



🕒 4 min. 👁️ 📌 29-04-2011

Derfor skal du smalltalke

Mange ledere opfatter smalltalk som en tidsrøver og langt fra som en del af lederrollen. Men lederen, der evner at smalltalke, binder faktisk arbejdsdagen og organisationen bedre sammen, skriver forfatteren til bogen "Tag kontakt – guide til smalltalk".

Skribentinfo



[Emilie Welcher-Uiholm](#)

Redaktør

Væksthus for Ledelse

For mange ledere falder det ikke naturligt at smalltalke. Mange føler det ikke som en del af deres kerneopgaver, når de bruger 5 minutter på at høre om medarbejderens ferie, eller de første minutter af mødet ikke handler om den egentlige dagsorden.

I dag er det en vigtig del af lederjobbet, at du formår at skabe dialog og samspil med dine omgivelser og medarbejdere. Her er smalltalk en vigtig ingrediens. Hvordan I taler sammen til frokosten, indleder jeres møder og hilser om morgenen har stor betydning for den daglige trivsel såvel som organisationens sammenhængskraft i det hele taget.

Lederens evne til smalltalk er derfor langt fra spild af tid. Udadtil er smalltalk med til, at du som leder kan skabe relationer og derigennem gøre opmærksom på organisationen.

Smalltalk internt bidrager til fortrolighed med din egen leder såvel som, at det skaber tryghed og trivsel hos dine medarbejdere. Og endeligt er du rollemodel for, at andre gør det samme. At alle interesserer sig for hinanden, anerkender hinanden og bidrager til, at der er gode relationer blandt jer alle. I alle tilfælde handler det om jeres kommunikation, hvor smalltalk er en vigtig faktor for succes.

Når det drejer sig om medarbejderne, betyder det for eksempel meget om, du formår at skabe en hyggelig snak til frokosten, får sagt pænt godmorgen, og spurgte til om medarbejdernes weekend eller ferie.

Det gælder også indledningsvis i de mere faglige sammenhænge, som når du for eksempel skal starte et møde eller give feedback på en given opgave. En indledende smalltalk er afgørende for, om mødet bliver godt, feedbacken modtages, som den er tænkt, om medarbejderne opfatter dig som interesseret i dem osv.

Smalltalk er med andre ord det, der lægger grundstenene for, om arbejdsdagen og organisationen hænger sammen.

Hvis du er en af dem, der til tider synes, at det virker for banalt at tale om vejret, og derfor ender med at tie stille, kan du her læse 7 indledere til bedre smalltalk.

7 indledere til smalltalk

Smalltalk er i udgangspunktet banal og overfladisk, men det skal den være. Det er derfor vigtigt, at du ikke føler, at smalltalken afspejler din person eller er bange for, at folk forveksler dig med at være banal og overfladisk. Smalltalk handler om at få indledt en samtale, hvor indholdet skal være ganske ufarligt. Det kan gøres på utallige måder, men her følger en række ideer til at indlede en smalltalk.

1. **Hej jeg hedder Kirsten Madsen**

Hvis du ikke har mødt vedkommende før, vil det i de fleste sammenhænge være en helt naturlig indledning at præsentere sig selv. Det lyder selvfølgelig, men er faktisk noget, man i mange situationer glemmer. Vil du yderligere give din samtalepartner lidt mere at tage afsæt i, kan du også kort fortælle, hvad du laver. Det behøver ikke være møntet på din stilling, men kan også være, hvad laver nu og her.

Hvis du for eksempel er ude at hente kaffe og du konstaterer, der ikke er mere kaffe, kan du sige det højt. Vedkommende har angiveligt oplevet en lignende situation og kan derfor respondere på det uden besvær.

Ved at præsentere dig selv og fortælle, hvad du er i gang med, giver du din samtalepartner mulighed for at gøre det samme. Samtidig har I begge leveret lidt stof, der kan tales løst og fast om.

2. **Ej et flot ur**

Lige meget hvor du er, får du altid leveret en mængde gratis information.

Brug dine øjne og ører til at finde noget, du kan tage afsæt i. Din samtalepartner har måske et lækker ur, står ved en printer med papirstop, lige kommet fra møde osv. Iagttag din samtalepartner og se, om der er noget, du kan spørge ind til.

3. **Jeg er leder i Børnehuset Saxoly– hvad laver du?**

Hvis det er første gang i mødes, handler det i høj grad om at skabe tryghed hos din partner. Derfor kan det være en god idé at komme med et udsagn først: „Jeg er institutionsleder i Børnehuset Saxoly.

Hvad laver du?“ eller „Du virker så fyldt med overskud. Hvad er din hemmelighed?“

Ofte starter vi en samtale med at stille spørgsmål, og det er også en glimrende indledning. Du skal bare også huske at vise noget af dig selv, så du ikke havner i rollen som FBI-agenten, der ikke lægger nogen ledetråde til, hvad de kan spørge til om dig, og derfor ender med at føle sig forhørt.

4. **Kan du hjælpe mig?**

Det er dejligt, når folk har tillid til os og har en formodning om, at de ved noget om et eller andet. Så hvis der er noget, du kan spørge ham til råds eller hjælp om, vil de sandsynligvis sætte pris på det. Så hvad tror du, han ved noget om, som I kan snakke om?

Lidt i samme boldgade er det at spørge efter konkret information. Det gælder spørgsmål lige fra, hvor Rådhuspladsen ligger, til hvad klokken er, eller om vedkommende ved, hvornår konferencen slutter.

Uanset spørgsmålets karakter er det rart for modparten at opleve, at du tror, han kan hjælpe dig.

5. **Ej hvor det lyder spændende!**

At kommentere noget positivt er fantastisk til mange ting. Det kan være alt fra vejret til at kaffen smager godt til også mere seriøse, men positive, ting. Når du kommenterer noget, særligt noget positivt, viser du noget af dig selv, og når du gør det, er du en mere tillidsvækkende samtalepartner. Og når emnet er positivt, ender I højst sandsynligt med en positiv smalltalk, som giver jer begge energi.

6. **Skal jeg tage en kop kaffe med til dig?**

Både på arbejdspladsen, større møder eller konferencer kan det være en god indledning at tilbyde samtalepartneren noget.

Når du gør det, viser du din samtalepartner, at du ser og er opmærksom på vedkommendes ve og vel.

7. **Sikke en god ide!**

Mark Twain sagde, at et godt kompliment holder 60 dage. Det er da noget, selvom der sikkert er mange holdninger til, hvad der præcis ligger i ordet „godt“.

Der er dog ingen tvivl om, at det er dejligt at blive komplimenteret både for, hvordan vi ser ud, noget vi har på eller noget vi har gjort. Har du mulighed for at komplimentere din samtalepartner, skal du gøre det, altså hvis du mener det! Det sidste er meget vigtigt. For kommer du med et hul kompliment, bliver du gennemskuet med det samme, og der findes ikke noget værre end påtagede komplimenter.

Om bogen

Bogen "Tag kontakt – guide til smalltalk" giver enhver hjælp til at identificere, hvad man helt personligt får ud af smalltalk på sit arbejde – hvilken rolle man indtager. Og med den viden kan man bruge værktøjerne i bogen helt konkret at forbedre sin smalltalk og dermed blive bedre til at være leder, projektleder eller kollega. Birgitte Sally er cand.mag. i kommunikation og teatervidenskab. Hun driver virksomheden Sally Kommunikation. Bogen udkom den 2. marts 2011 hos Gyldendal Business www.GyldendalBusiness.dk (<http://www.GyldendalBusiness.dk>)

Læs mere

[Lederen bestemmer kammertonen](#)

[At lede er at kommunikere - sådan bruger du MBTI](#)