

Bei der Kommunikation mit Kunden oder Gesprächspartnern kommt es zwangsläufig zum Small Talk. In manchen Kulturen ist eine ausführliche Kommunikation über Alltägliches sogar die Basis für erfolgreiche Geschäfte. Aber auch hier sollte man mögliche Fallstricke vermeiden. Dies beginnt bei der Wahl oder der Vermeidung bestimmter Themen (Schlagwort: Tabuthemen). Besonders sensibel reagieren manche Gesprächspartner auf bestimmte religiöse oder politische Themen. Es empfiehlt sich folglich, auch hier Fingerspitzengefühl walten zu lassen. Dies gilt auch für potenzielle Neidthemen wie Autos oder exotische Urlaube, die sich der Gesprächspartner eventuell nicht leisten kann oder will.

Aussagen wie die folgenden sollten geflissentlich vermieden werden:

1. Karriere: "Man sollte doch öfters mal den Job wechseln, damit man keine Scheuklappen bekommt." (Problem: Der Gesprächspartner arbeitet seit Langem in ein und derselben Firma.)
2. Familienleben: "Eine stabile familiäre Basis ist die Voraussetzung für gute Arbeit." (Mögliche Gefahr: Der Gesprächsteilnehmer ist gerade geschieden oder verwitwet.)
3. Familie: "Welcher vernünftige Mensch schafft sich denn heute mehr als ein Kind an." (Problem: Der Gesprächspartner bzw. die Gesprächspartnerin hat mehrere davon.)
4. Kritik: "Naja, die Produkte von denen sind ja nicht konkurrenzfähig." (Problem: Der Gesprächspartner steht mit dem Mitbewerber in Kontakt und hat schon Produkte von ihm erworben.)
5. Qualifikation: "Manche bilden sich auf ihre Titel sonst etwas ein." (Problem: Der Gesprächspartner ist promoviert.)