

URLAUB SPORT WETTER URLAUB SPORT WETTER URLAUB

Warum der Small Talk im Aufzug ein Gerücht ist



ING FILM FAMILIE SHOPPING FILM FAMILIE SHOPPING FIL

Unverhofft kommt oft: Man steht im Aufzug neben seinem Chef und es wäre doch jetzt zu perfekt, mit dem Vorgesetzten ein paar Worte über das abgeschlossene Projekt zu sprechen und auf die eigenen Erfolge hinzuweisen. Wohl dem der dem Small Talk (oder vielleicht sollten wir besser sagen „der Werbung in eigener Sache“) mächtig ist. Schließlich gibt es kaum eine bessere Gelegenheit, sich selbst optimal in Szene zu setzen und zu positionieren. So oder so ähnlich klingen häufig die Begründungen dafür, warum der Small Talk so wichtig ist.

Doch Hand aufs Herz: Versetzen wir uns für einen kleinen Augenblick in die Lage der Führungskraft, die mit seinem Mitarbeiter im Fahrstuhl gefangen ist. Würden Sie nicht auch lieber die Treppe nehmen, wenn Sie jedes Mal, wenn Sie den Aufzug betreten, damit rechnen müssten, dass jemand mit Ihnen eine versteckte Gehaltsverhandlung führt?

Kurzum: Nicht jedes kleine Gespräch sollte als Anlass genommen werden, sich zu positionieren und die eigene Leistungsfähigkeit oder den eigenen Intellekt unter Beweis zu stellen. Manchmal glaube ich sogar, dass das Gegenteil der Fall ist – nach meiner Erfahrung erfährt man umso mehr

Druck, je höher man die eigene Messlatte in diesen Gesprächen legt.

Halten wir also fest: Es geht nicht darum, die erfolgreichsten und intelligentesten Geschichten zu erzählen. Das ist kein Small Talk, sondern mitunter sogar Ausgrenzung – und manchmal geht uns die Selbstbeweihräucherung auch mächtig auf die Nerven. Ich würde sogar so weit gehen, zu behaupten, dass die meisten Menschen dann eher ungerne ihre Zeit mit Ihnen verbringen wollen. Zum einen könnten Sie anderen dadurch das Gefühl vermitteln, dass es nur schwerlich möglich ist, mit Ihnen mitzuhalten (kein guter Ausgangspunkt für Gespräche), zum anderen ist explizites Fachwissen in diesen Gesprächen schlicht und ergreifend unangebracht – es wäre zu früh zu viel des Guten.

Um bei unserem Beispiel mit einem Fahrstuhl zu bleiben: Stellen Sie sich vor, Sie würden einen Aufzug betreten und als freundliche Geste Ihren Mitreisenden gegenüber eine harmlose Bemerkung nach dem Motto „Der Aufzug scheint keine Geschwindigkeitsrekorde zu brechen“ machen. Gehen wir ferner davon aus, dass Ihre temporären Mitreisenden das als Aufforderung nehmen würden, um Ihnen ihren Intellekt unter Beweis zu

stellen, zum Beispiel indem jemand anmerken würde: „Scheinbar ist die Führungsschiene nicht richtig angepasst.“ Oder ein anderer würde sagen, dass das „Relais nicht optimal geschaltet ist“. Kämen Sie sich dabei nicht auch vor, wie ein Laie, der besser den Mund hält, bevor er sich mit seinen unfachmännischen Simpeleien blamiert?

Kurzum: Beim Small Talk geht es nicht um hochtrabendes Geplänkel, sondern um Harmonie. Diese empfinden wir naturgemäß ohnehin nicht, wenn wir uns auf engstem Raum mit (unbekannten) Zeitgenossen in einem Fahrstuhl zusammengepfercht befinden. Eine Bemerkung erfüllt dann wohl einzig und allein den Sinn und Zweck, dass sich ein Wohlbefinden einstellt und somit die Zeit angenehm überbrückt wird. Nicht mehr und auch nicht weniger.

Und nun noch einmal zurück zu ihrer Führungskraft. Es wäre vollkommen ausreichend, ihr gegenüber eine sympathische Bemerkung über das gute Wetter (oder das nicht so gute Schmuddelwetter nach dem Motto „zum Glück haben wir es jetzt ins Trockene geschafft“) oder über die Tatsache, dass man um diese Uhrzeit noch einen guten Parkplatz in der Tiefgarage findet, zu machen. Denn im Grunde genommen sollte man an dieser

Stelle nur unter Beweis stellen, dass man in der Lage ist, mit anderen unkompliziert und sympathisch zu kommunizieren. Alles andere kommt später.

Damit dürfen wir dann auch kurz bei der Frage verharren, was Small Talk denn eigentlich überhaupt ist. Mitunter werde ich gefragt, wie man es schaffen würde, bei einem Abendessen über mehrere Stunden hinweg ein angenehmes Small-Talk-Gespräch zu führen. Um es kurz zu machen: Ich denke, das ist ein unmögliches Unterfangen. Small Talk ist ein Herantasten an Themen, über die man sich ausführlicher unterhalten könnte. Sollte sich im Laufe des vorsichtigen Small Talks also herausstellen, dass die beiden Tischnachbarn begeisterte Segler sind, liegt es wohl nahe, dieses Thema aufzugreifen und sich darüber in aller Gänze zu unterhalten.

Small Talk ist damit im Grunde genommen eine wichtige Überbrückungsphase. Entweder weil man das verbindende Thema noch nicht gefunden hat, oder weil das in der jeweiligen Situation nicht die Aufgabe ist, so etwa im Vorfeld eines Meetings. Apelle nach dem Motto „das ist die Kunst



des Gesprächs: alles zu berühren und nichts zu vertiefen“ sind damit wenig hilfreich und nicht einmal zutreffend. Und doch ist der Small Talk nicht entbehrlich. Ohne dass wir uns an ihm versuchen würden, würden wir nicht erfahren, welche Themen den anderen beschäftigen und welche Dinge wir vertiefen könnten oder es würde uns nicht gelingen, im Vorfeld der Besprechung eine angenehme Gesprächsatmosphäre zu erzeugen.

Zur Verdeutlichung: Vielleicht kennen Sie dieses Kinderspiel, bei dem die Aufgabe lautet, mit den Händen bestimmte Gegenstände, Formen und Tiere zu ertasten, die zuvor in einem kleinen Säckchen versteckt worden sind? Im weiteren Spielverlauf geht es darum, sich im wahrsten Sinne des Wortes voranzutasten. Ganz genauso verhält es sich mit den meisten Small-Talk-Situationen. Sobald Sie durch vorsichtiges Herantasten ein Thema gefunden haben, das beide Gesprächspartner vertiefen möchten, ist es eigentlich schon gar kein Small Talk mehr – und das ist gut so. Denn irgendwann dürften Wetter, Anreise & Co. mehr als erschöpfend erörtert worden sein.

Manch einer vertritt sogar die These: Je klüger der Mensch, umso mehr widerstrebt ihm der

Small Talk. Dem kann ich nicht widersprechen. Vielleicht hat das damit zu tun, dass man dann dazu neigt, die Messlatte für die eigenen Wortbeiträge besonders hoch zu legen. Falls Ihnen das genauso geht, so fragen Sie sich einfach: „Wie würde ich es empfinden, wenn mein Gegenüber diese Worte, die ich gern an ihn richten würde, zu mir sagen würde?“ In den meisten Fällen werden Sie feststellen, dass Sie im Grunde genommen nur dankbar wären, dass endlich jemand spricht und sich um die Unterhaltung bemüht. Wir selbst sind meilenweit davon entfernt, die Qualitätskriterien für unseren Gesprächspartner so hoch zu legen, wie unsere eigenen. Das bedeutet auch: Sprechen Sie aus, was Sie sagen möchten – ohne allzu viel darüber nachzudenken. Denn nur so ist es authentisch.

Darüber hinaus: Knapp 80 Prozent der Menschen sagen von sich, dass sie sich mit der lockeren Plauderei schwertun. Ich habe bereits gestandene Manager für das Small-Talk-Gespräch trainiert, die zwar keinerlei Schwierigkeiten damit hatten, berufliche Themen vor dem Vorstand zu präsentieren – aber wehe, wenn es in Besprechungen eine Pause gab, in denen man ungezwungen plaudern sollte. Das bedeutet leider auch, dass Sie in

Ihren Gesprächen mit einer 80-prozentigen Wahrscheinlichkeit ein Gegenüber vorfinden, das eben diese Schwierigkeit auch für sich in Anspruch nimmt. Und: dass wir nicht zu schnell die Segel streichen sollten. Nur weil jemand wortkarg erscheint, muss das nicht bedeuten, dass er nicht mit Ihnen reden möchte. Vielleicht fällt es ihm einfach nur ungewöhnlich schwer. Umso besser, dass wir uns auf den folgenden Seiten damit beschäftigen, wie man selbst diese schwierigen Gesprächspartner aus der Reserve lockt.