

# Wie kommen Sie beim Networking leicht ins Gespräch

**Eine Frage die mir sehr oft gestellt wird und, ich glaube ein großes Hindernis, um nicht zu netzwerken.**

**Stellen Sie sich Small Talk beim Networking wie ein Warmlaufen Ihres Automotors vor.**

**Was ist überhaupt Networking?**

Networking ist Kommunikation, um Beziehungen zu einem oder mehreren

anderen Menschen aufzubauen. Der Small Talk ist die Grundvoraussetzung für alles Weitere und leichter als gedacht, wenn Sie einige Regeln beachten.

**Was ist Small Talk?**

Es ist eine leichte Unterhaltung, jedoch keine oberflächliche oder wie oft auch behauptet sinnlose Unterhaltung. Er dient dazu, die Beziehungsebene zu Ihrem Gesprächspartner aufzubauen.

**Wo brauchen Sie überall Small Talk?**

Eigentlich überall, wo Sie mit jemandem ins Gespräch kommen möchten. Sie brauchen ihn sowohl im beruflichen Kontext als auch im privaten Umfeld. Wichtig ist heute auch, den virtuellen Small Talk in den sozialen Medien zu kennen. Denn dort wird er oft übersehen, funktioniert aber wie im persönlichen Gespräch.



## Die 11 Do's für Ihren Small Talk

- Trauen Sie sich einfach zu beginnen
- Nehmen Sie zur Situation passende Themen
- Fragen sind optimale Türöffner jedoch nicht ausfragen
- Ein Lächeln öffnet Türen und macht den Gesprächsanfang leicht
- Sind Sie ein guter und sich interessierender Zuhörer und Beobachter
- Blickkontakt und offene Körperhaltung sind sehr förderlich
- Pausen dürfen sein
- Lassen Sie sich auf das Gespräch ein
- Knüpfen Sie an Gesagtes an und finden Sie eine passende Überleitung
- Vermeiden Sie konkrete Erwartungen
- Beenden Sie den Small Talk wertschätzend und mit Absprache, wie Sie in Verbindung bleiben.

## Die 11 Dont's für Ihrem Small Talk

- Zu persönliche Themen
- Anderen Ihre Meinung aufzwingen
- Gerüchte verbreiten
- Zu kurze Antworten, denn dann kommt kein Gespräch zustande
- Fragen, auf die ihr Gegenüber mit Ja oder Nein antworten kann
- Zu hoher eigener Redeanteil ohne Pausen
- Lästerei über nicht anwesende Personen
- Jemandem etwas verkaufen wollen
- Nicht zu beginnen oder nicht zu reden
- Unpassende Themen oder Witze
- Nicht alle Gesprächsteilnehmer mit einbeziehen

## Welche Small-Talk-Themen sind optimal?

Grundsätzlich alle Themen, die zu Ihrem Gesprächspartner, zur Situation und zu Ihnen passen. Wenn Sie Ihren Gesprächspartner nicht kennen, dann passen Sie die Themen am besten der Situation an.

Beispiele für einen Event in Stehtischatmosphäre, auf dem Sie erstmalig sind: „Wie sind Sie auf diesen Event aufmerksam geworden?“ oder „Was interessiert Sie heute am meisten?“

Man sagt, es gibt in Deutschland einige Tabuthemen für den Small Talk. So wie Sex, Geld, Religion, Politik und Sport. Ein Tabuthema ist nur, was Sie dafür halten oder was Ihrer Meinung nach nicht zur Situation oder nicht zu Ihrem Gesprächspartner passt.

Jetzt kennen Sie sicher alle die Situationen, wo einfach kein Gespräch zustande kommt, wo alles Beziehung-Aufbauen nichts hilft, oder wo es einfach nicht

passt. Wie kommen Sie nun gekonnt, ohne unhöflich zu wirken, aus dem Gespräch wieder raus? Finden Sie einen Grund, einen Vorwand oder beenden Sie das Gespräch einfach höflich und wertschätzend. Wenn Sie mutig sind, sagen Sie dann schlicht ehrlich, dass Sie der Meinung sind, es passt einfach nicht. Ihr Gesprächspartner wird es Ihnen danken, denn auch er hat das Gefühl und ist froh, dass Sie es beenden.

## Gründe, um das Gespräch zu beenden, können sein:

- Sie möchten noch mehr Menschen kennen lernen.
- Sie sind noch mit einer ganz bestimmten Person verabredet.
- Sie müssen den Event verlassen.
- Sie möchten zum Buffet gehen.
- Sie möchten in den nächsten Vortrag oder den nächsten Workshop.

Auch hier wird es sehr auf die jeweilige Situation ankommen, in der Sie sich gerade befinden.

Wenn Sie mit Ihrem Gesprächspartner weiter im Kontakt bleiben möchten, vergessen Sie nicht zu vereinbaren, wie Sie im Kontakt bleiben oder wie und wann Ihr Gespräch fortgesetzt wird.

Eine wunderbare Gelegenheit, heute mit Menschen in Kontakt zu bleiben, sind die virtuellen Möglichkeiten. Tauschen Sie Visitenkarten oder Kontaktdaten aus.

Wenn Sie mit mir in Kontakt treten oder bleiben möchten, gibt es viele verschiedene Möglichkeiten. Vernetzen Sie sich mit mir virtuell oder abonnieren Sie meinen Blog.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß bei Ihren Netzwerkaktivitäten. ■

## Petra Polk

**Rednerin – Netzwerk & Social Media Expertin – Unternehmensberaterin – Autorin**

Petra Polk ist Netzwerkexpertin und liebt es, ihre Leidenschaft mit anderen zu teilen. Auf der Bühne präsentiert sie auf unterhaltsame Weise die Wichtigkeit von Networking und Social Media. Sie zeigt, wie man erfolgreich Kontakte aufbaut und auch nutzt. Petra Polk überzeugt als Rednerin mit Fachexpertise und umfassender Kongresserfahrung. Sie liebt die digitalen Medien und zeigt den sinnvollen Umgang damit, für Kundengewinnung, Karriere und Vertrieb.

[www.petrapolk.com](http://www.petrapolk.com)

