

# „Wie Sie in sieben Schritten Ihre Schüchternheit - Menschen anzusprechen - überwinden“

Jeden Tag treffen Sie mit bekannten und unbekanntem Menschen zusammen. Ich weiß nicht mit wievielen unterschiedlichen Menschen ich in meinem Leben schon gesprochen habe. Ich weiß auch nicht mit wie vielen ein und demselben Menschen ich schon mehrmals und wie oft gesprochen habe.

Wissen Sie das von sich? Wohl kaum, es sei denn Sie führen als „Krümelkacker“ oder „Erbsenzähler“ eine Statistik.

Trotz dieses jahrelangen Trainings ist die Zeit kurz vor dem (wiederholten) **ersten Ansprechen** immer wieder spannend. Jedesmal gilt es eine **Hürde zu überwinden**.

JEDER Mensch – selbst der so cool wirkende Held aus dem Action-Film - hat hier seine eigene Hürde zu überwinden. Nur die **Höhe der Hürde ist unterschiedlich**.

Die meisten Menschen sind **unfähig** ihr Anliegen kurz und knapp mit wenigen Worten zu sagen. Vor lauter Aufregung plappern sie wild und schnell drauf los. Und ihr Gegenüber versteht gar nichts.

## Woran liegt das?

In der Schule und der Ausbildung lernten Sie Fakten. Und Sie lernten Vorträge zu halten. Wer brachte Ihnen das einfache Ansprechen fremder Menschen bei? - Niemand. Es sei denn Sie besuchten ein themenbezogenes Kommunikations-Seminar.

Doch ein Seminar für den Alltag besuchen und teures Geld dafür ausgeben – wer kommt schon auf den Gedanken.

Wenn es um das **Ansprechen von Menschen**, ob bekannt oder unbekannt, um den Beginn eines Gesprächs mit dem Ziel ... eine Beziehung aufzubauen, seine Argumente darzulegen, den anderen zu überzeugen usw. geht – herrscht die **Komponente Zufall**.

## **Augen zu und durch?**

Die meisten Menschen beginnen und ... irgendwie wird es schon funktionieren. Und wenn nicht? Dann verliert ihr gegenüber das Interesse am Thema und **was noch schlimmer ist** - an Ihnen.

Da hört man dann solche Sätze wie: „Bisher ging es doch auch“ oder „Ich mach das aus dem Bauch heraus“ ... bis am Darmausgang nur noch heiße Luft kommt!

**Deshalb mein Tipp: Bereiten Sie sich vor**

**MEIST ERHALTEN SIE KEINE ZWEITE CHANCE!**

Suchen Sie bewusst Ihre Übungsmöglichkeiten. Trainieren Sie, wie ein Sportler seine Ausdauer und seine Muskeln. Wenn Sie täglich mindestens fünf Trainingseinheiten absolvieren, werden Sie in drei Wochen über 100 Trainings-Einheiten geschafft haben.

Wenn Sie parallel dazu mit dem ersten Tag beginnend 5 x 1 Kniebeuge machen, am zweiten Tag 5 x 2 Kniebeugen, am dritten Tag 5 x 3 Kniebeugen usw. dann werden Sie nach 21 Tagen locker 105 Kniebeugen schaffen. Genauso locker wird Ihnen die Gesprächseröffnung oder das Ansprechen fremder Menschen gelingen.

**Sie werden selbst sogenannte Autoritäten, wie Chefs  
Rechtsanwälte, Steuerberater, Ärzte oder „Krawattenträger“  
locker ansprechen.**

Kein Kloß würgt Ihnen mehr im Hals und kein trockener Mund verlangt nach Wasser. Ihre Fähigkeiten im „kalten Ansprechen“ explodieren geradezu.

Selbst kommunikationsstarken Menschen werden Sie in diesem Punkt überlegen sein. Das Blockieren der Stimme, Verkrampfen des Körpers, Zittern der Hände oder unbeholfenes Herumstehen gehören der Vergangenheit an.

**Sie bauen** Ihre **Kontakt-Angst** systematisch und **dauerhaft ab**. Nur EINS müssen Sie beachten: Wie sich die Muskeln beim Nachlassen des Trainings wieder zurückbilden, so lassen Ihre Fähigkeiten wieder nach, wenn Sie nicht weiter üben.

Aber keine Angst: Sie brauchen dann nicht mehr so intensiv zu üben.

Wenn Sie den Einstieg in ein Gespräch oder das „kalte Ansprechen“ von fremden Menschen beherrschen, ergeben sich Small Talk-Gespräche von selbst. Sie werden überrascht sein mit welcher Freundlichkeit Ihnen unbekannte Menschen plötzlich begegnen.

Sie hatten nämlich dieselbe Angst und Unfähigkeit wie Sie. Diese Menschen sind froh, daß Ihnen jemand diese **Hürde des Ansprechens genommen** hat. So einfach ist das.

Nochmal zurück zu unseren Kniebeugen. Fangen Sie, wie ein Sportler mit der Erwärmung an. Dann steigern Sie die Schwierigkeit, um letztlich gut vorbereitet im Wettkampf den Sieg davon zu tragen.

## **Hier das 7 Schritte-Programm**

### **Schritt 1**

Wie in meinem Buch [„Raus aus der Krise“](#) lehnt sich Schritt 1 an eine nonverbale (nichtsprechende) einseitige Kommunikation an.

Lächeln Sie einfach fremde Menschen an. Sitzen Sie im Cafe oder Biergarten, joggen Sie oder fahren Fahrrad, sitzen im Bus oder Bahn – stellen Sie Blick-Kontakt her, dann lächeln Sie. Mehr nicht!

Es sollte Ihnen gelingen drei Tage hintereinander mindestens 5 Menschen ein „Gegen-Lächeln“ zu entlocken. Ist doch nicht schwer oder?

## **Schritt 2**

Sie lächeln wieder die Menschen wie in Schritt 1 beschrieben an und sagen dazu ein „Hallo“, Guten Tag“, Guten Abend“ oder „Moin“. Nehmen Sie die in Ihrer Region übliche Begrüßungsform.

Wenn Ihnen mindestens 5 Menschen den Gruß erwidern, haben Sie Ihre Aufgabe erfüllt.

## **Schritt 3**

Jetzt steigern Sie sich vom Monolog zum Dialog. Sie lächeln den Menschen an, begrüßen ihn und fragen nach der Uhrzeit. Nachdem Ihnen der oder die Angesprochene geantwortet hat, bedanken Sie sich und gehen weiter.

So beginnen Sie sich an den Dialog zu gewöhnen. Übrigens eine hervorragende Übung, um das Ansprechen fremder Frauen zu üben.

Nur am Rande: Wie Sie das Ansprechen von Frauen effektiver lernen, erfahren Sie im Ratgeber [„Traumfrauen ansprechen mit Erfolg“](#).

## **Schritt 4**

Sprechen Sie Menschen an, ob Sie Ihnen Geld wechseln können. Sie können das am Parkautomat, am Einkaufswagen vor dem Supermarkt oder was Ihnen sonst einfällt machen. Wichtig dabei ist, daß Sie dieses Wechsel-Geld in dem Moment nicht brauchen. Warum? - Weil Sie sonst

aus „der Not heraus“ handeln. Das Leben, die Situation betimmt über Sie und nicht Sie über die Situation.

### **Schritt 5**

Im Schritt 5 erweitern Sie Ihre Fähigkeit um die am häufigsten und effektivsten verwendete Variante eines Gesprächseinstiegs - dem Kompliment. Zusätzlich lenken Sie Ihre volle Aufmerksamkeit auf die positiven Dinge des anderen Menschen.

Viel zu oft kritisieren wir andere und nehmen uns selbst die Möglichkeit mit diesem Menschen in Kontakt zu kommen. Wer kritisiert wird „macht dicht“ - ein völlig normale menschliche Schutz-Reaktion.

Machen Sie dem anderen Menschen ein Kompliment. Es muss jedoch EHRlich gemeint sein. Wenn Sie ihm sagen, daß er schöne Schuhe hat und ihnen gerade das Tauchen im letzten Schlammloch anzusehen ist dann lassen Sie es.

Sprechen Sie andere Menschen an. Sagen Sie ihnen, daß Ihnen der Aufkleber am Auto gefällt, die Krawatte schick ist, er einen schönen Blumentopf in der Hand hält ... lassen Sie Ihrer Fantasie freien Lauf und tun Sie es.

Übrigens: Gegen Kritik kann man sich wehren. Versuchen Sie sich mal gegen ein Kompliment zu widersetzen ...

### **Schritt 6**

Im Schritt 6 fragen Sie den anderen Menschen nach einem Cafe oder Restaurant. Denken Sie dran: Blick-Kontakt herstellen, lächeln – wenn der andere zurück lächelt oder sonst seine Bereitschaft zeigt – und die Frage stellen.

Dann bedanken Sie sich. Fertig.

### **Schritt 7**

Sie machen Schritt 6 und ergänzen ihn. Nachdem Sie die Antwort auf die Frage „Wo ist das Cafe“ erhalten haben, nehmen Sie Ihren Mut und schieben eine Frage hinterher.

Beispielsweise können Sie fragen:

- Danke, Sie haben das so gut beschrieben. Sie kennen wohl das Cafe?
- ... Sie sind wohl hier Reiseführer?
- ... Falls das Cafe geschlossen hat, welche Alternativen können Sie mir nennen?
- ... Sie haben wohl gute Erfahrungen mit dem Cafe gemacht?

Wenn Sie alle 7 Schritte ordentlich absolviert haben, dann wird es Ihnen leicht fallen diese Gespräch weiter fort zu setzen. Halten Sie es so lange wie möglich aufrecht.. Das trainiert Sie weiter. Und wenn Sie oder der unbekannte Mensch es beendet, dann ist das in Ordnung.

Halten Sie die Reihenfolge ein, denn Sie wissen ja: Der erste Schritt kommt vor dem zweiten ...

Es ist wie in der Schule: Erst lernen Sie die Buchstaben, dann die Wörter, dann Sätze und dann können Sie **problemlos** Aufsätze und vielleicht Bücher schreiben.

**Nach diesen drei Wochen werden Sie folgende Vorteile für sich genießen:**

- Sie werden zunehmend Spaß daran haben mit völlig fremden Menschen ins Gespräch zu kommen
- Ihre Stimme wird sicherer, klarer und ausdrucksstarker
- Ihre Sätze werden stilvoller
- Ihre Kontakt-Angst-Schwelle sinkt
- Ihre Fähigkeit zu kommunizieren steigt
- Ihr Selbstvertrauen hat sich gestärkt

Je größer Ihre **Kontakt-Angst** ist, desto schwieriger war es bisher für Sie mit anderen zu kommunizieren. Mit dem Sinken der Kontakt-Angst werden Sie eins bemerken: Ihre Gespräche mit anderen fremden Menschen verlaufen viel angenehmer und lockerer.

Viel Spaß und Erfolg wünscht Ihnen

Ihr Holger Tiegel

Mit mehr Selbstvertrauen hin zu einem sorgenfreiem, zufriedenen und glücklichem Leben

PS: Die Kniebeugen können Sie weitermachen. Und lächeln Sie dabei und denken an das 7 Schritte-Programm.

---

© Holger Tiegel – 04519 Rackwitz – Friedensstr. 4B