

VOM SMALL TALK ZUM BIG BUSINESS

Fachliche Kompetenz alleine reicht für die berufliche Karriere schon lange nicht mehr aus. Wer gute Geschäfte machen will, muss gut unterhalten können. Wie man vom Small Talker zum Smart Talker wird.

→ VON CORINNE STAUB

Nur 20 Prozent der Gespräche, die wir im Laufe eines Tages führen, gehen über Wortplänkeleien hinaus. Aber auch die restlichen 80 Prozent lassen sich effizient nutzen. Konversation ist ein Schlüsselfaktor für den Erfolg und verleiht geschäftlichen Begegnungen den richtigen Rahmen: Small Talk steht am Anfang und am Ende von Besprechungen und Telefonaten, leitet die Begrüssung von Geschäftsfreunden und Bewerbern ein, begleitet Geschäftsessen und zufällige Begegnungen im Lift oder im Treppenhaus. In allen diesen Situationen hat das kurze Gespräch die Aufgabe, persönliche Verbindungen herzustellen und zu festigen. Zudem schafft der kleine Plausch Akzeptanz und zeigt, ob sich tiefer gehende Gespräche lohnen.

Manchen Menschen scheint die Fähigkeit, mit anderen in Kontakt zu kommen, in die Wiege gelegt zu sein. Aufgrund ihrer Erziehung und ihres Temperaments verfügen sie ohne grosses Zutun über eine gute Mischung gesprächsfördernden Eigenschaften. Das geht aber leider nicht jedem so. Hand aufs Herz: Gehen Sie auf Messen selbst auf potenzielle Kunden zu oder sprechen Sie bloss, wenn Sie angesprochen werden? Lieben Sie die aktive Kontaktaufnahme oder verstecken Sie sich lieber hinter dem Tresen? Die Hälfte aller Men-

schen hat Angst, in der Öffentlichkeit zu sprechen und viele vermeiden gar den Kontakt zu anderen, wenn es nicht unbedingt nötig ist.

Die Fähigkeit, Kontakte zu knüpfen und zu pflegen, fordert ganz verschiedene Seiten der Persönlichkeit: Selbstbewusstsein und Informiertheit gehören dazu, ein breites Spektrum von Interessen, Begeisterungsfähigkeit, Humor, Körperhaltung, aber auch gute Manieren und Parkettsicherheit. Das heisst: Auch wenn Sie mit Ihren Small-Talk-Fähigkeiten unzufrieden sind, bringen Sie vermutlich schon eine Reihe wichtiger Voraussetzungen für den gesellschaftlichen Erfolg mit.

IN 5 SCHRITTEN ZUM PROFI-PLAUDERER

Wichtig ist: Jedes Gespräch sollte eine Win-Win-Situation sein und auf keinen Fall wie ein Verhör geführt werden. So machen Sie aus dem Small Talk einen Smart Talk:

- 1 Warm-up:** Vorbereitung ist die halbe Miete – nicht nur beim Sport. 15 bis 30 Minuten Vorbereitungszeit sind hier eine lohnende Investition. Steht ein Event bevor, sollten Sie sich schon vorher ein paar Fragen stellen:
 - Um was für eine Begegnung handelt es sich genau, was ist der Anlass?
 - Wer sind die Teilnehmenden?

- Wo findet der Anlass statt?
- Was sind die aktuellen Tagesthemen?
- Mit wem möchte ich mich unterhalten?

2 Positive Grundeinstellung: Ihr Gegenüber merkt schnell, in welcher Gemütsverfassung Sie sind. Und zwar nicht an dem, was Sie sagen, sondern wie Sie es sagen. Dabei spielen Stimme und Körpersprache eine grosse Rolle. Die innere Haltung spiegelt sich auch aussen wider. Achten Sie deshalb darauf, dass Sie dem Anlass, den anwesenden Personen oder dem Thema etwas Positives abgewinnen können.

3 Interesse an anderen und Neuem: «Kenn ich nicht, interessiert mich nicht, bring mich nicht weiter»: Mit dieser oder einer ähnlichen Einstellung enden Sie schnell in der Sackgasse. Seien Sie neugierig auf das, was kommt und interessieren Sie sich für Ihr Gegenüber.

4 Aktiv zuhören: Stellen Sie sich auf Ihr Gegenüber ein und nehmen Sie es ernst. Schalten Sie Ablenkungen wie ein vibrierendes Handy in der Jackentasche aus und schweifen Sie nicht stetig mit Ihrem Blick zu anderen Anwesenden. Mit Rückfragen oder auch gelegentlichem Nicken und Blickkontakt zeigen Sie Ihre Aufmerksamkeit. So fühlt sich Ihr Gegenüber ernst und wahrgenommen.

JEDER KLEINE ANLASS WIRD ZUM NETWORKING EVENT

5 Der gekonnte Abgang – und tschüss: Ein grosser Vorteil des Small Talk ist seine Kürze. Sie sind als Gastgeber nicht verpflichtet, den ganzen Abend mit demselben Gast zu verbringen, sondern können sich bereits nach 5 bis 7 Minuten wieder verabschieden. Seien Sie dabei ehrlich: «Da hinten stehen weitere Kunden/Gäste, die ich gerne begrüssen möchte, Sie entschuldigen mich.» Wichtig ist, sich immer positiv zu verabschieden. Denn: Der erste Eindruck ist wichtig, doch der letzte bleibt.

Betrachten Sie kurze Begegnungen mit fremden Menschen oder den nächsten Plausch mit Ihrem Bürokollegen als Übungsfeld. Durch solche positiven Erfahrungen lassen sich Un-

sicherheiten am ehesten überwinden. Es erfordert lediglich ein wenig Mut, diese Erfahrungen zu suchen. Bedenken Sie: Small Talk bietet mehr Rückzugsmöglichkeiten als jede andere Form des Gesprächs.

Sind Sie hier erfolgreich, fällt es Ihnen auch in anderen Situationen, wenn es darauf ankommt, leichter. Beginnen Sie mit kleinen Schritten und steigern Sie sich laufend. Das erspart Frusterlebnisse.

MIT NETWORKING ZUM ERFOLG

Querverbindungen sind heute wichtig wie nie. Wenn mehrere gleich qualifizierte Kandidaten vor der Tür stehen, entscheidet die soziale Kompetenz, wer das Rennen macht. Und in der heissen Endphase eines Projekts hat oft der die besten Karten, der Probleme mit einem Telefonat klären kann. Das können oft kleine und auch banale Dinge sein. So zum Beispiel, dass Sie den Kellner im Restaurant kennen, der Ihnen, auch wenn Sie nicht reserviert haben, einen Platz organisiert. Beziehungen, aus denen man in Krisensituationen schöpfen kann, entstehen nicht über Nacht. Was wir so gerne als «Vitamin B» bezeichnen, ist das Produkt vielfältiger Investitionen. Wer laufend in sein Beziehungskonto einzahlt und andere in ihren Bemühungen grosszügig unterstützt, weiss im Bedarfsfall, wo er Infos, Unterstützung, Kontaktadressen

Workshop → Vom Small Talk zum Big Business

Small Talk ist ein perfekter Türöffner: Im lockeren Gespräch knüpft man mühelos Kontakte. Corinne Staub zeigt, wie man mit Vorgesetzten und potenziellen Geschäftspartnern effizient plaudert.

Wann: Dienstag, 1. Juni 2010, 14:00-18:00 Uhr
Wo: SAWI, Stettbachstr. 6, 8600 Dübendorf

Thementag → Selbstmanagement

Erst informieren, dann anmelden? Wenn Sie mehr zu unseren Workshops wissen wollen, nehmen Sie an unserem Thementag «Selbstmanagement» teil. In vier Schnupperkursen von je 90 Minuten führen ausgewiesene Experten in die Themen «Rhetorik», «Stressmanagement», «Small Talk – Smart Talk» und «Klartext reden in Projekten» ein. Entscheiden Sie danach, ob Sie am Halbtages-Workshop teilnehmen möchten.

Wann: Dienstag, 20. April 2010
Wo: Weiterbildungszentrum Universität St. Gallen

Infos & Anmeldung:
[computerworld-events.ch/
selbstmanagement](http://computerworld-events.ch/selbstmanagement)

  Connecting Professionals



«NUR AUTHENTISCHE MENSCHEN HABEN EIN WIRKUNGSVOLLES AUFTRETEN»

Corinne Staub