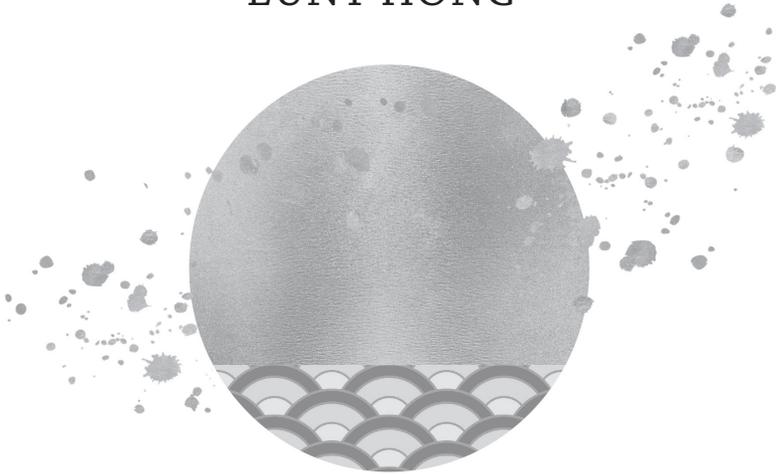




EUNY HONG



# NUNCHI

## Das koreanische Geheimrezept

Menschen und Situationen  
intuitiv richtig einschätzen

Aus dem Englischen übersetzt  
von Sabine Thiele

**KNAUR**   
BALANCE

Die englische Originalausgabe erschien 2019 unter dem Titel  
»The Power of Nunchi« bei Hutchinson, an imprint of Cornerstone.  
Cornerstone is part of the Penguin Random House group of companies.

**Besuchen Sie uns im Internet:  
[www.knaur-balance.de](http://www.knaur-balance.de)**



© 2019 Euny Hong

Für die deutschsprachige Ausgabe:

© 2020 Knaur Verlag

Ein Imprint der Verlagsgruppe

Droemer Knaur GmbH & Co. KG, München.

Alle Rechte vorbehalten. Das Werk darf – auch teilweise – nur mit  
Genehmigung des Verlags wiedergegeben werden.

Redaktion: Birgit Förster

Covergestaltung: ki 36 Sabine Krohberger

Coverabbildung und Abbildungen im Innenteil: Collage aus Elementen von  
creativemarket: Summit Avenue (Goldfolie/Kleckse), All is full of Love  
(asiatisches Muster), Point and Poem (Papiertextur)

Satz: Adobe InDesign im Verlag

Druck und Bindung: Firmengruppe APPL,  
aprinta druck GmbH, Wemding

ISBN 978-3-426-67583-0

2 4 5 3 1

*Die Welt ist voll von offensichtlichen Tatsachen,  
die niemand jemals bemerkt.*

*Arthur Conan Doyle, Der Hund von Baskerville*



# Inhalt



|   |     |
|---|-----|
| Kapitel 1: Was ist Nunchi?  | 9   |
| Kapitel 2: Die koreanische Superkraft   | 25  |
| Kapitel 3: Nunchi-Blocker   | 47  |
| Kapitel 4: Ein Leben ohne Nunchi oder: Wie man<br>Freunde verliert und Menschen verprellt | 61  |
| Kapitel 5: Zwei Augen, zwei Ohren, ein Mund   | 81  |
| Kapitel 6: Vertrauen Sie Ihrem ersten Eindruck  | 107 |
| Kapitel 7: Nunchi und Beziehungen   | 145 |
| Kapitel 8: Nunchi in der Arbeit   | 167 |
| Kapitel 9: Nunchi für Nervöse   | 199 |
| Fazit   | 219 |
| <br>  |     |
| Anhang: Nunchi für Fortgeschrittene   | 227 |
| Anmerkungen   | 233 |
| Danksagung  | 235 |



## KAPITEL 1



# Was ist Nunchi?

*Nunchi (gesprochen: nun-tschi): »Augenmaß« oder die subtile Kunst, die Gedanken und Gefühle anderer Menschen einzuschätzen, um Harmonie, Vertrauen und eine Beziehung zu ihnen aufzubauen*

Stellen Sie sich vor, Sie haben gerade einen neuen Job bei einem großen Unternehmen angefangen, und sind zu einer Firmenparty eingeladen, auf der Sie unbedingt einen guten Eindruck machen wollen. Als Sie den Raum betreten, lachen alle ein bisschen zu laut über den nur mäßig lustigen Witz einer älteren Frau, die Sie zum ersten Mal sehen. Was tun Sie?

- A) Sie erzählen einen tatsächlich lustigen Witz, der sehr viel unterhaltsamer ist als der gerade gehörte. Die neuen Kollegen werden begeistert sein!
- B) Sie lachen mit den anderen, auch wenn es eigentlich nichts zu lachen gibt.
- C) Sie passen einen geeigneten Moment ab, um sich der älteren Frau vorzustellen, die – wie Sie ganz richtig angenommen haben – die Geschäftsführerin des Unternehmens ist.

Wenn Sie sich für Möglichkeit A entscheiden, müssen Sie definitiv an Ihrem Nunchi arbeiten. Wählen Sie B, ist das eine gute Entscheidung, denn Sie haben die Atmosphäre im Raum und das Verhalten Ihrer neuen Kollegen richtig gedeutet. Wenn Ihre Wahl auf C fällt, herzlichen Glückwunsch, dann sind Sie auf dem besten Weg, Nunchi für sich zu nutzen.

Nunchi ist die koreanische Superkraft. Manche behaupten sogar, dass Koreaner dadurch Gedanken lesen können – auch wenn daran überhaupt nichts Übernatürliches ist. Nunchi ist die Kunst, sofort zu verstehen, was Menschen denken und fühlen, und dadurch bessere Beziehungen aufzubauen. Ist das eigene Nunchi sehr gut ausgebildet, bewertet man den eigenen Eindruck ständig neu, indem man jedes neue Wort, jede neue Geste und jeden neuen Gesichtsausdruck analysiert. Man ist also ständig aufmerksam und aufnahmebereit. Bei Nunchi kommt es vor allem auf die Geschwindigkeit an; in Korea hat jemand, der dieses Konzept hervorragend beherrscht, kein »gutes«, sondern »schnelles« Nunchi.

Nunchi bewahrt einen kurz gesagt vor Peinlichkeiten – wer die Atmosphäre im Raum richtig einschätzen kann, tritt in kein Fettnäpfchen. Auf lange Sicht wird Nunchi das Wasser teilen und Türen öffnen, von denen man gar nicht wusste, dass sie existieren. Nunchi wird Ihnen zum bestmöglichen Leben verhelfen.

Ein altes koreanisches Sprichwort über die Macht von Nunchi besagt: »Wenn man schnelles Nunchi besitzt, dann kann man Shrimps in einem Kloster essen.« Zugegeben, dieses Sprich-

wort versteht man nur, wenn man weiß, dass in traditionellen buddhistischen Klöstern in Korea streng vegetarisch gegessen wird. Im Westen könnte man stattdessen sagen: »Wenn man schnelles Nunchi besitzt, dann kann man auch Speck in einer Synagoge essen.« Mit anderen Worten, die Gesetze beugen sich dem eigenen Willen.

Jeder kann sein Leben verbessern, indem er sein Nunchi verfeinert; man muss nicht privilegiert sein, die richtigen Leute kennen oder eine beeindruckende akademische Laufbahn aufweisen. Koreaner sagen genau aus diesen Gründen zu Nunchi auch »der Vorteil der Unterprivilegierten«. Selbst wenn man sonst nichts hat, hat man immer noch Nunchi als Geheimwaffe. Und was diejenigen betrifft, die mit einem silbernen Löffel im Mund geboren wurden – nun, ohne Nunchi verliert man den Vorsprung im Leben ganz schnell.

In Korea sagt man, »das halbe öffentliche Leben basiert auf Nunchi«. Ein gut ausgeprägtes und schnelles Nunchi kann einem helfen, den richtigen Partner im Leben oder in der Geschäftswelt zu finden und in der Arbeit zu glänzen. Es kann vor Menschen schützen, die einem Böses wollen, und sogar soziale Phobien lindern. Man kann Leute dazu bringen, die eigene Partei zu ergreifen, ohne dass sie genau wissen, warum. Umgekehrt können einen Menschen instinktiv auch überhaupt nicht mögen, wenn man kein besonders ausgeprägtes Nunchi hat. Und sie wissen genauso wenig den Grund dafür wie man selbst.

Wenn Sie jetzt also denken: »Oje, nicht noch so eine asiatische Modeerscheinung – wegen Marie Kondo habe ich schon

die Hälfte meiner Klamotten weggeworfen«, kann ich Sie beruhigen. Es ist keine Modeerscheinung. Koreaner setzen Nunchi seit über fünftausend Jahren ein, um die Fallstricke des Lebens zu meistern.

Man muss sich nur die jüngere koreanische Geschichte anschauen, um Nunchi in Aktion zu sehen: Das Land hat innerhalb von nur einem halben Jahrhundert den Aufstieg von einem Drittweltland zu einer Industrienation geschafft. Noch vor siebzig Jahren, nach dem Koreakrieg, war Südkorea ärmer als die meisten afrikanischen Länder südlich der Sahara. Es kam noch erschwerend hinzu, dass das Land keine eigenen natürlichen Ressourcen besitzt: keinen Tropfen Öl, keine Unze Kupfer. Mit Beginn des einundzwanzigsten Jahrhunderts war Südkorea eine der reichsten, coolsten und technologisch am weitesten fortgeschrittenen Nationen der Welt.

Heute stellt es einen Großteil des Weltbedarfs an Halbleitern und Smartphones her. Es ist das einzige Mitglied der OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development), das sich zu Beginn Geld leihen musste und dieses nun verleiht.<sup>1</sup>

Natürlich hat hier auch ganz normales Glück eine Rolle gespielt, harte Arbeit und ein bisschen Hilfe von Freunden, aber wenn es so einfach wäre, hätten auch andere Entwicklungsländer den Sprung geschafft. Und doch ist es keinem gelungen. Das koreanische Wirtschaftswunder hat immer auf Nunchi aufgebaut: der Fähigkeit, die sich rasch entwickelnden Bedürfnisse anderer Nationen zu erraten, Exportprodukte zu produzieren, die genauso rasch wie diese Bedürfnisse ent-

wickelt werden, und Pläne der einzigen Konstante des Universums anzupassen – dem Wandel.

Wenn Sie sich immer noch fragen, wozu Nunchi gut sein soll, dann denken Sie mal an die enorme Beliebtheit von K-Pop.

Nunchi ist essenzieller Bestandteil der koreanischen Gesellschaft. Eltern vermitteln ihren Kindern schon in den ersten Lebensjahren die große Bedeutung von Nunchi, zusammen mit »Schau nach links und nach rechts, bevor du die Straße überquerst« oder »Sei nett zu deiner Schwester«. »Warum hast du kein Nunchi?«, ist ein häufiger elterlicher Vorwurf. Ich weiß noch, wie ich als Kind einmal unbeabsichtigt eine Freundin der Familie beleidigte und mich meinem Vater gegenüber mit den Worten verteidigte: »Aber ich wollte doch gar nicht unhöflich zu Jinnys Mutter sein.« Worauf mein Vater antwortete: »Dass du es nicht wolltest, macht es nicht besser, sondern schlimmer.«

Im Westen versteht man den harten Tadel meines Vaters vielleicht nicht. Welche Eltern würden schon wollen, dass das eigene Kind lieber absichtlich gemein ist? Doch betrachten wir es mal so: Kinder, die absichtlich böse sind, wissen zumindest, was sie damit erreichen wollen; ob sie sich an einem Geschwisterkind rächen oder die Eltern ärgern wollen. Doch ein Kind, das nicht einmal weiß, wie die eigenen Worte auf andere Menschen wirken? Ein Kind ohne Nunchi? Egal, wie süß und lieb es ist, es wird es nicht weit bringen im Leben, außer man treibt ihm diese Ahnungslosigkeit aus.

Manche kommen schon mit Nunchi auf die Welt, andere erwerben es sich, und wieder anderen wird Nunchi aufgezwun-

gen. Mir zum Beispiel. Als ich zwölf Jahre alt war, zog meine Familie von den USA nach Südkorea. Ich sprach kein Wort Koreanisch, trotzdem kam ich in eine koreanische Schule. Das war der beste Nunchi-Crashkurs, den man machen konnte, denn ich musste mich ohne Sprachkenntnisse an eine fremde Kultur anpassen. Damit mir das in meinem neuen Land gelang, musste ich mich extrem auf mein Nunchi verlassen, was zu meinem sechsten Sinn wurde.

Die großen Unterschiede zwischen den USA und Korea machten es mir nicht gerade leichter. In Amerika geht man sehr locker miteinander um, und man kommt mit minimalem Nunchi durchs Leben. Amerikaner verbeugen sich nicht voreinander, die Sprache kennt keine »höfliche« beziehungsweise »familiäre« Hierarchie, und man darf Erwachsene beim Vornamen nennen. Die koreanische Kultur und Sprache sind dagegen hierarchisch aufgebaut und haben mehr Regeln, als Sterne am Himmel stehen. Zum Beispiel dürfen Koreaner nicht einmal die eigenen Geschwister beim Vornamen nennen; sie müssen eine Höflichkeitsform verwenden wie »älterer Bruder« oder »ältere Schwester«. Laut der konfuzianischen Lehre muss in einer harmonischen Gesellschaft jeder seinen Platz kennen und sich dementsprechend verhalten. Mein Problem war aber, dass ich schon nicht wusste, wie ich meine eigenen Geschwister nennen sollte, geschweige denn, wie ich mich in einer koreanischen Schule zu verhalten hatte.

Mir blieb nur, meine Mitschüler zu beobachten. So lernte ich die zwei Grundprinzipien von Nunchi: 1) Wenn alle das Gleiche

tun, gibt es immer einen Grund dafür. Ich hatte keine Ahnung, wie man in Habtachtstellung dastand oder wann man sich bewegen durfte; doch alle anderen taten es, und ich beobachtete aufmerksam ihre Körpersprache und machte ihnen alles nach. 2) Wenn man lange genug wartet, werden die meisten Fragen beantwortet, ohne dass man sie gestellt hat. Was toll war, denn ich konnte ja sowieso kein Wort Koreanisch.

Diese Nunchi-Feuerprobe half mir zu verstehen, was von mir erwartet wurde, sie lehrte mich, das Lernen zu lieben, und die Lehrer und Mitschüler waren geduldiger mit mir. Ein gutes Jahr nach meinem Umzug nach Korea war ich Klassenbeste und hatte Preise in Mathematik und Physik gewonnen. Nach achtzehn Monaten wurde ich zur stellvertretenden Jahrgangssprecherin gewählt und durfte andere Schüler schlagen (ein etwas fragwürdiges Privileg, das nur sehr wenigen verliehen wurde). All das hatte ich erreicht, auch wenn mein Koreanisch immer noch schrecklich war und man mich immer noch wegen meiner westlichen Verhaltensweisen aufzog. Doch ich bin der lebende Beweis dafür, dass man nicht der Beste sein muss, um zu gewinnen – solange man schnelles Nunchi hat.

Ja, ich habe hart gearbeitet, aber das Lernen allein hätte mich ohne Nunchi nicht weit gebracht. So konnte ich ein großes Handicap (in meinem Fall die mangelnden Sprachkenntnisse) in einen unerwarteten Vorteil verwandeln: Weil meine Lehrer immer so schnell sprachen, dass ich ihnen nicht jederzeit folgen und mir auch nicht viele Notizen machen konnte, musste ich an ihren Gesichtern ablesen und aus ihrer Stimme

heraus hören, wann sie etwas wirklich Wichtiges sagten, was zum Beispiel in einer Klausur abgefragt werden würde. Eine laute Stimme bedeutete: Das wird geprüft. Mir fiel zum Beispiel auch auf, dass meine Physiklehrerin in der siebten Klasse sanft mit ihrem Stock in die Handfläche tippte, wenn sie etwas besonders betonen wollte. (Die Lehrer hatten immer Stöcke in der Hand; sie waren aus Holz und mit Isolierband umklebt. Sie dienten üblicherweise zur Züchtigung von Schülern.) Auch wenn ich also immer noch dumm war und mir kaum etwas aufschreiben konnte, »sagten« uns die Lehrer, was wir unbedingt lernen mussten, ohne es tatsächlich so anzukündigen.

Nunchi ist ein Bestandteil des täglichen Lebens in Korea, weil die koreanische Kultur eine High-Context-Kultur ist, was bedeutet, dass ein Großteil der zwischenmenschlichen Kommunikation nicht auf Worten basiert, sondern auf dem generellen Kontext, der unzählige Facetten hat: Körpersprache, Gesichtsausdrücke, Tradition, andere Anwesende, sogar Schweigen. In Korea ist das, was *nicht* ausgesprochen wird, genauso wichtig wie das Gesagte, und wer allein auf Worte achtet, erfährt nur die Hälfte. Doch das bedeutet keineswegs, dass man Nunchi nur in Korea braucht. Auch in westlichen Ländern gibt es genügend High-Context-Situationen, in denen man sein Nunchi einsetzen sollte – selbst wenn man den Begriff gar nicht kennt.

## Nunchi ist nötig

Sie haben sicher schon bemerkt, dass das Wichtige oft ungesagt bleibt, je bedeutender eine Situation ist. In solchen Momenten kann oft nur Nunchi helfen.

Der praktische Einsatz von Nunchi im Alltag heißt, den gesamten Raum zu betrachten, nicht nur eine einzelne Person. Wichtig ist, wie alle Menschen darin agieren und reagieren.

Waren Sie schon mal in der Situation, dass eine Berühmtheit zu einer Gruppe von Menschen hinzustößt? Selbst wenn Sie mit dem Rücken zur Tür stehen und den Neankömmling nicht sehen können, wissen Sie anhand der Reaktionen der Umstehenden, dass sich etwas verändert hat. Das ist Nunchi in Aktion: das Bewusstsein für die Hinweise, die andere Menschen aussenden.

Ein Raum mag Ihnen nicht wie ein lebender, atmender Organismus erscheinen, doch das ist er. Er hat seine eigene »Temperatur«, seinen eigenen »Luftdruck«, seine eigene Lautstärke, Stimmung – und das alles ist in ständiger Bewegung. Koreaner sagen, ein Raum hätte ein *boonwigi* – eine eigene Atmosphäre oder Wohlfühlniveau. Jeder trägt allein schon durch seine Anwesenheit dazu bei. Benimmt man sich wie ein Trampel ohne Nunchi, zerstört man das *boonwigi* des gesamten Raums. Setzt man sein großes – oder »schnelles« – Nunchi ein, kann man die Stimmung für alle verbessern.

Vielleicht hilft es, sich den Raum als Bienenstock vorzustellen. Selbst wenn alle unabhängig voneinander zu handeln

scheinen, sind sie alle Teil des Schwarmgehirns. Jeder hat seinen Platz, seine feste Rolle. Sie auch. Ihre Aufgabe? Herausfinden, worin diese Rolle besteht.

Bis man diese identifiziert hat – und selbst danach –, sollte man immer alles im Blick behalten: eine ergiebige Tätigkeit, die sofort Früchte trägt! Man muss keine Angst haben, das Falsche zu tun oder zu sagen, wenn man nur aufmerksam genug hinschaut.

Was beobachtet man aber eigentlich genau? Nunchi-Geübte suchen Antworten auf folgende zwei Fragen: »Welche emotionale Energie beherrscht den Raum?« Und: »Welche emotionale Energie kann ich selbst beitragen, um mich anzupassen?«

Doch warum sollte man sich überhaupt darum kümmern, was man ausstrahlt? Das erklärt am besten dieses oft Maya Angelou zugesprochene Zitat: »Ich habe gelernt, dass Menschen vergessen, was man gesagt hat. Sie werden vergessen, was man getan hat, aber sie werden nie vergessen, welche Gefühle man in ihnen hervorgerufen hat.«

Ich nenne einige Beispiele von mangelndem Nunchi. Wenn Sie sich an ähnliche Situationen erinnern können, denken Sie daran, wie Sie oder andere sich danach gefühlt haben:

- Sie kommen in einen Raum, in dem die Anwesenden sehr ernst und niedergeschlagen wirken. Sie fragen scherzhaft: »Wo findet denn das Begräbnis statt?«, nur um gleich darauf zu erfahren, dass der Vater einer der Anwesenden gerade gestorben ist.

- Ihr Vorgesetzter knallt die Türen zu, und Sie hören, wie einige Leute auf den Toiletten weinen. Sie fragen Ihren Vorgesetzten trotzdem nach einer Gehaltserhöhung.
- Sie besuchen den Tag der offenen Tür bei einem renommierten Unternehmen, weil Sie dort einen Job ergattern möchten. Sie versuchen die ganze Zeit, Eindruck bei einem Angestellten zu schinden, weil er eine schicke Krawatte trägt und sich wichtig gibt. Erst als Sie später eine SMS von ihm bekommen und er Ihnen schreibt, dass er mit Ihnen abendessen und ins Theater gehen möchte, merken Sie, dass er nur mit Ihnen geflirtet hat. Außerdem erfahren Sie, dass die nachlässig gekleideten Leute, die Sie für Praktikanten gehalten haben, die Geschäftsführer des Unternehmens sind.

Ein wesentlicher Teil von Nunchi ist der Wandel: Man muss sich bewusst sein, dass sich alles im Fluss befindet. Wie der weise griechische Philosoph Heraklit im sechsten Jahrhundert vor Christus sagte: »Es ist unmöglich, zweimal in denselben Fluss hineinzusteigen.« Übertragen auf Nunchi heißt das: Der Raum, den man vor zehn Minuten betreten hat, hat sich bereits verändert. Sich seiner vorgefassten Meinungen bewusst zu sein und zu wissen, wie sie die eigenen Fähigkeiten zur Beobachtung und Anpassung beeinflussen können, ist elementar zur Verfeinerung des eigenen Nunchi. Die meisten von uns wissen, dass unterschiedliche Situationen unterschiedliche Verhaltensweisen erfordern – auf einem Begräbnis ver-

halten wir uns anders als auf einer Geburtstagsfeier –, doch manchmal kann uns die große Vertrautheit einer Situation blind dafür machen, dass sie sich völlig verändert hat und wir uns darauf einstellen sollten.

Ein Mensch, der erfolgreich im Geschäftsleben ist, versteht die Wichtigkeit, sich Veränderungen rasch anzupassen. Manche Investmentbanken führen Bewerbungsgespräche, in denen die Interviewer sich plötzlich mit den Fenstern beschäftigen oder mitten im Gespräch den Raum wechseln, nur um zu sehen, wie die Bewerber auf unerwartete Veränderungen reagieren. Wer sich nicht an Unvorhergesehenes anpassen kann, ist im Nachteil – bei einem Bewerbungsgespräch und im Leben allgemein.

Mit gutem Nunchi beobachtet man erst einmal den Raum, bevor man mit jemandem spricht oder agiert. Wer steht bei wem? Wer hat drei Kekse auf dem Teller, wenn alle anderen nur einen genommen haben? Wir haben mächtige soziale Instinkte, die uns klare Informationen über den Raum liefern, doch wir müssen aufmerksam sein – uns mehr auf andere als auf uns selbst konzentrieren –, um sie deuten zu können.

Sherlock Holmes, der viktorianische Detektiv aus der Feder von Sir Arthur Conan Doyle, beherrschte diese Kunst meisterhaft. Schon bei seiner ersten Begegnung mit seinem Freund und Detektivpartner Dr. John H. Watson erriet Holmes, dass Watson erst kürzlich als Armeearzt in Afghanistan gedient hatte. Das schloss er aus Watsons Bräune (»Die dunkle Gesichtsfarbe hat er nicht von Natur, denn am Handgelenk ist sei-

ne Haut weiß«), seinem ausgezehrten Gesicht und der steifen Art, wie er seinen Arm hielt, was auf eine alte Verletzung hindeutet. Im weiteren Verlauf der Geschichten tadelt er Watson sanft, weil er es ihm nicht gleichtun kann: »Du siehst wohl, aber du beobachtetest nicht.«

Holmes nutzt seine überragende Beobachtungsgabe meisterhaft, um Rätsel zu lösen: Das Kleid einer Frau ist nur am linken Ärmel mit Schlamm bespritzt, worauf Holmes schlussfolgert, dass die Frau links vom Kutscher eines offenen, von Pferden gezogenen Gefährts gesessen haben muss. In einigen Geschichten geben ihm die Rauchgewohnheiten von Menschen Hinweise oder die Asche, die sie zurücklassen.

Wir können nicht alle Sherlock Holmes sein, aber wir können lernen, einige seiner Fähigkeiten in unseren Alltag zu integrieren. Wie Sherlock Holmes machen wir diese Beobachtungen im Bruchteil einer Sekunde, denn Geschwindigkeit ist bei Nunchi alles. Man muss sich blitzschnell auf jede neue Information einstellen, auf jede neue Person, die den Raum betritt.

Sagen wir, Sie sitzen im Bewerbungsgespräch mit einem Abteilungsleiter. Jack erklärt Ihnen: »Die Aufgaben sind ziemlich eigenständig zu erledigen. Würden Sie sagen, dass Sie gern allein arbeiten? Nach so jemandem suchen wir.« Gerade als Sie antworten wollen, stürzt eine Frau herein, die sich als Jill vorstellt, sonst aber keine Erklärungen abgibt. Sie sagt nur: »Hallo, ich habe auch noch ein paar Fragen. Bei dieser Stelle ist das Team sehr wichtig. Arbeiten Sie gern im Team? Denn wir su-

chen auf keinen Fall nach einem Einzelkämpfer.« Jack und Jill beschreiben die Stelle also völlig gegensätzlich.

Sagen Sie, Sie sind ein Einzelkämpfer, um Jack zufriedenzustellen? Oder spielen Sie die Teamplayerkarte bei Jill? Sie müssen sich schnell entscheiden. Sie können nicht erst zu Hause ihre Position in der Firma googeln. Sie bemerken allerdings, dass Jack sich Jill gegenüber respektvoll verhält und sie reden lässt. Außerdem hat sie sich nicht für ihre Verspätung entschuldigt.

Was antworten Sie in dieser Situation?

- A) »Nun, Jack und Jill, Ihre Antworten widersprechen sich völlig. Warum einigen Sie sich nicht auf eine Jobbeschreibung und rufen mich dann an, haha.«
- B) »Ich sehe mich selbst als richtig guten Einzelkämpfer.« Das sagen Sie, weil Sie zuerst mit Jack gesprochen haben und er daher der Entscheidungsträger ist. Jill hat sich nicht für ihre Verspätung entschuldigt; das ist unhöflich, weshalb Sie ihr gar nicht zuhören. Außerdem ist sie eine Frau und wahrscheinlich Jacks Assistentin.
- C) »Nun, ich kann ebenso gut allein arbeiten wie in einem Team. Ich kann einfach alles.«
- D) »Ich habe sowohl allein als auch in Teams schon sehr gut gearbeitet, aber meine wahre Stärke liegt in der Zusammenarbeit.« Weil Jill danach sucht und ihrem Verhalten nach wahrscheinlich Jacks Vorgesetzte ist.

Wägt man alle Möglichkeiten gegeneinander ab, sollten Sie sich für Option D entscheiden. Jill hat sich nicht für ihre Verspätung entschuldigt, weil es ihr egal ist, was Jack darüber denkt. Daher ist die Annahme logisch, dass Jill Jack übergeordnet ist und deshalb sie von Ihnen überzeugt werden sollte. Sie trifft die Entscheidungen.

Schnelles Nunchi kann Ihnen helfen, diese Stelle zu bekommen. Sie gewinnen mehr Freunde dadurch, ziehen Menschen auf Ihre Seite, ohne dass diese genau wissen, warum. Gutes Nunchi wird Ihnen den Weg zum Erfolg bahnen. Sie können sofort damit anfangen, Ihr Nunchi zu verbessern, völlig unabhängig von Ihrer Ausbildung oder Ihrer derzeitigen Beschäftigung oder Ihren Zukunftsaussichten. Sie müssen keine teure Ausrüstung kaufen, um ein Nunchi-Ninja zu werden, oder Kurse belegen. Sie brauchen nur Ihre Augen und Ihre Ohren und ein wenig Anleitung, wie Sie diese klug einsetzen.

Das beliebte Buch- und Fernsehpos *Game of Thrones* könnte man auch *Game of Nunchi* nennen: Es stellt Charaktere mit extrem schnellem Nunchi solchen mit unglaublich schlechtem gegenüber. Das beste Nunchi hat bisher »Halbmann« Tyrion Lannister. Seine herausragende Eigenschaft ist, dass er echte Bedrohungen spürt und sie ernst nimmt. Nahezu jede andere Figur in der Serie hat ein unterentwickeltes Nunchi, vor allem diejenigen, denen egal ist, dass der Winter naht, und die nicht an die Existenz der Weißen Wanderer glauben – diese mythischen, ausgezehrten Eiskreaturen –, trotz Unmengen an Beweisen, dass diese die Menschheit zerstören wollen. Die

gesamte Stark-Familie geht in die Serie mit schrecklichem Nunchi hinein – vor allem Sansa, die jedermanns Leben zerstört, weil sie keine Menschenkenntnis hat und den sadistischen Prinzen Joffrey heiraten will. Im Lauf der Serie, als sie sich fürchterlichen Dingen stellen muss, verbessert sich ihr Nunchi ... langsam.

Seien Sie nicht wie die Starks. Verfeinern Sie Ihr Nunchi, bevor das Leben Sie auf die harte Tour dazu zwingt.

Nunchi zu üben erfordert viel Zeit und Mühe. Aber wissen Sie, was noch zeitaufwendiger und mühsamer ist? Einen schlechten Eindruck aus der Welt zu schaffen. Sich verunsichert zu fragen, warum Menschen plötzlich wütend auf einen sind. Verbrannte Erde wieder aufzuforsten, die man doch überhaupt nicht verbrennen wollte.

Dieses Buch wird Ihnen zeigen, dass Nunchi nicht einfach nur eine koreanische Besonderheit ist, wie sich die Schuhe auszuziehen, bevor man ein Haus betritt. Nunchi ist die Währung des Lebens.