



NETTE WORTE MACHEN DAS LEBEN SCHÖNER Ein gutes Kompliment ist eines, das dem anderen ein Lächeln ins Gesicht zaubert. ISTOCKPHOTO

«Das hast du super gemacht»

Wir verteilen sie selten und erröten, wenn wir sie bekommen: Dabei sind Komplimente Streicheleinheiten für die Seele.

VON ANNETTE WIRTHLIN

«Deine Augen haben die Farbe des Himmels», sang mir kürzlich auf dem Zuggerron ein ziemlich angeheiteter Latino entgegen. Er lieferte mir damit zwar einen Einstieg in den längst geplanten, bisher immer liegen gebliebenen Artikel zum Thema Komplimente. Als solches kam es jedoch eher schlecht an – nicht zuletzt, weil ich grüne und nicht blaue Augen habe.

VIELLEICHT HÄTTE ich ihm das Buch von Gloria Beck empfehlen sollen, das gerade auf meinem Arbeitstisch liegt: «Komplimente. Eine Gebrauchsanleitung». Die im Kanton Schwyz lebende Autorin vertritt darin nämlich die Meinung, dass unsere Gesellschaft eine Nachhilfestunde in der Kunst des Komplimentemachens dringend nötig hat. Dies, so schreibt sie, «weil Komplimente in der Form, in der sie heute kursieren, schlappe Ableger von dem sind, was sie eigentlich sein könnten: eine Technik der schönen Worte, mit der sich die Emotionen anderer steuern lassen wie durch kaum etwas anderes.»

Während Südländer mit Bewunderungsbezeugungen nur so um sich werfen («Ciao bella») und auch bei den Amerikanern überschwängliche Komplimente ganz selbstverständlich zur Alltagssprache gehören («I just love your new hairstyle»), mit möglichst verzückter Stimme ausgesprochen, sind wir Mitteleuropäer unverbesserliche Komplimentemuffel. Man sagt ja: Wir loben, indem wir nicht kritisieren, und Amerikaner kritisieren, indem sie nicht loben.

Eine kleine Umfrage unter männlichen Arbeitskollegen ergibt: Lieber verkneift sich der Schweizer das Lob an eine Frau, als sich dem Verdacht einer schlappen Anmache auszusetzen. Doch man darf hoffen: Die Komplimentierkunst sei, wie jede Form der Rhetorik, lernbar, sagt Gloria Beck.

Ich frage die Expertin also, was denn ein gutes Kompliment ausmache. Die Antwort ist einfacher als erwartet: «Eines, das dem anderen eine Freude macht, ihm ein Lächeln aufs Gesicht zaubert.» Sogar als taktisches Instrument, beispielsweise, um jemanden für ein Date zu

gewinnen, seien Komplimente nicht verwerflich, sofern sie das oberste Ziel erfüllen. Nämlich dem anderen ein gutes Gefühl zu geben.

SO INSTRUIERT Gloria Beck denn ihre Leser unter anderem, wie man mit Komplimenten ganz bestimmte Ziele erreicht: Man kann sie als Karrieretaktik einsetzen, man kann mit ihnen kritisieren, ohne zu verletzen, die erotische Lust steigern, Eifersüchtige beruhigen, verzwickte Situationen diplomatisch retten und vieles mehr.

Nicht einmal objektiv und wahr muss ein gutes Kompliment sein: «Das gut gelogene Kompliment ist gleichwertig mit dem wahren», findet die Buchautorin Gloria Beck. «Der andere soll sich dabei gut fühlen – nicht ich.»

In anderen Worten: Ob man die Augen des Gegenübers tatsächlich so umwerfend findet, ist zweitrangig. Dass man keine Komplimente verteilt für etwas, das schlicht nicht zutrifft (wie es der Latino auf dem Bahnhof machte), sei hingegen Ehrensache. «Un- und Desinformiert-

heit» zählt Gloria Beck neben Zweideutigkeit oder grober Übertreibung zu den Merkmalen schlechter Komplimente. Allzu schnell könne ein Kompliment ins unangenehme Schmeicheln abrutschen. «Schleimen ist ein Versehen, das aus verschiedenen technischen Fehlern beim Formulieren von Komplimenten entsteht», erklärt Gloria Beck fachmännisch. Die Autorin

«Das gut gelogene Kompliment ist gleichwertig mit dem wahren»

hat 5000 Komplimente aus Film und Literatur analysiert und daraus zahlreiche Grundmuster für wohlgeformte, gelingende Komplimente abgeleitet – zum Beispiel als rhetorische Frage: «Ist dir denn nicht klar, dass du eine schöne Frau bist?».

Wer lieber auf Autodidaktik setzt, kann sich einmal mit der folgenden einfachen Regel versuchen: Verzicht auf Floskeln (es gibt noch anderes als schöne Augen) und streuen Sie

Komplimente ins Gespräch ein, als wären sie Ihnen spontan eingefallen, auch wenn dem nicht so ist. Noch einfacher: Sagen Sie es doch einfach laut, statt zu schweigen, wenn Sie das nächste Mal das Kleid Ihrer Ehefrau oder die Leistung Ihres Arbeitskollegen beeindruckt. Komplimente bekommt nämlich jeder gern, auch wenn sie uns oft peinlich sind. Standardreaktionen sind deshalb Erröten und Abwehr («Das Kleid war stinkbillig und die Farbe steht mir nicht»).

DIE ANTWORT auf die Frage, weshalb das so ist, bleibt Gloria Beck in ihrem Buch schuldig. «Ich habe das mit der Peinlichkeit nie verstanden. Es ist mir ein Rätsel», sagt sie. Die beste Reaktion auf ein Kompliment ist laut Gloria Beck ein simples «Wie nett. Danke». Wer auch das nicht über die Lippen bringt, kann es mit folgender Strategie versuchen: nichts sagen, lächeln, geniessen.

Gloria Beck Komplimente. Eine Gebrauchsanleitung. Eichborn-Verlag, Fr. 34.90.

aktuell



Wandern am Küchentisch

Zu einem Quartett lassen sich selbst Spielmuffel überreden. Mit dem 32-teiligen Hüttenquartett lassen sich die Schweizer Berge und die schönsten Hütten bequem am Küchentisch kennen lernen. Das Spiel ist viersprachig: Die Karten sind jeweils in der Landessprache verfasst, die am Standort der abgebildeten Hütte vornehmlich gesprochen wird. Ganz nebenbei gibt es so noch ein bisschen Rätoromanisch für Anfänger. Bestellungen über: www.huettentquartett.ch (MZ)

Bildung Kursbesuche in Krisenzeiten

Wie wirkt sich die Wirtschaftskrise auf das Weiterbildungsverhalten der Schweizer Bevölkerung aus? Dieser Frage stellte der schweizerische Verband für Weiterbildung (SVEB) 18 Bildungsinstituten in der Schweiz. Fünf der befragten Institutionen stellten eine Zunahme von Kursbesuchern fest. Weniger nachgefragt werden vor allem persönlichkeitsbildende Kurse, Angebote, die jedoch mit einem direkten beruflichen Nutzen verbunden sind, sind gut besucht. Und dies, obwohl Arbeitgeber zurzeit zurückhaltender geworden sind, wenn es um die Übernahme von Kurskosten geht. Doch es gilt auch: «Die Leute vergleichen mehr», wie Andreas Zellweger von der Akademie St. Gallen erklärt. (MZ)

Korrigendum «Liebesgeflüster»

An dieser Stelle publizierten wir am 12. September den Artikel «Nichts als Rauchzeichen im Bett». Zitiert wurde unter anderem auch der Winterthurer Paartherapeut Henri Guttman, der das Kartenspiel «Liebesgeflüster» erfunden hat, das Paaren helfen soll, über ihre sexuellen Bedürfnisse zu reden. Dabei wurde leider eine falsche Web-Adresse publiziert. Die richtige Bestelladresse lautet: www.liebesgefluester.ch. (MZ)

mein leben

Manuel Löwensberg: «Sei wachsam»



«Die Träne von heute ist die Glücksperte von morgen, jeder Scheiss ist eine Chance. Sei wachsam für die Veränderung. Mach täglich etwas, was dir Angst macht. Überwinde deine Trägheit. Habe keine Angst vor der Zukunft. Lerne deine Familie kennen. Pflege deine Freundschaften. Lies im «Blick» nur die Überschrift und glaube sie nicht. Sei klug, misstrauisch, naiv und offen zugleich. Und wenn du es kannst, sag mir, wie.»

Eltern lügen nicht – oder etwa doch?

Von den Eltern lernt das Kind, dass «ehrlich am längsten währt» und «Lügen kurze Beine haben». Jetzt beschäftigt sich eine wissenschaftliche Studie mit den Lügen der Eltern gegenüber dem Kind.

DORIS MARSZK

Eigentlich sind die Eltern die Ersten, die dem Kind den Unterschied zwischen Wahrheit und Lüge erklären müssen. Und eigentlich müssten sie mit gutem Beispiel vorangehen und dem Kind gegenüber stets die Wahrheit sagen. Doch Eltern lügen fast ständig und oft auch aus nichtigem Anlass, wie jetzt die Studie eines kanadisch-amerikanischen Forscherteams im «Journal of Moral Education» ergeben hat.

«Wir waren überrascht, wie oft Erziehung mit der Hilfe von Lügen stattfindet», erklärt Kang Lee von der University of Toronto. «Überdies haben un-

sere Ergebnisse gezeigt, dass sogar Eltern, die ihre Kinder immer wieder darauf hinweisen, wie wichtig Ehrlichkeit ist, ihre Erziehung auf Lügen aufbauen.» Für ihre Studie haben die Forscher um Kang Lee 127 Studenten zu den früheren Lügen ihrer Eltern und 127 Mütter und Väter zu ihren Lügen gegenüber ihren kleinen Kindern befragt.

AM HÄUFIGSTEN WERDEN Lügen eingesetzt, um bei den Kindern ein bestimmtes Verhalten zu erreichen. Meistens geht es darum, dass das Kind sein Essen aufessen oder ins Bett gehen soll. Eine befragte Mutter gab an, dass sie ih-

rem Kind sagte, wenn es sein Essen nicht aufesse, bekomme es Pickel. Ein Elternpaar hatte sich sogar eine besondere Geschichte ausgedacht, um der Tochter den Schnuller abzugewöhnen: «Wir sagten ihr, dass sie ihre Schnuller wie Geschenke einwickeln solle. Dann komme der Schnullermann und bringe die Schnuller anderen Kindern, die sie noch brauchten. Wir dachten, es wäre gesünder, wenn unsere Tochter von den Schnullern loskäme, und gleichzeitig könnten wir ihr so das Gefühl geben, dass sie stolz auf sich sein könne, keinen Schnuller mehr zu brauchen.» Die Forscher haben Verständnis, dass

Eltern bei den kleinen Kämpfen im Alltag, insbesondere dann, wenn sich Kinder auf eine Weise verhalten, die ihnen langfristig schadet, zu einer Lüge greifen. Sie verstehen auch, dass manchmal eine Notlüge angebracht ist. «Man kann ja schliesslich einem Zweijährigen nicht sagen, dass man sein Gekröckel blöd findet», sagt Gail Heyman von der University of California.

Dennoch empfehlen die Forscher den Eltern, nach alternativen Strategien zu suchen, um bei den Kindern ein gewünschtes Verhalten hervorzurufen. Die Lüge sollte nur das letzte Mittel sein.