



Professioneller Smalltalk

Wie Sie gut ins Gespräch kommen und Vertrauen aufbauen

Von Magda Bleckmann. Miteinander sprechen hilft: in der Politik, in Unternehmen, in Verbänden. Wer die Karriereleiter erklimmen oder eigene Interessen durchsetzen möchte, muss sich zunächst Gehör verschaffen. Das geschieht zumeist nicht in Sitzungen, Meetings oder Verhandlungen, sondern beginnt schon viel früher – beim sogenannten Smalltalk.

Kommunikation ist menschlich, Smalltalk das absolute Basiselement des Gesprächserfolgs. Schließlich ist es zumeist schwerer, ins Gespräch zu kommen, als im Gespräch zu bleiben. Schon deswegen kommen keine Verhandlung, kein

Businessmeeting und keine diplomatische Begegnung ohne Smalltalk aus. Auch wenn vieles zu diesem Thema schon gesagt ist, so darf die Bedeutung des Smalltalks nicht unterschätzt werden. Die gewechselten Worte an sich sind zwar meist belanglos. Aber für das Klima, die Vertrauensbildung und als Gesprächseinstieg sind sie besonders wertvoll. Vor allem Entscheider tauschen sich lieber untereinander im geschützten Rahmen und nicht online aus.

Um eine gute Beziehungsebene aufzubauen und erfolgreich in einen Dialog mit Entscheidern einzusteigen, folgende vier Praxistipps für den perfekten Smalltalk:

1. Sich selbst verstehen

Die innere Einstellung entscheidet: Menschen treffen und mit ihnen sprechen erfordert auch die Lust, es zu tun. Nur wer motiviert, gut gelaunt und selbstbewusst ist, wird erfolgreich kommunizieren. Die richtige Kleidung und die passende Einstimmung auf den Rahmen gehören dazu.

Die perfekte Vorbereitung ist ein Muss:

Sich wohlfühlen in Dialogen ist ein Wert an sich. Schließlich entscheidet letztlich der Bauch und nicht der Kopf über neue strategische Partnerschaften. Wissen und Informationen über andere Menschen ermöglichen es, andere besser einzuschätzen und intelligente Fragen zu stellen. In allen Medien zu recherchieren (Facebook, XING, Twitter und natürlich Google) ist heute Normalität.

2. Andere verstehen

Fragen stellen und zuhören: Wer fragt, der führt. Diese alte Weisheit gilt noch immer. Offene W-Fragen sorgen dafür, dass das Gespräch nicht ins Stocken kommt (Welchen Bezug haben Sie zur Veranstaltung / zum Thema / zum Referenten? Was fanden Sie besonders interessant? Was sagen Sie zu ...?). Von sich selbst etwas preiszugeben, erleichtert es dem Gegenüber, etwas zu erzählen. Und nebenbei enthalten die Antworten ganz viele Informationen, die später nützlich sind.

Ansprechen wird erst durch Anschauen möglich. Blickkontakt vor dem ersten Wort und während des Gesprächs halten ist Sympathiefaktor Nummer eins und trägt zum Wohlfühlgefühl bei.

3. Verbinden

Gemeinsamkeiten finden: Smalltalk dauert in aller Regel zirka vier Minuten. In dieser Zeit sollten Gemeinsamkeiten gefunden werden – sonst ist das Gespräch danach zu Ende. Gemeinsame Bekannte, ähnliche Hobbys, gleiche Ausbildung oder einfach nur der Bezug zum gerade stattfindenden Event oder dem Gastgeber sind willkommene Themen.

Nutzen bieten: Schon beim Smalltalk sollte deutlich werden: „Dieser Kontakt ist interessant.“ Es gilt also, einen Nutzen anzubieten und sich interessant zu machen. Spannende Kontakte, hilfreiche Informationen und Neuigkeiten in der Branche bringen Aufmerksamkeit. Über sich selbst zu sprechen – in Maßen und wohl dosiert – ist erlaubt.

4. Vermarktung

Werblicher Smalltalk: Die kurze und präzise Antwort auf die Frage „Was machen Sie beruflich?“ sollte Interesse wecken, einen Nutzen versprechen und Lust auf Mehr machen. Zum Beispiel: „Ich Sorge dafür, dass meine Kunden Ihre Wunschkunden bekommen, ist das interessant für Sie?“

Visitenkarten tauschen: Smalltalk ist kein Dauerdiallog. Ist die Gemeinsamkeit gefunden und die Basis gelegt, sollten Visitenkarten getauscht werden – bewusst und aktiv. An dieser Stelle sollte eine Festlegung erfolgen: Wann, wo und wie findet der nächste Dialog statt?

Dranbleiben lautet die Devise: Damit das gelingt, sollte die Visitenkarte sofort mit den gewonnen Informationen beschriftet werden und/oder ins Adressbuch eingetragen werden. Wer (lose) Kontakte in (langfristige) Beziehungen umwandeln möchte, sollte darüber hinaus ein System etablieren, um seine Kontakte gezielt managen.

www.magdableckmann.at

