

„Bringen Sie Wärme und Fröhlichkeit mit!“

Charmant plaudern zu können ist eine Fähigkeit, die uns bei jeder neuen Geschäftsbeziehung zugutekommt, erst recht, wenn unsere Geschäftspartner international sind. Doch wie gelingt guter Smalltalk?

Für Gabriela Meyer, Kommunikationsexpertin und Autorin des Buches „Modern Life Etikette. Moderne Umgangsformen, erfolgreiche Selbstpräsentation und digitale Etikette“ (Humboldt Verlag 2020), ist Smalltalk wertvoll und unverzichtbar im Miteinander. Frau Meyer, was verbinden Sie persönlich mit dem Smalltalk?

Gabriela Meyer: Begegnungen und der offene Austausch mit anderen Menschen spielten in meiner Welt schon immer eine große Rolle. Ich wuchs in einem griechischen Spezialitätenrestaurant auf zwischen Lehrern, Ärzten, Handwerkern, Rockern, Intellektuellen und schweigenden Paaren. Es war wie eine Smalltalk-Akademie. Auch während meiner Zeit als Flugbegleiterin im weltweiten Einsatz für die Lufthansa und später als PR-Koordinatorin einer internationalen Universität stand Konversation mit unterschiedlichen Nationalitäten täglich auf dem Programm. Ich schätze und mag Smalltalk. Er fördert viele interessante Geschichten zutage und hat mir schon Türen geöffnet.

Smalltalk gilt hierzulande in der Berufswelt als wenig ruhmreich – zu Unrecht, wie Sie finden. Warum?

In Deutschland haben wir keine Smalltalk-Kultur. Die Meinung, es sei nur oberflächliches Geplänkel, ist weit verbreitet. Dabei ist Smalltalk viel wert und kann sogar Spaß machen. Er hilft uns, gemeinsame Interessen und Erfahrungen zu finden. So schaffen wir die Basis für tiefere Gespräche und neue Kontakte. Insofern kann Smalltalk unsere beruflichen Ziele verwirklichen helfen. Und dazu bedarf es gar nicht viel. Vermeiden Sie lange Monologe. Gute Smalltalker sind immer auch gute Zuhörer. Hören Sie aktiv zu und zeigen Sie echtes Interesse. Stellen Sie Fragen! Ist es nicht schockierend, wie wenig Fragen gestellt werden? Sollten Sie jemanden noch nicht gut kennen, meiden Sie Themen mit Konfliktpotenzial wie Religion oder Politik. Setzen Sie auf unbelastete, positiv besetzte Themen. Wenn Sie sich dann noch mit anderen mitfreuen können und zwei, drei vergnügliche Anekdoten auf Lager haben, funktioniert Smalltalk wie von allein.

Wie gelingt Smalltalk mit internationalen Gesprächspartnern?

Fühlen Sie sich in die Mentalität Ihrer Gesprächspartner ein. Falls möglich, bereiten Sie sich vor und informieren Sie sich vorab über die kulturellen Eigenarten. Eine Geschäftsfrau aus Italien zeigte sich mir gegenüber irritiert, weil sie von deutschen Geschäftspart-

nern nicht nach ihrer Familie gefragt worden war. Ich erklärte ihr, dass die meisten Deutschen eine solche Frage als zu privat empfinden würden. Beispiele dieser Art gibt es viele. Mit Perfektion und Sachlichkeit allein klappt es international nicht. Es muss Ihnen gelingen, eine angenehme emotionale Verbindung aufzubauen. Bringen Sie Begeisterungsfähigkeit und Lernbereitschaft mit. Seien Sie aufmerksam und großzügig mit Komplimenten. Mit „Es freut mich, dass wir uns kennengelernt haben“ oder einem „Danke schön!“ öffnen Sie weltweit Herzen. Besteht eine Sprachbarriere, dürfen Sie diese offen ansprechen. Für internationale Telefonate oder Videokonferenzen empfehle ich ein paar unkomplizierte, heitere Wortwechsel, die die Atmosphäre auflockern. Fröhlichkeit und Wärme schaffen immer eine gute Basis für Verhandlungen. Dem ein oder anderen entgleitet in einem Videocall schon mal die eigene passive Ausstrahlung. Auch wenn Sie nicht sprechen, bleiben Sie körperbewusst und präsent. So verpassen Sie keine Chancen.



Gabriela Meyer,
Modern Life Seminars

Was sind die Lieblingsfettnäpfchen der Deutschen im internationalen Smalltalk?

Wir sind stark auf die Sachebene fokussiert und manchmal zu direkt. Das kann der Arbeit dienlich sein, steht aber einem lockeren Gesprächseinstieg oft im Weg. Auf andere Nationalitäten kann diese unverblümte Art rüde wirken. Ein typisch deutscher Fauxpas ist sicher auch, alles, was offensichtlich und sichtbar ist, mit Worten klar benennen zu wollen. Eindeutigkeit ist nicht nur wenig poetisch, sondern wird in vielen Kulturen als taktlos empfunden. Ein No-Go ist auch die unhöfliche Angewohnheit, andere Menschen auffällig mit Blicken zu mustern, weltweit bekannt als „the German Stare“. Auf dem internationalen Parkett sind vor allem Witz, Charme und Lässigkeit gefragt. Sympathisch finde ich besonders jene Menschen, die auch mal über sich selbst lachen können, gerade wenn es um eines der Fettnäpfchen geht. Wer anderen im Gespräch ein gutes Gefühl gibt, Anerkennung und Wertschätzung entgegenbringt, mit dem kommt man gern ins Geschäft. ■

Gabriela Meyer, www.modernlifeseminars.online