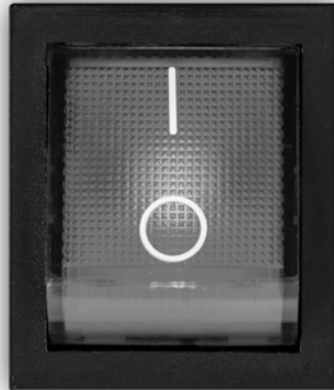


Der *Sympathie* Schalter

Ein FBI-Agent enthüllt, wie
man Menschen für sich gewinnt



mvgverlag 

© 2020 des Der Sympathie-Schalter »Titel« von Jack Schafer mit Marvin Karlins (ISBN 978-3-86882-588-6) by mvg Verlag,
Münchner Verlagsgruppe GmbH, München. Nähere Informationen unter: www.m-vg.de

Für meine Frau Helen, eine überaus liebevolle, charaktervolle und vor allem auch geduldige Frau, die meine Macken seit über 30 Jahren

Ehe erträgt.

JACK SCHAFER

Für meine Frau Edyth und meine Tochter Amber: für das, was ihr seid, was ihr vollbracht habt und für eure Liebe, die schon so viele Leben

bereichert hat.

MARVIN KARLINS

Der Sympathie-Schalter

Menschen für sich gewinnen

Wenn Sie »FBI« hören, denken Sie wahrscheinlich nicht, dass diese Abkürzung für *Friendly Bureau of Investigation* (Freundliches Ermittlungsbüro) steht. In meinen 20 Jahren als Agent mit dem Spezialgebiet Verhaltensanalyse hat sich meine Fähigkeit, schnell in Menschen zu lesen, jedoch deutlich verbessert. Ich erwarb ein einmaliges Verständnis für die menschliche Natur und für Verhaltensweisen, die allen Menschen gemeinsam sind. Ein Teil meiner Arbeit war, Menschen davon zu überzeugen, ihr eigenes Land auszuspionieren, sowie Eindringlinge zu identifizieren und davon zu überzeugen, ein Geständnis abzulegen. Diese Arbeitsauffassung erlaubte es mir, viele unglaublich wirksame Methoden zu entwickeln, um Leute dazu zu bringen, mir zu vertrauen, häufig ohne auch nur ein Wort zu sagen. In meiner Funktion als Verhaltensanalytiker für das Verhaltensanalyse-Programm des FBI entwickelte ich Strategien, um Spione zu rekrutieren und Todfeinde als Freunde zu gewinnen. Mit anderen Worten entwickelte ich spezifische Fertigkeiten und Methoden, die einen Feind der Vereinigten Staaten in einen Freund verwandeln konnten, der willens war, ein Spion im Dienste Amerikas zu werden.

Meine berufliche Tätigkeit lief darauf hinaus, Leute für mich zu gewinnen. Die Arbeit mit »Vladimir« (ich habe die Namen und Erkennungsmerkmale der Personen, über die ich spreche, geändert und auch einige

10 Der Sympathie-Schalter

Mischpersonen kreiert, um meine Arbeit bestmöglich zu illustrieren) ist hierfür ein sehr gutes Beispiel.

Vladimir war illegal in die Vereinigten Staaten eingereist, um Spionage zu betreiben. Als man ihn erwischte, hatte er geheime Verteidigungsakten bei sich. Man übertrug mir als FBI-Spezialagent seine Vernehmung. Bei unserem ersten Treffen schwor er, unter keinen Umständen mit mir sprechen zu wollen. Daraufhin begann ich, seinem Trotz entgegenzuwirken, indem ich mich einfach ihm gegenüber hinsetzte und eine Zeitung las. Nach einer sorgfältig geplanten Zeit faltete ich die Zeitung ordentlich zusammen und ging, ohne ein Wort zu sagen. Tag für Tag und Woche für Woche saß ich ihm gegenüber und las die Zeitung, während er, mit Handschellen an den Tisch gefesselt, stumm blieb.

Schließlich fragte er mich, warum ich ihn täglich besuchen käme. Ich ließ die Zeitung sinken, schaute ihn an und sagte: »Weil ich mit Ihnen sprechen möchte.« Dann hob ich die Zeitung sofort wieder an, las weiter und ignorierte Vladimir. Nach einer gewissen Zeit stand ich auf und ging, ohne noch etwas zu sagen.

Am nächsten Tag fragte Vladimir mich wieder, warum ich jeden Tag kommen und Zeitung lesen würde. Ich antwortete wieder, dass ich käme, weil ich mit ihm sprechen wolle. Dann nahm ich Platz und faltete die Zeitung auseinander. Ein paar Minuten später sprach Vladimir mich an: »Ich will reden.« Ich ließ die Zeitung sinken und sagte: »Vladimir, sind Sie sicher, dass Sie mit mir sprechen wollen? Als wir uns das erste Mal gesehen haben, sagten Sie, Sie würden nie mit mir sprechen.« Daraufhin antwortete er: »Ich will reden, aber nicht über Spionage.« Ich nahm diese Bedingung zur Kenntnis, fügte jedoch hinzu: »Sie werden es mich wissen lassen, wenn Sie bereit sind, über Ihre Spionageaktivitäten zu sprechen, nicht wahr?« Vladimir nickte zustimmend.

Den folgenden Monat über sprachen Vladimir und ich über alles, außer über seine Spionageaktivitäten. Dann verkündete Vladimir eines Nachmittags: »Ich bin bereit, über das zu reden, was ich gemacht habe.« Erst dann redeten wir schließlich sehr detailliert über seine Spionageaktivitäten. Vladimir erzählte offen und ehrlich, und zwar nicht, weil er zum Sprechen

gezwungen wurde, sondern weil er mich mochte und als einen Freund betrachtete.

Die Befragungsmethoden, die ich bei Vladimir einsetzte, mögen auf den ersten Blick wenig sinnvoll erscheinen, aber alles, was ich tat, war sorgfältig abgestimmt, um schließlich Vladimirs Geständnis und Kooperation zu erreichen. In *Der Sympathie-Schalter* werde ich die Geheimnisse enthüllen, wie ich Vladimir für mich einnehmen konnte und wie Sie, mit genau diesen Methoden, jeden dazu bringen können, Sie für eine kurze Zeit oder zeitlebens zu mögen. Das ist möglich, weil sich herausstellte, dass dieselben sozialen Fähigkeiten, die ich entwickelte, um mich mit Spionen anzufreunden und Spione zu rekrutieren, funktionieren, um erfolgreich Freundschaften zu entwickeln. Das gilt privat, in der Arbeit und überall dort, wo persönliche Interaktionen stattfinden.

Anfangs erkannte ich diese Eins-zu-Eins-Übereinstimmung zwischen meiner beruflichen Arbeit und dem Alltagsleben gar nicht. Tatsächlich wurde ich erst gegen Ende meiner Laufbahn beim FBI darauf aufmerksam.

Damals unterrichtete ich junge Geheimdienstoffiziere darin, wie man Spione rekrutiert. Am ersten Unterrichtstag mit einer neuen Klasse kam ich eine halbe Stunde früher, um den Raum für eine Gruppenübung vorzubereiten. Zu meiner Überraschung waren zwei Studenten bereits da. Ich kannte sie nicht. Sie saßen ruhig in der ersten Reihe, die Hände auf ihrem Schreibtisch verschränkt und mit einem Ausdruck freudiger Erwartung im Gesicht. In Anbetracht der Tageszeit und der Tatsache, dass die wenigsten Schüler dafür bekannt sind, zu früh zum Unterricht zu kommen, wunderte ich mich, was da vorging. Ich fragte, wer sie seien und warum sie sich entschlossen hatten, so früh zu kommen.

»Erinnern Sie sich an Tim aus Ihrer vorherigen Klasse?«, fragte einer der Studenten.

»Ja«, antwortete ich.

»Vor einigen Wochen sind wir beide mit Tim in einer Kneipe gewesen. Er erzählte uns von Ihrer Vorlesung über Einflussnahme und Beziehungsaufbau.«

»Und was noch?« Ich verstand immer noch nicht, wohin das führen sollte.

12 Der Sympathie-Schalter

»Tim prahlte damit, er würde im Unterricht lernen, wie man Frauen aufgabelt.«

»Wir waren natürlich skeptisch«, ergänzte der zweite Student.

»Deshalb haben wir ihn getestet«, fuhr der erste Student wiederum fort. »Wir suchten eine Frau im Club aus und forderten Tim heraus, er solle sie, ohne etwas zu sagen, dazu bringen, dass sie an unseren Tisch kommen und mit uns etwas trinken würde.«

»Was tat er?«, fragte ich zurück.

»Er nahm die Herausforderung an«, rief der Student. »Wir dachten, er spinnt. Aber dann, etwa 45 Minuten später, kam die Frau an unseren Tisch und fragte, ob sie sich für einen Drink zu uns setzen könnte. Wir können es noch immer kaum glauben, aber wir haben es selbst erlebt.«

Ich warf den beiden Studenten einen fragenden Blick zu. »Wissen Sie, wie er das angestellt hat?«

»Nein!«, rief einer von beiden. Und dann sagten beide gleichzeitig: »Um das zu lernen, sind wir hier!«

Meine erste Reaktion auf ihre Kommentare war, mit Nachdruck zu erklären, dass von mir Professionalität erwartet würde. Der Zweck des Klassentrainings sei, den Teilnehmern beizubringen, erfolgreiche Geheimdienstoffiziere zu sein, keine Aufreißkünstler. Meine zweite Reaktion überraschte mich, denn es war eine Art Offenbarung. Als ich an Tims Anbahnungsversuche dachte, realisierte ich plötzlich, dass dieselben Methoden, mit denen Spione angeworben werden, auch dafür verwendet werden können, im sogenannten Dating Game erfolgreich zu werden. Noch wichtiger ist sogar, dass diese Methoden immer dann genutzt werden können, wenn jemand in praktisch jeder persönlichen Interaktion eine andere Person für sich gewinnen will. Diese Erkenntnis diente dem vorliegenden Buch und allen darin enthaltenen Informationen als Ausgangspunkt.

Nachdem ich beim FBI ausgeschieden war, machte ich meinen Doktor in Psychologie und bekam eine Lehrstelle an der Universität. In dieser Phase meines Lebens arbeitete ich meine Sympathie-Schalter-Strategien aus, um Ihnen dabei zu helfen, privat, im Beruf oder bei anderen zwischenmenschlichen Interaktionen erfolgreiche persönliche Beziehungen aufzubauen.

Beispiele:

- Neues Verkaufspersonal kann die vorgestellten Methoden nutzen, um aus dem Nichts einen Kundenstamm aufzubauen.
- Erfahrenes Verkaufspersonal kann davon ebenfalls profitieren und lernen, wie bestehende Beziehungen erhalten oder verbessert und zusätzliche Kunden gewonnen werden können.
- Auf allen Ebenen und in allen Bereichen können Angestellte, vom Manager einer Wall-Street-Firma bis zum Servicepersonal eines Restaurants, diese Taktiken nutzen, um erfolgreicher mit Vorgesetzten, Kollegen, Untergebenen und Kunden umzugehen.
- Eltern können die Strategien nutzen, um die Beziehung zu ihren Kindern in Ordnung zu bringen, zu erhalten und zu festigen.
- Verbraucher können diese Informationen nutzen, um mehr Service zu bekommen, bessere Geschäfte abzuschließen und persönlichere Aufmerksamkeit zu erhalten.
- Und natürlich können Leute, die Freunde oder eine Liebesbeziehung suchen, diese sozialen Fertigkeiten nutzen, um diese von Natur aus schwierige Angelegenheit zu bewältigen (die in unserer digital fokussierten Gesellschaft sogar noch anspruchsvoller geworden ist).

Der Sympathie-Schalter wendet sich an alle, die neue Freunde gewinnen, bestehende Beziehungen erhalten oder verbessern, kurze Begegnungen mit anderen erfreulicher gestalten oder mehr Trinkgeld oder höhere Bonuszahlungen erreichen möchten.

Die Herausforderung »Freundschaft« bewältigen

Der Mensch ist ein soziales Lebewesen. Als Spezies sind wir darauf programmiert, uns mit anderen zusammenzutun. Dieser Wunsch ist in unseren frühesten Anfängen verwurzelt, um uns als Gemeinschaft die besten Aussichten zu verschaffen, in der Nahrungskette aufzurücken. Schließlich ging es darum, in einer feindlichen und gnadenlosen Welt ums Überleben zu kämpfen. So würde man eigentlich annehmen, dass das Schließen von Freundschaften einfach, ja sogar automatisch erfolgt. Leider ist das aber nicht der Fall. In einer Umfrage nach der nächsten, einer Studie nach der nächsten berichten zunehmend mehr Menschen, dass sie sich isoliert fühlen und unfähig sind, rudimentäre, geschweige denn wertvolle, dauerhafte Beziehungen zu entwickeln. Dieses Problem ist mit der Einführung sozialer Medien noch gewachsen, die uns von echten sozialen Interaktionen von Angesicht zu Angesicht noch weiter entfernen.

Der Umgang mit Menschen, besonders mit Leuten, die man nicht kennt, kann ein anspruchsvolles, ja sogar beängstigendes Erlebnis sein. Dabei ist es offenbar unerheblich, ob Sie eine Frau oder ein Mann sind. Die Ängste sind da: die Angst vor Peinlichkeit, die Angst vor Zurückweisung, die Angst, Gefühle zu verletzen, die Angst, einen schlechten Eindruck zu hinterlassen, ja sogar die Angst, benutzt oder missbraucht zu werden. Die gute Nachricht ist, dass Beziehungen keine Einladung zu einem Desaster sein müssen. Wenn Sie mit Problemen in einer Freundschaft kämpfen oder einfach nur bereits bestehende Freundschaften verbessern möchten, trösten Sie sich. Sie sind nicht alleine, und Ihre Situation ist nicht hoffnungslos. Dieses Buch soll Ihre Bedenken zerstreuen, was den Umgang mit anderen Menschen am Arbeitsplatz, im Privatleben, mit Fremden oder Nahestehenden betrifft.

Die hier vorgestellten Methoden liefern Ihnen, basierend auf den neuesten wissenschaftlichen Erkenntnissen, die bestmögliche Chance, andere für sich zu gewinnen, sogar ohne etwas zu sagen. Irgendwann jedoch müssen Sie mit den Menschen sprechen. Worte verwandeln die anfänglichen Gefühle des Wohlwollens in Freundschaften, und in manchen Fällen sogar

in lebenslange Beziehungen. Dieses Buch stellt die nonverbalen Hinweise und verbalen Stichworte vor, mit denen Sie jeden sofort für sich gewinnen können.

Lohnende persönliche Beziehungen sind erreichbar. Das ist keine Frage von Mutmaßungen oder Glück. Es ist das Ergebnis der Nutzung bewährter wissenschaftlicher Erkenntnisse und Methoden im Umgang mit anderen Menschen. Die Chance, Freunde zu finden, ist nur drei Schritte entfernt:

- 1. Sie müssen die hier vorgestellten Methoden lernen und beherrschen wollen.** Die Methoden haben Ähnlichkeit mit den Elektrowerkzeugen von Bauarbeitern. Entscheidend ist, die Geräte die Arbeit erledigen zu lassen. Als ich jung war, nutzte ich regelmäßig eine Handsäge, um Holz zu schneiden. Eines Tages ließ mein Vater mich seine neu erworbene Kreissäge benutzen. Ich nahm die Motorsäge zur Hand und fing an, ein Stück Holz damit zu schneiden. Ich wendete bei der Motorsäge denselben Druck auf, den ich bei meiner Handsäge aufgewendet hätte. Mein Vater klopfte mir auf die Schulter und sagte mir, ich solle den Druck lockern und die Säge die Arbeit erledigen lassen. Die Methoden in diesem Buch basieren auf ähnlich fundierten Prinzipien. Wenden Sie einfach die Methoden an und entspannen Sie sich, seien Sie Sie selbst und überlassen Sie die Arbeit den Methoden. Sie werden von den Ergebnissen überrascht sein.
- 2. Sie müssen dieses neue Wissen auch wirklich im Umgang mit den Menschen in Ihrem Alltag nutzen.** Zu wissen, wie man etwas am besten macht, ist großartig, allerdings nur, wenn man das Gelernte auch wirklich anwendet. Vergessen Sie nie, dass Wissen ohne das entsprechende Tun vergeudet Wissen ist.
- 3. Sie müssen das Gelernte ständig üben.** Mit den Freundschaftsfähigkeiten ist es wie mit allen Fähigkeiten. Je mehr Sie sie nutzen, desto kompetenter werden Sie darin; je weniger Sie sie

16 Der Sympathie-Schalter

nutzen, desto schneller verlieren Sie sie wieder. Wenn Sie zu diesen drei Schritten bereit sind, werden Sie feststellen, dass das Schließen von Freundschaften so automatisch wird wie das Atmen.

Der Sympathie-Schalter ist in Reichweite. Um ihn zu aktivieren, nutzen Sie einfach die Informationen, die Sie auf den folgenden Seiten lernen werden, und beobachten Sie, wie Ihr BQ (Beliebtheits-Quotient) in die Höhe schnellt.

1

Die Freundschaftsformel

Ich habe gelernt, dass die Leute vergessen, was Sie gesagt haben, dass die Leute vergessen, was Sie gemacht haben, dass die Leute jedoch nie vergessen werden, wie Sie sich bei Ihnen gefühlt haben.

MAYA ANGELOU

Operation Seagull

Sein Deckname war Seagull. Er war ein hochstehender ausländischer Diplomat.

Als Spion für die Vereinigten Staaten konnte er ein wertvoller Gewinn werden.

Das Problem war nur: Wie überzeugt man jemanden davon, einem gegnerischen Land Loyalität zu geloben? Die Antwort lautete, man müsse sich mit Seagull anfreunden und ihm ein so verlockendes Angebot unterbreiten, dass er nicht widerstehen könne. Entscheidend für diese Strategie waren Geduld, äußerst sorgfältiges Zusammentragen von Informationen über jedes Detail aus Seagulls Leben und ihm die Gelegenheit zu verschaffen, eine Beziehung mit einem amerikanischen Gegenspieler zu pflegen, dem er vertrauen könnte.

Nachforschungen über Seagulls Hintergrund ergaben, dass er mehrfach bei Beförderungen übergangen worden war und man gehört hatte, dass

18 Der Sympathie-Schalter

er seiner Frau gegenüber äußerte, er würde gerne in Amerika leben und seinen Ruhestand nach Möglichkeit dort verbringen. Seagull hatte auch Bedenken, ob die kleine Pension seines Landes ausreichen würde, um ihm einen angenehmen Ruhestand zu ermöglichen. Mit diesem Hintergrundwissen ausgerüstet, glaubten Sicherheitsanalytiker, Seagulls Loyalität gegenüber seinem Heimatland könnte durch geeignete finanzielle Anreize kompromittiert werden.

Die Herausforderung bestand nun darin, nahe genug an Seagull heranzukommen, um ihm ein finanzielles Angebot zu machen, ohne ihn zu erschrecken. Der FBI-Geheimagent Charles erhielt die Anweisung, langsam und systematisch eine Beziehung zu Seagull aufzubauen, so, wie man einen guten Wein reifen lässt, um dessen bestes Aroma zu fördern, bis hin zu dem Punkt, wo die Zeit reif sein würde, mit einem Angebot an ihn heranzutreten. Man sagte dem Agenten, bei einem zu schnellen Vorgehen würde Seagull wahrscheinlich in die Defensive gehen und den Umgang mit ihm völlig meiden. Stattdessen sollte er sein Vorgehen sorgfältig abstimmen und Verhaltensstrategien zum Aufbau einer Freundschaft nutzen. Als ersten Schritt sollte Charles Seagull für sich gewinnen, noch bevor sie ein Wort gewechselt hätten. Als zweiten Schritt galt es, die geeigneten Worte zu finden, um dieses Wohlwollen in eine dauerhafte Freundschaft zu verwandeln.

Die Vorbereitung für die kritische erste Begegnung mit Seagull begann viele Monate, bevor das Treffen tatsächlich stattfand. Die Beobachtung hatte ergeben, dass Seagull sein Botschaftsgelände regelmäßig einmal pro Woche verließ und zwei Blöcke weiter zum Lebensmittelgeschäft an der Ecke ging, um einzukaufen. Anhand dieser Information erhielt Charles den Auftrag, sich an verschiedenen Stellen entlang Seagulls Einkaufsweg zu positionieren. Er wurde gewarnt, sich Seagull niemals zu nähern oder ihn in irgendeiner Weise zu bedrohen, stattdessen sollte er einfach »da sein«, sodass Seagull ihn sehen konnte.

Als ausgebildeter Nachrichtenoffizier brauchte Seagull nicht lange, um von dem FBI-Agenten Notiz zu nehmen, der übrigens keinerlei Anstrengungen unternahm, seine Identität zu verbergen. Da Charles keinerlei Anstalten machte, seine Zielperson abzufangen oder mit ihr ins Gespräch

zu kommen, fühlte Seagull sich nicht bedroht und gewöhnte sich daran, den Amerikaner auf dem Weg zum Einkaufen zu sehen.

Nachdem sie sich mehrere Wochen in derselben Umgebung aufgehalten hatten, stellte Seagull Augenkontakt zu dem amerikanischen Agenten her. Charles nickte als Zeichen dafür, dass er Seagulls Anwesenheit wahrnahm, zeigte jedoch kein weiteres Interesse an ihm.

Weitere Wochen vergingen, und nach und nach weitete Charles seine nonverbale Interaktion mit Seagull aus, indem er **seinen Augenkontakt verstärkte, seine Augenbrauen hob, seinen Kopf neigte und sein Kinn vorschob**. Alles nonverbale Zeichen, die, wie Wissenschaftler festgestellt haben, vom menschlichen Gehirn als »freundschaftliche Signale« interpretiert werden.

Zwei Monate verstrichen, bis Charles den nächsten Schritt tat. Er folgte Seagull in das Lebensmittelgeschäft, das dieser regelmäßig aufsuchte, hielt jedoch Abstand von dem ausländischen Diplomaten. Bei jedem neuen Ausflug in das Geschäft betrat nun auch Charles den Laden, wobei er immer Abstand zwischen sich und Seagull hielt, jedoch immer öfter in den Gängen zwischen den Regalen an dem Diplomaten vorbeiging und die Zeit der Augenkontakte verlängerte. Er bemerkte, dass Seagull bei jedem Einkauf eine Dose Erbsen kaufte. Mit dieser neuen Information wartete Charles wieder ein paar Wochen, dann folgte er Seagull wie üblich in das Geschäft, dieses Mal jedoch, um sich Seagull vorzustellen. Als der Diplomat nach einer Dose Erbsen griff, griff Charles nach der nächsten Dose, wandte sich Seagull zu und sagte: »Hi, ich heiße Charles und bin ein Spezialagent des FBI.« Seagull lächelte und sagte: »Das dachte ich mir.« Von diesem ersten unverfänglichen Treffen an entwickelte sich zwischen Charles und Seagull eine enge Freundschaft. Seagull stimmte schließlich zu, seinem neuen FBI-Freund mit der regelmäßigen Lieferung geheimer Informationen zu helfen.

Ein zufälliger Beobachter, der von den Monaten wusste, in denen um Seagull geworben wurde, dürfte sich gewundert haben, warum es so lange dauerte, bis das erste Treffen stattfand. Das war jedoch kein Zufall. Die gesamte Rekrutierungsstrategie für Seagull war eine sorgfältig abgestimmte psychologische Operation, um eine freundschaftliche Bindung zwischen

20 Der Sympathie-Schalter

zwei Männern herzustellen, die unter normalen Umständen eine solche Beziehung nie in Betracht gezogen hätten.

Als Teilnehmer am FBI-Programm zur Verhaltensanalyse war mir zusammen mit meinen Kollegen die Aufgabe übertragen worden, das Rekrutierungsszenario für Seagull abzustimmen. Unser Ziel war es, dafür zu sorgen, dass Seagull sich in Gegenwart unseres FBI-Agenten Charles so wohlfühlte, dass ein erstes Treffen stattfinden konnte, dem hoffentlich weitere Treffen folgen würden, wenn es Charles gelang, bei Seagull einen guten Eindruck zu hinterlassen. Unsere Aufgabe wurde dadurch erschwert, dass Seagull ein gut ausgebildeter Nachrichtenoffizier war, der ständig auf der Hut vor jeglicher Person war, die seinen Verdacht erregen konnte. Denn das würde dazu führen, dass er diese Person um jeden Preis meiden würde.

Um die erste persönliche Begegnung zwischen Charles und Seagull zu einem Erfolg zu machen, musste sich der ausländische Agent in Gegenwart seines amerikanischen Gegenspielers wohlfühlen. Um dies zu erreichen, unternahm Charles spezifische Schritte, die, wie sich herausstellte, erfolgreich verliefen. Die Etappen, die Charles absolvieren musste, um Seagull für sich zu gewinnen, sind dieselben, die Sie unternehmen müssen, um eine kurz- oder langfristige Freundschaft zu entwickeln.

Vor dem Hintergrund des Falles Seagull wollen wir uns nun die Schritte anschauen, die Charles erfolgreich unternommen hat, um seine Zielperson unter Anwendung der Freundschaftsformel zu rekrutieren.

Die Freundschaftsformel

Die Freundschaftsformel setzt sich aus vier Grundbausteinen zusammen: Nähe, Häufigkeit, Dauer und Intensität. Diese vier Elemente lassen sich mit folgender mathematischen Formel darstellen:

$$\text{Freundschaft} = \text{Nähe} + \text{Häufigkeit} + \text{Dauer} + \text{Intensität}$$

Nähe ist der Abstand zwischen Ihnen und einem anderen Individuum und wie viel davon Sie mit der Zeit zulassen. Im Fall Seagull ging Charles nicht einfach zu Seagull und stellte sich vor. Ein solches Verhalten hätte dazu geführt, dass Seagull schnell von der Bühne verschwunden wäre. Die Umstände verlangten einen maßvolleren Ansatz, der Seagull Zeit einräumte, sich an Charles »zu gewöhnen« und ihn nicht als Bedrohung zu sehen. Um dies zu erreichen, wurde der Freundschaftsfaktor der **Nähe** angewandt. Nähe ist ein wesentliches Element aller persönlichen Beziehungen. In derselben Umgebung zu sein wie Ihre Zielperson ist wichtig für die Entwicklung einer persönlichen Beziehung. Nähe macht das Ziel Ihrer Werbung dafür empfänglich, Sie zu mögen, und fördert die gegenseitige Anziehung. Menschen, die denselben Raum teilen, fühlen sich eher voneinander angezogen, selbst wenn keine Worte ausgetauscht werden.

Entscheidend für die Effizienz des Faktors Nähe ist, dass die Umgebung nicht bedrohlich sein darf. Wenn sich eine Person von jemandem bedroht fühlt, der ihr zu nahe kommt, geht sie in die Defensive und unternimmt Ausweichmanöver, um sich von dieser anderen Person zu entfernen. Im Fall Seagull war Charles seiner Zielperson nahe, hielt jedoch eine sichere Distanz, sodass Seagull ihn nicht als potenzielle Gefahr wahrnahm und als Folge daraus die Kampf-oder-Flucht-Reaktion eingesetzt hätte.

Häufigkeit ist die Anzahl an Kontakten, die Sie nach und nach mit einem anderen Individuum haben. Dauer ist die Länge der Zeit, die Sie nach und nach mit einem anderen Individuum verbringen. Als Zeit verstrichen war, wandte Charles den zweiten und dritten Freundschaftsfaktor an: Häufigkeit und Dauer. Hierzu brachte er sich auf Seagulls Einkaufsweg so in Position, das sich die Gelegenheiten (Häufigkeit) häuften, in denen der ausländische Diplomat ihn sah. Nach mehreren Monaten fügte er der Mischung noch die Dauer hinzu, indem er längere Zeitphasen in Seagulls Nähe verbrachte. Hierzu folgte er seiner Zielperson in das Lebensmittelgeschäft, um auf diese Weise die Kontaktzeit zwischen ihnen beiden auszudehnen.

Bei der Intensität geht es darum, wie gut Sie in der Lage sind, die psychischen und/oder physischen Bedürfnisse einer anderen Person durch verbale und nonverbale Verhaltensweisen zu befriedigen. Der

22 Der Sympathie-Schalter

letzte Faktor in der Freundschaftsformel, die Intensität, wurde im Laufe der Zeit allmählich erreicht, als Seagull sich der Anwesenheit von Charles und des scheinbar unerklärlichen Zögerns des FBI-Agenten, sich ihm zu nähern, mehr und mehr bewusst wurde. Dies fügte der Mischung noch eine besondere Art der Intensität hinzu, nämlich *Neugier*. Sobald in der Umgebung einer Person ein neuer Reiz auftaucht (in diesem Fall betritt ein Fremder Seagulls Welt), ist das Gehirn darauf programmiert zu bestimmen, ob dieser neue Reiz eine Gefahr darstellt oder nur als solche wahrgenommen wird. Wenn dieser neue Reiz als Bedrohung beurteilt wird, versucht die Person, ihn zu eliminieren oder zu neutralisieren, indem sie auf die Kampf-oder-Flucht-Reaktion zurückgreift. Wird der neue Reiz hingegen nicht als Bedrohung wahrgenommen, wandelt er sich in Neugier um. Die Person möchte unbedingt über diesen neuen Reiz mehr erfahren. Was ist das? Warum ist es da? Kann ich es zu meinem Vorteil nutzen?

Charles Aktivitäten fanden in sicherer Entfernung statt und erweckten mit der Zeit Seagulls Neugier. Dies führte zur Motivation, herauszufinden, wer Charles war und was er wollte.

Seagull erzählte Charles später, er sei sich bereits als er ihn das erste Mal sah sicher gewesen, dass er ein FBI-Agent ist. Ob das nun stimmte oder nicht, Seagull nahm jedenfalls die nonverbalen »freundschaftlichen« Signale auf, die der FBI-Agent ihm sendete.

Sobald Seagull erkannt hatte, dass Charles ein FBI-Agent ist, wuchs seine Neugier. Er wusste sicher, dass er Ziel einer Anwerbung war, aber ihm war nicht klar, zu welchem Zweck und zu welchem Preis. Da Seagull mit seiner beruflichen Entwicklung bereits unzufrieden war und der Ruhestand nahte, dachte er zweifellos über verschiedene Szenarien in Zusammenhang mit Charles nach, auch über eine mögliche Spionagetätigkeit für das FBI.

Die Entscheidung, Spion zu werden, wird nicht von heute auf morgen getroffen. Potenzielle Spione brauchen Zeit, um ihre eigenen Rationalisierungsstrategien zu entwickeln, und Zeit, um sich daran zu gewöhnen, ihre Loyalität zu wechseln. Die Anwerbungsstrategie für Seagull sah eine Zeitspanne vor, um die Saat des Verrats keimen zu lassen. Seagulls Fantasie lieferte der Idee die nötigen Nährstoffe, um zu reifen und aufzublühen.

Diese Latenzphase verschaffte Seagull auch die Zeit, um seine Frau davon zu überzeugen, den Entschluss mitzutragen. Als Charles physisch näher an Seagull heranrückte, sah der Diplomat den FBI-Agenten nicht als drohende Gefahr, sondern eher als ein Symbol der Hoffnung – der Hoffnung auf ein besseres Leben in den kommenden Jahren.

Sobald Seagull sich entschieden hatte, das FBI zu unterstützen, musste er warten, bis Charles an ihn herantrat. Später erzählte Seagull Charles, das Warten sei qualvoll gewesen. Seine Neugier erreichte ihren Höhepunkt, und er fragte sich: »Warum bewegte sich der amerikanische Agent nicht?« Das Zweite, was Seagull zu Charles sagte, als dieser sich ihm in dem Lebensmittelgeschäft endlich vorstellte, war tatsächlich: »Warum hat das so lange gedauert?«

Häufigkeit und Dauer

Dauer hat insofern eine einmalige Qualität, als eine Person umso mehr Einfluss auf Ihr Denken und Handeln hat, je mehr Zeit Sie mit ihr verbringen. Ein Mentor, der viel Zeit mit seinen Mentees verbringt, übt positiven Einfluss auf diese aus. Menschen, die alles andere als ehrenwerte Absichten verfolgen, können Menschen, mit denen sie Zeit verbringen, negativ beeinflussen. Das beste Beispiel für die Macht der Dauer bietet die Beziehung zwischen Eltern und Kindern. Je mehr Zeit Eltern mit ihren Kindern verbringen, desto wahrscheinlicher können Eltern sie beeinflussen. Fehlt die Dauer in der Eltern-Kind-Beziehung, verbringen Kinder eher mehr Zeit mit ihren Freunden und in Extremfällen mit Menschen, die im Laufe der Zeit einen negativen Einfluss auf sie haben.

Die Dauer verhält sich umgekehrt zur Häufigkeit. Wenn Sie einen Freund häufig sehen, wird die Dauer der Begegnung eher kürzer sein. Umgekehrt wird sich die Dauer eines Besuchs normalerweise signifikant verlängern, wenn Sie sich nicht so häufig sehen. Wenn Sie einen Freund beispielsweise täglich sehen, kann die Dauer dieser Begegnungen recht kurz sein, weil Sie ständig auf dem Laufenden bleiben. Wenn Sie einen Freund hingegen nur

24 Der Sympathie-Schalter

zweimal im Jahr sehen, wird die Dauer der Besuche länger sein. Erinnern Sie sich an eine Gelegenheit, wo Sie sich mit einem Freund im Restaurant getroffen haben, den Sie längere Zeit nicht gesehen haben. Sie haben wahrscheinlich mehrere Stunden dort verbracht, um sich gegenseitig alles über Ihr Leben zu erzählen. Dasselbe Essen würde deutlich kürzer ausfallen, wenn Sie die andere Person regelmäßig treffen würden. Umgekehrt sind in Liebesbeziehungen Häufigkeit und Dauer sehr ausgeprägt, weil Paare, insbesondere frisch verliebte, so viel Zeit wie möglich miteinander verbringen möchten. Auch die Intensität dieser Beziehung wird sehr hoch sein.

Selbsteinschätzung von Beziehungen

Denken Sie zurück an den Beginn Ihrer derzeitigen Beziehung oder einer Beziehung, die Sie in der Vergangenheit hatten; Sie sollten nun in der Lage sein zu erkennen, dass diese sich anhand der Faktoren der Freundschaftsformel entwickelt hat. Die Formel kann auch genutzt werden, um verbesserungswürdige Teile einer Beziehung zu erkennen. Ein Paar beispielsweise, das seit mehreren Jahren verheiratet ist, spürt zwar, dass die Beziehung schlechter wird, die Partner wissen jedoch nicht, wie sie die Beziehung wieder festigen könnten. Ihre Beziehung kann einer Selbsteinschätzung unterzogen werden, indem sie sich die Interaktion der einzelnen Faktoren der Freundschaftsformel anschauen. Der erste Faktor, auf den zu schauen ist, ist die Nähe. Teilt das Paar denselben Raum, oder verfolgt jeder für sich seine eigenen Ziele und sie teilen selten denselben physischen Raum? Der zweite Faktor ist die Häufigkeit. Teilen sie häufig ihre Zeit? Der dritte Faktor ist die Dauer. Wie viel Zeit verbringen sie gemeinsam, wenn sie sich sehen? Der vierte Faktor ist die Intensität, das Bindemittel, das Beziehungen zusammenhält. Das Paar mag in seiner Beziehung Nähe, Häufigkeit und Dauer haben, aber es kann an Intensität mangeln. Ein Beispiel für diese Kombination ist ein Paar, das viel Zeit zu Hause beim gemeinsamen Fernsehen verbringt, aber emotional nicht interagiert. Diese Beziehung kann verbessert werden, wenn das Paar die Intensität der Beziehung stei-