



Wie bekommt man andere dazu einen zu mögen?

Ein FBI Experte weiß Rat

Das ist doch ein schönes Thema, gerade zu Weihnachten, dem Fest der Liebe. Und ist es nicht wunderbar, dass es in Amerika nicht nur den CIA Weg gibt, an Informationen heranzubekommen? Denn auch das FBI braucht dringend Informationen von Gegenspielern, z.B. wenn man mit Kidnappern verhandeln will. Hier ist der Weg aber menschenfreundlicher.

Die Forschung zeigt, dass gute Beziehungen ein wichtiger Grundstein für unser Glücksempfinden sind, aber auch die Basis für gutes Networking und eine erfolgreiche berufliche Entwicklung. Was kann man also machen, Menschen dazu zu bringen, einen zu mögen?

Robin Dreeke kann uns helfen. Er war 27 Jahre Leiter der FBI Verhaltens Analyse Initiative und hat das zwischenmenschliche Verhalten studiert. In einem Interview mit dem Time Reporter Eric Barker lässt er uns an seinen Erkenntnissen teilhaben. Hier die wichtigsten Punkte aus dem Interview, vielleicht ist dann schon der Weihnachtsmann besonders nett zu uns.

1. Nichturteilendes Interesse am Gesprächspartner

Reden Sie mit Ihrem Gegenüber und finden Sie die Gedanken und Meinungen heraus – ohne diese zu bewerten! Menschen mögen es nicht, wenn sie bei ihren Gedanken, Meinungen oder Handlungen beurteilt werden. Sie brauchen auch nicht zuzustimmen. Es geht nur darum zu verstehen, was der Andere möchte, wovon er träumt oder was ihn antreibt.

Und was ist, wenn Ihr Gegenüber schräge Sachen von sich gibt? Auch wenn Sie nicht zustimmen, können Sie ganz einfach sagen: *„Das ist interessant, so habe ich das noch nie gehört. Können Sie mir helfen, wie sind Sie darauf gekommen?“* Also, Sie urteilen weiterhin nicht, sondern zeigen echtes Interesse. Und Sie lassen Ihr Gegenüber über sein Lieblingsthema reden, sich selbst.

Über uns selbst zu reden, sei es im direkten Gespräch oder über Facebook, löst vergleichbare Genußgefühle aus, wie etwa leckeres Essen. Und was hält uns davon ab, uns automatisch nichturteilend zu verhalten? Unser Ego.

2. Halte Dein Ego im Schach, damit andere Dich mögen

Die meisten lieben es, anderen zu zeigen, dass sie falsch liegen. Die Internetkommentare sind ein Hinweis. Aber das tötet jede Harmonie. Also unterdrücken Sie Ihren Impuls recht zu haben und jemanden zu korrigieren. Widerspruch baut keine Beziehungen auf. Dale Carnegie hat das vor vielen Jahren schon gesagt und die Neurowissenschaft bestätigt das.

Wenn andere uns widersprechen werden Ratio Regionen unterdrückt und das emotionale Gehirn rüstet sich für den Kampf – oder die Flucht.

3. Wie wird man ein guter Zuhörer?

Viele denken beim Zuhören bereits über ihre Antwort nach – und hören somit nicht mehr richtig zu. Man wartet nur auf die Gelegenheit, seine eigene Geschichte zu erzählen.

Was ist besser? Sobald Sie an eine eigene Geschichte denken – verdrängen Sie das und sagen sich selbst: *„Das werde ich jetzt nicht sagen.“*

Fragen Sie sich lieber: Was an den Gedanken finde ich interessant und wo möchte ich mehr erfahren?

Also:

- Zuhören was gesagt wird. Nicht unterbrechen, widersprechen oder bewerten.
- Nicken Sie zustimmend, und nutzen Sie zustimmende Laute wie „ja“ „hm hm“.
- Fassen Sie kurz das wichtigste Gesagte aus Sicht des Gegenübers zusammen.



- Seien Sie neugierig und zeigen mit Ihren Fragen, dass Sie aufgepasst haben und bringen Sie die Diskussion weiter voran.

Und welche Frage hilft uns dabei?

4. Die beste Frage, die Sie stellen können:

Das Leben kann immer wieder anstrengend sein, für Reiche und Arme, für Alte und Junge, für jeden. Herausforderungen haben wir also alle und das macht eine gute Frage: „*Welche Herausforderungen hatten Sie diese Woche?*“ „*Welche Herausforderungen haben Sie gerade mit der Erziehung Ihrer Teenager?*“ „*Was ist besonders anstrengend in dieser Stadt/Region/Land?*“ Jeder von uns hat viele Herausforderungen. Und so bekommt man Menschen dazu mitzuteilen, was ihre aktuellen Prioritäten im Leben sind.

Eine andere wichtige Fragenkategorie ist die Bitte um Ratschläge. Egal ob nach oben oder unten in der Hierarchie. Eine Bedingung gilt allerdings. Es muss glaubwürdig gemeint sein. Eine rein taktische Frage wird dekodiert und als Manipulationsversuch erkannt.

5. Wie kann man Fremde in eine entspannte Haltung bringen?

Wenn Menschen denken, dass Sie bald gehen, werden sie sich entspannt verhalten. Falls Sie sich neben einen Fremden an der Bar setzen und fragen: „*Hey, kann ich Ihnen einen Drink ausgeben?*“ Dann werden dessen Abwehrmechanismen anspringen: *Wer bist Du, was willst Du und wann verschwindest Du wieder?* Deshalb ist das angekündigte baldige ‚gehen‘ der Schlüssel für die ersten Sekunden im Kontakt mit Fremden. Und so geben Sie bewusst die Entscheidung über den weiteren Ablauf ab: Fragen Sie zum Beispiel: „*Wäre jetzt für Sie eine gute Zeit für ...?*“ Dadurch fühlen sich die Befragten sicher und in Kontrolle, sie könnten ja ablehnen.

6. Die beste Körpersprache, um eine harmonische Beziehung aufzubauen

Nicht nur die Sprache sollte positiv und frei von Ego und Beurteilungen sein –

auch die Körpersprache (non-verbal) sollte dazu passen.

Dreeke: „*Lächeln Sie! Sie müssen unbedingt lächeln. Ein Lächeln ist eine großartige Hilfe um Vertrauen zu erzeugen.*“

„*Halten Sie den Kinnwinkel unten, damit es nicht so aussieht, als ob Sie auf jemanden runterschauen würden. Und den Kopf ein klein wenig neigen, das ist absolut sympathisch.*“

„*Stellen Sie sich nicht frontal zum Gegenüber auf, das könnte als offensiv interpretiert werden. Stellen Sie sich lieber im leichten Winkel auf.*“

Und setzen Sie Bewegungssignale, die nach oben gehen. Augenbrauen zum Beispiel. Das wirkt offen und beruhigend. Alles zusammengedrückte, wie verkniffene Lippen, Stirnrunzeln und gebeugte Haltung, signalisiert Stress.

7. Wie verhält man sich, wenn man dem Anderen nicht traut?

Was ist, wenn Ihr Gegenüber diese Tipps nutzt, aber nicht um ein harmonisches Klima aufzubauen, sondern um Sie zu manipulieren? Dreeke rät: „*Reagieren Sie nicht aggressiv.*“ Fragen Sie Ihr Gegenüber, was er erreichen will, was er für Ziele für das Gespräch hat. Vielleicht wird so doch noch eine interessante Unterhaltung daraus.

Ich bin gespannt auf Ihre Erfahrungen mit den Erkenntnissen des FBI Forschers. Die vielen Veranstaltungen rund um die Feiertage geben uns allen bestimmt gute Gelegenheiten unsere Fähigkeiten zu trainieren.



Literatur:

1. Dreeke, Robin: It's Not All About "Me": The Top Ten Techniques for Building Quick Rapport with Anyone, 2013
2. Interview mit Dreeke: <http://time.com/3575981/get-people-to-like-you-fbi-behavior-expert/>



**Feedback, Anregungen, Kritik
zu diesem Artikel an:**
<mailto:braincandy@ka-brandresearch.com>

Der Autor

Ralph Ohnemus, CEO. Seit 2001 Vorstand und Hauptanteilseigner von K&A BrandResearch. Vorher war er 15 Jahre Kunde von K&A BrandResearch. Nationale und internationale Marketing- und Vertriebserfahrung in Senior Management Positionen, darunter FMCG, Mode, Medien und Telekommunikation – zuletzt als SVP Consumer Sales verantwortlich für Marketing, Vertrieb und Filialketten bei Viag Interkom O2.

Kontakt: <mailto:r.ohnemus@ka-brandresearch.com>

