

# Erfolgsfaktor Sympathie

Manchmal hängt der Erfolg einer Sache, besonders wenn man mit anderen Menschen zusammenarbeitet oder etwas bei/mit einer anderen Person erreichen will, von einem ganz bestimmten Faktor ab. Von Sympathie.

Sympathie ist etwas, wovon die meisten Menschen glauben, dass sie nicht oder nur sehr schwer zu beeinflussen ist.

Das Gegenteil ist der Fall. Sympathie unterliegt, wie jeder andere Zustand, jedes andere Gefühl, bestimmten Gesetzen. Um also Sympathie herzustellen muss man sich nur an bestimmte Regeln halten.

Was genau ist Sympathie?

Eine Definition lautet: Sympathie ist die aus gefühlsmäßiger Übereinstimmung kommende Zuneigung.

Eine weitere Definition: Sympathie ist die scheinbar grundlose Zuneigung zu jemand, das unbestimmte Gefühl der inneren Verwandtschaft mit jemand.

Ok. Nun schauen wir uns diese Definitionen einmal genauer an.

Die erste Definition sagt uns, dass Sympathie mit Übereinstimmung zu tun hat. Das heißt also, dass unser Gegenüber gefühlsmäßig mit uns übereinstimmen sollte. Und wie schaffen wir das am Besten? Womit wird jeder Mensch mit Ihnen übereinstimmen? Ist klar. Oder? Wenn Sie ihm das sagen, was er gerne hört. Und was hören Menschen im Allgemeinen gerne? Positives über sich selbst!

Psychologen sagen, dass der Kern der Persönlichkeit das Selbstwertgefühl ist, "Wie sehr Sie sich mögen." Ihr Selbstwertgefühl zeigt Ihnen, wie wichtig und wertvoll Sie sich zu jedem Zeitpunkt Ihres Lebens fühlen.

Die tiefste Sehnsucht des menschlichen Wesens ist nun einmal, sich geschätzt und wertvoll zu fühlen. Was also liegt näher, als dieses Grundbedürfnis zu befriedigen und für sich und seinen Erfolg zu nutzen.

Das Geheimnis, auf andere sympathisch zu wirken, ist daher einfach: Lassen Sie andere sich wichtig fühlen.

Die zweite Definition spricht von "scheinbar grundloser Zuneigung zu jemand". Scheinbar grundlos deshalb, weil es auf einer tieferen, unbewussten Ebene abläuft. Sie entscheiden nicht bewusst, ob Ihnen jemand sympathisch ist oder nicht. Es ist einfach so ein Gefühl. Es ist ganz plötzlich da. Und doch gibt es Kriterien, die über Sympathie oder Antipathie entscheiden.

Außerdem sagt die zweite Definition noch: Das unbestimmte Gefühl der inneren Verwandtschaft mit jemand. Auch hier ist von einem Gefühl die Rede, das rational nicht erklärbar ist, also auf der unbewussten Ebene wirkt. Dieses Gefühl der inneren Verwandtschaft entsteht durch Ähnlichkeiten, Gemeinsamkeiten und bereits zuvor erwähnter Übereinstimmung.

Auch hier gilt: Geben Sie den Menschen was sie brauchen!

Wenn Sie den Menschen das geben, was sie brauchen, dann werden Sie auch bekommen, was Sie brauchen oder wollen und somit erfolgreich sein.

Und sollte sich jemand fragen, ob das nicht Manipulation ist, dann kann die Antwort darauf nur NEIN sein. Es entsteht eine klassische WIN-WIN-Situation. Jeder bekommt das, was er braucht. Es entsteht Ausgleich, Harmonie.

Im Folgenden zeige ich fünf Wege auf, um die Sympathie anderer Menschen zu gewinnen. Diese Liste erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit oder Allgemeingültigkeit. Sie soll vielmehr dazu motivieren spielerisch und rechtschaffen damit zu experimentieren und eigene Erfahrungen damit zu machen.

Wichtig dabei ist, dass man stets authentisch bleibt. Niemand sollte sich verbiegen oder verstellen müssen, nur um ein wenig Sympathie zu gewinnen. Außerdem sollte Übereinstimmung nie gegen die eigenen Werte hergestellt werden. Zum einen hält man das nicht lange durch und zum anderen wird Sie Ihr Gegenüber früher oder später durchschauen.

Nun aber zu den erwähnten fünf Wegen, um auf andere Menschen sympathisch und liebenswürdig zu wirken!

1. Akzeptanz. Das größte Geschenk, das Sie anderen Menschen machen können, ist die Haltung der "unbedingten Wertschätzung." Das heißt, Sie akzeptieren sie in ihrer Gesamtheit, ohne Einschränkung, ohne zu kritisieren oder zu tadeln. Sie akzeptieren sie völlig und so wie sie sind. Dies ist Grundvoraussetzung, um die Sympathie anderer Personen zu gewinnen.

2. Würdigung. Wenn Sie würdigen, was andere Personen tun, egal wie klein oder groß die Sache ist, steigern sie das Selbstwertgefühl dieser Personen. Sie fühlen sich kompetent und fähig. Ihr Selbst-Bild verbessert sich und ihre Selbstachtung steigt. Und wie lösen Sie dieses wunderbare Gefühl in anderen aus? Es ist einfach. Sagen Sie "Danke" bei jeder Gelegenheit, wann immer es möglich ist und passt.

3. Anerkennung. Es wird gesagt, dass "Babys für sie weinen und Männer dafür sterben." Alle Menschen haben ein tiefes, unterbewusstes Bedürfnis nach Anerkennung ihrer Handlungen und Leistungen. Keine noch so große Anerkennung befriedigt für lange. Das Bedürfnis ist permanent, wie das Bedürfnis nach Nahrung und Erholung. Menschen, die ständig nach Möglichkeiten suchen, Zustimmung und Anerkennung auszudrücken, sind willkommen, wo immer sie gehen. Die vielleicht beste Definition von Anerkennung ist "Lob." Denken Sie daran, dass Sie, wenn Sie andere Menschen für etwas, das sie getan haben, loben, ihr Selbstwertgefühl steigern und gleichzeitig für sich gewinnen.

4. Bewunderung. Wie Abraham Lincoln sagte: "Jeder mag ein Kompliment." Wenn Sie Menschen ein echtes, aufrichtiges Kompliment über einen Charakterzug, dessen Besitz oder Leistung machen, werden diese sich automatisch besser fühlen. Sie fühlen sich bestätigt und anerkannt. Sie fühlen sich wertvoll und wichtig. Sie mögen sich mehr, und sie mögen Sie mehr. Machen Sie einer Person ein Kompliment für den ausgezeichneten Geschmack in Sachen Mode, oder für deren Pünktlichkeit oder Ausdauer. Machen Sie Komplimente für kleine Dinge und große.

5. Achtung. Dies ist vielleicht die wichtigste Eigenschaft von allen. Es ist das mächtigste Werkzeug, um das Selbstwertgefühl anderer Personen zu stärken und somit der Schlüssel zur sofortigen Sympathie. Je mehr Achtung Sie anderen

Menschen schenken, desto wertvoller und wichtiger fühlen sie sich, und desto sympathischer und liebenswürdiger werden Sie für diese Menschen sein.

Nun ist es an Ihnen. Experimentieren Sie. Probieren Sie es aus. Ergänzen Sie die Liste um weitere Möglichkeiten. Geben Sie den Menschen um sich herum das Gefühl etwas Besonderes zu sein und seien Sie nicht überrascht, wenn sich diese Menschen öffnen und Ihnen eine Welle der Sympathie entgegenschlägt.

Auf Ihren Erfolg!

Siegfried Ferlin