

Persönlichkeitsentwicklung

Small Talk: Kleines Geplänkel – großer Gewinn

von Dr. Cornelia Topf
Produktion Nr. 10, 2007

AUGSBURG (kk). Viele Ingenieure, Techniker, Chemiker, Betriebsleiter, Software-Entwickler, Informatiker oder auch Juristen haben den verstoßenen Wunsch: „Ich möchte besser smalltalken können!“

Am Arbeitsplatz sind die Experten Platzhirsche dank ihrer Fachkompetenz. Doch sobald es um offizielle Anlässe, Emp-

fänge, Geschäftsessen, Business Lunches, ja selbst Meeting- oder Verhandlungspausen geht, schauen sie neidvoll auf die Dampfplauderer, die das Gespräch an sich reißen und mit ihrer Eloquenz Vorgesetzte, Geschäftspartner und den Rest der Welt in ihren Bann schlagen. Sie kennen das Gefühl? Vergessen Sie's! Hören Sie auf, sich deshalb schlecht zu fühlen.

Small Talk ist wie Integralrechnen: Keiner kann das von Geburt an. Auch Small Talk ist reine Trainingssache. Dieses Training beginnt nicht mit der am häufigsten gestellten Frage: „Worüber soll ich bloß reden?“ Denn es liegt nie am Thema, sondern immer an der Einstellung. Die häufigste: „Dieses nutzlose Gerede enthält doch absolut keinen Informationsgehalt!“ Mit dieser Einstellung wird man nie ein guter Small-Talker. Schauen Sie ein Kind an, das mit seiner Rassel spielt. Oder Ihre Partnerin, wenn sie sich über ein Geschenk freut: Wo ist denn da der Informa-

tionsgehalt? Nirgends. Der Sinn des Small Talk ist nicht (ausschließlich) Information, sondern eine solide, tragfähige Basis für gemeinsame Vorhaben herzustellen. So eine Basis herstellen können gerade Ingenieure und Naturwissenschaftler besonders gut, weil sie wissen: Die Basis ist die Grundlage für alles andere. Diese Basis errichten Sie nicht am besten durch Dampfplaudern. Beim Small Talk gilt die eherne, aber eben von vielen Dampfplauder-

Wer Small Talk beherrscht, gilt als kompetent

ern ignorierte Regel: Red nicht (so viel)! Lass den anderen reden! Das macht Sie viel erfolgreicher und beliebter, als wenn Sie dozieren. Einen Oberlehrer mag beim Small Talk niemand.

Daher: Lassen Sie den anderen das Thema wählen. Er redet – ist das denn zu fassen? – ausgerechnet übers Wetter! Langweilig? Wunderbar! Darüber kann nun wirklich jeder

reden. Der Partner sagt zum Beispiel: „Mieses Wetter heute. Immer dieser Regen!“ Im Rollenspiel sagen darauf viele Ingenieure: „Wieso? Ist doch gut für die Landwirtschaft!“ Zweite Regel: Beim Small Talk niemals widersprechen! Auch wenn der Partner behauptet, die Welt sei eine Scheibe. Dann fragt man: „Ja? Meinen Sie? Woran machen Sie das fest?“ Und dann unterhält man sich angeregt über die absolut irren Ansichten des Partners.

Noch eine Anfänger-Angst: „Aber es gibt Themen, bei denen ich absolut nicht mitreden kann!“ Viele Ratgeber raten: „Dann arbeiten Sie sich in die Themen ein!“ Das ist Quatsch. Je weniger Sie Ahnung von einem Thema haben, desto erfolgreicher und sympathischer werden Sie beim Small Talk sein! Ihre charmante Partnerin, CFO beim Kunden, sagt zum Beispiel in der Meetingpause: „Letzte Woche war ich auf dem China Sourcing Summit.“ Sie haben keine Ahnung, was Sourcing oder was ein

Business Lunches bieten eine ideale Gelegenheit zum Small-Talk-Training.



Bild: Imago

Sourcing Summit ist. Also fragen Sie: „Hört sich spannend an. Was haben Sie denn davon erkenntnismäßig mitgenommen?“ Und schon erzählt die Chief Financial Officer Ihnen ausführlich von ihren Erlebnissen dort – und findet Sie unwiderstehlich, wenn sie danach ihrem CEO erzählt: „Stellen Sie sich vor, der Werksleiter, mit dem ich neulich bei unserem Lieferanten sprach, interessiert sich sogar für Low Cost Country Sourcing!“ Nö, tun Sie nicht, Sie haben null Ahnung davon – doch Sie haben so kompetent Small Talk

betrieben (indem Sie neugierig gefragt haben), dass Sie jedes Vorstandsmitglied beim Kunden jetzt für den absoluten Kompetenzträger in Ihrem Unternehmen hält. Denn das ist das Schöne am Small Talk: Wer ihn beherrscht, wird nicht als begnadeter Small-Talker, sondern als sympathisch, glaubwürdig, vertrauenswürdig, erfahren und kompetent wahrgenommen.

Dr. Cornelia Topf ist Autorin und Inhaberin von metatalk, einem Augsburger Trainings- und Beratungsinstitut (www.metatalk-training.de).

Buchtipps

Small Talk:

Die Broschüre veranschaulicht im Taschenformat, wie man mit wenigen Worten Kontakte knüpft und Gesprächspartner für sich gewinnt.

„Small Talk“. Rudolf Haufe Verlag, Dr. Cornelia Topf, ISBN 097-3-448-07748-3, 6,90 Euro.

