

6 Strategien, wie Sie leicht mit anderen in Kontakt kommen

von Ursula Kraemer – www.selbstbewusst-werden.info

1. Nehmen Sie Blickkontakt auf und lächeln Sie.

Lächeln baut eine Brücke, der sich niemand verschließen kann. Sie signalisieren damit, dass Sie Kontakt aufnehmen wollen und dem anderen gegenüber positiv eingestellt sind. Ein freundliches „Guten Tag“ oder „Hallo“ gehört ebenfalls dazu.

2. Eine Feststellung treffen

Der einfachste und unverfänglichste Einstieg in ein Gespräch ist eine Bemerkung zur Situation. Gab es eine nützliche Wegbeschreibung? Hat man für Namensschilder gesorgt? Hatten Sie einen Stau auf der Herfahrt? Sie kennen niemanden? Waren vielleicht schon öfter hier?

Oder Sie schauen sich im Raum um, in dem Sie sich gerade befinden. Gibt es eine ansprechende Aussicht? Hängen schöne Bilder an der Wand? Gibt es ein Buffet oder zumindest Getränke? Mit solchen Bemerkungen können Sie ein Gespräch eröffnen.

3. Eine Frage stellen

Mit den richtigen Fragen kommen Sie ebenfalls schnell ins Gespräch. Durch Fragen zeigen Sie Ihrem Gesprächspartner Ihr Interesse an seiner Person, seiner Meinung, seiner Erfahrung. Doch auf die Formulierung kommt es an. Richtige Fragen sind in der Kommunikationspsychologie offene Fragen. Das sind solche Sätze, die mit einem Fragewort beginnen (wer, wann, was, wo, aus welchen Gründen, mit welchen Mitteln...) und auf die das Gegenüber frei antworten kann. Beispiel: „Wie sind Sie eigentlich dazu gekommen, sich mit Hundetraining zu beschäftigen?“ Offene Fragen animieren Ihr Gegenüber, sich zu öffnen und detaillierter zu erläutern. Ein Gespräch kommt so in Gang.

Im Gegensatz dazu gibt es auf geschlossene Fragen in der Regel nur kurze, knappe Antworten, oft nur ein Ja oder ein Nein. Sie als Gesprächspartner erfahren nichts Neues, Sie bekommen lediglich eine Bestätigung, ob Sie mit Ihrer Annahme richtig oder falsch liegen. Beispiel: „Machen Sie das Hundetraining schon lange?“ „Ja.“ „Braucht das nicht viel Geduld, bis man dem Hund etwas beigebracht hat?“ „Es geht.“

4. Eine positive Aussage über sich selbst machen

Wer etwas von sich erzählt, erzeugt Offenheit, die den Gesprächspartner meist zum Gegenzug anregt. Trotzdem ist Zurückhaltung angesagt. Ihre Krankengeschichte ist hier genauso wenig am Platz wie Ihre persönlichen Schwierigkeiten in Ehe, Erziehung oder am Arbeitsplatz.

Die Betonung liegt also auf ‚positive Aussage‘. Sie können z.B. erzählen, dass Sie mit dem Gastgeber seit Jahren Tennis spielen, zu Fuß kommen konnten, weil Sie um die Ecke wohnen oder sich auf das Buffet freuen, weil Ihnen keine Zeit blieb, zum Mittagessen zu gehen.

5. Ein Kompliment machen

Jeder hört gerne etwas Nettes über sich. Und wenn Sie Augen und Ohren offen halten, werden Sie auch etwas Erwähnenswertes finden. Ihr Kompliment sollte aber ehrlich gemeint sein. Wer den Eindruck hat, ihm solle lediglich Honig ums Maul geschmiert werden, reagiert mit Sicherheit zurückhaltend und ist verstimmt.

Gefällt Ihnen die Krawatte oder die Kette Ihres Gegenübers? Dann sagen Sie es. Hat es Ihnen die Sache leicht gemacht, dass Sie vom Gastgeber vorgestellt wurden? Oder war die Ausschilderung zum Veranstaltungsort super? Auch das ist eine Erwähnung wert.

6. Um Hilfe oder Auskunft bitten

Andere helfen in der Regel gern, man muss sie nur fragen. Sei es, dass Sie den Weg nicht wissen, sei es, dass Sie Ihren Tischnachbarn fragen, welchen Wein er empfehlen kann oder die Gastgeberin, wo man eine so schöne Blumendekoration bekommt oder ob sie diese womöglich selbst gemacht hat. Wer solche Fragen stellt, gibt dem Angesprochenen ein gutes Gefühl, behilflich sein zu können und akzeptiert gleichzeitig seine Erfahrung auf den angesprochenen Gebieten. Für eine positive Atmosphäre gleich zu Beginn der Beziehung ist somit gesorgt.