

Wie mache ich beim Small Talk einen guten Eindruck?

Ich muss sowohl beruflich wie privat immer wieder an Empfängen teilnehmen, an denen meist Leute anwesend sind, die ich nicht persönlich kenne. Wie komme ich mit diesen Leuten ins Gespräch, wie beende ich es? Welche Themen sind zu bevorzugen, welche sollte man eher vermeiden?

M. K. IN A.

Das Zauberwort beim Small Talk lautet Unterhaltung. Hier steht nicht der Inhalt im Vordergrund, sondern das Sich-einander-Zuwenden. Für viele Menschen ist die schwierigste Hürde beim Small Talk der erste Schritt. Denn er soll locker und unkompliziert sein. Folgende Tipps bringen Sie weiter:

1. Vorbereitung auf den Anlass und die möglichen Teilnehmenden. Je mehr Sie darüber wissen, desto leichter fällt es, ein gemeinsames Gesprächsthema zu finden. 2. Ihre innere Einstellung: Ihr Gegenüber merkt sehr schnell, ob Sie praktisch gezwungen an dem Anlass

KURZANTWORT

Das Zauberwort beim Small Talk lautet Unterhaltung. Und doch scheint das «kleine Gespräch» vielen Menschen Mühe zu bereiten. Durch eine gezielte Strategie kann man beim Small Talk eine gute Figur machen. Hier steht nicht der Inhalt im Vordergrund, sondern das Sich-einander-Zuwenden, erklärt Irène Wüest, Image-Beraterin, Eich, www.stilpunkt.ch



Beim Small Talk sollte der erste Schritt locker und unkompliziert sein.

BILD ARCHIV

teilnehmen oder ob Sie mit Freude dabei sind. Und zwar weniger an dem, was Sie sagen, sondern wie Sie es sagen.

GNA-Formel

3. Einzelpersonen versprechen Erfolg: Nehmen Sie mit einer Einzelperson Blickkontakt auf, gehen Sie bestimmt zu dem anvisierten Gesprächspartner hin, lächeln Sie und stellen Sie sich vor. Verwenden Sie die sogenannte GNA-Formel: Gruss, Name, Aufhänger, wie z. B. «innovatives Unternehmen» oder «interessanter Anlass». Spielen Sie dem Gegenüber ein oder zwei Gesprächsthemen zu, die er aufgreifen

kann. Oft reicht eine freundliche Belanglosigkeit wie z. B. «Endlich schönes Wetter heute». Der erste Satz beim Small Talk dient nur einem Zweck:

GESELLSCHAFT

anzudocken und eine gemeinsame Wellenlänge zu finden. Allzu Tiefschürfendes, Witziges, Spezielles wäre dabei nur hinderlich.

4. Die Gruppe als Königsdisziplin: Sich einer Gruppe anzuschliessen, erfordert Zurückhaltung und Fingerspitzengefühl. Sondieren Sie zuerst die Lage, ob die Gruppe locker beisammen steht oder ob es eine geschlossene Gruppe ist. Gesellen Sie sich als Zaungast zur offenen Gruppe, hören Sie zu und nicken Sie ab und zu zustimmend. Bei passender Gelegenheit klinken Sie sich ein: «Ja, das ist ein wichtiger Punkt» oder «dazu fällt mir ein, dass ...». Zudem ist ein Nachschieben Ihrer Selbstvorstellung angebracht. Auch die Frage «Darf ich mich zu Ihnen gesellen?» ist jederzeit willkommen.

Interesse signalisieren

Einstiegsfloskeln und Andocksätze signalisieren Interesse und können den Funken entzünden. Doch welche Themen sind zulässig, welche zu vermeiden? Es gibt Themen, die sich besser als andere eignen, wie Essen und Trinken, Reisepläne, Garten, Kultur, Sport, das Naheliegende bzw. das, was gerade da ist, wie Bilder, Aussicht, Referat usw.

Wer auf Nummer sicher gehen will, vermeidet Themen wie Politik, Geld, Religion, Gehälter, Familienprobleme, Krankheiten, Tod, Klatsch und Tratsch.

Wie klinke ich mich aus?

Ein grosser Vorteil des Small Talks ist seine Kürze. Insbesondere bei Anlässen ohne festen Sitzplatz sind Sie nicht verpflichtet, den ganzen Abend mit demselben Gast zu verbringen, sondern dürfen nach 5 bis 10 Minuten den Gesprächspartner wieder verabschieden. Beenden Sie dabei das Gespräch in aller Offenheit wie z. B.: «Da hinten stehen noch weitere Gäste/Kunden usw., die ich begrüessen möchte. Danke für das Gespräch und weiterhin einen schönen Abend.» Wichtig ist, sich stets positiv zu verabschieden. Denn der erste Eindruck ist wichtig, doch der letzte bleibt.

IRÈNE WÜEST, EICH