



Felix Wunnike, geboren 1996, hat Wirtschaftspsychologie studiert und arbeitet als Head of Marketing für die renommierte Social Media & Marketing Agentur »TPA Media«. Mit »Felix. Psychotipps« bietet er auf TikTok und YouTube Lebenshilfe für eine stetig wachsende Followerschaft. Seit August 2023 ist er zudem Moderator der Social-Media-Kanäle des Magazins CHIP.

Felix Wunnike lebt in München.

Friends have Benefits: Dieses Buch zeigt dir, wie du Freunde findest und deine Freundschaften lange stärkst

Auf TikTok bietet Felix Wunnike seinen Followern regelmäßige psychologische Fakten und Alltagstipps. Die Frage, die er dort am häufigsten gestellt bekommt: »Wie finde ich Freunde?« Denn Freunde zu finden ist für viele eine Herausforderung. Immer mehr Studien belegen, wie einsam sich junge Menschen seit der Pandemie oft fühlen und dass sie sich bis heute mit dem Aufbau eines Freundeskreises häufig schwertun.

»Alles, was du übers Freunde finden wissen musst« zeigt wie's geht: Mit seinem Buch verbindet der studierte Wirtschaftspsychologe Felix Wunnike fundiertes Hintergrundwissen mit praktischen Tipps zu Themen wie Körpersprache, Selbstbewusstsein, Social Media und Kommunikation und holt Leser*innen in ihrem Leben online wie offline ab.

Der schnelle und einfache Weg für alle, die endlich lernen wollen, tiefgründige Freundschaften aufzubauen.

www.penguin-verlag.de

FELIX WUNNIKE

**ALLES,
WAS DU ÜBERS
FREUNDE
FINDEN
WISSEN MUSST**



PENGUIN VERLAG

Der Verlag behält sich die Verwertung des urheberrechtlich geschützten Inhalts dieses Werkes für Zwecke des Text- und Data-Minings nach § 44 b UrhG ausdrücklich vor.
Jegliche unbefugte Nutzung ist hiermit ausgeschlossen.

Zur besseren Lesbarkeit wird in diesem Buch das generische Maskulinum verwendet. Die entsprechenden Personenbezeichnungen beziehen sich – sofern nicht anders kenntlich gemacht – auf alle Geschlechter.



Penguin Random House Verlagsgruppe FSC® N001967

1. Auflage 2024
Copyright © 2024 by Penguin Verlag
in der Penguin Random House Verlagsgruppe GmbH,
Neumarkter Straße 28, 81673 München
Lektorat: Kristina Langenbuch
Umschlaggestaltung: Favoritbuero, München
Umschlagfoto: © Dieter Mayr
Satz: KCFG – Medienagentur
Druck und Bindung: GGP Media GmbH
Printed in Germany 2024
ISBN 978-3-328-11238-9

www.penguin-verlag.de

Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung

- 1.1. Allein in München: Umzug in eine neue Stadt 9
- 1.2. Wie du mit diesem Buch arbeiten solltest 14
- 1.3. Social »Long Covid«:
Wie eine Pandemie uns zur Einsamkeit gezwungen hat
(und was das für Folgen hat) 18

2. Mindset & Basics

- 2.1. Warum wir Freundschaften zum Leben brauchen 24
- 2.2. Harvard-Studie: Soziale Kontakte
halten uns am Leben 26
- 2.3. »Wollen wir Freunde sein?« Warum als Kind alles
noch so einfach war 30
- 2.4. How I Met Your Mother, Friends & Co.:
Wie Hollywood unser Bild von Freundschaften prägt 33
- 2.5. Viele Bekannte vs. enge Freunde:
Was willst du wirklich? 37
- 2.6. Du bist der Durchschnitt deiner
fünf engsten Mitmenschen 41
- 2.7. Die Goldgräber-Metapher: Du musst viele kennenlernen,
um die Richtigen zu finden 47

3. Zielsetzung

- 3.1. Visualisierung: Wie soll dein perfektes Leben aussehen? 51
- 3.2. Visualisierung II: Wie muss dein Umfeld dafür aussehen? 58
- 3.3. Die Beerdigungsfrage: Wer würde wirklich kommen? 63
- 3.4. Der Cocktailparty-Effekt: Unsere Aufmerksamkeit richten 65
- 3.5. Der Vertrag mit dir selbst 69

4. Wie wir regelmäßig neue Leute kennenlernen	
4.1. Routinen aufbauen: Am Anfang ist es Arbeit	74
4.2. Freundeskreis gründen vs. »dazustoßen«: Vor- und Nachteile	78
4.3. »Ich kenne kaum jemanden ...« – Bullshit!	81
4.4. Die richtigen Vernetzer identifizieren	85
4.5. Geh nie alleine essen	87
4.6. Vereine, Hobbys & Co.: Teile deine Leidenschaften	92
4.7. Werde ein »Local«	96
5. Selbstvertrauen aufbauen & Menschen ansprechen	
5.1. Selbstvertrauen = sich selbst vertrauen	100
5.2. Hilfe, ich bin introvertiert!	105
5.3. Soziale Angst = Todesangst	109
5.4. Meditation gegen soziale Ängste	112
5.5. So sprichst du Menschen an, ohne cringe zu sein	116
5.6. Wie wir aus Small Talk Big Talk machen	121
5.7. Die Papageien-Methode: So hältst du ein Gespräch am Laufen	127
5.8. Körpersprache: So wirkst du selbstbewusst	133
5.9. Der eigene Name: das liebste Wort eines jeden Menschen	141
5.10. Der Close: So fragst du nach Kontaktdaten	143
6. Wie aus Bekanntschaften echte Freunde werden	
6.1. Mere-Exposure-Effekt: Regelmäßigkeit ist der Schlüssel	149
6.2. Das Follow-up: ein Muss	155
6.3. Das Gesetz der Reziprozität: Geben ohne Hintergedanken	162
6.4. Sei zuverlässig (und übernimm dich nicht)	167
6.5. Offenheit & Authentizität	170
6.6. Ausdruck statt Eindruck	175

7. Werde zum Connector: eigene Events	
7.1. Die Vorteile eigener Events	180
7.2. Sammle Kontakte: Wen willst du kennenlernen?	182
7.3. Finde eine Location	185
7.4. Die richtige Einladung	188
7.5. Promotion von Events	192
7.6. Sorge für Mehrwert auf deinen Events	195
8. Social Media nutzen	
8.1. Mere-Exposure-Effekt online nutzen	198
8.2. Sei Produzent, nicht Konsument	202
8.3. Werde zur unverwechselbaren Marke	208
8.4. So baust du dir ein ansprechendes Profil auf	213
8.5. So erstellst du hochwertige Bilder und Videos	218
8.6. So bleibst du mit Menschen in Kontakt – ganz in echt	224
8.7. So connectest du dich online mit neuen Menschen	227
9. Tipps & Tricks für Fortgeschrittene	
9.1. Business mit Freunden: Ja oder nein?	232
9.2. Solltest du Freunde daten?	237
9.3. Umgang mit falschen Freunden	240
9.4. Wie lerne ich einflussreiche Menschen kennen?	246
9.5. Die Fernfreundschaft: Wie halte ich eine Freundschaft über große Distanzen am Leben?	250
9.6. Freunde für immer? Die 7-Jahres-Regel	253
9.7. Apps für die Kontaktpflege	256
10. Allein ≠ einsam:	
Lerne, auch alleine glücklich zu sein!	263
Ausgewählte Quellen zum Nachlesen	267

*Ich widme dieses Buch (passend zum Thema) meinen engsten
Freunden. Danke Julia, Selina, Angie, Ali und Spissi. Ohne
euch wäre ich nicht da, wo ich bin. Ohne euch wäre ich nicht
der, der ich bin.*

*Außerdem widme ich das Buch meinen Eltern. Ich habe
gelernt, dass es alles andere als selbstverständlich ist, eine so
wundervolle Beziehung zu seinen Eltern zu haben, wie ich sie
habe. Und dafür bin ich endlos dankbar.*

1. Einleitung

1.1. Allein in München: Umzug in eine neue Stadt

Im Sommer 2020 saß ich allein in meiner neuen Wohnung in München. Ich hatte die Fenster gekippt und hörte unten eine Gruppe junger Menschen lachend auf der Straße vorbeigehen. Es war ein warmer Sommertag, die Sonne ging gerade unter. »Die haben Spaß«, dachte ich mir. Wieso ich nicht? Wieso sitze ich stattdessen alleine in meiner Wohnung?

Die traurige Wahrheit war, ich hatte niemanden, dem ich schreiben konnte. Niemanden, den ich fragen konnte, ob wir uns entspannt an die Isar oder in den Englischen Garten setzen, grillen und den Abend genießen. Geschweige denn jemanden, mit dem ich Party machen konnte. Letzteres war sowieso schwer. Das böse neue Wort »Corona« bestimmte unser aller Leben. Es war Sommer und die Regelungen waren wieder ein wenig gelockert worden, doch trotzdem waren nach wie vor viele Dinge nicht erlaubt, die früher, vor der Pandemie, ganz normal gewesen waren. Ich war ganz neu in München, gerade für meinen Master von Regensburg hierhergezogen. Klar, ich hatte in Regensburg noch Freunde und dafür war und bin ich auch sehr dankbar. Aber wenn du schon mal umgezogen bist, weißt du wahrscheinlich, wie schwer es am Anfang sein kann, Anschluss zu finden. Und der Zustand, in dem sich die ganze Welt gerade befand, hat es nicht gerade leichter gemacht.

Im Herbst ging dann mein Masterstudium los, und ich

hatte große Hoffnung, dort dann endlich Anschluss zu finden. Am Anfang war ich auch sehr optimistisch. Meine Kommilitonen waren richtig nett und wir haben uns gut verstanden. Gleich am ersten Tag waren wir nach den Vorlesungen abends auch direkt gemeinsam im Olympiapark, um uns besser kennenzulernen. Ich weiß noch, wie ich – mit einem Bier in der Hand – auf diese Gruppe geblickt habe, die im Schneidersitz auf Decken im Park saß, und mir dachte: »Das wird gut.« Leider sollte es das einzige Treffen dieser Art bleiben. Kurz darauf kam der Herbst und die Corona-Regelungen zogen wieder an. Treffen in größeren Gruppen waren verboten und Vorlesungen wurden nach und nach wieder alle online abgehalten. Ich erinnere mich noch an eine »Weihnachtsfeier« meines Studiengangs, bei der wir alle zuhause vorm Rechner saßen, uns selbst Glühwein gemacht hatten und gemeinsam versuchten, eine halbwegs taugliche Feier zu veranstalten. Die Organisatoren haben sich wirklich bemüht, aber es war einfach nicht dasselbe.

»Die sind alle ganz nett«, konnte ich sagen, wenn ich danach gefragt wurde, wie meine Kommilitonen so sind. Mehr aber leider nicht. Wahre Freundschaften sind nicht daraus entstanden. Rückblickend bin ich aber zu großen Teilen auch selbst schuld daran, da ich in dieser Zeit viel nach Regensburg »geflüchtet« bin. Der Unterricht war sowieso komplett online, und da ich bei meinen Eltern Gott sei Dank noch ein Zimmer hatte, war ich viel in meinem gewohnten Umfeld in Regensburg.

Auch als sich die Regelungen später wieder lockerten, fiel es mir nicht unbedingt leichter, in dieser neuen Stadt Anschluss zu finden. Ich war ab und zu auf Events, lernte hier und da mal vereinzelt neue Menschen kennen, aber man sah

sich einfach zu selten, als dass eine ernsthafte Freundschaft daraus entstanden wäre. Viele Münchner kennen und berichten einem genau das: Es ist zwar leicht, neue Menschen kennenzulernen, aber schwierig, echte Freunde zu finden.

Ich glaube, dass das auch jenseits der Stadtgrenzen Münchens ein großes Problem für viele Menschen ist. Es ist alles nicht mehr so leicht wie damals im Kindergarten, als man mit der Spielzeugschaufel in der Hand durch den Sandkasten zu einem anderen Kind getapst ist, »Wollen wir Freunde sein?« gefragt hat und daraus eine jahrelange innige Freundschaft entstand. Selbst in der Schule war es deutlich leichter. Wie du später in diesem Buch lernen wirst, ist ein sehr wichtiger Faktor vor allem zu Beginn einer Freundschaft, dass man sich häufig sieht. In der Schule waren so viele Gleichaltrige, die ich täglich gesehen habe – da war es fast unausweichlich, neue Freunde zu finden.

In dieser ersten Zeit in München habe ich mir geschworen, dass ich das Thema »Freunde finden« ganz bewusst angehen will. Ich wollte mich nicht mehr einsam fühlen. Und ich habe das gemacht, was ich immer mache, wenn ich etwas lernen will: Ich habe auf YouTube nach Videos zu dem Thema gesucht. Egal ob es ums Krawattebinden, Integralrechnungen oder den Sinn des Lebens geht – ich bin ein klassisches YouTube-Kind, das erstmal dort nach der Antwort sucht. Doch ich war sehr überrascht, wie wenig Content es zum Thema »Freunde finden« gab. Ich bin überzeugt, dass es im Internet mittlerweile mehr Datingcoaches als Singles auf dieser Welt gibt. Aber ein »Freundschaftscoach«? So jemanden habe ich nicht gefunden. Also dachte ich mir: »Das muss ich selbst in die Hand nehmen.«

Wenn mich ein Thema richtig packt, reicht mir YouTube

meistens nicht mehr aus, und ich kaufe mir Bücher dazu. Auch hier sah die Auswahl eher mau aus. *How to Win Friends and Influence People* (Wie man Freunde gewinnt) von Dale Carnegie ist ein absoluter Klassiker und ein wirklich tolles Buch zu dem Thema. Aber das Erscheinungsdatum? Oktober 1936. Viele der dort beschriebenen Prinzipien sind zeitlos, aber während des Lesens dachte ich mir auch oft, dass dieses Buch mal ein Update bräuchte. Selbst die 2011 erschienene erweiterte Version des Buches, *How to Win Friends and Influence People in the Digital Age* (Wie man Vertrauen gewinnt), war mir weder aktuell noch tiefgreifend genug. Es gab so viele Aspekte, die aus meiner Sicht zusätzlich noch relevant waren. Was ist, wenn man nicht genügend Selbstbewusstsein hat, um fremde Menschen anzusprechen? Wie nutzt man Social Media zum Freundefinden, was heutzutage ja allgegenwärtig ist?

Also habe ich viele Bücher zu verwandten Themen gelesen, die alle halfen, das Thema ganzheitlich zu beleuchten. Ich habe Bücher gelesen, Videos angeschaut und Vorträge gehört über das Netzwerken, über Persönlichkeitsentwicklung, über Körpersprache, Personal Branding, Eventorganisation und Social Media. Letzteres ist ja ohnehin in vielerlei Hinsicht meine Leidenschaft (aber dazu gleich mehr). Alles, was ich dort gelernt habe, habe ich direkt in meinem Leben angewandt und getestet. Es gibt ja den Spruch »Wissen ist Macht«. Ich würde diesen Satz aber noch ergänzen, damit er richtig ist: »Angewandtes Wissen ist Macht.« Denn nur wer das Gelernte auch wirklich umsetzt, kann die Früchte davon ernten. All das, was ich auf diesem Weg gelernt habe, habe ich versucht, in diesem Buch zusammenzufassen – leicht verdaulich mit vielen direkt umsetzbaren Schritten.

An dieser Stelle sollte ich mich vielleicht einmal in aller Kürze vorstellen, falls du mich noch nicht wirklich kennst.

Hi, ich bin Felix, und obwohl mir die Offline-Welt sehr wichtig ist, nehmen die sozialen Medien momentan tatsächlich einen großen Teil meines Lebens ein. Du kennst mich vielleicht von meinen Social-Media-Accounts von »Felix Psychotipps«. Dort teile ich interessante Fakten und kleine psychologische Tipps für den Alltag. Und durch diesen Account ist auch die Idee zu diesem Buch hier entstanden. Denn immer, wenn ich dort ein Video gemacht habe, in dem ich etwas über Freundschaften, beste Freunde oder Ähnliches berichtet habe, kamen extrem viele Kommentare mit dem Inhalt »Ich habe keine Freunde«. So hab ich zum ersten Mal gemerkt: »Hey, das Problem scheint weit verbreitet zu sein.«

Abgesehen von meinen Psychotipps-Accounts kennst du mich vielleicht von meinen Videos, auf denen ich ganz allgemein Social-Media-Tipps gebe. Beruflich bin ich nämlich Head of Marketing in einer Agentur und Social Media Consultant. Ich berate also Unternehmen, Personenmarken und Influencer dabei, wie man sich auf Social Media eine große Reichweite aufbauen und möglichst viel Umsatz machen kann. Ich liebe die Kombination, selbst Content Creator zu sein und andere dabei zu beraten, denn es gibt hier so viele Synergien. Einerseits weiß ich aus erster Hand, was die größten Ziele, Hürden und Probleme der Content Creator sind, weshalb ich auch sehr gut darin bin, diese Probleme bei anderen Accounts zu lösen. Andererseits lerne ich bei der Arbeit mit Kunden auch vieles, was ich auf meinen eigenen Accounts anwenden kann. Sehr hilfreich ist dabei auch, dass ich mittlerweile einige andere Creator und Influencer in meinem Freundeskreis habe.

Wir tauschen uns aus, lernen voneinander und haben natürlich auch viel Spaß zusammen. Als Content Creator ist das nämlich gar nicht so leicht, »Gleichgesinnte« zu finden. Wenn du Fußballfan bist, gibt es in jeder Stadt und jedem Dorf einen Verein oder Fanclub, wo du dich engagieren und mit Gleichgesinnten austauschen kannst. Wenn du ein etwas außergewöhnlicheres Hobby hast, wird es schon deutlich schwieriger. Umso dankbarer bin ich, mittlerweile ein Umfeld zu haben, das mich bei meinen Zielen unterstützt und von dem ich lernen und mich inspirieren lassen kann.

Mein Ziel mit diesem Buch ist es, dass du am Ende genau weißt, was zu tun ist, um dir einen Freundeskreis aufzubauen, der dich wirklich erfüllt. Wir werden erstmal beleuchten, warum Freunde so wichtig sind (und warum alles nicht mehr so leicht ist, wie es mal war), bevor du eine Menge Strategien und praktische Tipps an die Hand bekommst, die dir helfen und dich motivieren sollen, neue Menschen kennenzulernen und vorhandene Beziehungen zu vertiefen. Wie für alles Wichtige im Leben wirst du ein wenig dafür arbeiten müssen. Aber ich verspreche dir zwei Dinge:

Auch wenn dieser Weg dich ab und zu ein wenig Überwindung kosten wird, es kann (und soll) auch eine ganze Menge Spaß machen. Und noch viel wichtiger: Es lohnt sich. Immer.

1.2. Wie du mit diesem Buch arbeiten solltest

Wenn ich an die besten Bücher denke, die ich jemals gelesen habe, dann waren das meistens Bücher, deren theoretische Einblicke mit konkreten Aufgaben oder To-dos verbunden waren. Ein gutes Beispiel dafür ist das Buch *Die 4-Stunden-Woche* von Tim Ferriss. Wenn du planst, ein Unternehmen zu

gründen, dann kann ich dir dieses Buch wärmstens empfehlen. Auch wenn nicht mehr alles in diesem Buch aktuell ist, lernst du einige zeitlose Prinzipien zu Unternehmensaufbau, Zeitersparnis und Lifestyle-Design – also sich einen Lebensstil nach den eigenen Wünschen und Vorstellungen aufzubauen. In Ferriss' Buch sind viele verschiedene kleine Aufgaben enthalten, die du umsetzen sollst und die darauf ausgerichtet sind, dich bei deiner Zielerreichung zu unterstützen. Ein Beispiel dafür ist eine Aufgabe, die dir helfen soll, aus deiner Komfortzone rauszukommen. Die Aufgabe geht wie folgt: Geh in ein Café und frag bei deiner Bestellung, ob du zehn Prozent Rabatt auf deine Bestellung bekommen könntest. Einfach so, ohne Grund. Die Übung ist einerseits super, um aus deiner Komfortzone rauszukommen. Du lernst, dass die Welt nicht aufhört, sich zu drehen, nur weil du etwas vermeintlich »Peinliches« getan hast. Andererseits ist die Übung hervorragend, um zu lernen, mit Ablehnung umzugehen. Denn auch wenn du wahrscheinlich überrascht wärst, wie oft Kassierer selbst superüberrascht sind und dir einfach einen Rabatt geben, wird in der Mehrheit der Fälle die Antwort »Nein« lauten. Aber Ablehnung ist, gerade wenn du ein Unternehmen gründen willst – aber auch wenn du dir einen Freundeskreis aufbauen willst –, ein unvermeidbarer Teil des Lebens.

Diese Übung habe ich mir zwar von Tim Ferriss »geklaut«, aber in diesem Buch hier wirst du vielen weiteren Übungen – ich nenne das Ganze »Actionsteps« – begegnen, die dazu designt sind, dir zu helfen, deine sozialen Ziele zu erreichen und einen legendären Freundeskreis aufzubauen. Und keine Angst, die Mehrheit dieser Aufgaben werden dich deutlich weniger Überwindung kosten, als in einem Café nach einem Rabatt zu fragen.

Vielleicht kennst du das, wenn du dich für ein neues Thema interessierst und Bücher dazu liest, YouTube-Videos schaust oder Kurse durcharbeitest: Du willst alles dazu wissen und konsumierst deshalb immer mehr Informationen dazu. Dadurch kannst du aber schnell in eine Falle tappen: nämlich die sogenannte »Analyse-Paralyse«. Du bist so besessen davon, alles über dieses Thema zu lernen, dass du vergisst, das Gelernte umzusetzen! Das ist aber ein fataler Fehler, weil du dann niemals deine Ziele erreichen wirst. Ich habe den Fehler schon sehr oft in meinem Leben gemacht. Ich habe erstmal stundenlang Tutorials geschaut, wie man richtig skatet, und mindestens nochmal genauso lang recherchiert, welches Skateboard für mich am besten geeignet ist, bevor ich mich überhaupt ein einziges Mal auf ein Board gewagt habe.

Ein anderer beliebter Fehler ist, Wissen viel zu früh zu konsumieren und schon zehn Schritte weiter zu denken, anstatt den ersten Schritt zu gehen. Ich habe Bücher über Geldanlagen, Unternehmensskalierung, Mitarbeiterführung etc. gelesen, lange bevor ich das überhaupt irgendwie anwenden konnte. Ja, es bleibt ein bisschen was hängen, und jetzt, Jahre später, wo diese Dinge durchaus für mich relevant sind, hat es sicher nicht geschadet, diese Bücher gelesen zu haben. Aber der deutlich schlauere Weg wäre es gewesen, mich zu dem Zeitpunkt mit Dingen zu beschäftigen, die ich direkt anwenden kann – und das dann auch zu tun!

Ein genereller Tipp, wie du dir mehr merken kannst: Studien zeigen, dass du dir am wenigsten merken kannst, wenn du Dinge nur liest. Mehr kannst du dir merken, wenn du es gleichzeitig auch hörst. Noch mehr, wenn du es anwendest, und am meisten, wenn du es lehrst, also jemand anderem erklärst.

Deshalb kann es immer hilfreich sein, sich jemanden zu suchen, mit dem man gemeinsam ein Ziel erreichen will. Zum einen, weil so am meisten vom Gelernten hängen bleibt, und zum anderen, weil man so viel motivierter ist.

Insofern kommt jetzt der erste Actionstep in diesem Buch:

ACTIONSTEP

Gibt es jemand in deinem Umfeld, von dem du weißt, dass er sich auch gerne einen tollen Freundeskreis aufbauen will? Frag ihn, ob er das Ganze gemeinsam mit dir angehen will. Und dann unterstützt euch gegenseitig! Gemeinsam macht das viel mehr Spaß und in aller Regel kommen dann auch deutlich schneller die Ergebnisse.

Faustregel: Auf eine Stunde Theorie sollten vier Stunden Praxis folgen, um den schnellsten und nachhaltigsten Lerneffekt zu haben. Wenn du dir also die Zeit nimmst, dieses Buch hier zu lesen, dann nimm dir bitte auf jeden Fall auch die Zeit, die hier enthaltenen Actionsteps und Routinen umzusetzen. Denn eins kann ich dir versprechen: Nur durch das Lesen dieses Buches wirst du keinen Freundeskreis aufbauen. Du musst das Wissen auch anwenden. Blocke dir dafür am besten jede Woche aktiv Zeit, damit du es auch wirklich umsetzt. Du wirst merken, dass die Schritte nicht viel Zeit in Anspruch nehmen und auch alles andere als schwierig umzusetzen sind.

Mein Ziel ist nämlich, dir zu zeigen, dass einen Freundeskreis aufbauen und neue Menschen kennenlernen eigentlich ganz einfach ist. Im Grunde geht es nur um ein paar wenige Routinen, ein paar Mindset-Änderungen und die Nutzung verschiedener kleiner Tools. Bevor wir jedoch richtig loslegen,

möchte ich noch einmal kurz darauf zurückblicken, wie eine Pandemie uns buchstäblich zur Einsamkeit gezwungen hat und warum das bis heute noch Auswirkungen auf uns hat – und nicht zuletzt auch ein Grund dafür ist, warum ich dieses Buch geschrieben habe.

1.3. Social »Long Covid«: Wie eine Pandemie uns zur Einsamkeit gezwungen hat (und was das für Folgen hat)

Ich weiß noch sehr genau, wie ich zum ersten Mal im Internet von diesem neuen Virus las, das sich in China wie ein Flächenbrand ausbreitete. Es war Februar 2020 und ich kurz davor, mit meinen Freunden in die USA zu reisen. Wir waren eine Gruppe von sechs Leuten und mit der Planung unserer Reise so gut wie fertig. Ich freute mich schon riesig darauf. Wir wollten erst eine Woche in Miami bleiben, wären an einem Tag mit der Fähre auf die Bahamas gefahren, hätten dort eine Jetski-Tour gemacht und wären danach noch zu einem Roadtrip aufgebrochen, der uns bis nach North Carolina geführt hätte. Wir hatten uns wunderschöne Unterkünfte gebucht – eine tolle (und trotzdem bezahlbare) Villa am Wasser mit eigenem Pool in Miami und eine Hütte mitten im Wald in North Carolina mit atemberaubender Aussicht auf die Berge. Ich folge dem Instagram-Account dieser Unterkunft bis heute und habe mir fest vorgenommen, diese Reise irgendwann nachzuholen.

Je näher die Reise rückte, desto mehr wandelte sich unsere Vorfreude in Unruhe und Angst. Die Schlagzeilen über dieses komische Ding namens »Corona« häuften sich. Drei Tage vor Abflug traf sich unsere Gruppe zu einer Krisensitzung in meiner damaligen Wohnung. Wir wägen ab, ob es eine gute Idee

sei, den Kontinent zu verlassen. Ob wir überhaupt noch zurückkämen oder unseren Urlaub genießen könnten, falls in der Zwischenzeit alles dichtmachen würde. Es bildeten sich zwei Lager. Drei waren dagegen zu reisen, drei waren dafür. Ich war dafür. Ich wollte unbedingt reisen. Ich hatte ein Jahr zuvor ein halbes Jahr in Los Angeles verbracht und mich so in diese Stadt verliebt, dass ich unbedingt zurück in die Staaten wollte – zumindest für eine kurze Zeit.

Außerdem war ich relativ entspannt, was dieses Virus anging. Als ich noch zur Schule ging, gab es die Schweinegrippe – auch so ein Thema, das viel Medienaufmerksamkeit bekommen hatte. Wir waren damals eine der ersten Schulen in Bayern, in der das Virus ausbrach. Ein Schüler unserer Klasse war in den Ferien im Urlaub gewesen und hatte sich dort angesteckt. Das Virus hatte sich schnell in unserer Klasse verbreitet. Jeden Tag wurden wir weniger, weil immer mehr Schüler krank zuhause waren, bis die Schulleitung schließlich entschied, dass wir zwei Wochen früher in die Ferien geschickt wurden. Ich bin damals zwar auch erkrankt und hatte dann auch zwei Wochen relativ starkes Fieber, aber das ging vorbei, und am Ende hatte ich einfach nur eine Woche länger Ferien. Und die ganzen Maßnahmen, die damals in der Schule ergriffen wurden, und die täglich weniger werdenden Schüler fand ich als Vierzehnjähriger ehrlich gesagt eher aufregend. Hatte ein bisschen was von Apokalypse.

Ich wollte also auf jeden Fall reisen und war frustriert, dass die Hälfte unserer Gruppe lieber zuhause bleiben wollte. Unser gesamter Plan funktionierte nur, wenn wir alle fahren würden. Unterkünfte, Autos etc. – alles war so gebucht, dass es nur zu sechst Sinn ergab. Wir einigten uns in unserer Krisensitzung darauf, dass wir uns nicht einig waren, und ent-