

Vanessa Van Edwards

Die Psychologie der Anziehungskraft

So werden Sie unwiderstehlich

Übersetzt von Martin Bauer

mvgverlag 

© des Titels »Die Psychologie der Anziehungskraft« von Vanessa Van Edwards (ISBN Print 978-3-86882-899-3)
2018 by mvg Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.mvg-verlag.de>

Einleitung

Hallo, ich heiße Vanessa, und ich hatte ein Schchternheitsproblem.

Bei Schulbllen meldete ich mich freiwillig dafur, auf die Bowleschssel aufzupassen. Stieß in der Schule einer der Coolen mit mir zusammen, bekam ich unkontrollierbaren Schluckauf. Als meine Familie einen Internetanschluss bekam, war mein erster IM-Freund die Schulkrankenschwester. In der zweiten Klasse versuchte ich, eine dauerhafte Befreiung vom Sportunterricht zu bekommen – aufgrund angeblicher Menopausenbeschwerden. Ach, hätte es damals doch schon Google gegeben!

Als Beleg dient hier Beweisstück A, ein Foto von mir, etwa aus dem Jahr 1993.

Wie Sie sehen können, trug ich eine Helmfrisur, ohne dass ich einen Sport betrieben hätte, der einen Helm erfordert hätte. Oder überhaupt irgendeinen. In modischen Dingen vertrat ich die Ansicht, nichts passe besser zu schlabbrigen T-Shirts als eine hübsche Weste – mit Karos. Wobei ich zugegebenermaßen beim Design meiner Westen nicht besonders wählerisch war. An Tagen, vor denen es mir besonders grauste, bekam ich überall Ausschlag, sodass ich langrmlige Oberteile und lange Hosen tragen musste, um meine geschwollenen, geröteten, juckenden Gliedmaßen zu bedecken. Vermutlich ahnen Sie schon, dass mein Gesichtsausschlag meine Beliebtheit auch nicht gerade förderte. Doch es war nicht alles schlecht. An Valentinstagen bekam ich Karten von meinen Lehrern.



Ich, etwa 1993

VERHALTENS-HACKS

Es wäre untertrieben zu sagen, dass ich Mühe hatte, mir soziale Kompetenz anzueignen. Ich musste alles auf die harte Tour lernen – damit Sie sich jetzt ganz leicht tun können. Und so begann alles:

Schon früh wurde mir klar, dass sich soziale Kompetenz ebenso erlernen ließ wie Mathematik oder Französisch. Ich malte mir Karteikarten mit Gesichtsausdrücken, analysierte Small Talk auf wiederkehrende Muster und versuchte herauszufinden, was meine Lehrer heimlich dachten – was mich allerdings gelegentlich in Schwierigkeiten brachte.

Später las ich dann alles, was ich zu diesem Thema finden konnte – psychologische Lehrbücher, soziologische Studien und jedes Buch über menschliches Verhalten, das je geschrieben wurde. Irgendwann begann ich, meine eigenen Experimente durchzuführen. Für ein Mini-Experiment schrieb ich mir Karteikarten zur Gesprächseröffnung (über Dopaminstudien), nahm sie mit, probierte sie an Fremden aus und notierte mir ihre Reaktionen. Bei einem anderen Experiment imitierte ich die Körpersprache von Alpha-Schimpansen, um zu sehen, ob andere meine Körperhaltung spiegeln würden (taten sie nicht). In einem dritten Experiment setzte ich Überzeugungstechniken in einem Business-Pitch-Wettbewerb ein, um zu sehen, ob ich das System überlisten könnte.

Spontan beschloss ich, all meine Missgeschicke und Lehren aus meinen Experimenten in einem Blog zu veröffentlichen: ScienceofPeople.com. Beglückt stellte ich fest, dass nicht nur ich andere Menschen verwirrend fand. Als unsere Artikel überall im Internet auftauchten und unsere Videos sich viral verbreiteten, berichteten auch Medien wie der öffentliche Rundfunk (NPR), *Inc.* und *Forbes* über unseren neuen Ansatz. Da beschloss ich, größere Experimente durchzuführen und Science of People zum Untersuchungslabor für menschliches Verhalten zu machen.

In unserem Labor sehen wir uns zu jeder Frage die aktuellste wissenschaftliche Forschung an, machen lebensnahe Versuche dazu und entwickeln leicht umsetzbare Methoden. Alle in diesem Buch vorgestellten Tipps und Tricks wurden von Tausenden Lehrgangsteilnehmern im wahren Leben ausprobiert, deren Rückmeldungen uns erlaubten, sie immer weiter zu verfeinern.

So lautet unser Geheimrezept:

Erster Schritt: Finde ein faszinierendes Forschungsprojekt.

Zweiter Schritt: Formuliere direkt umsetzbare Strategien für die Realität draußen.

Dritter Schritt: Probiere sie aus, passe sie an und perfektioniere sie.

Und von vorn.

Ich nenne unseren Ansatz »Verhaltens-Hacking«; mittlerweile stecken acht Jahre Forschung darin. Acht Jahre, in denen wir Abkürzungen, Formeln und Methoden fanden, wie man mit jedem Menschen auskommt. Mit unserem einzigartigen Ansatz haben wir in Online-Kursen und Workshops Millionen Teilnehmer erreicht. Ich half Arbeitsgruppen von *Fortune-500*-Unternehmen, ihre zwischenmenschliche Intelligenz zu steigern, ich half Singles mit Speeddating-Workshops, Partner zu finden, und ich half Unternehmern, mit wissenschaftlich fundierten Verhaltens-Hacks Pitching-Wettbewerbe zu gewinnen. Meine Kolumnen in der *Huffington Post* und in *Forbes* sowie meine Auftritte bei *CNN* erreichen Menschen auf der ganzen Welt.

Die wichtigsten Erkenntnisse aus unserer Forschung haben wir in einen konzeptuellen Rahmen gefügt, den auch die Gliederung dieses Buchs widerspiegelt. Jedes der 14 Kapitel dreht sich um jeweils einen Verhaltens-Hack. Diese einfachen, aber überaus nützlichen Werkzeuge helfen dabei, Ihre Karriere zu fördern, zwischenmenschliche Beziehungen zu vertiefen und Ihr Einkommen zu steigern.

WAS SIE LERNEN WERDEN

Dieses Buch verrät Ihnen, wie Menschen ticken. Und dieses Wissen erlaubt Ihnen, Ihr Verhalten, Ihre Interaktionen und Ihre Beziehungen zu optimieren. Der Versuch, ohne konzeptuellen Rahmen mit Menschen auszukommen, ähnelt ein wenig dem Versuch, knifflige Matheaufgaben zu lösen, ohne Gleichungen zu benutzen. Damit macht man sich das Leben nur unnötig schwer. Dieses Buch lehrt Sie Dinge über menschliches Verhalten, die Sie in der Schule nie gelernt haben!

So verschieden wir Menschen von außen auch wirken, im Inneren funktionieren wir doch sehr ähnlich – und gelegentlich geradezu erschreckend vorher-

sehbar. **Es gibt geheime Regeln, wie sich Menschen verhalten.** Welche, das erfahren Sie hier.

In Teil I bringen wir Ihnen bei, die **ersten fünf Minuten** jeder Interaktion zu meistern. Sie lernen, wie man ein Gespräch in Gang bringt und beim Gegenüber Zuneigung weckt. Ein guter erster Eindruck ist das Fundament für alles, was danach noch kommt.

In Teil II erfahren Sie, wie Sie jemanden in den **ersten fünf Stunden** einer Interaktion besser kennenlernen. Mein System zum Schnelllesen des Charakters eines Menschen wird Ihnen helfen, etwa bei den ersten fünf Dates oder in den ersten fünf Meetings. Ich nenne das System die »Matrix«. Sie bildet den Rahmen zur Vertiefung jeder Beziehung.

Teil III schließlich dreht sich um die **ersten fünf Tage**. Um Menschen wirklich tiefgehend kennenzulernen, muss man wissen, wie man sie beeinflusst, anführt und stärker auf sie einwirkt. Damit erreicht man das höchste Niveau des Umgangs mit Menschen.

In Fast-Fact-Kästen finden Sie wichtige Ergebnisse unserer Umfragen. Sie sehen folgendermaßen aus:

FAST FACT

Bei unserer Umfrage auf Twitter antworteten 96 Prozent aller Teilnehmer, soziale Fähigkeiten spielten ihrer Ansicht nach für die Karriere eine größere Rolle als fachliche Kompetenz.



Vanessa Van Edwards
@vvanedwards

Ich glaube, der wichtigste Faktor für den beruflichen Erfolg ist:

- 4% Fachwissen
- 96% Soziale Kompetenz

71 Teilnehmer, Endergebnis.

Gelegentlich werde ich Sie auf unser (englischsprachiges) digitales Bonusmaterial hinweisen; unter www.ScienceofPeople.com/toolbox finden Sie Videos, Fotos und Übungsaufgaben.

Ich verspreche Ihnen: Wenn Sie Ihren Umgang mit Menschen verbessern, verändert das Ihr Leben. Ein höherer SQ – sozialer Intelligenzquotient – wird Ihrer Karriere einen mächtigen Schub verleihen. Nach Beendigung des Buchs werden Sie mit jeder neuen Bekanntschaft unvergessliche Gespräche führen können. Sie beherrschen dann die Kunst, bei Kunden, Kollegen und Freunden einen nachdrücklichen ersten Eindruck zu hinterlassen. Sie gehen selbstbewusster in soziale Interaktionen, können diese besser steuern und haben mehr Charisma.

- Menschen mit hohem SQ verdienen jährlich im Schnitt 29.000 Dollar mehr als Menschen mit durchschnittlichem SQ.
- 90 Prozent der größten Leistungsträger in der Wirtschaft haben einen hohen SQ.
- Menschen mit guter Kommunikationsfähigkeit sind 42 Prozent glücklicher und erfüllter.

Ein gekonnter Umgang mit anderen Menschen ist ein soziales Schmiermittel. Wenn man die Gesetze des menschlichen Verhaltens kennt, läuft alles glatter:

Beruflich – Sie wissen, wie Sie um eine Gehaltserhöhung feilschen, mit Kollegen auskommen, neue Kontakte für Ihr berufliches Netzwerk knüpfen und Kunden überzeugen.

Gesellschaftlich – Sie hinterlassen einen unvergesslichen ersten Eindruck, sparen sich viele Beziehungsdramen, finden treue und verlässliche Freunde und verstehen sich mit jeder neuen Bekanntschaft.

Privat – Sie beeindrucken potenzielle Partner, vertiefen Beziehungen, flirten aufrichtig und vermeiden Missverständnisse.

Kurz gesagt: Freunde zu gewinnen und Menschen zu beeinflussen ist eine Kunst. Aber Kunst kommt von »Können«, und dieses Buch lehrt Sie, ganz neu mit Ihren Mitmenschen zu kommunizieren.

Möge das Abenteuer beginnen!

IHR SQ

*IN JEDER ARBEIT, MERKT EUCH DAS, STECKT AUCH
EIN KLEINES BISSCHEN SPASS. VERSTEH DEN SPASS
UND SCHNAPP, DIE ARBEIT KLAPPT.*

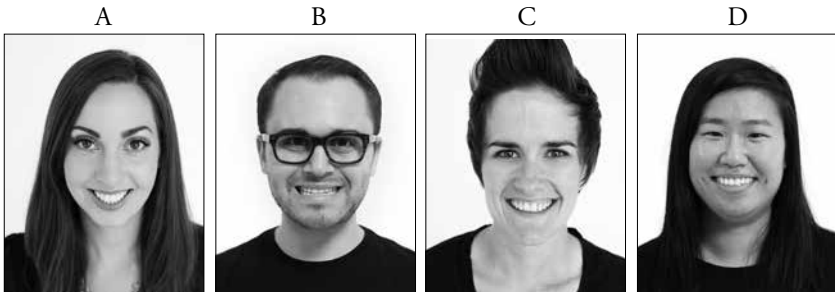
Mary Poppins

Ich habe mir ein kleines Quiz ausgedacht, mit dem Sie Ihre soziale Kompetenz testen können, Ihren SQ also. Es zeigt Ihnen, wo Sie in Sachen SQ heute stehen – doch keine Angst: Der SQ lässt sich verbessern, strecken und hacken. Egal, wo Sie jetzt stehen: Jeder Hack in diesem Buch steigert Ihren SQ.

Am Ende des Buchs machen wir den Test noch einmal, und mein Ziel besteht darin, Ihren SQ um mindestens 50 Punkte zu erhöhen. Bereit? Dann los!

DER SQ-TEST

1. Welches Lächeln ist echt?



2. Wo steht man bei einem Networking-Event am besten?
- A. In der Nähe des Eingangs.
 - B. Am Büffet, sodass man sich gemeinsam mit Leuten zum Essen setzen kann.
 - C. Am Ende der Bar.
 - D. Neben einem Bekannten.

3. Was spiegelt das Gesicht?



- A. Amüsement
- B. Trauer
- C. Langeweile
- D. Verachtung

4. In welchem Sprichwort steckt am meisten Wahrheit?

- A. Gegensätze ziehen sich an.
- B. Gleich und gleich gesellt sich gern.
- C. Ein fauler Apfel verdirbt den ganzen Korb.
- D. Beiß niemals die Hand, die dich füttert.

5. Welcher Anteil unseres Charakters ist genetisch bestimmt?

- A. Ein sehr geringer. Hauptsächlich prägt die Erziehung den Charakter.
- B. 35 bis 50 Prozent.
- C. 55 bis 75 Prozent.
- D. Ein sehr großer. Unsere Gene bestimmen weitgehend unseren Charakter.

6. Die beste Art, jemandem zu zeigen, dass man ihn mag:

- A. Man nennt ihm all die Gründe, warum man ihn toll findet.
- B. Man schenkt ihm etwas.
- C. Man macht etwas für ihn.
- D. Alles oben Genannte.
- E. Kommt auf den Menschen an.

7. Welcher Satz passt am besten zu diesem Gesicht?



- A. Hier riecht es merkwürdig.
- B. Das macht mich wütend.
- C. Ich bin verwirrt.
- D. Ich habe Angst.

8. Welches Emoticon spiegelt dieses Gesicht am ehesten wider?



A

B

C

D



9. Wenn dieser Mann in Ihr Büro käme, wie würden Sie ihn einschätzen?
(Tipp: Nur eine der Möglichkeiten trifft zu.)



- A. Er ist introvertiert.
- B. Er ist extravertiert.
- C. Er ist locker.
- D. Er ist still.

10. Unser Gehirn ist am aktivsten, wenn wir über Folgendes reden:

- A. Unsere neue Flamme
- B. Ein pikantes Gerücht
- C. Uns selbst
- D. Den aktuellsten Thriller

11. Was drückt dieses Gesicht aus?



- A. Aufregung
- B. Überschwang
- C. Interesse
- D. Überraschung

TEIL I

Die ersten fünf Minuten

Egal, ob bei Einzugsfesten, Networking-Events oder ersten Verabredungen, immer stellen sich die gleichen Fragen:

- Wie mache ich einen guten ersten Eindruck?
- Mit wem soll ich reden?
- Was soll ich sagen?

Dieser Teil I behandelt ausschließlich die ersten fünf Minuten einer Begegnung: Wie mache ich einen umwerfenden ersten Eindruck, wie begrüße ich mein Gegenüber, wie eröffne ich ein Gespräch? Bei den ersten fünf Hacks geht es darum, wie man Menschen fasziniert und einen bleibenden Eindruck hinterlässt.

ERSTES KAPITEL

Kontrollieren – wie man das Gesellschaftsspiel gewinnt

Es war einmal ein Junge namens Harry, der gehänselt wurde, weil er eine starke Brille trug und gerne las. Nach der Highschool musste Harry beim Eisenbahnbau arbeiten und in einer Apotheke Regale abstauben, um seine Eltern finanziell zu unterstützen. Niemand hätte diesem schüchternen Jüngling zugetraut, dass er später Präsident der Vereinigten Staaten würde.

Die Geschichte von Harry S. Truman ist deswegen so ungewöhnlich, weil er vom Charakter her so gar nicht dem Klischee eines leutseligen Politikers entsprach. Am 19. Juli 1944 wurde das zum echten Problem. Truman stand vor der größten Chance seiner Karriere: Er hoffte, vom Parteitag der Demokraten als Vizepräsident nominiert zu werden. Doch seine Chancen standen nicht gut. Der damalige Präsident, Franklin D. Roosevelt, hatte sich bereits öffentlich für Trumans Rivalen ausgesprochen, den begabten Redner und aktuellen Vizepräsidenten Henry Wallace.

Truman war kein mitreißender Redner – was er sehr wohl wusste. Folglich musste er verhindern, dass die Entscheidung nach den Reden im Plenum fiel. Er musste hinter den Kulissen die Strippen ziehen und versuchen, die wichtigsten Meinungsmacher in Vieraugengesprächen zu überzeugen. Den ganzen Tag über brachte sein Team wichtige Delegierte in ein klimatisiertes Hinterzimmer unter der »Bühne«, den sogenannten Raum H. Im Kongresszentrum herrschte drückende Hitze, die Delegierten atmeten also buchstäblich auf, während sie Trumans Überzeugungsversuchen lauschten. Später postierte sich Truman stundenlang am Ende eines Gangs und schüttelte jedem vorbeikommenden Delegierten die Hand. Anstatt (wie damals üblich) das Abstimmungsergebnis in seinem

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.**