AB 6.14 Gespräche führen: Sympathie gewinnen

Hier werden die Elemente vom Gesprächstyp „Sympathie gewinnen“ fokussiert und trainiert, d.h. Gespräche die das Ziel haben, jemanden kennenzulernen oder für die eigenen Zwecke zu gewinnen (z. B. für gemeinsame Unternehmungen oder für Unterstützung) oder einfach gemocht zu werden. Das wichtigste Element ist das Zeigen von Interesse, was durch aktikes Zuhören erreicht werden kann (z. B. Blickkontakt, zustimmendes Nicken, Fragen stellen).

Ein Gespräch beginnen

- Den richtigen Zeitpunkt finden: z. B. Beendigung der Aktivität oder wenn in Gruppe, Gesprächspause abwarten; durch Blickkontakt die Gesprächsbereitschaft erkunden
- Auf sich aufmerksam machen: z. B. Blickkontakt herstellen; sich der Person zuwenden; begrüßen und eine offene Frage stellen (die nicht mit ja oder nein beantwortet werden kann), die zum Kontext passt; mit freundlichem Tonfall reden

Ein Gespräch fortführen

- Nonverbal Interesse zeigen: Blickkontakt (immer wieder, allerding nicht durchgängig), zuwenden, nicken
- Fragen stellen: nach wo, wer, was, wo, wann, wodurch, warum?
- An Reaktionen des Anderen anknüpfen: z. B. „Sie meinen also, dass …“
- Anerkennung zeigen:
  z. B. „Das finde ich auch …“, „Sie haben Recht …“, „Stimmt, …“
- Zustimmung zeigen durch kurze Reaktionen: z. B. „Ach?“, „Aha, „Bitte!“, „Ok!“
- Ggf. Gespräch auf eigene Interessen lenken, am besten mit Anknüpfung an ein Thema: z. B. „Ich interessiere mich auch für Wassersport, allerdings ist es bei mir das Paddeln.“

Ein Gespräch beenden

- Den richtigen Zeitpunkt finden: z. B. eine natürliche Pause finden, nachdem beide Partner*innen sich zu einem Thema geäußert haben
- Begründung der Beendigung: z. B. „Ich muss nun los, ich habe noch zu tun.“
- Evtl. neues Treffen verabreden: z. B. „Kommst du auch zum nächsten Vereinstreffen?“, „Es wäre nett, wenn wir das Gespräch ein anderes Mal fortführen würden.“
- Verabschiedung: z. B. „Tschüss, einen schönen Abend noch.“, Körperabstand vergrößern, Blickkontakt aufnehmen, Händedruck

Dieses Gespräch möchte ich führen (Situation, Person):

Das hat gut funktioniert	Das hat nicht funktioniert

(adaptiert nach Hautzinger & Kischkel, 1999)

© 2019 W. Kohlhammer, Stuttgart