

Definition von Small Talk

Der Nutzen von Netzwerken

Warum Small Talk funktioniert

1 Was ist Small Talk?

Herr Schubert fährt im Fahrstuhl in den dreizehnten Stock. Dritte Etage. Die Türen öffnen sich. Der Vorstandsvorsitzende Dinkel betritt die Kabine. »Guten Tag«, sagt Herr Dinkel freundlich. »Mhm Tag«, antwortet Schubert verlegen. Vorstandsvorsitzender Dinkel!!! Was für eine Gelegenheit. Wenn ihm jetzt nur irgendetwas einfallen würde, über das man sprechen könnte. Angespannt grübelt Schubert, aber es will ihm so rein gar nichts in den Sinn kommen. Im neunten Stock öffnen sich die Türen und der Vorstandsvorsitzende verlässt den Fahrstuhl.

Herr Schubert hat seine Chance verpasst. Geht es Ihnen manchmal auch so? Sie sind nahe an einem wichtigen Kontakt und finden leider kein Thema, keinen Anlass? Wie gut, dass Sie dieses Buch in den Händen halten.

Small Talk schlägt Brücken. Diese Fähigkeit hilft Ihnen Verbindungen aufzubauen – sowohl beruflich als auch privat. Daher ist Small Talk ein wichtiger Faktor für Ihre Karriere und Ihr privates Netzwerk. Wie geht es Ihnen selbst? Sind Sie gern mit sympathischen, interessanten Menschen zusammen? Fühlen Sie sich wohl, wenn jemand Ihre Leistungen anerkennt und sich freundlich mit Ihnen unterhält?

Wenn Sie jetzt zweimal mit »Ja!« geantwortet haben, dann sollten Sie sich die Frage stellen: »Wie kann ich selbst sein, damit mich andere genau so wahrnehmen wie die Menschen, deren Gesellschaft ich mir wünsche?« (Falls Sie zweimal mit »Nein« geantwortet haben, legen Sie dieses Buch bitte schnell in das Regal zurück.)



Grundlagen des Small Talk für Dummies wird Ihnen helfen so zu sein – oder besser *derjenige* zu sein, der Sie gern sein möchten.

Wie wichtig gute Beziehungen für Geschäftserfolg sind, wissen wir wohl alle. Was ist eigentlich Small Talk und warum fällt es uns oft so schwer, ungezwungen zu plaudern und gerade diese Beziehungen zu knüpfen?

Was ist Small Talk? – Eine Definition

So leicht ist es gar nicht, eine eindeutige Definition von Small Talk zu finden. Als ich in der Vorbereitung dieses Buches mit anderen Menschen darüber diskutiert habe, stieß ich zunächst auf Vorurteile. Prüfen Sie doch mal nach, vielleicht haben Sie Ähnliches schon gehört oder denken gar selbst so.

Dies sind die häufigsten Vorurteile über Small Talk:

- ✓ Small Talk ist doch nur nutzloses, belangloses Geplauder.
- ✓ Die Small-Talk-Fähigkeit ist angeboren. Das liegt in den Genen, entweder hat man diesen Draht zu anderen und kann leicht plaudern oder eben nicht. Wer diese Fähigkeit nicht hat, muss mit diesem Mangel leben.

Erkennen Sie sich wieder? Eins vorweg: Beide Vorurteile sind falsch. Small Talk ist sinnvoll und hat einen hohen Nutzen, und Small Talk lässt sich lernen. Aber was genau ist denn Small Talk?



Als Small Talk bezeichnen wir das absichtslose Gespräch. Der Inhalt dieses Gespräches ist eher nachrangig anzusehen, es geht darum, in einer positiven Atmosphäre einen Kontakt zu einem oder mehreren Menschen zu knüpfen oder aufrechtzuerhalten.

Es gibt für den Small Talk also keinen konkreten Anlass. Anders als in einem Meeting oder Strategiegelgespräch gibt es für den Small Talk keine konkrete Zielsetzung. Es geht *nicht* darum, ein

inhaltliches Ergebnis zu produzieren, jemanden zu überzeugen, Lösungen zu erstellen oder Verhandlungen zu führen. Es geht auch nicht um eine Debatte, einen Abgleich der Meinungen und Standpunkte oder um einen verbalen Schlagabtausch.

Beim Small Talk wollen wir einfach mit anderen reden. Wir wollen einen Kontakt knüpfen und idealerweise einen guten Eindruck hinterlassen. Wir wollen unser Gegenüber »beschnuppern« und geben Gelegenheit zum »Gegenschnuppern«. Wir wollen Gemeinsamkeiten finden und Sympathie erzeugen und so den Grundstein für eine weitere Verbindung legen.

So nützt Ihnen Small Talk:

- ✓ Er lockert die Atmosphäre.
- ✓ Er vermeidet peinliches Schweigen.
- ✓ Er dient als Einstieg oder Ausstieg.
- ✓ Er zeigt dem anderen Ihr Interesse.
- ✓ Er dient dem Kennenlernen.
- ✓ Er schafft positive Kontakte.

Small Talk macht Spaß

Es gibt kaum etwas Spannenderes als neue Menschen kennenzulernen, etwas über sie zu erfahren und so den eigenen Horizont zu erweitern. Mit Small Talk schaffen Sie Verbindungen zu Ihnen bisher Unbekannten, Sie lernen dazu und verschaffen sich selbst neue Erfahrungen. Small Talk regt an und gibt Ihnen neue Impulse.

Small Talk kann den Beginn einer wunderbaren Freundschaft darstellen, die vielleicht sogar bis an das Lebensende hält. So können Sie darüber Ihren Lebenspartner kennenlernen, einen Tipp für ein interessantes Urlaubsziel bekommen oder einfach absichtsfrei und locker eine Pause überbrücken.



Small Talk hilft Ihnen beruflich und privat. Es lohnt sich daher, die eigenen Fähigkeiten auszubauen und zu verbessern.

Der Nutzen von Netzwerken

Nehmen wir mal an, Sie haben ein Problem mit Ihrem Computer, das Sie selbst nicht lösen können. Sie haben bereits alles versucht, im Internet recherchiert, ein Handbuch durchgelesen, aber nirgendwo ist die passende Antwort auf Ihre Frage. Es ist gerade Sonntag, ein Computergeschäft ist nicht geöffnet und auch nicht telefonisch erreichbar. Es ist ganz dringend notwendig, dass Sie Ihr Computerproblem lösen, denn Sie sollen am Montagmorgen um 6:00 Uhr ein wichtiges Dokument abliefern. Was tun Sie?

Wenn Ihre Antwort jetzt sein sollte: »Ich fange an zu heulen.« oder »Ich bin verzweifelt ...«, dann sind das die schlechtesten Antworten, die Sie geben können. Wahrscheinlich sagen Sie aber stattdessen: »Ich kenne doch den Peter aus meinem Tischtennisverein, der hat beruflich mit Computern zu tun. Den rufe ich jetzt mal an.« Sehr gut. Wenn Sie selbst niemanden persönlich kennen, der helfen kann, dann kennen Sie vielleicht jemanden, der jemanden kennt, der sich mit der Sache auskennt. So funktioniert Ihr soziales Netzwerk.



Die Verbindung zu Menschen bzw. ein gutes soziales Netzwerk ist unbezahlbar.

Ein gutes soziales Netzwerk hilft Ihnen nicht nur dabei, ein Computerproblem zu lösen, sondern auch Ihr Studium abzuschließen, einen neuen Arbeitsplatz zu bekommen, den Partner fürs Leben zu finden oder – falls es doch die falsche Wahl war – besser durch den Scheidungsprozess zu kommen.



Wenn Sie ein guter Small Talker sind, finden andere Menschen Sie sympathisch. Dadurch ist der rote Teppich bereits ausgerollt, den Sie nur noch entlangschreiten müssen, um eine gute Verbindung zu knüpfen und zu erhalten.

Um unser Leben meistern zu können, benötigen wir für so gut wie jeden Schritt hilfsbereite andere Menschen. Das fängt bei der Geburt an. Wir benötigen Vater und Mutter, um geboren zu werden, andere Menschen füttern uns, kleiden uns an und ziehen uns groß. Wenn Sie jetzt denken »Ich bin erwachsen und brauche niemanden!« – weit gefehlt. Andere Menschen haben ein Haus gebaut, in dem Sie jetzt wohnen, andere Menschen liefern Ihren Strom, warten Ihr Auto oder fahren den Bus, den Sie benutzen. Andere Menschen verwalten Ihr Geld, kaufen etwas, mit dem Sie Ihr Geld verdienen, backen Brot oder stellen Ihnen Waren im Supermarkt bereit, damit Sie täglich etwas zu essen haben. Und noch mehr als das: Andere freuen sich mit Ihnen, trösten Sie und helfen Ihnen wieder auf die Beine, wenn es mal nicht so vorangeht, wie Sie es sich wünschen.



Wir können nicht ohne andere Menschen leben. Daher ist es besser, gute Verbindungen zu schaffen.

Beruflich ist es von besonderem Vorteil, die richtigen Beziehungen zu haben, das sogenannte »Vitamin B«. Eine gute Verbindung kann Ihnen Türen öffnen, die richtigen Informationen verschaffen oder einfach für das Wohlbefinden Ihres Gegenübers sorgen. Sie erreichen so mehr, kommen schneller an wichtige Informationen, können Situationen besser einschätzen und häufig mehr Einfluss nehmen als ohne Ihr Netzwerk.

Wir Menschen schenken anderen mehr Vertrauen, wenn wir sie schon kennen. Die Empfehlung eines Freundes ist immens viel mehr wert als eine noch so überzeugende Verkaufspräsentation eines unbekanntem Beraters. Das ist doch eigentlich erstaunlich, nicht wahr? Wir sind häufig so stolz auf unsere rationalen Fähigkeiten, den freien Willen und unsere logisch begründeten Entscheidungen. Aber eine einfache Empfehlung führt dazu, dass wir den rein rationalen Gründen weniger Gewicht beimessen und der Empfehlung folgen. Die negativen Erfahrungen eines Bekannten brauchen wir nicht noch einmal zu machen, wenn wir seinem Urteil vertrauen. Ebenso können wir positive teilen. Daher vertrauen wir auf das ehrliche Wort des Bekannten.



Länger leben durch gute Verbindungen

Studien der *University of California* belegen, dass Menschen, die sozial engagiert sind und gute soziale Netzwerke aufbauen, eine höhere Lebenserwartung haben als vergleichbare Menschen ohne diese Eigenschaften.

Aber Achtung! Netzwerkplattformen im Internet sind kein Ersatz für ein gutes reales Netzwerk, eher im Gegenteil. Laut dem britischen Forscher Dr. Aric Sigman sind Plattformen wie XING, Facebook, Twitter zwar angelegt, um die Verbindungen zwischen Menschen zu verbessern. Häufig führen Sie aber dazu, dass die Teilnehmer nur noch am Computer blieben und keine realen Kontakte mehr hätten.

Die Häufigkeit der direkten Treffen von Menschen sei seit der Verbreitung des Internets im Jahre 1987 drastisch zurückgegangen. Diese mangelnden realen sozialen Kontakte haben psychologische und biologische Auswirkungen. Die Folge sei – so Sigman – ein erhöhtes Auftreten von Krebs, Demenz und anderen Krankheiten.

Dr. Sigman rät daher: »Lassen Sie einfach mal ein paar Tweets weg, verschieben Sie das Update Ihres LinkedIn- und Facebook-Profiles. Gehen Sie hinaus und umarmen Sie jemanden herzlich. Sie leben länger.«

Netzwerke bringen viele Vorteile. Small Talk hilft Ihnen, schnell Verbindungen zu anderen Menschen aufzubauen und so bessere und zahlreichere Kontakte zu bekommen.



Pflegen Sie Ihr Netzwerk und treten Sie bewusst in Kontakt mit bisher unbekanntem Menschen. Sie werden mehr Früchte ernten, als Sie sich derzeit erträumen können.

Warum Small Talk funktioniert

Es ist gut, Kontakte zu knüpfen, offen mit anderen zu plaudern und dabei neue Verbindungen zu gewinnen. Small Talk ist zwar eine Plauderei, aber keineswegs sinnlos. Er ist

- ✓ der erste Schritt auf dem Weg zu tiefer gehenden Gesprächen,
- ✓ der kurze Warm-up vor Verhandlungen,
- ✓ das 30-Sekunden-Geplauder vor dem Kopierer.

Mit Small Talk schaffen Sie eine Atmosphäre der Nähe und Wärme zwischen Ihnen und Ihrem Gegenüber. Sie legen damit einen Teppich aus, auf dem Sie und Ihre Gesprächspartner bequem in die Zukunft gehen können.

Hier ein paar Beispiele für Small Talk und die möglichen Auswirkungen:

- ✓ Sie reden mit einem neuen Kollegen beiläufig in der Kaffeeküche über den verregneten Herbst. Er erzählt, dass er hin und wieder auf einem Weingut bei der Lese aushilft. Vielleicht kann Ihnen die Verbindung in Ihrer beruflichen Zukunft helfen.
- ✓ Bei der Silberhochzeit Ihrer Eltern sprechen Sie mit Ihrem Cousin, zu dem Sie lange keinen Kontakt mehr hatten. Sie entdecken Ihr gemeinsames Interesse für den Tauchsport. Nachdem Sie tolle Tauchreviere ausgetauscht haben, fällt Ihrem Cousin ein, dass er einen Bekannten hat, der Ihnen beruflich weiterhelfen kann.
- ✓ Sie sprechen vor einem schwierigen Meeting Ihren Verhandlungspartner auf den Hundewelpen an, den er vor Kurzem aufgenommen hat. Verzückt und voller Freude erzählt er von den Tollereien des Hundebabys. Die gute Stimmung trägt in der Sitzung Früchte und Sie finden leichter einen Konsens.

Sie sehen, Small Talk ist ein wichtiges Werkzeug. Natürlich wird nicht jedes Gespräch einen dramatischen Einfluss auf Ihr weiteres Leben haben. Aber die Chancen, zur richtigen Zeit jemanden an der Hand zu haben, der bereit ist Ihnen zu helfen, erhöhen sich deutlich.

Wie aber nun plaudern, wenn Sie vielleicht gar nicht wissen, was es zu bereden gibt? Wie finden Sie unverkrampft den Zugang zu der neuen Bekanntschaft auf einer Party? Was tun, wenn gerade der Finanzvorstand des Kunden vor Ihnen steht und Ihnen die Aufregung die Kehle zuschnürt?

Keine Angst, ich kenne diese Gefühle, die bis zur Hilflosigkeit gehen können. Auch ich habe mir Strategien und Werkzeuge erarbeiten müssen, um in diesen Situationen zu bestehen.



Small Talk ist die große Kunst der kleinen Plauderei. Eine Kunst, die jeder lernen kann – auch Sie!

Wenn Sie nur einige der Techniken aus diesem Buch umsetzen, fällt es Ihnen bald sehr viel leichter, mit Small Talk Brücken zu bauen. Wenn Sie diese Strategien konsequent beherrsigen und Schritt für Schritt Ihre Fähigkeiten erweitern, dann können Sie es sogar bis zur Meisterschaft bringen.



Small Talk hilft in vielen Situationen

Denken Sie darüber nach, wie sehr Ihnen Small Talk in den folgenden Situationen helfen kann. Mit gekonntem Small Talk können Sie

- ✓ mit einem Unbekannten ins Gespräch kommen,
- ✓ das Eis vor wichtigen Verhandlungen brechen,
- ✓ sich auf einer Fachveranstaltung einem Kreis von Fremden nähern und sich an den Diskussionen beteiligen,

- ✓ peinliche Stille überbrücken,
- ✓ einen potentiellen Kunden vor einer Verkaufspräsentation gut einstimmen,
- ✓ bei einem Konflikt ein Ausweichthema finden, um die Lage zu entspannen,
- ✓ Ihr Image verbessern,
- ✓ Kontakt zum Traumpartner Ihres Lebens aufnehmen.

Wollen Sie mehr wissen? Bevor wir uns die Techniken anschauen, möchte ich Ihnen in Kapitel 2 noch einige Strategien an die Hand geben, die Ihnen helfen, Hemmungen zu überwinden.

