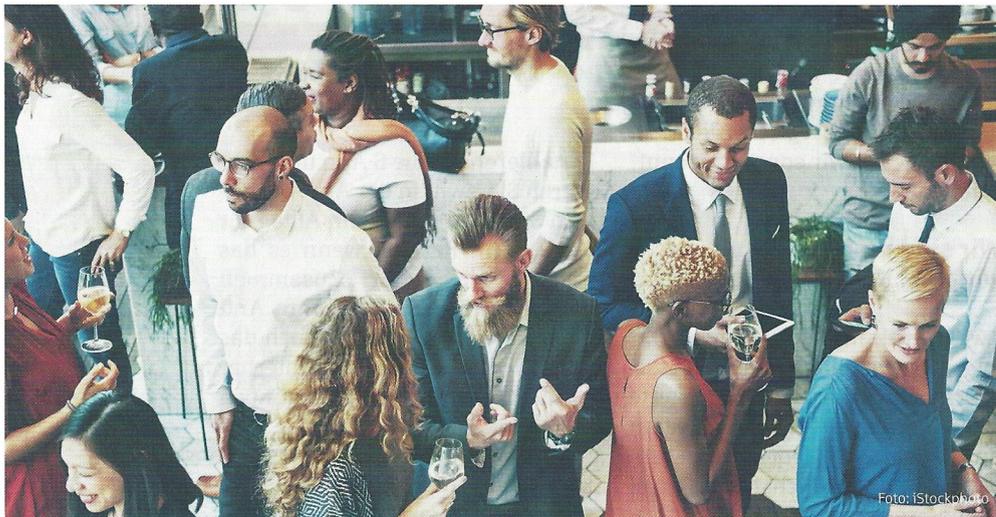


# Small Talk – sich „einfach“ gut unterhalten

Manche Menschen beherrschen es mühelos, mit Fremden ins Gespräch zu kommen, anderen fällt es schwer. Introvertierte Menschen neigen dazu, nur mit Ja oder Nein zu antworten, während sich extrovertierte Menschen mitunter zu sehr in den Mittelpunkt stellen. Dann wird aus dem gemeinsamen „einfachen und leichten Dialog“ schnell ein Monolog.



Small Talk – manchen liegt es im Blut, andere tun sich schwer

Small Talk kommt vom englischen Ausdruck Small, also „klein“ und Talk von „reden/sich unterhalten“. Small Talk hat deshalb auch manchmal zu Unrecht einen schlechten Ruf. Viele halten Small Talk für ein oberflächliches, sinnloses und zeitraubendes „Geplänkel“. Schade, denn: Bei der zunächst unverbindlichen Plauderei werden Beziehungen geknüpft und gefestigt, Vertrauen aufgebaut, neue Geschäftskontakte hergestellt oder auch neue Freunde gewonnen. Small Talk ist somit der beste Einstieg für „das Eigentliche“.

#### Weitere Vorteile:

- Es hilft, bei anderen ein positives Bild von sich selbst zu erzeugen.
- Es ist ein Türöffner in neuen, ungewohnten oder unbekannteren Situationen, um eine Annäherung zu ermöglichen, jedoch nicht zu erzwingen.



**Autorin**  
Ulrike Sasse-Feile  
Stil-Stimmig-Echt

Small Talk ist somit ein Schlüsselfaktor für den beruflichen Erfolg – es ist die beste Möglichkeit, mit fremden Menschen schnell in Kon-

takt zu kommen. Die Grundvoraussetzung, um ein erfolgreicher Small Talker zu werden, ist: Interesse zu haben an Themen, an Personen, an Emotionen – jede Frage an einen Gesprächspartner ist eine Wertschätzung, sofern Ihre Haltung und Körpersprache dazu stimmig sind, (Blickkontakt, zugewandt, kein genervtes Fußwippen usw.).

### Die Erfolgsbausteine

#### Die Einstellung macht's.

„Das Glas ist halb voll, nicht leer ...“

Erfahrene Small Talker denken anders: „Ich habe Herrn X noch nie gesehen – also gibt es sicherlich vieles, was ich über ihn erfahren kann.“

Sofern es Ihnen dennoch schwerfällt, in unbekannteren Situationen auf „positive Einstellung“ umzuschalten, ist die Wahl des Gesprächspartners umso wichtiger und sogar ein zusätzlicher Sympathiebringer – gehen Sie einfach auf Personen zu, die allein sind: „Guten Abend, ich bin Marianne Huber, ich

kenne hier bisher niemanden – ist es für Sie in Ordnung, wenn ich mich zu Ihnen dazugeselle?“

Die Person wird sicherlich auf Ihre Aussage reagieren oder Sie stellen einfach eine weitere Frage, zum Beispiel „Wissen Sie, wo sich die Garderobe befindet?“ oder „Es ist ja beeindruckend zu sehen, wie viele das heutige Thema x interessiert!“.

#### Die perfekte Selbstvorstellung

„Für den ersten Eindruck gibt es selten eine zweite Chance ...“

Bereits 150 Millisekunden reichen häufig, dass sich der Gesprächspartner ein „Bild vom Gegenüber“ konstruiert. Deshalb ist die Selbstvorstellung hierzu ein sehr wichtiger Schritt. Mit „Guten Abend, ich bin Marianne Huber vom Unternehmensbereich Privatkunden.“ stellen Sie sich souverän vor und bieten dem/den weiteren Gesprächspartner/n die Chance, gleich an Ihrer Zusatzinformation „Unternehmensbereich Privatkunden“ anzuknüpfen. Sofern Sie auf Gruppe zugehen, gilt Folgendes zu beachten: Stellen Sie sich einfach dazu und schweigen Sie. Sie wissen schließlich nicht, worüber gerade gesprochen wird. Zeigen Sie nun den Erfolgsanker jedes Small-Talk-Profis: Aufmerksamkeit.

Nicken, Mitlachen, Zuhör-laute wie „Ja, genau“, „Ja, das kenne ich auch.“ oder auch eine Nachfrage „Entschuldigen Sie bitte, ich bin leider ein Laie, wenn es um das Thema X geht, was Sie jedoch gerade berichten, interessiert mich sehr; Was genau ist denn X?“ offenbaren Sie auf eine sympathische Weise eine Wissenslücke, signalisieren jedoch gleichzeitig Wertschätzung und Interesse und geben dem Experten die Gelegenheit, ein bisschen zu glänzen.

## Die weitere Formulierung oder die passende Themenwahl

„Lieber fragen statt sagen“

Es gibt keinen Zaubersatz – jedoch Formulierungen wie zum Beispiel „Schönes Wetter heute, oder?“, „Sind Sie auch zum ersten Mal hier?“ oder „Warum sind Sie heute hier?“ eignen sich eher weniger. Hier ist ein Dialog schwierig, denn der Gesprächspartner gibt vielleicht nur ja oder nein zur Antwort.

Bei der Frageform „Warum...“ kann beim Gesprächspartner zusätzlich die Wirkung entstehen, er müsse sich rechtfertigen und Rechtfertigung zerstört jedes angenehme Gesprächsklima beziehungsweise lässt es erst gar nicht entstehen. Generell gilt: „Fragen statt sagen“ – einfach offene Fragen zu stellen. Perfekt eignen sich dabei immer Fragen

- rund um die Veranstaltung
- zur Umgebung
- zum Veranstaltungsort
- zu den Referenten/Themen wie zum Beispiel „Auf welches Thema des heutigen Vortragsabends sind Sie denn am meisten gespannt?“

Weitere Themen, die sich – sicherlich auch neben dem Wetter – immer eignen, sind zum Beispiel Literatur, Film, Theater, die positive Anreise. Sofern Sie sich für aktuelle Ereignisse entscheiden – wählen Sie bitte ein positives Thema und weniger eine Umweltkatastrophe oder eben die zeitraubende oder anstrengende Anreise. Kritische Gesprächsthemen mit unbekannt Personen sind auch alle Themen rund um Politik, Religion, Krankheit, Tod, Geschäftliches. Auch die Frage nach gemeinsamen Bekannten, „Kennen Sie dann auch den Herrn Huber?“, kann gegebenenfalls eher neugierig und weniger professionell beim Small Talk wirken.

So gilt immer: Bitte Berufliches und Privates nicht vermengen.

Fazit: Ein gutes Thema, mit dem Sie so gut wie immer landen:

- spricht eine Vielzahl von Personen an und ist immer positiv besetzt
- setzt kein Fach- oder Spezialwissen voraus und entstammt eher dem Alltag beziehungsweise der Veranstaltung

- stellt keinen der Anwesenden bloß beziehungsweise diskriminiert oder führt zu einem möglichen Konflikt

## Atmosphäre schaffen- Sympathiebringer

„Was wünschen sich Menschen am häufigsten in einem Gespräch? Zustimmung und Aufmerksamkeit!“

Sofern Sie auf eine einzelne Person zugegangen sind, haben Sie eh schon viele Sympathiepunkte gesammelt. Darüber hinaus sind weitere Sympathiebringer, wenn Sie im Gespräch nach Übereinstimmung suchen, nicht mit Ratschlägen agieren, sondern mit Verständnis, zum Beispiel anstatt „Versuchen Sie es doch einmal mit...“ drücken Sie eher Ihre Zustimmung aus: „Ja, das kann ich sehr gut nachvollziehen, dass dies auf Dauer für Sie sehr anstrengend ist.“ Für eine sympathische Wirkung ist es darüber hinaus wichtig, die eigenen „Spezial- und Lieblingsthemen“ eher sehr dosiert einzusetzen, um Ihren Redeanteil gering zu halten und mehr über die andere Person zu erfahren.

Fragen und Interesse an seinen Themen sowie eine auf den Gesprächspartner abgestimmte Stimm- und Sprechweise führen automatisch zu „Gleich und gleich gesellt sich gern“. Jedoch schrecken krampfhaftige Versuche, Ähnlichkeiten zu erzeugen, Gesprächspartner eher ab. Ehrlich bleiben und nicht das „Fähnchen nach dem Wind richten“ ist die sympathische Wirkung.

Verzichten Sie auch eher darauf, ständig Ihre Körpersprache oder Ihre Kleidung „zurechtzurücken“ oder zu überprüfen. Sie würden bei dem Gesprächspartner durch die permanente Kontrolle eher den Eindruck erwecken, Sie seien nicht bei der Sache. Und das würde sogar stimmen. Denn: Wer mit sich selbst beschäftigt ist, kann nicht mit anderen in Kontakt gehen.

Sofern Ihr Gesprächspartner Ihnen die Frage stellt „Wie geht es Ihnen?“, wirkt es auch sehr sympathisch, wenn wir nicht nur mit „Gut“ antworten, sondern gleich die Frage zurückgeben. „Vielen Dank der Nachfrage – mir geht es gut und Ihnen?“ oder: „Danke, mir geht es ausgezeichnet, denn ich

habe ab übermorgen drei Wochen Urlaub.“

Idealerweise dauert ein Small Talk mit einer Person/Gruppe circa fünf Minuten – dann ist ein idealer Zeitpunkt, um elegant auszusteigen und auf einen anderen Gesprächspartner „umzusteigen“.

## Der Ausstieg

„Das Gespräch beenden – jedoch die Beziehung nicht.“

Das Ziel auf vielen Veranstaltungen ist es, mit vielen Menschen in Kontakt zu treten oder auch viele Kontakte zu vertiefen. Irgendwann hat sich aber auch das spannendste Thema erschöpft. Manchmal gibt es Gesprächspartner, die nicht so unterhaltsam sind – vielleicht auch den Dialog nicht möchten. In jedem Fall gilt es jedoch den Small Talk so freundlich und höflich zu beenden. Ein nervöser und ständiger Blick auf die Uhr sowie ein abruptes Ende wären zusätzlich eine sehr unprofessionelle Geste. Der erste Eindruck ist entscheidend – der letzte Eindruck bleibt.

Die fünf Schritte zum erfolgreichen Ende eines Small Talks sind:

1. Das letzte Thema wird mit einem positiven Satz abgeschlossen.
2. Das Interesse an dem Thema wird zum Ausdruck gebracht.
3. Dem Gesprächspartner wird die Wertschätzung, der Respekt zum Ausdruck gebracht.
4. Dem Gesprächspartner werden positive Wünsche ausgesprochen oder auch ein weiteres Gespräch in Aussicht gestellt.
5. Der Small Talk wird mit einer freundlichen Verabschiedung – gegebenenfalls auch mit einem Händedruck – beendet.

## Beispiele

Ja, es ist wirklich sehr spannend, welche Vielfalt in dem Thema x steckt. Herr Huber, ich bedanke mich für das sehr interessante/informative Gespräch. Ihre Ausführungen zum Thema X haben mich sehr begeistert – ich konnte viel Neues/für mich Wertvolles zum Thema X erfahren. Gerne würde ich das Thema mit Ihnen vertiefen – darf ich auf Sie zukommen? Einen schönen Abend und auf Wiedersehen.