

Sie wissen wieder mal nicht, wie Sie mit Menschen aus dem beruflichen Umfeld ins Gespräch kommen? Dann lesen Sie weiter: **WIR HABEN FÜR SIE KONKRETE FRAGEN GEFUNDEN**, die Ihnen ab jetzt den Smalltalk ganz leicht gelingen lassen ...

Ob beim Vorstellungsgespräch, beim allerersten Businesstermin oder bei der zufälligen Liftfahrt mit dem Chef: Wer für diese Situationen die richtigen Worte parat hat, punktet garantiert. „Smalltalk ist ein hilfreiches Instrument des Netzwerkers, mit dem wir unsere Kontakte pflegen und vermehren können“, betont Unternehmensberaterin Magda Bleckmann (magdableckmann.at) die Wichtigkeit der gekonnten Plauderei. „Wenn wir im Beruf vorankommen wollen, benötigen wir Menschen, die uns dabei unterstützen, uns Informationen liefern und uns aktiv empfehlen.“

Coach Doris Bernhard ergänzt: „Smalltalk kann Unmögliches möglich machen. Weil er, richtig angewandt, die Basis zu einer vertrauensvollen Beziehung schafft.“ Heißt konkret: Ist man dem Gesprächspartner gegenüber offen, interessiert und macht ihm ehrliche Komplimente, so kommt das alles auch wieder zurück. Man bleibt damit dem anderen in Erinnerung und kann in der Folge leichter anknüpfen. Auch Termine kommen so besser zustande.

IM WEB PUNKTEN. Für Bernhard (coach-me-up.at) ist das Beherrschen des häufig und gern unterschätzten Kurz-Gesprächs auch im virtuellen Raum zum Muss geworden: „Auf Facebook, Xing, LinkedIn &

Co. reicht es schon lange nicht mehr, nur eine simple Kontaktanfrage zu schicken. Es ist wichtig, den Grund dafür zu schildern, einen Konnex zum Gegenüber herzustellen und so eine



PROFIS. Doris Bernhard (o.) ist Coacherin & Businesstrainerin in Wiener Neustadt. Magda Bleckmann (u.) hat ihre Unternehmensberatung in Graz.

*Bloß nicht:
„Wie geht's
Ihnen?“*

unverwechselbare Verbindung aufzubauen.“ Mit einem „Wie geht's Ihnen?“ wird man jedenfalls nicht in Erinnerung bleiben. Wie man das hingegen souverän, authentisch & sympathisch schafft, haben wir für Sie in Spickzettel-Form zusammengefasst ...

DER RICHTIGE EINSTIEG:

„**ALS THEMEN BIETEN SICH DINGE AN**, über die Menschen gerne plaudern, wie Essen, Trinken, Urlaub, Events. Tabu hingegen: Wetter, Nörgeln und Schlechtmachen anderer Personen“, so Bleckmann. „Die Basis sind offene W-Fragen, auf die ein Ja oder Nein nicht reicht. Beim Businesstermin im Büro gilt als wichtigste Regel, sich umzusehen und einen Ankerpunkt zu suchen, über den man reden kann“, weiß Bernhard. Ihre Vorschläge:

- „Ein schönes Bild haben Sie hier hängen. Von welchem Künstler ist es?“
- „Ich sehe, Sie sind Seglerin. Das ist auch eine große Leidenschaft von mir. Wo waren Sie da unterwegs?“

Trifft man sich auf Events, sind laut Bleckmann jene Fragen passend:

- „Was machen Sie beruflich?“
- „Beschreiben Sie mir Ihren Eindruck über ...“
- „Ich bin das erste Mal hier und kenne noch niemanden. Darf ich mich zu Ihnen stellen?“

- „Was tun Sie eigentlich, wenn Ihnen Ihr Beruf noch Zeit lässt?“

- „Was wünschen Sie sich für das kommende Jahr?“

- „Wodurch lassen Sie sich inspirieren?“

DIE GEKONNTE VERTIEFUNG:

„**AM BESTEN GREIFEN SIE GESAGTES** auf und haken nach. Gut sind auch ehrlich gemeinte Komplimente“, rät Bernhard und warnt gleichzeitig davor, das Gespräch zu privat werden zu lassen oder schleimig zu gestalten. Ideal sind:

- „Sie haben eine tolle Brille, steht Ihnen ausgezeichnet. Ich bin auch gerade auf der Suche. Darf ich Sie fragen, wo Sie diese Brille entdeckt haben?“

- „Ah, Sie sind auch Fußballfan. Haben Sie das Spiel zwischen ... gesehen? Was sagen Sie zum Tor von ...?“

- „Wie schmecken diese Häppchen? Die sehen ja sehr gut aus ...“

- „Oh, Sie waren schon öfters in London. Welchen Tipp würden Sie mir geben?“

DAS GELUNGENE ENDE:

POSITIV MUSS ES SEIN. Bernhard: „Signalisieren Sie, dass Sie gerne in der Gesellschaft des anderen waren.“

- „Es war sehr interessant, mit Ihnen zu plaudern. Würde mich freuen, wenn wir in Kontakt bleiben.“

- „Wenn Sie mir Ihre Karte geben, melde ich mich gerne bei Ihnen.“

Und dann: Lächeln, Blickkontakt, Händedruck. **KATRIN KUBA ■**