

Vanessa van Edwards

Die Psychologie der Anziehungskraft

So werden Sie unwiderstehlich



Hotelzimmer abzuwarten, setzte sich Truman mit seiner Frau ins Auditorium und aß einen Hotdog.

Bei der ersten Abstimmung kam Wallace auf 429,5 Stimmen, Truman auf 319,5. Da beide keine absolute Mehrheit erzielt hatten, wurde eine zweite Abstimmung anberaumt. Truman musste nun Stimmen gewinnen, und zwar flott. Anstatt eine mitreißende Rede zu halten, legte Truman mit seinem Team los und bearbeitete einzelne Mitglieder der Parteispitze, Delegierte und einflussreiche Menschen in der Menge. Trumans Strategie zielte darauf ab, die wichtigen Menschen zu überzeugen, die dann wiederum *ihre* Leute auf Linie bringen würden.

Um 20 Uhr 14 wurde das Ergebnis verkündet. Truman gewann, mit 1031 Stimmen zu 105. Truman hatte innerhalb weniger Stunden 712 Stimmen hinzugewonnen. Wenige Minuten später hielt Truman eine der kürzesten Dankesreden der Geschichte. Geduldig wartete er vor der Batterie von Mikrofonen, bis die Menge endlich verstummte. Dann sagte er: »So, und jetzt gebt mir eine Chance!«⁷

Truman kannte seine Stärken und nutzte sie. Er optimierte seine Interaktionen, um zum Erfolg zu gelangen. Das können Sie auch.

DIE WISSENSCHAFT DES VORTÄUSCHENS

Angenommen, Sie träumten davon, Basketball-Profi zu werden. Sie sind schnell, können toll mit dem Ball umgehen und sind 1,88 Meter groß. Sie haben zwei Möglichkeiten: Sie könnten es als Center versuchen, aber die Durchschnittsgröße von Centerspielern in der NBA beträgt 2,10 m.² Um als Center bestehen zu können, müssten Sie Plateausohlen tragen und nach dem normalen Training stundenlang an Ihrer Sprungkraft arbeiten. Oder Sie versuchen es als Point Guard; Spielmacher messen in der NBA durchschnittlich nur 1,88 m.³ Dann müssten Sie keinen Größennachteil kompensieren und könnten sich voll auf Ihr Spiel konzentrieren.

Wer Extravertiertheit vortäuscht, verhält sich wie jemand, der mit Plateausohlen Center spielen möchte. Der Versuch allein kostet unsäglich Energie – und ist letztlich zum Scheitern verurteilt. Man wirkt einfach immer unglaubwürdig. 1036 Besucher unserer Webseite beantworteten folgende Frage⁴:

* Das Video im Original finden Sie im digitalen Bonusmaterial unter ScienceofPeople.com/toolbox.

Welche Angewohnheit anderer Menschen nervt Sie am meisten?

- A. Geschwätzigkeit
- B. Schweigsamkeit
- C. Unaufrichtigkeit
- D. Angeberei

Ahnen Sie, was die Mehrheit ankreuzte? »Unaufrichtigkeit« lag mit großem Abstand vorn (63 Prozent), gefolgt von »Angeberei« (22 Prozent).

Unaufrichtigkeit bedeutet, man gibt sich als jemand aus, der man nicht ist. Aber das funktioniert nicht. Ihr Gegenüber merkt sehr wohl, dass Sie das, was Sie tun, nicht leiden können, auch wenn Sie versuchen, das zu verheimlichen. Und Menschen merken sehr wohl, wenn Sie sich auf einer Veranstaltung unwohl fühlen. Also: **Sich verbiegen, etwas vortäuschen, versuchen, sich durchzubeißen – das klappt einfach nicht.**

Dr. Barbara Wild und ihre Kollegen fanden heraus, dass menschliche Gefühle ansteckend wirken. Sie legten ihren Probanden erst ein Bild eines fröhlichen bzw. traurigen Menschen vor, danach testeten sie ihre Stimmung. Und tatsächlich ließen sich die Teilnehmer von der Stimmung auf den Bildern »anstecken«: Hatten sie das Bild eines fröhlichen Menschen gesehen, fühlten sie sich selbst fröhlicher. Hatten sie das Bild eines traurigen Menschen gesehen, waren sie ebenfalls trauriger.⁵ Das Verrückte daran: Das Bild war nur 500 Millisekunden lang aufgeblitzt. Diese Zeit brauchen Menschen eigentlich, um überhaupt zu erkennen, dass sie ein Gesicht sehen – und doch hatten die Teilnehmer auch die Stimmung im Gesicht wahrgenommen!

Dr. Wild fand außerdem heraus, dass unsere Gesichtsmuskeln unbewusst das Lächeln der Menschen um uns nachahmen. Im Beisein glücklicher Menschen fühlen wir uns glücklicher, und inmitten erfolgreicher Menschen blühen auch wir auf.⁶ Wenn Sie sich dazu zwingen, zu einer Veranstaltung zu gehen, vor der es Ihnen graust, sind Sie dort nicht nur unglücklich, **Sie stecken darüber hinaus andere mit Ihrer Negativität an.**

Wenn Sie sich großartig fühlen, merken andere Menschen das und wollen eine Scheibe davon abhaben. Schleppen Sie sich hingegen auf einen Termin, weil Sie das Gefühl haben, Sie sollten sich dort blicken lassen, verderben Sie nur allen anderen die Laune. Wollen Sie wirklich die Spaßbremse sein?

Sie brauchen also einen Matchplan für das Gesellschaftsspiel.

*ZUVERSICHT IST ANSTECKEND, EBENSO WIE EIN MANGEL
AN ZUVERSICHT. DER KUNDE ERKENNT BEIDES.
Vince Lombardi, Trainerlegende im American Football*

IHR MATCHPLAN FÜR DAS GESELLSCHAFTSSPIEL

Der schlechteste Rat, den ich je bekam, lautete: »Sag immer zu. Nimm alle Einladungen an, zu Networking-Events, auf einen Kaffee mit Fremden, zu jeder Konferenz, denn Gelegenheiten eröffnen sich oft ganz unverhofft.« Doch dieser Rat ist blanker Unfug, wie die Wissenschaft zeigt. Leider erfuhr ich das ein paar Jahre zu spät. In meinen Anfängerjahren versuchte ich, mir so viele bezahlte Schreibaufträge zu angeln, wie ich nur konnte. Deshalb zog ich von Montag bis Freitag jeden Abend los, um neue Kontakte zu knüpfen. Ich bereitete mich auf diese Networking-Events vor, als wolle ich in den Krieg ziehen: Ich packte stapelweise Visitenkarten ein, mehrere Handvoll schlichter Kugelschreiber und eine ganze Reihe personalisierter Namensschildchen. Meine Uniform bestand aus bequemen Schuhen, legerer Geschäftskleidung, Parfüm und einem Nachrichtensprecherlächeln.

Ich kämpfte – um Aufmerksamkeit und Aufträge, aber der ewig gleiche Small Talk langweilte mich zu Tode. Nach drei Jahren dieses Unfugs (und viel zu vielen Würstchen im Schlafrock, die mir zehn Pfund Übergewicht bescherten) warf ich das Handtuch. Ich hatte keine echten neuen Kontakte geknüpft, keine Aufträge ergattert und mich ganz und gar nicht amüsiert. Warum? Weil ich nicht meine Stärken ausgespielt hatte. Wie Truman liegt auch mir das Vieraugengespräch einfach mehr. Überfüllte, laute Räume überwältigen mich schlicht. Ich versuchte, meine Nervosität mit einem falschen Lächeln zu überspielen, und wirkte dadurch unaufrichtig. Genau darin bestand mein Problem. Ich brauchte also einen Matchplan.

Hack Nr. 1: Ein gesellschaftlicher Matchplan Ergreifen Sie die Kontrolle über Ihre Interaktionen und spielen Sie nach Ihren gesellschaftlichen Regeln.

Wer sagt, dass Sie nach den Regeln anderer Leute spielen müssen? Ich sage das nicht! Ich möchte, dass Sie Ihre eigenen Regeln erfinden. Ihr gesellschaftlicher Matchplan wird Ihnen dabei helfen, die für Sie perfekte Position zu finden: diejenige Position, auf der Sie sich am wohlsten fühlen, auf der Sie am besten spielen, auf der Ihnen der größte Erfolg winkt.

FÄHIGKEIT NR. 1: SPIELEN SIE AUF IHRER POSITION

Die meisten Selbsthilferatgeber versuchen, alle Menschen in die gleiche Form zu quetschen: Um Erfolg zu haben, müsse man lernen, sich umtriebig und extravertiert zu geben. Immer heißt es, man müsse sich nur durchbeißen, dann schaffe man es auch. Jedes Mal, bei jeder Begegnung, so der Rat, müsse man seine Rolle spielen.

Doch das läuft so nicht. **Man kann nicht mit jedem auskommen, und man muss auch nicht mit jedem auskommen.** Zum gesellschaftlichen Matchplan gehört nicht nur, dass man eine Strategie verfolgt, sondern auch, dass man seine individuellen Stärken bestmöglich einsetzt. Von Sportlern erwartet niemand, dass sie jede Position beherrschen, und entsprechend sollten auch Sie nicht versuchen, eine Rolle zu spielen, die Ihnen nicht liegt. Bleiben Sie auf Ihrer Position. Das macht es Ihnen auch leichter, alle folgenden Hacks anzuwenden.

Bei Science of People haben wir den sogenannten Aufblüh-Test entwickelt. Er zeigt Ihnen, in welchen gesellschaftlichen Situationen Sie sich am wohlsten fühlen. **Kreuzen Sie unten an, wo bzw. bei welchen Gelegenheiten Sie GERNE Zeit mit anderen Menschen verbringen.** In der letzten Zeile können Sie weitere Ergänzungen eintragen. All diese Orte/Gelegenheiten nenne ich Ihre »Blüh-Orte«.

_____ Bars

_____ Natur

_____ Nachtclubs

_____ Poolpartys

_____ Restaurants

_____ Dinnerpartys

_____ Partys

_____ Kinos