

Was für ein Kontakttyp sind sie?

Autor(en): **Bachmann, Christian**

Objekttyp: **Article**

Zeitschrift: **Actio humana : das Abenteuer, Mensch zu sein**

Band (Jahr): **98 (1989)**

Heft 1

PDF erstellt am: **25.04.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-976041>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.



WAS FÜR EIN KONTAKTTYP SIND SIE?

Stellen Sie sich vor, Sie befinden sich im Gewühl einer belebten Einkaufsstrasse, kennen sich an dem Ort überhaupt nicht aus und möchten gerne den berühmten Dom besichtigen. Sie treten auf eine Person zu, um sie nach dem Weg zu fragen. Die Worte, die Sie dabei wählen, können bereits einiges darüber verraten, wie Sie Kontakt zu anderen Menschen aufbauen.

Hier sind sechs Vorschläge. Überfliegen Sie bitte die Liste, und kreuzen Sie möglichst spontan und ohne langes Nachdenken die Variante an, die Ihnen am ehesten entspricht:

- ☐ A «Entschuldigen Sie bitte, wo geht's hier zum Dom?»
- ☐ B «Hallo, darf ich Sie bitte etwas fragen? Ich möchte gerne zum Dom und kenne mich hier nicht aus. Könnten Sie mir bitte...»
- ☐ C «Guten Tag. Ich möchte gerne zum Dom. Können Sie mir bitte den Weg zeigen?»
- ☐ D «Guten Tag, wo geht's hier bitte zum Dom?»
- ☐ E «Bitteschön, können Sie mir vielleicht zeigen, wie ich zum Dom komme?»
- ☐ F «Guten Tag. Ich bin fremd hier. Können Sie mir bitte vielleicht...»

Haben Sie die Variante A, B oder F angekreuzt? Dann gehören Sie zu den Menschen, die – wenn überhaupt – eher aus Mangel an Selbstvertrauen Kontaktschwierigkeiten haben. Wenn Sie C, D oder E angekreuzt haben, attestiert Ihnen dieser kleine Test ein gesundes Selbstbewusstsein. Dies reicht allerdings noch nicht aus, um erfolgreich positive Kontakte zu knüpfen. Stellen Sie

sich zum Beispiel bloss die Variante D in einem barschen Tonfall vor – nicht unbedingt kontaktfreundlich...

Die Situation stammt aus einem Training für Selbstvertrauen und soziale Kompetenz, Assertivness-Training-Programm oder kurz ATP genannt. Und so kommentieren die ATP-Autoren, die Verhaltenstherapeuten Rita und Rüdiger Ullrich, die oben beschriebene Situation: «Vermeiden Sie auf jeden Fall überflüssige Formulierungen wie „Entschuldigen Sie bitte“ oder „Ich bin fremd hier“. Die Kontaktaufnahme mit anderen Menschen ist kein Grund, sich zu entschuldigen. Solche überflüssigen Redensarten drücken Unterlegenheit gegenüber anderen aus und verstärken Hemmungen und Unsicherheit.»

Das Ullrichsche ATP-Training, am Max-Planck-Institut für Psychiatrie in München entwickelt, stellt Hausaufgaben wie die folgende: Sie gehen auf der Strasse, und Leute kommen auf Sie zu. Sie weichen auf keinen Fall aus. Die Hausaufgabe ist erfüllt, wenn die anderen ausweichen müssen, um eine Remperei zu vermeiden. Oder man fragt Sie nach einem Weg, den Sie kennen. Sie haben aber bitte keine Zeit und wenden sich zwar höflich, aber bestimmt ab; schütteln Sie den Frager unter allen Umständen ab.

Da kann man nur sagen: Zum Glück besteht die Menschheit nicht aus lauter Unsicheren, die Selbstvertrauen trainieren. Sicher ist Selbstsicherheit eine Voraussetzung für die sogenannte soziale Kompetenz – für die Fähigkeit also, mit anderen Menschen Kontakte aufzubauen und zu pflegen. Nur kann man sich nicht vorstellen, dass aus einem Schüchternen, der sein Selbstvertrauen hochtrainiert wie ein Bodybuilder seine Muskeln, quasi zum Diplomabschluss ein weltgewandter Salonlöwe wird.

Die Schüchternheit könnte damit zusammenhängen, dass einem die Fähigkeit

Wer eher schüchtern ist, kann getröstet werden: In den meisten Fällen entscheiden die ersten vier Minuten über den weiteren Verlauf einer Begegnung. Wer sich einen Ruck gibt, sollte die kurze Zeit durchstehen können.

CHRISTIAN BACHMANN
ILLUSTRATIONEN:
CASPAR FREI



WAS FÜR EIN KONTAKTTYP SIND SIE?



abgeht, andere Menschen mit positiven Gefühlen anzustecken. Was sich der Charmante ohne weiteres herausnehmen darf, weil ihm alle leicht verzeihen, das lässt der Mensch, der von sich annimmt, dass er keinen Charme hat, vielleicht zu seinem eigenen Vorteil lieber bleiben und gibt sich schüchtern, um nicht zurückgewiesen zu werden.

Doch kürzlich hat eine Studie – übrigens ebenfalls am Max-Planck-Institut für Psychiatrie in München – überraschenderweise ergeben, dass Schüchterne sich nicht nur vor Zurückweisung, sondern ebenso vor Lob fürchten. Beurteilt zu werden ist für sie der eigentliche Stress; ob dieses Urteil positiv oder negativ ausfällt, spielt nach diesen Erkenntnissen eine untergeordnete Rolle. Zu diesem Schluss kam Dr. Jens B. Asendorpf. Er glaubt, dass Menschen, die unter einem geringen Selbstwertgefühl leiden, ein sehr starkes Bedürfnis haben, in zwischenmenschlichen Situationen einen ganz bestimmten Eindruck von sich selbst zu vermitteln. Diese sogenannte Selbst-Repräsentations-Theorie besagt, dass jedes Urteil, das von dem eigenen Image abweicht, das Selbstvertrauen des Schüchternen erschüttert. Wird er kritisiert, dann glaubt er versagt zu haben. Wird er gelobt, dann fürchtet er sich, den hohen Erwartungen, die offenbar in ihn gesetzt werden, nicht genügen zu können. Oder er hält das Lob ganz einfach für unaufrichtig.

Ausser in der Furcht, von Mitmenschen taxiert zu werden, fand Asendorpf kaum Unterschiede in den sozialen Ängsten von Schüchternen und Kontaktfreudigen. Bei den Typen fällt es zum Beispiel gleichermassen leicht oder schwer, Intimes von sich selbst zu verraten oder andere Menschen zu beurteilen.

Selbstvertrauen gilt allgemein als eine der wichtigsten Voraussetzungen zur Kontaktfähigkeit. Nach dem amerikanischen Psychologen Leonard Zunin ist es jedoch nur einer von vier Faktoren. Die anderen drei: Kontaktwunsch, Phantasie und Taktgefühl.

Mindestens ebenso wichtig wie die Kontaktfähigkeit ist der Wunsch zu kommunizieren. Das haben verschiedene Untersuchungen gezeigt. Möchten Sie sich testen? Dazu noch einmal eine Liste von Situationen. Sie haben völlig freie Wahl, zu tun und zu lassen, was Sie wollen. Niemand verlangt oder erwartet eine bestimmte Reaktion von Ihnen. Überlegen Sie sich in jeder dieser Situationen, ob – und wenn ja, wie häufig – Sie den beschriebenen Kontakt aufnehmen würden. Geben Sie jeder geschilderten Situation eine Note zwischen 0 (das heisst: Sie würden diesen Kontakt nie aufnehmen) und 10 (das heisst: Sie

würden den Kontakt in jedem Fall aufnehmen). Schreiben Sie die Noten in die Kästchen.

- ☐ 1 Mit einem Tankwart reden.
- ☐ 2 Mit einem Arzt reden.
- ☐ 3 Vor einer Gruppe Menschen, die Sie nicht kennen, einen Vortrag halten.
- ☐ 4 Mit einer Person, die Ihnen bekannt ist, reden, während Sie in einer Schlange anstehen.
- ☐ 5 Mit einer Verkäuferin im Laden reden.
- ☐ 6 Vor einer grösseren Versammlung von befreundeten Menschen sprechen.
- ☐ 7 Mit einem Polizisten oder einer Polizistin reden.
- ☐ 8 In einer kleinen Gruppe von Fremden reden.
- ☐ 9 Mit Freund oder Freundin reden, während Sie in einer Schlange anstehen.
- ☐ 10 Im Restaurant mit Kellner oder Kellnerin sprechen.
- ☐ 11 In einer grösseren Versammlung von Leuten, die Sie kennen, das Wort ergreifen.
- ☐ 12 Mit einer fremden Person reden, während Sie in einer Schlange anstehen.
- ☐ 13 Mit einer Sekretärin sprechen.
- ☐ 14 Vor einer Gruppe von Freunden eine Rede halten.
- ☐ 15 In einer kleinen Gruppe mit Bekannten sprechen.
- ☐ 16 Mit dem Mann von der Kehrrichtabfuhr reden.
- ☐ 17 In einer grossen Versammlung mit Fremden sprechen.
- ☐ 18 Mit Freund, Freundin oder Ehepartner reden.
- ☐ 19 In einer kleinen Gruppe mit Freunden sprechen.
- ☐ 20 Vor einer Gruppe Bekannter eine Rede halten.

Total ☐

Für den Test zählen nur die Werte der Situationen 3, 4, 6, 8, 9, 11, 12, 14, 15, 17, 19 und 20. Zählen Sie diese zusammen, und teilen Sie die Summe durch 12. Hier eine Beurteilung des Resultats nach den Angaben des Testautors, James McCroskey.

Ihr Wert liegt unter 5

Sie gehören zu den Stillen im Lande, ziehen sich eher vor Ihren Mitmenschen zurück. Sie reden meistens erst, wenn Sie angesprochen werden. Möglicherweise fühlen Sie sich manchmal einsam. Auseinandersetzungen mit Mitmenschen sind für Sie oft bedrohlich.

Ihr Wert liegt zwischen 5 und 6

Sie sind nicht unbedingt schüchtern, aber im

sozialen Kontakt eher zurückhaltend. Unter vielen Menschen stehen Sie nicht gerne im Mittelpunkt. Mit Ihren Kontaktschwierigkeiten werden Sie in der Regel gut fertig.

Ihr Wert liegt zwischen 6 und 7,5

Ihr Wunsch nach mitmenschlichem Kontakt entspricht einem Durchschnitt, der an 428 amerikanischen College-Studenten ermittelt wurde. Und die gelten doch als recht gesellig, nicht?

Ihr Wert liegt zwischen 7,5 und 8,5

Sie sind ein ausgesprochen sozialer Typ und stehen ganz gern im Mittelpunkt der Aufmerksamkeit. Kontaktprobleme sind für Sie ein Fremdwort.

Ihr Wert liegt über 8,5

Sie sind der absolute Leader. Sie kommen ganz gross in Fahrt, wenn Sie vor grossem Publikum agieren können. Sie können viel erreichen, wobei Sie es selber in der Hand haben, ob Sie eher Mutter Teresa oder einem Machiavelli nacheifern wollen.

Menschen, die es verstehen, positive Kontakte zu knüpfen, zeichnen sich nicht nur durch Selbstvertrauen und den Wunsch nach Kommunikation aus. Sie verfügen auch über eine gut entwickelte Phantasie und über die Fähigkeit, sich in andere Menschen einzufühlen.

Vor allem die letztere Eigenschaft, die wir auch Taktgefühl nennen können, entscheidet darüber, ob ein Mensch seine Kontaktfähigkeiten nach Machiavelli-Art zu seinem eigenen Vorteil einsetzt oder ob es ihm gelingt, Liebe zu schenken und Liebe zu bekommen.

Leonard Zunin hält Rücksicht, die ja gerade bei Schüchternen sehr stark entwickelt ist, für einen Faktor, der sich positiv auf mitmenschliche Kontakte auswirkt. Introvertierte Menschen sind oft auch besonders phantasievoll und kreativ. Auch dies schafft gute Voraussetzungen für Kontakte.

Zunin hat in Beobachtungen an Hunderten von Menschen auf Partys, am Arbeitsplatz, in Schule und Freizeit herausgefunden: Die ersten vier Minuten in einem Kontakt sind entscheidend. In dieser Zeit entsteht eine Brücke zum Mitmenschen – oder eben nicht. Positive Gefühle in den ersten vier Minuten wirken als eine Art Prägung im Sinne des kürzlich verstorbenen Konrad Lorenz.

In den ersten vier Kontaktminuten geht es natürlich auch darum, sich ein erstes Urteil über den Gesprächspartner zu bilden. Gerade diese Angst vor dem Bewertetwerden macht es Schüchternen so schwer, auf



andere Menschen zuzugehen und sie persönlich kennenzulernen.

Doch die Erkenntnis, dass diese kritische Phase begrenzt ist, kann für Schüchterne eine grosse Hilfe sein. Denn vier Minuten sind eine Zeit, die mit etwas Selbstüberwindung durchzustehen ist. Wer diese Barriere erst einmal überwunden hat, dem steht der Weg zum Mitmenschen offen.

Warum sind es ausgerechnet vier Minuten? Nun, diese Zeit ist natürlich ein Durchschnittswert. Aber die Grössenordnung stimmt. Die Zeit ergibt sich aus den üblichen drei Phasen einer Begegnung, die den Regeln der Höflichkeit genügt: Man begrüsst sich, tauscht einige Nettigkeiten aus und verabschiedet sich dann. Ein solches Gespräch dauert mindestens vier Minuten. Eine kürzere Dauer wird in der Regel als brüsk empfunden.

Die meisten Menschen scheinen die Bedeutung der ersten vier Minuten intuitiv zu spüren. Sie fühlen sich bei einer neuen Begegnung zunächst unbehaglich, wissen vielleicht nicht, was sie reden sollen. Nach vier oder fünf Minuten ist dann aber das Eis meistens gebrochen. Man versteht sich glänzend, kommt in ein angeregtes Gespräch.

Die Vier-Minuten-Regel gilt interessanterweise auch für die tägliche Kontaktaufnahme in Dauerbeziehungen. Die ersten vier Minuten nach dem Aufstehen und abends beim Nachhausekommen sind für eine Ehe oder eine feste Partnerschaft wahrscheinlich wichtiger, als den meisten Menschen bewusst ist.

Es lohnt sich, einmal bewusst darüber nachzudenken und sich selber zu beobachten: Nörgeleien, Klagen und sonstige negative Stimmungen sollten in den ersten Minuten ganz einfach tabu sein. Verschieben Sie es, schaffen Sie zuerst einen positiven Kontakt, auch wenn Ihnen vielleicht gar nicht danach zumute ist. Spielen Sie wenn nötig vier Minuten lang Theater.

Diese Investition in positive Gefühle wird sich spätestens dann auszahlen, wenn Sie merken, dass Ihre Partnerin oder Ihr Partner an Ihren Problemen Anteil nimmt und dass Konflikte nicht zu Feindseligkeiten und Demütigungen führen müssen. ■

