



DON
GABOR

MENSCHEN FÜR SICH GEWINNEN

Wie Sie ins Gespräch kommen,
Kontakte knüpfen und
Beziehungen aufbauen

mvgverlag 

© des Titels »Menschen für sich gewinnen« (ISBN 978-3-86882-259-5)
2012 by mvg Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.mvg-verlag.de>

TEIL I

**DAS GESPRÄCH VOLLER
SELBSTVERTRAUEN BEGINNEN**



Eine geschlossene Körpersprache übermittelt die Botschaft: »Lasst mich in Ruhe. Ich möchte lieber allein bleiben.«

© des Titels »Menschen für sich gewinnen« (ISBN 978-3-86882-259-5)
2012 by mvg Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.mvg-verlag.de>

1. Der erste Kontakt: Körpersprache

Es ist ein Luxus, verstanden zu werden.

Ralph Waldo Emerson (1803–1882),
amerikanischer Lyriker und Essayist

Kommunizieren tun wir nicht nur mit dem Mund, sondern mit dem ganzen Körper. Die Körpersprache ist eine unserer wichtigsten Kommunikationstechniken. Untersuchungen zufolge spielt sich mehr als die Hälfte eines persönlichen Gesprächs auf nonverbaler Ebene ab. Noch bevor wir überhaupt ein Wort sagen, kommuniziert die Körpersprache unsere Gefühle und Einstellungen und zeigt den anderen, wie aufgeschlossen wir sind.

Den meisten Menschen, die sich mit Konversation schwertun, ist gar nicht bewusst, dass ihre geschlossene Körpersprache (verschränkte Arme, kaum Blickkontakt, kein Lächeln) oft der Grund dafür ist, dass ihre Gespräche eher kurz ausfallen oder schwer in Gang zu halten sind. Wir werden gleich nach den ersten Signalen, die wir aussenden, beurteilt, und wenn der erste Eindruck nicht aufgeschlossen und freundlich ist, ist es schwierig, ein gutes Gespräch zu führen.

Mithilfe der folgenden Techniken für eine offene Körpersprache sorgen Sie dafür, dass der erste Eindruck für Sie spricht und nicht gegen Sie.

Von der geschlossenen zur offenen Körpersprache

In seinem hervorragenden Buch zum Thema Schüchternheit, *Making Contact*, deutsch etwa: Kontakt herstellen, hat Arthur C. Wassmer in sechs Schritten auf den Punkt gebracht, wie man seine Körpersprache offen gestalten kann. Ein typischer »Öffner« ist eine nonverbale Geste, die Menschen uns gegenüber ansprechbarer und aufgeschlossen macht. Da unsere Körpersprache etwas über uns aussagt, noch bevor wir das Wort ergreifen, ist es wichtig, einen Eindruck von Offenheit zu erwecken. Indem wir eine offene Körpersprache verwenden, signalisieren

wir: »Ich bin freundlich gestimmt und möchte mit Ihnen sprechen – wenn Sie auch wollen.« Jeder der sechs Schritte zu einer offenen Körpersprache steht für eine bestimmte Technik, die andere dazu animiert, mit uns zu sprechen:

In sechs Schritten zu einer offenen Körpersprache



1. Lächeln
2. eine offene Armhaltung
3. sich leicht nach vorn beugen
4. Berührungen
5. Blickkontakt
6. Kopfnicken

Setzen Sie Ihre Körpersprache ein, um die natürlichen Barrieren zwischen Fremden zu überwinden.

Schritt 1: Lächeln

Ein ansprechendes Lächeln ist ein deutliches Zeichen für eine freundliche und offene Einstellung und für Gesprächsbereitschaft. Es ist ein aufgeschlossenes, nonverbales Signal, das die Hoffnung ausdrückt, der andere möge das Lächeln erwidern. Wenn Sie lächeln, zeigen Sie, dass Sie Ihr Gegenüber positiv zur Kenntnis genommen haben, was meist als Kompliment aufgefasst wird. Die andere Person fühlt sich daher gut und wird in den meisten Fällen zurücklächeln.

Lächeln bedeutet nicht, dass Sie einen gekünstelten Gesichtsausdruck aufsetzen sollten oder vorgeben, ununterbrochen glücklich zu sein. Wenn Sie aber jemanden sehen, den Sie kennen oder gern kennenlernen würden, lächeln Sie ruhig. So zeigen Sie, dass Sie offen für ein Gespräch sind.



Ein Lächeln zeigt, dass Sie freundlich gestimmt und offen für ein Gespräch sind. Schauen Sie hingegen finster drein oder runzeln Sie die Stirn, strahlt Ihr Gesicht Skepsis und Verschlossenheit aus.

Das Gesicht eines Menschen übermittelt eine Vielzahl verbaler und nonverbaler Botschaften. Sendet man freundliche Signale, kommen freundliche Botschaften zurück. Wenn Sie ein warmherziges Lächeln mit einem freundlichen »Hallo« kombinieren, werden Sie angenehm überrascht sein, wie viele ähnliche Reaktionen Sie hervorrufen. Es ist die einfachste und beste Art, jemandem zu zeigen, dass man ihn zur Kenntnis genommen hat. Ein Lächeln strahlt generell Wohlwollen aus und erhöht die Gesprächsbereitschaft unseres Gegenübers.

Schritt 2: Eine offene Armhaltung

Sicherlich wurden Sie schon öfter mit »offenen Armen« empfangen, was natürlich nichts anderes bedeutet, als dass sich jemand sehr freut, Sie zu sehen. Auf einer Party oder bei einem anderen gesellschaftlichen oder geschäftlichen Anlass deutet eine offene Armhaltung darauf hin, dass wir freundlich gestimmt und kontaktbereit sind. Bei einem Gespräch signalisiert sie, dass wir aufgeschlossen sind und zuhören.



Verschränkte Arme sagen:
»Ich denke nach und möchte nicht gestört werden. Bitte wegbleiben.«



Offene Arme sagen:
»Ich bin aufgeschlossen und kontaktbereit.«

Wenn man irgendwo mit verschränkten Armen steht oder sitzt, wirkt man reserviert, abwehrend und verschlossen. Verdeckt man dazu noch mit einer Hand seinen Mund (und sein Lächeln) oder sein Kinn, hat man praktisch schon die klassische »Denker«-Pose eingenommen. Mal ehrlich: Würden Sie jemanden stören, der so tief in Gedanken versunken scheint? Wohl kaum. Wenn wir die Arme verschränken, machen wir eher einen nervösen, voreingenommenen oder skeptischen Ein-

druck – wodurch andere Menschen davon abgehalten werden, auf uns zuzugehen. Eine solche körperliche Ausstrahlung verhindert, dass sich unsere Gesprächspartner wohlfühlen.

Manche Menschen halten dagegen, dass sie sich nicht automatisch einem Gespräch verschließen, bloß weil sie ihre Arme verschränken. Sie sagen dann: »Ich verschränke die Arme, weil ich das einfach bequem finde.« Die »Armverschränker« mögen sich so wohl fühlen; das Problem dabei ist jedoch, dass zwar kein Mensch Gedanken lesen kann, sehr viele aber Körpersprache deuten können. Verschränkte Arme sagen: »Bitte nicht stören!« Und: »Ich weiß schon, was ich zu denken habe.« Offene Arme signalisieren dagegen: »Ich möchte in Kontakt kommen und höre gern zu. Kommen Sie herüber und sprechen Sie mich an.«

Schritt 3: Sich leicht nach vorn beugen

Wenn Sie sich in einer Unterhaltung ganz leicht vorbeugen, unterstreicht das Ihr Interesse und verdeutlicht, dass Sie dem Gesprächspartner zuhören. Der fasst das meist als Kompliment auf und fühlt sich ermuntert, weiterzusprechen.



Sich zurücklehnen signalisiert Desinteresse und Langeweile.



Sich nach vorn beugen unterstreicht: »Was Sie erzählen, interessiert mich.«

Häufig lehnen sich Menschen mit einer Hand am Kinn oder über dem Mund oder mit hinter dem Kopf verschränkten Armen zurück und nehmen eine sogenannte Entspannungshaltung ein. Diese Pose signalisiert aber leider, dass der Zuhörer uns bewertet, skeptisch oder gelangweilt ist. Da den meisten Menschen das Gefühl, bewertet zu werden, unangenehm ist, wird eine zurückgelehnte Haltung den Sprechenden eher in seinem Redefluss bremsen.

Es ist viel besser, sich in einer Unterhaltung locker und auf natürliche Art leicht nach vorn zu beugen. Damit signalisieren Sie: »Ich höre Ihnen zu und habe Interesse. Sprechen Sie nur weiter!« Das hilft Ihrem Gegenüber, sich sicherer zu fühlen, und ermutigt die Person, weiterzusprechen.

Den persönlichen Raum definieren

Der persönliche Raum oder der körperliche Abstand zwischen den Gesprächspartnern spielt eine wichtige Rolle in der Körpersprache. Was der Einzelne jedoch als angenehm empfindet, kann sehr unterschiedlich sein und hängt von der jeweiligen Kultur, der sozialen Situation, dem Geschlecht und den persönlichen Vorlieben ab. Wenn wir uns darauf einstellen und den persönlichen Raum des anderen erkennen und respektieren, hilft das, Unbehagen zu vermeiden, wenn Menschen im Gespräch zu nah beieinander oder zu weit voneinander entfernt stehen. Wie viel Abstand eingehalten wird, hängt bei vielen Nordamerikanern und Europäern auch von der Art des Gesprächs ab:

- **Vertrauter Abstand:** 0–40 Zentimeter. Bei Gesprächen unter Eheleuten und Verwandten und bei Menschen, die es gewohnt sind, einander zu umarmen, die einander berühren oder miteinander flüstern.
- **Persönlicher Abstand:** 40–90 Zentimeter. Bei Gesprächen unter guten Freunden, Verwandten oder guten Bekannten – Menschen, die einander besser und näher kennenlernen möchten.