

In der Kommunikation Vertrauen aufbauen

Bestimmte Verhaltensregeln werden in unser aller Alltag zumeist unbewusst angewendet, so dass wir glauben, es nicht beeinflussen zu können, ob uns jemand mag oder nicht - doch das können wir sehr wohl!

Egal ob als Vertriebsprofi, als Pädagoge, Trainer, beim Umgang innerhalb des Freundeskreis oder beim Umgang mit gänzlich unbekanntem Menschen: Diese 6 Möglichkeiten helfen uns durch das, was wir sagen und wie wir unsere Körpersprache bewusst einsetzen, schneller eine Verbindung mit unserem Gegenüber aufzubauen. Verbindungen, die uns kurz-, mittel- und langfristig von Vorteil sein können. Hier die Tipps:

1. Sei (vor-)urteilsfrei

Menschen lieben es, über sich selbst zu reden! Über 40 Prozent des täglich von uns Gesagten handelt von unserem eigenen Denken und unseren Gefühlen. Studien beweisen, dass über sich selbst zu reden, egal ob auf Social Media-Seiten oder in persönlichen Gesprächen im Gehirn ähnliche Mengen des Glückshormons Dopamin ausschüttet, wie Essen oder Geld. Die Harvard Professoren Diana Tamir und Jason Mitchell bewiesen in einem Experiment, dass Menschen sogar auf Geld verzichten, wenn Sie dafür über sich selbst reden können. Nie war es daher so leicht wie heute bei neuen Bekanntschaften zu punkten: Sie müssen nur Fragen stellen sowie gut zu hören und schon fühlt sich ihr Gegenüber geschmeichelt, da er glaubt, dass Sie sich für ihn interessieren. Wichtig dabei ist, dass Sie eine neutrale Haltung einnehmen und niemals kritisieren oder verurteilen, egal was Ihr Gegenüber Ihnen erzählt. Niemand mag es, kritisiert zu werden und so besteht bei Kritik schnell die Gefahr, dass sich jemand angegriffen fühlt. Selbst dann, wenn Sie mit etwas nicht einverstanden sind, sollten Sie Ihr Gegenüber ausreden lassen und sich zurückhalten.

2. Zügle Dein Ego

Nichts zerstört mehr einen Beziehungsaufbau als Kritik, anderen über den Mund fahren oder jemand anderen gar überbieten zu wollen. Schalten Sie Ihr urteilendes Ego komplett aus. Studien beweisen, dass sich der logische Teil des Verstandes bei Widerspruch sofort abschaltet und der Körper sich in den Flucht- und Kampfmodus begibt. Demnach wird eine Diskussion überhaupt nichts bringen, da sie damit nicht mehr den logischen Teil des Verstandes erreichen, sondern jetzt nur noch den Emotionen Ihres Gesprächspartners ausgesetzt sind.

3. Sei ein guter Zuhörer

Ein jeder weiß, dass gutes Zuhören wichtig ist, um schnell eine Verbindung zum Gesprächspartner aufzubauen. Doch leider sind nur noch die wenigsten Menschen in der Lage aktiv zu zu hören. Woran liegt das? Ganz einfach, ein Großteil der Menschen denkt nach kurzer Zeit des Zuhörens eher darüber nach, was sie als nächstes erwidern möchten anstatt ihrem Gegenüber bis zum Ende des Gesagten zu folgen. Wenn Ihnen eine Bekanntschaft wichtig ist und diese erzählt Ihnen gerade etwas, sollten Sie darauf achten, dass Sie das Gesagte nicht direkt mit eigenen Erfahrungen erwidern. Unterdrücken Sie diesen Trieb unter allen Umständen! Vermeiden Sie jede Form von Ich-Sätzen, denn wenn Sie etwas erzählt bekommen, zählt nur das "Du"! Niemand will in solchen Momenten wissen, was Sie für ein toller Hecht sind. Lassen Sie es die Person lieber selber raus finden, das wirkt viel magischer!

4. Stelle Fragen

Studien belegen, dass wir noch viel sympathischer wirken, wenn wir unserem Gesprächspartner Fragen stellen. Wenn die Menschen glauben, dass wir uns für sie aufrichtig interessieren, werden wir einen angenehmen Nebeneffekt feststellen: Andere sind auf einmal gerne bereit uns zu helfen. Den besten Effekt erzielen Sie, wenn Sie jemand anderen um seinen Rat fragen. Damit erheben Sie Ihr Gegenüber in einen Expertenstatus, was ihm

ungemein schmeicheln wird. Eine andere Studie zeigt, egal ob in Industrie oder Handel, quer durch alle Berufsgruppen ist der einfachste Weg andere Menschen zu beeinflussen, in dem wir sie um Rat fragen. Egal ob beim Vorgesetzten oder beim Untergebenen, dieses Prinzip gilt universell.

5. Sei kurz angebunden

Wenn Sie jemanden kennenlernen, sollten Sie sich stets kurz angebunden geben. So sollten Sie zu Ihrem Gegenüber beispielsweise sagen, dass Sie gerade auf dem Sprung sind und nur kurz reden können. Warum das? Ganz einfach, weil alles Neue für uns Menschen erst einmal Stress bedeutet und bedrohlich wirkt. Wenn uns jemand Fremdes anspricht, haben viele von uns erst einmal gar keine Lust sich auf dieses Gespräch einzulassen, weil wir gar nicht wissen, was uns erwartet. Dementsprechend sind wir erst einmal im Flucht-Modus und unser logischer Verstand ist außen vor. Komisch aber wahr: Wenn uns jedoch jemand sagt, dass er nur wenig Zeit hat, sind wir gleich viel aufmerksamer, da wir dann wissen, dass „der Kelch nach kurzer Zeit an uns vorüber gehen wird“. Wir sind dann dementsprechend erleichtert und unser Verstand ist voll bei der Sache. Obwohl in Verkaufsschulungen gebetsmühlenartig gepredigt wird, ein Gespräche niemals mit der Frage "ob es Ihrem Gegenüber gerade zeitlich passt" einzuläuten, kam bei jener Studie genau das Gegenteil heraus: Wir wirken wesentlich sympathischer, wenn wir unsere Gesprächspartner fragen, ob Sie gerade einen kurzen Moment Zeit haben.

6. Sei positiv

Achten Sie darauf, dass Sie in einer "positiven Sprache" sprechen und so oft es geht, das Wort „ich“ vermeiden. Wenn Ihre Körpersprache jetzt noch authentisch ist, haben Sie leichtes Spiel! Wie eine sympathische Körpersprache aussieht, zeigen uns die fünf folgenden einfachen Tipps von Robin Dreeke:

- Stets lächeln => Neurowissenschaftliche Studien beweisen, dass ein einfaches Lächeln auf die Glückseligkeit unseres Gegenübers die gleiche Wirkung hat, als wenn er 2000 Tafeln Schokolade oder 25.000 Dollar Bargeld erhält.
- das Kinn nach unten halten, damit wir nicht hochnäsiger wirken.
- Nicht die Komfortzone unseres Gesprächspartners betreten und sich seitlich versetzt zu ihm stellen. Ihm direkt frontal gegenüberzustehen, wirkt bedrohlich.
- Die Handfläche beim Sprechen nach oben geöffnet halten. Das suggeriert, dass wir für andere Meinungen offen sind.
- Ab und zu die Augenbrauen hochziehen, denn wenn Sie diese ständig zusammenkneifen wirken Sie auf andere verkrampft und gestresst => Ersetzen Sie daher die gestresste Haltung durch einen sympathischeren Gesichtsausdruck.

Wenn Sie diese 6 Möglichkeiten anwenden, erreichen Sie in einer sehr kurzen Zeit einen hervorragenden Beziehungsaufbau - sogar zu bis dahin gänzlich unbekanntem Personen. Befinden Sie sich gerade auf Partnersuche, dann könnten diese Informationen Gold wert sein: Niemand geringeres als Sigmund Freud entdeckte Anfang des zwanzigsten Jahrhunderts, dass die Anwendung jener Methoden eine "Regression" bei Ihrem Gesprächspartner bewirken können, wodurch die "Gefahr" besteht, dass diese sich sogar in Sie verlieben.

Haben Sie Fragen oder suchen Sie einen erfahrenen Coach der Ihnen auch bei schwierigen Kommunikationssituationen mit Rat & Tat zur Seite steht? Dann melden Sie sich bei:

Text