

Newsletter Moderne Umgangsformen

Sehr geehrte Damen,
sehr geehrte Herren,

in Ihrem Unternehmen hat ein neuer Mitarbeiter angefangen. Sie beide sind sehr unterschiedlich. Er geht gerne in klassische Konzerte, Sie interessieren sich für Fußball. Er ist Familienvater, Sie genießen Ihre Freiheit als Single. Er ist überzeugter Anti-Alkoholiker, Sie trinken am Abend gerne ein Glas Wein. Mögen Sie diesen Kollegen? Er wird sich wohl eher nicht in Ihrem engsten Freundeskreis wiederfinden.

Nun erfahren Sie plötzlich, dass er sich gegenüber einer Kollegin sehr positiv über Sie geäußert hat und er Sie sehr sympathisch findet. Was denken Sie nun über ihn?

- „Eigentlich ist er ja auch ganz nett. Vielleicht sollten wir mal am Mittag zusammen essen gehen.“ oder
- „Warum interessiert er sich überhaupt für mich. Was bildet er sich ein, über mich zu reden.“

Wir mögen Menschen umso lieber, je ähnlicher sie uns sind. Je größer der Unterschied, desto größer ist unsere Abneigung. Das liegt am sogenannten Ähnlichkeitsprinzip. Folglich müssten wir den neuen Kollegen ablehnen. Doch es gibt da noch ein Prinzip, das der reziproken Zuneigung. Nach dieser Theorie finden wir einen Menschen umso sympathischer, je mehr wir annehmen, dass dieser uns mag. Unser Bedürfnis geliebt zu werden ist so stark, dass alle anderen Prinzipien über den Haufen geworfen werden, wenn uns ein Mensch mag. Und diesen Menschen belohnen wir umgehend mit Gegenliebe.

Im beruflichen und privaten Alltag kann das tragisch sein: Oft bilden wir uns nur ein, dass uns jemand nicht mag - weil wir ein Gerücht gehört haben oder weil wir eine Situation falsch deuten.

Vielleicht kommt Ihnen folgende Situation bekannt vor. Sie gehen in ein Geschäft, sehen dort einen Bekannten; er grüßt Sie nicht sofort. Sie denken „Er mag mich nicht, also mag ich ihn nun auch nicht.“ und verzichten auf einen Gruß und auf jeden weiteren Blickkontakt. Vielleicht war der Andere nur abgelenkt oder hat uns erst einen Moment zu spät erkannt. Nun will er den Gruß nachholen, aber Sie lassen ja keinen Blickkontakt mehr zu. So nimmt die verhängnisvolle Spirale der Abneigung ihren Lauf.

Die Information, ob uns ein anderer Mensch mag, ist für uns sehr wichtig und wir sollten nicht leichtfertig mit ihr umgehen und nicht auf Gerüchte und mehrdeutige Ereignisse vertrauen. Geben Sie anderen eine zweite Chance, Ihnen Ihre Zuneigung zu zeigen. Für eine positive Stimmung brauchen Sie selbst der anderen Person nur Ihre eigene Zuneigung zu signalisieren.

Sogar zwischen anderen Personen können Sie auf diese Weise Freude stiften. Kommen zwei Mitarbeiter nicht besonders gut miteinander aus, erzählen Sie beiden von einer gegenseitigen positiven Äußerungen über den anderen. Dieser kleine Trick ist erlaubt, denn er bewirkt Wunder und schafft Gutes.

Ihnen immer viel Freude im Umgang mit anderen Menschen

Ihre



Haben Sie eine Frage zum Thema Umgangsformen oder möchten Sie den Newsletter abbestellen, schicken Sie mir bitte eine Email an rumpf-barbara@t-online.de