

Lektion 10: Der Rapport

Verführen und Verkaufen

In den letzten Lektionen wurde bereits mehrfach der Begriff „Rapport“ verwendet. Was dies genau bedeutet und wie Sie einen Rapport durch den Gebrauch Ihrer tiefen Stimme und weiterer Elemente zu Ihrem Gegenüber erfolgreich aufbauen können, lernen wir in dieser Lektion.

Ein altes indianisches Sprichwort sagt: „Willst Du jemanden verstehen, musst Du erst 1000 Meilen in seinen Mokassins gehen!“

Herangehensweisen für einen erfolgreichen Rapport

Rapport bedeutet Übereinstimmung und Bezogenheit aufeinander, man hat sozusagen eine gleiche „Wellenlänge“ in verschiedenen Dingen wie Weltanschauungen, Vorlieben und weiteren Gemeinsamkeiten „Der andere denkt und fühlt wie ich“. Einer seelischen Kongruenz kann man durch einige bestimmte Verhaltensweisen durchaus nachhelfen ohne dass man dazu gleich in die rhetorische Manipulationskiste greifen muss. Die tiefe Stimme schafft hierzu den ersten Einstieg für Vertrautheit und gegenseitigen Sympathie.

Ein weiteres wichtiges Element ist: Hören Sie zu, was der andere zu sagen hat! Dieses sogenannte aktive Zuhören ist so immens wichtig um den anderen verstehen zu können wie er oder sie tickt und welche Wünsche, Träume er oder sie hat und was ihn/sie im Inneren bewegt.

Natürlich, nicht jede Person ist extrovertiert und von Beginn an voll geschätsbereit, eben weil meist anfangs noch etwas das Vertrauen fehlt. Hier hilft neben der tiefen Stimme ebenso das „Go First Prinzip“, also ich selber erzähle von mir zum Beispiel in Form von Storytelling. Geschichten sind spannend und wir hören spannenden Geschichten sehr gerne zu. Wie das genau funktioniert und welche Möglichkeiten es hierzu gibt finden Sie im Kurs „**Persönlichkeit hörbar machen**“.

Ein zu sehr „bemühtes“ Versuchen von Vertrauensherstellung durch krampfhaftes Suchen von Gemeinsamkeiten ist allerdings meist zum Scheitern verurteilt. Fragen und Gesprächsinhalte wie „Kommst du öfter hierher“, oder „papageienartiges“ Wiederholen von Gesprächsinhalten meines Gegenübers („ich mag Beethoven – ich auch, ich auch!“) bewirken eher ein Misstrauen und Argwohn meines Gesprächspartners statt Vertrauensaufbau und Sympathie.

Wesentlich besser ist es also Gemeinsamkeiten scheinbar „zufällig“ zu erwirken. Wenn man das aktive Zuhören betreibt, wird man auf Anhieb Gesprächsinhalte seines Gegenübers bemerken, zu welchen man ähnliche oder passende Aussagen einfallen, welche man beispielsweise selber erlebt hat oder wofür man emotional einsteht. Das müssen nicht unbedingt dieselben Inhalte oder Situationen sein, aber durch das Zuhören kann man eine emotionale Handlungskette aufbauen und so ein Gespräch und das Eruiieren eventueller Gemeinsamkeiten regelrecht spielerisch herbeiführen.

So entsteht ein lebendiges und emotional ansprechendes Gespräch und es entsteht eine Vertrautheit und Verbundenheit. Jeder kennt diese Frage- und Antwortgespräche, bei denen ein Gespräch sehr schnell zu Ende sein kann. „Was machst du beruflich“, „Wie alt bist du“, „was magst du in der Freizeit“ sind solche Paradebeispiele für eine sehr schnell beendete oder irgendwie langweilige Kommunikation. Klar, Fragen sind wichtig um den anderen besser kennen zu lernen oder um die echten Bedürfnisse eines möglichen Kunden zu erfahren, sollten aber eher sparsam eingesetzt werden. Rapport entsteht also am besten außerhalb der bewussten Wahrnehmung meines Gesprächspartners. Rapport ermöglichen und nicht erzwingen wollen ist hier das Zauberwort. Üben Sie einfach das aktive Zuhören anfangs beispielsweise bei Freunden. Weitere und tiefergehende Übungen finden Sie hierzu ebenso im Kurs „**Persönlichkeit hörbar machen**“.

