

SYMPATHIE UND ATTRAKTION

TEIL 2

Es gibt viele Effekte, die unsere Beziehungen vom ersten Moment an beeinflussen. Vieles davon geschieht unter unserer bewussten Wahrnehmungsgrenze. Einiges davon soll in diesem Artikel vorgestellt werden.

Fremdbestimmte erste Eindrücke, z.B. wenn einem jemand etwas Negatives über eine Person erzählt, bevor man dieser persönlich begegnet, ändern die Wahrnehmung der Person, wenn man sie dann in Natura sieht. Man hat praktisch eine negative Schablone, in die die neuen Eindrücke einsortiert werden. Je verfestigter ein Bild von einer Person ist, umso stärker werden neue Eindrücke derart interpretiert, dass sie unsere bereits gefasste Meinung bestätigen. Dementsprechend wichtig ist es, sich nicht einzubilden, eine unfassbar tolle Einschätzungsfähigkeit für Menschen zu besitzen, da man sich durch die „selbst erfüllende Prophezeiung“ sehr schnell in diesem Wahn bestätigen kann.

Wenn man z.B. rasch eine starke Abneigung aufbaut, dann verhält man sich automatisch gegenüber der Person abweisender, und das wird diese dazu veranlassen, sich ebenfalls entsprechend zu verhalten, was wir als Bestätigung unserer Anfangsthese – unsympathisch – auffassen werden. Wenn man bewusst daran arbeitet, neuen Bekanntschaften mehr Zeit zuzugestehen, bevor man ein stärkeres Urteil über sie fasst, öffnet man sich wesentlich mehr potenziell interessanten Kontakten.

Umgekehrtes gilt natürlich auch bei zu stark positiven Meinungen. Wenn man jemandem absolut unkritisch gegenübersteht, dann nimmt man jede Äußerung als gut und unverrückbar. Diese Hörigkeit, die oft durch charismatische Führer erreicht wird, bedeutet jedoch eine Reduzierung des menschl-



chen Potenzials, da sich die Individuen dem Führer unterordnen und ihre Meinungen und Möglichkeiten dadurch massiv begrenzen. Die Möglichkeit der Manipulation steigt ins Unermessliche. Aus der in Teil 1 erklärten Logik ergibt sich diese Hörigkeit dann, wenn man glaubt, das Gegenüber verfolgt genau die eigenen Ziele (überaus sympathisch), verfügt über mindestens so starke Werte wie man selbst und ist uns in seinen Fähigkeiten sehr überlegen. Da diese Person unseren Zielen entgegenstrebt und das viel effektiver als wir, ist es somit logisch gesehen vernünftig, sich einfach an sie ranzuhängen, da wir hier wesentlich schneller an unsere Ziele kommen.

ANERKENNUNG

Anerkennung ist im Sinne der „Funktionalen Humantheorie“ der Tribut, quasi die Währung für den wahrgenommenen Unterschied hinsichtlich der wahrgenommenen Fähigkeiten zwischen zwei Menschen. Man erkennt also an, dass

jemand etwas Nützliches (wieder auf unsere Ziele hin gesehen) besser kann als man selbst. Wenn uns also jemand lobt und auf die Schulter klopft, dann weil wir etwas haben oder können, das dieser als nützlich/gut anerkennt. Dies kann natürlich beidseitig sein, wenn beide Seiten beim anderen etwas erkennen, das sie selbst nicht haben, aber gerne hätten. Besteht zudem Sympathie, dann wird der Respekt auch eher offen gezeigt.

Der Grad an Anerkennung definiert letztlich (evolutionär gesehen) unseren Status in der sozialen Struktur. Die fähigsten und stärksten Menschen haben in einem sozialen Gefüge die meisten Privilegien und besten Optionen auf Fortpflanzung und Nahrung. Sie sind es auch, die besonders viel Anerkennung bekommen. Wenn wir Anerkennung erhalten, dann fühlt sich das so gut an, weil wir unbewusst auf die wachsenden Möglichkeiten in der sozialen Struktur schließen.

Gerade Menschen, die weniger an sich selbst glauben, sich ihrer Stärken nicht bewusst sind bzw. nicht auf diese vertrauen, suchen stark nach externer Bestätigung. Es dient als Kompensation für die Geringschätzung des eigenen Selbstbildes. Problematisch ist es jedoch, wenn das eigene Selbstvertrauen vor allem auf externer Bestätigung beruht. Sobald diese nämlich wegfällt – weil wir dem Umfeld keinen Nutzen mehr bringen und dieses nicht tief freundschaftlich mit uns verbunden ist – brechen die Stützen für unseren Selbstwert weg.

Ein gesundes Selbstvertrauen beruht deswegen auf einer guten Kenntnis der eigenen Fähigkeiten

und Eigenschaften. Dem muss immer die Klarheit in der eigenen Zielstruktur vorausgehen. Wenn Selbstvertrauen auf klarem Selbstbewusstsein aufbaut, dann können auch Widerstände eher überwunden werden und die Durchhaltekraft erhöht sich, da Niederlagen nicht zu einem Einbruch des Selbstwertes führen.

AUTHENTIZITÄT

Gerade bei Bewerbungen heißt es immer wieder, dass man möglichst authentisch sein soll. Was bedeutet das? Authentizität ist – wie man im Modell in der letzten Ausgabe von topIQ sehen konnte – nichts anderes als die Übereinstimmung unserer Annahmen über den Zusammenhang von beobachtbaren Merkmalen. Wenn sich jemand stimmig verhält, also unsere Erwartungen in Bezug auf zusammenhängende Merkmale bestätigt, dann wirkt er auf uns authentisch. Jemand im Anzug muss sich auch etwas steifer verhalten. Jemand, der Kaugummi kaut, ist ein lockerer Zeitgenosse. Widerspricht aber beispielsweise das, was er tut, dem, was er sagt, dann erschwert es uns die Person, sie in eine unserer Schubladen zu stecken. Für uns ist aber die klare Einordnung sehr wichtig, um die Person für das weitere Vorgehen entsprechend einschätzen zu können. Ursprünglich war es die einfache Unterscheidung zwischen Freund und Feind, die jedoch sehr schnell getroffen werden musste, um sich



(cc) lanuiop

keiner Gefahr auszusetzen. Erscheint uns heute jemand unklar/unauthentisch, dann ist uns das in aller Regel unangenehm. Wir nehmen hier unbewusst eine größere Distanz ein, da wir, falls die Person doch feindlich ist, uns die Möglichkeit zur Flucht erhalten wollen. Hier schlagen wieder unbewusst die Urinstinkte durch. Ob diese Unsicherheit als sehr unangenehm wahrgenommen wird, hängt jedoch von unserer Bedürfnisstruktur ab. Besonders neugierige, selbstsichere Menschen finden etwa gerade Dinge, die sie nicht verstehen, interessant und damit anziehend – sofern im ersten Eindruck klar wird, dass von ihnen keine echte Bedrohung ausgeht. Die meisten mögen jedoch authentische Menschen, bei denen also alles, was man an ihnen erkennt, zusammenpasst – eine in sich stimmige Person.

SPIEGLEIN, SPIEGLEIN AN DER WAND...

Sich selbst kennen zu lernen gelingt richtig gut, indem man sich ansieht, welche Menschen man mag und welche nicht, welche man attraktiv findet und welche abstoßend. Wenn man sich bewusst macht, was man an ihnen mag und was nicht, dann nutzt man die Leute als Persönlichkeitsspiegel zur Selbsterkenntnis.

Nun muss man sich noch fragen, warum man diese Eigenschaften so schätzt. Dies gibt uns Hinweise darauf, welche Ziele in uns unbewusst als besonders wichtig eingestuft werden. Wenn man sich daraufhin noch fragt, warum man diese Ziele verfolgt, woher sie also kommen, dann erhält man einen tiefen Einblick in das eigene Sein. Indem man sich die eigenen Ziele und Fähigkeiten bewusst macht, optimiert man auf tiefer Ebene den Mechanismus der zwischenmenschlichen Anziehung, da wir hier direkt Einfluss darauf nehmen, was wir als sympathisch und attraktiv empfinden.

BEUTESCHEMA

Aus dem vorgestellten funktional-theoretischen Ansatz zu Sympathie und Attraktivität erklärt sich

!!ACHTUNG:
Anziehend!!

Jörg Krenmayr

auch das ominöse „Beuteschema“. Dieses besteht, solange man bestimmte Merkmale an Personen als besonders wichtig und gut auffasst. Dies kann entstehen, wenn man einen Menschen sehr verehrt hat und mit diesem ein Merkmal (Aussehen, Gestik, etc.) besonders stark assoziiert. Nun wird beispielsweise diese Beziehung aufgelöst, ohne dass wir die positiven Gefühle von den uns so eingprägten Merkmalen entkoppeln können. Wenn dann jemand anderer eben jenes Merkmal aufweist, löst dies bei uns diese starken positiven Gefühle in unserer Erinnerung aus, und die auslösende Person wird als attraktiv wahrgenommen. Solange man diese Koppelung nicht bewusst auflöst, kann man dem Beuteschema nicht entkommen. Man wird immer wieder zu Menschen hingezogen, die eben jene Merkmale aufweisen.

Ungünstig ist das vor allem dann, wenn diese Merkmale vor allem Menschen aufweisen, die mit uns im Grunde nicht gut kompatibel sind – also sich auf der Ebene der Werte und Ziele zu große Unterschiede befinden. Denn hier werden die Partner unweigerlich auseinanderdriften, und die Beziehung, die wie ein Band zwischen den Personen zu verstehen ist, wird mit zunehmendem Abstand unter Spannung geraten, was in Konflikten münden wird. Diese Konflikte können nun genutzt werden, um die Zielstrukturen wieder anzunähern oder um die Beziehung aufzulösen.

RESÜMEE

Jeder Blick ist ein Blick in unser Inneres. Ob wir uns selbst betrachten oder jemand anderen. Gefühle wollen verstanden sein – sonst können sie mehr schaden als nutzen.