

# Vom Smalltalk zum Bigtalk



Was Sie zu Beginn eines Gesprächs sagen, ist relativ unwichtig.

Wichtiger ist, wie Sie es sagen - also Mimik und Körpersprache

VON INGO VOGEL

Viele Menschen bringen auf Kongressen und Empfängen, wenn sie Unbekannte kontaktieren möchten, keinen Ton heraus. So verstreichen Chancen, berufliche Kontakte zu knüpfen. Doch Smalltalk lässt sich erlernen. Stellen Sie sich vor: Sie sind auf einer Betriebsfeier oder Verbandstagung. Die Luft im Raum ist stickig. Also gehen Sie kurz vor die Tür. Dort treten Sie beinahe dem Vorstand ihres Unternehmens auf die Füße. Oder der Geschäftsführerin einer Firma, die Sie gern als Kunden hätten. Ihr Hirn arbeitet fieberhaft: Was könnte ich Geistreiches sagen? Doch über ein schüchternes „Guten Tag“ kommen Sie nicht hinaus. Und kurze Zeit später verabschiedet sich die andere Person mit einem Kopfnicken.

Beim Smalltalk gewinnen wir einen ersten Eindruck von anderen Menschen. Viele Personen verkrampfen jedoch, wenn es darum geht, ein Gespräch zu eröffnen. Fieberhaft suchen sie nach einem „klugen“ Einstieg. Und finden sie ihn nicht, sagen sie lieber nichts. Doch anschließend ärgern sie sich: Warum habe ich die Chance veran? Dabei ist das „wie“ entscheidend. Davor, „doof“ oder „fad“ zu wirken, brauchen Sie keine Angst zu haben. Denn für den Smalltalk gilt: Was Sie zu Beginn sagen, ist relativ unwichtig. Wichtiger ist, wie Sie es sagen - also Ihre Mimik und

Körpersprache. Der zweite Lichtblick: Für den Smalltalk gibt es ein Erfolgschema. Und dieses kann jeder lernen.

Nehmen wir an, Sie gesellen sich in einer Kongresspause zu einer Gruppe unbekannter Personen. Dann sollten Sie zunächst schweigen und beobachten. Wer kennt wen? Wer führt das Wort? Wer steht abseits? Wer nippt schweigend am Glas? Kurz: Sortieren Sie die Anwesenden nach Merkmalen. Diese Merkmale können sein: Raucher und Nichtraucher, Sekt- und Safttrinker, „Greenhorns“ und „Alte Hasen“, Firmen- und Verbandsvertreter. Halten Sie Ausschau nach Merkmalen, die einen möglichen Gesprächsaufhänger bilden. Haben Sie ihn entdeckt, ist das die halbe Miete. Nun können Sie den ersten Zug machen: „Endlich finde ich jemanden, der keinen Sekt trinkt. Wo bekomme ich so einen leckeren Orangensaft?“

„Toll, Sie haben ein Kongressprogramm. Welchen Vortrag empfehlen Sie mir?“ Steigen Sie mit einer offenen Frage in die Unterhaltung ein, die nicht mit einem kurzen „Ja“ oder „Nein“ beantwortet werden kann. Doch Vorsicht mit „Warum-“ und „Wieso“-Fragen. Sie fordern eine Rechtfertigung - eine schlechte Basis für ein lockeres Gespräch.

Und wenn Sie trotzdem keinen Einstieg finden? Dann schütteln Sie einen Joker aus dem Ärmel. Die Frage „Woher kennen Sie den Gastgeber?“ ist auf Empfängen ein Sesamöffne-dich. Ebenso die Frage „Wie wurden Sie auf die Veranstaltung aufmerksam?“ bei Kongressen. Kämmer Sie die Antworten nach Gemeinsamkeiten durch und spitzen das Gespräch darauf zu. Zum Beispiel, indem Sie Aussagen aufgreifen: „Ach, Sie machen gemeinsam ein Projekt. Wir auch. Worum geht es in Ihrem Pro-



jekt?" Oder beispielsweise: "Sie lasen die Kongreß-Ankündigung in der WELT. Die lese ich auch. Doch Vorsicht! Heucheln Sie kein Interesse. Das spürt Ihr Gegenüber sofort.

Der Smalltalk ist oft das Vorspiel für ein intensiveres Gespräch. Wie gelingt Ihnen der Übergang? Hier gilt es, zwei Situationen zu unterscheiden. Erstens: Sie wollen die Person oder deren Unternehmen näher kennen lernen. Dann sollten Sie Ihre Fragen entsprechend zuspitzen. Und schon schlittern Sie wie von selbst vom Small- in den Bigtalk. Zweitens: Sie haben eine konkrete Absicht - zum Beispiel einen Termin für ein Treffen zu vereinbaren. Dann sollten Sie im Smalltalk eine Zäsur machen und nach dem weiteren Vorgehen fragen. Würdigen Sie zunächst das bisherige Gespräch und stellen Sie dann eine weiterführende Frage. „Was sie erzählen, ist spannend. Sollen wir uns ver-

abreden, um ...?" Und wenn Sie das Gespräch beenden möchten? Würdigen Sie auch dann das bisherige Gespräch und sagen Sie offen, was Sie vorhaben. Zum Beispiel: „Ich gehe jetzt zurück in den Kongreßsaal."

Meister im Smalltalk fallen nicht vom Himmel. Üben Sie das Anknüpfen von Gesprächen im Alltag - etwa in der Kantine oder im Fahrstuhl. Sie werden sehen: Über ein „Guten Tag" kommen Sie leicht hinaus. Und wenn Ihnen absolut nichts einfällt, dann lächeln Sie Ihr Gegenüber einfach an. Auch das öffnet viele Türen.

*Der Autor ist Rhetorik- und Verkaufstrainer und Autor des Bestsellers „So reden Sie sich an die Spitze" (Econ-Verlag)*