

# Sind Sie beliebt?



**Eine lebenswichtige Frage, auf die Sie hier die Antwort finden!**

Sind Sie beliebt oder unbeliebt bei Ihren Mitmenschen? — Nur ein falsch verstandener Individualismus meint, es käme nicht darauf an: starke Naturen setzen sich durch, ohne zu fragen, wie man über sie denkt. Das stimmt nicht! Paradoxerweise reiht sich stets die starke Individualität ein, erzwingt sich Anerkennung, indem sie die Gemeinschaft anerkennt — während der Nörgler wie ein schmollendes Kind draußen steht und schimpft. Beliebt sein heißt nicht mit den Wölfen heulen, sondern seine Stellung im Orchester kennen, sein seelisches Instrument beherrschen und für den harmonischen Einklang sorgen. Nicht passives Sichfügen, sondern aktives Mitwirken!

Wenn Sie den Menschen nur Ihre eigenen Sorgen erzählen, werden Sie sich ebenso unbeliebt machen wie jemand, der damit protzt, wie gut es ihm geht.

Warum Ihnen jemand sympathisch ist, können Sie meistens schwer in Worte kleiden. Die Psychologie begnügt sich nicht damit und behauptet, daß sich hinter jedem gefühlsmäßigen Eindruck bestimmte, äußerst konkrete Wahrnehmungen verbergen, die unbewußt registriert wurden. Als Gleichnis: man photographiere jemand in allen Variationen seines Benehmens und Auftretens, lege alle diese Platten übereinander und fertige eine Kopie an. Sie wäre der Gesamteindruck, der sich einprägt, während die verschiedenen Platten in einem Schubfach des Unbewußten in Vergessenheit geraten.

Die Unbeliebtheit eines Menschen läßt sich auf nüchterne, psychologisch nachprüfbare Tatsachen zurückführen. Das gelingt uns bei anderen, selten aber bei uns. Wir finden launenhafte Menschen unerträglich. Wir können mit einem Bekannten nicht zusammen sein, weil