

Leseprobe aus:

Frank Naumann

Die Kunst der Sympathie



Mehr Informationen zum Buch finden Sie [hier](#).

Einführung

«Karin?»

«Kann ich dir helfen, Peggy?»

«Ich muss hier einen spanischen Namen schreiben, Nuñez. Da brauche ich ein «n» mit einer Wellenlinie drüber. Wo finde ich das auf der Tastatur?»

«Keine Ahnung. Frag doch unsern Computerfreak, den Boeckmann.»

«Besser nicht, der hat so eine unsympathische Art an sich. Lieber suche ich in der «Hilfe» vom Textprogramm ...»

Haben Sie auch schon Gespräche dieser Art erlebt? Wir überlegen uns sehr genau, wen wir um Rat fragen. Was lässt uns den Kontakt zu dem einen suchen, zu einem anderen aber vermeiden? Wenn Sie mit einem Satz sagen sollten, was Sympathie ausmacht – wüssten Sie auf Anhieb eine Antwort?

Gewöhnlich antworten wir: «Auf einer Wellenlänge liegen» oder «Wenn die Chemie stimmt». Aber das sind auch nur Umschreibungen für ein intuitives Gespür, dessen Gründe wir nicht genau benennen können. Vielleicht ist Peggys Kollege Boeckmann wenig hilfsbereit. Möglicherweise zögert Peggy aber, weil Boeckmann im Gegenteil auf jede Gelegenheit lauert, seine Kompetenz unter Beweis zu stellen. Weil er ellenlange, beherrschende Vorträge hält. Vielleicht gibt es aber überhaupt keine fassbaren Gründe für Peggys Abneigung. Und wenn Peggy sie nicht kennt – woher soll dann der arme Boeckmann wissen, warum er bei seiner Kollegin auf Ablehnung stößt?

Wie der Sympathiefaktor über das Lebensglück entscheidet

Jeder von uns hat schon Zurückweisungen erlebt. Ohne sich die Gründe erklären zu können. Das kann jeden Lebensbereich betreffen:

- *Freundeskreis.* Kennen Sie Menschen, die weniger geistreich und verständnisvoll sind als Sie, aber viel mehr Telefonanrufe und Einladungen bekommen? Wie schaffen es manche Zicken und Stiesel, so viele nette Leute um sich zu scharen?
- *Beruf.* Die einen bewerben sich einmal und werden sofort eingestellt. Andere sind fleißig und hochqualifiziert, werden auch zu Vorstellungsgesprächen eingeladen – die Firma nimmt jedoch jemand anderes mit einem Durchschnittszeugnis. Ihre Begründung: «Er passt besser in unser Team.»
- *Liebe.* Manche sehen nicht gut aus, kleiden sich nachlässig und haben auch nicht viel auf dem Kasten. Trotzdem müssen sie nicht nach der großen Liebe suchen, weil sie von Singles geradezu umlagert werden. Andere kleiden sich stilvoll, haben ein halbes Dutzend Flirtratgeber gelesen, befolgen alle Tipps aufs i-Tüpfelchen genau und landen doch keinen Treffer. Sobald sie jemanden ansprechen, handeln sie sich abschätzige Blicke und einen Korb nach dem anderen ein.

Sie können kompetent sein und über die besten Umgangsformen verfügen – ohne den S(ympathie)-Faktor läuft nichts! Ob Urlaubsflirt oder Geschäftsabschluss – der S-Faktor regiert überall, wo Menschen einander begegnen. Die gute Nachricht lautet: Von heute an brauchen Sie seine Wirkung nicht mehr dem Zufall zu überlassen. Sie können ihn genauso trainieren wie Höflichkeit, Redegewandtheit und andere soziale Fähigkeiten. Alles, was Sie dazu wissen müssen, finden Sie in diesem Buch. Beginnen wir am Anfang – bei den ersten Sekunden, die über Sympathie und Antipathie entscheiden.

Keine Begegnung ohne Sympathie-Check

Wenn Sie fremde Menschen treffen, führen Sie einen schnellen Sympathietest durch. Jeder von uns tut es. Meistens bemerken wir es nicht einmal. Wir prüfen einander unbewusst. Sie entscheiden auf einen Blick, wie gut Sie die Fremden leiden können, die Ihnen begegnen. Sie wissen im Nu, wen Sie nett und vertrauenswürdig finden. Und

zu wem Sie lieber auf Abstand gehen. Die amerikanischen Forscher Janine Willis und Alex Todorov von der Princeton Universität fanden 2006 im Experiment heraus, dass dieser Bewertungsprozess nur eine Zehntelsekunde dauert. Ein kurzer Blick auf ein Foto genügte. Und schon wussten die Versuchsteilnehmer, ob die abgebildete Person attraktiv, sympathisch, vertrauenswürdig, kompetent oder aggressiv war – oder nicht. Längeres Hinschauen veränderte ihre Einschätzung nicht mehr. Die Teilnehmer wurden sich lediglich immer sicherer, dass ihr spontanes Soforturteil richtig war.

Der Haken an der Sache ist: Nicht nur Sie urteilen so. Ihre Mitmenschen fällen vergleichbare Urteile über Sie. Doch selbst wenn der erste Eindruck misslang: Sie können durch Ihr weiteres Verhalten immer noch Pluspunkte sammeln. Am Ende kommen Sie mit manchen gut klar, mit anderen leider nicht. Zum Glück beruht Sympathie oft auf Gegenseitigkeit. Die Personen, die Sie mögen, mögen auch Sie.

Manchmal aber geht die Sache schief. Eine wichtige Person, deren Unterstützung Sie brauchen, verweigert Ihnen Ihre Sympathie. Schlimm, wenn es sich um den Mann/die Frau Ihrer Träume handelt. Oder einen Personalchef, der Sie zum Bewerbungsgespräch eingeladen hat. Ihre Argumente sind treffsicher, Ihre Referenzen und Zeugnisse hervorragend – wenn die Chemie nicht stimmt, kriegt Ihren Traumjob ein anderer. Es gibt keine Instanz, bei der Sie sich beschweren können. Gegen Antipathie helfen keine Anwälte und keine Paragraphen. Auf diesem Feld herrscht keine Gerechtigkeit. Hier entscheidet das Unbewusste, die Intuition. Sie können nur hoffen, dass Sie zu der nächsten Person, an die Sie sich wenden, einen besseren Draht finden. Oder einen Dreh entdecken, um mehr Sympathie auszustrahlen. Die besten Methoden stelle ich Ihnen in diesem Buch vor. Sie brauchen nicht alle zu beherrschen und anzuwenden. Suchen Sie sich aus, welche am besten zu Ihnen passen. Oft genügt schon eine einzige, um den sozialen Erfolg nachhaltig zu verbessern.

Zunächst möchte ich mit einer Legende aufräumen, die sich hartnäckig in vielen Köpfen hält. Sie besagt, ein Mensch sei von Natur entweder sympathisch – oder er sei es eben nicht. Weil Sympathie mit dem Unbewussten zu tun habe, sei sie bewussten Änderungen nicht

zugänglich. Falsch! Seit Sigmund Freud vor über 100 Jahren seine *Traumdeutung* veröffentlichte, ist klar: Unbewusste Vorgänge können bewusst gemacht und dann beeinflusst werden. Das gilt auch für die Sympathie. Wenige Änderungen in Ihrem Auftreten genügen – und Ihre Mitmenschen werden Sie mit freundlicheren Augen betrachten. Haben Sie sich oft vergeblich um Kontakte bemüht? Wenn Sie anwenden, was Sie in diesem Buch erfahren, können Sie den Spieß umdrehen. In Zukunft werden Ihre Mitmenschen um Ihre Zuneigung kämpfen.

Wer wenig Sympathien empfängt, führt ein trauriges Leben. Oft ohne eigene Schuld. Meine Klassenkameradin Katrin war so ein Fall. Sie war weder zickig noch hässlich. Dennoch hatte sie keine Freunde. Die Mädchen spotteten, die Jungs übersahen sie. Klassenfeten erlebte sie in der Rolle des Mauerblümchens. Sie hatte sicherlich wie jeder von uns Interessen und Talente. Aber wir kannten sie nicht. Das Traurige war: Mit der Zeit verinnerlichte sie die Ablehnung ihrer Umgebung. Sie fing an, auf jeden, der sie ansprach, misstrauisch zu reagieren. Damit bestätigte sie das allgemeine Urteil – na bitte, sie ist unsympathisch.

Meine Sympathiewerte waren damals in der Schule auch nicht die besten. Ich war gerade aus dreihundert Kilometer Entfernung hergezogen und sprach einen südlichen Dialekt. Ich war kein Ass in Sport, galt jedoch als Streber, weil ich viel über Büchern hockte. Doch glauben Sie, ich wäre auf die Idee gekommen, mich mit Katrin zu verbünden? Keineswegs. Wie jeder wollte ich mit denen befreundet sein, die ohnehin schon bei allen beliebt waren. Ich brauchte Jahre und eine Wiederbegegnung auf einem Klassentreffen, ehe ich zu einem gerechteren Urteil gelangte.

Einer von denen, die auf der Sonnenseite standen, war Hannes aus der Parallelklasse. Er strahlte so etwas Leutseliges, Liebenswertes aus – man musste ihn einfach mögen. Zugegeben, wenn er den Mund aufmachte, kam selten eine intelligente Bemerkung heraus. Doch wie er seine Banalitäten äußerte, bezauberte jeden. Hausaufgaben sollte man lieber nicht bei ihm abschreiben, wenn man eine gute Note wollte. Wenn aber Hannes seine Aufgaben vergessen hatte, hielten ihm min-

12 Einführung

destens fünf von uns ihr Heft hin. Einmal trafen wir uns zum Fußball, aber Hannes meinte: «Ich würde lieber schwimmen gehen.» Sofort ließen wir den Ball fallen und stürzten uns eine halbe Stunde später gemeinsam in die Fluten des nahe gelegenen Sees.

Ist Beliebtheit Schicksal?

Unser Selbstwertgefühl führt insgeheim eine Strichliste. Jedes Mal, wenn es auf Zuneigung trifft, blüht es auf. Wir fühlen uns gut und anerkannt. Wenn wir dagegen auf Ablehnung stoßen – vor allem, wenn sie uns scheinbar grundlos trifft –, erhält unser Ego einen Dämpfer. Selbstzweifel melden sich: Womit habe ich diese Zurückweisung verdient? Was stimmt nicht mit mir? Beschränkt sich die Ablehnung auf Einzelfälle, versuchen wir das Erlebnis schnell zu vergessen. Doch wenn sich diese Fälle wiederholen, sinkt das Selbstvertrauen.

In unserer heutigen Gesellschaft verschärft sich dieses Problem. Tiefere persönliche Kontakte sind seltener geworden. Viele Begegnungen finden nur noch im Internet oder per SMS statt. In Schriftform kann man leicht eine angenehme Persönlichkeit vortäuschen. Das kennt jeder, der schon einmal längere Zeit über Online-Partnerbörsen nach der großen Liebe gesucht hat. Dort präsentieren sich lauter tolle Typen. Deswegen verläuft die erste persönliche Begegnung häufig so ernüchternd. Signale der Sympathie benötigen den direkten Blick von Angesicht zu Angesicht. Je seltener persönliche Begegnungen stattfinden, desto weniger Bestätigung erhält das Selbstwertgefühl.

Laut einer Befragung des BAT-Freizeitforschungsinstituts halten 95 Prozent aller Deutschen Freunde wichtig für ihr Leben. Freunde übertreffen damit die Familie – die halten nur 88 Prozent für wichtig. Nach dem Grund müssen wir nicht lange suchen: Freunde finden einander garantiert sympathisch. Bei Familienmitgliedern ist das nicht unbedingt der Fall.

Freunde spielen nicht nur im Privatleben eine wichtige Rolle. Sie sind zugleich der entscheidende Karrierefaktor. Dorothea Assig, Beraterin von Topmanagern, bestätigte: «Ab einer bestimmten Ebene wer-

den Positionen fast nur über persönliche Kontakte besetzt.» Ohne die Sympathie der entscheidenden Leute läuft da gar nichts.

Gute Freunde werden auch deshalb so hoch geschätzt, weil sie selten sind. Eine Befragung der Universität Bielefeld ergab: Knapp 75 Prozent der Deutschen halten es für immer schwieriger, echte Freunde zu finden. Die Zahl der Menschen wächst, die keinen einzigen nahen Freund haben. Andere beklagen, dass Ihre Freunde zu wenig Zeit für sie haben. Falls es Ihnen ähnlich geht, befinden Sie sich in großer Gesellschaft. Mindestens jeder zweite wünscht sich mehr Zuwendung, mehr Unterstützung von Freunden und Kollegen. Viele schauen mit Neid auf beliebte Zeitgenossen, die beim Flirt oder bei Bewerbungsgesprächen scheinbar mühelos einen Sieg nach dem anderen erzielen. Falls angesichts solcher Sonntagskinder auch Sie gelegentlich Selbstzweifel plagen: In diesem Buch erfahren Sie, wie Sie den gleichen Erfolg erreichen können.

Sympathie entsteht weder aus Attraktivität noch aus Kompetenz. Beliebte Leute sind im Schnitt nicht schöner oder klüger als andere. Sie sind auch nicht die besseren Menschen! Denken Sie nur einmal an bekannte Filmhelden. Einige der übelsten Bösewichter der Leinwand wecken Sympathie und faszinieren uns. Das gibt es auch im wahren Leben. Hochstapler, Betrüger und manche kriegslüsterne Politiker waren nur deshalb so erfolgreich, weil sie sich auf die Sympathien ihrer Mitbürger stützen konnten.

Wie weit liegt Sympathie in den Genen? Einigen scheint die Fähigkeit, Sympathie zu wecken, in die Wiege gelegt zu sein. Mit ihnen wollte schon im Vorschulalter jedes Kind befreundet sein. Dennoch liegt dem keine angeborene Begabung zugrunde. Es handelt sich um eine erlernte soziale Fähigkeit. Sie besteht aus einem Bündel einfühlsamer zwischenmenschlicher Verhaltensweisen und zeigt sich in dem Geschick, auf den ersten Blick Vertrauen zu erwecken. Die größten Talente auf diesem Gebiet haben ihre Fähigkeit schon in den ersten Lebensjahren erworben.

Als Kind erwirbt man soziale Intelligenz nebenbei – intuitiv, ohne systematische Unterweisung. Heißt das, für den Erwachsenen ist der Zug abgefahren? Keineswegs. Sie können den Lernprozess ohne wei-

teres nachholen. Allerdings benötigen Sie als Erwachsener ein systematisches Lernprogramm.

Ich habe für Sie einen solchen Plan zusammengestellt und in zehn Schritte gegliedert. Mit ihm erlangen Sie gegenüber dem intuitiven Lernen eines Kindes auch Vorteile. Sie lernen bewusst. Sie erwerben nicht nur die Fähigkeit, Sympathie auszustrahlen, sondern wissen am Ende auch, wie und warum sie es tun. Sie können nun Ihre Sympathie zielgerichtet einsetzen und überlassen nicht dem Zufall, bei wem Sie sich auf welche Weise beliebt machen.