

Überall hören wir von diesem wichtigen Small Talk. Doch was ist das überhaupt?

Small Talk wird als nette, unkomplizierte Unterhaltung aufgefasst. Der Small Talk kann nur wenige Minuten oder auch Stunden umfassen. Daher sind unsere kommunikativen Fähigkeiten von enormer Bedeutung für den Berufsalltag.

Bereits der Beginn der Unterhaltung ist entscheidend für das Verhältnis zum Gesprächspartner. Ganz egal, ob es sich um einen neuen Kundenkontakt oder ein Vorstellungsgespräch handelt. Hier sind die ersten Minuten entscheidend. Wer sich gewählt ausdrückt, kann auf ganzer Linie nur punkten.



Es gilt das Eis zu brechen. Doch wie bekommen wir das hin?

- Bringen Sie Ihren Gesprächspartner zum Reden. Stellen Sie hierfür offene Fragen. Offene Fragen sind die sogenannten W-Fragen, auf die nicht nur mit „ja“ oder „nein“ geantwortet werden kann. „Wer“, „wie“, „was“ etc. bieten sich einleitend an. Von „wieso“ oder „warum“ sollten Sie Abstand nehmen, da diese Worte an Erklärungen gebunden sind und das Gegenüber in die Enge drängen könnten.
- Stellen Sie Fragen, die Gemeinsamkeiten aufdecken. Es empfiehlt sich die Frage nach dem Umfeld, dem Ort und dem Anlass der Veranstaltung.

- Auch aus dem klassischen Wetter-Thema lassen sich Gemeinsamkeiten entwickeln, wie gemeinsame Hobbys oder Urlaubsziele.
- Aktives Zuhören ist definitiv der Schlüssel zu einer gelungenen Konversation! Aktives Zuhören bedeutet, aufmerksam zuzuhören und zu registrieren. Es geht darum, dem Gesprächspartner Raum zu gewähren und interessiert zuzuhören und ihn beispielsweise durch ein Kopfnicken zu bestätigen. Auch kurze Bemerkungen wie „ja“ oder „genau“ sind angebracht. Aktives Zuhören bedeutet aber auch gezielt nachzufragen. So eine Frage könnte zum Beispiel sein: „Wenn ich es richtig verstanden habe, ist es Ihnen wichtig einen Rohstofflieferanten aus Deutschland an der Hand zu haben, um Ihr Qualitätsversprechen an Ihre Kunden einzuhalten?“.

Tabuthemen:

- Religion
- Politik
- Allgemeine Probleme, wie z.B. Gewicht
- Witze unterhalb der Gürtellinie
- Probleme mit dem Partner
- Schlecht über andere Personen sprechen
- Krankheiten
- Fachsimpeln
- Behauptungen

Manchmal ist auch das Thema Sport, explizit Fußball, ein kritisches Thema. Es könnte sich herausstellen, dass das Gegenüber Fan des „falschen“ Vereins ist.

Vermeiden Sie alle Themen, bei denen unterschiedliche Ansichten aufeinandertreffen könnten. Dadurch könnten Sie in ein Streitgespräch gelangen.

Im Small Talk müssen Sie nicht Ihren Intellekt oder Witz unter Beweis stellen, hier geht es darum ins Gespräch zu kommen um im Anschluss ggf. an wichtige Themen anzuknüpfen. Der Small Talk ist sozusagen die Aufwärmphase eines Gesprächs.

Es ist ausreichend Themen anzuschneiden. Geht Ihr Gesprächspartner nicht darauf ein, versuchen Sie sich an einem anderen Thema. Stellen Sie keine Behauptungen auf, damit können Sie Ihrem Gegenüber auf die Füße treten und sich in Sekunden ins Aus katapultieren.

Für Sie wichtig zu wissen ist zudem, dass Sie nicht zu jedem Thema etwas sagen müssen. Stellt Ihr Gesprächspartner eine Frage zu einem Thema, von dem Sie keinerlei Kenntnis besitzen, geben Sie dies einfach zu. Es ist völlig in Ordnung, niemand von uns ist allwissend. Fragen Sie nach, dadurch bekunden Sie Ihr Interesse daran. Nichts ist peinlicher, als in eine Konversation verwickelt zu werden zu einem Thema, zudem man nichts weiß. Hier bewahrheitet sich der Spruch: „Ehrlich währt am längsten.“

Wichtig: Fragen Sie zu dem Thema bitte nur nach, wenn es Sie tatsächlich interessiert. Haben Sie kein Interesse daran, wird man Ihnen das vermutlich aus dem Gesicht ablesen können.

Wie beenden wir nun einen Small Talk?

Wir alle kennen die Situation, wenn man kein Gesprächsthema findet oder sich dem Gesprächspartner entziehen möchte. Doch wie kommt man elegant aus der Situation?

- Sie wollen noch mit einem Kollegen oder Kunden ins Gespräch gehen? Dann sagen Sie das Ihrem Gegenüber. In dem Fall dürfen Sie ehrlich sein!
- Vielleicht haben Sie die Möglichkeit, den Gesprächspartner an einen Ihrer Kollegen oder Geschäftspartner zu übergeben, indem Sie diesen als kompetenten Ansprechpartner für dieses oder jenes Thema vorstellen. So haben Sie eine Verbindung hergestellt und können sich unproblematisch aus der Unterhaltung verabschieden.
- Ergibt sich nicht die Gelegenheit Ihren Gesprächspartner an eine andere Person zu verweisen, haben Sie noch die Möglichkeit gemeinsam zum Buffet oder zur Bar zu gehen. Möglicherweise treffen Sie auf dem Weg dahin weitere Personen, mit denen Sie oder Ihr Gesprächspartner in eine Konversation einsteigen. Vielleicht trifft einer der Parteien auch am Buffet weitere Gesprächspartner und entgeht somit der weiteren Gesprächspflicht.

Fazit:

- **Bewegen Sie Ihren Gesprächspartner zum Reden und hören Sie ihm aktiv zu.**
- **Stellen Sie offene Fragen. (W-Fragen)**
- **Wenn Sie von einem Thema keine Ahnung haben, kommunizieren Sie das und fragen Sie ggf. nach, wenn Sie Interesse an der Thematik haben.**



- **Beenden Sie das Gespräch wertschätzend. Ggf. lohnt sich eine Übergabe an einen Kollegen oder Kunden als Experte zu einer bestimmten Thematik.**