



Einleitung

Liebe Leserin, lieber Leser,

herzlich willkommen zu unserem Trainingsprogramm in der Kunst der Kontaktaufnahme und Gesprächsführung. Vielleicht sind Sie nur neugierig, was die Psychologen zu diesem Thema zu sagen haben. Wenn es Ihnen aber wie vielen Menschen geht, dann sind Sie mit Ihrer Kommunikations- und Kontaktfähigkeit unzufrieden. Vielleicht werden Sie stumm wie ein Fisch, wenn Sie unbekanntem Menschen begegnen. Vielleicht haben Sie aber auch den Eindruck, kein intensives, tiefergehendes Gespräch führen zu können. Vielleicht bekommen Sie Schweißausbrüche, wenn eine Gesprächspause entsteht, oder Sie haben panische Angst, einen sympathischen Menschen spontan anzusprechen. Oder suchen Sie nach einer Erklärung, weshalb es Ihnen nicht gelingt, andere für sich zu interessieren?

Wie dem auch sei: wir möchten Ihnen zeigen, wie Sie ungezwungen auf andere Menschen zugehen, eine Unterhaltung beginnen, sich dabei wohl fühlen und ein interessanter und beehrter Gesprächspartner werden können.

Was Sie in diesem Buch erwartet

Dieses Buch haben wir in drei Teile gegliedert. In **Teil I**, dem theoretischen Teil, erhalten Sie Antwort auf die Fragen: Warum sind manche Menschen kontaktfreudig, während andere vor jedem neuen Kontakt Angst haben und ihn sogar meiden? Wie sehen kontaktbejahende Einstellungen aus und welche Rolle spielt die Vorstellungskraft bei der Entstehung von Gefühlen? Welche Bedeutung hat unsere Körpersprache und wie geht der Prozeß des Umlernens vor sich? Am Ende dieses er-

sten Teils werden Sie dann Ihre ganz persönlichen Ziele formulieren: welchen Weg Sie gehen möchten, um mehr Kontakte zu haben und sie zu genießen.

Die Teile II und III sind die praktischen Teile dieses Buches. In **Teil II** lernen Sie, Ihre Einstellungen, die Sie an der Kontaktaufnahme hindern, zu überprüfen und zu korrigieren. Sie erfahren, wie Sie Ihr Selbstvertrauen stärken und sich geistig darauf vorbereiten können, Kontakt aufzunehmen. Da 85% unserer Kommunikation auf nichtsprachlicher Ebene beruhen, beschäftigen wir uns damit, wie Sie Ihrem Gegenüber Ihr Interesse durch Ihre Körpersprache ausdrücken können.

Teil III vermittelt Ihnen Gesprächstechniken, die es Ihnen erleichtern, Kontakt zu knüpfen und das Gespräch zu intensivieren. Sie erfahren, wie Sie flirten und zum Wiedersehen einladen. Im Anhang schließlich finden Sie eine Menge an Vorschlägen für Übungssituationen und kontaktfördernde Einstellungen.

Wie Sie mit diesem Buch am besten umgehen

Dieses Buch ist ein Arbeitsbuch. Wenn Sie es nur einmal überfliegen und dann beiseite legen, dann haben Sie vielleicht ein paar neue Erkenntnisse gewonnen, aber keinen praktischen Nutzen daraus gezogen. Wer ein Buch über Skifahren liest, wird dadurch alleine nicht ein besserer Skifahrer. Und wer eines über Bodybuilding liest, bekommt nicht von allein kräftige Muskeln. Genausowenig verbessert die bloße Lektüre dieses Buches Ihre Kontaktfähigkeit. Dazu ist auch konsequente Übung nötig. Gehen Sie deshalb am besten so vor:

1. Lesen Sie das Buch einmal im Schnelldurchlauf, um sich einen Überblick zu verschaffen. Dann ist Ihre Neugierde befriedigt und Sie wissen, worauf Sie sich einlassen.



Kapitel 3

Wie wird man zu einem eher kontakt- ängstlichen oder eher kontaktfreudigen Menschen?

Wenn wir kleine Kinder beobachten, können wir leicht erkennen, daß sie keine oder weniger Probleme haben, ihre Hand nach anderen Menschen auszustrecken und diese anzusprechen. Sie robben hemmungslos auf wildfremde Menschen zu, lassen diese von ihrem Keks abbeißen oder erzählen in ihrem kindlichen Kauderwelsch, was ihnen Spannendes passiert ist. Sie nehmen Kontakt auf, indem sie dem kleinen Nachbarjungen im Sandkasten einfach die Schaufel wegnehmen oder den Nachbarn am Hosenbein ziehen, um ihren Wunsch nach einem Eis kund zu tun.

Doch wie sieht es später aus? Was passiert mit uns, damit wir so werden, wie wir heute als Erwachsene sind? Wo bleibt unser Selbstvertrauen und das Vertrauen, daß andere uns zuhören oder zumindest nichts Böses tun werden?

Begeben wir uns einmal auf eine Zeitreise zurück in die Vergangenheit. Versuchen Sie - falls Sie sich aus dieser Perspektive noch nicht damit befaßt haben - herauszufinden, ob Sie eher ein aufgeschlossenes oder ein stilles und zurückgezogenes Kind waren.

1. Was wissen Sie über Ihr Kontaktverhalten in der Kindheit?
2. Haben Sie im Kindergarten gleich Anschluß gefunden?
3. Wie lange haben Sie gebraucht, um in der Schule, in der Berufsausbildung oder an der Universität Kontakt zu knüpfen? Gibt es einen Bruch in Ihrer Entwicklung, einen

Zeitpunkt, ab dem Sie sich nicht mehr trauten, auf andere zuzugehen?

4. Wie war das auf Reisen, im Ferienlager, im Tanzkurs etc.?
5. Haben Ihre Eltern Ihren Kontakt zu anderen eher gefördert oder gehemmt? Wodurch? Sind Ihre Eltern selbst kontaktfreudig (gewesen)?
6. Haben Ihre Eltern Sie vor Fremden gewarnt?
7. Hatten Ihre Eltern viele Vorurteile gegenüber anderen Menschen?
8. Haben Ihre Eltern sehr viel Wert auf die Meinung anderer gelegt?
9. Haben Ihre Eltern Ihnen vermittelt, daß sie Sie lieben und unterstützen - gleichgültig wie Ihre Leistungen und Ihr Verhalten waren?
10. Gibt es an Ihnen ein äußeres Merkmal, eine Eigenschaft oder eine Einstellung, welche Sie stark von anderen unterscheidet oder unterschieden hat? (z.B. eine körperliche Behinderung, einen Dialekt, einen Sprachfehler wie etwa das Stottern, einen großen Busen, einen von der Norm abweichenden Körperbau, die Zugehörigkeit zu einer Sekte, Religion)? Gab es sonst jemanden in Ihrer Familie, der von der „Norm“ abwich (z.B. einen alkoholabhängigen Vater, ein mongoloides Geschwisterchen)?

Sie merken an diesen Fragen, daß es viele unterschiedliche Faktoren gibt, die dazu beitragen können, welche Kontaktgewohnheiten wir entwickeln und als Erwachsene zeigen. Bestimmte Lernprinzipien führen dazu, daß wir im Laufe unserer Kindheit die für uns im Augenblick charakteristischen Verhaltensweisen entwickeln, weiterentwickeln und andere aufgeben:

- a) Jedes Verhalten, für das wir eine Belohnung erhalten, zeigen wir häufiger. Belohnung ist all das, was wir als angenehm empfinden: z.B. positive Beachtung, Zuneigung, Geschenke, Vergünstigungen, Geld. Als Belohnung erleben wir es auch, wenn ein unangenehmer Zustand beendet

Kapitel 9

So stärken Sie Ihr Selbstvertrauen



Menschen mit einem starken Selbstvertrauen haben keine Angst, auf andere zuzugehen und sich im Gespräch zu öffnen:

1. Sie schätzen es nicht als wahrscheinlich ein, abgelehnt zu werden.
2. Sie sehen es nicht als gefährlich an, abgelehnt zu werden, denn sie haben eine positive Einstellung sich selbst gegenüber, die sie der negativen Ansicht anderer entgegensetzen.
3. Sie verurteilen sich nicht, wenn sie von anderen nicht beachtet oder abgelehnt werden.

Deshalb möchten wir Ihnen jetzt einige Übungen vorschlagen, mit denen Sie Ihr Selbstvertrauen stärken können. Wie wir in Kap. 3 besprochen haben, entwickeln wir im Laufe unserer Kindheit eine positive oder negative Grundeinstellung zu uns selbst. Diese Grundeinstellung können wir als Erwachsene prüfen und korrigieren, wenn sie nicht den Tatsachen entspricht und nicht hilft, unsere Ziele zu erreichen.

Dabei geht es nicht darum, uns durch eine rosarote Brille zu sehen - als den tollsten und den größten Hecht, der umherläuft. Eine positive Grundeinstellung sollte sowohl unsere Stärken als auch unsere Schwächen miteinbeziehen. Sie ist sozusagen ein innerliches Okay: „Ja, so bist du, so darfst du sein“.

Eine **positive** Einstellung könnte so aussehen:

„Ich bin in Ordnung, wie ich bin. Ich habe Stärken und Schwächen. Ich bin bereit, diese für den Augenblick zu akzep-

tieren. Ich bin liebenswert wie alle Menschen“.

Die Schlußfolgerung daraus könnte lauten:
„Deshalb darf ich auf andere zugehen, ein Gespräch beginnen, meine Meinung sagen, meine Gefühle zeigen, Schwächen zeigen, Neues riskieren und Fehler machen ...
Deshalb dürfen andere den Kontakt zu mir ablehnen, das Gespräch abbrechen, mir einen Korb geben, mich auslachen, meine Schwächen sehen, meine Gefühle sehen ...“

Eine **negative** Grundeinstellung kann so aussehen:

„Ich bin minderwertig, weniger klug, weniger attraktiv, weniger reddegewandt, weniger selbstbewußt wie andere. Ich habe mehr Schwächen als andere.“

Die Schlußfolgerung daraus könnte lauten:
„Deshalb muß ich mich dafür verurteilen, mich verkriechen, klein machen, meine Schwächen nach außen verbergen, alles Neue meiden, meine Gefühle nach außen hin verstecken, alles besonders perfekt machen, mit meiner Meinung zurückhalten...“

Für diejenigen, die eher mit Angriff als mit Meidung reagieren, gilt folgende Schlußfolgerung:

„Deshalb muß ich auf meiner Meinung beharren, nach außen hin eine Fassade zeigen, mich meiner Erfolge brüsten, andere klein machen, ...“

Merken Sie den Unterschied? Eine negative Grundhaltung führt zwangsläufig dazu, daß wir den Kontakt zu anderen entweder ganz vermeiden oder uns während des Kontaktes mit Angst belasten. Wir sehen die Kontaktaufnahme als Gefahr, daß andere unsere vermeintliche Minderwertigkeit erkennen.

Können Sie erkennen, weshalb Sie im Augenblick Angst vor Kontakten haben müssen? Können Sie erkennen, daß die Willenskraft, das Erzwingen einer Kontaktaufnahme nicht funktionieren kann?



Kapitel 13

Wie Sie mit anderen ins Gespräch kommen

„... Ich beschloß, sie zu heiraten. Um sie zu werben, schien nur eine Formalität zu sein. Aber was sagt man am Anfang, wenn man jemandem den Hof machen will? „Wollen Sie einen von meinen Kaugummis?“, schien mir zu proletenhaft. „Hallo“ war eine zu banale Begrüßung für meine künftige Braut. „Ich liebe Sie. Ich brenne vor Leidenschaft“, war etwas zu kühn. „Ich möchte Sie zur Mutter meiner Kinder machen“, schien ein bißchen voreilig. Ganz recht, nichts, gar nichts, sagte ich. Und nach 'ner Weile erreichte der Bus die Haltestelle, sie stieg aus, und ich sah sie nie wieder. Ende der Geschichte.“

So beschreibt Herr M. einen seiner zahlreichen Versuche, Kontakt aufzunehmen. Auf einem Fest, auf dem sich alle fremd sind, bekommen laut wissenschaftlicher Untersuchungen ca. 75 % der Erwachsenen Angstgefühle. Sie sind also auf keinen Fall allein mit Ihren Gefühlen.

Für viele Menschen ist es der schwierigste Schritt, überhaupt mit einem anderen Menschen ins Gespräch zu kommen. Sie zerbrechen sich den Kopf darüber, wie sie ein Gespräch beginnen, welche klugen Worte wohl den anderen dazu bringen könnten, mit ihnen ein Gespräch zu führen. Sie sitzen vollkommen verspannt auf einem Fest herum, einerseits von dem Wunsch erfüllt, der andere möge doch den ersten Schritt machen, andererseits aber auch wieder voller Angst, daß er wirklich auf sie zukommen könnte. Sie hoffen sehnlichst, das Essen möge doch endlich kommen, damit sie eine Beschäftigung hätten. Im Kino oder bei einer Theaterveranstaltung wünschen sie, daß die Vorstellung so schnell wie

möglich beginne, damit die peinliche Stille vorübersei.

Ganz unterschiedliche Strategien lassen wir uns einfallen, um uns ein wenig Sicherheit zu verschaffen. Manche Menschen verhelpen sich mit einem Gläschen Sekt zu mehr Mut. Andere benötigen eine Beruhigungstablette, um ihre Anspannung abzubauen. Wieder andere klammern sich an ihrer Zigarette fest, lenken ihren Blick krampfhaft auf den Boden und ziehen sich ins hinterste Eckchen zurück. Natürlich erschweren wir uns hierdurch meist eher die Kontaktaufnahme, als daß wir sie uns erleichtern.

Da jede Beziehung mit dem ersten Kontakt beginnt und Sie in der Zukunft nicht immer darauf warten wollen, ob Ihr Gegenüber den ersten Schritt macht, wollen wir uns nun mit konkreten Strategien der Kontaktanknüpfung befassen. Sie brauchen in Zukunft nicht mehr „sprachlos“ und stumm wie ein Fisch zu sein oder krampfhaft nach Worten zu suchen. Sie können sogar Spaß daran haben, neue Kontakte zu knüpfen

Wie Sie mit anderen Kontakt aufnehmen können

Gehen wir im folgenden einmal davon aus, daß Sie auf ein Fest eingeladen sind oder eine Veranstaltung besuchen. Sie haben sich fest vorgenommen, heute den ersten Schritt zu machen.

1. Finden Sie zunächst heraus, ob Ihr Gegenüber zu einem Gespräch bereit ist.

Wenn mehrere Personen in Frage kommen, dann ergründen Sie, wer von den Anwesenden am ehesten für ein Gespräch mit Ihnen offen ist. Die meisten Menschen freuen sich, wenn sie die Gelegenheit bekommen, jemanden zu treffen, den sie noch nicht kennen. Sie können jeden, der allein