

Wo der Small-Talk vergeht, beginnt der Konflikt



Netzwerk-Expertin Magda Bleckmann über die wichtigste Nebensache der Welt – Small-Talk

Small-Talk ist die Basis des Gesprächserfolgs

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 Small-Talk. „Ohne Beziehungsebene kein Erfolg“, fasst die Rednerin, Autorin und Expertin für Karriere-Netzwerke, Magda Bleckmann, zusammen. In ihrem neuem Buch „Das kleine Smalltalk 1x1“, das im Januar im Leykam Verlag erschienen ist, gibt sie Tipps für gute Gesprächseinstiege und zeigt den wahren Wert der beiläufigen Plauderei. Für sie ist Small-Talk die wichtigste Nebensache der Welt. „Wo der Small-Talk vergeht, beginnt meist schon der Konflikt“, stellt Bleckmann fest. Wenn es nur um Positionen, Forderungen und Interessen geht und diese im Dialog vorangestellt werden,

ist auf der menschlichen Beziehungsebene meistens schon etwas kaputt. Die ehemalige Spitzenpolitikerin weiß, wie wichtig Beziehungen sind, die eben auch dadurch entstehen, dass nicht immer gleich das vermeintlich Wichtigste zuerst besprochen wird. „Wer möchte beim Bewerbungsgespräch oder in der Verkaufspräsentation auf Small-Talk verzichten?“, fragt sie. Wer es tut, riskiert Stress, eine schnellere Eskalation oder eine Belastung der Gesprächsatmosphäre.

Sich wohl fühlen in Dialogen sei ein Wert an sich. Schließlich entscheide letztlich der Bauch und nicht der Kopf – über die neue Stelle, ein Ja oder Nein zum Kaufangebot, den Karrieresprung oder eine neue Partnerschaft. „Kommunikation ist menschlich, Small-Talk das absolute Basis-Element des Gesprächserfolgs“, so die Profi-Kommunikatorin. Letztendlich sei es zumeist schwerer, ins Gespräch zu kommen als im Gespräch zu bleiben. Schon deswegen komme keine Verhandlung, kein Business-Meeting und keine diplomatische Begegnung ohne Small-Talk aus.

Auch wenn vieles zu diesem Thema schon gesagt ist,

wie Bleckmann selbst feststellt, so dürfe die Bedeutung des Small-Talks 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“, sagt sie und verweist auch auf diplomatische Verhandlungen unter Staatschefs. „Niemand kann behaupten, dass die vielen Regierungskonsultationen nicht auch mit weniger Treffen erledigt werden können“. Man betreibe den Aufwand aber auch deswegen, weil Demokratie und Frieden, Vertrauen und komplexe Themen nun mal von menschlicher Nähe, einem persönlichen Umgang und gegenseitigem Verständnis abhängen.

Die besten Small-Talk-Tipps verrät Magda Bleckmann exklusiv für Leser des Benefit-Magazins:



1. 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.



2. Blickkontakt: Die Füße gehen nur dorthin, wo die Augen schon waren. Das gilt auch für die eigenen Worte. Ansprechen wird erst durch Anschauen möglich. Blickkontakt also vor dem ersten Wort und während des Gespräches halten.



3. Fragen stellen und zuhören: Wer fragt, der führt. Diese alte Weisheit gilt noch immer. W-Fragen sorgen dafür, dass das Gespräch nicht ins Stocken kommt. Und nebenbei enthalten die Antworten ganz viele Informationen, die später nützlich sind.



4. Gemeinsamkeiten finden: Small-Talk dauert in aller Regel circa vier Minuten. In dieser Zeit sollten Gemeinsamkeiten gefunden sein – sonst ist das Gespräch danach zu Ende. Gemeinsame Bekannte, ähnliche Hobbies, gleiche Ausbildungen oder einfach nur der Bezug zum gerade stattfindenden Event oder dem Gastgeber sind willkommene Themen.



5. Nutzen bieten: Schon beim Small-Talk sollte deutlich werden „Dieser Kontakt ist interessant“. Es gilt also, einen Nutzen anzubieten und sich interessant zu machen. Über sich selbst zu sprechen – in Maßen und wohl dosiert – das ist erlaubt.



6. Visitenkarten tauschen: Small-Talk 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?



7. Kontakt halten: Dran bleiben lautet die Devise. Damit das gelingt, sollte die Visitenkarte sofort mit den gewonnenen 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 zu managen.

Und was für die Beziehungen zwischen Staaten und Regierungen im Großen gilt, gilt genauso für die alltäglichen Begegnungen im Kleinen.

Wo immer Abteilungen oder Teams, Kollegen im Job oder im Verein, Nachbarn und Freunde aufeinander treffen, die bei der Arbeit oder in der Freizeit gemeinsam etwas bewegen möchten, hängt der Erfolg meist von der Kommunikation ab. Und die beginnt eben mit Small-Talk – eine Kompetenz, die zu besitzen das Leben leichter macht.

Gespräche können und sollen Spaß und gute Laune machen.

„Wer im Gespräch ist, kann etwas über andere lernen, erfahren und von ihrem Wissen profitieren – gegenseitig, privat oder im Business“, fasst Bleckmann zusammen. Mit ihrem Buch möchte sie verdeutlichen, wie erfolgreiche Menschen Gespräche beginnen und die gewonnenen Informationen nachhaltig und zum Vorteil für beide Seiten nutzen. Sie zeigt, wie Small-Talk gelingt und was es persönlich braucht, um spritzig und humorvoll zu wirken. Selbstsicherheit, persönliches Wohlbefinden, individueller Stil, die richtige Einstimmung, Lockerheit und vieles weitere mehr thematisiert sie schwungvoll und bewegend in ihrem Small-Talk-Werk.

Das Buch zum Thema:
Kleines Smalltalk 1x1



Mag. Dr. Magda Bleckmann
ist Expertin für Erfolgsnetzwerke

Nach dem Studium der Betriebswirtschaftslehre, worauf eine erfolgreiche Karriere in der Politik folgte, ist sie seit vielen Jahren als Rednerin und Lektorin an verschiedenen Fachhochschulen, als Wirtschaftscoach und Trainerin tätig.

Als professionelles Mitglied der German Speakers Association (GSA) und der Experts Group Kooperation und Netzwerke der Wirtschaftskammer Österreich lebt sie das, wovon sie spricht. Aufgrund ihrer langjährigen politischen Tätigkeit besitzt sie ausreichend Erfahrung zu den Themen Kommunikation, Motivation und Netzwerken und begleitet mit diesem umfassenden Wissen Führungskräfte auf ihrem Weg nach oben.

Mehr Informationen unter: www.magdableckmann.at