



Susanne Steuber
Kampstr. 35
32423 Minden
Tel. 0571 – 40 41 491
www.mip-institut.de

Smalltalk

Sinn und Zweck:

Kontakt und Begegnung
Aufwärmen für den informellen Austausch
Aufwärmen für Geschäftsgespräche

Ziele:

Präsenz zeigen und bekannt werden
Andere Menschen kennen lernen
Wichtige Kontakte knüpfen für berufliche und private Themen
Informationen gewinnen
Netzwerke erweitern

Wann und wo?

10 – 30 Minuten vor und nach Veranstaltungen
auf allen Veranstaltungen z.B. private, berufliche, politische und kulturelle
in den Arbeitspausen, in der Kantine, vor wichtigen Gesprächen.
Smalltalk muss systematisch wiederholt werden, damit Ihr Bekanntheitsgrad steigt
und andere Menschen sie wahrnehmen.

Die innere Einstellung:

Smalltalk funktioniert mit Aufgeschlossenheit und positiver Neugierde.
Es ist wichtig die persönliche Tagesform zu beachten.
Es lohnt sich ein Ziel zu stecken, z.B. 1 - 3 Kontakte pro Veranstaltung
Bei Netzwerktreffen und Messen strategisch vorgehen.

Strategische Überlegungen:

Welche Person ist ein wichtiger Gesprächspartner für mich?
Welche Person sollte mich kennen?
Welche Person interessiert mich?
Was macht mich interessant für andere Menschen?
Was ist mein Alleinstellungsmerkmal?

Input: Themen im Smalltalk:

Folgende Themen eignen sich gut um Verbindung herzustellen:
Die aktuelle Situation, die Veranstaltung, der Weg dorthin, die Stadt, die Räume, das
catering.
Kunst, Sport, Hobbys, Kultur, Familie, Haus, Garten, Haustiere, gemeinsame
Bekannte.
Komplimente

Tabus:

Tod, Krankheit, Rassenfragen, Religion, Kritik, Lästern, Sex, Geld, Witze und Politik.

Durchführung:

Beachten sie Körpersprache, Blickkontakt und Händedruck.

Wählen sie den ersten Kontakt strategisch geschickt. Beobachten sie die Situation.

Gehen sie auf eine allein stehende Person zu

Oder wählen Sie eine passende Gelegenheit sich am Stehtisch einzuklinken.

Beginnen sie mit der persönlichen Vorstellung. Name und Unternehmensname.

Umgang mit der Visitenkarte

Die innere Einstellung beim Überreichen der Visitenkarte. In Japan ist es eine Ehre, wenn jemand eine Karte überreicht bekommt.

Also geben sie die Karte an Menschen von denen sie glauben, dass sie es wert sind von Ihnen eine Karte zu bekommen.

Auf Messen ist es besonders wichtig die Karte dabei zu haben. Auf Messen ist smalltalk und business talk unter Ausstellern üblich.