

# SYMPATHIE UND ATTRAKTION

## TEIL 1

**Zwischenmenschliche Anziehung ist ein Phänomen**, das uns tagtäglich umgibt und durchfließt. Wieder so ein Mechanismus, den wir laufend nutzen, aber von dem wir gar nicht so konkret wissen, was dabei eigentlich vor sich geht.

Im Rahmen von Führungskräftecoachings, Mentaltrainings oder Karriereberatungen – dieses Thema steht bei mir immer mit auf der Agenda. Eine klare und integrierte Vorstellung von Zweck und Funktionsweise des Mechanismus existiert bei den Teilnehmern für gewöhnlich nicht. Im Rahmen der Entwicklung der Funktionalen Humantheorie ergab sich ein sehr simpler Erklärungsansatz, der in diesem Artikel – in vereinfachter Form – vorgestellt werden soll.

### ANZIEHUNG BEGINNT BEIM SELBSTBILD

Als Subjekte, die wir nun mal sind, können wir andere Menschen nicht objektiv wahrnehmen. Es gibt keine objektiven Eindrücke. Grundlage für unsere Einschätzung anderer Menschen sind anfangs rein sinnliche Informationen; das Licht, das vom Menschen reflektiert auf unsere Netzhaut trifft; der Schall, der von der Person emittiert unsere Gehörgänge durchströmt; der Geruch, der die Person umgibt und unsere Nervenzellen in der Nase diffundiert usw.

Obwohl es offensichtlich nur oberflächliche Informationen sind, meinen wir oft nach wenigen Augenblicken zu wissen, welche „Art“ Mensch wir vor uns haben. Dabei ist uns kaum bewusst, dass wir die Persönlichkeit der anderen Menschen aus uns selbst heraus konstruieren – stets von unserem Selbstbild ausgehend.

### UNSER SELBSTBILD

Wir alle haben Ziele, die wir erreichen möchten. In unserem Gehirn sind sie als verflochtenes, dynamisches



siertes Zielsystem angelegt. Alles, was wir im Alltag anstreben, dient einem höheren Ziel. Beispielsweise will man eine Ausbildung, um einen Job zu bekommen. Den Job will man, weil man anderen dort helfen kann. Anderen helfen möchte man, weil man starke soziale Bedürfnisse hat. Diese wurden in der Kindheit geprägt, in der wir lernten, dass wir unser Überleben durch das Schaffen starker sozialer Verbände sichern können. Oberstes Ziel ist letztlich (als Ausgangspunkt) das Überleben der Population. Ziele, die durch unterschiedliche Prägungen sehr mannigfaltig ausfallen, können vielfach untereinander verflochten sein. Das macht uns komplex. Wenn wir über uns nachdenken, dann gestalten wir in jenem Moment unsere Zielsysteme. Konkrete Aktionen dienen hingegen dazu, unsere Ziele durch Veränderung der Umwelt zu erreichen.

Aber es gibt Möglichkeiten, denen wir nicht nachgehen. Dafür sorgen unsere Werte/Prinzipien. Sie sind selbst eine abstrahierte Form von Zielen. Es sind grundlegende Einstellungen, von denen wir ausgehen, dass sie uns langfristig helfen,

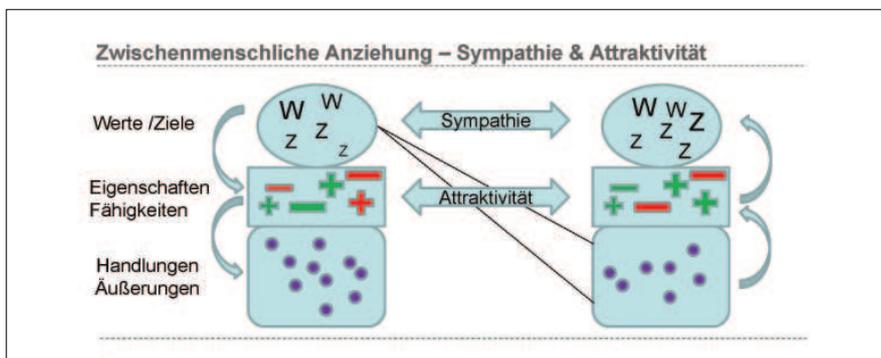
in der Welt gut zurecht zu kommen und die wir deshalb nicht gern für kurzfristige Chancen verletzen. Unsere Werte/Prinzipien bilden einen Handlungsrahmen. Verletzen wir diesen, haben wir ein schlechtes Gewissen – können uns nicht mehr im Spiegel anschauen, denn ein sehr hohes Ziel ist die Aufrechterhaltung eines positiven Selbstbildes. Es ist die Grundlage unserer Handlungsstärke und Überzeugungskraft. Mögen wir uns selbst nicht, dann reduziert sich unsere positive Wirkung auf andere Menschen massiv.

Wenn wir unsere Eigenschaften/Fähigkeiten bewerten, geschieht dies immer vor dem Hintergrund unserer Zielstruktur. Jene Eigenschaften und Fähigkeiten, die uns helfen unsere Ziele zu erreichen, nehmen wir als positiv wahr. All die Eigenschaften und Merkmale, die uns daran hindern voranzukommen, mögen wir natürlich nicht so gern an uns. Wenn wir in den Spiegel schauen, dann gefallen uns die Merkmale nicht, von denen wir annehmen, dass sie uns daran hindern, einen Partner, Freunde oder einen guten Job, etc. zu bekommen. Im Fluss

von Werten, Zielen und Merkmalen formiert sich unser Selbstbild. Unsere Handlungen setzen wir, um unsere Ziele zu erreichen, und die hierfür möglichen Wege werden durch unsere Stärken und Schwächen bestimmt wie auch durch unsere Werte begrenzt. In dem, was wir tun, zeigen wir also alle Facetten unseres Selbstbildes. Deswegen heißt es: „Was Menschen sagen, füllt Bände. Was Menschen tun, spricht Bände.“

### „SOZIAL-MECHANIK“

Der letzte wesentliche Punkt für die Erklärung von Sympathie/Attraktion ist der soziale Mechanismus. Es gibt seit Anbeginn unserer Existenz Ziele und Herausforderungen, die wir allein nicht bewältigen können. Durch die Tatsache unserer Individualität hat jeder verschiedene Merkmale und Fähigkeiten in unterschiedlicher Qualität ausgebildet. Um manche Ziele erreichen zu können, benötigen wir die Unterstützung von anderen und diese die unsere. Nun ergibt sich der Mechanismus der zwischenmenschlichen Anziehung wie folgt:



Wenn wir (linke Struktur) nun jemand kennen lernen und zuvor noch nichts über diese Person erfahren haben, dann können wir nur seine äußerlich erkennbaren Handlungen, Aussagen, Gesten, etc. aufnehmen. Da wir zu aber wissen glauben, wie Handlungen, Eigenschaften, Ziele und Werte zusammenhängen (da sie das in uns ja tun) schließen wir nun bei anderen Menschen von unserem Selbstbild auf das ihre. Wir übertragen uns auf die andere Person. Je nachdem, was wir an ihr wahrnehmen, löst dies in uns Vorstellungen aus, was wir miteinander teilen und

wo man sich unterscheidet. Wenn wir durch den ersten Eindruck ein paar Eigenschaften wahrzunehmen glaubt, dann ergänzen wir diese um jene Eigenschaften, Fähigkeiten und Ziele, von denen wir sicher sind, dass sie zusammengehören. Wenn wir sicher sind, dass jeder sorgfältige Mensch auch geduldig sein muss, dann werden wir jemanden, den wir als geduldig erleben, auch die Eigenschaft Sorgfalt zuschreiben. Wir sind gezwungen, „Vorurteile“ zu verwenden.

### SYMPATHIE: GLEICH UND GLEICH GESELLT SICH GERN

Sympathisch erscheint uns, wenn jemand Werte und Ziele mit uns teilt. Die evolutionäre Logik dahinter ist, dass sich Menschen zusammenschließen sollten, die die gleichen Ziele verfolgen. Alles andere wäre ja auch wenig sinnvoll und würde zu ständigen Interessenskonflikten hinsichtlich Ressourcenverwendung führen. Gemeinsame Werte lassen sich im Übrigen ganz gut über Humor und Sprachwahl abbilden. Man spricht gerne von einer gemeinsamen Wellenlänge. Sendet

jemand über einen Witz eine Botschaft, die den eigenen Prinzipien oder Werten widerspricht (z.B. Diskriminierendes), erscheint uns die Person weniger sympathisch. Je stärker wir das Gefühl haben, dass sich die Werte überschneiden – wir uns „nahe“ sind – umso sympathischer ist uns diese Person.

### ATTRAKTIVITÄT: GEGENSÄTZE ZIEHEN SICH AN

Attraktivität spielt sich stärker auf Ebene der Eigenschaften und Fähigkeiten ab, die der Zielerreichung

## WO DIE LIEBE/ Freundschaft hinfällt

Jörg Krenmayr

dienen. Die evolutionäre Logik hier ist, dass wir uns über Freundschaften und Beziehungen in den Fähigkeiten ergänzen, die die Erreichung unserer Ziele erleichtern. Merkmale, die wir gut finden, aber selbst nicht haben, erscheinen uns bei anderen Menschen besonders attraktiv, da sie uns ergänzen. Wenn andere etwas haben, das wir brauchen, dann zieht uns das in ihre Richtung. Herrscht allerdings gravierende Antipathie, dann zieht uns jemand mit ergänzenden Merkmalen nicht an, sondern wir beneiden ihn und/oder missgönnen ihm dieses Merkmal. Wenn der Nutzen jedoch stärker wiegt als die Sympathie, dann wird man sich dennoch überwinden und sich mit der Person so lange einlassen, bis man sie nicht mehr benötigt oder die Antipathie die Attraktivität übertrifft.

Abstoßend wirken Eigenschaften und Merkmale, die wir an uns selbst auch nicht mögen bzw. die wir allgemein für schlecht im Sinne von zielhinderlich einschätzen. Ganz besonders unangenehm ist es, wenn andere uns unsere Schwächen wie bei einem Spiegel zurückwerfen. Wir erkennen im Gegenüber unsere eigene Schwäche wieder. Auf diese Leute reagiert



man oft sehr hart, da man Distanz schaffen will, um nicht immer mit den eigenen Schwächen konfrontiert zu werden – dient dem Schutz des Selbstwertes.

## RESÜMEE

Sowohl Sympathie als auch Attraktion, die andere auf uns ausüben, haben ihren Ausgangspunkt in uns selbst. Wen wir sympathisch oder attraktiv finden, sagt unglaublich viel über unsere Selbsteinschätzung aus. Was kann man tun, um diese Mechanismen zu optimieren? Die Klarheit über eigene Ziele ist immer der Ausgangspunkt. Hieraus kann man erst ableiten, welche Eigenschaften/Merkmale einem gefallen und was einen stört – an sich selbst und somit auch an anderen Menschen. Dass Beziehungen oftmals so kompliziert erscheinen, hängt damit zusammen, dass Sympathie und Attraktivität eben nicht auf einer Ebene liegen, sondern sich in Bezug auf eine Person widersprechen können.

Im zweiten Teil des Artikels in der nächsten Ausgabe von toplQ werden ein paar Spezialfälle anhand des hier vorgestellten Schemas erläutert, um noch tieferen Einblick in dessen Funktionsweise und Aussagekraft zu erhalten.

## ÜBER DEN AUTOR



Foto: Stefan Rumpersdorfer

Jörg Krenmayr forscht seit seinem Studium zum Thema menschliche Funktionalitäten und Fähigkeiten. Als selbstständiger Trainer, Coach und Vortragender nutzt er diese Erkenntnisse, um Menschen zu helfen, ihr echtes Potential zu entfalten. In seinem Buch „Zeit zu Verstehen“ entwickelte er die ganzheitliche, funktionale Humantheorie, die die Humandisziplinen sowie eigene Ansätze integriert.