



Small Talk

Die Kunst der Oberflächlichkeit

Small Talk ist mehr als nur eine oberflächliche Unterhaltung. Wer die Kunst des kleinen Gesprächs beherrscht, kann sich beruflich wie privat leichter ein Netzwerk aufbauen.

Von Simone C. Hensch

Small Talk hat keinen guten Ruf. Doch aller Oberflächlichkeit zum Trotz ist seine soziale Funktion überaus wichtig. Small Talk baut die Distanz zwischen fremden Menschen ab, entspannt beklemmende Situationen des Schweigens und schafft eine positive Atmosphäre. Das oberste Ziel ist es, Harmonie und Sympathie herzustellen und herauszufinden, wo gemeinsame Interessen bestehen, um diese zu einem späteren Zeitpunkt zu vertiefen. Als Türöffner bietet Small Talk gerade im beruflichen Umfeld eine Gelegenheit, ins Gespräch zu kommen, Kontakte zu knüpfen und die eigene Karriere voranzutreiben.

Der erste Eindruck zählt

Beim Small Talk geht es nicht um den Austausch von Informationen, sondern darum die Beziehungsebene zu gestalten. Der Inhalt des Gesprächs ist lediglich Mittel zum Zweck, um sich einer Person vorsichtig anzunähern. Der Gesprächsinhalt darf durchaus banal sein, denn beim Small Talk ist nicht das Was, sondern das Wie entscheidend. Das Auftreten und die Körpersprache sind im ersten Moment wichtiger als besonders tiefgründige oder witzige Aussagen. Bereits in den ersten Augenblicken einer Begegnung machen wir uns ein Bild von einer Person, das nach-

«Das ist die Kunst des Gesprächs:
alles zu berühren und nichts
zu vertiefen.»

(Oscar Wilde, ir. Schriftsteller 1854–1900)

träglich nur schwer zu korrigieren ist. Der erste Eindruck entscheidet über Sympathie oder Antipathie und somit auch über den Erfolg einer Begegnung. Wenn Sie die körpersprachlichen Hinweise richtig interpretieren, erfahren Sie viel über den Gemütszustand Ihres Gesprächspartners und

«Die ganze Kunst des Redens
besteht darin, zu wissen,
was man nicht sagen darf.»

(George Canning, brit. Politiker 1770–1827)

können sich auch selber besser präsentieren. Mimik und Gestik zeigen unsere innere Einstellung zum Gesagten. Wenn die Worte nicht mit der Körpersprache übereinstimmen, schwindet das Vertrauen gegenüber des Gesprächspartners.

Das richtige Thema finden

Wichtig ist es beim Gesprächseinstieg ein unverbindliches und unverfängliches Thema zu wählen, damit nicht sofort ein Konflikt entstehen kann. Welche Themen passen, hängt in erster Linie von Ihrem Gegenüber und dem gesellschaftlichen Umfeld ab. Die Übergänge von oberflächlichem Geplauder zu einer tiefeschürfenden Unter-

haltung können fließend sein. Bei intimen Themen wie Familie, Partnerschaft, Religion oder Geld ist jedoch Vorsicht geboten.

Eine gute Allgemeinbildung ist die beste Voraussetzung für ein interessantes Gespräch. Wissen ist jedoch nicht allein eine Frage der Bildung, sondern vielmehr auch der Interessen. Jeder hat auf einem Gebiet spezielle Kenntnisse. Es gilt herauszufinden, wofür sich der Gesprächspartner begeistern kann. Doch nur wer sich selber bleibt, wirkt glaubwürdig. Die besten Kommunikationsstrategien versagen, wenn Sie nicht wissen, wovon Sie sprechen oder nicht das Leben, was Sie erzählen. Geben Sie also einfach zu, wenn Sie sich mit einem Thema noch nie auseinandergesetzt haben – das wirkt sympathischer, als wenn Sie krampfhaft versuchen, sich in ein Gespräch einzubringen und dabei lediglich Klischees oder Nachgeplaudertes von sich geben.

Auf das Gegenüber eingehen

Stellen Sie sich das Gespräch wie ein Pingpongspiel vor: Sie spielen Ihrem Gegenüber einen Ball zu und achten darauf, wie er ihn zurückschlägt. Versuchen Sie, die Gefühle des Gesprächspartners zu erkennen. Das Eingehen auf die Stimmung des anderen wirkt sympathisch und bringt Sie gleichzei-

«Das echte Gespräch bedeutet:
Aus dem Ich heraustreten und an
die Tür des Du klopfen.»

(Albert Camus, frz. Schriftsteller 1913–1960)



Simone C. Hensch ist Expertin für Stil- und Etikettefragen. Sie ist Inhaberin von styleconnection.ch und berät als Image Consultant Führungskräfte und Unternehmen in ihrem professionellen Auftritt.

tig auf der Sachebene voran. Zeigen Sie Gefühle, denn Empathie ist eine wichtige Voraussetzung, dass man sich überhaupt versteht. Mit Small Talk beweisen wir unsere soziale Kompetenz. Gute Small Talker sind oft auch gute Menschenkenner, die sich schnell auf einen Gesprächspartner einstel-



len können. Wenn Sie Ihre eigenen Angelegenheiten zurückstellen und sich ganz auf den Gesprächspartner einlassen, fühlt sich der andere verstanden. Mit Blickkontakt und einem zustimmenden Kopfnicken

signalisieren Sie Aufmerksamkeit und Präsenz. Versuchen Sie, stets zwischen den Zeilen zu lesen: Was möchte mir mein Gegenüber eigentlich sagen? Welche Bedürfnisse stehen beim Gesprächspartner im

Vordergrund? Versuchen Sie, das Gegenüber zu verstehen und seine Aussagen nicht ständig zu bewerten. Bleiben Sie ein aktiver, toleranter Zuhörer und suchen Sie mögliche Gemeinsamkeiten.

Die **10** Gebote des Small Talk

1. Trauen Sie sich

Falls Sie lieber nichts sagen, statt sich zu blamieren, lassen Sie viele Chancen ungenutzt. Wagen Sie den Sprung ins kalte Wasser. Für den Einstieg ins Gespräch ist der Auftritt wichtiger als die Eloquenz Ihrer Worte. Achten Sie auf eine entspannte, aufrechte Haltung und sicheren Blickkontakt.

2. Finden Sie den Einstieg

Verlassen Sie sich auf konventionelle Gesprächseinstiege. Oft reicht es schon aus, sich kurz vorzustellen und den anderen freundlich zu begrüßen. Falls Sie absolut keinen Aufhänger finden, eröffnen Sie das Gespräch mit einer offensichtlichen Feststellung, um das Eis zu brechen. Hier bieten sich als Themen wie das Wetter, die Räumlichkeiten oder das Buffet an.

3. Treffen Sie passende Themen

Es ist nicht einfach, für jede Situation und Person immer gleich ein entsprechendes Thema zu finden. Auch das ungefährlichste Thema kann für einen Menschen in einer bestimmten Situation etwas anderes bedeuten. Seien Sie zu Beginn auf der Hut und achten Sie ganz besonders auf die Reaktion Ihres Gegenübers.

4. Finden Sie Berührungspunkte

Versuchen Sie immer, den Gesprächsstil Ihrem Gegenüber anzupassen und bei Ihren Erzählungen nicht zu stark ins Detail zu gehen. Oder Sie erzählen etwas von sich und achten darauf, wie das Gegenüber darauf reagiert. Locken Sie Ihr Gegenüber mit Fragen aus der Reserve, bis Sie eine mögliche Gemeinsamkeit entdecken.

5. Hören Sie zu

Zeigen Sie Ihre Aufmerksamkeit mit Blickkontakt, einem zustimmenden Nicken und durch Fragen. Stellen Sie möglichst offene Fragen, welche nicht einsilbig beantwortet werden können. Wer sein Gegenüber oft zu Wort kommen lässt, wird als angenehmer Gesprächspartner empfunden.

6. Stellen Sie Ihr Gegenüber in den Vordergrund

Es wirkt sehr unsympathisch, wenn Sie bei jeder Aussage Ihres Gesprächspartners immer gleich sich selbst ins Spiel bringen. Auch wenn Sie noch so stolz auf Ihre Leistungen sind, sollten Sie sich in Zurückhaltung üben. Natürlich dürfen Sie selbstbewusst zu Ihren herausragenden Leistungen stehen, doch versuchen Sie, Ihr Gegenüber glänzen zu lassen, statt ständig selber glänzen zu wollen.



Small Talk erfordert Einfühlungsvermögen und Menschenkenntnis.

7. Lassen Sie sich nicht unterkriegen

Ziehen Sie sich nicht immer sofort zurück, wenn Ihnen jemand ins Wort fällt oder Sie angreift. Verletzt Ihr Gegenüber die Regeln der Gesprächskultur, so dürfen Sie deutliche Grenzen setzen. Sie sind ebenfalls mitverantwortlich für die Gruppenkultur: Darum dürfen Sie sich ruhig auch für Schwächere einsetzen, wenn ein Gesprächspartner zu persönlich wird.

8. Verstehen Sie den anderen richtig

Gerade zwischen Menschen, die sich nicht gut kennen, entstehen rasch Missverständnisse. Fragen Sie nach, wenn Sie nicht sicher sind, wie Sie eine Aussage verstehen sollen und achten Sie bei jeder Äußerung auch auf die nonverbalen Signale. Entscheidend ist vor allem, mit welchem Gefühl Sie und Ihr Gesprächspartner schlussendlich aus dem Gespräch gehen.

9. Lassen Sie andere Meinungen zu

Lassen Sie Ihre Launen nicht an Unbeteiligten aus. Falls sich also jemand persönlich angegriffen oder verletzt fühlt, schwächen Sie die Aussage einfach ab oder entschuldigen sich. Es geht im Small Talk nicht darum, wer im Recht ist, sondern darum, dass keine Streitgespräche entstehen. Beharren Sie nicht stur auf Ihrer Meinung, sondern wechseln Sie einfach das Thema, bevor es zu einer Auseinandersetzung kommt.

10. Seien Sie demokratisch

Small Talk ist ein Mittel, um mit unterschiedlichsten Menschen in Kontakt zu kommen. Das Ausgrenzen oder Ignorieren einzelner Gesprächspartner fällt in der Gruppe meist sehr unangenehm auf. Unterdrücken Sie Ihre Antipathien gegenüber bestimmten Charaktertypen und kommunizieren Sie auch Personen freundlich, die ihnen weniger sympathisch sind.