



## Den **Smalltalk** lernen

Foto: © Robert Kneschke/Fotolia.com

**Ingo Vogel**

**Viele Menschen bringen, wenn sie Unbekannte kontaktieren möchten, keinen Ton heraus. Deshalb verstreichen viele Chancen, Kontakte zu knüpfen, ungenutzt. Doch Smalltalk lässt sich erlernen. Dazu einige Tipps.**

**1. Das „Wie“ ist entscheidend.** Was Sie zu Beginn eines Smalltalks 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 das kann jeder lernen.

**Tipp:** Sie gesellen sich zum Beispiel in einer Kongresspause zu einer Gruppe unbekannter Personen. Dann sollten Sie zunächst schweigen und beobachten. Wer kennt wen? Wer führt das Wort? Wer steht leicht abseits? Wer nippt schweigend am Glas? Sortieren Sie die Anwesenden nach Merkmalen: Raucher und Nichtraucher, Sekt- und Safttrinker, „Greenhorns“ und „Alte Hasen“, Firmen- und Verbandsvertreter.

**2. Gesprächsaufhänger suchen.** Halten Sie Ausschau nach Merkmalen, die einen möglichen Gesprächsaufhänger bilden. Haben Sie ihn entdeckt, können Sie den ersten Zug machen: „Endlich sehe 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.

**Tipp:** Sie finden partout keinen Einstieg? Dann schütteln Sie einen Joker aus dem Ärmel. Die Frage „Woher kennen Sie den Gastgeber?“ ist zum Beispiel auf Empfangen ein Sesam-öffne-dich. Ebenso die Frage „Wie wurden Sie auf die Veranstaltung aufmerksam?“ bei Kongressen. Kämmen Sie die Antworten nach Gemeinsamkeiten durch und spitzen das Gespräch darauf zu. Zum Beispiel: „Ach, Sie machen gerade ein Projekt zum Thema ... Wir pla-

nen so was auch. Wie läuft Ihr Projekt?“ Doch Vorsicht! Heucheln Sie kein Interesse. Das spürt Ihr Gegenüber.

**3. Vom Smalltalk zum Bigtalk.** 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 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 mal verabreden, um ...?“

**Tipp:** Sie möchten das Gespräch beenden? Würdigen Sie auch dann das bisherige Gespräch und sagen Sie anschließend 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. «

**Ingo Vogel**, Esslingen, Rhetorik- und Verkaufstrainer, Esslingen, [www.ingovogel.de](http://www.ingovogel.de)