

# Die 17 wichtigsten Sympathieförderer

- Jammere nicht. Negative Menschen wirken negativ. „Wende dein Gesicht der Sonne zu und du lässt den Schatten hinter dir.“ (Afrikanisches Sprichwort)
- Lächle. Lächeln zaubert Schönheit in dein Gesicht.
- Sprich dein Gegenüber mit dem Namen an. Jede und jeder hört den eigenen Namen gerne.
- Gewöhne dir einen festen Händedruck an. Nicht zu fest, aber auf keinen Fall schlaff oder weich.
- Halte Augenkontakt. Dein Credo: „Ich schaue in die Augen, mit wem ich rede.“: Wenn du bewusst die Augenfarbe wahrnimmst, bist du in Verbindung.
- Achte auf deine Körpersprache. Zeige Präsenz, aber keine Dominanz.
- Auch wenn es schier unmöglich scheint: Steck das Smartphone in die Tasche. Und lass es dort, bis die Unterhaltung beendet ist.
- Im Gespräch geht es um dein Gegenüber. Gib ihr bzw. ihm Raum. Du hast zwei Ohren, aber nur einen Mund. In diesem Verhältnis solltest du sie benutzen.
- Höre nicht nur zu, höre aktiv zu. Aktives Zuhören erfordert drei Schritte: Hören, Verstehen und Antworten.
- Erzähle tolle (kurze) Geschichten. Üben hilft dabei.
- Stelle freundliche Fragen. Übe keinen Druck aus, sondern zeige Interesse.
- Ziehe keine voreiligen Schlüsse. Halte dich mit einem Urteil zurück. Schütze dich vor Vorurteilen, Klischees und Stereotypen.
- Sorge dafür, dass jede und jeder sich zugehörig fühlt
- Wenn jemand unterbrochen wird, bitte du die Person, weiter zu reden.
- Lasse erkennbar gelangweilten Small Talk einfach weg und lerne, unterhaltsamen Smalltalk zu führen.
- Mach ein ehrliches Kompliment. Echte Komplimente tun gut.
- Reagiere selber freundlich auf Komplimente.  
Zum Beispiel: „Danke! Das zu hören, tut richtig gut“.