



Etikette Trainer International

Guter Smalltalk macht sympathisch

Göppingen, 01.Mai 2007. Intelligenter Smalltalk ist neben fachlicher Kompetenz das A und O im PR-Job. Denn im Kunden- oder Pressegespräch gleich in medias res zu gehen wirkt ziemlich plump. Das nette, lockere Gespräch vorab zeigt, ob man eine gemeinsame kommunikative Ebene findet, ob die Chemie stimmt und ob man sich sympathisch ist. Guter Smalltalk hat eine enorm positive Wirkung, denn wer kompetent und kommunikativ ist, wirkt attraktiv – und das ist auch bei Geschäftsverhandlungen und Präsentationen ein Pluspunkt.

Nun ist es nicht jedem gegeben immer das rechte Wort zu finden. Doch wie fast alles, lässt sich auch dies lernen. Erfolgreiches Smalltalken setzt vor allem den „richtigen“ Gesprächsinhalt voraus, den geschickten Umgang mit Fragetechniken, Taktgefühl und Höflichkeit aber auch eine angemessene Körpersprache. Die wichtigsten Regeln: Andere sind ebenfalls unsicher, machen Sie den ersten Schritt. Nehmen Sie Blickkontakt auf, gehen Sie auf Ihren Gesprächspartner zu, lächeln Sie. Einstieg Nummer eins ist nach wie vor das Wetter. Wie kaum ein anderes Thema ist dieses wirklich allen Menschen gemeinsam. Der Weg zu anderen Themen ist kurz – Reisen und Sport, Literatur und Filme, Ausstellungen und Events, Kinder und Garten, Haustiere und die Börse, Internet und aktuelles Zeitgeschehen.

Doch Vorsicht, Fettnäpfchen! Nicht alles ist für die leichte Konversation geeignet: Umgehen Sie jedes Thema, das polarisiert, z. B. Religion, Politik, Gehalt und Unerfreuliches oder gar Trauriges wie Krankheiten, persönliche Probleme, Tod, Belehrungen etc.. Mit gekonnten Fragetechniken führt man ein Gespräch: Offene Fragen, auf die man nicht nur mit „ja“ oder „nein“ antworten kann, haben Priorität. Reden ist Silber, Zuhören Gold, vor allem aktives Zuhören. Das bedeutet Blickkontakt, den Körper zugewandt, Signalisieren von Zustimmung und das Gesagte des Anderen mit eigenen Worten zusammenfassen.

Ziel eines guten Smalltalks ist es, den Gesprächspartner zum Reden zu bringen und etwas über ihn zu erfahren – denn das lässt Sie in seinen Augen sympathisch wirken. Eine positive Grundstimmung für das eigentliche Gespräch mit den „harten“ Fakten ist hergestellt, wenn Ihr potentieller Kunde, Ihr Vorgesetzter, ein wichtiger Redakteur – oder auch Ihre neue „Flamme“ – sich bereits nach dem oft als banal verrufenen Geplänkel gern mit Ihnen unterhält.



Etikette Trainer International

ETI: Etikette Trainer International

ETI ist ein Zusammenschluss von internationalen Etikettetrainern, die gesellschaftliche Entwicklungen diskutieren, mit traditionellen Formen vergleichen und gegebenenfalls neue Standards setzen. Diese Empfehlungen werden in Seminaren, Pressegesprächen und Veröffentlichungen transportiert. Alle Mitglieder haben eine qualifizierte Ausbildung im Bereich Umgangsformen, Hotellerie, Gastronomie oder Protokoll absolviert und bilden sich ständig weiter. Dieses Netzwerk von Spezialisten steht für Aktualität, Kompetenz und Qualität.