

Seicht ist leicht

Sie gehen jedem kurzen Büroplausch geflissentlich aus dem Weg? Sie glauben, Sie hätten kein Talent für Small Talk? Mit unseren Tipps meistern Sie jede Fahrstuhlbegegnung.

Von GERO TEUFERT

Das Geplänkel auf dem Büroflur, der kurze Plausch in der Kaffeeküche. Wie halten Sie persönlich es damit? Mögen Sie diese Situationen? Und: Liegen sie Ihnen? Immer wieder hört man Sätze wie „Ich hab' keine Lust auf Small Talk“ oder „Bevor ich über Belangloses rede, sage ich lieber gar nichts“. Ein fataler Fehler! Denn richtig eingesetzt, macht Small Talk nicht nur Spaß. Er erweitert Ihr Netzwerk, lässt Sie sympathisch erscheinen und öffnet Ihnen sogar berufliche und private Türen.

Ein kurzes Praxisbeispiel: Sie fahren morgens mit dem Fahrstuhl hoch in den zehnten Stock Ihres Bürogebäudes. Auf der dritten Etage öffnen sich die Türen und der Vorstandsvorsitzende kommt hinzu. Was für eine Chance! Leider kommt außer einem gemurmelten „Morgen“ kein Ton aus Ihrem Mund. Im Nachhinein ärgern Sie sich den ganzen Tag über die vergebene Gelegenheit, ins Gespräch zu kommen.

Ein bisschen Small Talk hätte hier womöglich einiges verändern können. Aber oftmals sind wir zu gehemmt, um einfach draufloszureden. Besonders wenn wir das Gefühl haben, dem Gesprächspartner nicht gewachsen zu sein. Schade eigentlich. Denn wer nicht spricht, kann nicht gehört werden.

ES WIRD WÄRMER DRAUSSEN, ENDLICH

UND WIE ALT SIND IHRE KINDER?

WIE, GEHT'S DIR?

FAHREN SIE MORGENS AUCH MIT DEM RAD INS BÜRO?

HÜBSCHE KRAWATTE HABEN SIE!

So überwinden Sie die Sprachlosigkeit

Wenn Sie sich wieder einmal in einer Situation befinden, in der Sie gerne ein Gespräch beginnen würden, sich aber einfach nicht überwinden können, zäumen Sie das Pferd von hinten auf! Überlegen Sie: Was könnte schlimmstenfalls passieren?

Ihr Gesprächspartner weist Sie zurück? Unwahrscheinlich. Oder würden Sie eine freundliche Bemerkung über Wetter oder Verkehrslage mit eisigem Schweigen quittieren? Wohl kaum! Eine Antwort kommt sogar meist aus Reflex.

Oder haben Sie Angst vor einer Blamage? Wenn Sie nicht gerade mit einer Frage über den letzten Krankenhausaufenthalt in das Gespräch einsteigen, ist es höchst unwahrscheinlich, dass Sie sich beim Small Talk auf unsicheres Terrain begeben.

Diese Worst-Case-Methode deckt recht schnell auf, wie unbegründet unsere Sorgen über den Gesprächseinstieg sind. Um die letzte Hemmung zu verlieren: Halten Sie sich vor Augen, dass auch Ihr Gegenüber nicht fehlerlos ist. Ob Chef eines Megakonzerns oder Azubi im ersten Lehrjahr – Sie reden mit Menschen, nicht mit Statussymbolen.

Themen, die immer funktionieren

Logisch, es ist leichter, in den Gesprächsfluss zu kommen, wenn Sie ein paar Themen auf Lager haben, die Garanten für erfolgreiches Smalltalken sind. Immer nur über das Wetter zu reden, haut auf Dauer ja auch keinen vom Hocker. Probieren Sie es doch mal mit Folgendem:

- Nehmen Sie Bezug auf aktuelle Umstände (Urlaubsziel im Sommer, Weihnachtsgeschenke, Fußball-WM etc.)
- Tagesaktuelle Aufhänger wie besondere Feiertage oder Nachrichten
- Für Fortgeschrittene: Trauen Sie sich an Komplimente! Wir verspüren oft eine besondere Blockade, wenn es darum geht, anderen etwas Nettes zu sagen. Ich habe allerdings noch nie von einem Fall gehört, wo ein ehrliches „Schöne Krawatte/Kette haben Sie da“ zu einem akuten Zerwürfnis geführt hat.

Small Talk im Big Business

Solche kleinen Gespräche helfen Ihnen im Berufsalltag weiter. Die Begrüßung von Geschäftspartnern können Sie beispielsweise direkt mit einer freundlichen Nachfrage bezüglich der Anreise aufpeppen: „Guten Morgen, Herr XY, haben Sie gut hergefunden?“ Oder auch: „Hallo, Frau YZ, ist das Ihr erster Aufenthalt in Hamburg? Sie müssen unbedingt an der Binnenalster zu Mittag essen!“ Das Eis ist gebrochen und der geschäftliche Teil kann starten.

Auch die Beziehung zu Kollegen wird durch Small Talk aufgelockert und oftmals vertieft. Sparen Sie sich in der Kaffeeküche ein „Mahlzeit!“ oder „Wie geht’s?“ – darauf gibt sowieso keiner eine ehrliche Antwort – und beziehen Sie sich stattdessen auf aktuelle Arbeitsthemen wie den Pitch von vergangener Woche oder den Firmenlauf, für den Sie noch Mitstreiter suchen.

Wie so oft gilt auch beim Small Talk: Übung macht den Meister. Je öfter Sie sich überwinden, mit Fremden (oder Nicht-so-Vertrauten) ins Gespräch zu kommen, desto leichter werden Ihnen neue Gesprächsaufhänger einfallen. So vergrößern Sie Stück für Stück Ihr Netzwerk und bessern obendrein Ihr eigenes Image auf. ✕



Gero Teufert ist Speaker und Managementtrainer für Charisma, Schlagfertigkeit und Rhetorik. Als Account Manager und Management Consultant war er für große internationale Konzerne tätig. Teufert ist außerdem Autor des Pocketbuchs „Grundlagen des Small Talk“.