

# Die Kunst des kleinen Gesprächs: Small Talk

Ein Smalltalk dient der Einstimmung von Gesprächspartnern und soll zu einer entspannten Gesprächsatmosphäre führen. Die „warming up-phase“ dient zunächst nur dazu, Gesprächspartner aufeinander einzupendeln. Es geht noch nicht um Sachthemen. Seien Sie in jedem Fall positiv und vermeiden Sie jeden Eindruck, der Sie als einen griesgrämigen, grüblerischen oder negativen Menschen erscheinen lassen könnte.

## REGELN FÜR DEN SMALLTALK

- Keine Angst vor Banalitäten wie Wetter, Urlaub, Sport usw. Aber: nicht im Banalen stecken bleiben!
- Tabuthemen vermeiden wie Krankheit, Geld, Politik, Religion
- Distanzzonen beachten: Intimzone: 50 bis 60 cm (Freunde und Verwandte) Dialogzone: 60 bis 100 cm (Begrüßung und vertrautes Zweiergespräch) "Business"-Zone: 100 bis 200 cm
- Nicht *was* man sagt ist entscheidend, sondern *wie* man es sagt. Der Inhalt einer Botschaft wird nur zu 10% wahrgenommen. Für den überzeugenden Small Talk sind Charisma, Körpersprache und Phonik viel wichtiger.
- Small Talk am Gesprächsende: Alles, was jetzt noch ausgetauscht wird, darf sich auf keinen Fall auf das vorangegangene (Sach-)Gespräch beziehen. Seien Sie amüsant, pflegeleicht und positiv. Entschwinden Sie zügig, aber nicht hastig. Beginnen Sie nicht beim Abschied, in der Tür stehend, noch eine intensive Diskussion über irgendein kompliziertes Thema, das Gehirn Ihres Gegenübers ist nun auf "Abschluss" programmiert.