

Sympathisch auftreten und wirken

Wer von uns will nicht sympathisch „rüberkommen“, anerkannt und beliebt sein?

In diesem Erfolgstitel wollen wir Ihnen Antworten auf die folgenden Fragen geben, wie Sie ab heute noch sympathischer auftreten und wirken können:

- Was lässt uns **unsympathisch** „rüber kommen“?
- Welche **Kardinalfehler** uns Fallen sollten wir vermeiden, wenn wir unsere Sympathiewerte steigern wollen?
- Was können wir tun, um **sympathisch** zu wirken und es letztlich dann auch zu sein?

1. Warum wir manchmal auf andere unsympathisch wirken

Oft ist es ganz einfach, warum wir auf andere „unsympathisch“ wirken: Wir erinnern die betreffende Person an jemanden, mit dem diese schlechte Erfahrungen gemacht hat.

Na prima, werden Sie jetzt sagen. Dann kann ich ja gar nichts dafür, dass mich diese oder jene Person unsympathisch findet. Dem ist leider nicht ganz so ...

Wir alle senden, wenn wir auf andere Personen treffen, subtile Signale aus, die eine Antipathie (also einen Zustand der „disharmonischen Resonanz“; das ganz subjektive Gefühl, dass ich diese oder jene Person nicht leiden kann oder nicht mag) auslösen kann.

Durch folgendes Verhalten erhöhen wir die Wahrscheinlichkeit, dass wir von anderen unsympathisch wahrgenommen werden:

- **Verschlossenheit** beim Versuch, mit dem Gegenüber sozialen Kontakt aufzunehmen
- Übertriebenes **Misstrauen** und **Argwohn**
- Nichtbeachtung der **Distanzzonen** (jemand kommt mir körperlich zu Nahe), „**aufdrängen**“ (dominantes Verhalten) oder **unangemessene Vertraulichkeit** (zu schnelles „Duzen“, wenn ansonsten „gesiezt“ wird; Fragen nach persönlichen oder intimen Informationen)
- **Konfrontation** des Gegenübers mit negativen, aggressiven oder umstrittenen Aussagen zu Beginn des „Annäherungsprozesses“
- **Egozentrisches Verhalten**, Prahlerei oder „keiner-liebt-mich“-Klagen.

Das genügt Ihnen noch nicht? Sie wollen wirklich wissen, wie Sie fast 100%ig dafür sorgen können, dass Ihre Sympathiewerte in den Keller gehen?

2. So sorgen Sie mit Sicherheit dafür, dass Sie nicht sympathisch wirken: Die **Kardinalfehler und Fallen**

Einer der zentralsten Fehler ist es sicherlich, bei anderen allzu offensichtlich um zustimmende Signale und „zwanghafte“ positive Wahrnehmung zu betteln. Wir alle haben schon einmal die Erfahrung gemacht, dass uns solche Menschen eher „nerven“ und nicht der gewünschte Effekt des „den/die-finde-ich-aber-angenehm“ entsteht.

Meist ebenfalls negativ wirken sich die folgenden Verhaltensmuster auf die Sympathiewerte aus:

- Cholerische Anfälle und Wutausbrüche in Zeiten der Anspannung (anstatt ruhigem und souveränem Verhalten)
- Das „abdrücken“ von Verantwortlichkeiten, vielleicht sogar gepaart mit Schuldzuweisungen (anstatt sich vor das Team oder einzelne Personen zu stellen, wenn etwas schief geht)
- Ständige Nörgelei, negative Sichtweisen oder zu häufige „Schwarzseherei“ (anstatt die Verantwortung zu übernehmen und den Mut zu haben, etwas - vielleicht mit einem gewissen Risiko - an der Situation zu verändern oder diese anders wahrzunehmen)
- Besserwisserei (anstatt zu zu hören, Sichtweisen anderer aufzunehmen und diese mit Ideen, Denkanstöße oder eigenen Sichtweisen konstruktiv zu bereichern)
- Versagen von Unterstützung bei einem Problem oder einem Konflikt, wenn sich die andere Person an uns wendet (anstatt zumindest ein Feedback zu geben)
- launisches oder häufig wechselndes Verhalten im persönlichen Umgang (anstatt einer gewissen Stabilität und Konsistenz im Verhalten).

Geht es Ihnen auch so, dass Sie Menschen, die sich so verhalten, eher unsympathisch finden? Welche Verhaltensweisen gehen Ihnen „richtig auf den Zeiger“?

Dann vermeiden Sie doch in Ihrem Verhalten und dem Umgang mit anderen diese Kardinalfehler. Im nächsten Abschnitt erfahren Sie nun, wie wir es ab heute besser machen können.

3. **Sympathie: Und so geht's!**

Wir haben jetzt schon erkannt: Ob Sie sympathisch oder unsympathisch wirken, wird von Ihrem Gegenüber in der ersten Zehntelsekunde des Kontakts entschieden. Wir alle führen eine Art unbewussten „Sympathie-Check“ durch, wenn wir neu auf Menschen treffen oder verifizieren unseren „ersten Eindruck“ (der zu 70% valide ist,

wenn wir den Erkenntnissen der US-amerikanischen Wissenschaftlern Janine Willis und Alex Todorov von der Princeton University Glauben schenken).

Also halten wir bis hierher fest:

- Wir entscheiden schnell und meist auch (für uns jedenfalls) zuverlässig, wer uns sympathisch oder unsympathisch ist und
- wir können das oft nicht in Worte fassen, wenn wir nach den Gründen für unsere Entscheidung gefragt werden.

Dennoch gibt es mittlerweile etliche Forschungsansätze (z.B. die Erkenntnisse von Elliot Aronson, Psychologe an der University of California) und Literatur, deren wir uns bedienen können, um herauszufinden, wie wir ab heute zumindest sympathischer wirken können.

Hier nun die wichtigsten Tips für Sie in Form einer kleinen Checkliste:

- Werde ich überhaupt **von anderen bemerkt**?
Sympathie entsteht im Wesentlichen durch die Wirkung auf andere. Wenn wir jedoch gar nicht bemerkt werden, dann wird's auch schwierig, uns sympathisch zu finden. Hierbei geht es jedoch nicht um ein „in-den-Vordergrund-drängeln“ (das führt dann einfach nur dazu, dass wir Aufmerksamkeit bekommen; das ist aber noch lange keine Sympathie), sondern um eine positive Wahrnehmung meiner Person in den Augen meines Gegenübers, einer vielleicht beginnenden Anerkennung, die dann zu Beliebtheit und Sympathie führen kann.
- Sorge ich dafür, dass eine **subjektive Ähnlichkeit** zwischen mir und der anderen Person hergestellt werden kann?
Generell finden wir Menschen sympathischer, die ähnliche Ansichten wie wir haben oder - generell ausgedrückt - so *sind* wie wir. Einen wichtigen Beitrag, diese Aussage zu untermauern, haben die neueren Forschungen zu den Spiegelneuronen in unserem Gehirn geleistet (mehr dazu finden Sie hier: <http://de.wikipedia.org/wiki/Spiegelneuronen>).
- Bin ich **dem anderen nahe** (emotionale Nähe mit Freiraum)?
Menschen, denen es gelingt, uns nahe zu sein, ohne uns dabei zu bedrängen, werden von uns in der Regel positiver und sympathischer wahrgenommen. Suchen Sie also ruhig einmal gedanklich oder vielleicht auch physisch (Achtung! Hier kann es wichtig sein, sich nur auf einen angedeuteten körperlichen Kontakt zu beschränken!) die Nähe zum Anderen. Sie erkennen hier aber auch den schmalen Grat zwischen Nähe und angemessener Distanz (siehe Abschnitt 1.).

- Kann ich meine **Bedürfnisse** im Kontakt mit dem anderen befriedigen und bin ich auch in der Lage, die Bedürfnisse des Gegenübers zu erfüllen?
 Letztlich geht es uns meist darum, unsere Bedürfnisse im Kontakt mit anderen zu befriedigen; es muss uns (wenn auch oft unbewusst) etwas „geben“ (Freude, Zeit, Aufmerksamkeit, Feedback ...), mit dem anderen Zeit zu verbringen uns auszutauschen. Auf der anderen Seite dürfen wir uns aber auch nicht überfordert fühlen, wenn wir mit anderen Personen zusammen sind.
- Verfüge ich über **Fähigkeit und Kompetenzen**, die andere wertschätzen?
 Wenn es uns gelingt, den anderen „weiter zu bringen“, unsere Fähigkeiten und Kompetenzen anderen zur Verfügung zu stellen (das muss dann übrigens nicht kostenlos geschehen!), dann kann dies in unserer auf Logik und Fachwissen ausgerichteten Gesellschaft oft schnell einen Zuwachs an Sympathiewerten bringen.
- Habe ich ein **angenehmes Auftreten**?
 Nichts prägt so sehr das erste Bild von uns im Kopf des anderen. Oder wen finden Sie wahrscheinlich sympathischer: Den dominant auftretenden, lauten, unhöflichen Menschen ohne Gespür für die Situation oder aber einen höflichen, zuvorkommenden, durchaus klar kommunizierenden aber dabei immer wertschätzenden Menschen?
- Bin ich in der Lage, eine „sensorische Schärfe“ zu entwickeln, um die **Signale anderer** im Kontakt mit diesen wahrzunehmen?
 Den Begriff der „sensorischen Schärfe“ habe ich vor Jahren einmal entwickelt, um aufzuzeigen, dass es wichtig sein kann, nicht nur die verbalen, sondern auch die non-verbalen Botschaften beim Gegenüber zu erkennen. Es kann also durchaus gut sein, im Gespräch zu erkennen, dass der Andere seine Position verändert, rote Ohren bekommt oder heftiger atmet und wir daraufhin unser Verhalten der Situation anpassen können, um eine bessere (einfachere, angenehmere ...) Kommunikation zu ermöglichen. Denn das gibt einfach mehr Sympathiepunkte als weiterhin unsensibel in der Situation zu agieren.
- Zeige ich eine **Zuneigung** zu der anderen Person und kann ich mich **einfühlen**?
 Dieser Punkt muss eigentlich nicht näher erläutert werden. Wenn wir uns dem anderen nicht zuwenden, diesem unsere Aufmerksamkeit versagen oder es uns nicht gelingt, uns in dessen Gedanken- und Gefühlswelt einzufühlen, dann wird es auch schwer sein, von diesem als sympathisch wahrgenommen zu werden.

- Zeigen wir ein **möglichst konstantes Verhalten** aufgrund unserer Persönlichkeit?
Diesen Punkt haben wir bereits bei den Kardinalfehlern kurz angesprochen. Sorgen Sie dafür, dass Sie für andere „berechenbar“ sind. So machen wir den Umgang mit uns für andere viel leichter.
- Stehen wir dazu, dass wir nicht perfekt sind?
Menschen sind nicht perfekt. Gelingt es uns, mit unseren Schwächen positiv umzugehen und nicht in allen Situationen den Besserwisser „raushängen“ zu lassen?

Forscher haben zudem heraus gefunden, dass ein gewisser **Attraktivitätsbonus** (also ein gutes Aussehen, Macht, Reichtum und soziales Prestige) die Sympathiewerte beeinflussen können, wenn auch unser übriges Verhalten zu diesen Merkmalen passt.

So, ich denke, nun haben Sie viele wertvolle Informationen erhalten, um an der Steigerung Ihrer Sympathiewerte zu arbeiten damit Sie am Ende Ihrer Entwicklung nicht nur sympathisch wirken, sondern es auch geworden sind.

Wenn Sie inhaltliche Fragen oder Anregungen zum Erfolgstitel haben, dann stehen wir Ihnen wie immer gerne für Ihre Fragen oder den Gedankenaustausch zur Verfügung.

Eine kurze Mail an [mailto:info\(at\)jbt.de](mailto:info(at)jbt.de) genügt.

Falls Sie das Thema vertiefen wollen, dann haben wir [hier](#) (Literaturtip vom 15.05.08) noch eine spannende Buchempfehlung für Sie.