

## ▶ **Aktive beA-Nutzungspflicht:** **So vermeiden Sie Haftungsfallen** — *Dr. Henning Müller*

▶ *Seit 1.12. in Kraft:* Auswirkungen des Telekommunikation-  
Telemedien-Datenschutz-Gesetzes — *Martin Erlewein*

▶ Schuldrechtsreform 2022 – die wichtigsten  
Änderungsvorhaben im Überblick — *Prof. Dr. Gerhard Ring*

▶ Schluss mit oberflächlichen Anspruchsschreiben – ein Muster — *Hülya Dalkılıç*

... und weitere Beiträge



### Partnerunternehmen

**juris**  
Das Rechtsportal

**schweitzer**  
Fachinformationen

20 JAHRE  
**beck-online**  
DIE DATENBANK

**RA-MICRO**  
KANZLEISOFTWARE

  
DeutscheAnwaltAkademie

  
DATEV

 Fachseminare  
von Fürstenberg

 **Anwaltssekretariat.de**  
Deutschlands führender Büroservice für Rechtsanwälte und Notare

 **advo-spezial**<sup>®</sup>



### DR. ANJA SCHÄFER

Rechtsanwältin Dr. Anja Schäfer unterstützt und berät als Business Coach und Mentorin Anwält:innen bei Fragen zur strategischen Ausrichtung, zur beruflichen und persönlichen Neu- und Umorientierung, zur Kommunikation im Businessumfeld sowie zum Netzwerkauf- und -ausbau. Mehr Impulse zu diesen Themen teilt sie in ihrem Podcast, dem Kommunikationstango.

 [anja-schaefer.eu](http://anja-schaefer.eu)

## (BUSINESS-)SMALLTALK FÜR ANWÄLTIN- NEN UND ANWÄLTE – MÜHELOS UND ERFOLGREICH KOMMUNIZIEREN

**Welche Anwältin und welcher Anwalt kennt solche Situationen nicht: Sie treffen auf jemanden und wollen geistreich nett sein. Stattdessen schwirren Ihnen diese Gedanken durch den Kopf: Wie fange ich nur an? Was sage ich Kluges, um mein Gegenüber für mich zu gewinnen und einen guten Eindruck zu hinterlassen? Welches Thema könnte diese Person interessieren?**

Oftmals haben vor allem wir Juristinnen und Juristen in diesem Moment Angst vor einer Blamage. Wir glauben, etwas Schlaues oder Relevantes sagen zu müssen, um mit unserer Expertise als Jurist:in positiv wahrgenommen zu werden. Selbst ausgefuchste Kommunikationsexpert:innen unter uns mögen ihn mitunter überhaupt nicht oder erachten ihn gar als überflüssig: den Smalltalk im (Anwalts-)Business.

Unser meist negativer Blick auf das sog. kleine Gespräch resultiert allerdings sehr häufig aus den hohen Anforderungen und Ansprüchen, die wir als Rechtsbeistand an uns selbst haben. Smalltalk-Situationen müssen jedoch nicht immer nur wie eben beschrieben verlaufen, sondern können sich auch kinderleicht und locker anfühlen oder gar sein. Wie Sie als Anwalt bzw. Anwältin „harmlose Plaudereien“ beim Net-

working oder auch beim Erstkontakt mit Mandant:innen für sich nutzen können, wenn Sie sich nur trauen, sich auf solche Gesprächssituationen einzulassen, erfahren Sie in diesem Beitrag.

Bekommen Sie im Folgenden fünf Erfolgstipps an die Hand, mit denen Ihnen der Smalltalk im (Anwalts-)Business beinahe mühelos gelingt, um erstens eine gute Atmosphäre zu schaffen und zweitens „kurze“ Gespräche mit Potenzial zu führen.

#### TIPP 1:

**NICHT DAS GESAGTE, SONDERN DIE WIRKUNG IST ENTSCHEIDEND**

Für den ersten Eindruck ist nicht entscheidend, was gesagt wird, sondern wie es gesagt wird. Denn Ihr Austausch beim Netzwerk-Stehempfang oder bei neuen „Laufkundschaft“-Mandant:innen im Sinne eines „kleinen Gesprächs“ soll nur in puncto Dauer, Gesprächstiefe und/oder Fachrelevanz kurz sein, keinesfalls jedoch „klein“ an Respekt, Wertschätzung oder Interesse am Gegenüber.

Auch wenn Sie es als Jurist:in nicht gern lesen: Ihre Erscheinung und Ihr Auftreten sind für die Anfangsphase meist wichtiger als der Gesprächsinhalt per se. Es ist daher

maßgeblich, dass der Inhalt des Gesprächs mit Ihrer Außenwirkung übereinstimmt. **Seien Sie sich bewusst, dass Sie immer kommunizieren. Und zwar auch dann, wenn Sie gar nicht sprechen.** In dem Falle kommunizieren Sie durch Ihre Körpersprache, Gestik und/oder Mimik. 85 Prozent der Kommunikation, die Ihr Gegenüber erreicht, erfolgt nonverbal. Achten Sie daher darauf, dass Ihre Aussagen – nicht nur beim Smalltalk – mit Ihrer nonverbalen Kommunikation übereinstimmen.

## TIPP 2:

### ACHTEN SIE BEWUSST AUF IHRE HALTUNG BEI GESPRÄCHSBEGINN

Beim Erstkontakt unterschätzen wir häufig, wie sehr die eigene Haltung die Art und Weise, mit der wir z. B. auf Netzwerkveranstaltungen in den Austausch gehen, beeinflussen kann. Es hängt von Ihnen ab, ob der erste Kontakt sein Potenzial später ausspielen kann und wird.

Machen Sie sich deshalb vor Beginn Ihre Intention und damit Ihre Erwartungen an das einzelne Gespräch oder gar bestimmte Kommunikationssituationen klar. Beobachten Sie sich selbst und bereiten Sie sich ggfs. auf diese vor.

Hinterfragen Sie Ihre Einstellung zu Networking und/oder Smalltalk. Denn genau diese kommunizieren Sie – bewusst oder unbewusst – verbal oder nonverbal.

## TIPP 3:

### PLANEN SIE IHREN IDEALEN GESPRÄCHSEINSTIEG

„Mein Name ist Bond – Rechtsanwalt James Bond!“ Wer kennt diesen – hier etwas angepassten – Satz nicht? Und genau wie dieser „Leinwandheld“ sollten auch Sie Ihr Gespräch beginnen: mit Ihrer namentlichen Vorstellung und (wann immer es passt) der Angabe Ihres Titels – vor allem bei einem Erstkontakt. Starten Sie dann am besten mit

einer offenen Frage in den Smalltalk. Laden Sie Ihre Gesprächspartner:innen dazu ein, diese etwas ausführlicher zu beantworten.

Grundsätzlich kann fast jedes Thema ein gutes oder ein schlechtes für Smalltalk-Momente sein. Meist kennen Sie Ihr Gegenüber zu diesem Zeitpunkt noch nicht oder noch nicht gut genug, um die Relevanz von Themen einschätzen zu können. Damit Sie beispielsweise nicht immer auf das Wetter zurückgreifen müssen, sollten Sie das Gespräch nicht nur mit einer offenen Frage beginnen, sondern solche immer wieder im Laufe des Gesprächs stellen. Denn diese lassen sich eben nicht nur mit „Ja“ oder „Nein“ beantworten, sondern im Idealfall mit deutlich mehr Worten, die interessante neue Anknüpfungspunkte liefern können.

Machen Sie sich als Jurist:in immer wieder bewusst, dass es beim Smalltalk nicht vorrangig um inhaltliche Tiefe oder eine intensive Diskussion bestimmter Sachthemen

**SIE BERATEN UND VERHANDELN**

**MIT GROSSEM EINSATZ.**

**WIR OPTIMIEREN IHRE PROZESSE**

**MIT DIGITALEN LÖSUNGEN.**

Digitalisieren Sie Ihre Rechtsanwaltskanzlei – mit DATEV Anwalt classic, ergänzt um professionelle Lösungen rund um Fallbearbeitung, Kommunikation und Rechnungswesen. So bleibt mehr Zeit für das Wesentliche: beste Ergebnisse für Ihre Mandantinnen und Mandanten.



Mehr Informationen unter [datev.de/anwalt](https://datev.de/anwalt) oder kostenfrei anrufen: **0800 3283872**



Zukunft gestalten.  
Gemeinsam.

geht. Ziel ist dabei vielmehr, die persönliche Beziehung etwas „anzuwärmen“ und einen ersten Eindruck vom Gegenüber, besonders beim Erstkontakt, zu gewinnen. **Im Fokus steht das Finden von Gemeinsamkeiten.** Jede Gesprächsperson will für sich herausfinden, ob sich aus diesem kurzen Gespräch mehr entwickeln kann, und ob, beziehungsweise wie, der nächste Schritt in puncto Kontaktaufbau beschriftet werden soll.

Achten Sie auch darauf, dass beim Smalltalk der Redeumfang grundsätzlich ausgewogen ist. Dieses Format sollte nicht in einem Monolog enden, weder für Sie noch für Ihr Gegenüber.

#### TIPP 4:

**NUTZEN SIE SMALLTALK ALS AUFWÄRMPHASE NICHT NUR BEIM ERSTKONTAKT**

Betrachten Sie Smalltalk als typische Aufwärmphase, bei dem der Fokus auf der Beziehung, respektive auf dem Beziehungsaufbau, zu Ihrem Gegenüber liegt und – wie bereits erwähnt – nicht vorrangig auf dem Inhalt des Gesagten. Solche Momente haben Sie in der Vergangenheit sicher schon häufiger im Anwaltsalltag gemeistert, ohne dass Sie diese als „kleines Gespräch“ eingestuft haben. Denn eine „harmlose Plauderei“ können Sie auch mit Ihnen bekannten Personen nutzen, um zu einer späteren Anfrage oder Anweisung hinzuleiten.. Es lohnt sich immer, bereits bestehende Beziehungen (z. B. mit Mandant:innen oder Kolleg:innen) durch einen kurzen Austausch aufzuwärmen, bevor Sie Ihre Frage stellen oder gar eine Anweisung geben.

#### TIPP 5:

**IHRE WICHTIGSTEN TOOLS BEIM SMALLTALK: BEWUSST ZUHÖREN UND NEUGIERIG SEIN**

Um nicht nur Smalltalk, sondern jedes Gespräch am Laufen zu halten, gibt es einen ganz simplen Trick: Seien Sie neugierig auf Ihr Gegenüber und hören Sie aktiv zu!

Durch offene Fragen, die Sie Ihrem Gegenüber stellen, bekunden Sie ehrliches Interesse an dieser Person und an ihren Themen. Sie laden sie auf diese Art und Weise ein, sich in Ihrem Beisein wohlfühlen, mehr von sich zu erzählen oder über für sie wichtige Aspekte zu sprechen. Durch Ihre Aufmerksamkeit erfährt Ihr Gegenüber Ihr Interesse und Ihre Wertschätzung, was nicht jeder Anwältin oder jedem Anwalt bewusst ist.

Durch Ihr aktives Zuhören, Ihre Kommentare oder weitere Fragen können Sie zudem in fast jedem Fall ein Gespräch aufrecht erhalten. Es geht beim Smalltalk allerdings nicht darum, dass Sie als Jurist:in so viele Informationen wie möglich liefern oder von Ihrem Gegenüber erfahren. Viel wichtiger ist es, herauszufinden, ob Gemeinsamkeiten bestehen oder bestehen können, und ob im Einzelfall eine gegenseitige Sympathie besteht.

Im Idealfall ist ein „kleines Gespräch“ die Grundlage wie auch die Voraussetzungen für einen weiteren – im Einzelfall ausführlicheren – Austausch.

Wollen Sie beim Smalltalk smart vorgehen und einen lockeren Austausch erreichen, bei

dem sich Ihr Gegenüber und Sie sich wohlfühlen? Dann aktivieren Sie Ihre Neugier: Seien Sie beim „kleinen“ Austausch nicht zu sehr mit sich selbst beschäftigt. Fragen Sie sich nicht fortlaufend, ob Sie die richtigen Themen wählen, oder Ihre Körpersprache stimmig ist. Diese Gedanken halten Sie davon ab, sich auf Ihre Gesprächspartner:innen zu fokussieren.

#### FAZIT:

**EINSTIEG INS NETWORKING**

Gelungener Smalltalk ist für Sie als Anwältin oder Anwalt der beste Einstieg in erfolgreiches Networking mit Ihnen bis dato unbekanntem potenziellen Mandant:innen oder anderen Personen. Bei einem zwanglosen Austausch schaffen Sie eine gemeinsame Basis, auf der vieles entstehen kann. Gelegenheiten dafür gibt es viele. Alles, was Sie dafür brauchen, ist etwas Mut. Denn mit den beschriebenen Tipps gelingt es ab sofort auch Ihnen, „kleine Gespräche“ locker zu starten, auf angenehme Weise am Laufen zu halten, dabei mit der eigenen Expertise sichtbar zu werden und so Gemeinsamkeiten – die beste Voraussetzung für einen weiteren Austausch – zu entdecken.

Betreiben Sie zudem regelmäßig Smalltalk in Ihrem vertrauten anwaltlichen Arbeitsumfeld mit Menschen, die Sie bereits gut kennen. Ein „kleines“ Gespräch lässt vermeintliche Distanzen schnell überwinden – einfach nur zum Spaß oder eben ganz gezielt.

Mit kollegialen Grüßen



Dr. Anja Schäfer