

DR. JÖRG KRENMAYR MENTALTIPPS



MACHEN SIE SICH ANZIEHEND

Persönliche Anziehungskraft hat wenig mit Schönheit zu tun. Attraktiv ist das, was uns auf positive Weise ergänzt. Attraktiv finden wir vor allem jene Eigenschaften, die wir selbst gerne hätten. Wenn wir uns wünschen mehr Disziplin an den Tagen legen zu können, finden wir Leute gut, die das schaffen. Wenn wir Geld als wichtig empfinden, finden wir Leute gut die es haben oder – noch besser – von denen wir lernen können, wie man an Geld kommt. Stört uns unsere große Nase, finden wir bei anderen kleine Nasen attraktiv, usw. Doch anhaltend attraktiv sind Eigenschaften, Fähigkeiten und Merkmale, die selten und wertvoll für das Leben sind. Arbeiten Sie an sich! Werden Sie besser! Und Sie werden zum einen erfolgreicher und zum anderen anziehender. Denn unsere Fähigkeiten sind Großteils an unserem Äußeren, unserer Haltung ablesbar. Wer beispielsweise großes Selbstbewusstsein und starkes Selbstvertrauen besitzt, strahlt dies körperlich aus und wird damit attraktiv. **Arbeiten Sie an Ihren Fähigkeiten, Charaktereigenschaften und Ihrem Selbstvertrauen, um attraktiver zu werden!**

MACHEN SIE SICH SYMPATHISCH

Es klingt schon komisch, oder? Machen Sie sich sympathisch! Entweder jemand ist sympathisch oder nicht! Das ist zwar die Meinung der meisten und doch ist sie genauso wenig wahr, wie die Erde im Mittelpunkt des Universums ruht. Sympathisch sind uns – wenn wir uns selbst gut leiden können –, Menschen, die uns ähnlich sind, die ähnliche Interessen haben, eine ähnliche Art die Welt zu sehen, eine ähnliche Art zu denken und damit einen ähnlichen Humor aufweisen, etc. Zudem sind Menschen dann sympathisch, wenn sie nichts Bedrohliches haben sondern vielmehr offene, ehrlich-freundliche Hilfsbereitschaft ausstrahlen. Wenn Sie mit sich im Reinen sind, eine gesunde, wertschätzende Einstellung gegenüber Menschen haben und bereit sind auch einmal selbstlos anderen zu helfen –sofern Sie das Gefühl haben, diese verdienen Ihre Hilfe – dann werden Sie auf die absolute Mehrzahl der Menschen sympathisch wirken. **Gehen Sie freundlich und offen auf Menschen zu und suchen Sie – gerade zu Beginn – nach Gemeinsamkeiten!**

LASS DICH ENTDECKEN, ABER NIE VOLLSTÄNDIG

Ist es Ihnen nicht schon einmal so ergangen, dass Sie eine Zeit lang sehr von jemandem eingenommen waren, aber irgendwann hatten Sie das Gefühl alles Relevante über die Person zu wissen. Dann wird Ihr Wunsch Zeit mit dieser Person zu verbringen, abgenommen haben. Wir bleiben dann interessant und damit auch anziehend, wenn andere das Gefühl haben, dass noch mehr in uns steckt, als sie bereits wissen. Unser Auftreten soll ein positives Versprechen an die Zukunft sein. Das Verborgene ist oftmals viel reizvoller als das Offenbarte. Gehen Sie nicht mit all Ihren Fähigkeiten und Kompetenzen hausieren sondern schenken Sie den Menschen das Gefühl, dass in Ihnen noch mehr schlummert als bisher zu erkennen war. Im Idealfall entwickeln Sie sich auch konsequent weiter, sodass Sie ohnehin immer wieder Neues zu bieten haben.

Erhalten Sie bei anderen das Gefühl, dass bei Ihnen immer noch mehr Positives und Interessantes zu entdecken ist!

WORTE FÜLLEN BÄNDE, TATEN SPRECHEN BÄNDE

Weise Menschen schenken dem gesprochenen Wort nur einen kleinen Teil ihrer Aufmerksamkeit. Denn es ist leicht Worte zu wählen, die anderen imponieren können. Was letztlich zählt sind unsere Taten. Füllen Sie Ihr Urteil über einen Menschen erst dann, wenn Sie aus dessen Handlungen eine Idee von seiner Haltung und seinen Werten ableiten können. Dies können kleine Gesten sein, z.B. wenn jemand für andere etwas Hinuntergefallenes aufhebt oder jemandem die Tür aufhält – ohne dafür ein Lob zu erwarten, dann spricht das für guten Umgang oder echte Hilfsbereitschaft. Auch die Körperhaltung, die Pünktlichkeit, etc. sind wesentlich härtere Aussagen, als sie mit Worten je getroffen werden könnten.

Urteilen Sie über andere auf Basis ihrer Taten und schenken Sie den Worten von Menschen erst Vertrauen, wenn dieses Vertrauen verdient wurde!