

Den Small Talk lernen - Wetzlarer Neue Zeitung, 06.02.16

Das Wie ist entscheidend / Gesprächsaufhänger suchen

Nicht nur für viele Berufseinsteiger gilt: Sie scheuen sich, Unbekannte anzusprechen. Deshalb lassen sie viele Chancen, berufliche Kontakte zu knüpfen, ungenutzt verstreichen. Doch Small Talk lässt sich erlernen.

Viele Menschen verkramphen, wenn sie Unbekannte ansprechen sollen oder möchten. Fieberhaft suchen sie dann nach einem „klugen“ Einstieg. Und finden sie ihn nicht? Dann sagen sie lieber nichts als etwas „Dummes“. Und anschließend ärgern sie sich: Warum habe ich die Chance vertan?

Davor, „doof“ oder „fad“ zu wirken, braucht man jedoch keine Angst zu haben. Denn für den Small Talk gilt: Was zu Beginn gesagt wurde, ist relativ unwichtig. Wichtiger ist, wie man es sagt - also die Mimik und Körpersprache. Und der zweite Lichtblick: Jeder kann Small Talk lernen.

Angenommen man gesellt sich bei einem Kongress in der Pause zu einer Gruppe unbekannter Personen. Dann sollte man zunächst schweigen und beobachten. Wer

kennt wen? Wer führt das Wort? Wer steht leicht abseits? Wer nippt schweigend am Glas? Kurz: Man sortiert die Anwesenden nach Merkmalen. Diese Merkmale können sein: Schlips- und Nicht-Schlips-Träger, Sekt- und Safftinker, „Greenhorns“ und „Alte Hasen“, Firmen- und Verbandsvertreter.

Dann sollte man nach Merkmalen Ausschau halten, die einen möglichen Gesprächsaufhänger bilden. Wer ihn entdeckt, kann den ersten Zug machen: „Ich sehe, Sie trinken keinen Sekt. Wo bekomme ich so einen leckeren Orangensaft?“ Oder: „Toll, Sie haben ein Programm. Welchen Vortrag besuchen Sie noch?“ Man sollte mit einer offenen Frage in die Unterhaltung einsteigen, die nicht mit einem kurzen „Ja“ oder „Nein“ beantwortet werden kann. Doch Vorsicht mit „Warum-“ und „Wieso“-Fragen. Dadurch fordert man eine Rechtfertigung - eine schlechte Basis für ein lockeres Gespräch.

Und wenn man keinen Einstieg finden, ist der Joker im Ärmel die Frage „Wie wurden Sie auf den

Kongress aufmerksam?“ - meist ein Sesam-öffne-dich. Dann kündigt man die Antworten nach Gemeinsamkeiten durch und spitzt das Gespräch darauf zu. Zum Beispiel, indem man sagt: „Ach, Sie haben die Ankündigung in der Zeitung gelesen? Die lese ich auch. Sagen Sie, wie ...?“ Doch Vorsicht: Geheucheltes Interesse spürt das Gegenüber unter anderem anhand der Mimik und Körpersprache sofort.

Vom Small Talk zum Big Talk

Der Small Talk ist oft das Vorspiel für ein intensiveres Gespräch. Wie gelingt der Übergang? Hier gilt es, zwei Situationen zu unterscheiden. Erstens: Man will die Person oder deren Unternehmen näher kennenlernen. Dann sollten Sie Ihre Fragen entsprechend zuspitzen. Zum Beispiel: „Befassen Sie sich beruflich auch mit dem Thema ...?“ Und schon schlittern Sie wie von selbst vom Small- in den Big Talk. Zweitens: Sie haben eine konkrete Absicht - zum Beispiel einen Termin für ein Treffen vereinbaren. Dann sollten man im Small Talk eine Zäsur machen und nach dem weiteren Vorgehen fragen. Wie? Ganz einfach! Zunächst das bisherige Gespräch würdigen und dann eine weiterführende Frage stellen. Zum Beispiel: „Was Sie erzählen, ist spannend. Sollen wir uns mal verabreden, um...?“

Doch: Meister im Small Talk fallen nicht vom Himmel. Daher sollte man das Knüpfen von Gesprächen im Alltag üben - etwa in der Kantine oder im Fahrstuhl. Über ein „Guten Tag“ kommt man leicht hinaus. Und wenn einem absolut nichts einfällt? Dann: lächeln - das öffnet viele Türen. (Ingo Vogel)



Jeder kann Small Talk lernen.

(Foto: Colourbox)