



SMALLTALK & NETZWERKEN

5 EINFACHE TIPPS, WIE SIE BEIM SMALLTALK SYMPATHISCH WIRKEN

Wussten Sie, dass Sympathie ein gut erforschtes Gebiet der Psychologie bzw. Soziologie ist? Und dass heute eindeutig gesichert ist, dass Sympathie und Anziehungskraft absolut keine Zufälle sind, sondern sich zu einem Großteil beeinflussen lassen? Die Frage aller Fragen lautet also: Wie lassen sich Sympathien wecken?

Text: Dr. Magda Bleckmann

Jeder möchte als sympathischer Mensch wahrgenommen werden und eine sympathische Atmosphäre herstellen, egal ob beim lockeren Smalltalk oder bei einer Fachpräsentation. Das erinnert mich an Desmond Morris, den großen Verhaltensforscher, der den Bestseller „Der nackte Affe“ geschrieben und gesagt hat: „Lächeln ist die erste verbindende mitmenschliche Geste, über die wir Menschen verfügen.“ Ja, das stimmt natürlich: Lächeln, Blickkontakt, Offenheit – das sind eindeutig Sympathieträger. Aber es gibt noch andere Dinge, die uns sympathisch machen, von denen Sie vielleicht noch nichts gehört haben.

Tipps 1: Der Name – ein magisches Element der Kommunikation

Hier geht es nicht nur um die eine Art des berühmt-berüchtigten Namedroppings, nämlich dass man andauernd Namen von bedeutenden (oder weniger bedeutenden) Persönlichkeiten fallen lässt, die man kennt, oder dass man jemanden kennt, der wiederum jemanden kennt, der schon mal mit Arnold Schwarzenegger im selben Zug gesessen ist. Es ist experimentell nachgewiesen, dass diese Form von Namedropping vom Gegenüber sehr oft sogar als unangenehm empfunden wird. Und es besteht auch immer wieder die Gefahr, dass ihr Gesprächspartner die Person, von der Sie gerade erzählen, eigentlich besser kennt als Sie – ein klassisches Beispiel für ins Fettnäpfchen getreten!

Namedropping kann aber auch etwas anderes bedeuten, und zwar das geschickte Einflechten von Namen von Persönlichkeiten, mit denen man tatsächlich selbst bekannt ist oder deren Meinung man zur Untermauerung der eigenen nützt – auch in der Absicht, Kompetenz zu zeigen oder Eindruck zu machen. Auch wenn man zu seinem Kundenkreis bekannte Firmen oder einflussreiche Personen zählen kann, darf man das durchaus hin und wieder fallen lassen. Das bezeichnet man schlicht als Referenznennung. Gerade Handelsagenten leben davon, Referenzen vorweisen zu können und so neue Geschäfte und Aufträge an Land zu ziehen. Auch hier – wie bei so vielen anderen Dingen: Das richtige Maß, die passende Dosis bestimmen den Erfolg!

Es geht bei diesem Punkt aber in erster Linie darum, dass Sie Ihren Gesprächspartner möglichst oft bei seinem Namen nennen sollen. Denn das schafft die guten Gefühle, die er in Zukunft mit Ihnen verbinden wird. Es schafft Sympathie...

„DEN NAMEN DES ANDEREN IM GESPRÄCH ZU NENNEN SCHAFFT SYMPATHIE.“

Es ist also nicht nur wichtig, dass sich die anderen Ihren Namen merken. Genauso wichtig ist es, dass Sie sich die Namen ihrer Gesprächspartner merken. Fragen Sie schon zu Beginn der Vorstellung nochmals nach: „Wie war Ihr Name, bitte?“ Es ist die beste Gelegenheit, sich einen Namen einzuprägen. Falls Sie zu denjenigen gehören, die sich damit schwertun: Ein gutes Namensgedächtnis ist Trainingssache. Es gibt Unmengen von Gedächtnisübungen, wie Sie das trainieren können. In erster Linie geht es darum, in Ihnen Bilder entstehen zu lassen und dadurch zur jeweiligen Person eine Brücke zu schlagen. Heißt die Person Glatz und hat auch noch eine Glatze, dann setzen Sie den Namen drauf.

Seien Sie kreativ und bemühen Sie sich, den Namen schon beim ersten Kennenlernen zu wiederholen. Wenn Sie den Namen ihres Gegenübers ein paarmal während des Gesprächs – aber bitte nur an passenden Stellen und auf keinen Fall übertreiben –, spätestens aber bei der Verabschiedung einfließen lassen, signalisieren Sie damit eindeutig: „Sie sind mir wichtig, ich interessiere mich für Sie!“ Denn wir alle lieben nichts mehr, als wenn der andere sich unseren Namen merkt. Auch das ist Wertschätzung!

Tipps 2: Sie mögen genau die Menschen, die Sie auch mögen!

Was liegt also näher, als dass Sie Ihrem Gesprächspartner sagen, dass Sie ihn sympathisch finden. Betrachten Sie es einfach wie ein gut gemeintes Kompliment: Jeder fühlt sich geschmeichelt, wenn er hört, dass ihn jemand sympathisch findet, und jeder reagiert darauf mit Wohlwollen. Warum dieses Wissen also nicht ausnützen?

Tipps 3: Suchen Sie Rat!

Eine überraschend effektive Strategie,

um sympathisch zu wirken, denn allein die Tatsache, dass man jemandem um etwas bittet, ihn um seine Meinung zu einem bestimmten Thema fragt, imponiert den meisten Menschen – und das ist immer eine Win-win-Situation. Um Rat bitten schafft Vertrauen, verhilft zu einer besseren Zusammenarbeit ... und zu Sympathie. Viele Studien haben bewiesen, dass derjenige, bei dem wir Rat suchen, uns sofort sympathisch findet. Eigentlich kein Wunder, denn er fühlt sich aufgewertet und ist geschmeichelt, weil wir ihn für wissend halten, für in der Lage, unser Problem zu lösen.

In diesem Zusammenhang gibt es noch etwas eigentlich Kurioses: den sogenannten Benjamin-Franklin-Effekt. Er war einer der Mitbegründer der Vereinigten Staaten von Amerika. Auf ihn geht ein Sprichwort zurück, das Folgendes besagt:

„DERJENIGE, WELCHER DIR EINMAL EINE FREUNDLICHKEIT ERWIESEN HAT, WIRD EHER BEREIT SEIN, DIR EINE WEITERE ZU ERWEISEN, ALS DER, DEM DU SELBST EINMAL GEFÄLLIG WARST.“

Kurz gefasst besagt diese These, dass derjenige, der uns einen Gefallen tun kann, uns danach noch viel sympathischer findet. Und nicht umgekehrt, nämlich dass der uns sympathisch findet, dem wir einen Gefallen tun.

Weltneuheit sucht Verkaufspromis



Als weltweit erstes Unternehmen bieten wir professionelle und umweltfreundliche Outdoor Wärme- und Feuertechnik für **Hotellerie, Gastronomie, Gewerbe und Privat.**

Für unsere **patentierten Weltneuheiten** suchen wir selbständige Verkaufspromis im B/B und B/C Bereich für AT/DE und CH.

PELMONDO GmbH
Kufhausstrasse 16
A - 4812 Pinsdorf

+43/(0)7612/20828
office@pelmondo.com
pelmondo.com



