

KARRIEREKOLUMNE

Floskeln oder Einladung zum Gespräch?

„Lassen Sie uns über Small Talk sprechen.“ Die Teilnehmenden des Workshops zum Thema Selbstpräsentation verziehen ihre Gesichter. „Könnten Sie Ihre Mimik in Worte umwandeln?“, frage ich in die Runde. „Tja, Ich bin nicht begeistert, dass ich mich sogar auf wissenschaftlichen Konferenzen mit seichtem Geplätscher beschäftigen muss, das auch noch entscheidend für meinen beruflichen Erfolg zu sein scheint“, beschwert sich Jens. „Sorry, es ist ja Dir selbst überlassen, ob Du bei Floskeln bleibst oder das Gespräch weiter entwickelst“, entgegnet Jenny, „ich liebe die freie Interaktion mit Unbekannten.“ Irina hingegen fürchtet, sie erzähle immerzu nur Unsinn.

Wir können hier mit einigen Vorurteilen aufräumen. Erstens: Nicht alles, was eine Wissenschaftlerin sagt, muss superschlau sein. Ein „Was bringt Sie zu dieser Konferenz?“ bedeutet ja nichts anderes als: „Gerne können wir uns unterhalten, müssen aber nicht.“ Betrachten Sie Ihre Bemühungen um einen Gesprächsbeginn als Service für diejenigen, die sich das nicht trauen. Zweitens: Das überproportionale Gewicht des Netzwerkens in unserem Berufsleben untergräbt weder die Meritokratie noch entwertet es die langen Jahre des Studiums. Ihre wissenschaftliche Kernqualifikation ist die Grundlage für Ihre Karriere. Um zu punkten, benötigen Sie allerdings ein breiteres Spektrum an Fähigkeiten.

Die Grundregeln des Small Talk sind denkbar einfach. Fangen Sie nicht negativ an. Niemand interessiert sich dafür, dass Sie Wetter, Konferenzkaffee oder die verspätete Regionalbahn nicht mögen. Gehen Sie auch nicht mit vorgeformten Annahmen ins Gespräch. „Sie sind wohl zum ersten Mal auf dieser Konferenzserie, ich habe Sie noch nie gesehen“, ist dann besonders peinlich, wenn sich herausstellt, dass Ihr Gegenüber eine der Organisatorinnen der Konferenz ist.

Gehen Sie die Sache spielerisch an und setzen Sie sich ein zufällig ausgewähltes Ziel. Versuchen Sie etwa herauszufinden, ob Ihr Gegenüber Biochemiker, Analytikerin oder Synthesechemiker ist. Ob Ihnen das gelingt, ist egal. Das Spiel zwingt sie, den ersten Schritt zu machen. Wenn Sie mit offenen Fragen ins Gespräch gehen, lassen Sie die andere Seite reden und geben dieser die Chance, das Gespräch mitzugestalten.



Der promovierte Chemiker **Philipp Gramlich** ist Mitgründer von Natural Science Careers, einem Unternehmen für Karriereberatung und Soft-Skill-Seminare für Naturwissenschaftler:innen. Für die Nachrichten aus der Chemie schreibt er über Beobachtungen aus seiner Beratungstätigkeit.
p.gramlich@naturalscience.careers

Illustration: Uta Neubauer