

Frauen Aktiv - Ausgabe 22 - 4/2003
Herausgeber: Sozialministerium Baden-Württemberg

Small Talk fördert die Karriere

Von Dr. Annette Kessler, Konstanz

Kontakte sind neben der Fachkompetenz im Business die Basis für den Erfolg. Jeder Kontakt beginnt mit Small Talk. Gerade die ersten Minuten eines Gesprächs, der Einstieg in eine Unterhaltung, das Auftreten und der erste Eindruck sind oft ausschlaggebend für den erfolgreichen Verlauf einer Geschäftsbeziehung. Ob als scheinbar belanglose 30-Sekunden-Plauderei im Aufzug oder als mehrstündiges Gespräch beim offiziellen Business Dinner: Gekonnter Small Talk ist für die Beziehungspflege von unschätzbarem Wert. Denn Small Talk ist das kleine Gespräch mit der großen Wirkung. Small Talk ist für die Karriere fundamental.

Ziel des Small Talks

Durch Small Talk soll der persönliche Kontakt hergestellt werden. In einem gelungenen Small Talk können Sie die Sympathien Ihres Gegenübers gewinnen, Vertrauen aufbauen und die Atmosphäre lockern. Außerdem ist Small Talk die wichtigste Voraussetzung zum Netzwerken. Um ein Netzwerk aufzubauen, mit anderen in Kontakt zu kommen, ist das kleine Gespräch vor dem Fachgespräch ein unbedingtes Muss. Wer die Kunst des Small Talks nicht beherrscht oder bewusst darauf verzichtet, macht den Eindruck eines verschlossenen Menschen, der an anderen nicht interessiert ist und er wird damit schwer einschätzbar. So sind Missverständnisse vorprogrammiert.

Bei vielen Menschen kommt bei dem Begriff „Small Talk“ gleich die Assoziation „seichtes Geschwätz“ oder „Bla- Bla“ auf. Doch das kleine Gespräch zur ersten Kontaktaufnahme und Kontaktpflege ist alles andere als akustischer Sperrmüll. Die wirkliche Bedeutung liegt unter der Oberfläche. Small Talk ist Beziehungsarbeit.

Icebreaker

Als Einstieg in ein Gespräch sind die klassischen Icebreaker wie Wetter und Anreise noch immer aktuell. Es kommt allerdings darauf an, wie sie eingesetzt werden. Vermeiden Sie jede Floskelhaftigkeit, formulieren Sie lieber personalisierte Aussagen.

Auf die Frage nach der Anreise erzählen Sie z. B., dass Sie eine leidenschaftliche Bahnfahrerin sind, weil Sie dort viel Ruhe zum Lesen finden oder die Möglichkeit zu neuen Kontakten haben. Auch das stürmische Herbstwetter kann ein gelungener Aufhänger zum weiteren Gespräch sein, egal, ob Sie vom herbstlichen Farbenspiel schwärmen oder Ihrem Faible für Herbstspaziergänge.

Tabu-Themen

Nicht alle Themen sind für den Small Talk geeignet. So sollten Sie beispielsweise nicht über Politik oder Religion reden. Hier können Sie leicht in ein Fettnäpfchen treten, da diese Themen ideologisch und emotional besetzt sind. Woher wollen Sie wissen, ob die politische Couleur Ihres Gegenübers mit Ihrer übereinstimmt? Wenn nicht, könnte das Gespräch unangenehm werden. Auch Krankheiten und Katastrophen gehören zu den Tabu-Themen genauso wie Klatsch und Tratsch. Sie würden sich selbst als indiskret und niveaulos deklassieren, wenn Sie über jemand anderen herziehen. Ihre Gesprächspartnerin könnte vermuten, dass sie selbst im nächsten Small Talk Ihr Lästertema ist.

Gut geeignet sind Themen wie Hobbys, Reisen, Restaurants sowie Kino, Theater, Konzerte, Opern und Bücher. Mit kulturellen Themen können Sie leicht einen ganzen Abend füllen wie etwa bei einem mehrstündigen Geschäftsessen.

Gesprächsatmosphäre schaffen

Erzählen Sie ruhig einmal eine Pech-, Pleiten- und Pannen-Story, wenn Sie genug Selbstvertrauen und Humor haben. Dies beeinflusst die Gesprächsatmosphäre positiv, denn wer über sich selbst lachen kann, wirkt sympathisch und vertrauensvoll. Färben Sie Ihre Geschichte mit persönlichen Äußerungen, denn Jasager sind langweilig. Vermeiden Sie Floskeln und rhetorische Weichmacher wie „Ich würde dazu sagen...“ oder auch Wörter wie „eigentlich“. Lassen Sie Ihre Gesprächspartnerin oder Ihren Gesprächspartner erkennen, wer Sie sind und was Sie denken. Geben Sie eine emotionale Wertung ab, damit Ihr Gegenüber einen Einblick in Ihre Persönlichkeit bekommt.

Positive Grundeinstellung

Zum erfolgreichen Small Talk gehören vor allem menschliche Fähigkeiten. Sie sollten anderen Menschen grundsätzlich positiv entgegentreten. Wenn Sie sich in Ihr Gegenüber hineinversetzen können, den Menschen in seiner Art respektieren und Interesse an ihm zeigen, sind die Sympathien auf Ihrer Seite. Dabei sollten Sie Ihr Licht nicht unter den Scheffel stellen, sondern selbstsicher auftreten, denn Selbstherabsetzung wirkt genauso als Gesprächskiller wie Angeberei.

Der erste Eindruck ist entscheidend

Wenn Sie Ihrer Gesprächspartnerin oder Ihrem Gesprächspartner schon bei der ersten Begegnung durch einen offenen Blick und ein Lächeln signalisieren „Ich bin nicht dein Feind“, haben Sie die Basis für eine angenehme Beziehung geschaffen. Gemeint ist eine innere Haltung, die sowohl von einem gesunden Selbstwertgefühl als auch von Achtung dem anderen gegenüber gezeichnet ist.

Gute Manieren zeugen von Souveränität

Angenehme Umgangsformen sind wieder gefragt, sie drücken Selbstsicherheit aus und sind im Business ein großes Plus. Althergebrachte Ritterlichkeit dagegen ist out. Denn im Beruf sind Frauen ihren Kollegen hierarchisch gleichgestellt oder auch vorgesetzt. Heute wird Wert gelegt auf eine Grundhaltung, die von Achtung und Respekt jedem Menschen gegenüber geprägt ist.

Zuhören und fragen

Eine wichtige Voraussetzung für Small Talk ist das richtige Zuhören und das richtige Fragen. Gutes Zuhören drückt sich als erstes in der Körpersprache aus. Wichtig ist der Blickkontakt und die Ihrem Gesprächspartner zugewandte Körperhaltung. Damit signalisieren Sie dem anderen, dass Sie ganz auf ihn konzentriert sind. Das sollten Sie auch noch in Worten verstärken durch kurze Äußerungen wie „Aha“, „Ich verstehe“ oder indem Sie bestimmte Gesprächsabschnitte wiederholen oder umformulieren. Richtig zu fragen, ist ebenso wichtig wie das aktive Zuhören. Stellen Sie offene Fragen, die so genannten W-Fragen, um ein Gespräch in Gang zu setzen und in Gang zu halten. Geschlossene Fragen, die nur mit „ja“ und „nein“ beantwortet werden, führen schnell in eine Sackgasse und wirken als Stopper für das Gespräch.

Humor würzt den Small Talk

Gelungener Small Talk hat immer etwas Leichtes und Beschwingtes. Im besten Fall bedeutet er das pure Amüsement für alle Beteiligten. Rücken Sie doch mal ganz normale Dinge in andere Zusammenhänge und schon geht ein Schmunzeln durch die Runde. Denn Humor hat auch immer etwas mit Kreativität zu tun. Das soll allerdings nicht heißen, dass Sie mit einem plumpen Witz richtig liegen. Wenn Sie mit Ihrem Gegenüber einmal zusammen herzlich gelacht haben, ist das Eis gebrochen. Sie haben eine gemeinsame Basis gefunden, die Atmosphäre ist angenehm. Denn Lachen ist sozialer Kitt, Lachen verbindet und schafft Nähe.