

Wenn der Small-Talk vergeht, beginnt der Konflikt

Netzwerk-Expertin Magda Bleckmann über die wichtigste Nebensache der Welt – Small-Talk ist die Basis des Gesprächserfolgs.

Graz, am 26. November 2013

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 Small-Talk. „Ohne Beziehungsebene kein Erfolg“ fasst die Rednerin, Autorin und Expertin für Karriere-Netzwerke Magda Bleckmann zusammen. In ihrem neuem Buch „Das kleine Small-Talk 1x1“, das im Januar erscheint, 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 vorne angestellt 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 wohlfühlen 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 oder eine strategische Partnerschaft. „Kommunikation ist menschlich, Small-Talk das absolute Basis-Element des Gesprächserfolgs“, so die Profi-Netzwerkerin. Schließlich 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-Talk 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. „Wo die Lust auf Small-Talk vergeht, beginnt der Konflikt“, so Bleckmanns Fazit.

Um eine gute Beziehungsebene aufzubauen und erfolgreich in einen Dialog einzusteigen, gibt die Profi-Netzwerkerin folgende sieben Praxistipps für den perfekten Small-Talk:

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 – 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, seine Kontakte gezielt managen.

Wer mehr über die Expertin für Erfolgsnetzwerke, Rednerin und Buchautorin („Die geheimen Regeln der Seilschaften“, „Das kleine Netzwerk 1x1“) erfahren möchte oder sich für ihre Trainings und Vorträge interessiert, bekommt weitere Informationen unter www.magdableckmann.at.

Hintergrund:

Magistra Dr. Magda Bleckmann ist promovierte Betriebswirtin, ehemalige Spitzenpolitikerin sowie Expertin für exklusive Karriere-Netzwerke und Kundenbeziehungsmanagement. Seit 2005 ist sie Inhaberin der Unternehmensberatung Bleckmann Coaching – Connecting – Consulting und gefragte Speakerin, Trainerin und Dozentin an verschiedenen Fachhochschulen. In ihrer politischen Zeit war sie unter anderem Clubobfrau im Steiermärkischen Landtag, Landesrätin, Mitglied im österreichischen Nationalrat und Partei-Generalsekretärin. Ihr Buch „Die geheimen Regeln der Seilschaften“ ist zum Standardwerk in vielen Chefetagen geworden. Sie lebt das, wovon sie spricht und bringt ihre Expertise in der German Speakers Association, verschiedenen Expert Groups der Wirtschaftskammer Österreich und anderen Managementzirkeln ein. Mit ihrem Wissen, Können und ihrer langen Erfahrung begleitet sie Führungskräfte auf dem Weg nach oben.

Weitere Informationen unter www.magdableckmann.at.

Kontakt:

Mag. Dr. Magda Bleckmann Unternehmensberatung
Polzergasse 32
A-8010 Graz
Tel. +43 (0) 664-8257777
Mail: office@magdableckmann.at