto, tutti quanti possono imparare lo Smalltalk.

Questo manuale ti confronta con delle situazioni tipiche nelle quali sembrano mancarti le parole, analizza l'argomento Smalltalk dalla A alla Z e mostra con l'aiuto di esempi ed esercizi pratici, come padroneggiare le diverse conversazioni. E lo fa in modo che alla

fine ti lasci il segno.



# Cos'è lo Smalltalk?

## **Smalltalk: qualcosa che appartiene solamente ai grandi oratori?**

Alcune persone sembrano essere venute al mondo con un grande talento che tu non sarai mai in grado di controllare. Mentre quando sei a tavola con gli altri il silenzio ti mette a disagio, altre persone possono cominciare una conversazione con estrema facilità e trovare ascoltatori che sorridono in modo amichevole. Mentre aspetti l'ascensore con il tuo superiore, ti mordi il labbro cercando disperatamente di

dire qualcosa, ma non ti viene in mente niente, figuriamoci un argomento interessante. Altri sanno raccontare subito cose interessanti e possono anche trasformare cose obsolete come il tempo in una chiacchierata piacevole. Nessuna traccia di timidezza, nervosismo e mancanza di parole.

Sì, ad alcune persone riesce bene, e di fianco a questi talenti della conversazione ti senti piccolo e insignificante e pensi di non essere all'altezza per questi pattern sociali. Non

c'è motivo di pensarlo!

Sicuramente alcuni di noi ci hanno sempre saputo fare. Ognuno sa fare bene qualcosa. Questo non significa che non puoi acquisire altre capacità. Lo Smalltalk è soprattutto un modo di comportarsi nella società e non richiede né una condizione fisica particolare né una conoscenza precisa; è qualcosa che tutti possono imparare. Non è necessario che tu finga e non c'è bisogno di ricorrere a mezzi che normalmente non ti vanno a genio.

Inoltre non puoi sapere se il collega che all'apparenza padroneggia lo Smalltalk sia arrivato a quel livello attraverso l'esercizio, senza provare a confrontarti con questo talento.



## Cosa NON è lo Smalltalk

Se hai cercato un manuale per lo Smalltalk, forse non è soltanto perché cerchi consigli, aiuto e risposte, ma anche perché finora sei stato un po' scettico riguardo a questo argomento. Questo concetto non gode sempre di buona fama. Spesso lo si accosta alla banalità, alla volontà di interrompere un silenzio e parlare di qualcosa senza in realtà dire niente. Questi sono dei pregiudizi che devi abbandonare. Chi vuole impressionare con lo Smalltalk,

deve anche essere convinto dello Smalltalk. Per opporsi ai soliti clichés, lo Smalltalk non è:

- **Una perdita di tempo** - anzi è un utilizzo efficace del tempo, per conoscere meglio le persone.
- **Pettegolezzi** - Dicerie e commenti negativi verso gli altri non hanno niente a che vedere con lo Smalltalk.s
- **Interrogazione** - Chiaramente

anche le domande e le informazioni fanno parte del flusso della conversazione.

Questo non significa mettersi a intervistare chiunque. Non significa nemmeno cercare di strappare al tuo interlocutore i suoi dettagli più personali.

- **Parole vuote** - Solo perché non è un discorso lungo e profondo, non significa che lo Smalltalk sia banale.

## Quindi - che cos'è veramente lo Smalltalk?

Lo Smalltalk viene definito come una "chiacchierata informale senza profondità". Questo è quello che pensano più o meno le persone, anche se la maggior parte della gente non conosce i benefici di questa forma di conversazione. Se padroneggi una chiacchierata tranquilla e riesci a parlare senza problemi con le persone, ti si possono aprire molte porte, sia a lavoro che nella vita privata. Detta così

sembra che lo Smalltalk sia un metodo poco fine e discutibile per approfittare delle situazioni. Ma non è così. Nello Smalltalk non si lusinga nessuno e non si fa niente che possa avvantaggiarti in maniera scorretta. La chiave per il successo è qui ed è facile da ricordare. Per l'amicizia, per la competenza sociale e per fare di te una persona interessante. Perché lo sei già. Tutti noi siamo interessanti in qualche modo e abbiamo un valore intrinseco. Bisogna solo dimostrarlo.

Nonostante la sua semplice definizione, lo Smalltalk non è sempre facile da mettere in pratica, se si appare timidi, se si ha poca esperienza con conversazioni amichevoli e spontanee o se si fa l'errore di ignorare le regole dello Smalltalk. Ebbene sì, lo Smalltalk ha delle regole. E ci sono persino delle strategie, sia verbali che fisiche. Ora l'argomento non sembra più così superficiale e triviale, vero?



# **Smalltalk - Per una buona ragione**



## **Lo Smalltalk nella vita lavorativa.**

L'arte dello Smalltalk può essere particolarmente utile sul lavoro. Specialmente con i superiori e il capo, spesso non è facile avere una conversazione. E le conversazioni private o importanti non sono solite fra ranghi diversi (generalmente è così in ufficio, se non ci si conosce abbastanza). Allo stesso tempo non ci si vorrebbe confrontare con il capo solo riguardo a temi puramente lavorativi.

Chi padroneggia lo Smalltalk può comunicare con i propri superiori, e chiaramente anche colleghi, su un piano amichevole e se fortunato trovare una base comune. Lasci un'impressione sociale positiva, acquisti simpatia e rimani più impresso rispetto al collega che non vuole mai dire niente.

Recentemente lo Smalltalk viene visto come un metodo testato per il "Networking", quindi per fare nuove conoscenze all'interno degli affari. Dalla piccola conversazione possono nascere grandi opportunità.



## Smalltalk nella vita privata

Si potrebbe pensare che nel creare contatti al di fuori dell'ufficio e dell'ambito professionale, si possa essere più diretti. Immagina però di trovarti alla festa di compleanno o di matrimonio di un tuo amico e di parlare con uno sconosciuto. Anche in occasioni di festa come queste non si parla di dettagli intimi e non ci si lancia subito in dibattiti accesi. Ciononostante, con un approccio tranquillo e amichevole, puoi fare nuove amicizie.

Grazie allo Smalltalk, in queste situazioni puoi cominciare a "fiutare".  
Praticamente puoi testare senza impegni.  
Puoi scoprire cose in comune e vedere se siete sulla stessa lunghezza d'onda.

## **Altri vantaggi dello Smalltalk.**

Se hai letto attentamente fino a qui, potresti riconoscere alcuni vantaggi dello Smalltalk. Altri vantaggi vorrei presentarteli brevemente in seguito.

Nello Smalltalk non si tratta soltanto di fare sentire a suo agio nella chiacchiera il tuo interlocutore. Una conversazione amichevole lascia anche a te una sensazione di gioia e soddisfazione. Soprattutto chi prima non ci è mai riuscito e in occasioni simili ha reagito

impacciato e in silenzio, si rallegra di questa piccola esperienza positiva. Se padroneggi bene lo Smalltalk, lascerai sempre un'impressione positiva e socievole. Già il fatto di conversare in maniera tranquilla in un ambiente piacevole, ti renderà una persona piacevole agli altri. Anche per flirtare lo Smalltalk è un buon inizio. Chiaramente ci si vuole avvicinare a questa persona, ma anche qui non bisogna tirare fuori tutto subito.

## **Ansie delle quali non devi avere paura**

Nonostante le cose positive che lo Smalltalk può portare con sé, non tutti se la sentono di fare questo salto. Chi soffre di inibizioni sociali teme le seguenti cose:

### **1. "Ma poi sembro invadente"**

Chi saluta gli altri amichevolmente e riesce a fare una chiacchierata non sembra né invadente né curioso. Se anche le altre persone sono nuove e non conoscono nessuno, saranno



persino felici che qualcuno ci provi e non rimanga fermo in silenzio.

## **2. "Sicuramente lei/lui non vuole parlare con me"**

Il tuo interlocutore molto probabilmente non ha nessun motivo per pensare qualcosa di simile o preferire altre persone a te. Perché allora dovresti essere peggiore rispetto ad altre persone come potenziale interlocutore (premessso che qui non si tratta di un flirt; in questo caso si sceglie qualcuno che

ci colpisce sin da subito. Poi bisogna vedere se persiste la prima impressione)? La paura di un rifiuto o un approccio nervoso e insicuro possono metterti in svantaggio rispetto ad altri.

### **3. "Non voglio rivelare così tanti dettagli su di me"**

Lo Smalltalk non si chiama a caso così. Non è un dibattito, un discorso profondo e nemmeno un'interrogazione. Non ti verranno fatte domande indiscrete. E anche se

si scende un po' nel personale, non sei obbligato a rispondere.

Per chi ha fatto brutte esperienze in questo campo: non siamo più nel cortile della scuola, per fortuna. Nel frattempo là fuori ci sono persone adulte con competenze sociali.



# Tempo e luogo dello Smalltalk - da cosa dipende un buon Smalltalk?

Il silenzio in ascensore è un classico. Non è un buon luogo per lo Smalltalk, perché una corsa non dura che il tempo di salutarsi e scambiarsi un "*Come stai?*". Sai come funziona l'ascensore e se sta scendendo dall'undicesimo piano avrai un po' più di tempo a disposizione prima di raggiungere il tuo piano. In questo caso non hai neanche il problema

di finire la conversazione visto che finisce quando hai raggiunto il tuo piano.

Le occasioni perfette per lo Smalltalk sono:

**1. Il primo giorno nel nuovo ufficio**

Il primo giorno nel nuovo ufficio è sostanzialmente l'occasione perfetta per fare una buona impressione. Lo Smalltalk in questo caso è perfetto. Vuoi conoscere i nuovi colleghi e loro te. Senza rivelare troppo della

tua sfera privata e senza superare i limiti del conoscersi in modo amichevole.

## **2. Occasioni con gli amici**

Bella atmosfera e persone che forse ancora non conosci. Qui si può tranquillamente supporre che tutti i presenti siano aperti verso nuove conoscenze, e che anzi le desiderino.

## **3. Occasioni lavorative**

Le feste aziendali sono il luogo perfetto per il networking. Fate

comunque tutti parte dello stesso settore.

**4. Quando si fa la spesa. O quando arriva la posta. O cose simili.**

Sicuramente non porta dei vantaggi per te metterti a chiacchierare con il postino mentre cerca le tue lettere. E probabilmente non incontrerai mai al di fuori del forno la donna che ti serve sempre. Non importa. Chi lavora in questo settore ha a che fare con le persone tutto il giorno, ma non tutti si impegnano a parlare con loro.



Queste situazioni sono inoffensive e innocue. La situazione perfetta per lavorare sulle tue capacità comunicative! Vanno benissimo anche la palestra o il primo giorno in un'associazione sportiva.

Per quanto riguarda i tempi non saprai mai quanto tempo a disposizione abbia il tuo partner per una conversazione, non importa quanto possa sembrarti breve. Visto che non c'è un tempo prestabilito per lo Smalltalk, va bene anche una conversazione che duri pochi secondi.

A meno che la persona non sia occupata a fare qualcosa che le porta via tutta l'attenzione, puoi osare in qualsiasi momento.



# **Buoni argomenti per lo Smalltalk**

In generale si riconosce un buon argomento per lo Smalltalk perché soddisfa i seguenti punti:

- 1. Si è positivi**
- 2. Liberi da controversie e punti di litigio**
- 3. L'argomento interessa molte persone**

**4. Non hai bisogno di conoscenze scientifiche** per riuscire a seguire il discorso; a meno che non si tratti di una conversazione specifica di lavoro.

A questo tipo di argomenti appartengono (ma non solo):

## Il tempo

Un classico che si consiglia o sconsiglia sempre. Chiaramente un temporale, o l'assenza di pioggia, possono diventare degli argomenti, specialmente per iniziare, senza però esagerare e parlare solo di quello per troppo tempo. Forse ti viene in mente un piccolo aneddoto riguardo all'ultimo acquazzone e puoi impostare una conversazione più interessante. □

## Esercizio Nr. 1

Interlocutore: „*Che bella giornata estiva. Solo pioggia da quando sono uscito di casa*".

Invece di confermare il fatto che anche a te non piaccia la pioggia a luglio (chi l'avrebbe mai detto!) e ricominciare subito la conversazione con due frasi, cerca di sfruttare di più questo punto. Ora potresti informarti in maniera amichevole su come vada la vita al tuo

interlocutore.

Tu: *"Sì terribile. Vieni al lavoro con la metro o hai dovuto attraversare il diluvio a piedi?"*

Oppure puoi dire qualcosa di simpatico:

Tu: *"Questa mattina ho lasciato l'ombrello a casa perché la mia giacca ha il cappuccio. Peccato che quando ha cominciato a piovere mi sono accorto di aver preso quella sbagliata."*





## In viaggio e in vacanza

Andare in vacanza è una delle grandi passioni degli italiani. Difficilmente a qualcuno non piace viaggiare. Può essere un weekend in una città, al mare o un viaggio on the road in America; viaggiare non offre solo molta materia per le conversazioni, ma è perfetto anche come modello per temi che funzionano: luoghi di interesse, storia, altre culture. Non è nemmeno necessario essere stati nello stesso posto per trovare cose in comune.



## Hobby e tempo libero

Uno pratica degli sport inusuali, l'altro disegna i suoi fumetti, altri suonano uno strumento. Qui non è necessario trovare un unico comune denominatore, perché lo si ha già facendo qualcosa di piacevole nel tempo libero. Parlare dei propri interessi e avvicinarli all'altro, è divertente per entrambe le parti e crea curiosità. Se poi viene fuori che entrambi avete lo stesso interesse, perfetto! Così il flusso della conversazione non avrà più intralci.



## Capacità

Parlate una lingua straniera, sapete usare Photoshop o sapete tutto riguardo l'utilizzo di un ortaggio? Così non sei solamente una persona interessante ma anche qualcuno su cui fare affidamento riguardo a queste capacità. Può succedere che l'interlocutore non si ricordi un tipico detto spagnolo e si rivolga a voi. O un altro collega/amico si informa con te su come coltivare al meglio le piante di pomodoro.

Al contrario funziona esattamente nello stesso modo. Se si vuole aiutare un'altra persona si presenta ancora più velocemente un sentimento di fiducia e confidenza. Questi contatti possono sempre tornarti utili.

## **Aneddoti e storie divertenti**

Chi fa ridere gli altri, acquista subito simpatia. Ma anche qua bisogna fare attenzione, perché non tutti hanno lo stesso umorismo. Devi tenerti alla larga dalle battute di poco gusto, così come dalle storie che ti rendono ridicolo, anche se potresti trovarle divertenti. Volere essere a tutti i costi divertente, fa di te il clown della classe.



## Avvenimenti attuali

L'argomento è già nella bocca di tutti.  
Non esagerare subito con le opinioni.  
Riguardo ad alcune cose, si pensa che  
gli altri possano avere la stessa  
opinione, ma potresti avere brutte  
sorprese.

## Esercizio Nr. 2

Ci sono gli europei o i mondiali di calcio. Se anche a chi ti sta davanti piace il calcio, c'è sempre qualcosa da dire; non diventare però un hooligan.

Interlocutore: *"Sabato gioca l'Italia contro la Germania."*

Tu: *"Sì, già non vedo l'ora. Speriamo di schiacciare quei crucchi arroganti e di mandarli a casa!"*

Non dare una risposta del genere durante

uno Smalltalk con una persona che non conosci bene. Non è abbastanza serio e può metterti allo stesso tempo in cattiva luce. Volevi solo mostrare con il cuore il tuo entusiasmo per la nazionale italiana e hai pensato che anche l'altro fosse entusiasta per "la sua terra". Se viene fuori che la persona che hai di fronte è in parte tedesca, di sicuro non hai trovato un amico. Questo non significa chiaramente che non puoi esprimere la tua opinione.

Prova a immaginarti delle situazioni

simili, e come reagiresti a degli eventi del genere senza estremizzare e presumere automaticamente che l'interlocutore abbia la stessa visione e interessi.

Per esempio:

a) Tu: „*Italia contro Germania sarà sicuramente emozionante. Tifi per gli azzurri o più per quelli con la maglia bianca?*”

b) Tu: „*All'improvviso tutti sembrano*

*avere questa app per i Pokemon sul cellulare e ovunque vedi gente di ogni età che cerca i Pokemon. Anche tu hai quest'app? Io non so neanche cosa siano, ma sembra che molta gente li trovi interessanti." (Invece di spiegare in modo troppo chiaro che ritieni assurdi sia il fenomeno, sia la gente che ci gioca)*

c) Tu: „*Ora la Apple ha messo finalmente sul mercato l'Apple Watch. Per me è una cosa inutile, credo che non saprei cosa farcene. E invece per*

*te? Ti piace l'idea di un orologio moderno con così tante funzioni?*

(Invece di etichettare il prodotto subito come giocattolo inutile e troppo costoso).

La regola generale è: se si trovano affinità, lo Smalltalk fila in maniera molto più liscia. Se scopri di avere degli interessi in comune, puoi fare volentieri riferimento a questi.

Ma spesso è difficile trovare un unico comune denominatore. Questo non

significa per forza, che tu e il tuo interlocutore non siate degli interlocutori adatti l'uno per l'altro. Se ti guardi intorno nel tuo gruppo di amici, ci saranno sicuramente delle persone che sono molto legate senza condividere per forza gli stessi interessi, gusti o hobby. Non lasciarti intimidire dalla mancanza di punti in comune e lascia che anche altri ti raccontino qualcosa che normalmente non ti interesserebbe. Chi lo sa, magari scopri nuovi modi di vedere le cose.





# Cose da non fare, gaffe e argomenti da evitare

Lo Smalltalk deve lasciare un'impressione positiva e per questo si devono sin da subito evitare temi negativi. Ci sono anche degli argomenti più ampi dai quali bisogna stare alla larga quando si fa dello Smalltalk.

I temi che non rappresentano una buona base conversazionale sono i soldi, la religione, la politica e tutto ciò che ha a che fare con la sfera privata di una

persona, come problemi matrimoniali, malattie, disgrazie o crisi simili.

Anche se hai meno inibizioni e non hai problemi a raccontare alle persone di queste cose, ti sconsiglio di trattare questi punti negativi. Il tuo interlocutore si sentirebbe presto a disagio a doversi confrontare con questi racconti sfortunati e avrebbe la sensazione di doverti mostrare della compassione.

Un'altra cosa che si deve assolutamente evitare, specialmente sul lavoro: parlare

degli altri. È ovvio che non c'è niente di male nel parlare in maniera amichevole di conoscenti, amici e colleghi in comune. Sparlare degli altri o mettere in giro delle voci sono cose da evitare completamente. Sembra chiaro ma il piacere che scaturisce da un comportamento del genere non è da sottovalutare. Chi vuole raccontare un segreto o un pettegolezzo, non ha problemi a trovare ascoltatori che pendono dalle sue labbra.

I temi negativi in generale, anche se sei

sicuro che il tuo interlocutore abbia la stessa opinione, non lasciano un'impressione positiva, o nel caso peggiore puoi anche ferire gli altri. Se il treno è nuovamente in ritardo, si può presumere che anche l'interlocutore sia infastidito, ma se fai un'affermazione come "Questi cretini delle ferrovie non riescono a farne una giusta" e l'interlocutore ha dei parenti che lavorano in quel settore? In questo caso è molto facile fare delle figuracce e all'altro rimarrà di te un brutto ricordo.

## Esercizio Nr. 3

La cosa più facile che puoi fare per evitare una gaffe, è quella di pensare prima di parlare. Non c'è bisogno di una lunga pausa in cui ti metti a pesare i pregi e i difetti di una frase. Capirai subito se una tua affermazione viene recepita in modo controverso e se ti può far fare una figuraccia. Allora è meglio fare un lungo respiro e dire qualcos'altro. Non si tratta solamente di evitare i temi negativi ma anche di pesarli e reagire nel caso vengano fuori;

del resto anche il tuo interlocutore può fare delle gaffe. Una risposta neutrale e un cambio di argomento può riportare il processo sul giusto binario. Ne parleremo anche in seguito. Anche i monologhi non sono adatti per le conversazioni informali. È bello avere degli ascoltatori e magari hai anche qualcosa di interessante da raccontare, ma se tieni la parola per due terzi del tempo non si può più parlare di conversazione.

Cerca di utilizzare le seguenti cose

quando parli con un tuo conoscente. Di' al tuo partner (tua madre, tua figlia ecc.) che vuoi esercitare lo Smalltalk con lui/lei. Dovresti fare attenzione ai punti seguenti per allenare lo Smalltalk.

1. **Prima pensare, poi parlare**

Pensa prima di parlare. Rispondi con cautela.

2. **Argomenti trattabili**

Evita di parlare dei temi sopra citati con il tuo interlocutore.

### 3. **Adatta la tua reazione**

Per questo esercizio chiedi al tuo interlocutore di utilizzare apposta gli argomenti che andrebbero evitati. Reagisci con una risposta neutrale e cambia in modo conscio l'argomento.

### 4. **Fai un dialogo**

Evita un monologo. Si dice che ci si innervosisce davanti al nostro interlocutore se questo parla per più di 30 secondi. Discuti quindi con il tuo partner per un po' di tempo. Anche se ancora non sai tutto



riguardo allo Smalltalk, provaci comunque. Gli argomenti adatti per lo Smalltalk li hai già a disposizione dal capitolo precedente.

## Esercizio Nr. 4

Ti trovi spesso nella situazione in cui parli in modo zelante? Frenati con un bel respiro profondo e fai una pausa. Forse così il tuo interlocutore può sfruttare l'occasione per prendere la parola. Nel caso non andasse così:

Tu: „*Cosa ne pensi?*“

oppure

Tu: „*Ti è mai successo qualcosa di simile?*“

Così l'altro può intervenire di nuovo e non sentirsi irritato.



# Rompere il ghiaccio

Ora hai già qualche consiglio e idea per condurre uno Smalltalk. Ma tutto il sapere è inutile se nessuno ti parla. Ci si trova nella situazione perfetta per una chiacchierata, aspetti lo spunto giusto e non succede niente. Sembra che nessuno voglia sentire qualcosa da te.

Tutto inutile? Non affatto. Allora fallo tu il primo passo. Bisogna anche saper rompere il ghiaccio. Ma come cominciare il discorso dipende dalle

singole situazioni.

Se incontri una persona che conosci, il primo passo sarà salutarla e fare contatto visivo. L'inizio perfetto, se l'altra persona non è di cattivo umore o completamente asociale, è di mostrare un sorriso e una risposta amichevole.

Una presentazione fantastica

Con gli sconosciuti è ancora più facile.

Una fiera, una conferenza o un meeting con dei colleghi da fuori non sono soltanto delle situazioni perfette per

cominciare una conversazione, ma offrono anche molti temi per iniziare una conversazione.

Le frasi seguenti sono perfette per rompere il ghiaccio. Ricordati le frasi seguenti: Anche in questo caso cerca di essere rilassato e amichevole.

*"E come l'hai conosciuto (nome della persona che ha organizzato l'evento)"*

*"L'hai trovata bene la strada? Com'è andato il viaggio?"*

*"Per caso vuole un bicchiere di xxx?"*

*"Come le è sembrato l'evento finora?"*

*"Sono contento che ci rivediamo a XY  
(città/luogo). Come ne pensi della  
città?"*





# Intervenire in una conversazione

Lo Smalltalk non è soltanto un dialogo. Può anche avvenire fra più persone. Tuttavia a volte non è così facile intervenire in un gruppo che sta già chiacchierando allegramente, anche se si è bene accetti. Ma puoi lavorare anche su questo.

Non devi rompere il ghiaccio in una conversazione fra più persone, ma ci

deve essere comunque un contatto. Se non puoi fare riferimento ai capitoli precedenti perché non si tratta di una singola persona, ci devono essere altri metodi per mischiarti al gruppo.

In questo caso puoi far passare un po' di tempo. Immischiarsi in una conversazione è una buona idea soltanto se carpisci di cosa stanno parlando, sei a conoscenza della materia e sai rispondere. Se quindi ti accorgi per caso che il gruppo sta riflettendo su come si chiama un'attrice famosa di un film

italiano, e tu intervieni rispondendo in  
amicizia "Anna Magnani", questo può  
essere considerato un approccio  
riuscito.

Altrimenti si consiglia di avvicinarsi un  
po' al gruppo.

Non sempre un gruppo è pronto ad  
accogliere altra gente. Se le persone  
sono molto vicine tra loro, e magari  
hanno le teste chinate verso l'interno del  
cerchio, è chiaro che questo non è il  
momento migliore di unirsi a loro. Cerca

allora fortuna da un'altra parte.

Se invece il cerchio sembra essere aperto, con una certa distanza fra gli interlocutori che sono felici e rumorosi, allora è una buona occasione per integrarti.

Ascolta per un po', fai un po' di contatto visivo con chi sta parlando e un'altra persona nel cerchio e appena parlano di qualcosa a cui puoi contribuire, unisciti.

*Piccolo consiglio:* In un gruppo dispari è solitamente più facile intervenire. In questo caso c'è una persona libera e può parlare con te sin da subito invece di ascoltare e basta. Ricorda però che questa non è una regola assoluta. Non farti spaventare dalla matematica se vedi un gruppo composto da quattro persone.

E se prima o poi finisci nella situazione in cui sei tu a fare parte di un gruppo che sta facendo Smalltalk, e ti accorgi che qualcuno vorrebbe farne parte, facilita il

suo ingresso e fallo entrare nel gruppo  
con un sorriso e un cenno della mano.





# **Buona domanda - Domanda aperta**

## Fare domande aperte

Interlocutore: *"Anche tu trovi che il tempo sia terribile?"*

Tu: *"Sì"*

Interlocutore: *"Ti piacciono i gatti?"*

Tu: *"No."*

La cosa peggiore per il flusso della discussione sono le domande chiuse, ovvero quelle che possono avere come risposta "Sì" o "No". Chi ti sta davanti non ha molto da aggiungere. Ancora

peggio, molte di queste domande sembrano un'interrogazione.

Cerca di fare delle domande aperte. Ovvero delle domande che cominciano con il pronome interrogativo: Cosa ti piace ... Quale preferisci ... Cosa ne pensi ...

In questo modo porti il tuo interlocutore a rivelare qualcosa in più sul suo conto. Le domande aperte sono utili per fare parlare l'altro su un determinato argomento, per approfondirlo e nel caso

ideale ti danno la possibilità di collegare domande più dettagliate. In questo modo scopri anche di avere degli eventuali interessi in comune.

## Esercizio Nr. 5

Recentemente sei stato al cinema e vorresti parlare con il tuo interlocutore di film. Non farlo in questo modo:

Tu: *"Sabato sono andato al cinema e ho visto il nuovo film di Guerre Stellari. Ti piacciono i film d'azione?"*

In questo modo il tuo interlocutore può rispondere direttamente con "Sì" o "No". Da un potenziale "Sì" potresti ricavare persino qualche commento sul film. Se

però la risposta è "No", l'argomento è pressoché finito.

Come devi fare:

Tu: *"Sabato sono stato al cinema e ho visto il nuovo film di Guerre Stellari. Quali film ti piacciono e perché proprio questi?"*

Questo è un buon esempio per trovare affinità e mantenere viva la conversazione. Ma anche se non trovi delle cose in comune, il tuo interlocutore

sentirà il bisogno di raccontare più cose di se stesso e esprimere la sua opinione riguardo a questo tema.

Al contrario può funzionare esattamente così. Nel caso in cui l'altro ponga una domanda chiusa, puoi tranquillamente scendere nel dettaglio:

Interlocutore: *"Sabato ho visto il nuovo film di Guerre Stellari. Ti piacciono i film d'azione?"*

Tu: *„Sì. Ma l'ultimo di Guerre Stellari non l'ho ancora visto. L'ultimo che ho*

*visto è "The Avengers". Gli adattamenti dei fumetti mi piacciono di più. Qual è la tua opinione a riguardo?"*

Si per sé è una cosa semplice ma ricorriamo troppo spesso alla tecnica del sì-o-no.

Prova a trasformarlo in un gioco per esercitarti. Pensa a delle domande comuni e scrivile su un foglio. Rigira queste domande in modo che la risposta non sia Sì o No. Prima o poi questo modo di strutturare le domande ti verrà



naturale.

## Linguaggio del corpo, mimica e gesti

Un'immagine dice più di mille parole.

Un interlocutore può estrarre più del 50% dell'impressione di una persona dal suo linguaggio del corpo, mimica e gestualità. Lo Smalltalk non è quindi soltanto una questione orale. Altrettanto importante è anche il tuo comportamento.

Per una postura positiva esistono delle regole sia per la posizione seduta che in piedi. Per prima cosa però dovresti fare

attenzione ai seguenti modi di comportarti, per dare un'impressione positiva:

1. **Guarda il tuo interlocutore negli occhi**

Se stai ascoltando qualcuno e non lo fai, puoi dare l'impressione che non ti interessi affatto quello che sta dicendo. Così chi ti sta davanti perde velocemente la voglia di parlare con te. Allo stesso tempo però non dovresti fissarlo in continuazione. Distogli

lo sguardo di tanto in tanto, ma non dare l'impressione che ci sia qualcos'altro che ti rubi l'attenzione.

## 2. **Sorridi**

Non un sorriso alla Joker, ma un tranquillo sorriso amichevole rende ogni conversazione più amabile e intima.

## 3. **Espressione del viso comprensiva**

Se si parla di qualcosa di più

serio, e quindi non è previsto sorridere, cerca di limitarti a un'espressione facciale comprensiva ma rilassata.

Aggrottare la fronte, storcere la bocca o strizzare gli occhi evocano un'impressione negativa, anche se il tema di per sé non è così positivo. Non lo devi rendere ancora peggiore.

#### 4. **Annuire di tanto in tanto**

Annuisci ogni tanto per fare vedere che stai seguendo e che sei

tutt'orecchi.

## 5. **Presta molta attenzione**

Hai una cartellina o una borsa in mano? Sei davanti al computer mentre stai conversando?

L'attenzione deve essere rivolta interamente a chi sta parlando.

Non devi per forza appoggiare la cartellina, ma prova a non tenerla davanti come se fosse uno scudo.

Potrebbe essere interpretata come un'azione difensiva. Anche rovistare nella borsa o fare

qualcosa al PC sono un tabù.

## 6. **Lascia il cellulare in tasca**

Via le mani dal cellulare! Oggi tutti hanno costantemente il telefono in mano, ma è praticamente inutile per uno Smalltalk di successo.

Giocherellare con il telefono o mandare messaggi durante la conversazione è maleducato e ti fa sembrare disinteressato.

## 7. **Tieni ferme le mani**

Tamburellare con le dita,  
annodarle, giocherellare con il  
vestito o i capelli, sono tutti segni  
di insicurezza e nervosismo.



## Posizione del corpo da seduti durante lo Smalltalk

Durante lo Smalltalk fai attenzione a stare dritto con la schiena. Chiaramente non devi stare seduto come un palo di legno. Rilassati, ma non stare stravaccato in maniera informale.

Appoggia le mani sui braccioli. Se non ci sono dei bracciolo, metti i gomiti uno di fianco all'altro ma flessi. Nel caso in cui non ci sia neanche un tavolo, va bene appoggiarli in grembo allo stesso modo.

Tenere le gambe dritte è sempre una buona scelta. Se stai meglio seduto con le gambe incrociate, puoi farlo tranquillamente, ma dovresti scegliere una posizione. Cambiare spesso posizione fa presupporre insicurezza e mancanza di concentrazione. Indirizzare la gamba incrociata possibilmente sempre verso l'interlocutore, altrimenti sembra che tu ti voglia allontanare. Per favore non muovere bruscamente le gambe.

## Posizione in piedi durante lo Smalltalk

Anche qui: dritto con la schiena ma non irrigidito e immobile come un robot.

Le braccia conserte possono risultare, in base all'altezza, sia dominanti sia distanti. Per il tuo interlocutore rappresenta un rigetto (questo vale anche per lo Smalltalk da seduto!).

Le gambe non devono essere perfettamente parallele. Una delle due

può essere più avanzata, e ti fa sembrare più rilassato. La cosa più importante è non rivolgere i piedi verso l'interno, perché ti fanno sembrare timido e impacciato.

Se il tuo interlocutore è più basso di te, non fare l'errore di piegarti verso di lui come se fosse un bambino. Può sembrare una cosa carina, ma anche altezzosa e imbarazzante. Se la differenza di altezza è palese è meglio stare un po' più distanti. Da quest'angolatura si nota meno la

differenza di altezza e c'è la sensazione che si sia sullo stesso livello.

In base alla distanza dall'interlocutore, possono variare le zone di agio. 50cm è la distanza giusta per essere abbastanza vicino all'interlocutore senza sembrare importuno.

Sono già tante le regole che bisogna osservare e mettere in pratica se si vuole avere un vero Smalltalk. In realtà non è così complicato, perché le posizioni del corpo descritte sono quelle

che si assumono quando si è rilassati e sicuri di sé. Prima o poi ti troverai automaticamente in queste posizioni.

## Esercizio Nr. 6

La cosa migliore è esercitare il giusto linguaggio del corpo davanti allo specchio. Per non approssciare la cosa in maniera agitata, così come può accaderti in uno Smalltalk con persone che non conosci, cerca di creare un'atmosfera piacevole. Lascia in sottofondo la tua musica o serie preferita, pensa a un evento positivo, qualcosa che ti aiuti a rilassarti. Quando ti troverai davanti al tuo partner devi comportarti esattamente

così. Se riesci a stare seduto o in piedi in maniera amichevole e sicura davanti alla tua immagine, funzionerà anche con gli altri.

Devi imparare anche a sorridere ma non come in foto. Prova a rilassare gli angoli della bocca quando formano un sorriso. Anche qui può aiutarti pensare a un evento positivo, del passato o anche futuro. Un'espressione amichevole del volto che nasce da un sentimento onesto, crea un fascino positivo. Sorridi quindi alla tua immagine fino a che non sei



convinto che anche il tuo gemello sia di buon umore.

Se controlli con sicurezza il sorriso, quando ti troverai in una situazione seria, non dovrai per forza pensare a qualcos'altro per raggiungere lo stesso effetto. Se sei felice che la conversazione stia andando bene, lo sarà anche l'altra persona.



# Come convincere gli altri sul tuo conto ed essere interessanti

In fin dei conti, non deve essere solamente una conversazione interessante, devi lasciare anche un'impressione convincente di te. Il tuo Smalltalk non deve essere una rivelazione che cambia la vita dell'altro, ma deve comunque dargli l'impressione che sia stata una conversazione interessante e che probabilmente gli

possa far piacere che riaccada.

Forse non sei ancora completamente convinto di te stesso e non ti trovi interessante. Ora però non fare l'errore di presentarti come qualcuno che non sei solo per ottenere di più da te stesso.

Non mostrare neanche interesse per cose delle quali hai solo una vaga idea.

Facciamo finta che l'argomento sia la Francia o i francesi. Un argomento che non conosci? Allora fermati solamente ai punti dei quali sei a conoscenza. Se

dieci anni fa hai preso qualche lezione di francese e non ti è rimasto praticamente nulla, non comportarti come descritto in seguito:

Interlocutore: *"Ogni estate andiamo in Francia, abbiamo dei parenti là."*

Tu: *Oh, la Francia, che bello. Sai che ho studiato francese?"*

Interlocutore: *"Ah, oui? Le français est une langue merveilleuse, n'est-ce pas ? Et où avez-vous l'appris?"*

Probabilmente non ti basteranno le

lezioni che hai preso per fare una conversazione in lingua e invece di sembrare interessante, rimani fermo ed impacciato. È importante che l'aspetto interessante corrisponda alla verità e sia sostanzioso. Una risposta migliore sarebbe la seguente:

Tu: *"Anche io son stato in Francia, per la precisione a ... e ho trovato ... particolarmente bella*

oppure

Tu: *"Anche io ho parenti all'estero. Vivono a ..."*

oppure

Tu: *"Ah, allora anche tu parli un po' di francese? Mi è sempre piaciuta la lingua, anche se non la parlo bene, invece lo spagnolo lo conosco abbastanza."*

## Esercizio Nr. 7

Pensa a degli argomenti come se ti venissero proposti a un Quiz: viaggi, culture straniere, hobby sportivi, animali domestici ecc. Crea nella tua testa una piccola rete e pensa quali cose collegare per le quali provi un vero interesse, delle quali sei a conoscenza o sai fare. Oppure degli argomenti sui quali raccontare qualcosa di divertente.

Hai già una serie di hobby, talenti e conoscenze? Perfetto, allora c'è molto



da raccontare, ma per favore non esagerare.

Non dire quindi:

Tu: *"So suonare il pianoforte e la chitarra. Il lunedì vado al tiro con l'arco, il mercoledì vado in palestra e il weekend mi sveglio presto per andare a correre. Poi mi piace disegnare, so parlare perfettamente tre lingue e sono il miglior cuoco del mio gruppo di amici."*

In questo modo fai vedere in modo chiaro di essere una persona attiva con molti interessi, ma dai anche l'impressione di essere un gradasso o un perfezionista. E poi chi rivela tutto subito, non ha niente da dire la volta dopo. Rimani umile e non millantare cose. In questo modo sarai una persona piacevole.



# **Tenere una buona conversazione e concluderla con galanteria**

Si chiama flusso del discorso, ma non significa che uno dei due debba parlare ininterrottamente, e non lasciare liberi due secondi. Le pause sono ammesse. Anzi sono ben accette. Se ci si trova a proprio agio in compresenza dell'altro, si può anche stare un po' in silenzio.

## Cosa fare se ci sono delle controversie?

Se guidi bene la macchina ma gli altri in strada no, possono esserci delle situazioni pericolose. La stessa cosa vale per lo Smalltalk. Sei già a conoscenza dei tabu e degli argomenti da evitare. Ciò che dice l'altro, non lo puoi controllare e può succedere che, nonostante la tua amichevolezza, si arrivi a un punto di scontro oppure che il tuo interlocutore dica qualcosa che tu ritieni essere delicata o dubbia. In una

situazione del genere non fargli eco  
anche se potresti accettare le critiche  
negative. Di seguito un paio di esempi.

## Esempio A:

Ti trovi a un buffet di una manifestazione. I panini non erano il massimo e il tuo collega non ha problemi a dirlo.

Interlocutore: *"Questi snack sono pessimi. Troppo asciutti. Se vogliono impressionare i loro ospiti non dovrebbero servire solo questo schifo immangiabile."*

Anche se non ti sono piaciuti i panini,

non sarà una conversazione piacevole se si parla solamente del cibo e sicuramente non avrete dei bei ricordi. Invece di criticare altrettanto, potresti indirizzare l'attenzione su qualcosa di positivo.

Tu: *"Forse sono stati un po' troppo all'aria aperta. Hai provato però il dolce? È veramente buono. Veramente delizioso e al cioccolato."*



## Esempio B:

Stai parlando con un collega. Questo ti introduce a sua volta ad un altro collega.

Interlocutore: *"Conosci il Signor B. del reparto contabilità? Hai notato che ha la stessa camicia che indossava ieri alla festa aziendale? Si potrebbe pensare che abbia passato la notte con qualcuno che non è sua moglie."*

Ammettiamolo, spettegolare e

chiacchierare degli altri è abbastanza divertente. L'abbiamo fatto tutti. Si crea anche un sentimento di unione, avendo scoperto di condividere più o meno la stessa opinione. Tuttavia non bisogna assolutamente diffamare le persone. Nel momento in cui accade ti piace, ma sicuramente il tuo interlocutore non avrà un bel ricordo di te. In più questo penserà che parlerai male anche di lui non appena ne avrai l'opportunità.

Se chi ti sta davanti parte con un argomento, non gettare benzina sul

fuoco. Una buona reazione ai pettegolezzi sarebbe:

## 1. **Indifferenza**

Commenta ciò che è stato detto con qualcosa di vago. In questo modo il tuo interlocutore capirà che non hai voglia di spettegolare e non vuoi approfondire l'argomento.

Tu: *"Chi lo sa."*

*oppure*

Tu: *"Non ne so niente."*

*oppure*

Tu: *"Possibile"*

*oppure*

Tu: *Non conosco bene il signor B."*

## **2. Cambiare argomento**

Un cambio di argomento repentino può essere anche interpretato come una tecnica per evitare i pettegolezzi, e non c'è niente di male in questo. In questo modo puoi aggirare la situazione scomoda e fare capire all'altro con tatto di non volere parlare di certe cose.

Tu. *"La festa aziendale era davvero bella. Quanto sei rimasto?"*

oppure

Tu. *"Mi sono appena ricordato di portare le mie camicie in lavanderia. Purtroppo mi si è rotta la lavatrice."*

oppure

Tu. *"Mi piace il colore delle pareti del reparto contabilità. Chissà se un giorno le pittureranno anche da noi."*

## Esempio C:

Le persone possono sorprenderti A volte ci si ritrova a parlare con qualcuno che si ritiene veramente simpatico, fino a quando non fa un'uscita che ti fa cascare le braccia. Qualcosa di razzista, sessista o comunque inopportuno. È comprensibile che tu reagisca con decisione per chiarire la tua posizione. Lo Smalltalk non deve però diventare una discussione accesa. In una situazione del genere non vale la pena litigare. In questo breve lasso di tempo non

riuscirai a far cambiare idea al tuo interlocutore.

In questi casi è meglio chiudere la conversazione in maniera gentile e definitiva. Chiaramente prima di farlo, puoi chiarire la tua posizione su quanto è stato detto. Con una frase incisiva che mostra quello che pensi. E poi usa uno dei consigli seguenti sull'argomento "*Chiudere elegantemente un discorso*" e esci con stile dalla situazione.

## Esempio D

Il tuo interlocutore non sembra conoscere l'argomento Smalltalk come te, perché ti ha appena fatto una domanda troppo personale. Non perché sei troppo sensibile, ma perché la domanda è veramente inopportuna.

Non fargliela pesare. Forse si è accorto subito anche lui che non avrebbe dovuto toccare l'argomento ed è successo nella foga del momento. Anche se non è così, puoi semplicemente ignorare la



domanda, che come per l'argomento „pettegolezzi“ dimostra che non ne vuoi parlare, oppure chiarisci senza mezzi termini.

Tu: *"Preferisco non parlare dell'argomento."*

oppure

Tu: *"Non vorrei aggiungere niente riguardo a questo."*

oppure

Tu: *"Preferisco parlare di altro."*

Non importa con chi parli o quanto

questa persona ti stia simpatica: non devi rispondere alle domande a cui non vuoi rispondere. Anche se hai paura che in questo modo venga ribaltato l'umore della conversazione.

E se sei stato tu a fare uno scivolone, rimedia subito.

Tu: *"Scusami, chiaramente non sono fatti miei."*

*oppure*

Tu: *"Scusami, non volevo formularla così. In realtà ti volevo chiedere se..."*

Questo può succedere e non è la fine del mondo e chi ti sta davanti non se la prenderà se mostri che dietro alla domanda non c'è una curiosità inopportuna.

## Chiudere elegantemente un discorso

Prima o poi arriva il momento in cui si ha avuto una bella conversazione, ma ci si accorge che sta volgendo al termine. È assolutamente normale, del resto si chiama SMALL-talk (small=piccolo) e non deve essere una chiacchiera infinita. Bisogna interromperlo quando più te la senti.

Se quindi ti accorgi che è stato detto tutto quello che c'era da dire sull'argomento e cominciano ad esserci

delle pause, puoi chiudere la conversazione se il tuo interlocutore non prende la parola. Non c'è niente di meglio di una buona chiusura.

## Esercizio Nr. 8

Ricordati i seguenti modi di dire perché devono precedere ogni forma di chiusura della conversazione.

*"È stato bello parlare con te."*

*"Grazie per la bella conversazione."*

*"È stato bello conoscerti."*

Ringraziare per la conversazione fatta e mostrare così che ti ha fatto piacere, non è mai sbagliato e lascia un'impressione positiva.



## Altre possibilità

### 1. Prometti di rimanere in contatto

Tu: *"Possiamo rimanere in contatto. Se mi dai il tuo numero, mi faccio sentire quando capita la prossima occasione."*

Prometti però di farti risentire solo se hai veramente intenzione di farlo. Altrimenti il tuo interlocutore le interpreterà in seguito come parole vuote, che hai usato solamente per chiudere la conversazione.



## 2. Scusati

Tu: *"Se mi vuoi scusare, devo prendermi cura di un paio di ospiti."*

Possono esserci anche altre situazioni...

Tu: *"Devo ancora fare una telefonata importante."*

oppure

Tu: *"Devo prendere una boccata d'aria."*

Qui potete tranquillamente rendere il pretesto più importante di quello che realmente è. Forse non devi uscire o telefonare così urgentemente, ma è una scusa accettabile e un modo elegante per chiudere la conversazione.

### **3. Presenta fra di loro le persone**

Hai già capito, che se ora te ne vai, il tuo interlocutore rimane solo, in piedi o seduto. Non ti devi sentire in colpa, ma rimane comunque una cosa

poco bella. Una soluzione perfetta sarebbe presentare il tuo interlocutore ad altri colleghi, conoscenti o amici, in modo che abbia qualcuno con cui parlare dopo che te ne sei andato.



# Fare nuove amicizie e contatti grazie allo Smalltalk

La piccola conversazione durante lo Smalltalk non dovrebbe superare i due minuti. Nel migliore dei casi, farai nuove amicizie e nuovi contatti. Un paio di metodi attivi per farlo sono:

## **1. Scambiarsi i biglietti da visita**

Nel mondo degli affari non esiste modo migliore per stringere nuovi

contatti. In questo modo entrambe le parti hanno la sensazione di essersi presentate in modo interessante.

Specialmente per i giovani che ancora non hanno avuto l'occasione di scambiare il biglietto da visita con qualcuno di importante e che sono fieri di avere finalmente il proprio, questo scambio lascia una piacevole sensazione.

## **2. Scambiarsi i numeri di telefono**

Con i cellulari di oggi si hanno tantissime possibilità per una

conversazione orale o scritta. Chi ha avuto una bella conversazione, ha sicuramente voglia di continuarla in seguito al telefono.

### **3. Organizzare un incontro**

Durante la conversazione avete scoperto di frequentare lo stesso bar, di giocare entrambi a calcio o di avere interessi in comune? Allora è l'occasione perfetta per incontrarsi di nuovo. Possibilmente si fissa una data, ma può anche essere che diciate *"Ci dobbiamo assolutamente*

*rivedere al xxx"* senza decidere il giorno preciso. Anche questo è un buon inizio e mostra interesse.

#### **4. Sentirsi sui social**

Oggi su internet puoi socializzare in molti modi, in alcuni casi più che nella vita reale. I più classici sono Facebook, Twitter, Instagram e nel mondo del lavoro **LinkedIn** o Xing. Gli ultimi due sono un buon modo per offrire al tuo interlocutore uno sguardo più profondo nel tuo curriculum lavorativo e nella tua



istruzione. Su queste piattaforme non vengono poi pubblicate informazioni troppo private.

Su Twitter succedono molte cose. Può essere che durante lo Smalltalk venga fuori che l'altro posti delle cose su un argomento che ti interessa. Se diventate amici sul social, vi conoscete meglio, potete parlare di nuovo in privato e probabilmente avrete voglia più avanti di approfondire la conoscenza su altri livelli.

Con Facebook funziona esattamente così. Alcuni non hanno problemi ad aggiungere altre persone che conoscono superficialmente (o a volte per niente). Alcuni hanno un profilo che non usano mai, altri mettono tutti i dettagli riguardo alla loro vita. Non proporre quindi Facebook come proposta di contatto sin da subito. Potrebbe essere una cosa troppo privata. Se lo propone l'altro, puoi riflettere se è una cosa che ti va di fare.



# Altri consigli

**E se ho fatto tutto "giusto" e nonostante questo lo Smalltalk non ha portato a niente.**

Ti sei impegnato a parlare con gli altri, hai avuto un approccio sincero e positivo all'argomento e hai persino trovato il tema perfetto, ma nonostante questo il tuo interlocutore non ha detto una parola e c'è stato un rapporto freddo?

Come in qualsiasi altra situazione della vita, non devi farti abbattere e

rimuginare all'infinito su cosa avresti potuto fare di diverso e analizzare tutti gli errori fatti. Lo Smalltalk si fa sempre in due. Forse l'altra persona ha avuto una brutta giornata e non è riuscita, anche se sforzandosi, a fare una conversazione rilassata. Forse hai trovato qualcuno che non è socievole e non vuole fare nuove conoscenze.

E chi sa, forse era uno che non aveva mai fatto Smalltalk? Non sei l'unico ad avere bisogno d'informazioni riguardo all'argomento. Anche gli altri possono

essere impacciati, nervosi o non sanno cosa rispondere. Questo può capitarti persino con persone che hanno una posizione "superiore" alla tua.

Non è una cosa grave, ed essersi comportati in modo amichevole e socievole non può nuocerti in nessun caso.

## Cosa fare, se noto di non conoscere qualcosa?

Immagina che il tuo interlocutore stia parlando con grande chiarezza su un argomento, perché crede che tutti se ne intendano. Non lasciarti scoraggiare. L'altro sa esattamente perché Windows Vista è così poco amato e tu no? Chiedi informazioni. In questo modo mostri interesse su quanto detto e dai all'altro la possibilità di farti avvicinare all'argomento che lui conosce bene e del quale parla volentieri. Se non si tratta di



pesanti carenze di istruzione (p.es. se pensi che in Messico si parli messicano e non spagnolo) non temere. Questo è uno dei begli aspetti dello Smalltalk: tutti possono imparare qualcosa.

## **In qualche modo lo Smalltalk non ha portato a niente**

Abbiamo già parlato abbastanza del fatto che lo Smalltalk possa essere molto effettivo e creare nuovi contatti. E anche se è stata una chiacchiera piacevole, non ti sei avvicinato troppo all'altra persona e non si è creata una connessione più stretta? Non importa. Allora è stata semplicemente una bella conversazione e va bene così. Il cliché dice che lo Smalltalk è solo parole al vento e che non porta a niente. In realtà lo Smalltalk

può portare a tanto, ma non per forza. Se hai parlato con qualcuno in modo piacevole, hai investito bene il tuo tempo. Anche nelle persone timide, lo Smalltalk rinforza la fiducia in se stessi e rende felici e più aperti. *"Vedi, ho parlato con degli sconosciuti e mi sono divertito"*



# Per concludere

Ti sei riconosciuto in alcune situazioni durante la lettura del manuale? Abbiamo toccato paure, preoccupazioni o pregiudizi che hai provato nel momento in cui dovevi conoscere nuove persone, parlare con sconosciuti o fare una conversazione con un tuo superiore?

Allora nulla ti ferma dall'affrontare queste cose e migliorare. Non sei né il primo né l'unico a trovarsi in una

situazione simile. Cominciare uno Smalltalk o una conversazione spontanea e interessante può essere l'intenzione di tutti, ma dietro si nasconde un talento straordinario che solo alcuni riescono a esercitare. Inoltre è possibile che alcune persone siano nella posizione di fare una conversazione veloce, ma può risentirne la qualità. Forse vieni considerato il partner più piacevole perché hai provato a rompere il ghiaccio.

I "grandi oratori" hanno però in comune una cosa: la sicurezza di sé. Chi ancora

non ce l'ha, può sfruttare lo Smalltalk che porterà i suoi risultati dopo un paio di conversazioni andate a buon fine.

Come principiante la tua convinzione deve essere "Non può succedere niente di male". O non accade niente dopo la chiacchiera, e va bene così, oppure succede qualcosa di molto positivo.

Lo Smalltalk è una questione di esercizio. Metti in pratica gli esempi di questo manuale punto per punto e sarai pronto per qualsiasi situazione, avrai sempre la risposta giusta e non ti

coglieranno mai impreparato. Rimarrai  
sorpreso di quanto questa "chiacchierata  
informale senza profondità" possa  
essere piacevole.





# Grazie mille

Per concludere, vorrei ringraziarti di cuore per aver riposto fiducia in me, nelle mie esperienze e nel mio lavoro con l'acquisto di questo manuale.

Tutto quello che so, l'ho imparato negli anni e provo a trasmetterlo nella maniera più comprensibile possibile, per aiutarti lungo il tuo cammino.

Spero che ti sia rimasto qualcosa di questo manuale che cerca di spiegare

tutto brevemente, e che tu riesca a raggiungere dei cambiamenti positivi grazie ai contenuti, ai consigli e ai trucchi.

Ti sarei grato se lasciassi una piccola recensione su Amazon.

Ti auguro tutto il bene del mondo per il tuo futuro e sarei felice di poterti aiutare con le mie esperienze e i miei consigli.

Un caloroso saluto,

*Silvano Marchesi*