Small Talk

Mit schwierigen Partnern, in schwierigen Situationen

Der erste Satz: Einstieg in den Small Talk
Wie gut man mit jemandem ins Gespräch kommt, das entscheidet sich meist schon im ersten Satz. Hier gibt man die Richtung vor und vermittelt seinem Gesprächspartner einen ersten Eindruck. Man gibt also zu erkennen, wie sympathisch, kontaktfreudig oder auch wie misstrauisch man ist. Doch wie geht man am besten auf Menschen zu, die man noch gar nicht oder nur flüchtig kennt? Wie kann man das Eis brechen, wenn alle schweigen? Wie findet man einen guten Gesprächseinstieg?

•• Situation ••

Konferenz der Region Nord bei der Baribo
Bei der Firma Baribo, einem Süßwarengroßhandel, ist eine große Besprechung mit allen Abteilungsleitern der Region Nord angesetzt worden. Der Vorgesetzte, Herr Bauer, will dabei die neue Kundenstrategie erläutern, welche die Baribo als neues Unternehmensleitbild verfolgen möchte. Kurz vor der Konferenz haben sich Frau Schneider, Herr König und Herr Langener eingefunden. Alle drei Personen kennen sich untereinander nicht bzw. nur flüchtig. Herr König versucht, in ein zwangloses Gespräch einzusteigen.

Herr König:	*Unglaublich voll hier, nicht wahr? Na ja, bei den sagenhaften Entertainment- und Moderationskompetenzen von Herrn Bauer wundert mich das ja nicht.*
Frau Schneider:	*Na ja, in drei Stunden ist das Ganze ja vorbei, dann haben Sie es hinter ich.*
Herr Langener:	*Hoffentlich quält uns Herr Bauer nicht wieder mit seinen stundenlangen PowerPoint Präsentationen. Oder, wie er es ja immer nennt: mit „seinen Charts". Dabei denke ich immer an Eins Live und die neuesten Hits.*
Frau Schneider:	*Hoffentlich schaffe ich das heute überhaupt und halte durch.*
Herr Langener:	*Die Konferenz? Na ja, ich denke, wir werden es überleben.*
Frau Schneider:	*Ich habe aber so unglaubliche Kopfschmerzen. Gestern hat ein Freund seinen Geburtstag gefeiert und da war wohl einer der sechs Gin-Tonics zu viel. Aber es war so lustig, da kann das ja schon mal passieren.*
Herr Langener:	*Ich glaube, das ist eine Frage der Disziplin. Haben Sie gestern das Endspiel Dortmund gegen Schalke gesehen? Das war doch wohl echt der Knaller, oder? Der Schiedsrichter war ja wohl voll parteiisch und der Elfmeter überhaupt nicht gerechtfertigt.*
Frau Schneider:	*Äh, ich interessiere mich nicht für Fußball.*
Herr Langener (zu Herrn König):	*Und was ist mit Ihnen?*
Herr König:	*Na ja, geht so, ich bin ja mal gespannt, was Herr Bauer über unser neues Kundenkonzept und unser neues Unternehmensleitbild erzählen will. Ich finde eigentlich nicht, dass unser jetziges Konzept so schlecht ist.*
Frau Schneider:	*Neues Kundenkonzept? Mir ist gar nicht aufgefallen, dass wir überhaupt eins hatten.*
Herr Langener:	*Also, das alte Kundenkonzept ist schon überholungsbedürftig. Wenn ich daran denke, wie viele Kunden in den letzten Monaten abgesprungen sind.*
Herr König:	*Ich glaube, da lagen die Ursachen aber wohl ganz woanders. Und nicht beim Kundenkonzept.*

•• Lernjob 1 ••

Spielen Sie das Gespräch im Rollenspiel nach und bewerten Sie anschließend die unterstrichenen Einstiegssätze. Begründen Sie Ihre Bewertung.

© 2019 Westermann Gruppe