

Marion Lemper-Pychlau



**IN 3 MINUTEN
ZU SYMPATHIE
UND VERTRAUEN**

WIE DU MENSCHEN FÜR DICH GEWINNST

IN 3 MINUTEN ZU SYMPATHIE UND VERTRAUEN

[In 3 Minuten zu Sympathie und Vertrauen](#)

[Impressum](#)

Wie du Menschen für dich gewinnst



Marion Lemper-Pychlauer

www.lemper-pychlauer.com

**„Es öffnet sich ein Himmel,
wenn Menschen freundlich miteinander sind.“**

Robert Walser

INHALT

EINLEITUNG

WIE HILFT DIR DIESES BUCH WEITER?

WAS PASSIERT BEIM SMALL TALK?

WARUM IST SMALL TALK VIELEN SO UNANGENEHM?

HAST DU DAS RICHTIGE MINDSET?

WIE BEGRÜSST DU DEN ANDEREN

WIE MACHST DU DICH ZURECHT?

WORÜBER KANNST DU REDEN?

WAS EIGNET SICH ALS GESPRÄCHSTHEMA?

WAS, WENN DER ANDERE NICHT MITZIEHT?

WAS GEHÖRT ZU EINER GEKONNTEN GESPRÄCHSFÜHRUNG?

VOM UMGANG MIT SCHWIERIGEN GESPRÄCHSPARTNERN

WIE PRÄSENTIERST DU DICH ALS PERSON?

WAS KOMMT DANACH?

BIST DU BEREIT FÜR EIN GEWINNER-MINDSET?

EINLEITUNG

Es war eine lockere Abendeinladung für sechs Gäste. Unser Gastgeber hatte uns ein paar Getränke und etwas zum Knabbern hingestellt. Wir saßen anfangs noch gutgelaunt und entspannt beieinander, plauderten über dieses und jenes. Es bestand eine wohlthuende Unbefangenheit zwischen uns, obgleich wir uns nie zuvor in dieser Runde getroffen hatten. Hätte ich gewusst, was mich an diesem Abend erwartete, hätte ich die Einladung nicht angenommen.

Denn was so vielversprechend begann, nahm recht bald einen unerfreulichen Verlauf. Nach der anfänglichen Plauderei gingen wir zu ernsteren Themen über, was ja durchaus wünschenswert war. Aber unser Gastgeber schaffte es,

bei jedem Thema eine durchgängig pessimistische Sichtweise einzunehmen. Ganz gleich, worum es ging – er malte stets ein düsteres Bild. Er sah in allen Menschen vor allem das Negative und Defizitäre. Alle Dinge und Situationen betrachtete er einseitig kritisch, ohne jede Zuversicht. Er schien von allem und jedem nur das Schlimmste zu denken und zu erwarten. Ich habe anfangs noch versucht, mit einer positiveren Sichtweise dagegen zu halten, aber es war aussichtslos. Unser Gastgeber ließ nichts davon gelten und bestand auf seiner Schwarzmalerei. Die meisten der Gäste konnte er mit seiner Negativität anstecken. Es entwickelte sich eine ungute Gruppendynamik, eine Negativspirale, die unerbittlich alle in die Tiefe zog. Denn starke Gefühle übertragen sich nun mal auf andere. Und tatsächlich hatte unser Gastgeber ja auch durchaus Argumente für all seine trüben Perspektiven. Er hatte also nicht vollkommen Unrecht, er sah die Dinge nur einseitig negativ.

So endete ein Abend, der vielversprechend begonnen hatte, für alle in bedrückter Stimmung. Ernüchterung, Sorgen, Zukunftsangst – das waren die Ergebnisse einiger gemeinsam verbrachter Stunden. Jeder ging mit dem Bewusstsein nach Hause, dass die Welt ein schlechter Ort ist, an dem man sich nicht sicher fühlen kann. Wir sind anschließend nie wieder in dieser Runde zusammengekommen, und ich selbst habe es konsequent vermieden, mich mit diesem Gastgeber je wieder privat zu verabreden.

Denn niemand liebt es, runtergezogen zu werden. Niemand genießt es, wenn man ihm die Probleme dieser Welt überdeutlich vor Augen führt und ihn in eine trostlose Stimmung versetzt. **Jedes schlechte Gefühl, das du bei deinem Gegenüber hervorrufst, wird der andere mit deiner Person verbinden.** Du machst dich weder beliebt, noch gewinnst du Vertrauen, wenn du in anderen Menschen negative Gefühle auslöst. Es kann sogar sehr einsam machen, wenn man dafür bekannt ist, seine Mitmenschen öfter mal in trübseliger Verfassung zurückzulassen.

WIE HILFT DIR DIESES BUCH WEITER?

Bei jeder Begegnung – ganz gleich, wo sie stattfindet und wie lange sie dauert – stehen Gefühle im Vordergrund. Zwar ist der Mensch ein vernunftbegabtes Wesen, aber gesteuert wird er von seinen Gefühlen. Dem Verstand kommt lediglich die Ausführungsfunktion zu. Für alles, was sich zwischen dir und deinem Gegenüber entwickelt, ist es daher von entscheidender Bedeutung, welche Gefühle du im anderen weckst.

Die Gefühle, die du in deinem Gegenüber auslöst, bestimmen unweigerlich sein Verhalten. Und dieses Verhalten wiederum kann etwas in dir auslösen. Du wirst etwas fühlen und du wirst eine erkennbare Reaktion zeigen. Auf diese Weise beeinflussen wir uns laufend wechselseitig. Stimmungen werden sich verschärfen, man schraubt sich gemeinsam immer tiefer in negative oder positive Befindlichkeiten hinein.

Manch einer macht sich darüber keine Gedanken und agiert impulsiv, ohne Rücksicht darauf, welche Gefühle er in seinem Gegenüber wachruft und ohne Bewusstsein für die wechselseitige Beeinflussung. Dabei ist dieser Zusammenhang ja im Volksmund eigentlich schon längst bekannt. Du kennst sicher das alte Sprichwort: „Wie man in den Wald hineinruft, so schallt es heraus.“

Ich war einmal Zeuge, wie ein Bekannter von mir zufällig seine Nachbarn auf der Straße traf, ein älteres Ehepaar, das gerade von einem Konzert zurückkam. Die beiden erzählten meinem Bekannten begeistert, es habe sich bei dem Konzert um ein Werk von Anton Bruckner gehandelt, und sie gerieten ins Schwärmen. Mein Bekannter unterbrach sie sehr schnell und ließ sie wissen, dass er persönlich mit

Bruckner nichts anfangen könnte. Er begann, von einem Komponisten zu sprechen, den er persönlich weit mehr schätzte. Das ältere Ehepaar hatte es dann sehr eilig, sich zu verabschieden und verschwand im Haus.

Die ganze Szene dauerte vielleicht drei Minuten und gab mir Anlass zum Fremdschämen.

Wenn du anderen keinen Respekt entgegenbringst, dann werden sie dir auch keinen Respekt erweisen. Wenn du andere nicht ausreden lässt, dann werden sie dir auch nicht zuhören wollen.

Im Grunde ist das ein ganz banaler Zusammenhang. Aber erstens wird er zu selten beachtet. Und zweitens fehlt oft die nötige Kompetenz, um sich diesen Zusammenhang gezielt zunutze zu machen. Viele wissen eben nicht so recht, wie sie in den Wald hineinrufen sollen, damit das heraus schallt, was sie sich wünschen. Je bewusster und geschickter du Interaktionen jedoch steuern kannst, desto schneller kommst du an dein Ziel.

Aber worin genau besteht dieses Ziel denn überhaupt? Das ist nicht schwer zu beantworten. Wir alle sind als soziale Wesen auf positive und nährnde Beziehungen angewiesen. Wir brauchen Menschen um uns herum, die uns akzeptieren und bestätigen; die uns ermutigen und uns bei Gelegenheit auch praktische Unterstützung anbieten. Menschen, auf die wir uns verlassen können. Menschen, mit denen es uns gut geht. Je mehr solcher Beziehungen wir haben, desto gesünder sind wir körperlich und psychisch. Ich habe sogar einmal von einer Studie gelesen, die belegen konnte, dass freundschaftliche Beziehungen wichtiger für die Gesundheit sind als Sport. Und das Fehlen nährnder Beziehungen ist angeblich gefährlicher als Zigarettenkonsum.

Es wäre also gut, du hättest möglichst viele förderliche Kontakte, die dich emotional nähren und/oder dir ganz praktische Vorteile verschaffen. Denn so kommst du in jeder Hinsicht besser durchs Leben.

Da es bekanntlich keine zweite Chance für den ersten Eindruck gibt, wäre es natürlich äußerst vorteilhaft, wenn du deine Beziehungen von Anfang an auf ein positives und für alle Beteiligten vorteilhaftes Miteinander programmieren könntest. Das ist ein lohnendes Ziel! Und genau dafür findest du in diesem Buch die praktische Anleitung.

Ich zeige dir, wie du dich schon bei der ersten Begegnung einem anderen Menschen sympathisch machst und sein Vertrauen gewinnst.



Bildquelle: © Twinstphoto / shutterstock.com

Du erfährst in diesem Buch,

- worum es beim Small Talk wirklich geht
- worauf du achten musst, damit die Begegnung für beide Seiten zu einer positiven Erfahrung wird
- wie du dich geschickt inszenierst, um den denkbar besten Eindruck zu machen
- wie du es schaffst, dass sich dein Gegenüber sofort in deiner Gegenwart wohlfühlt
- wie du immer gleich die richtigen Worte findest und nie wieder um ein Gesprächsthema verlegen bist
- wie du knifflige Gesprächssituationen elegant handhabst.

All das und noch einiges mehr zeige ich dir in diesem Buch. Und ich kann dir versprechen: Du wirst dich anschließend bei Begegnungen mit anderen Menschen sehr gewandt und professionell verhalten können. Du weißt, wie du die Interaktion in die bestmögliche Richtung steuern kannst. Du wirst Menschen mit Leichtigkeit für dich gewinnen.

WAS PASSIERT BEIM SMALL TALK?

Als Small Talk bezeichnet man ein scheinbar banales Alltagsgespräch, bei dem man mit seinem Gesprächspartner unverfänglich in Kontakt kommt. Solch ein kleines Gespräch hat bei vielen Menschen keinen guten Ruf. Es wird oft als seicht und oberflächlich wahrgenommen. Manche sehen darin reine Zeitverschwendung und würden lieber gleich zum Punkt kommen. Es ist unter ihrer Würde, sich solch banalen Themen wie dem Wetter zu widmen. Der bekannte Talkmaster David Lettermann soll über das kleine Gespräch gesagt haben, es sei die Kunst, an Wichtiges zu denken, während man über Unwichtiges spricht. Small Talk gilt manchem als eine Gesprächsform für beschränkte Menschen, die nichts Bedeutsames zu sagen haben.

Aber all diese Überzeugungen sind falsch. In Wahrheit handelt es sich beim kleinen Gespräch um eine clevere Strategie, mit der man das Vertrauen und die Sympathie seines Gegenübers gewinnt.

Wer sich mit Small Talk nicht anfreunden mag, hat einfach nicht verstanden, worum es dabei geht.

In der Kommunikation dominiert die Beziehungsebene die Sachebene. Das kennst du vermutlich aus eigener Erfahrung. Wenn zwei Menschen sich nicht mögen und eine herz hafte Abneigung für den jeweils anderen empfinden, dann können sie auch nicht gut zusammenarbeiten. Sogar, wenn sie sich bewusst darum bemühen, sachlich zu bleiben und Persönliches vom Geschäftlichen zu trennen, so werden ihnen ihre Gefühle doch immer wieder in die Quere kommen. Sie können einander einfach nicht mehr unvoreingenommen begegnen.

Und umgekehrt gilt dasselbe: Sind sich zwei Menschen sympathisch, fällt ihnen die Zusammenarbeit leichter. Sie hören einander beispielsweise bereitwilliger zu und unterstützen einander.

Deswegen ist es so wichtig, gleich im Augenblick des Zusammentreffens etwas dafür zu tun, dass man einander sympathisch wird und Vertrauen zueinander aufbauen kann. Denn so sorgt man vor und darf darauf hoffen, eine tragfähige Beziehung zum Nutzen aller Beteiligten zu schaffen.

Auch wenn du den anderen sehr wahrscheinlich nie wiedersehen wirst, lohnt es sich, dass du dich um seine Sympathie und sein Vertrauen bemühest. Denn erstens fühlt es sich einfach besser an, wenn man gut miteinander auskommt. Und zweitens begegnet man sich ja angeblich immer zweimal im Leben. Du weißt nicht, wozu es noch gut sein könnte, wenn der andere gut auf dich zu sprechen ist.

Das kleine Gespräch kann eine große Sache sein. Deine Karriere kann unter Umständen davon abhängen, ob du in der Lage bist, Menschen für dich zu gewinnen.

Die kleine Plauderei kommt zwar mit großer Leichtigkeit daher, aber das bedeutet nicht, dass es immer einfach wäre, guten Small Talk zu machen. Im Gegenteil: In den wenigen Minuten, die solch eine Plauderei in Anspruch

nimmt, wirst du für gewöhnlich hoch konzentriert sein. Denn es ist keine Kleinigkeit, innerhalb kürzester Zeit Sympathie und Vertrauen zu gewinnen. Das Leichte kann unter Umständen schwer werden. Vor allem dann, wenn dein Gesprächspartner keine Ahnung von Gesprächskultur hat – womit heute leider sehr häufig zu rechnen ist. In diesem Fall liegt dann die Verantwortung für einen erfolgreichen Beziehungsaufbau ganz allein in deiner Hand.

Ziel ist, dass es dir gelingt, eine angenehme Verbundenheit zwischen dir und deinem Gesprächspartner herzustellen. Ihr kommt ganz entspannt in Kontakt miteinander und stellt gerade so viel Nähe her, dass sich ein Gefühl von Verbundenheit einstellen kann. Das Ganze darf nicht zu gewollt wirken, sondern muss sich zwanglos und unverkrampft anfühlen. Man kommt sich zwar nahe, aber eben auf keinen Fall zu nahe. Die Gesprächsthemen scheinen sich wie von selbst zu ergeben. Man redet zwanglos und unbefangen miteinander. Du wirst im Idealfall in dieser kurzen Kennenlernphase vollkommen entspannt wirken, sodass sich auch dein Gegenüber entspannen und in deiner Gegenwart wohlfühlen kann.

Außerdem wirst du es deinem Gesprächspartner möglich machen, sich von seiner Schokoladenseite zu zeigen. Gib dem anderen die Gelegenheit, sich positiv darzustellen und sich damit gut zu fühlen. Gleichzeitig präsentierst auch du dich von deiner besten Seite, sodass der andere ein positives Bild von dir gewinnt. Du gibst dich selbstbewusst, gutgelaunt, aufgeschlossen und interessiert.

Das Ganze dauert etwa 3 Minuten. In dieser Zeit redet ihr nur über unverfängliche Themen, zu denen jeder Mensch etwas sagen kann – ganz gleich welcher Herkunft er ist und wie es um seinen Bildungsstatus bestellt ist. Der andere sollte unbedingt ohne jede Anstrengung etwas zum Gesprächsthema beitragen können.