

Stilradar

Small Talk – das kleine Gespräch mit grosser Wirkung

Small Talk ist oberflächlich und trotzdem alles andere als sinnlos. Als Türöffner bieten diese lockeren Unterhaltungen eine tolle Gelegenheit, ins Gespräch zu kommen, Kontakte zu knüpfen und persönliche Ziele zu erreichen. Diese Einstiegsgespräche werden oft als langweilig oder gesucht verurteilt und entsprechend abgelehnt. Gleichzeitig wünschen sich die meisten Menschen, locker und offen auf andere zugehen zu können. Im Small Talk beweisen wir unsere soziale Kompetenz, die uns in allen Lebenssituationen enorme Vorteile bringt. Wer privat und geschäftlich gut mit anderen Menschen umgehen kann und dem Gegenüber grundsätzlich positiv eingestellt ist, ist oft auch ein guter Small Talker.

TEXT

Simone C. Styger

*Das ist die Kunst des Gesprächs:
Alles zu berühren und nichts zu vertiefen.*

Oscar Wilde (1854–1900)

Small Talk dient weder dem Informationsaustausch noch der Lösung eines Problems. Sachlich gesehen gibt es also keinen Grund für diese Gespräche. Auch der Inhalt ist sekundär. Was also ist der Grund, sich über «alltägliche, aber nicht wichtige Themen» (Definition gemäss *Oxford Advanced Learner's Dictionary*) zu unterhalten? Es geht in erster Linie darum, Verbindungen zu schaffen (was haben wir gemeinsam?) und auch menschliche Unterschiede zu verstehen und zu akzeptieren. Mit Small Talk schaffen wir positive Stimmungen (Imagearbeit) und entschärfen oder entspannen Situationen. Auf jeden Fall ist es immer eine Horizont-erweiterung, sich mit fremden Menschen zu unterhalten. Wann und mit wem führen wir Small Talk? Diese Gesprächsform eignet sich besonders für Menschen, die sich nicht näher kennen. Eine persönliche Beziehung besteht noch nicht, und somit sind auch noch keine Berührungspunkte vorhanden. Wenn sich Personen, zwischen denen eine gewisse Distanz besteht, körperlich näher kommen als gewöhnlich (Lift, Party etc.) oder wenn zwei Menschen (zumindest vorübergehend) gleiche Interessen, Bekannte oder Situationen haben, ist es angebracht, sich zumindest kurz zu unterhalten.

Hemmungen sind lediglich das Produkt falscher Einstellungen. Konstante Selbstbeobachtung oder innere Selbstvergleiche (das Gegenüber kann/weiss/macht das sicher viel besser) sind im Small Talk sinnlose Verhaltensweisen, die entspannte Begegnungen verhindern. Oft ist die unbewusste Angst vor Ablehnung so gross, dass wir uns schon gar nicht überwinden, auf fremde Menschen zuzugehen. Seien Sie geduldig mit sich und vergessen Sie dabei nie, dass Sie nur zur Hälfte am Erfolg eines Gesprächs beteiligt sind. Small Talk ist wie ein Pingpong-Spiel. Sie werfen sich gegenseitig so lange Bälle zu, bis sie ein gemeinsames Gesprächsthema gefunden haben. Will der andere nicht spielen, so hat das meist nicht mit Ihrer Person zu tun, sondern mit seiner momentanen Situation. Nehmen Sie leicht und suchen Sie sich einfach einen anderen Gesprächspartner, statt sich beleidigt oder abgelehnt zu fühlen!

Wie komme ich ins Gespräch?

Die schwierigste Hürde beim Small Talk ist (wie bei vielen anderen Dingen) der erste Schritt. Oft können Sie rein visuell erkennen, in welche Gruppe Sie leicht aufgenommen werden. Je loser die Gesprächspartner beieinander stehen und je mehr «Lücken» sich in diesem Kreis bilden, desto einfacher ist es, sich dazuzustellen. Es ist absolut korrekt und keinesfalls unhöflich (was

man fälschlicherweise oft denkt), sich erst mal zu einer Gruppe dazuzugesellen und mit Blickkontakt und zustimmendem Kopfnicken Aufmerksamkeit zu signalisieren. Oft werden Sie dann direkt mit einer Frage ins Gespräch mit einbezogen. Ansonsten bleibt Ihnen in der nächsten Gesprächspause immer noch Zeit, sich einzuschalten. Es ist weit



Vier Regeln für den gelungenen Small Talk

1. Seien Sie aufmerksam

Seien Sie im Gespräch nicht mit sich selber beschäftigt, sondern versuchen Sie, Ihrem Gegenüber 100%ige Aufmerksamkeit zu schenken. Gute Gesprächspartner sind oft gute Menschenkenner – Sie können auch zwischen den Zeilen lesen.

2. Sprechen Sie deutlich und ruhig

Achten Sie darauf, dass Sie kurze und leicht verständliche Sätze machen, und verzichten Sie auf Fremdwörter/Füllwörter/Modewörter. Sprechen Sie ruhig und in angebrachter Lautstärke und passen Sie das Gesprächstempo Ihrem Gegenüber an.

3. Stellen Sie den anderen in den Mittelpunkt

Zeigen Sie Wertschätzung, indem Sie kommunizieren, was Ihnen der andere gebracht hat oder was Ihnen am Gegenüber gefällt. Achtung: Komplimente nur wohllosiert und nicht zu persönlich. Versuchen Sie, die Aussagen nicht ständig zu bewerten, und suchen Sie stattdessen Gemeinsamkeiten.

4. Zeigen Sie Gefühle

Empathie ist eine wichtige Voraussetzung, dass man sich überhaupt versteht. Durch körpersprachliche Signale bestätigen Sie Ihre Aufmerksamkeit und Ihr Mitgefühl. Beziehungen gedeihen nur, wenn Sie auch Ihre Gefühlsseite zeigen. Verzichteten Sie auf unpersönliche Aussagen (man sollte, es ist schön...) und werden Sie persönlich (das gefällt mir, ich will/werde...)



Die Autorin: Simone C. Styger ...

... ist Knigge- und Stilexpertin, Dozentin für Auftrittskompetenz, Autorin und gefragte Referentin im In- und Ausland. Seit 1999 ist sie Inhaberin von The Style Connection. Seit ihrer psychologischen Weiterbildung bietet sie neben Seminaren und Referaten im Bereich «Stil und Etikette» auch persönliches Verhaltenscoaching und psychologische Beratungen an. Styger schreibt hier im Wechsel mit Susanne Kammer über die täglichen Stil- und Verhaltenstücken des Berufsalltags. Stilexpertin.ch



Foto: ZVG

unhöflicher, ein Gespräch zu unterbrechen, weil man sich unbedingt vorstellen will. Für den Gesprächsausstieg ist es wesentlich, den richtigen Zeitpunkt und die richtigen Worte zu finden. Seien Sie in erster Linie ehrlich und versprechen Sie nichts, was Sie nicht einhalten. Bedanken Sie sich nicht generell für das Gespräch, sondern erwähnen Sie einen konkreten Punkt, den Sie interessant fanden. Dann verabschieden Sie sich klar mit der Begründung, weitere Anwesende begrüßen zu wollen.

Worüber wir besser nicht reden

Welche Attribute hat ein gutes Thema? Es spricht viele Menschen an, ist positiv und

aus dem alltäglichen Leben, löst keine Konflikte aus und diskriminiert keine Anwesenden.

Ein breites Allgemeinwissen ist die beste Basis für einen interessanten und interessierten Gesprächspartner. Welche Themen passen, hängt in erster Linie von Ihrem Gegenüber und dem gesellschaftlichen Umfeld ab. Oberstes Gebot: Small Talk ist immer nur positiv. Oder wie es eine alte englische Regel umschreibt: *Never complain, never explain!*

Hier eine unvollständige Auswahl:

- der Anlass, die Umgebung, das Buffet, Getränke, das Verhältnis zum Gastgeber
- Sport, Freizeitgestaltung, Hobby, Kunst,

- Kultur, Literatur, Musik, Ferien, Reisen
- lustige Begebenheiten, Tagesaktualitäten, Ihr Gesprächspartner oder Sie selbst
- Tabuthemen:
- Politik, Religion, globale Bedrohung/Katastrophen, üble Nachrede Nicht-anwesender
- Probleme, Krankheit/Tod, deprimierende und negative Themen, Selbstdarstellung
- Witze, Standard-Komplimente, Gratis-Konsultationen, eigene Neurosen.

Und bedenken Sie stets, was bereits Adolph Freiherr von Knigge wusste: «Vergessen Sie nie, dass die Gesellschaft lieber unterhalten als unterrichtet werden will.»

FOMO

Wie wir mit der dauernden Angst leben, etwas zu verpassen

Sie sitzen gemütlich auf Ihrem Sofa zu Hause und entspannen nach einem anstrengenden Tag. So lange, bis das Smartphone vibriert: Eine WhatsApp-Nachricht von einem Kollegen. Der schickt Ihnen ein Bild vom heutigen geselligen Pizzeessen, an das auch Sie eingeladen gewesen wären.

TEXT
Sven Ruoss

Von Facebook erfahren Sie, wie viele Ihrer Freunde heute Abend gerade das «Guns n' Roses»-Konzert im Letzigrund geniessen. Und plötzlich fühlt sich das gemütliche Relaxen auf dem Sofa nicht mehr so entspannend an. Wären das Pizzeessen mit Kollegen oder das Konzert doch die bessere Wahl gewesen?

Sicherlich kennen auch Sie dieses Gefühl, das FOMO (Abkürzung für *fear of missing out*) genannt wird. Die Angst, etwas

zu verpassen, begleitete uns schon immer. Wir fragen uns, ob wir die richtige Party am Samstagabend ausgewählt haben. Die Angst, die falsche Entscheidung darüber getroffen zu haben, wie man seine Freizeit verbringt, und so eventuell die lustigsten Events oder spannendsten Erfahrungen verpasst, gab es bereits vor dem digitalen Zeitalter.

Dieses Gefühl der Angst hat sich jedoch in den letzten Jahren durch das Aufkommen der sozialen Medien und der mobilen Kommunikationsmittel verstärkt. Durch Social Media erhalten wir einen schnelleren und tieferen Einblick in das Leben der Freunde und Bekannten. Durch ständige Status-Updates auf Instagram, Snapchat, Facebook und Co. ist man konstant auf dem Laufenden. Es gibt immer mehr Selbstdarsteller, die ihr Leben digital bunter und interessanter darstellen. Der Timeline-Hedonismus lebt. Keine Chance lässt man sich im Hier und Jetzt entgehen, um Spass zu haben. Denn, man lebt ja nur einmal. Oder kurz: YOLO (Abkürzung für *you only live once*). FOMO und YOLO sind wie Brüder. YOLO ist der unterhaltsame Selbstdarsteller und FOMO der zögernde Streber, der bezüglich Freizeitmanagement alles richtig machen will.

Durch FOMO und YOLO wird es immer schwieriger, den Moment zu geniessen. Viele warten nur noch ständig auf das nächste grosse Erlebnis, um es dann über die eigenen Social-Media-Kanäle seinen Freunden unter die Nase zu reiben. Doch was kann man gegen FOMO tun? Das Smartphone weglegen und so das digitale Leben der anderen nicht mehr mitverfolgen? Diese naheliegende Lösung hilft leider nicht weiter. Denn gar nicht zu wissen, was passiert, ist schlimmer als die Angst, etwas zu verpassen. Die Sorge, etwas zu verpassen, weil die anderen nicht mehr teilen, wird MOMO (Abkürzung für *mystery of missing out*) genannt. Wenn die eigenen

Social-Media-Freunde nichts mehr posten, steigt die Nervosität. Die Fantasie geht dann mit uns durch. Haben die Freunde die Zeit ihres Lebens? So sehr, dass sie sogar vergessen, dies auf Social Media zu teilen?

Eine gute Alternative ist das demonstrative Fröhnen von JOMO (Abkürzung für *joy of missing out*). Dabei geht es um das bewusste Verpassen. JOMO ist der Gegentrend zu FOMO und wirkt teilweise wie ein Hilfeschrei in Zeiten digitaler Überforderung. Man geniessen den gemütlichen Abend alleine auf dem Sofa bei einer Tasse Tee und einem spannenden Buch. Und wenn man will, kann man noch ein Bild der eigenen Trainerhose auf dem Sofa fotografieren und mit dem Hashtag JOMO auf Instagram stellen.



Der Autor: Sven Ruoss ...

... arbeitet seit knapp sechs Jahren hauptberuflich im Bereich Business Development bei verschiedenen Medienunternehmen in der Schweiz (Tamedia, Watson, Ringier) und setzt sich für die digitale Transformation in der Medienbranche ein. Nebenamtlich ist Ruoss als Studiengangsleiter des CAS Social Media Management und als Dozent am «Institute for Digital Business» der HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich engagiert. Svenruoss.ch



Foto: zVg