

Oliver Schumacher, Julia Hayn

## Wie Small Talk gelingt

**LABORALLTAG** Auch wenn viele Zahntechniker lieber im Labor ihrem Handwerk nachgehen, ohne Mundwerk geht es nicht. Dabei ist es nicht nur die Zusammenarbeit mit Zahnärzten und Patienten, die leichter gelingt, wenn Zahntechniker Small Talk beherrschen. Auch auf Messen, Vorträgen oder Seminaren lässt sich die Begegnung mit anderen Menschen nicht vermeiden – ja kann sogar nützlich sein. Schließlich ist Networking ein nicht zu unterschätzender Faktor im heutigen Wirtschaftsleben. Trotzdem verhalten sich viele Zahntechniker hier lieber passiv. Entweder unterhalten sie sich mit Personen, die sie bereits kennen – oder „verstecken“ sich gar mit ihrem Smartphone in der Anonymität. Schade!



Denn genau so verpassen Zahntechniker auch wertvolle Chancen auf eine nette Unterhaltung, einen fachlichen Erkenntnisgewinn oder vielleicht sogar zukünftigen Freund. So manche suchen nicht das Gespräch bzw. vermeiden es ganz bewusst, weil sie fürchten, sich zu blamieren. Nachfolgende fünf Ideen helfen Zahntechnikern dabei, in jeder Gesprächssituation souverän zu bleiben.

### 1. Gesprächspartner wechseln

Oft ist man zwar in einen netten Small Talk vertieft, möchte beispielsweise auf einer

Veranstaltung aber noch mit mehreren Menschen ins Gespräch kommen. Wie wechselt man charmant den Gesprächspartner? Am besten ist es, sich von vornherein von dem Gedanken zu verabschieden, dass beim Small Talk erwartet wird, die ganze Zeit mit dem gleichen Gesprächspartner zu verbringen. Die meisten Menschen gehen auf Business-Veranstaltungen, um Kontakte zu knüpfen und sind froh, wenn sich immer mal wieder die Chance auf ein neues Gespräch ergibt. Warum nicht einfach sagen: „Es

hat mich sehr gefreut, Sie kennengelernt zu haben. Was halten Sie davon, wenn wir unser Gespräch an einem anderen Ort fortsetzen? Hier ist meine Visitenkarte, vielen Dank für Ihre, ich mache Ihnen morgen einen Terminvorschlag.“ Oder: „Ich sehe da hinten einen meiner

**LET'S**

besten Kunden und möchte ihn gerne begrüßen. Sind sie einverstanden, wenn wir unser Gespräch ein andermal fortsetzen? Hier ist meine Visitenkarte ...“. Wichtig ist, verbindlich zu bleiben und am nächsten Tag tatsächlich einen Termin anzubieten. Dann bleibt man seinem Gesprächspartner sicherlich in guter Erinnerung.

## 2. Verabschieden

Wenn man merkt, dass das Gespräch nicht wirklich interessant ist oder einen der Gesprächspartner nicht weiterbringt, dann ist es Zeit, sich zu verabschieden. Small Talk dient dazu, sich gegenseitig oberflächlich kennenzulernen. Und wenn schon an der Oberfläche nichts zu holen ist, dann ist es erlaubt, sich freundlich zu verabschieden. Gerne mit dem Hinweis, dass man sich noch etwas zu trinken holt oder das Buffet eröffnet ist und man sich jetzt dorthin begibt. Oder man verweist, wie unter Punkt 1, auf einen Gesprächspartner, mit dem man noch sprechen möchte. Hier entfällt natürlich der Verweis auf eine Fortsetzung des Gesprächs. Einen Visitenkartenaustausch sollte man nicht ablehnen, jedoch wird hier der Kontakt nicht aktiv weitergeführt.

## 3. Desinteresse

Wenn offensichtlich ist, dass das Gegenüber kein Interesse am Gesprächsthema oder der eigenen Person hat, dann ist es sinnvoll, sich jede weitere Zeit zu sparen und mit oben genannten Verweisen auf Buffet/neue Gesprächspartner freundlich zu verabschieden. Der Visitenkartenaustausch sollte hier nicht aktiv angegangen werden. Auch ein freundliches „Ich schaue mich weiter um, vielen Dank für das Gespräch“ ist erlaubt. Wichtig ist, sich den Ruck zu geben und das für beide Seiten nicht besonders angenehme Gespräch zu beenden.

# TALK!

## 4. Gesprächspausen

Auch im besten Small Talk gibt es Gesprächspausen. Diese eine Weile aus-

zuhalten, kann dem weiteren Gespräch förderlich sein. Vielleicht gibt es gerade Interessantes zu sehen. Wird die Pause zu lange oder unangenehm, ist es angebracht, entweder ein neues Thema zu suchen oder mit den bekannten Strategien den Rückzug anzutreten. Aber: Dazwischen einmal fünf Sekunden lang zu schweigen, ist nicht schlecht! Möglicherweise kommen so beide Seiten mehr zum Denken – und thematisch dadurch noch mehr in die Tiefe.

## 5. Unbekannte Themen

Manch einer scheut den Small Talk, weil er befürchtet, im Gespräch nicht mithalten zu können. Vielleicht hat man einen Experten vor sich oder ist das erste Mal auf einer Tagung zu einem Spezialthema. Für den Small Talk sind Wissenslücken grandios – am besten gibt man zu, dass man sich bei diesem Thema nicht auskennt und bittet um Aufklärung. Der Gesprächspartner wird begeistert sein und gerne Erklärungen liefern.

Öfter als man denkt sind viele Menschen dankbar, wenn sie angesprochen werden. Denn sie sind erleichtert, dass jemand anders den ersten Schritt macht. Darum also: mutig einfach machen! Und so wie man Tanzen nur durch tanzen lernt, lernt man auf fremde Menschen zuzugehen und mit ihnen zu sprechen auch nur, indem man dies immer wieder tut.

## INFORMATION

### Oliver Schumacher, M.A.

Katharinenstraße 3  
49809 Lingen (Ems)  
Tel.: 0591 6104416  
info@oliver-schumacher.de  
www.oliver-schumacher.de

### Julia Hayn

Die Gedächtnistrainerin  
Rehhofstraße 70  
90482 Nürnberg  
Tel.: 0911 5484630  
hayn@die-gedaechtnistrainerin.de  
www.die-gedaechtnistrainerin.de

Infos zum Autor



Infos zur Autorin



white®  
digital dental

Das Fräszentrum, das Dein Handwerk versteht.

## white Scanner

MEDIT Identica T500

Ihre Vorteile:

- + schnelle Scan-Geschwindigkeit
- + hocheffizienter Software-Algorithmus
- + Scannen eines Vollkiefers in bis zu 11 Sekunden
- + moderne Blue-Light-Scanning-Technologie
- + Genauigkeit von < 7 µm gemäß ISO 12836



Weitere verfügbare Modelle

- + Identica T300
- + Identica Hybrid
- + Identica Light
- + Identica Blue

Ihr Komplettpaket

Scanner inkl. exocad® white CAD Software, Basis-Schulung sowie umfangreiches Scannerzubehör

Sie haben Interesse?

Gern erstellen wir Ihnen ein Angebot und bieten Ihnen zudem verschiedene Finanzierungsmodelle an!

Das white Team berät Sie gern telefonisch unter 0800-5204 975. (kostenfrei aus dem deutschen Festnetz)

