

Türöffner zum **Glück**



**Wie Sie beliebt werden und
sich Ihnen jede Tür öffnet**

Türöffner zum Glück

Wie Sie beliebt werden und sich Ihnen jede Tür öffnet

Reproduktionen, Übersetzungen, Weiterverarbeitung oder ähnliche Handlungen zu kommerziellen Zwecken sowie Wiederverkauf oder sonstige Veröffentlichungen sind ohne die schriftliche Zustimmung des Autors nicht gestattet.

Copyright - Steve Grilleks

Die folgenden Informationen sind nicht von einem Arzt, Psychologen, Juristen oder Wissenschaftler verfasst worden. Sie dienen lediglich dem Zwecke der Aufklärung und Bildung.

Der Inhalt versteht sich nicht als Ersatz für eine psychologische, ärztliche, rechtliche oder soziale Beratung, Diagnose oder Behandlung. Holen Sie bei allen Fragen immer den Rat Ihres Hausarztes, Psychologen und anderen geschulten medizinischen oder psychologischen Fachpersonals ein.

Missachten Sie niemals professionellen, ärztlichen Rat und verschieben Sie keinen notwendigen Arztbesuch aufgrund von irgendetwas, das Sie gelesen haben.

Als Leserin und Leser dieses eBooks, möchten wir Sie ausdrücklich darauf hinweisen, dass keine Erfolgsgarantie oder Ähnliches gewährleistet werden kann. Auch kann keinerlei Verantwortung für jegliche Art von Folgen, die Ihnen oder anderen Lesern im Zusammenhang mit dem Inhalt dieses Buches entstehen, übernommen werden.

Der Leser ist für die aus diesem Buch resultierenden Ideen und Aktionen (Anwendungen) selbst verantwortlich.

Inhalt

Vorwort.....	4
Was kostet ein Lächeln?.....	6
Immer positiv denken.....	9
Nicht jeder kann positiv – aber Sie lernen es!.....	13
Ändern Sie doch endlich Ihre innere Einstellung.....	15
Lernen Sie wieder zu lachen.....	16
Werden Sie ein Philanthrop.....	17
Wissen Sie noch, wie Komplimente gehen?.....	19
Grüßen Sie mal wieder!.....	21
Stellen Sie sich gut mit den Menschen.....	23
Sexuelle Freundlichkeiten!.....	25
Seien Sie freundlich – immer!.....	26
Das kostet Sie doch (fast) nichts!.....	27
Arbeiten Sie an Ihrer Ausstrahlung.....	29
Um beliebt zu sein, braucht man auch Charakter.....	32
Kennen Sie den S-Faktor?.....	34
Spielen Sie nicht den Perfekten.....	36
Womit sammeln Sie weitere Pluspunkte?.....	38
Was wollen Sie eigentlich?.....	42
Schlusswort.....	44

Vorwort

Warum gehen die einen leichter durchs Leben und andere quälen sich? Mit einem Lächeln gewinnt jemand im Flug seine Gesprächspartner, während der Kollege nur aneckt. Was hat der, was ich nicht habe? Warum ist jemand so beliebt, während andere ständig gegen die Wand laufen?

Diese Fragen beschäftigen Millionen Menschen tagtäglich. Unser unentwegtes Bedürfnis ist Anerkennung, geachtet, ja sogar bewundert zu werden. Was ist schöner, als beliebt zu sein? Im Beruf, in der Beziehung, bei Nachbarn, Freunden, Kollegen, Chefs.

Natürlich gibt es auch einen Sympathiefaktor, aber bei weitem nicht alles läuft auf dieser Welle – und Sympathie ist nicht unbedingt mit schönem Aussehen gleichzusetzen. Gut, das Model oder der Adonis haben es um ein gutes Stück leichter. Sympathie kann man sich aber auch erarbeiten – eine wichtige Erkenntnis erst mal.

Grundsätzlich steckt etwas anderes hinter alledem: die Art nämlich, wie wir auftreten und unseren Mitmenschen begegnen. Ein Zauberwort dabei ist Respekt, auch der vor den Gefühlen und Empfindungen anderer Menschen.

Beispiel: Wie gedankenlos geht der durchs Leben, der ständig Partys feiert und sich nicht darum kümmert, wie die Senioren neben oder unter ihm im Zehn-Parteien-Haus darunter leiden?

Wir sind leider von Egomaneen und kleinen „Terroristen“ umgeben. Mit denen aber auch keiner viel zu tun haben will. Was machen wir? – Richtig! Wir schlagen einen großen Bogen um solche unangenehmen Zeitgenossen. Eigentlich sollten wir uns mit ihnen höflich auseinandersetzen und sie bestimmt darauf stoßen, dass ihr Benehmen andere beeinträchtigt. Stattdessen ertragen wir es und fressen den

Frust in uns hinein. Mal ganz abgesehen davon, dass solche Rüpel vereinsamen und ihnen im Zweifel kaum jemand hilft, entgeht ihnen auch jede Menge positiver Erlebnisse.

Was meinen Sie, sind die glücklicheren Menschen? Etwa die, die fast alles – mit der Brechstange und ihren Ellenbogen - erreichen, oder vielleicht doch die, die nicht um jeden Preis gewinnen wollen, sondern lächeln, die gern auch mal anderen den Vortritt lassen und sich nicht immer in den Mittelpunkt stellen?

Denn der geschmeidige Typ ist hilfsbereit, kommunikativ, freundlich und nett. Er gewinnt täglich mehr und mehr, wenngleich andere ihn für ein Weichei halten mögen.

Aber solchen Menschen öffnen sich ungeahnte Türen: Sie haben mehr Freunde, mehr Sex, kaum Probleme im Job, einen guten Kontakt zu Kollegen, Nachbarn und Chefs; sie bekommen zahlreiche Einladungen, sind gefragte Gesprächspartner, stehen auf Partys im Mittelpunkt – ja, man hält sich gerne in ihrer Nähe auf. Sie ziehen einen magisch an, weil man bei ihnen kaum Stress erwartet. Sie haben Respekt und verbreiten gute Stimmung. Ein extrem glückliches Leben ist ihnen sicher.

Nicht jeder kann auf einer solchen Klaviatur spielen. Wichtig: Sie wissen nun, dass es Türöffner gibt. Mit Hilfe dieses eBooks können Sie jetzt daran arbeiten, sich diese Schlüssel zu erarbeiten. Wählen Sie das angenehme Leben, die Achtung und Wertschätzung durch andere, dann sind Sie ein viel glücklicherer Zeitgenosse als wenn Sie immer nur hart kämpfen.

Was kostet ein Lächeln?

Ein Lächeln kostet **nichts** und es ist **extrem wirksam**. Nun gut, wer es nie gelernt hat, muss es üben und sich etwas anstrengen – mehr aber nicht. Mit einem Lächeln zur rechten Zeit sind böse **Streithähne besänftigt**, ja sogar **Kriege verhindert** worden. Ein Lächeln kann dermaßen viel Sympathie ausstrahlen, dass es **Beziehungen knüpft**. Mit einem Lächeln im Gesicht machen Sie **bessere Geschäfte**, werden Sie gut beraten und gewinnen Sie meistens.

Lächeln zeigt **Respekt** – selbst in den schwierigsten Situationen. Nehmen Sie nur die Politesse, die Ihnen gerade ein Knöllchen hinter den Scheibenwischer klemmt. Vielleicht gelingt es Ihnen mit einem Lächeln und Sympathie, Sie davon noch einmal abzubringen. Selbst wenn es nicht klappt, respektieren Sie ihren Job und **bleiben freundlich, bewahren die Fassung**. Dann können Sie selbst auch wieder in den Spiegel schauen. Aufbrausen, schimpfen oder gar drohen und beleidigen macht die Situation nur noch schlimmer.

Und mal ehrlich: Würden Sie sich nicht hinterher **über sich selbst ärgern**, über Ihr rüpelhaftes Benehmen der Dame gegenüber, die nur ihren Job erledigt? Sie schämen sich, wenn Sie Anstand besitzen. Natürlich gibt es auch solche, die überall mit der **Brechstange** und den **Ellenbogen** vorgehen – und einigen Erfolg im ersten Moment haben. Doch im zweiten Augenblick verlieren die nur. Es gibt ja solche Berufs-Choleriker, die in jedem Restaurant etwas zu beanstanden haben und die sich überall in die erste Reihe drängen, den ganzen Tag nur schimpfen und sich mit Gott und der Welt anlegen. Die stehen auch immer unter Volldampf und sind die besten Kandidaten für einen Herzinfarkt. Was haben die nur für einen Dauer-Stress!

Ein Lächeln dagegen wirkt Wunder. Seien Sie **bescheiden** in Ihrem ganzen Auftreten, dann wird Ihnen mehr gegeben als Ihnen zusteht. Sie müssen wieder lernen zu lächeln. Vielleicht ist Ihnen das mit der Zeit abhanden gekommen. Es ist **nie zu spät**, Freundlichkeit wieder zu lernen. Am besten fangen Sie gleich damit an: Schenke ein Lächeln. Und Sie werden erstaunt sein, welche Wunder Sie damit erleben. **Lächeln ist eine messerscharfe Waffe: treffsicher, durchschlagend und absolut erfolgreich.**

Haben Sie im Alltag schon mal beobachtet, wie **entwaffnend** ein **freundliches Auftreten** sein kann? An der Kasse zum Beispiel: Ein hektischer Kunde will schnell bedient werden. Die Verkäuferin vertippt sich und muss die Aufsicht zum Ausbuchen herbeirufen. „Passiert Ihnen das öfter?“ – fragt der genervte Kunde. „Hier, nehmen Sie mal ein Vitaminbonbon!“ antwortet die Verkäuferin und verpasst dem Brummbären einen Vitaminschub. Schon ist die Situation bereinigt. Oder sie sagt: „Es tut mir Leid, hätte mir nicht passieren dürfen, Entschuldigung!“ Auch gut.

Oder nehmen Sie das Senioren-Ehepaar, das zankend den Einkaufswagen durch den Supermarkt schiebt. Man hat **Mitleid mit diesen unzufriedenen alten Menschen**, die sich wohl nicht mehr viel zu sagen haben. Erheitern Sie doch mal für einen kurzen Moment deren tristen Alltag. „Darf ich Ihnen die Butter reichen“ – oder „Sagen Sie, haben Sie schon einmal dieses Gebäck probiert?“ – oder „Guten Tag, wie geht es Ihnen heute? Das Wetter verspricht ja schön zu werden“ – Ein wenig Small talk, und schon sind die Alten von ihrem unwürdigen Gezerre abgelenkt.

Danken Sie der Verkäuferin an der Kasse; sagen Sie der Lehrerin Ihrer Kinder ein paar nette Worte; helfen Sie der gehbehinderten Nachbarin. Es gibt täglich so viele Situationen, in denen Sie Lächeln verschenken

können. Ein **Lächeln ist wertvoller als tausend Euros, kostet aber keinen Cent**. Wie Sie wieder anfangen können zu lächeln, erfahren Sie im nächsten Kapitel.

Immer positiv denken

Bekanntlich gibt es die **Pessimisten** und **Optimisten**. Der Pessimist erwartet immer das Schlimmste, während der Optimist immer erst einmal davon ausgeht, dass sich die Dinge gut entwickeln. Da der Pessimist also oft negativ denkt, entwickelt er auch gegenüber seiner Umgebung Abwehrhaltung bis hin zu **Aggressionen**. Er ist immer etwas schlecht gelaunt, muffelig und kein so angenehmer Zeitgenosse. Wenn er nur wüsste, dass positives Denken viele Dinge auch wirklich ins Gute wendet, dann würde er sich bestimmt ändern.

Mit der **Kraft positiver Gedanken** meistert man schwierige Situationen viel einfacher. Positives Denken ist deshalb eine **Zauberformel** für alles im Leben. Wenn Sie grundsätzlich davon ausgehen, dass Ihnen etwas gelingt, **fangen Sie es auch an**. Der **Pessimist startet erst gar nicht**. Das ist der feine Unterschied. Deshalb verpasst er auch viele angenehme Begegnungen und positive Erfolge. Er verschließt sich der schönen Welt.

Fangen Sie also endlich an, den Dingen in Ihrem Leben etwas Gutes abzugewinnen. Denken Sie nicht immer gleich schlecht über Ihre Mitmenschen. Vielleicht hat Ihr Nachbar nur einen **unangenehmen Tag** erwischt oder Ihr Arbeitskollege ist **krank** und deshalb ungehalten. Nehmen Sie vor allem die **Kritik** Ihres Chefs **nicht persönlich**. Es geht ihm doch auch nur um ein gutes Arbeitsergebnis.

Positives Denken kann **Berge versetzen**, ja Sie können damit abnehmen, Ihre Traumfrau erobern, Erfolg im Job haben und auch reich werden. Glauben Sie nur fest genug daran.

Vielleicht gelingt es Ihnen nicht gleich wie einer amerikanischen Erfolgsautorin, die zeitweise auch in Deutschland auf den Bestsellerlisten stand. Mit ihrem millionenfach in zig Sprachen veröffentlichtem Buch „**Secret the power**“ hat sie verzweifelten Menschen Mut gemacht und ihnen einen **anderen Blick aufs Leben** beigebracht. Daraus produzierte sie sogar einen Film – „The secret – Das Geheimnis“.

Die Erfolgsautorin stand selbst **am Abgrund**. Sie hatte hart gearbeitet und gekämpft, um zu überleben. Viele Steine hatte sie ständig aus dem Weg räumen müssen, bis sie die Probleme in die Knie zwangen: Beziehungen, Gesundheit, Karriere und Finanzen waren total verfahren – der **Supergau** kam immer näher. Sie sprach mit ihrer Tochter darüber, die ein Buch hervorkramte, das die Schriftstellerin dann in 90 Minuten verschlang: „**The Science of Getting Rich**“ von Wallace Wattkes – Das Wissen, reich zu werden. Wie Schuppen fiel es ihr von den Augen. Sie erkannte mit einem Mal, was sie in ihrem bisherigen Leben falsch gemacht hatte – und alles drehte sich darum, die **Dinge aus einem anderen Blickwinkel zu sehen, positiver** also. Nur die Wenigsten haben dieses Prinzip begriffen, deshalb machte sich die amerikanische Autorin daran, diese Erleuchtung, Einsicht und Veränderung in ihrem Leben millionenfach weiterzugeben.

Die erfolgreiche Schriftstellerin bringt es in **simplen Beispielen** sehr einfach, aber plastisch **auf den Punkt**:

Wenn Sie eine **Traumfrau gewinnen** wollen, dann stellen Sie sich positiv vor, **sie säße bereits neben Ihnen** – „Ja, ich gewinne sie!“ Diese Vorstellungskraft macht Sie unendlich stark. Sie unterhalten sich bereits mit ihr so, als säße sie schon am Frühstückstisch. Sie machen Ihrer imaginären oder realen Traumfrau Komplimente. Stellen Sie sich das einmal bildlich vor: Sie haben sich in Ihre Nachbarin

verknallt und tun so, als wären Sie bereits mit ihr zusammen. Dann fällt es Ihnen doch **viel leichter**, sie auch **real anzusprechen**. Ganz souverän spielen Sie den freundlichen, angenehmen, sympathischen Gentleman. Mit der **Kraft Ihrer positiven Einstellung** schaffen Sie es vielleicht wirklich, mit ihr zusammen zu kommen.

Die Autorin sagt aber auch: Wenn Sie mit bestimmten Dingen oder Personen nur **negative Gedanken** verbinden, können Sie mit viel Liebe versuchen, sie positiv zu verändern. Wenn es aber nicht klappt, dürfen Sie sich damit nicht weiter beschäftigen und müssen sich von Dingen und Personen, die Sie runterziehen, **trennen**.

Beispiel: Ihr knorriger Nachbar ist auch durch noch so viele nette Worte nicht aufzutauen; dann gehen Sie ihm aus dem Weg, bevor er Ihnen negative Stimmung bereitet. Ein flüchtiges Hallo, und das war´s dann – leider. Lassen Sie sich von Berufs-Pessimisten nicht auf den Boden drücken. Denken Sie immer an Ihre **Türöffner** und opfern Sie die nicht, wo sowieso kein Blumentopf mehr zu holen ist.

Ein **anderes Beispiel**: Wenn Sie mit **Geld nur Negatives** verbinden, weil sich zum Beispiel die Rechnungen bei Ihnen häufen, dann akzeptieren Sie die oder trennen sich vom Geld, von Dingen, die mit Geld zu tun haben. Eine positive Einstellung wäre es beispielsweise, wenn Sie die Rechnung akzeptieren, die sowieso unausweichlich ist: Ja, richtig, die wird gleich Morgen bezahlt!

Je fester Sie an etwas glauben, umso eher wird es **Realität**. Oder glauben Sie etwa, dass Welt-Torhüter oder Top-Stürmer im Fußball nicht durch die Kraft positiver Gedanken so weit gekommen sind? Sie hatten ein **Ziel** vor Augen, seit ihrer Kindheit, und haben es **in Etappen** erreicht, immer schön **Schritt für Schritt**. Den größten

Fehler, den Sie dabei machen können, ist zu viel auf einmal erreichen zu wollen. Jedes erreichte Teil-Ziel motiviert Sie zu neuen Kraftakten. Belohnen Sie sich für jeden kleinen Erfolg: mit einem Kinobesuch, einem neuen Pulli oder einem Buch. Sie können nicht von heute auf morgen vom Kotzbrocken zum Liebling der Nation werden. Das braucht Zeit. Sie haben leider nicht den Reset-Knopf, mit dem Sie sich auf beliebt und geschmeidig pushen können.

Die amerikanische Autorin hat beispielsweise folgendes **Erfolgsrezept**: Sie brauchen **täglich über 50 Prozent an positiven Gedanken**. Achten Sie darauf und vergewissern Sie sich jeden Abend, ob Ihr Positiv-Haushalt noch stimmt. Steuern Sie schnell gegen, wenn das Pendel über die Hälfte zum Negativen hin ausschlägt. Bleiben Sie also immer im grünen Bereich.

Nicht jeder kann positiv – aber Sie lernen es!

Nun ist es leicht gesagt, sich positiv einzustellen. Wer immer nur Pessimist war, muss es lernen. Geht das überhaupt? Ja! Schon mal was von **Autosuggestion** gehört? Ganz einfach gesagt: Man redet sich hundertmal und mehr tagtäglich über Wochen und Monate positive Sätze ein. Irgendwann glaubt man schon selbst daran, weil dadurch subtil Botschaften an unser **Unterbewusstsein** gesendet und darin neu verankert werden. Und was sich im Unterbewusstsein einmal festgesetzt hat, wird **instinktiv abgerufen**.

Wenn ich mir also über Wochen und Monate einrede, dass ich attraktiv und positiv eingestellt bin, werde ich irgendwann so selbstbewusst durch die Welt gehen, dass ich Traumfrauen locker ansprechen kann, nett zu anderen Menschen bin – ja, dass sich mir die Türen wie im Flug öffnen.

Dazu brauchen Sie **positive Formeln**, einfache Sätze, die ihr bisher negativ eingestelltes Unterbewusstsein positiv verändern. „Ich bin freundlich, weil ich alle Menschen liebe und respektiere – mehr als mich selbst“ – „Ich verschenke ein Lächeln, weil es die Welt friedlicher macht“ – „Ich lache gerne, weil es auch meine Stimmung hebt“. So oder ähnlich können Sie sich ins Positive umprogrammieren.

Es dauert und Sie müssen schon **Zeit investieren**. Denken Sie mal an die Personen, die jahrzehntelang mit schlechter Stimmung durchs Leben gegeistert sind. Manchmal hilft es auch, alleine durch den Wald zu gehen und solche **positiven Formeln herauszubrüllen**. Vor allem, wenn Sie in Ihrem Alltag das Negative wieder einholt, sollten Sie immer diese Sätze parat haben und dagegen halten. Heften Sie solche Sprüche an den Spiegel oder Kühlschrank. Lassen Sie sich nicht wieder

von den bösen Geistern einfangen. Bleiben Sie Ihrer neuen Linie, positiv zu denken und die Türöffner zu nutzen, treu.

Das Gute an der Botschaft: Man kann positiv lernen – auch noch nach Jahrzehnten. Das ist so ähnlich wie der Sportlehrer, der auch einen 60-Jährigen noch für den Marathonlauf fit machen kann. Mit entsprechend langer Vorbereitungszeit ist fast alles zu schaffen. Es ist **nie zu spät** – auch wenn man schon auf den Ruhestand zugeht. Und vor allem lohnt sich gerade positives Denken auch noch im Alter. Apropos Alter: Die meisten Senioren klagen doch überwiegend: Wie beschwerlich ist das Leben, wie rar die Kontakte, wie ungerecht die Welt, wie schlimm die Krankheiten? Selbst todkranke Menschen verschaffen sich **durch positives Denken** noch eine **gute Lebensqualität**. Wie schön ist es, wenn uns der Patient im Rollstuhl anlächelt!

Ändern Sie doch endlich Ihre innere Einstellung

Entscheidend ist, dass man seine **innere Einstellung ändert**. Dazu muss man erst mal **Bestandsaufnahme** machen: Was läuft bisher in meinem Leben verkehrt? Was zieht mich so runter? Warum bin ich mies drauf? Was muss ich anders sehen, wie kann ich mich ändern, welche Schritte muss ich einleiten? Wenn Sie so bilanzieren – am besten auf einem Blatt Papier –, fangen Sie an, Ihre innere Einstellung zum eigenen Leben zu verändern. Dann geht es Ihnen so wie der amerikanischen Autorin: Mensch, was habe ich nur geackert und dabei die schönen Dinge des Lebens übersehen? Verändern Sie den Blickwinkel, dann kommen Sie zu einer ganz anderen Einstellung.

Beispiel: Sie haben einen Nachbarn, der immer nur unfreundlich ist und über alles meckert. Von einer anderen Nachbarin erfahren Sie, dass er seit Jahren einen künstlichen Darmausgang hat. Plötzlich fällt es Ihnen wie Schuppen von den Augen. Sie sehen ihn mit anderen Augen und begegnen ihm nun verständnisvoller, besänftigen seine Gedanken und zaubern vielleicht sogar ein Lächeln in sein Gesicht.

Bei manchen Menschen ist das auch nur ein **Schrei nach Zuneigung**. Keiner nimmt sie mehr in den Arm, keiner drückt sie mal an sich, keiner streichelt sie – sie finden einfach keine menschliche Wärme mehr. Wenn Sie einen Menschen mal einfach nur in den Arm nehmen würden, könnten Sie ein Wunder erleben: Sie tauen ganz schnell auf, werden sanftmütig und lächeln sogar.

Lernen Sie wieder zu lachen

Manchmal müssen Sie auch wieder ganz vorne anfangen und das **Lachen erst wieder lernen**. Wissen Sie nicht mehr, wie das geht? Das kann passieren. Schauen Sie mal in die Gesichter der Menschen. Sehen Sie das schmerzverzerrte Gesicht Ihres Arbeitskollegen, das verbrämte Gesicht Ihrer Nachbarin oder auch das unglückliche Gesicht des Kindes? **Das hat aber einen unglücklichen Gesichtsausdruck!** So spricht man von einem Kind, das nicht wirklich glücklich dreinschaut. Da ist meistens etwas nicht in Ordnung. Und da sollte man schon mal genauer hinschauen. Man sieht es einem förmlich an, ob jemand das Lachen verlernt hat oder wirklich nichts mehr zu lachen hat. Selbst Hunden kann man im Gesicht ablesen, ob es ihnen gut geht.

Nicht umsonst sagt man, das **Gesicht ist der Ausdruck der Seele**. Wie es in unserem Innern aussieht, steht uns auf der Stirn geschrieben. Sie müssen also **wieder das Lachen lernen: Wie geht lächeln?** Richtig, wir haben bestimmte **Muskeln** in unserem Gesicht, die sich anspannen, wenn wir lachen. Nehmen Sie das mal ganz bewusst zur Kenntnis. Spannen Sie Ihre Lippen weit auseinander zu einem breiten Lach-Mund. Zaubern Sie Grübchen zwischen Wangenmuskeln und Mundwinkeln. Spannen Sie Ihre Augen weit auf und legen Sie dabei Ihre Stirn in Falten. Merken Sie etwas? In Ihrem Gesicht befinden sich so viele Muskeln, die Sie schon lange nicht mehr benutzt haben. Jetzt wissen Sie, woran Sie zu arbeiten haben. So lernen Sie nämlich wieder zu lächeln. Und schauen Sie dabei in den Spiegel.

Werden Sie ein Philanthrop

Schenken Sie **jedem Menschen eine maximale Aufmerksamkeit**. Das können Sie nur, wenn Sie sich selbst nicht so wichtig nehmen. Der andere steht im Mittelpunkt. Verändern Sie auch hier Ihre Sichtweise. Sie sind nicht das Maß aller Dinge; nehmen Sie sich nicht so wichtig. Es gibt in Ihrer Lebensweise ab sofort das Wort **Nächstenliebe**, das Sie ja schon vergessen haben. Liebe Deinen Nächsten wie Dich selbst, heißt es schon in der Bibel. Nein, es muss anders lauten: **Liebe Deinen Nächsten mehr als Dich selbst**. Seien Sie kein Narzisst, nicht selbstverliebt, sondern ein **Menschenfreund**, ein Philanthrop. Das wäre egozentrisch, wenn Sie nur sich immer im Mittelpunkt sähen. Damit gewinnen Sie keinen Blumentopf.

Merken Sie etwas? Ihr Blick verändert sich kolossal. Weg von dem Ich-Bezogenen hin zum anderen. Machen Sie sich mehr Gedanken darüber, wie der andere **empfindet**, wie ihn Ihr Handeln vielleicht sogar beeinträchtigt. Wissen, wie man das nennt? **Respekt!** Nur so können Sie jedem Menschen ein Maximum an Aufmerksamkeit schenken, und nur so öffnen sich Ihnen die Türen – alle! Fragen Sie sich öfter mal: **Wird jemand durch mein Handeln beeinträchtigt?**

Beispiel: Sie laufen auf Socken im obersten Stockwerk durchs Haus. Jeder Tritt ist wie ein dumpfer Schlag – auf die Nerven der Nachbarn unter Ihnen. Oder Sie schlagen Ihre Wohnungstür immer mit Schwung zu. Was empfinden wohl Ihre Mitbewohner? Sie sind ein Partyhengst und machen jedes Wochenende Radau. Wie sehr leiden die anderen darunter? Haben Sie sich darüber schon einmal Gedanken gemacht? Merken Sie, wie gedankenlos Sie leben? Wenn Sie so weitermachen, werden Sie sich keine Freunde machen und dann wird man Ihnen auch

keine Türen aufhalten. Denken Sie mehr über Ihre Mitmenschen nach,
über ihre Gefühle und Empfindungen.

Wissen Sie noch, wie Komplimente gehen?

Warum fällt es Ihnen eigentlich so schwer, mal ein **Kompliment** zu machen? Sie glauben, man nimmt es Ihnen sowieso nicht ab? Man traut Ihnen keine Komplimente zu? Das passt nicht zu Ihnen? Vielleicht. Arbeiten Sie daran, dass Sie **authentisch** werden und Sie auch für Komplimente stehen. Ihr Name muss ein Synonym für aufmunternde und anerkennende Worte werden. Oh ja, da kommt der Komplimente-Macher, wie angenehm! Werden Sie zum Schmeichler, nicht zum Pseudo-Schleimer. Bricht Ihnen wirklich ein Zacken aus der Krone, wenn Sie mal ein paar nette Worte verschenken? Geben Sie sich endlich einen Ruck. Auch Komplimente kosten nichts. Sie müssen sich nur ein paar passende nette Worte einfallen lassen. Und Sie werden sehen: Das sind die Türöffner und so werden Sie wirklich beliebt.

Dabei müssen Sie sich natürlich schon etwas **einfallen lassen**; das darf **nicht billig und platt** daherkommen. Was hilft Ihnen dabei? Richtig: Beobachten Sie Ihre Mitmenschen genau. Wie geben sie sich, wo sind Sie zu packen? Vielleicht hat Ihr Nachbar wunderschöne Augen, dann sagen Sie es ihm doch mal. Wahrscheinlich weiß er um die Kraft seiner Augen gar nicht und wird ganz erstaunt sein. Was meinen Sie, wie der künftig durchs Leben gehen wird?

Oder ein Arbeitskollege hat ein Händchen dafür, Projektergebnisse überzeugend zu präsentieren. Machen Sie ihm ein **Kompliment**; er wird's dankbar annehmen. Die Verkäuferin hat Ihnen eine gute Empfehlung für neue Schuhe gegeben. Gehen Sie Tage später wieder zu ihr, nachdem Sie die neuen Treter eingetragen haben: „Das war aber eine tolle Empfehlung – danke!“ Die Frau hat einen guten Job gemacht und dafür auch ein Lob verdient, richtig so. Oder die Fußpflegerin, die gerade ihre eigene Praxis eröffnet hat; Sie sind ihr

erster Kunde – was meinen Sie, was ein Kompliment jetzt für Wunder bewirken kann!

Grüßen Sie mal wieder!

Spielen Sie ruhig mal den **Grüße-Onkel**: Schütteln Sie möglichst vielen Menschen die Hand. Ein Handschlag ist immer etwas ganz Persönliches, ja, ein intimer Kontakt. Man berührt sich, spürt den anderen. Ist das Händeschütteln kräftig oder weich? Wie fühlt sich die Hand an? Ein Händedruck kann auch etwas Erotisches haben. Je länger Sie die Hand drücken und ihr dabei vielleicht tief in die Augen schauen, kann es Signale aussenden. „Ich mag Dich!“ Da wird bestimmt mehr draus.

Und Sie werden sehen, wie so mancher **überrascht** sein wird, von Ihnen die Hand zu bekommen. Wie oft grüßt man sich im Vorbeigehen flüchtig mit einem „Hallo“ oder „Tach“. Ganz anders dagegen das Händeschütteln. Damit **verblüffen** Sie auch Menschen und haben die Überraschung auf Ihrer Seite.

Machen Sie einmal das **Experiment**. Es gibt bestimmt in Ihrer Nähe einen stets schlecht gelaunten, immer meckernden Zeitgenossen. Gehen Sie mal auf ihn zu und geben ihm die Hand. Damit nehmen Sie ihm die **Luft aus den Segeln**. Er kann gar nicht mehr – aufbrausen, unfreundlich sein, meckern. Mit einem **Handschlag verwandeln Sie Menschen** – ja, ein **Handschlag öffnet Ihnen Türen**.

Vielleicht wollen Sie ja etwas von Ihrem unzufriedenen Nachbarn. Sie brauchen vielleicht dessen Heckenschere oder wollen ihn bitten, ihren Wagen anzuschieben. Gehen Sie auf ihn zu und begrüßen Sie ihn persönlich per Handschlag. Dann hilft er Ihnen auch bereitwillig.

Und so machen Sie es künftig bei jeder Gelegenheit, denn so sind Sie der **Gewinner per Handschlag** und werden zu einem beliebten Menschen, den alle schätzen – „Schau mal, da kommt der Nette!“

Setzen Sie den Handschlag ruhig ganz bewusst als Ihr persönliches **Erfolgsrezept** ein: Sie wollen etwas erreichen, wollen anerkannt werden und bei allen beliebt sein, denn Sie gehen nur ungern mit Stress durchs Leben. Sie scheuen den Streit. Und obendrein sind Sie ja auch noch viel erfolgreicher als all die anderen Muffelköpfe.

Stellen Sie sich gut mit den Menschen

Ja, spielen Sie ruhig den Überfreundlichen, auch wenn andere Sie belächeln. Aber wenn Sie anderen Komplimente machen, lächeln und nett sind, haben Sie garantiert mehr Erfolg, öffnen sich Ihnen mehr Türen. So ist das im Leben.

Und das müssen Sie gar **nicht** mal groß **lernen**. Sowas gelingt doch im Grunde genommen allen. „Mensch, haben Sie aber ein schickes Kleid!“ – „Deine Uhr finde ich echt toll!“ – „Modische Frisur!“ und so weiter.

Es gibt so viele Gelegenheiten, in denen Sie auf diese Weise punkten können. Aber rutschen Sie nicht darauf aus – soll heißen: Tragen Sie **nicht zu dick** auf; es muss **glaubwürdig** bleiben und echt aus dem Innern Ihres Herzens kommen. Selbst wenn Ihnen der mürrische Nachbar schon oft genug komisch gekommen ist, überwinden Sie sich und besänftigen Sie ihn. Lullen Sie ihn ein, selbst wenn er gerade wieder ansetzt zu schimpfen. Gerade dann ist Ihre neue Strategie gefragt.

Denken Sie immer daran, **worum es geht**: Sie wollen bei allen Mitmenschen **beliebt** sein; Sie wollen geschmeidig durchs Leben gehen; Ihnen sollen sich sonst **verschlossene Türen öffnen**; Sie wollen die **Welt des Glücks** betreten.

Apropos Glück: Es ist doch wesentlich sicherer, mit Freundlichkeit etwas **vom großen Glücks-Kuchen** zu bekommen als mit ständigem Anecken. Und wer will nicht glücklich sein im Leben? Im tiefsten Innern ist doch der Pessimist todunglücklich darüber, dass er nicht auf der Sonnenseite des Lebens steht. Er trauert ständig den verpassten Chancen hinterher und ist neidisch auf die, die Glück im Leben haben. Und weil **Glück mehr Lebensqualität** bringt, sollte es Ihr Streben sein, ein glücklicher Mensch in allen Belangen zu sein.

Wie geht das? Richtig: durch Nettigkeit. Seien Sie ein angenehmer Zeitgenosse und gehen freundlich mit Ihren Mitmenschen um, dann kommt das Glück von alleine. Dieses Verhalten bringt (auch) Glück und das wiederum macht **zufriedener**. Glücklich und zufrieden durch Händedrücker und Freundlichkeit macht **souveräner**; Sie bringt so leicht nichts aus der Ruhe. Und **coole Typen sind gefragt**: Ihnen fliegen die **Kontakte** nur so zu; man reißt sich um Sie, sucht Ihre Nähe, will Sie treffen, denn in Ihrer Umgebung ist **angenehmes Leben**, viel **Spaß**, gute **Kommunikation**, **kein Stress**. So geht die Formel!

Sexuelle Freundlichkeiten!

Neben den Freundlichkeiten und Nettigkeiten durch Worte und Hilfsbereitschaft, können Sie auch etwas von Ihrer **körperlichen Attraktivität einsetzen**. Wenn Sie sowieso auf neue Kontakte aus sind, dazu attraktiv reizen, dann denken Sie einmal darüber nach, wie Sie sich im Bett nach oben kämpfen. Schlafen Sie sich hoch und beliebt. Arbeiten Sie also **mit vollem Körpereinsatz**. Auch so werden Sie beliebt und führen ein glückliches Leben, übrigens gleichermaßen geeignet für Männlein wie Weiblein.

Viele Türen – und nicht nur die des Schlafzimmers – öffnen sich, wenn Sie mit Ihrem Traummann oder Ihrer Traumfrau ins Bett gehen. Vielleicht haben Sie gar nicht mal diesen Hintergedanken, sondern das Glück ergibt sich rein zufällig – umso besser! Das kann die **Karriere beflügeln**, Ihnen ein ganz **neuen Status** verleihen, **Reichtum und Luxus** kann sich daraus ergeben. Sie leben plötzlich wie im **Schlaraffenland** – nur weil Sie sich hochgeschlafen haben.

Ganz geläufig ist das im **Berufsleben** der Fall: Die **Karriere** im Job kann tatsächlich im Bett beginnen. In der Tat ist es so, dass man sich buchstäblich hochschlafen kann – und hoch bedeutet hier Position, Status, Reichtum, Luxus, **Traumhaus, Traumauto, Yacht, Schmuck, Champagner und Kaviar**. Ist das nicht verlockend? Oder wollen Sie weiter als kleine **graue Maus** Ihr Dasein fristen? **Schneewittchen statt Mauerblümchen** etwa? Die Perspektiven sind zu verlockend, als dass man darauf verzichten möchte. Wie Sie sehen, kann man sich Glück auch erschlafen.

Seien Sie freundlich – immer!

Ist es wirklich so schwer, freundlich zu sein? Nun gut, wer es nie gelernt hat und immer nur unfreundlich daher gekommen ist, muss sich umstellen und **lernen, wieder freundlich zu sein**. Aber im Prinzip geht das doch relativ einfach. Stellen Sie sich vor den **Spiegel** und lächeln. Schauen Sie sich Ihr Gesicht an und nehmen wahr, wie schön ein lächelndes Gesicht aussieht und wie sympathisch Sie dann wirken. Damit beginnt nämlich die Freundlichkeit. Denn ein freundlicher Mensch mit grimmigem Gesicht überzeugt nicht wirklich.

Und dann überlegen Sie sich, wie viele Situationen es in Ihrem Leben gibt, in denen Sie Freundlichkeit in die Tat umsetzen können: beim Nachbarn, dem Sie zuletzt wenig zu sagen hatten; bei der Verkäuferin, die immer nett zu Ihnen ist; bei Arbeitskollegen, Freunden und Bekannten sowie Verwandten: Nehmen Sie die Menschen, so wie sie sind. Akzeptieren Sie deren Eigenarten und seien Sie einfach nur nett.

Ein Small talk, **Aufmerksamkeit**, ein Gruß, ein Handschlag, vielleicht auch ein **kleines Geschenk**, das gar nicht mal teuer sein muss. Es kann die Modezeitschrift sein, die Sie ausgelesen haben, das politische Magazin für den Nachbarn, eine Warenprobe, mit der Sie nichts anfangen können, ein Kugelschreiber, ein Feuerzeug, ein Chip für den Einkaufswagen. Stöbern Sie doch mal Ihre Schubladen durch. Dort werden Sie so viele Dinge finden, die Sie seit langem nicht gebraucht haben, mit denen Sie aber anderen eine kleine Freude bereiten können. Sie müssen **aktiv werden** und sich **Gedanken** machen, denn Sie wollen ja beliebt werden. Schauen Sie dabei mal **Politikern** auf die Finger oder über die Schulter. Die verstehen ihr Handwerk – **everybody's Darling!** So gewinnt man.

Das kostet Sie doch (fast) nichts!

Sie werden einwenden: Was das aber alles kostet! – Nein, gar nichts! Sie brauchen dafür kein Geld, um beliebt und glücklich zu werden. Lediglich die Kraft Ihrer Worte und Ihre Ausstrahlung brauchen Sie, damit sich Ihnen Türen öffnen und Sie leichter durchs Leben kommen. Wir haben bereits festgestellt, dass ein Lächeln ebenso wenig kostet wie ein paar nette Worte. Anderen den Vortritt zu lassen, kostet Sie keinen Cent. Worauf warten Sie also noch?

Sie müssen vielleicht etwas **in Ihr Äußeres investieren**, damit Sie gleich sympathischer wirken. Wenn Ihnen die Pickel aus dem Gesicht sprießen, können Sie noch so nett sein: Die Menschen werden sich ein wenig angeekelt abwenden. Aber auch das ist nicht teuer.

Reinigen Sie Ihre **Haut**, **pflügen** Sie sie mit entsprechender Creme oder benutzen **Make up**. Ihre langweilige **Frisur** peppen Sie auf; Ihre **Klamotten** durchstöbern Sie nach flotten Kombinationen oder verändern sie ein wenig. Bringen Sie **mutigen Wechsel in Ihr Outfit**, dass Sie nicht ständig gleich aussehen. Sie müssen in Ihrer Umgebung mit **Aha-Effekt** landen. Die Leute sollten sich wieder nach Ihnen umdrehen – sie müssen Ihnen ja nicht gleich hinter pfeifen.

Aber Sie kennen doch den Spruch vom ersten Eindruck: „**Es gibt keine zweite Chance für den ersten Eindruck!**“ Deshalb setzen Sie alles auf eine Karte und punkten spontan – mit **Sympathie, Aussehen, Lächeln, Freundlichkeit**. Dabei muss man kein Model und kein Adonis sein, denn nur ein verschwindend geringer Teil der Bevölkerung ist naturschön.

Über die **Pickel** haben wir schon gesprochen. Auch am **Übergewicht** kann man arbeiten. Aber wir sind nun mal so, wie die Natur uns geschaffen hat. Sie können sich nicht künstlich vergrößern oder verkleinern, dicker oder dünner zaubern. Und da setzen nämlich Ihre **inneren Werte** ein, Ihre Freundlichkeit, Ihr nettes Wesen, Ihre warmen Worte, Ihr gutes Benehmen, Ihre Liebe anderen Menschen gegenüber, Ihre Hilfsbereitschaft. Das alles ist ebenso wichtig wie schönes Aussehen.

Arbeiten Sie an Ihrer Ausstrahlung

Es gibt Menschen, die **füllen** gleich **einen ganzen Raum**. Da hört man förmlich das Stöhnen der Mädels, wenn Sebastian die Bühne betritt. Ja, es gibt solche Typen, aber glauben Sie bitte, die haben es auch nicht unbedingt leichter. Immer nur als begehrrliches Sexualobjekt bewertet zu werden, ohne den Menschen dahinter näher kennenlernen zu wollen, ist auch nicht gerade toll.

Und dennoch können Sie sich von Sebastian **einiges anschauen**: seinen Gang, wie er sich in Gesellschaft bewegt, spricht, seine **Selbstsicherheit** im Umgang mit Menschen, die Sprache, seine Hände, gepflegte Erscheinung, modische Kleidung, tolle Frisur. Das nennt man auch **Aura oder Ausstrahlung**. Denn die ist der **Knackpunkt in der Beliebtheit**. Sie werden nicht wirklich beliebt, wenn Sie gebückt den Raum betreten und einen ängstlichen Blick zeigen sowie ein Dauer-Lächeln im Gesicht haben. Es muss authentisch wirken und der Situation angepasst sein, sonst nimmt man Sie nicht ernst.

Ein **Lächeln** muss spontan und **natürlich** sein, wenn es angebracht ist und die Situation es erlaubt. Dann wirkt es wahre Wunder. Spielen Sie selbstbewusst mit Ihren Augen, denn Sie wissen, welche Wirkung sie haben. Gehen Sie aufrecht und zeigen volles Selbstvertrauen. Es ist eine Kunst, dabei **nicht** hochnäsiger und **arrogant** zu wirken. Bleiben Sie deshalb auch in Ihrem Selbstwert **bescheiden** und zurückhaltend.

Es gibt allerdings auch Menschen, denen das **Reden nicht so liegt**. Sie wissen nicht, wie Sie eine Frau ansprechen oder beim Empfang einen Small talk beginnen sollen. Das können Sie **üben**: vor dem **Spiegel** und **mit guten Freunden**. Sprechen Sie offen darüber und Ihre Freundin wird mit Ihnen verschiedene Situationen durchexerzieren.

Werden Sie mutiger und sprechen **wildfremde Menschen auf der Straße** oder im **Supermarkt** an. Fragen Sie nach dem Weg zum Bahnhof oder wo die Butter zu finden ist. Anfangs kann es unverfänglich einfach sein – die Frage nach dem Weg oder die Bitte um Feuer etwa. So trainieren Sie und werden dabei immer mutiger, bis Sie die Kunst des Kontakts beherrschen. Sie müssten es schaffen, jemanden davon mit Ihrem ganzen Charme zu überzeugen, Ihnen einen Euro zu schenken – dann klappt es auch mit der Konversation, um beliebter zu werden, neue Freunde zu finden und alle möglichen Türen zu öffnen.

Noch eins ist hierbei wichtig: Wenn Sie mit jemandem **reden, schauen Sie ihm in die Augen**. Andernfalls wäre es **unfreundlich**, jemanden zu begrüßen und dabei wegzuschauen. Es gibt Menschen, die haben eine Warze auf der Stirn oder einen knallroten Knollenzinken mitten im Gesicht. Sie schämen sich des Anblicks durch andere Menschen und schauen weg – falsch! Gehen Sie **offen** mit Ihrem körperlichen Manko um und schauen dem anderen ins Gesicht. Wenn der Ihren Anblick nicht ertragen kann, ist es sein Problem. Gerade in solchen Situationen sollten Sie absolut cool bleiben. Die Warze können Sie nicht wegschneiden und Ihre Nase ist so, wie sie ist. Was kümmert 's Sie, wie andere über Sie denken?

Nützlich dabei könnte es auch sein, einem **Hobby** nachzugehen und sich mit anderen Menschen zu treffen, etwa im Gesang- oder Tanzverein, beim Sportclub, im Schachverein oder in der Theater-AG. Sie haben eins **gemeinsam**: die **Leidenschaft** für ein Hobby, für eine Freizeitbeschäftigung. Hat den Vorteil, dass Sie dort **neue Leute treffen**, unbefangen **ins Gespräch kommen**, neue **Freunde gewinnen**, noch **beliebter werden** und sich über das Hobby ganz **neue Türen und Welten öffnen**.

Um beliebt zu sein, braucht man auch Charakter

Charakter ist ein Zauberwort. Das sind die **Konturen des Lebens**, die Kanten, an denen man erkennt, ob es jemand ehrlich meint oder nur ein Schaumschläger ist. Zum Charakter gehört es auch, dass man eigene **Standpunkte**, Meinung hat und die auch **konsequent** verfolgt. Nicht immer nur Liebling sein, sondern auch eigenes Profil zeigen und authentisch sein. Ja, der steht für Pünktlichkeit, Genauigkeit, Korrektheit, Ehrlichkeit, Überzeugung – das wollen Sie doch auch, dass man dies von Ihnen behauptet – oder? Sie sollen **nicht jedem nach dem Munde reden**, um beliebt zu werden. Und lassen Sie sich von anderen nicht verbiegen.

Bleiben Sie Ihrer Linie treu, **Beispiel**: Wenn es Ihre Überzeugung ist, Sex nur in der Ehe zu praktizieren, dann lassen Sie sich von dem vermeintlichen Traumschuss nicht billig rumkriegen. Bleiben Sie dabei. **Anderes Beispiel**: Sie trinken keinen Alkohol oder rauchen keine Zigaretten, dann lassen Sie sich auch nicht darauf ein, nur um in der Clique Punkte zu sammeln und anerkannt zu werden. Bleiben Sie Ihrer Linie treu, und wenn man Sie dafür aufzieht und belächelt, ok, dann war´s das eben. Auf solche „Freunde“ können Sie auch verzichten. Nein, im Gegenteil, die Clique muss es akzeptieren und Sie akzeptieren, dass Sie eben nicht mitrauchen und mittrinken. Das ist Charakter. Und auf längere Sicht gesehen ist das auch der erfolgreichere Weg – der öffnet Ihnen Türen und macht Sie richtig beliebt. Mit dieser Art haben Sie mehr Glück im Leben. Und solche Typen sind geachtet und ziehen andere Menschen magisch an. Man sagt Menschen mit Charakter nach, dass sie freundlich und hilfsbereit sind, Humor haben und auch den Mut, Dinge anzupacken, die nicht im Mainstream liegen, also außergewöhnlich sind. Charaktertypen schauen gern mal um die Ecke, suchen kreative Wege, sind echt

außergewöhnliche Menschen. Sie sind auch selbstbewusst und offen.
Und das kommt bei den Mitmenschen an.

Beliebt wird man auch mit den **drei „Hs“: Hilfsbereitschaft, Höflichkeit und Humor** – im **Gegensatz** zu **Besserwisserei, Beleidigung und Arroganz**, mit denen man sich nur **unbeliebt** macht.

Kennen Sie den S-Faktor?

Nein? Dann wird 's aber Zeit. Sobald das hier aufgelöst ist, wissen Sie, worum es geht: **Sympathie** – kommt aus dem Alt-Griechischen und setzt sich aus zwei Silben zusammen; Sym bedeutet so viel wie zusammen und gemeinsam und das Pathos steht für Leidenschaft und Begeisterung. Beides zusammen heißt nichts anderes, als sich gemeinsam für eine Sache zu begeistern. Wo kann man das am besten? Natürlich in einem Sportclub, wo man gemeinsam Fußball spielt oder Basketball, in einer Tanzgruppe, in der man Neues ausprobiert oder in einem Chor zum Beispiel, indem man neue Lieder einstudiert und die Freude am Singen allen gemeinsam ist. Jeder bringt sich ein und gewinnt dadurch Sympathie. Aber nicht alle in einer Klasse zum Beispiel haben Bock auf Fußball. Wenn die Mehrzahl auf Kicken steht, ist derjenige, der lieber Klavier spielt, schnell ein Außenseiter.

Warum sind uns Menschen sympathisch und warum mögen wir sie? Psychologen haben dazu **sieben Punkte** herausgefunden: Menschen sind uns **ähnlich** – im **Äußeren** (Haar-Stil oder Klamotten) und **innerlich** (zum Beispiel im Denken); Menschen haben **ähnliche Ansichten** sowie auch Abneigungen oder Vorlieben wie wir selbst sie auch haben; wir finden an anderen Personen bestimmte Eigenschaften gut sowie auch bestimmte **Kompetenzen** bei anderen; wir mögen Menschen gerne, die **unsere Bedürfnisse erfüllen** können und denen wir **ihre befriedigen**; man möchte gerne **einschätzen** können, **woran man bei dem anderen ist**, was übrigens dann eine **vertrauensvolle Basis** herstellt; wir mögen schließlich Menschen, die uns in irgendeiner Weise **nahe sind** durch Zuneigung, Liebe, Träumerei – kurzum, die **wir mögen**, und siebte schließlich finden wir die Menschen sympathisch, **die auch uns mögen**. Bei der

Sympathie zählt auch das **Minimax-Prinzip: maximale Befriedigung** bei **minimalem Aufwand**. So haben wir es gern.

Spielen Sie nicht den Perfekten

Um sympathisch rüber zu kommen und beliebt zu sein, muss man **nicht perfekt** sein. Wir mögen doch Menschen nicht unbedingt, weil sie klüger sind als wir, weil sie reicher sind. Sympathische Menschen dürfen also durchaus auch **Schwächen** zeigen. Sie müssen **authentisch** sein, sich **nicht verstellen**. Wir lieben doch gerade Menschen auch wegen ihrer nicht ganz so perfekten Seiten, denn so werden sie nicht zum bedrohlichen Supermann, den alle fürchten, oder zum Übervater oder Superweib. Nein, seien Sie ganz einfach der, der Sie sind. Schauspieler entlarven sich mit der Zeit sowieso von selbst.

Kommen wir noch einmal zurück auf das Beispiel mit dem **Sportverein**. Hier treffen sich zum Beispiel elf Fußballer, um gemeinsam mit Freude am Spiel zu kicken. Und doch ist jeder für sich ein **Individuum** mit eigenem **Willen** und **Charakter**. In der Mannschaft gibt es auch **Einzelkämpfer**, die allein das Tor schießen wollen und dabei natürlich auch Misserfolge haben, weil sie keine **Teamplayer** sind. Dann gibt es die ausgesprochenen **mannschaftsdienlichen** Sportler, die nur den Sieg des Teams im Kopf haben und das Tor nicht um jeden Preis selbst machen müssen, sondern einen anderen Spieler in besserer Position mit einer Steilvorlage bedienen. Merken Sie etwas? Auch **im Team kann man beliebt sein und weniger beliebt**. Manchmal **passt** man in eine bestimmte **Gruppe nicht** hinein; dann muss man sich eine **neue suchen**, und zwar eine solche mit den meisten und größten **Übereinstimmungen**. Gehen Sie lieber in eine kleine Gruppe, in der Sie von allen sehr gemocht werden, als in eine große, wo Sie bei vielen immer nur ein kleines Stückchen beliebt sind. Auch Außenseiter können sich immer Gleichgesinnte suchen. Wer beispielsweise eher Klavier spielt als zu kicken, sollte sich ähnlich Interessierte suchen und eine

neue Gruppe aufmachen. Wie erwähnt verbinden ähnliche Interessen und sorgen so für den S-Faktor.

Womit sammeln Sie weitere Pluspunkte?

Seien Sie tolerant. Zeigen Sie anderen, dass Ihre Meinung nicht das Nonplusultra ist. Wer andere Meinungen akzeptiert, gilt als tolerant und weltoffen. Manche neigen ja dazu, in Ihrem Glauben oder in ihrer politischen Ansicht radikal zu sein und fanatisch Mitmenschen bekehren zu müssen. Seien Sie also kein Sektierer, der andere mit seiner Meinung einengen möchte. Lachen Sie nicht über den Geschmack Ihrer Kollegen oder Nachbarn und akzeptieren Sie, dass jeder Mensch ein Individuum ist und auch einen abweichenden Style haben darf. Hören Sie zu, was Ihr Gegenüber zu einem Thema zu sagen hat. Vielleicht können Sie ja auch noch etwas lernen. So werden Sie beliebt und glücklich. Was meinen Sie, wie Sie geschätzt werden, wenn Sie tolerant sind?

Bleiben Sie immer fair: Halten Sie bewusst dagegen, wenn im Kollegenkreis über andere gelästert wird. „Dazu will ich mich nicht äußern, wenn der Betroffene nicht dabei ist und sich nicht dagegen wehren kann!“ Und denken Sie immer daran: Wenn Sie jemanden mobben, machen Sie sich sehr unbeliebt. Viele nicken vielleicht und sagen nichts dazu, doch innerlich denken sie: „Was für ein hinterhältiger Typ!“

Nehmen Sie sich Zeit und schenken Sie Ihr Ohr anderen. Was glauben Sie, wie dankbar Freunde, Nachbarn oder Arbeitskollegen sind, wenn Sie ihnen zuhören? Das kostet Sie gar nichts. Und wie dankbar sind verzweifelte, traurige Menschen, wenn Sie sich vertrauensvoll an eine Schulter anlehnen können oder auch mal gedrückt werden. So werden Sie richtig sympathisch. Sie müssen nicht der Kummerkasten des Büros werden oder Mutter Teresa. Aber die Welt braucht Zuhörer, Kümmerer.

Seien Sie immer korrekt. Manche Menschen neigen leider dazu, ihre Meinung wie das Fähnchen im Winde zu drehen. Sie reden jedem nach dem Mund und setzen nur ungern ihren Standpunkt dagegen. Verwirren Sie Ihre Mitmenschen nicht mit sich ständig wechselnden Ansichten. Sie müssen doch für etwas stehen. Zu seinem Wort zu stehen bedeutet auch Verlässlichkeit – ja, auf Sie kann man sich verlassen! Sie müssen zuverlässig und ehrlich bleiben, das schafft Vertrauen und macht Sie zu einem begehrten Gesprächspartner. Ihre Nähe sucht man, weil Sie damit auch ein Stück Geborgenheit vermitteln. Sie sind ein korrekter Typ – und deswegen beliebt.

Zeigen Sie ehrliches Interesse an Ihren Mitmenschen. Schluss mit blabla. Fragen Sie Ihren Nachbarn, warum er so gut Englisch sprechen kann – damit zeigen Sie: Aha, ich habe das registriert und hake nach. Ich bin ehrlich daran interessiert zu wissen, wie und wo er das gelernt hat – denn vielleicht brauche ich mal seine Dienste für eine Übersetzung. Vergessen Sie belanglosen Small talk. Gehen Sie auf Ihre Gesprächspartner ein: „Entschuldigung, wo haben Sie die schicke Bluse gekauft? Die gefällt mir aber echt gut!“ Sie machen ein Kompliment und zeigen Interesse. Das schafft Sympathie. Geben Sie nämlich nur Interesse vor, geht der Schuss nach hinten los. Sie verfangen sich in Ihrem Lügengeflecht genauso wie bei zunächst grandiosen Schauspieler-Einlagen. Das ist doch überall so im Leben. Klappt etwas hundertmal, wird man leichtsinnig und legt alle Vorsicht ab. Das ist wie mit dem Dieb: Hundertmal gut gegangen und beim hunderteinsten Mal erwischt. „Kinderleicht“ sagte der Dieb und wurde nachlässig, bis er erwischt war. Und so geht es auch jemandem, der sich verstellt. Irgendwann bricht sein wahrer Charakter durch und dann sammeln Sie nur noch Minuspunkte.

Begegnen Sie Menschen mit voller Aufmerksamkeit. Es ist unhöflich, weiter mit dem Handy zu telefonieren und dabei einem Gast die Hand zu schütteln. Während des Essens sollten Sie nicht auf Ihr Smartphone schauen. Hören Sie auf, am Computer zu arbeiten, wenn ein Kunde das Büro betritt – alles eigentlich selbstverständlich, aber wir sind doch so oft von unserer schnelllebigen Zeit eingefangen. Betrachten Sie jeden Menschen mit **Respekt**. Mit der vollen Aufmerksamkeit zeigen Sie ihm Ihr ganzes Interesse. Er steht im Mittelpunkt Ihrer Aufmerksamkeit, und damit sammeln Sie Punkte.

Seien Sie immer Sie selbst. Warum? Weil **authentische** Menschen, auch wenn sie noch so schräg sein mögen, **beliebt** sind. Sie mögen über die Fliege Ihres Chefs lachen, aber das ist er: Chef mit Fliege! Vielleicht lächeln Sie auch darüber, dass Ihr Nachbar in gesetztem Alter immer noch an seiner Modelleisenbahn bastelt. Der steht dazu und hat es mittlerweile zu einem erstaunlichen Fuhrpark gebracht. In seinem Club ist er hoch angesehen. Nehmen Sie sich ein Beispiel daran. Wir leben nicht, um von allen geliebt zu werden. Entweder mag man uns, wie wir sind, mit Ecken und Kanten, oder nicht. Die Ehrlichen, die Sie mögen, sind Ihre Fans, weil Sie sich nicht verstellen. Gerade wegen Ihrer Schrulligkeit werden Sie geliebt. Denn fragt Sie der Nachbar mal oder bittet Sie um Hilfe, kann er sich auf Sie auch verlassen. Sie stehen zu Ihrem Wort und zu Ihren Taten, und Ihre Hilfsbereitschaft kommt aus Ihrem Herzen, Sie brauchen dazu nicht gezwungen werden.

Lösen Sie Konflikte, schlichten Sie Streitigkeiten. Unser Leben läuft nicht immer glatt und harmonisch. Es gibt Alltagskonflikte wie in jeder guten Beziehung. Da, wo Menschen zusammen sind, entstehen auch immer Reibereien. Gut zu wissen, dass jemand in der Gruppe ist, der ein Händchen dafür hat zu schlichten. Solche Typen sucht man, weil es immer mal vorkommt, dass Streit entsteht. Sie wägen ab,

suchen nach Lösungen, so dass keiner als Gewinner oder Verlierer zurückbleibt. Sie sind kompromissfähig und stiften wieder Frieden. Das macht Sie so sympathisch und beliebt. Ihr Chef wird Sie bestimmt für höhere Aufgaben vorsehen.

Und natürlich sammeln Sie auch Punkte mit einem **Lächeln**, mit **Aufmerksamkeit**, **Hilfsbereitschaft**, **Händeschütteln**, **Zurückhaltung**, **Kommunikation** und vielem mehr. Und Sie sehen auch, dass Sie durchaus **strategisch vorgehen** können. Sie wissen nun, was Sie tun müssen, um beliebt zu werden, damit sich Ihnen möglichst viele Türen im Leben öffnen. Setzen Sie all die Punkte gezielt ein, ohne sich zu verstellen. Sie müssen die Türöffner nur beachten. Dann haben Sie das „**Sesam-öffne-dich**“, den **Schlüssel zum Glück**.

Was wollen Sie eigentlich?

Richtig: **glücklich** sein, **beliebt** sein, **anerkannt** werden, **Freunde** haben, leicht durchs Leben kommen – also ein **extrem gutes Leben** führen!

Was gehört dazu? Achtung, Respekt, Beliebtheit, Einladungen, Partys und Partner, Geld und etwas Luxus, ein schickes Auto, Urlaub, eine schöne Wohnung oder ein Haus und noch vieles mehr. Natürlich ist das alles erstrebenswert, aber über allem steht das **glücklich** sein. Sie können noch so viele Reichtümer scheffeln, wenn Sie dabei nicht glücklich sind, dann ergeht es Ihnen wie dem Märchenprinzen Ludwig II. von Bayern: Der wählte nämlich trotz seiner Märchenschlösser Neuschwanstein, Herrenchiemsee und Linderhof unglücklich und schwermütig den Freitod im Starnberger See.

Also **Glück mit belastbarem Fundament** brauchen Sie, und das gelingt Ihnen nur, wenn Sie **mitten im Leben stehen** und dabei auch noch sehr beliebt sind. Wer wünscht sich nicht, dass sich ihm die Türen wie im Flug öffnen! Also **Glück und Beliebtheit** gehört zusammen, nur eins von beiden ist nicht erstrebenswert.

Wir beneiden so viele reiche Menschen. Schauen wir aber mal hinter deren Fassade, sehen wir oft todunglückliche Menschen. Beispiele gibt es genug. Viele scheiterten an und mit ihrem Reichtum, weil sie nie wirklich geliebt wurden als Menschen, wie sie nun mal waren.

Man sagt zwar „Denke doch mal an Dich selbst und nicht immer nur an andere!“ – richtig! Aber genauso stimmt es auch, dass man sein **Leben** auch öfter mal **reflektieren** sollte: **Wie wirke ich auf andere?** Komme ich noch an? Welche Auswirkungen haben meine Handlungen, verletze ich jemanden mit dem, was ich und wie ich es sage? Habe ich immer auch den nötigen Respekt für die Gefühle und Empfindungen meiner Mitmenschen? Wer so denkt, setzt sich selbst nie in den

Mittelpunkt, und das ist auch gut so. Denn Leute, die sich in die vorderste Reihe drängen, stoßen ab, die mag man nicht. Bleiben Sie bescheiden - getreu dem Bibelspruch: „Wer sich selbst erhöht, wird erniedrigt werden, und wer sich selbst erniedrigt, wird erhöht!“ Sie bekommen schon den Platz, der ihnen zusteht, seien Sie nicht eifersüchtig auf Ihren Nachbarn.

Schlusswort

Wie oft werden gerade Männer belächelt, die anderen den Vortritt lassen und in Konfliktfällen klein begeben. „Schau Dir mal diesen Softie an!“ – Doch der hat mehr Erfolg, garantiert. Das sind die angenehmen Typen, mit denen man es gern zu tun haben will. Kein Stress, keine Auseinandersetzung, Harmonie, faire Kompromisse – einfach ein angenehmer Zeitgenosse.

Oder möchten Sie etwa mit dem Kotzbrocken zusammen sein, der in jeder Suppe ein Haar findet und den Streit vom Zaun bricht? Mögen Sie Arroganz oder Intrigen, Mobbing oder Beleidigungen? Lieben Sie Leute, die sich ständig in den Mittelpunkt drängen? Manchmal möchte man im Boden versinken, wenn so ein Berufs-Choleriker mal wieder an der Kasse oder im Restaurant zur Höchstform aufläuft. Sie haben vielleicht hier und da Erfolg. Im Grunde genommen sind sie aber einsam, weil ihnen jeder aus dem Weg geht. Und vor allem bleiben ihnen wichtige Türen verschlossen. Man lässt sie erst gar nicht rein.

Nein, da lieben wir doch alle den Softie. Bei dem ist es angenehm und da ist immer gute Stimmung. So wie der Applaus das Brot der Künstler ist, so ist die Beliebtheit der Lohn des zurückhaltenden, bescheidenen und hilfsbereiten Mitmenschen. Worum ging es nochmal? Richtig: Türöffner! Wir wollen möglichst wenig anecken und geschmeidig durchs Leben kommen, weil es die angenehmere Art zu leben ist. Nicht zuletzt schonen Sie Ihre eigene Gesundheit, denn Sie haben weniger Stress und leben garantiert länger und glücklicher.

Treten Sie ein, die Türen des Lebens steht Ihnen offen!