

SMALL TALK,

eine beiläufige Konversation
ohne besonderen Tiefgang

EINE KUNST, DIE JEDER KANN(?)

Skriptum 2014

© **Karin Schönwetter**

Akad. Marketingkauffrau

Unternehmensberaterin, Dipl.Syst.Coach

Trainerin für Wirtschafts- und Sozialkompetenz, Ausbilderin

Kogelstraße 33

A-3481 Fels am Wagram

■ mobile: +43 (0) 699 195 312 31

■ mailto: office@best-communication.at

■ http: www.best-communication.at

IMPRESSUM

Dieses Skriptum wurde erstellt von:
Akad.Mkffr. **Karin SCHÖNWETTER**, Unternehmensberaterin
Dipl.Syst.Coach, Lerncoach
Trainerin für Wirtschafts- und Sozialkompetenz
Ausbilderin für kaufm. Lehrlinge (Büro- und Einzelhandel)

© 2014 by Karin Schönwetter / **BEST COMMUNICATION** ®

Alle Rechte vorbehalten.

HINWEIS

Dieses Skriptum wurde mit großer Sorgfalt erstellt und geprüft. Trotzdem können Fehler nicht vollkommen ausgeschlossen werden. Die Autorin kann jedoch für fehlerhafte Angaben und deren Folgen weder juristische Verantwortung noch irgendeine Haftung übernehmen.

Das vorliegende Skriptum wurde im Jahr 2014 eingedenk der damals gängigen Umgangsformen erstellt. Bitte beachten Sie, dass sich diese unter Umständen künftig verändern bzw. verändert haben können. Denn Vieles wird künftig möglicherweise lockerer gehandhabt. Was sich sicherlich nicht so rasch verändern wird ist, dass ein wertschätzender Umgang miteinander eine Selbstverständlichkeit sein muss.

In diesem Sinne soll dieses Skript Anregung und Unterstützung bieten und Lust auf mehr „mit einander plaudern“ machen.

Bitte beachten Sie die Quellen-Angaben

Inhaltsverzeichnis

IMPRESSUM	2
SMALL TALK – EINE KUNST, DIE JEDER KANN(?)	4
EINFÜHRUNG	4
Die Grundlagen	5
Wann und Wie?	5
Der Trick	6
Wann und wo ist Small Talk angebracht?	6
Der Einstieg	6
Reihenfolge der (formellen) Begrüßung	7
Die 4 Schritte zum gelungenen Einstieg	8
Zum Thema Komplimente	9
Tabuthemen	9
TIPPS für den Einstieg:	10
1. Beruf und Dienstreisen	10
2. Erwähnenswertes über die Umgebung vor Ort	11
3. Filme – wenn das für Sie ein Thema ist	11
4. Gemeinsame Bekannte	11
5. Hobby	11
6. Kunst	Fehler! Textmarke nicht definiert.
7. Lob, Komplimente, Positives	12
8. Literatur	12
9. Urlaub	12
10. Wetter	13
Beispiel – Anker setzen	13
Einstieg geschafft – Gespräch zum Laufen gebracht – nun nur noch Pannen vermeiden	13
Den Gesprächspartner korrigieren	14
Wie ist das mit den Über – und Untertreibungen?	14
Kann man Smart Talk üben?	15
Small Talk sollte man niemals als sinnloses Schwatzen über Banalitäten betrachten!	16
Wie kommt man in einer Veranstaltung ins Gespräch?	16
TIPP I: Finden Sie Gemeinsamkeiten	18
TIPP II: Machen Sie Komplimente	18
TIPP III: Umgang mit Schüchternen	18
TIPP IV: Umgang mit gnadenlosen Selbstdarstellern	19
Wer ist verantwortlich dafür, dass „die Leute ins Gespräch kommen“?	20
Was soll ich über mich / über meine Arbeit sagen?	20
Ein Gesprächsthema bei beruflichen Terminen (z.B. mit auswärtigen Kolleg/innen) finden. ...	21
Kurz zusammengefasst	23

SMALL TALK – EINE KUNST, DIE JEDER KANN(?)

EINFÜHRUNG

Small Talk / Smart Talk in unseren Breiten auch als Plauderei oder Plauscherl bekannt, bezeichnet ein lockeres, spontanes Gespräch, das sich mehr oder weniger zufällig ergibt. Dabei werden keine tief schürfenden Themen behandelt, vielmehr bleibt es oberflächlich und unverbindlich.

Dennoch ist Small Talk ein wichtiges Kommunikationsinstrumentarium vor allem im Geschäftsleben! Wenn der Einstieg in ein Gespräch gut gelingt, ist das praktisch immer die beste Voraussetzung für den Erfolg eines Gesprächsverlaufs. Denn ein gelungener Small Talk hilft mit, die Beziehungsebene zu aktivieren und soziale Kontakte zu knüpfen.

Beim gekonnten Small Talk ist es wie beim Flirten: Dem ersten Satz liegt ein gewisser Zauber inne und den gilt es zu nutzen. Er hilft, das sprichwörtliche Eis unter Fremden brechen und einen positiven Eindruck hinterlassen. Verpatzt man den Einstieg, ist diese Chance unter Umständen für immer vertan.

WICHTIG:

Small Talk ist **miteinander Plaudern** und keinesfalls sich selber [das (eigene) Unternehmen] zu präsentieren!

Small Talk ist eine Kunstform der Kommunikation, die nur wenige Menschen wirklich perfekt beherrschen, daher einführend einige Hinweise und Tipps zum guten Gelingen.

Obwohl man den Verlauf von Small Talk nicht hundertprozentig planen kann, gibt es Merkmale, Tipps und Regeln, die es leichter machen, sich darauf vorzubereiten und sich auf die Gesprächspartner einzustellen.

Denn jeder Mensch kommt immer wieder in die Situation, sich mit anderen Menschen unterhalten „zu müssen“. Eine Herausforderung stellt sich, wenn es per se kein gemeinsames Gesprächsthema gibt.

Situationen, die nach Small Talk verlangen, gibt es genug: Bewerbungsgespräche, diverse geschäftliche Termine wie z.B. Verkaufsgespräche, (Firmen-)Feiern, Seminare und viele andere mehr.

Es gibt Menschen, die in solchen Situationen souverän auftreten und andere wiederum führen sich ausgesprochen unbehaglich, wenn sie mit „Fremden“ in Gespräch kommen sollen. Dabei kann es so einfach sein, ein interessantes Gespräch zu beginnen. Die wichtigsten Grundregeln, damit Ihnen nie wieder die Worte fehlen, finden Sie in diesem Skript.

Die Grundlagen

Begegnen Sie den Menschen offen und freundlich. Ein Lächeln auf den Lippen wirkt immer freundlich und macht Anderen Mut mit Ihnen ins Gespräch zu kommen. Die richtige Körperhaltung signalisiert ebenfalls Ihre Gesprächsbereitschaft. Die Hände locker in Hüfthöhe halten. Vermeiden Sie schlaff hängende oder vor dem Körper verschränkte Arme. Sparsam mit den Gesten umgehen, um einen nervösen und unsicheren oder gar aggressiven Eindruck zu vermeiden.

Sofern Sie stehen, achten Sie auf einen sicheren Stand: Beine etwa hüftbreit aufstellen und gleichmäßig belasten. Nicht nervös von einem Bein aufs andere trappeln – das erzeugt Unruhe. Wenn Sie bereits sitzen, achten Sie auf eine Haltung, die der Situation angemessen ist. Eine leicht nach vorne gebeugte Haltung signalisiert Interesse an Ihrem Gesprächspartner.

Wann und Wie?

Meist ist es so, dass zu Beginn, in der Mitte und/oder am Ende von geschäftlichen Meetings, Verhandlungen, Unterredungen, Präsentationen etc. Pausen eingelegt werden, die den Akteuren die Möglichkeit bieten sich ungezwungen zu unterhalten, Kontakte zu knüpfen und meist auch Erfrischungen zu konsumieren.

Häufig dienen diese (mitunter taktischen/strategischen) Pausen dazu, sich kurz vom Verhandlungsgegenstand „weg zu bewegen“, um sich nach der Pause erfrischt wieder den Sachthemen widmen zu können.

Dabei ist es oft essentiell wichtig, dass die Stimmung in der Pause gut ist und man sich anderen Gesprächsthemen widmen kann. - Und hier hat Small Talk eine wichtige Funktion!

Verkäufer sind in der Regel besonders begabte Kommunikationstalente. Wenn Verkäufer sich einem potenziellen Kunden nähern, dann bringen sie dieses Talent zielgerichtet zum Einsatz. Potenziellen Kunden werden scheinbar mühelos umworben, in ein Gespräch geführt und am Ende steht oft der lukrative Abschluss!

Aber auch wenn es um banale Dinge des Alltags geht, ist der talentierte Small Talker im Vorteil. Er bekommt schneller was er haben muss oder will, weil er sich den Gesprächspartnern empathisch nähert, sie in ein kurzes sympathisch wirkendes Gespräch verwickelt, seinen Charme spielen lässt und schließlich mit „der Beute“ (Auftrag) von dannen zieht.

Was tun wenn man weniger begabt ist?

Wie fällt einem spontan etwas Interessantes, Witziges ein? Oder steigen Sie meistens mit Banalitäten wie dem Wetter, der Anreise etc. ein?

Ob aktuelle Ereignisse, nette Anekdoten, gekonnte Wortspiele, das Neueste über das liebste Freizeitvergnügen der Promis etc. etc. – mit dem Small Talk-Thema aus den aktuellen Nachrichten des Tages sind Sie auf alle Gespräche des Tages bestens gerüstet.

Das bedeutet, dass ein Blick in die Morgenzeitung (Teletext) Ihnen einen wichtigen Vorteil bringt, für einen entspannten Gesprächseinstieg bei jenen Menschen, denen Sie vielleicht schon im Lift oder am Frühstücks-Buffer begegnen werden.

Der Trick

Beim gekonnten Small Talk wird aus den Gesprächspartnern ein temporäres „Mini-Team“. Der talentierte Small Talker schafft Gemeinsamkeiten, Harmonie und Sympathie, schafft Hierarchien beiseite und Konflikte thematisiert er erst gar nicht. So ist er für die Dauer des Gesprächs der „Dirigent“, der das Mini-Team zu einem wahren Kommunikations-Höhepunkt bringt. Am Ende fühlen sich alle wohl und entspannt und erinnern sich bei einer späteren Wiederbegegnung sicherlich gerne an das erste Zusammentreffen!

Sich aus dem Small Talk heraus zu halten ist keine gute Taktik, denn irgendwann muss auch der „beharrlichste Schweiger“ mit seinen Mitmenschen sprechen. Vor allem dann, wenn die Gruppe der Anwesenden sehr klein ist, diese einander nicht/nicht gut kennen oder wenn er als Experte gilt. Selbst wenn er nicht zu seinem Spezialthema spricht, kann es sein, dass der Experte als solcher bekannt ist und auch befragt wird.

Da ist es gut, wenn eine gewisse Bereitschaft zum Small Talk vorhanden ist und man bereit ist seine Schüchternheit abzulegen.

Wenn die Schüchternheit aus der Angst, etwas falsch zu sagen und/oder zu machen resultiert, dann kommt hier die gute Nachricht. Bei Small Talk kann man nichts falsch machen, wenn man die Regeln kennt und seine Einstellung zum Small Talk überdenkt!

TIPP

Bitte Überlegen Sie bei jedem Gespräch – nicht nur beim klassischen Small Talk, wie viel bzw. was Sie von sich und Ihrer Lebenssituation preisgeben wollen.

Mitunter kommt der Hang zu exklusiven Urlaubsreisen, exquisiten Gourmettempeln und Luxusautos, die sich für Ihren Gesprächspartner in einer unerschwinglichen Preiskategorie bewegen, ebenso wenig gut an, wie eine altruistische Lebenseinstellung oder eine gebieterisch vegetarische Lebensweise.

Wann und wo ist Small Talk angebracht?

Praktisch immer und überall wo Pausen entstehen und Menschen aufeinander treffen, die einander nicht oder nicht sehr gut kennen.

Am leichtesten ist es dabei, sich mit einer freundlichen Geste vorzustellen.

Händedruck ist dann kein Thema, wenn Sie ein Getränk oder einen kleinen Teller in Händen halten. Falls Sie gerade einen Bissen im Mund haben, dann deuten Mimik und Gestik das an und fordern den künftigen Gesprächspartner damit auf, sich ein klein wenig zu gedulden. - Keinesfalls mit vollem Mund sprechen, es könnte peinlich enden!

Der Einstieg

Der Einstieg ist für Ungeübte meist die größte Herausforderung. Am sichersten meistert man diese Herausforderung, indem man grüßt, sich vorstellt und (in kleinen Gruppen) die Hand reicht.

Als Gast begrüßen Sie am Anfang einer Veranstaltung zuerst den/die Gastgeber/-innen / Veranstalter/-innen bzw. deren Vertreter und bedanken sich für die Einladung. Ein Lächeln, kurzer Blickkontakt und eine Zuwendung des Körpers hin zum Gesprächspartner machen Sie auf Anhieb sympathisch.

Reihenfolge der (formellen) Begrüßung

Der Mann – die Frau

Jüngere – Ältere

Einzelperson – Gruppe

Der Letzte, der den Raum betritt - ebenso im Lift, in der Sitzreihe im Theater/Kino etc.

Wichtig

Es ist ein Akt der Höflichkeit, dass Frauen und Ranghöhere entscheiden können, ob und wem sie die Hand reichen möchten.

Wenn man eine Gruppe begrüßt, reicht man entweder allen Anwesenden die Hand oder keinem. Alternativ kann man einen Händedruck mit einer Geste andeuten.

Es hat sich mittlerweile als zeitgemäße Form durchgesetzt, dass auch Derjenige zuerst grüßen kann, der den Anderen zuerst sieht. Wer als Erster grüßt, hat den Vorteil, dass er die Wahl der Begrüßungsform hat. Üblicherweise erwidert der Begrüßte den Gruß in gleicher Weise.

Unter Begrüßen fallen auch alle Rituale die einen Körperkontakt einschließen. Dazu gehören der Handschlag, die Umarmung, ein Schulterklopfen, „Bussi-Bussi“ etc. und der Handkuss. Letzterer sollte immer nur in geschlossenen Räumlichkeiten zum Einsatz kommen!

TIPP

Blickkontakt & (angedeutetes) Lächeln passt immer

Hände reichen

Die Dame reicht dem Herrn die Hand.

Die ältere Dame der jüngeren.

Der ältere Herr dem jüngeren.

Die Gastgeberin dem Gast.

Der Gastgeber dem Gast.

In Unternehmen

Ranghöhere (Vorgesetzte) Rangniedrigeren (Angestellten) unabhängig von Alter und Geschlecht!

Die 4 Schritte zum gelungenen Einstieg

- Begrüßung
- Vorstellen
- Erklärung (Position / Funktion)
- Situative Anker

Beispiele für Begrüßung

„Hallo, mein Name ist Lisa-Marie Huber, ich bin im Einkauf für den Bereich Soft- und Hardware zuständig“;

„Ich glaube, wir kennen einander noch nicht, ich heiße ..., ich bin“ Beim Aufeinandertreffen im Freien) „Sind Sie auch der Hitze entflohen?! Ich heiße übrigens ...“

Gegenseitiges Vorstellen

Nach dem gegenseitigen Vorstellen (Name / Funktion etc.) kommen die vor allem in unseren Breiten bekannten Small Talk-Klassiker.

Situativer Anker

Die aktuelle Situation bietet einiges an „Ankermöglichkeiten“ Warum sind Sie hier? (Funktion, Experte etc.) Was machen Sie hier? (Organisatorisches, Vortrag, Workshop leiten etc.), gibt es Verbindendes (eigene Aufgaben etc.) oder Interessantes (Hobby etc.), das Sie unterscheidet.

Die Small Talk-Klassiker

- Das Wetter
- die Frage danach woher er/sie kommt
- Die Anreisefunktion (Flugzeug, Bahn, Auto etc.)
- Das erste Mal hier?
- Besonderheiten vor Ort
- Wo und wie untergebracht? usw.

Egal ob Mann ob Frau, Sie können ohne weiteres auf Ihr Gegenüber zugehen. Viele Menschen sind froh, wenn jemand Anderer die Initiative ergreift und nicht sie den ersten Schritt machen müssen.

Am besten beginnt man, indem man sich – wie schon besprochen – kurz vorstellt. Und dann stellt sich gleich einmal die Frage, worüber man sich mit jemandem, den man überhaupt nicht kennt unterhält. Schlimmer (peinlicher?) noch, wenn man auf jemanden trifft, den man kennt, aber mit dem man kaum Gemeinsamkeiten hat.

In solchen Fällen ist die richtige Themenauswahl eine Kunst, bei der Sie unterhaltsam sein sollten, nicht zu viel von Ihrem Privatleben preisgeben und zugleich einen Bogen um kritische, umstrittene Themen machen. Schließlich geht es um Small Talk und nicht um die Diskussion um ein heikles Thema. – Siehe „Tabuthemen“

Der unverfänglichste Klassiker ist, wie schon eingangs besprochen, das Wetter! Das Wetter von gestern, von heute, von morgen, vom letzten Urlaub, vom letzten Sommer, vom letzten Winter...

Allerdings sollte das nicht das einzige Gesprächsthema sein.

Ein weiteres Thema das Einiges hergibt, ist der Ort des Geschehens. Oder Ihre aktuelle Situation. Warum sind Sie hier? Was machen Sie hier, gibt es Verbindendes oder Interessantes, das Sie unterscheidet.

Vielleicht ergibt es sich dadurch, dass Sie versuchen können, mehr über Ihren Gesprächspartner zu erfahren. Auch hier bieten sich ein paar Klassiker an wie z.B. Ausbildung, Beruf, Familie, Urlaub und Hobbys an. Bei solchen Gesprächen denken Sie bitte daran nicht zu sehr in die Tiefe zu gehen, um den Eindruck eines Verhörs zu vermeiden! Wenn Sie aktiv zuhören, ergeben sich immer wieder Anknüpfungspunkte über die Sie reden können. Erst wenn Ihr Gesprächspartner nichts mehr sagen kann / will, können Sie ein anderes Thema anschneiden bzw. eine andere Frage stellen.

Zum Thema Komplimente

Bewundern Sie die Leistungen Ihrer Gesprächspartner. Verteilen Sie Lob und Anerkennung – das fällt auch positiv auf Sie zurück.

Und denken Sie daran, nicht zu viel von sich selbst zu sprechen / von Ihren Erfahrungen zum Gesprächsthema sondern hören Sie aktiv zu! Zeigen Sie Interesse durch Fragen, nicken Sie, lächeln Sie, verstärken Sie die Aussagen des Gesprächspartners durch Paraphrase, Gestik und Mimik und sprechen Sie Ihr Gegenüber mit seinem Namen an. Das ist nicht nur ein Zeichen von Wertschätzung, sondern steigert auch dessen Aufmerksamkeit. Vor allem aber führt es auch dazu, dass sich Ihr Gesprächspartner wohlfühlt. – Aber alles mit Maß und Ziel!

Tabuthemen

Natürlich gibt es auch Themen, um die Sie im Small Talk einen großen Bogen machen sollten: Alles was heikel / umstritten / beleidigend ist bzw. sein könnte, auch Politik, Religion, Kritik an der Firma für die Sie arbeiten, Personen, die Sie beide kennen, Ehe- oder Partnerschaftsprobleme, Krankheiten und Geld, alles was als protzig gelten kann u.v.a.m. Die Erfahrung geübter Small-Talker zeigt, es gibt genug andere Themen, die sich für eine angenehme Unterhaltung anbieten!

Allerdings gibt es auch Ausnahmen von der Regel

Wenn das Umfeld des Gesprächs es verlangt, dann können diese Themen durchaus angeschnitten werden.

Ein Beispiel: Sie sind auf einer politischen Veranstaltung

Hier überhaupt nichts zu politischen Themen zu sagen bzw. über Politik zu sprechen könnte unmöglich oder zumindest schwierig werden.

TIPP

Man muss nicht zu Allem und zu Jedem eine Meinung haben. UND: In vielen Fällen ist Fingerspitzengefühl ein absolutes Muss! Außerdem kann man durchaus wählen, bei welchen Themen man wie sehr in die Tiefe gehen bzw. welche Standpunkte man vertreten will. Auf jeden Fall ist die Frage "Wie denken Sie darüber?" unverfänglich genug, um ein Gespräch in eine bestimmte Richtung zu führen bzw. einen Ausstieg einzuleiten.

Noch ein TIPP

Eine Beteiligung an Klatsch und Tratsch z.B. über Abwesende kommt nicht gut an und kann bereits geöffnete Türen zuwerfen. Wenn Sie Karriere machen wollen, ist die Gefahr, sich Feinde zu schaffen viel zu groß. Daher ohne Beteiligung gut zuhören, wenn über Abwesende getratscht wird! Sie können viel über jene Menschen erfahren, die über Andere urteilen!

Und immer wieder: Das Wetter, aber auch viel Anderes

Wie schon erwähnt, ist eines der häufigsten Small Talk Themen das Wetter. Das ist nicht sehr originell, aber von diversen Wetterphänomenen sind wir ja inzwischen alle mehr oder weniger stark betroffen. Das bedeutet, dass jeder Mensch dazu seine eigenen Erfahrungen und seine persönliche Meinung dazu hat.

Kennt man den Gesprächspartner schon und / oder hat zusätzliche Informationen über ihn, lassen sich sowohl im beruflichen als auch im privaten Bereich leichter Small Talk Themen finden.

Fragen nach den Kindern / der Familie empfinden die meisten Menschen als Zeichen von Interesse an ihrer Person und werden oft sehr gerne auch ausführlich beantwortet.

Technische Themen und Neuerungen bei Autos, Smartphones und anderen technischen „Spielerein“ sind inzwischen nicht nur mehr bei Männern beliebte Small Talk Themen.

Für den Small Talk im Alltag ist es hilfreich, die Gesprächspartner während des Gesprächs zu beobachten. An Mimik und Körperhaltung erkenne ich schnell, ob das gewählte Thema für ihn interessant und angenehm ist oder nicht.

Kommt das Gespräch ins Stocken, ist u.U. ein Wechsel des Themas angebracht.

TIPPS für den Einstieg:

Den Anfang zu machen ist nicht immer leicht. Betretenes Schweigen ist aber noch unangenehmer und entsteht meist dadurch, dass sich keiner traut, als erster zu sprechen. Fassen Sie all Ihren Mut zusammen und durchbrechen Sie das Schweigen!

Gelungene Small Talk-Einstiege, die ein Gespräch in Schwung bringen (können) – hier eine kleine Themenauswahl:

1. Beruf und Dienstreisen

- „Was genau machen Sie?“
- „Was gefällt Ihnen an Ihrer Arbeit besonders gut?“
- „Sind Sie beruflich auch sehr viel unterwegs?“
- „Reisen Sie per Flugzeug / Bahn / Auto an?“
- „Was sind die jeweiligen Vor- Nachteile?“
- „Welcher Stadt gefällt Ihnen denn besonders?“
- „Was haben Sie hier schon besichtigen können?“
- „Ihre Visitenkarte hat was – sehr schön!“
- „Wofür genau steht das xy auf Ihrer Visitenkarte?“

2. Erwähnenswertes über die Umgebung vor Ort

„Wussten Sie, dass schon die alten Römer in Wien gesiedelt haben? Wien hieß damals Vindobona. Der Ortsname Vindobona ist der Sammelname für ein römisches Legionslager, eine Militärsiedlung und eine Zivilstadt die auf dem Gebiet der heutigen Bundeshauptstadt Wien lag.

Es gibt sogar ein eigenes Museum für diese Epoche. Das „Römermuseum Am Hohen Markt “

Sie müssen anschließend aber noch mehr zu dem Thema zu erzählen haben, zum Beispiel: „Im Römermuseum finden sich viele Exponate.....“ usw. oder „Spuren aus der Römerzeit findet man“

Unser Firmengebäude wurde nach dem Feng-Shui-Prinzip gebaut. Viele Mitarbeiter/innen wissen das sehr zu schätzen und fühlen sich sehr wohl. Was halten Sie denn davon?“

Beachten Sie: Seien Sie bereit, ein solches Thema zu vertiefen. Die „alten Römer“ können in ein Gespräch über Architektur übergehen und das Feng-Shui-Thema in Wellness, Philosophie oder sogar Gärten.

3. Filme – wenn das für Sie ein Thema ist

„Sie übernachten ja auch in der Innenstadt von Wien. Wir haben sehr schöne Kinos. Gehen Sie gerne ins Kino?“

Antwortet der Gast mit „nein“, gehen Sie darauf ein, wie zum Beispiel: „Ich komme leider auch nicht oft ins Kino. Lieber mache ich abends ... oder ich mache noch ein wenig Sport / gehe mit Freunden ins Theater / gehe in Konzerte etc..“ - Daraus ergeben sich wieder andere Themen. „Was haben Sie sich denn zuletzt angesehen / angehört etc.?“

TIPP:

Stimmen Sie dem Anderen aber nicht einfach immer zu. Wenn Sie leidenschaftliche/r Kinogänger/in sind, dann sagen Sie das und empfehlen ihm vielleicht einen Film, den auch Menschen die nicht so gerne / so oft ins Kino gehen eventuell mögen könnten. Oder weisen Sie ihn auf alternative Abendangebote der Stadt hin.

4. Gemeinsame Bekannte

„Sie kennen Herrn Dr. „XY“ doch schon von einem früheren Termin, oder? Ich glaube, das war vor meiner Zeit bei der Firma.“

„Möchten Sie die Gelegenheit nutzen, noch jemandem im Haus / in der Firma zu besuchen?“ uvam. an unverfänglichen Fragen / Aussagen.

5. Hobby

„Ich habe den Aufkleber an Ihrem Auto gesehen. Sie haben einen Hund / sind Modellflieger / Segler / bei der Freiwilligen Feuerwehr / fahren gerne in die Berge / fahren Ski / ...? etc.“- Hier ergeben sich mitunter ganz von alleine interessante Gespräche, da die meisten Menschen gerne über ihre Hobbys plaudern.

6. Kunst, Kultur

„Sie kommen ja aus Graz, da läuft doch gerade eine interessante Ausstellung im Joanneum. Hatten Sie die Gelegenheit, diese zu besuchen?“

„Als Wiener/in haben Sie ja eine besonders große Auswahl, was das Freizeitangebot betrifft. Haben Sie einen Tipp für mich, was ich mir auf jeden Fall ansehen / tun sollte?“

TIPP:

Um so einsteigen zu können, ist es gut, informiert zu sein. Informationen über interessante Veranstaltungen zu Kunst und Kultur finden sich online und / oder bei Fremdenverkehrsvereinen u.Ä.

7. Lob, Komplimente, Positives

„Sie fahren meinen Traumwagen. Ich habe mir schon immer so einen gewünscht.“

„Kompliment, Sie tragen ein sehr schönes Kostüm das Ihnen ausgezeichnet steht / tolle Schuhe, die perfekt zu Ihrem Ensemble passen.“

„Ich bewundere schon die ganze Zeit Ihre Krawatte. Woher haben Sie dieses außergewöhnliche Stück? So eine ähnliche suche ich schon lange für meinen Mann.“ ... es fällt Ihnen sicherlich in der jeweiligen Situation das Passende ein!

8. Literatur

„Sie sind doch mit dem Zug angereist. Ich lese ja gern im Zug. Schaffen Sie das auch, oder nutzen Sie die Zeit für Arbeit und Vorbereitung?“

„Was lesen Sie denn gerne auf Reisen?“

„Zuletzt habe ich ein spannendes / außergewöhnliches / interessantes etc. Buch zum Thema XY gelesen / Hörbuch gehört.“ Und schon gibt es bei

„Hörbuch“ ein weiteres Gesprächsthema wie zum Beispiel Vor- und Nachteile.

9. Urlaub

„Das ist ja schön, dass Sie den Termin diese Woche noch wahrnehmen konnten. Nächste Woche hätten wir uns verpasst, da bin ich schon im Urlaub.“

„Waren Sie heuer schon auf Urlaub?“ Wenn JA „Wo waren Sie denn?“ „Ich wollte immer schon dorthin! Können Sie mir etwas empfehlen (Hotel / Sehenswürdigkeiten / Restaurants etc.)?“

KEINESFALLS das Urlaubsdomizil Ihres Gesprächspartners „in der Luft zerreißen“ – wenn Sie schlechte Erfahrungen damit haben oder Sie kein Interesse an der Urlaubsdestination Ihres Gegenübers haben, dann behalten Sie das bitte für sich!!!

10. Wetter

„Schönes Wetter heute?“

„Wenn Engel reisen ... Danke für das schöne Wetter, das Sie uns mitgebracht haben.“ (Achtung: Situation / Gesprächspartner muss passen, denn nicht jeder „Spruch“ kommt gut an!!)

„Machen Sie sich nichts aus dem schlechten Wetter – hier regnet es im Herbst fast immer. Aber es bieten sich viele Indoor-Aktivitäten als Regenwetter-Alternative an, wie z.B. Museums- oder Theaterbesuche ...“

„Sie lieben kühles Wetter?!“ Wie interessant, ich auch, wenn ich Wandern will...“ – und schon haben Sie einen positiven Anknüpfungspunkt.

TIPPS:

- Der beste Gesprächseinstieg nutzt nichts, wenn Sie anschließend nicht am Ball bleiben.
- Wenn Ihr Gesprächspartner antwortet, bleiben Sie beim Thema.
- Denken Sie daran, aktives Zuhören macht Sie zum idealen / beliebten Gesprächspartner.
- Sie müssen nicht immer wieder ein neues Thema anschneiden, aber reagieren Sie mit Interesse auf das Gesagte.
- Nutzen Sie die Para-Sprache (zustimmende Laute) als Verstärker Ihres interessierten Zuhörens.

Beispiel – Anker setzen

Guten Morgen, ich glaube, wir kennen einander noch nicht. Mein Name ist Ulrike Mayer, ich bin Marketing-Assistentin und für den Bereich „Social Media“ zuständig.

Mit dem Hinweis auf Position und Verantwortlichkeit wurde ein „Anker“ geschaffen, der es dem Gesprächspartner leichter macht, sich den Namen zu merken.

Einstieg geschafft – Gespräch zum Laufen gebracht – nun nur noch Pannen vermeiden

Nachdem der Einstieg geschafft ist kommt es meist zu einem munteren Geplaudere. Wenn nun Ihr Gesprächspartner erzählt, dass der Hoteleingang so ungünstig vom Parkplatz entfernt ist, dass er einen Kilometer entlang des Gebäudes gehen musste um schließlich doch noch zum Eingang zu gelangen, dann lassen Sie diese Schilderung unbedingt so stehen. Hier ist nur verständnisvolle Parasprache angebracht. Die Parasprache bezeichnet jene Laute, die unsere Sprache als Teil der nonverbalen Kommunikation begleiten. Das sind Laute wie zum Beispiel „Oh!“, „Hmmm!“, „Äh!“, „Oje!“, „Schade!“, „Nanu!“ etc.

Aber auch kleine Sätze oder Ausrufe wie beispielsweise „Wie schön!“ „So ein Jammer!“ „Wie köstlich!“ oder ein Lächeln, Lachen, Seufzen oder eine Kombination aus mehrerer dieser Komponenten.

Den Gesprächspartner korrigieren

Wenn Ihr Gesprächspartner also 1 Kilometer gelaufen ist..., dann lassen Sie das bitte einfach so stehen. Es ist keinesfalls notwendig darauf hinzuweisen, dass der längste Gebäudeteil Ihres Veranstaltungsortes damit fast so lang wäre wie der Karl-Marx-Hof in Wien-Döbling, der mehr als 1.100 m lang ist und damit der längste zusammenhängende Wohnbau der Welt ist. This is nice to know! Aber gar nicht nice zu Ihrem Gesprächspartner und damit gar nicht gut fürs Gesprächsklima!

Es geht ja schließlich um die gefühlten 1.000 Meter!

Als Mann kann man wahrscheinlich nicht einmal errahnen, was es bedeutet, auch nur 10,5 Meter auf High heels über einen Parkplatz mit Kopfsteinpflaster zu gehen. Besonders schlimm ist es im Winter, wenn das Streugut auch noch drückt. Da fühlt sich diese Strecke so lange an, wie ein Marathonlauf. Einzige Ausnahme: Das Schuhwerk ist von Stuart Weitzmann. Da fühlt es sich an, als liefen man nur einen Halbmarathon. 😊

TIPP:

Korrigieren ist überhaupt nur in besonderen Fällen angebracht.

Ein Beispiel:

Er: „Ich glaube der Frühstücksraum ist im 1. Stock.“

Sie: „Ich bin schon gestern angereist und habe heute schon hier gefrühstückt. Es war im Erdgeschoß gedeckt. Und zwar im Raum direkt vor der großen Terrasse.“
Und schon kann weiter geplaudert werden. Über das Buffet, den Kaffee etc.

Damit haben Sie nicht „klassisch korrigiert“ sondern sind „hilfreich eingesprungen“. Das macht einen enormen Unterschied! Und das sollte im Fokus Ihrer „Korrektur(en)“ stehen.

Eine kleine Erklärung warum man es „besser weiß“ und schon ist die Schärfe aus dem Korrigieren genommen.

Ihr Gesprächspartner wird froh sein, dass Sie Ihre Erfahrung („... ich habe heute schon hier gefrühstückt...“) mit ihm teilen und ihm damit die Suche ersparen.

Wie ist das mit den Über – und Untertreibungen?

Um die Dramaturgie einer Schilderung in Richtung Höhepunkt zu steigern, sind maßvolle Übertreibungen erlaubt. Diese wenden wir ja auch täglich an, denn wer übertreibt, der kann anschaulicher schildern! (z.B. Wichtigkeit unterstreichen)

Beispielsweise:

- „Ich habe mindestens 50 mal versucht Dich telefonisch zu erreichen!“ Das Handy zeigt: 4 mal!
- „Jetzt fahre ich schon seit einer halben Stunde im Kreis um endlich einen freien Parkplatz zu finden!“ Der Blick auf die Uhr bestätigt: es sind gerade einmal fünf Minuten.
- „Ich brauche von Gänserndorf nach Linz nicht länger als 1 Stunde mit meinem neuen BMW!“ Auch das können Sie so stehen lassen. Oder Sie geben zu, dass Sie mit Ihrem Audi Cabrio gerne offen sanft dahingleiten und dafür in Kauf nehmen, dass Sie für die gleiche Strecke deutlich mehr als zwei Stunden Zeit brauchen!

Dann hat diese kleine Geschichte auch ihren Zweck erfüllt. Ihr Gesprächspartner hat seinen „neuen leistungsstarken BMW“ ins Spiel gebracht und Sie haben erzählt, wie schön es ist, in einem Audi Cabrio (eventuell auch älterer Bauart) durch die Lande zu schweben.

Damit ist auch gleich geklärt, welcher Typ „Freizeit- / Genuss-Mensch“ man ist.

Wortspiele:

Ein Wortspiel ist eine rhetorische Finesse, die Sie nur nach häufiger Übung und bei Muttersprachlern anwenden sollten. Übersetzungen taugen nur selten!

Wortspiele basieren in erster Linie auf der Mehrdeutigkeit von Worten / Begriffen / Redewendungen. Sie können durch Verdrehung, Umdrehung dem Sinn nach oder mit einer minimalen Wortveränderung witzig sein.

Es kann natürlich auch mit der Ähnlichkeit fremdsprachlicher Wörter gespielt werden, die in ein Gespräch in der eigenen Muttersprache eingebaut werden.

TIPP

Der Einsatz von Wortspielen in lockerer Atmosphäre kann geistreich, witzig aber auch sarkastisch ausfallen oder so erlebt werden. Beachten Sie aber bitte, dass nicht jeder das witzig finden muss, was uns selber zum Lachen bringt. Wortwitz und Situationskomik nehmen manche Menschen überhaupt nicht wahr!

Und einen Witz zu erklären, bringt außer einem sicheren Pointenkiller meisten genau gar nichts! Denken Sie also schon vorher an einen gelungenen Ausstieg, falls das Zielpublikum nicht wie erwartet reagiert.

Der wichtigste Tipp von allen:

Bleiben Sie sich selber treu und versuchen Sie erst gar nicht jemand Anderem, den Sie für seine Schlagfertigkeit, seinen Witz und seine Eloquenz bewundern, nachzueifern. Das wirkt gekünstelt (affektiert), aufgesetzt und sicher nicht authentisch, vielleicht sogar peinlich und schlimmstenfalls unsympathisch. Manche Menschen assoziieren Small Talk mit mitreißender Eloquenz und geschliffene Rhetorik. Small Talk ist aber etwas ganz Anderes, nämlich die Kunst des entspannten, amüsanten Plauderns.

Kann man Smart Talk üben?

Wenn sie zu jenen Menschen gehören, die sehr schüchtern sind und ein bisschen mehr Selbstvertrauen haben könnten, dann fällt es Ihnen vielleicht ein wenig schwer, locker und entspannt „frei von der Leber weg“ zu plaudern. Dann gibt es jetzt eine gute Nachricht:

Small Talk kann man üben!

Denn wie so vieles im Leben, ist auch Small Talk reine Übungssache.

Beginnen Sie in kleinen Schritten mit alltäglichen Themen, also den Small Talk-Klassikern wie das Wetter, den Verkehr, ein aktuelles Sportereignis (Deutschland ist Fußball-Weltmeister; ein/e Österreicher/in hat den Abfahrtslauf gewonnen,...), Wie gefällt Ihnen = etwas aus Ihrem gemeinsamen, unmittelbaren Umfeld (z.B. die Umgestaltung des Parks, ...); Wie geht es Ihnen heute?, Was sagen Sie zur Verlegung der Bushaltestelle, ...

Wo kann man Small Talk üben?

- In der Trafik (die Trafikantin kennen Sie ja wahrscheinlich schon länger und wenn nicht, dann erzählen Sie ihr, dass Sie kürzlich zugezogen sind ...)
- Im Supermarkt an der Kassa
- In der Bank, wenn Sie vor dem Schalter diskret Abstand halten müssen, mit den wartenden Bankkunden in der Schlange
- Oder mit der / dem Bankangestellten, wenn Sie bedient werden
- Im Wartezimmer Ihres (Zahn-)Arztes – das macht auch gleich die Wartezeit kürzer
- Im Kaffeehaus, ...
- An der Tankstelle, falls jemand da ist, bei dem Sie sich über den Treibstoffpreis unterhalten können – usw.

Nutzen Sie eine dieser Möglichkeiten und steigern Sie kontinuierlich, bis Sie das Gefühl haben, es kommt tatsächlich eine kleine Plauderei zustande. Wenn Sie lange genug geübt haben, werden Sie sicherlich bald feststellen, mit Small Talk sind Sie nie mehr sprachlos. Sie beherrschen das zwanglose Plaudern, das kleine Plauscherl mit anderen, mehr oder weniger gut bekannten Menschen genau so gut, wie ein Gespräch mit Freunden und Ihrer Familie oder zu Ihrem Fachthema in der Firma, über Ihren Hund, Ihre Katze oder über Ihr Hobby u.v.a.m.

Bleiben Sie dabei entspannt! Setzen Sie sich niemals unter Druck, etwas Besonderes, Außergewöhnliches sagen zu müssen oder kluge Fragen stellen zu wollen. Es macht Sie eher sprachlos als gesprächig, wenn Sie meinen, ein Gespräch unbedingt am Laufen halten zu müssen. Darüber hinaus hören Sie Ihrem Gesprächspartner nicht mehr bewusst zu und überhören unter Umständen Wichtiges oder eine Einstiegsmöglichkeit in einen längeren Dialog.

Small Talk sollte man niemals als sinnloses Schwatzen über Banalitäten betrachten!

Ganz im Gegenteil, Menschen, die sich zwanglos unterhalten können, fällt es leichter, geschäftliche und/oder soziale Kontakte zu knüpfen, neue (berufliche) Bekanntschaften zu machen und Ihr Wissen zu erweitern. Nicht selten bekommt man en passant wichtige Informationen oder Details über beruflich oder privat relevante Ereignisse / Gegebenheiten / Neuerungen etc., die man ansonsten gar nicht in Erfahrung gebracht hätte.

Wie kommt man in einer Veranstaltung ins Gespräch?

- Sehen Sie sich die alleine stehenden Menschen an.
- Könnte Sie jemand interessieren?
- Wer wirkt sympathisch?
- Wer trägt ein tolles Kleid – schon haben Sie einen Einstieg: Bewunderung des Geschmacks der Trägerin (Wenn Sie Glück haben, hat sie das Kleid selber entworfen)
- Wagen Sie es, und machen Sie ein Kompliment!
- Steht jemand etwas abseits?
- Wer klammert sich an Teller und Glas?

- Wer gehört (nicht) Ihrem Geschlecht an?
- Wer blickt sich fragend / Hilfe suchend (nach dem Ausgang) um?
- Oder stellen Sie sich zu einer Gruppe von Menschen. Hören eine Zeit lang zu und wenn ein spannendes Thema besprochen wird, können Sie ja an passender Stelle etwas beitragen.

TIPP:

- nur für Frauenohren bestimmt!

Nicht nur, aber ganz besonders gerne sprechen Männer über ihre Position, ihre Erfolge, ihr Wissen und andere herausragende Eigenschaften, Fähigkeiten und Erfahrungen - und über Ihren Wagen!

Wenn Sie als ZuhörerIn punkten wollen, hören Sie einfach nur zu. So ab und zu ein kleiner Laut (so dass Mann weiß, dass Sie noch leben) und dann, wenn es beginnt wirklich zu lange zu dauern oder zu langweilen: Flucht.

Wenn Sie ein Dauerredner in „Geiselhaft“ nimmt und sich in epischer Breite zu einem Thema äußert, das Sie überhaupt nicht interessiert, dann hilft nur Eines: ein würdevoller Abgang. Würdevoll für Beide! Für den Dauerredner und für Sie selber! Wenn möglich machen Sie darauf aufmerksam, dass Sie auch einmal ein Wörtchen sagen wollen, wenn das nicht wahrgenommen wird, dann ist u.U. eine leichte Berührung am Arm durchaus angebracht.

Und dann sagen Sie etwas wirklich Nettes wie z.B. „Ich würde Ihnen von Herzen gerne noch weiter zuhören, aber leider habe ich gerade gesehen, dass „XY“ auch schon da ist, Ich muss sie / ihn unbedingt begrüßen, um sie / ihn nicht zu verstimmen. Ich bitte Sie, das zu verstehen.“ – Dann noch ein Lächeln.

So bleibt der Small Talk Ihrem Gesprächspartner in guter Erinnerung und Sie haben gleich mehrere Punkte mit Bravour gemeistert:

- Sie waren sehr lange nett und haben zugehört!
- Sie haben ein Lob ausgesprochen,
- Sie haben um Verständnis gebeten – und

Sie haben dem Redner die Möglichkeit gegeben Ihre Bitte zu erfüllen / Ihnen zu helfen und Ihnen Verständnis zu schenken. – Wie gesagt, er wird Sie in angenehmer Erinnerung behalten!

Sie haben es also geschafft, einen anderen Gesprächspartner zu finden! Nun steigen Sie erneut in ein Geplauder ein.

Wie wär's mit einer so genannten "offenen" Frage?

Als offene Fragen, auch W-Fragen genannt, bezeichnet man jene Fragen, auf die Ihr Gegenüber nicht mit einem kurzen "Ja" oder "Nein" antworten kann bzw. aus Höflichkeit nicht sollte. Er sollte also mit einem vollständigen Satz antworten und zumindest ein wenig von sich preisgeben. Dann haben Sie auch schon den Anknüpfungspunkt für das weitere Gespräch.

Gibt es ein paar „gute Tipps“, um Sympathiepunkte zu sammeln? – JA!

TIPP I: Finden Sie Gemeinsamkeiten

- Haben Sie ähnliche / gleiche Interessen im Bereich Sport
- Vielleicht betreiben Sie und Ihr Gesprächspartner sogar den gleichen Sport
- Bevorzugen Sie ähnliche / gleiche Urlaubsdestinationen
- Lieben Sie die gleiche Automarke, das gleiche Filmgenre
- Gehen Sie gerne ins Theater / in die Oper / in Galerien
- Haben Sie eine Empfehlung für ein aktuelles Stück etc.
- Arbeiten Sie in ähnlichen Berufsfeldern
- Leben Sie in der gleichen Gegend / auf dem Land / im x-ten Bezirk etc.
- Gehen Sie in bestimmte Restaurants – Empfehlung!
- Bevorzugen Sie die gleiche Küche (Italienisch, Französisch,...) und den passenden Rot-/Weißwein
- Haben / lieben Sie das gleiche Haustier (Katze, Hund,...)
- Gibt es eine nette, lustige Geschichte von Ihrem Kater,...

Je mehr Gemeinsamkeiten Sie finden, desto angeregter können Sie sich darüber unterhalten. Unter Umständen entsteht so etwas wie ein unsichtbares Band zwischen Ihnen und es ergibt sich die Chance auf eine dauerhafte geschäftliche (selten auch private) Beziehung oder Freundschaft.

TIPP II: Machen Sie Komplimente

„Tolles Kleid!“, „Chice Krawatte!“ die meisten Menschen hören Komplimente gerne. Und vielleicht erzählt sie / er auch gleich eine Geschichte. Die Seidenkrawatte von der letzten Dienstreise nach Beijing gibt dann gleich Anlass für Anknüpfungs-Sätze und -Fragen. „Ach wie schön! Wann waren Sie in Beijing?“ etc. Das tolle Kleid, das ihre Trägerin besonders gut aussehen lässt. „Vom Designer?“ - „Nein Selbstentwurf, von meiner Schneiderin perfekt umgesetzt!“... Dieses Thema gibt echt was her! Der Stoff, die Farbe(n), der Schnitt, die grandiose (eigene!) Schneiderin,... - ein Gesamtkunstwerk, gerade recht für Ihren Event!

TIPP III: Umgang mit Schüchternen

Was tun, wenn Sie auf schüchterne Menschen treffen, die alleine, in eine Ecke gedrückt dastehen und ein wenig oder gar sehr verloren wirken? Sie einfach „verhungern“ zu lassen wäre nicht nur nicht nett, sondern eventuell auch eine verpasste Chance! Nämlich z.B. die, einen wichtigen /interessanten Menschen kennen zu lernen, beruflich Wichtiges zu erfahren usw. usw. Vielleicht tun Sie aber auch eine wirklich gute Tat und holen einen Schüchternen aus dem Abseits. Small Talk – auch Konversation genannt – ist die Kunst eine interessante Geschichte zu erzählen, sie mit ein wenig Geist zu garnieren, den eigenen Charme einzubringen und als Amuse-Gueule anzubieten.

Small Talk ähnelt in seinem Wesen guter Allgemeinbildung. Small Talk wirkt durch Ihren Charme und Ihr Charisma, durch Witz und Esprit und ist dabei völlig zweckfrei.

Weil manche Menschen das leider nicht immer bedenken, führen Begegnungen mit schüchternen Menschen, die oft um Worte verlegen sind immer wieder zu einer verkrampften Angelegenheit. Damit ist niemandem geholfen! – Wenn Sie also das Gefühl haben, einem schüchternen Menschen zu begegnen, dann fühlen Sie kurz hin, ob eine gewisse Gesprächsbereitschaft zu spüren ist. Ist das Ihrem Empfinden nach nicht der Fall, dann ist ein Lächeln angebracht und ein langsames Weitergehen. Die Körpersprache von latent Schüchternen ist üblicherweise ohnedies eindeutig!

TIPP IV: Umgang mit gnadenlosen Selbstdarstellern

Es gibt eine Unzahl von Menschen, die pausenlos nur über sich selber reden. Scheinbar ist alles wissenswert: was sie beruflich und in der Freizeit tun, ihre Reisen, ihre Hobbys, ihr Haus, ihr Garten, ihr Auto, ihr Hund, ihre Nachbarn und Bekannten. Sie reden über ihren Beruf, welche wichtigen Persönlichkeiten sie persönlich kennen, ...

Und Sie fragen nicht ein einziges Mal, wie es ihren Gesprächspartnern geht, was sie machen, lieben,... Es ist zum Davonrennen! - Und viele Menschen tun das auch. Und so kann es vorkommen, dass Sie als Gesprächspartner meinen, dass ein solcher Mensch Ihr Interesse gar nicht will und deshalb von Ihnen auch nicht bekommt.

Das darf nicht der Normalfall sein, Also zurück an den Start: Begrüßung - und, wenn es gut läuft, zeigt er Interesse und auch Sie können sich aktiv am Gespräch beteiligen. Ermuntern Sie Ihren Gesprächspartner dann zum Sprechen, wenn es passt und haken Sie an passender Stelle wieder ein, wenn auch Sie zu Wort kommen wollen. So entsteht eine abwechslungsreiches interessantes Gespräch und ein schöner, harmonischer Gesprächsfluss, an dem sich alle gleichermaßen beteiligen können.

Ein Beispiel: „O Ja, ich mag Katzen auch ganz besonders. Es macht mir Freude ihre Eigenständigkeit aber auch ihre Anhänglichkeit zu erleben.“ und gleich anschließend eine Frage. Etwa „Welche Rasse mögen Sie besonders?“ usw.

Regel # 1

Je mehr Sie sich für Ihren Gesprächspartner interessieren, desto interessanter sind Sie für Ihn.

Regel # 2

Nach einer gelungenen Aufwärmphase haben sie eine vertrauensvolle, angenehme Gesprächsbasis geschaffen, die es Ihnen u.U. ermöglicht, auch berufliche Dinge anzusprechen. Vielleicht gelingt es Ihnen sogar eine Vereinbarung zu treffen, etwa dass in einem späteren Telefonat ein Geschäftstermin vereinbart wird, der so nicht geplant war.

Wer ist verantwortlich dafür, dass „die Leute ins Gespräch kommen“?

Machen Sie sich bewusst: Selbst als Gastgeber/in (oder deren Vertretung) sind Sie nicht dafür verantwortlich, dass es zu netten Gesprächen zwischen Ihren Gästen kommt. Das sollten sie weder planen noch versuchen es zu steuern. Die gelegentlich eingestreute Frage „Haben Sie jemand kennen gelernt?“ reicht für jene Gäste, die gerade alleine da stehen. Entweder Sie werden selber in ein Gespräch verwickelt oder Ihr Gast macht klar, dass er ein wenig Abstand gut gebrauchen kann (Körpersprache!).

Was soll ich über mich / über meine Arbeit sagen?

- Bei einer Veranstaltung, die Sie (mit-)organisiert haben, wissen die Menschen in der Regel, wer Sie sind. Sollte das nicht der Fall sein, dann können Sie das rasch ändern indem Sie sich mit Namen und Funktion vorstellen.
- Jetzt kann es losgehen mit Ihrem Einstieg wie z.B. "Schön, dass Sie kommen konnten!" und weiter "Welches Thema interessiert Sie am meisten?"... - dann bekommen Sie Antworten, wobei sich ganz natürlich Anknüpfungspunkte ergeben. Aber es werden sicherlich auch an Sie Fragen stellt.
- Antworten über Ihr Unternehmen können alles das beinhalten, was in der Presse zu erfahren ist / oder sein kann und alles das, was auf der Homepage nachzulesen ist.
- Fragen zu Ihrer/m Chef/in / und ihrem/r bzw. seiner/m Partner/in beantworten Sie auf loyale Weise. Keine Äußerungen zu privaten Umständen (Familie), Hobbys, Reisen usw. Sollte es sich nicht vermeiden lassen, dann antworten Sie am besten kurz und wahrheitsgemäß. Beispielsweise können Sie auf die Fragen nach den Studienerfolgen des Nachwuchses antworten, dass er/sie Jura studiert und Sie davon ausgehen / glauben, dass gerade das 3. Semester begonnen hat.
- Fragen zu der Organisation Ihrer Veranstaltung beantworten Sie so, als hätte diese Ihnen immer nur sehr viel Freude gemacht - auch wenn es mit viel Arbeit verbunden war. Doch das haben Sie und Ihr Team sehr gerne gemacht, schließlich war es Ihr ausdrücklicher Wunsch - und der des gesamten Teams / Unternehmens! - dass es allen Eingeladenen gefällt usw. usw. - Es sollte keinesfalls der Eindruck entstehen, dass es eine Last war, die kaum zu stemmen war und Sie „so etwas“ sicherlich nie mehr wieder machen wollen.
- Fragen zu Ideen, Location, Künstlern etc. beantworten Sie professionell, etwa so: „Wir haben uns lange überlegt, was unseren Gästen gefallen könnte / Ihrem Geschmack entspricht / sie interessiert / Ihnen Freude bereitet / usw.

Ein Gesprächsthema bei beruflichen Terminen (z.B. mit auswärtigen Kolleg/innen) finden.

Tipps für gelungene Small Talk-Einstiege, die ein Gespräch in Schwung bringen (können)

1. Beruf und Dienstreisen / am Buffet

- „Was genau machen Sie?“
- „Haben Sie das immer schon gemacht?“
- „Was gefällt Ihnen an Ihrer Arbeit besonders gut?“
- „Wodurch lassen Sie sich bei der Arbeit inspirieren?“
- „Sind Sie beruflich auch sehr viel unterwegs?“
- „Reisen Sie per Flugzeug / Bahn / Auto an?“
- „Was sind die jeweiligen Vor- Nachteile?“)
- „Welcher Stadt gefällt Ihnen denn besonders?“
- „Was haben Sie hier schon besichtigen können?“
- „Ihre Visitenkarte hat was – sehr schön!“
- „Wofür genau steht das xy auf Ihrer Visitenkarte?“
- „Was sagen Sie zu dem Vortrag / zu der Präsentation?“
- „Das sieht wirklich köstlich aus!“
- „Möchten Sie etwas trinken?“
- „Soll ich Ihnen ein Getränk mitbringen?“

Das Buffet ist überhaupt ein guter Platz, miteinander ins Gespräch zu kommen. Ein Blick auf den Teller eines potentiellen Gesprächspartners und schon ergibt sich die Frage, woher dieses eine Häppchen genommen wurde, das Sie nicht gesehen haben. Eine Frage, die eventuell besonders gut ankommt, wenn sie mit einem Lob verbunden ist. Etwa: „Sie haben Geschmack!“ Das bringt gleich einmal Sympathiepunkte ein. Außerdem können Sie so völlig unkompliziert mit dem Plaudern beginnen: Vorstellung, die Canapés, das Buffet im Allgemeinen usw. usw.

TIPP:

Der ideale Einstieg für jemanden, der noch einsam und allein herum steht. So können Sie Ihre Aufmerksamkeit und Ihre guten Manieren beweisen und schaffen ein optimales Klima für einen angenehmen Gesprächsverlauf.

2. Erwähnenswertes über die Umgebung vor Ort

- „Wussten Sie, dass schon die alten Römer in Wien, das hieß damals Vindobona, gesiedelt haben? Es gibt sogar ein eigenes Museum für diese Epoche. Das Römermuseum Am Hohen Markt “
- Sie müssen anschließend aber noch mehr zu dem Thema zu erzählen haben, zum Beispiel: „Im Römermuseum finden sich viele Exponate.....“ usw.
- Oder „Spuren aus der Römerzeit findet man“
- Unser Firmengebäude wurde nach dem Feng-Shui-Prinzip gebaut. Viele Mitarbeiter wissen das sehr zu schätzen und fühlen sich sehr wohl. Was halten Sie denn davon?“

Beachten Sie: Seien Sie bereit, ein solches Thema zu vertiefen. Die „alten Römer“ können in ein Gespräch über Architektur übergehen und das Feng-Shui-Thema in Wellness, Philosophie oder sogar Gärten.

3. Filme – wenn das für Sie ein Thema ist

„Sie übernachteten ja auch in der Innenstadt von Wien. Wir haben sehr schöne Kinos.

Gehen Sie gerne ins Kino?“ Antwortet der Gast mit „nein“, gehen Sie darauf ein, wie zum Beispiel: „Ich komme leider auch nicht oft ins Kino. Lieber mache ich abends ... oder ich mache noch ein wenig Sport / gehe mit Freunden ins Theater / gehe in Konzerte etc...“ Daraus ergeben sich wieder andere Themen. „Was haben Sie sich denn zuletzt angesehen / angehört etc.?“

Beachten Sie: Stimmen Sie dem anderen aber nicht einfach immer zu. Wenn Sie leidenschaftlicher Kinogänger sind, dann sagen Sie das und empfehlen ihm vielleicht einen Film, den er auch als Kinomuffel vielleicht mögen könnte. Oder weisen Sie ihn auf alternative Abendangebote der Stadt hin.

4. Gemeinsame Bekannte

„Sie kennen Herrn Dr. „XY“ doch schon von einem früheren Termin, oder? Ich glaube, das war vor meiner Zeit bei der Firma.“

„Möchten Sie die Gelegenheit nutzen, noch jemandem im Haus zu besuchen?“

5. Hobby

„Ich habe den Aufkleber an Ihrem Auto gesehen. Sie haben einen Hund / sind Modellflieger / Segler / bei der Freiwilligen Feuerwehr / fahren gerne in die Berge / fahren Ski / ? etc.“

6. Kunst

„Sie kommen ja aus Graz, da läuft doch gerade eine interessante Ausstellung im Joanneum. Hatten Sie die Gelegenheit, diese zu besuchen?“

„Als Wiener/in haben Sie ja eine besonders große Auswahl, was das Freizeitangebot angeht. Haben Sie einen Tipp für mich, was ich mir auf jeden Fall ansehen sollte?“

7. Lob, Komplimente, Positives

„Sie fahren meinen Traumwagen.“

„Kompliment, Sie tragen ein sehr schönes Kostüm, das Ihnen ausgezeichnet steht.“

„Ich bewundere schon die ganze Zeit Ihre Krawatte. Woher haben Sie dieses außergewöhnliche Accessoire? So eine ähnliche Krawatte suche ich schon lange für meinen Mann.“

8. Literatur

„Sie sind doch mit dem Zug angereist. Ich lese ja gern im Zug.“ Schaffen Sie das auch oder nutzen Sie die Zeit für Arbeit und Vorbereitung?“

„Was lesen Sie denn gerne auf Reisen?“

9. Urlaub

„Das ist ja schön, dass Sie den Termin diese Woche noch wahrnehmen konnten. Nächste Woche hätten wir uns verpasst, da bin ich schon im Urlaub.“

„Waren Sie heuer schon auf Urlaub?“

Wenn JA „Wo waren Sie denn?“ „Ich wollte immer schon dorthin! Können Sie mir etwas empfehlen (Hotel / Sehenswürdigkeiten / Restaurants etc.)?“

10. Wetter

Wenn Engel reisen ... Danke für das schöne Wetter, das Sie uns mitgebracht haben.“

„Machen Sie sich nichts aus dem schlechten Wetter – hier regnet es im Herbst fast immer. Aber da bieten sich viele Indoor-Aktivitäten an, wie z.B. Museumsbesuche ...“

TIPP:

Der beste Gesprächseinstieg nutzt nichts, wenn Sie anschließend nicht am Ball bleiben. Wenn Ihr Gesprächspartner antwortet, bleiben Sie beim Thema. Denken Sie daran, aktives Zuhören macht Sie zum idealen / beliebten Gesprächspartner. Sie müssen nicht immer wieder ein neues Thema anschneiden, aber reagieren Sie mit Interesse auf das Gesagte.

Kurz zusammengefasst

- Übung macht den Meister! Wie alle sozialen Vorgänge ist Small Talk fast reine Übungssache. Wenn Sie ihn in unverfänglichen Situationen üben, sind Sie für den Ernstfall gewappnet!
Smarten Ausstieg finden. Wer sich nach den ersten sieben Sätzen ruckartig umdreht und davonrennt, hinterlässt möglicherweise bleibenden Eindruck – allerdings keinen sonderlich positiven.
Apropos Gespräch beenden...
- Den passenden Einstieg wählen. – Was fast immer leicht fällt ist, über Aktuelles aus den Medien zu plaudern.
- Gerne auch Belangloses ansprechen. Es gibt sicherlich Spannenderes als den Klassiker „Wetter“. Wenn sich aber gerade nichts anderes anbietet, dann sprechen Sie lieber darüber, als gar nicht.
- Kritische Themen auslassen.
- Pausen nehmen. Ab und zu entstehen Pausen, die sich u.U. unangenehm anfühlen. Nutzen Sie die Zeit, um das bisher Gesagte zu reflektieren und daraus interessante Fragen abzuleiten.

- Mimik gezielt einsetzen. Auch wenn Sie sich einen unangenehmen Gesprächspartner eingefangen haben, ein nettes Lächeln schafft immer eine freundliche Atmosphäre.
- Bei notorischen Selbstdarstellern: klar und deutlich sprechen und selbstbewusst auftreten!
- Auf Gesprächspartner eingehen und aktiv zuhören. Die richtigen Fragen können Sie nur stellen, wenn Sie interessiert zuhören.
- Die Körpersprache Ihres Gesprächspartners beachten. Ihre Aufmerksamkeit beschert Ihnen wichtige Informationen über das Befinden Ihres Gegenübers.
- Alles- und Besserwisser wirken unsympathisch. Also Vorsicht bei „Belehrungen“, Ratschlägen und überbordenden Erklärungen. Üblicherweise nehmen wir lieber Rat von Menschen an, die wir mögen oder deren Kompetenz wir respektieren.
- Nicht immer hat man das Glück, einen interessanten und angenehmen Gesprächspartner zu finden. Dann wird Small Talk zur quälenden Arbeit und die Suche nach einer Fluchtmöglichkeit wird immer dringlicher. Da hilft nur, sich besonders aktiv am Gespräch beteiligen. Haken Sie an passender Stelle ein, um auch zu Wort zu kommen. Falls Ihre Appelle ungehört bleiben, dann hilft sowieso nur ein für beide würdevoller Abgang
- Würdevoller Abgang – ein paar Vorschläge:
 - Bekannte, die man begrüßen muss
 - andere Gästen mit denen Sie gerne plaudern würden mit der Aussicht auf Fortsetzung des Gesprächs
 - Austausch von Visitenkarten mit Angebot machen sich bei passender Gelegenheit zu melden (z.B. „Wenn ich wieder in Salzburg bin, darf ich mich bei Ihnen melden...“)
 - den Gesprächspartner weiterreichen (z.B. ihn dem Anderen mit einem passenden Anknüpfungs-Thema wie z.B. gemeinsame Interessen / Hobbys etc. vorstellen)
 - eine probate Methode die Alles- u/o Besserwisser schnell „abstellt“ ist, regelmäßig mit Rückfragen zu unterbrechen oder sie ständig zu missverstehen – sie werden das Gespräch rasch von sich aus beenden
 - mitten im bereits ermüdenden Monolog das Gespräch unterbrechen und auf ein anderes Thema umschwenken
 - Umhergehen: „Ich glaube, es wird von uns erwartet, dass wir uns auch mit anderen (z.B.) Kollegen / Seminarteilnehmern ... unterhalten / sie kennen lernen etc.“

Abschließen wünsche ich Ihnen, dass Small Talk eine leichte Disziplin im täglichen Umgang mit Ihren Mitmenschen wird. Mit etwas Übung wird es vielleicht sogar Ihre liebste.

Das wünscht Ihnen von Herzen

Karin Schönwetter