



N I N A D E I S S L E R

Enhanced E-Book mit
Audio-Workshop

Flirt Talk

Von der
Date-Doktorin
Nr. 1

Wie beginne ich einen Flirt?

Wie halte ich das
Gespräch in Gang?

Wie verführe ich mit
Worten?

Nina Deißler
Flirt Talk

Nina Deißler

Flirt Talk

Wie beginne ich einen Flirt?

Wie halte ich das Gespräch in Gang?

Wie verführe ich mit Worten?

humboldt

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.ddb.de> abrufbar.

ISBN 978-3-86910-485-0 (Print)

ISBN 978-3-86910-588-8 (PDF)

ISBN 978-3-86910-584-0 (EPUB)

Die Autorin: Nina Deißler zählt zu Europas Elite der Date-Doktoren. Ihre Bücher sind Bestseller im Segment der Flirtratgeber. Für Radio- und Fernsehsender ist Nina Deißler die Top-Expertin in Sachen Liebe und Beziehung. Getreu ihrem Motto „Mach das Beste aus dir!“ gibt sie Flirtseminare für Männer und Frauen sowie Extrakurse für Schüchterne.

Originalausgabe

© 2011 humboldt

Eine Marke der Schlüterschen Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG,

Hans-Böckler-Allee 7, 30173 Hannover

www.schluetersche.de

www.humboldt.de

Autor und Verlag haben dieses Buch sorgfältig geprüft. Für eventuelle Fehler kann dennoch keine Gewähr übernommen werden. Alle Rechte vorbehalten. Das Werk ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der gesetzlich geregelten Fälle muss vom Verlag schriftlich genehmigt werden.

Lektorat: Nathalie Röseler, Dateiwerk GmbH, Pliening

Covergestaltung: DSP Zeitgeist GmbH, Ettlingen

Innengestaltung: akuSatz Andrea Kunkel, Stuttgart

Titelfoto: Jupiter Images / Moment

Satz: PER Medien+Marketing GmbH, Braunschweig

Druck: Grafisches Centrum Cuno GmbH & Co. KG, Calbe

Hergestellt in Deutschland.

Gedruckt auf Papier aus nachhaltiger Forstwirtschaft.

Inhalt

Flirt Talk für die Ohren	8
Was erwartet Sie in diesem Buch?	10
Die Magie der Worte	13
Nicht denken, handeln!	14
Extratraining für die Stimme	28
Die Magie der Worte beim Kennenlernen	30
Wie komme ich in Kontakt?	35
Machen Sie den Anfang	36
Das menschliche Abwehrprozedere	39
Die Hin-und-Weg-Taktik	42
Ansprechend ansprechen	48
Intro 1: Komplimente	48
Intro 2: Das „Warum“ erklären	54
Intro 3: Mal was ganz, ganz anderes wagen	58
Intro 4: Das kürzeste Intro der Welt	62
Was kommt nach dem Intro?	62
Wie man flirtet und verführt	82
Flirtfaktor Nr. 1: Die Einstellung	86
Flirtfaktor Nr. 2: Mut	91
Flirtfaktor Nr. 3: Humor	93

Flirtfaktor Nr. 4: Positive Kommunikation	96
Flirtfaktor Nr. 5: Körpersprache & Stimme	100
Flirtfaktor Nr. 6: Ihr USP	106
Flirt-Talk-Themen	113
Phase 1: Gute Themen für einen Small Talk	114
Phase 2: Finden Sie Sympathien und Gemeinsamkeiten	118
Phase 3: So kommen Sie sich näher	131
Spiele für Erwachsene	140
Die I K E A-Regel	150
Vorsicht Falle: So meistern Sie die Tücken beim Flirten	154
Verflirtet!?	156
Fall(e) 1: Langweiler	158
Fall(e) 2: Hauptberufliche Berufsberufene	160
Fall(e) 3: Dummschwätzer, Angeber & Hochstapler ..	163
Fall(e) 4: Jammerlappen und Nörgler	165
Fall(e) 5: Monologiker	168
Fall(e) 6: Lästerer und Volksaufhetzer	170
Fall(e) 7: Aufdringliche und Tatscher	173
Wenn es etwas mehr sein darf	180
Heiße Worte für heiße Flirts	181
Küss mich!	184
So beenden Sie gekonnt einen Flirt	187
Flirt Talk beim Date	192

Location	192
Timing	193
Styling	194
Manieren	194
Speed Flirt Talk	196
Flirt Talk im Alltag	198
Danke	201
Flirt Talk für die Ohren – die Audiodateien	203

Flirt Talk für die Ohren

Dieses Buch wird von einem Audio-Workshop begleitet, der Ihnen in zahlreichen Beispielen vermittelt, wie Sie noch erfolgreicher flirten: Sie finden in vielen Kapiteln einen farbig hinterlegten Kasten. Bei Klick auf den Pfeil öffnet sich eine Steuerungsleiste, mit der Sie die jeweilige Audiodatei starten.

Erfahren Sie, wie Sie den Flirt Talk geschickt eröffnen, Ihren Gesprächspartner mit Worten fesseln und Annäherungsversuche zu einem erfolgreichen Ende bringen. Denn: Flirten kann man lernen!



www.flirttalk.net

Klicken Sie auf den Pfeil und lernen Sie anhand vieler Übungen, Ihren Flirt Talk zu perfektionieren!

Folgende Audiobeiträge geben Ihnen hilfreiche Tipps rund um das Thema Flirt Talk:

- Warum Flirtsprüche nichts nutzen
- Die Magie der Worte
- Arbeiten an der Stimme
- Die besten Komplimente
- Kreativ ansprechen
- Richtig fragen
- Positiv sprechen
- Die Flirtstimme
- Die besten Flirtthemen
- Schlechte Selbstdarstellung
- Spannend erzählen

Alle MP3-Dateien und weitere Informationen finden Sie auch im Internet auf unserer Website „www.flirttalk.net“.

Was erwartet Sie in diesem Buch?

Liebe Leserin, lieber Leser,

was ein Small Talk ist, das weiß inzwischen fast jeder: ein nettes, kurzweiliges, meist sehr oberflächliches Gespräch, bei dem man nur wenig falsch machen kann. Häufig redet man über das Wetter, über aktuelle Themen in den Medien oder die Umgebung, in der man sich gerade befindet. Nur kommt man seinem Gesprächspartner auf diese Weise nicht unbedingt näher. Und selbst der, dem der Small Talk leichtfällt, kann ins Straucheln geraten, wenn das Gegenüber jemand ist, den man sehr attraktiv findet, gerne näher kennenlernen und von sich begeistern möchte.

Ich bin seit über zehn Jahren Trainerin und Coach in Sachen Liebe, Flirt und – wie ich es gerne nenne – intergeschlechtlicher Kommunikation. Ich habe dieses Buch entwickelt, um Anregungen zu geben, wie man Small Talks interessanter und persönlicher gestalten kann und wie leicht es sein kann, auch mal einen Flirt zu wagen:

In Flirt Talk geht es nicht etwa um standardisierte „Techniken“ oder „Flirtsprüche“. Peinlichkeiten wie „Ich hab meine Telefonnummer verloren, gibst du mir deine?“ oder „Hat es sehr weh getan, als du vom Himmel gefallen bist?“ werden Sie hier nicht finden. Dieses Buch ist vielmehr eine Anleitung dafür, wie Sie in den unterschiedlichsten

Situationen Möglichkeiten finden und sogar selbst erschaffen können, um mit anderen in Kontakt zu kommen. Es erwarten Sie gute Themen und eine Schritt-für-Schritt-Anleitung, mit deren Hilfe Sie zu einem ansprechenden, charmanten Plauderer werden können, der in jeder Situation das passende Thema findet und leicht Menschen kennenlernen. Sie können in diesem Buch viel darüber lernen, wie Sprache wirklich funktioniert und wie Sie sie einsetzen können, um erfolgreich und mit Spaß zu kommunizieren.

Dieses Buch enthält außerdem zahlreiche aufeinander aufbauende Übungen – denn Wissen ist zwar schön, doch es nutzt Ihnen nur etwas, wenn Sie es auch anwenden. Auch wenn Sie vielleicht gar kein schüchterner Mensch sind, kann dieses Buch sehr viel für Sie tun: Nehmen Sie also die Übungen gerne auf die leichte Schulter – aber probieren Sie sie wirklich aus. Manchmal macht eine Nuance, die anders ist als das, was Sie bisher ohnehin schon tun, den entscheidenden Unterschied.

Schon so mancher meiner Seminarteilnehmer hat sich gewundert, wie nur eine kleine Veränderung eine große Wirkung nach sich ziehen kann!

Mein Coach-Tipp an Sie: Tragen Sie sich Übungen, die Sie sich vornehmen, in Ihren Kalender ein und behandeln Sie sie wie wichtige Termine. Sie werden überrascht sein, wie motivierend das ist!

Gerade beim Flirt Talk gilt: Übung macht den Meister. Wenn Sie dieses Buch nicht nur lesen, sondern die einzel-

nen Elemente nach und nach in Ihr tägliches Umfeld einbringen, wird das Ihr Leben und das Ihrer Umwelt nachhaltig positiv verändern.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß, viele Erfolge und viele prickelnde Gespräche!

Nina Deißler

PS: Flirt Talk ist geeignet für Männer und Frauen – um Ihnen das Lesen zu erleichtern, verwende ich immer nur eine Form und erspare Ihnen das „/in“ an vielen Stellen. Die Tipps funktionieren grundsätzlich bei allen. Wenn es Unterschiede zwischen Mann und Frau gibt, weise ich gesondert darauf hin.

Die Magie der Worte

Wirklich jeder hat diese Situation schon erlebt: Völlig unvermittelt und quasi „ohne Vorwarnung“ steht da plötzlich jemand vor einem und ist attraktiv! Manchmal wird es noch „schlimmer“: Der Mensch passt auch noch ins eigene „Beuteschema“ – er (oder sie) nimmt Blickkontakt auf oder schenkt uns ein Lächeln ... Und die eigene Reaktion ist beschränkt auf feuchte Hände, eine trockene Kehle und ein großes, schwarzes Loch im Kopf – das sich leider nicht unter uns auftut, damit wir darin verschwinden könnten. Und nun?

Wenn man nur wüsste, was man sagen könnte! Irgendein lockerer Spruch oder ein nettes Kompliment ... einfach irgendwas!!!

Der Ärger über die verpasste Chance ist hinterher meist weit größer als die Chance auf einen Flirt (oder vielleicht mehr) jemals gewesen wäre. Und dennoch ist es ärgerlich. Nicht nur wegen der verpassten Gelegenheit, sondern auch, weil man sich selbst nicht gerne wie ein Idiot vorkommt.

So etwas passiert jedoch nicht nur in klassischen Flirtsituationen, sondern oft genug auch im Freundeskreis, im Sportverein, auf Veranstaltungen oder im Job. Überall, wo Menschen zusammenkommen und sich kennenlernen

nen oder sich austauschen, hat jeder von uns den Wunsch, möglichst geistreich, intelligent und interessant zu wirken.



www.flirttalk.net/willkommen

Herzlich willkommen: Ich freue mich, Sie kennenzulernen. Was ich Ihnen gerne noch sagen möchte, hören Sie hier!

Nicht denken, handeln!

Manche Menschen jedoch machen sich so viele Gedanken darüber, wie sie wirken könnten, dass sie in der Kürze der Zeit gar keine Kapazität mehr für geistreiche, intelligente oder interessante Gedanken haben, die sie kommunizieren könnten. Andere wiederum sind zu höflich: Sie warten so lange auf den richtigen Augenblick für eine geistreiche Anmerkung, dass sie die Gelegenheit verpassen. Und wieder andere beschäftigen sich bei jedem Gedanken gleich damit, ob dieser tatsächlich „gut genug“ ist, um ihn zu äußern – während andere das Gespräch führen, wahrgenommen werden, Lacher ernten und nicht zuletzt auch beim anderen Geschlecht punkten.

Die Angst sich zu blamieren steckt in jedem Menschen mal mehr, mal weniger – doch schade, wenn die Sorge darüber so groß ist, dass ein Flirt gar nicht erst entsteht oder ein Gespräch ohne Beteiligung bleibt.

Nicht zu wissen, was man sagen soll, ist der am häufigsten genannte Grund der Teilnehmer in meinen Flirtkursen, wenn es mit dem Flirten nicht so klappt, wie sie es sich wünschen. Dabei könnten wir es uns alle so leicht machen: Die University of California in Berkeley hat bereits 1971 eine Studie darüber veröffentlicht, welche Faktoren den ersten Eindruck bestimmen. Und der ist ja nun mal maßgeblich entscheidend, wenn man flirten möchte. Der Studie nach sind für unseren ersten Eindruck von jemand anderem drei Faktoren entscheidend: Neben den Worten selbst sind der Klang und der Tonfall der Stimme sowie die äußere Erscheinung (von der Körpersprache über die Mimik bis hin zur Kleidung) wichtig. Zu durchschnittlich 55 Prozent, so das Ergebnis der Studie, hängt unser erster Eindruck davon ab, wie wir die Körpersprache und das Aussehen einschätzen, zu 38 Prozent gibt die Stimme den Ausschlag. Nur zu sieben Prozent sind es die Worte, die uns überzeugen.

Warum sich also Gedanken machen, um diese nur sieben Prozent? Weil Sie es auch mit diesen sieben Prozent noch ziemlich vermasseln können!

Die Autoren der Studie haben herausgefunden: Ob unser erster Eindruck von unserem Gegenüber positiv oder eher negativ ist, wird stark davon beeinflusst, ob die drei oben genannten Faktoren miteinander in Einklang stehen. Wenn sie sich zu widersprechen scheinen, sind wir irritiert. In solchen Fällen neigen wir dazu, den Worten mit Misstrauen zu begegnen.

Wenn Sie sich also zu lange Gedanken darüber machen, den „richtigen“ Satz zu finden, wirken Sie nach außen vermutlich recht angestrengt, nervös, angespannt – bestenfalls noch nachdenklich. Wenn dann tatsächlich ein „lockerer Spruch“ käme, würde das jedoch wiederum so gar nicht zu Ihrer Körpersprache (und Ihrem möglicherweise unsicheren Tonfall) passen, und der erste Eindruck wäre wohl nicht gerade positiv.

Mit anderen Worten: Zu wissen, was man sagen könnte, ist also doch wichtig!

Mindestens genauso wichtig jedoch ist die Erkenntnis, dass das „Was“ noch lange nicht alles ist. Das „Wie“ ist noch entscheidender.



www.flirtalk.net/warum-flirtspruechen-nichts-nutzen

Viele verderben sich ihre Chancen, indem sie einen Flirt mit abgedroschenen Sprüchen beginnen. Hier erfahren Sie, worauf Sie achten sollten!

Gerade das Flirten ist eine Sache der Übung: Das Charmantsein auf Knopfdruck gibt es nicht. Alle Menschen, die gut flirten können, machen es ständig. Sie warten nicht auf den Samstagabend und die perfekte Situation mit der „richtigen“ Person.

Der Mann, der gut flirten kann, flirtet auch am Montagmorgen mit der Bäckereiverkäuferin, am Donnerstagabend

mit der Kassiererin, am Mittag mit der Kellnerin oder der Frau in der Kantine und so weiter. Die Frau, die gut flirten kann, hat vielleicht sogar bereits an ihrem Vater trainiert, was man als Frau mit einem Augenaufschlag erreichen kann. Sie flirtet mit dem Postboten, dem Kellner im Café oder dem Mann hinter dem Bankschalter. Auch wenn all diese Personen nicht als „potenzielle Partner“ infrage kommen – sie flirtet, weil Flirten Spaß macht und weil es einem Selbst und dem Gegenüber ein gutes Gefühl gibt.

Andere Länder, andere Flirts

Einen fremden Menschen anzusprechen – einfach so –, das ist in vielen Ländern wie zum Beispiel Frankreich, Italien oder auch in Übersee ganz normal. In Deutschland jedoch scheint sich das nicht durchgesetzt zu haben. Die meisten Menschen kommunizieren nur, wenn sie etwas „wollen“. So ist es denn auch kein Wunder, dass so viele Menschen unangenehme Gefühle mit dem Flirten verbinden, sich überwinden müssen oder zunächst irritiert reagieren, wenn sie selbst einfach so, aus Spaß und Freundlichkeit angesprochen oder gar angelächelt werden.

Dabei könnte es so einfach sein: Jeder Mensch ist auf der Suche nach Bestätigung, Wertschätzung und Anerkennung. Jeder Mensch freut sich darüber, wenn er etwas Nettes über sich hört. Er wertschätzt Menschen, die ein gutes Feedback geben oder Anerkennung. Würden wir durch die Welt gehen und anderen Menschen positive Rückmeldungen in Form von Freundlichkeit, Komplimenten, einem

Lächeln oder Lob geben, dann gäben wir ihnen das, was sie sich wünschen.

Das nächste Problem: Was ist, wenn die Leute denken, dass ich etwas von ihnen will? Nun, dann werden Sie wohl in nächster Zeit eine Menge Menschen „enttäuschen“ müssen, wenn Sie ohne solche „Hintergedanken“ freundlich sind.

Doch natürlich wollen Sie auch etwas: Sie wollen, dass diese Menschen sich gut fühlen und sich über Ihr positives Feedback freuen, sodass sie eventuell gewillt sind, ihrerseits Anerkennung oder Wertschätzung für Sie zu zeigen.

So geht das einfache Spiel des kleinen Flirts, das auf der ganzen Welt gespielt wird – nur wir Deutschen, wir scheinen die Regeln leider nicht verstanden zu haben!

Übung macht den Flirter

Wenn Sie lernen möchten, leicht und locker auf andere Menschen zuzugehen, dann sollte es zu etwas ganz Normalem, etwas Alltäglichem werden. Alle Dinge, die uns leichtfallen, sind Dinge, die wir immer wieder geübt haben und die wir täglich tun: Zähne putzen, Schuhe binden, Fahrrad oder Auto fahren – wenn wir es täglich tun, fällt es uns leicht. Oder anders herum gesagt: Es fällt uns leicht, weil wir es täglich tun oder weil wir es eben schon Tausende Male getan haben. Wenn Sie möchten, dass es Ihnen leicht fällt, auf andere zuzugehen und mit Menschen ins Gespräch zu kommen, dann proben Sie es täglich. Tun Sie es immer wieder – und es wird Ihnen ebenso leicht fallen wie alles andere, in dem Sie schon reichlich Übung haben.

Warten Sie nicht länger darauf, dass Ihnen etwas einfällt, wenn Sie jemandem begegnen, den Sie gerne ansprechen würden, sondern werden Sie aktiv: Werden Sie zu einem ansprechenden Menschen im wahrsten Sinn des Wortes. Sprechen Sie Menschen an in jeder Situation, in der Ihnen Menschen begegnen – einfach so aus Spaß, weil Sie ein Mensch sind, der gerne mit Menschen in Kontakt sein möchte.

Genau wie Sie warten viele Menschen nur darauf, dass sie mal von jemandem nett angesprochen werden oder die Chance für einen Flirt bekommen. Werden Sie ein Chancengeber!

Sie werden überrascht sein, wie viel Bereicherung das für Ihr Leben bedeutet: Kommen Sie heraus aus Ihrem eigenen (meist ohnehin viel zu kritischen) inneren Dialog und hören Sie auf, sich selbst auszudenken, was diese Menschen vielleicht zu Ihnen sagen könnten. Es ist viel spannender und meistens viel schöner, wenn man die Menschen tatsächlich selbst zu Wort kommen lässt, anstatt zu überlegen, was dieser oder jener wohl tun oder sagen könnte, wenn Sie dies oder jenes tun oder sagen würden.

||| Übung

Sprechen Sie heute mit fünf Menschen, mit denen Sie sonst nicht reden müssten – beobachten Sie ihre Reaktion:



Grüßen Sie zum Beispiel einen Busfahrer, eine Verkäuferin, einen Kassierer im Supermarkt und fragen Sie diese Menschen, wie es ihnen heute geht. Machen Sie vielleicht eine kleine Bemerkung über das Wetter oder das anstehende (oder letzte Wochenende) und wünschen Sie zum Abschied noch einen schönen Tag.

Fragen Sie einen Kellner im Restaurant, ob es eine besondere Empfehlung gibt oder was er normalerweise am liebsten isst.

Fragen Sie einen Nachbarn, wie lange er schon hier wohnt.

Zeigen Sie Interesse oder Verständnis, wo es jemandem guttun könnte.

Gewöhnen Sie sich an, diese Übung täglich zu machen. Wiederholen Sie sie immer wieder, bis es ganz normal und alltäglich für Sie ist, mit fremden Menschen in Ihrem täglichen Umfeld etwas mehr Kontakt zu haben, als es unbedingt nötig wäre, und sie aktiv von sich aus anzusprechen.

Dieses Buch hält eine Menge Ideen für Sie bereit, Ihre Ansprache zu optimieren und zu verfeinern. Doch genau wie beim Autofahren können Sie sich nur verbessern, wenn Sie „üben“, indem Sie täglich mit Menschen sprechen. In diesen Gesprächen können Sie nach und nach Ihre neuen Möglichkeiten ausprobieren – auch auf die Gefahr hin, dass der Anfang vielleicht noch etwas holprig ist. Das ändert sich ganz schnell!

Kommunikation löst Gefühle aus

Wenn wir auf andere Menschen zugehen und jemanden ansprechen, dann möchten wir in erster Linie einmal gut ankommen – das heißt, wir möchten erreichen, dass der andere uns mag, uns schätzt, uns attraktiv oder sympathisch findet oder uns ernst nimmt. Wie können wir das erreichen?

Bestimmt erinnern Sie sich an Situationen in Ihrem Leben, in denen Sie durch Kommunikation auf besondere Weise angenehm oder aber unangenehm berührt waren:

Wenn Sie von jemandem überraschend getadelt, beschimpft oder missachtet wurden, haben Sie sich vermutlich schlecht gefühlt. Wenn jemand Sie unvermutet gelobt, Ihnen gedankt oder Ihnen etwas Nettes gesagt hat, haben Sie sich vermutlich direkt gut gefühlt. Selbst wenn Sie vorher vielleicht in schlechter Stimmung waren: Ein überraschendes, gutes Feedback, ein freundliches Wort oder eine nette Geste von einer anderen Person hat Ihnen vermutlich dabei geholfen, Ihre gute Laune schneller wiederzufinden. Und das vielleicht sogar, obwohl diese Person jemand Fremdes oder ein Mensch war, der nicht für eine Beziehung mit Ihnen infrage kam.

Manchmal war sich die Person vielleicht gar nicht darüber bewusst, was sie damit bei Ihnen ausgelöst hat – die Kritik eines Lehrers oder eines Elternteils kann lebensbestimmend sein für einen Menschen, auch wenn sie gar nicht als solche gemeint war. Das freundliche Lob oder die Ermutigung eines Fremden kann beflügeln und zu neuen

Wegen ermutigen, auch wenn man diesen Menschen nie wieder sieht. Ein paar Worte nur – doch sie können Emotionen auslösen, denen eine ganze Kette von Ereignissen folgt, die bestimmen, wie ein Leben verläuft.

||| Übung

Nehmen Sie sich einen Moment Zeit und erinnern Sie sich an solche Situationen:

Erinnern Sie sich an eine Situation, in der eine bestimmte Person dafür gesorgt hat, dass Sie sich unwohl oder sogar schlecht gefühlt haben:

- Wer war diese Person?
- Was hat sie zu Ihnen gesagt?
- Wie haben Sie sich vor den Worten gefühlt?
- Wie haben Sie sich danach gefühlt?
- Was haben Sie über diese Person gedacht?
- Was hätten Sie am liebsten getan?
- Was haben Sie tatsächlich getan?
- Wie ist Ihr Tag weiter verlaufen?
- Welches Fazit haben Sie für sich aus dieser Begegnung gezogen?
- Auf welche weiteren Situationen in Ihrem Leben hat sich dieses Fazit ausgewirkt?

Nun erinnern Sie sich an eine Situation, in der eine bestimmte Person dafür gesorgt hat, dass Sie sich gut fühlen, dass Sie sich freuen oder angenehm überrascht sind:

- Wer war diese Person?
- Was hat sie zu Ihnen gesagt?
- Wie haben Sie sich vor den Worten gefühlt?
- Wie haben Sie sich danach gefühlt?



- Was haben Sie über diese Person gedacht?
- Was hätten Sie am liebsten getan?
- Was haben Sie tatsächlich getan?
- Wie ist Ihr Tag weiter verlaufen?
- Welches Fazit haben Sie für sich aus dieser Begegnung gezogen?
- Auf welche weiteren Situationen in Ihrem Leben hat sich dieses Fazit ausgewirkt?

Erinnern Sie sich an eine weitere Situation, in der eine bis dahin fremde Person dafür gesorgt hat, dass Sie sich gut fühlen – stellen Sie sich dieselben Fragen wie oben noch einmal. Gehen Sie einige dieser Erfahrungen durch. Machen Sie sich am besten Notizen und suchen Sie nach weiteren derartigen Situationen aus den letzten Monaten. Auch wenn es nur kleine waren: eine freundliche Begrüßung in einem Geschäft oder einem Restaurant, ein nettes Wort von einem Nachbarn oder ein Lob von einem Kollegen, einem Kunden oder einem Vorgesetzten.

Vielleicht ist Ihnen bei dieser Übung aufgefallen, dass alleine die Erinnerung an diese Situationen bereits Gefühle bei Ihnen auslöst. Vielleicht ist Ihnen auch aufgefallen – zumindest geht es vielen Menschen so –, dass das Fazit aus der unangenehmen Situation Sie stärker beeinflusst hat und Sie es vermutlich persönlicher genommen haben, als das Fazit aus den angenehmen Situationen. Dies ist leider eine sehr menschliche Reaktion, denn unser Gehirn speichert vor allem „Gefahrensituationen“ ab und versucht, zukünftig derartige Situationen zu vermeiden. Diese Art zu

denken, ist eine Art Erbe der Evolution – Gefahren können unser Leben bedrohen. Daher sind wir darauf „programmiert“ Gefahren zu erkennen und sehr hoch zu bewerten, damit wir sie in Zukunft vermeiden können und uns nicht unnötig in Gefahr bringen.

Glücklicherweise bergen ein paar schroffe Worte oder ein Tadel keine Lebensgefahr. Es ist gewissermaßen ein Programmierfehler in unserem Gehirn, dass wir Kritik oder böse Worte als Gefahr interpretieren und daher heftig darauf reagieren. Sie können Ihr Gehirn davon überzeugen, so etwas nicht zu hoch zu bewerten – Sie müssen das nur ganz bewusst machen.

Wenn Sie wieder einmal in eine Situation kommen, in der Sie gerne kommunizieren würden, aber Sie durch eine schlechte Erfahrung Angst haben, diese Erfahrung zu wiederholen, dann sprechen Sie sich ganz bewusst Mut zu. Sagen Sie sich: „Mein Leben ist nicht in Gefahr, ich habe nur eine schlechte Erfahrung gemacht! Es ist nicht notwendig, dass ich mich jetzt schlecht fühle! Ich bin nicht in Gefahr!“ Es gibt einen sehr direkten Zusammenhang zwischen Worten und Gefühlen, und das hat auch einen ganz einfachen Grund. Wir alle lernen zwar sprechen, doch wir haben meist nicht gelernt, was Kommunikation beziehungsweise Sprache eigentlich bedeutet und wie sie wirklich funktioniert.

Lernen von unseren Vorfahren

Wenn wir einmal zurückgehen zu der Zeit, in der Menschen noch nicht miteinander gesprochen haben (weil es noch keine Sprache gab), war Kommunikation auf das Wesentliche beschränkt: Vermutlich auf sehr eindeutige Gesten und Laute, die entweder sagten „Komm her“ oder „Geh weg“. Je weiter sich die Menschheit entwickelt hat, umso stärker war der Wunsch, bestimmte Dinge auszudrücken. Sprache wurde notwendig und entstand nach und nach. Sprache bedeutet, dass wir ganz bestimmte Laute mit unserem Mund und unseren Stimmbändern bilden und aneinanderreihen, um eine bestimmte Erfahrung, einen Wunsch, ein Gefühl oder eine Sache zu beschreiben. Beispielsweise haben wir uns im deutschen Sprachraum irgendwann einmal geeinigt, dass ein Gegenstand, auf den man andere Gegenstände stellen kann und an dem man vielleicht sitzt, während man isst oder trinkt „Tisch“ genannt wird. Dabei ist es egal, ob es sich um einen Gegenstand aus Holz, Glas, Metall oder anderen Materialien handelt oder ob dieser Gegenstand eins, drei oder vier Beine hat, ob die Platte rund oder eckig ist. Solange dieser Gegenstand bestimmte Kriterien erfüllt, über die man sich einig ist, formt man mit der Zunge zunächst ein „T“ dann mit den Stimmbändern ein „i“ und anschließend einen Zischlaut „sch“ und alle wissen Bescheid – aha: Tisch!

Das Gegenüber hört die Laute und im Gehirn wird ein Bild abgerufen, das in etwa den Kriterien entspricht, auf die man sich vorher geeinigt hat. Das Bild selbst jedoch kann

sich beim Empfänger dieser „Botschaft“ sehr stark von dem unterscheiden, das der Sender der Botschaft im Kopf hatte, als er das Wort geformt hat. Denn wie genau für den Empfänger ein Tisch aussieht, hängt davon ab, welche Erfahrung er in Sachen Tisch hat:

Woran haben Sie gedacht – als Sie das Wort „Tisch“ gelesen und in Ihrem Kopf abgebildet haben?

War der Tisch rund oder eckig? Klein oder groß? Aus hellem oder dunklem Holz oder aus einem ganz anderen Material?

Womit ist der Gedanke an „Tisch“ bei Ihnen verknüpft? Mit Essen? Oder damit, sich mit anderen „an einen Tisch zu setzen“, um etwas zu besprechen oder sich zu einigen? Oder etwas ganz anderes?

Sie sehen, selbst bei einem eigentlich so einfachen Begriff wie diesem, gibt es unterschiedliche Auffassungen und unterschiedliche Verknüpfungen, was Sinn, Zweck und Gefühl angeht.

Sprache dient also dazu, etwas auszudrücken – etwas zu vermitteln – doch ist jedes Wort so eine Art Code und jeder Mensch kann jeden Begriff nur anhand seiner Erfahrungen decodieren. So kommt es häufig vor, dass wir uns missverstehen oder dass Menschen Dinge sagen, die einen anderen Menschen verletzen oder beleidigen – und die andere Person sich dessen gar nicht bewusst ist.

Geheimsprache Liebe

Vor allem wenn es um eher abstrakte Begriffe – um Beschreibungen von Gefühlen oder Bedürfnissen – geht, sprechen wir von sogenannten Nominalisierungen. Wenn also jemand sagt, er fühlt sich schlecht, dann kann das für ihn etwas ganz anderes bedeuten als für Sie oder für mich. Das Wort „Liebe“ kann für jeden Einzelnen sehr unterschiedliche Bedeutungen haben und auch sehr unterschiedliche Gefühle auslösen.

Wir können nicht immer sicher wissen, was unser Gegenüber mit bestimmten Begriffen verbindet, doch machen Sie sich ganz bewusst: Sprache ist ein Vehikel für das Ausdrücken, aber auch das Auslösen von Gefühlen.

Jedes Wort und jeder Satz können Gefühle auslösen. So wie in der letzten Übung die Erinnerung an die Worte anderer Menschen bei Ihnen Gefühle ausgelöst hat, so können Sie im Gespräch mit anderen Menschen ebenfalls Gefühle auslösen.

Dabei ist jedes Wort mit mehr oder weniger Gefühlen aufgeladen – manche Worte lösen gute, angenehme Gefühle aus (weil sie zum Beispiel mit guten Erinnerungen verknüpft sind) – andere wiederum lösen unangenehme oder fast gar keine Gefühle aus.



www.flirttalk.net/die-magie-der-worte

Hart oder herzlich?

**Mit der richtigen Wortwahl lösen Sie
bei anderen Gefühle aus!**

Dabei sind es nicht nur die Worte an sich – auch Ihre Stimme ist es, die den Worten Flügel verleihen kann oder sie fast ungehört verklingen lässt.

Wenn Sie andere von sich begeistern möchten, wenn Sie möchten, dass man Sie beachtet und Sie mag, dann geht es nicht nur um den Inhalt Ihrer Worte, sondern auch um den Klang. In der bereits zitierten Studie der University of California waren es ganze 38 Prozent: Wie klingt das, was ich da höre?

Extratraining für die Stimme

Es lohnt sich also auch, Ihre Stimme zu trainieren. Das Erste, was Sie verbessern können, ist das Atmen. Das klingt jetzt vielleicht seltsam, denn schließlich tun wir es ja immerzu. Doch gerade in Situationen, in denen wir etwas angespannt sind, scheinen wir es fast zu vergessen: Der Atem wird flach und unregelmäßig. Und das hat gleich zwei Nachteile auf einmal: Zum einen bekommt unsere Stimme nicht ihre volle Stärke und Schwingung – wir klingen uninteressant oder sogar ängstlich und ausdruckslos. Zum anderen bekommen wir so nicht so viel Luft und damit das Gehirn nicht so viel Sauerstoff, wie es sich wünscht – und das in einer Situation, in der wir doch so gerne die geistige Höchstleistung der Schlagfertigkeit abrufen möchten. Erinnern Sie sich also immer wieder daran, tief und gleichmäßig zu atmen.

Auch wenn Sie sehr leise und zaghhaft sprechen, werden Sie nicht viele Punkte sammeln: Ihr Gegenüber möchte doch hören, was Sie zu sagen haben. Wenn Ihre Stimme also häufig zu leise oder sehr dünn ist, brauchen Sie etwas mehr Volumen. Es hilft, wenn Sie oft laut singen – dazu eignen sich Volkslieder ebenso gut wie alles andere, was sich aus voller Kehle schmettern lässt. Ein guter Ort dafür ist Ihr Auto! Während einer Autofahrt können Sie nach Herzenslust Ihre Stimme schulen, selbst wenn Sie gar nicht singen können. Darauf kommt es auch gar nicht an – es geht darum, Ihr Stimmvolumen zu wecken. Lieder wie „Hoch auf dem gelben Wagen“ oder „Wir lagen vor Madagaskar“ eignen sich dafür ganz besonders. Oder singen Sie Tonleitern hinauf und hinunter mit unterschiedlichen Lauten wie „la“, „do“, „hu“ und „mi“.

Auch eine deutliche Aussprache trägt zum Wohlklang Ihrer Stimme bei. Die können Sie beispielsweise mit einem Korken trainieren: Nehmen Sie einen Flaschenkorken zwischen die Zähne und probieren Sie ein paar Zungenbrecher möglichst deutlich auszusprechen, wie

- „Fischers Fritze fischt frische Fische – frische Fische fischt Fischers Fritze.“
- „Zwischen zwei Zwetschgenzweigen zwitscherten zwei Schwalben.“
- „Blaukraut bleibt Blaukraut und Brautkleid bleibt Brautkleid.“

Schon nach wenigen Minuten Training werden Sie feststellen, dass Sie eine klarere Stimme haben. Damit dieser Effekt anhält, sollten Sie ein paar Wochen lang täglich einige Minuten dafür aufbringen.

Eine gute Methode, an der eigenen Stimme zu arbeiten, ist auch, sie einmal aufzunehmen: Das ist anfangs sehr seltsam, aber Sie werden sehr schnell einen Erfolg hören. Lesen Sie sich selbst etwas laut vor und nehmen Sie das auf. Hören Sie es sich hinterher an und achten Sie auf Ihre Sprachmelodie. Die Kombination aus Klang, Aussprache und Melodie ist es, die dafür sorgen kann, dass man an Ihren Lippen hängt, wenn Sie sprechen – oder eben nicht. In unserem begleitenden Audiokurs finden Sie ein paar Beispiele dazu.



www.flirttalk.net/arbeiten-an-der-stimme

Sie haben viel zu sagen, aber keiner hört zu? So trainieren Sie Stimme, Aussprache und Melodie!

Die Magie der Worte beim Kennenlernen

Wenn ich sonst in meinen Kursen die Teilnehmer frage, was sie denn erreichen möchten, wenn sie zum Beispiel jemanden ansprechen, dann bekomme ich oft Antworten wie: „Na ja, dass er (oder sie) mich mag!“

Manche gehen sogar direkt weiter und sagen so etwas wie: „Ich will herauskriegen, ob sie einen Freund hat!“ (Bzw., ob er/sie verheiratet ... ist).

Was ich an diesen Antworten sehr interessant finde, ist, dass offenbar der bisher fremden Person von vornherein unterstellt wird, dass der sympathische erste Eindruck, den man von ihr hat,

- offenbar nicht auf Gegenseitigkeit beruhen könnte bzw. einseitig ist, solange man selbst noch nichts Schlaues gesagt hat (obwohl die Person ihrerseits ja auch noch nicht geredet hat, aber dennoch Eindruck gemacht hat);
- tatsächlich wahr ist – also die Person sicher begehrenswert ist – und man selbst nur „gewinnen oder verlieren“ kann, durch das, was man sagt.

Ich persönlich empfehle immer, eine Person, die man sympathisch findet, anzusprechen, um herauszufinden, ob diese Sympathie tatsächlich gerechtfertigt ist und auf Gegenseitigkeit beruht. Manchmal stellt sich ja auch heraus, dass der erste Eindruck täuscht. Hätte man die Person nicht angesprochen, hätte man sich also ganz zu Unrecht darüber geärgert, eine Chance verpasst zu haben!

Und genau so, wie ein positiver erster Eindruck enttäuschen kann, kann auch ein eher negativer oder neutrauer erster Eindruck täuschen. Und man wird positiv überrascht, wenn man sich überwunden hat, mit jemandem ins Gespräch zu kommen, bei dem man nicht sofort nervös wurde ob seiner (oder ihrer) äußerlichen Erscheinung.

Eine wichtige Erkenntnis ist außerdem: Ist eine Person tatsächlich durch und durch so wunderbar und liebreizend, wie sie mir auf den ersten Blick erscheint, dann sollte ich doch davon ausgehen, dass ein Teil dieses wunderbaren Charakters der Zug ist, freundlich auf Menschen zu reagieren, die einen ansprechen. Sprechen Sie also immer wieder alle möglichen Menschen an, um herauszufinden, wie dieser oder jener Mensch tickt und was Sie beide vielleicht sogar gemeinsam haben. Man sieht ja nicht jedem gleich an der Nasenspitze an, wie er wirklich ist.

Wenn Sie sehr häufig nicht sicher sind, was genau Sie sagen wollen (oder können), dann machen Sie sich zunächst einmal Gedanken darüber, welche Gefühle Sie bei Ihrem Gegenüber mit der Ansprache auslösen möchten:

Wenn Sie erreichen wollen, dass der gute Eindruck, den die Person auf Sie macht, auf Gegenseitigkeit beruht, wäre es sehr sinnvoll, wenn Sie also mit der Art der Ansprache vorhaben, ein gutes Gefühl bei Ihrem Gegenüber auszulösen.

||| Übung

Was löst bei Ihnen ein gutes Gefühl aus?

Welche Komplimente oder welches Lob hören Sie gerne über sich?

Welche Worte, Sätze oder Fragen würden Sie gerne mal von einem attraktiven Unbekannten hören?



Was haben Sie vielleicht auch schon mal in dieser Richtung erlebt, was Ihnen gefallen hat?

Fragen Sie auch mal in Ihrem Freundeskreis nach – wie löst man gute Gefühle bei Menschen aus? Was sind grundsätzlich gute Themen, gute Fragen, gute Bemerkungen?

Vermutlich sind es sogar recht einfach Dinge – meist ist es nicht kompliziert, anderen Menschen ein gutes Gefühl zu geben. Sie können davon ausgehen, dass das, was bei Ihnen und einigen anderen Menschen, die Sie kennen, gute Gefühle auslöst, auch bei den meisten anderen Menschen funktionieren wird.

Üben Sie gute Gefühle auszulösen

Wenn Sie also einige Worte und Sätze gefunden haben, die gute Gefühle auslösen, können Sie darüber nachdenken, wie und in welchem Zusammenhang Sie diese einsetzen können. Sie könnten Sie zum Beispiel nach und nach bei den Menschen anbringen, mit denen Sie im täglichen Leben zu tun haben – den Menschen aus der ersten Übung zum Beispiel: Busfahrer, Kassiererinnen, Kellner usw.

Sie werden schnell feststellen, dass Sie mit jedem Mal, wo Sie mit dem Vorsatz „ein gutes Gefühl auszulösen“ auf jemanden zugehen, mutiger und geübter werden. Es dürfte Ihnen schon sehr bald sehr leicht fallen, bei Menschen gute Gefühle auszulösen, und sicher werden Sie dabei auch

bemerken, dass Sie selbst Ihrerseits auch eine Menge gute Gefühle dadurch bekommen.

Und nicht vergessen: Es ist wie bei allen neuen Fertigkeiten – am Anfang etwas wackelig ..., aber das gibt sich schneller, als Sie sich heute vorstellen können.

Zusammenfassung

- Nur sieben Prozent unseres ersten Eindrucks werden bestimmt durch das, was wir sagen – die Anstrengung der Überlegung für dieses „Was“ jedoch beeinflusst die restlichen 93 Prozent.
- Flirten ist eine Fähigkeit, die trainiert werden möchte – jeder kann es lernen, doch nur tägliche Beschäftigung damit macht wirklich erfolgreich.
- Wenn jemand Ihr Angebot für ein Gespräch oder ein Kennenlernen unfreundlich ablehnt, sollten Sie diesen Menschen ohnehin lieber nicht näher kennenlernen ...
- Worte sind wie Magie: Kommunikation löst Gefühle aus – alle Worte sind mit Emotionen und Bedürfnissen aufgeladen.
- Eine gute Stimme und eine lebendige Art zu sprechen sichert Ihnen Interesse beim Gesprächspartner.
- Einen guten Eindruck durch gute Kommunikation zu machen ist fast immer einfacher als gedacht: Was Sie gerne hören würden, mögen auch die meisten anderen Menschen.

Wie komme ich in Kontakt?

Wenn Sie mit den Übungen aus dem ersten Kapitel nun bereits Ihre Aufmerksamkeit und Ihre Kontaktfähigkeit geschult haben, wird es Ihnen täglich mehr Vergnügen bereiten, auf andere Menschen zuzugehen. Deutliche Chance für einen „echten“ Flirt bekommen Sie gar nicht so häufig, wie Sie sich vielleicht erträumen. Steigern Sie jedoch die Aufmerksamkeit für Ihre Umwelt, so werden Sie mindestens doppelt so viele Chancen bemerken wie bisher.

Was brauchen Sie, um eine Flirtmöglichkeit zu erkennen?
Oder anders gefragt: Was ist nötig, damit Ihnen auffällt, hier wäre jetzt ein Flirt möglich?

95 Prozent meiner Kursteilnehmer antworten darauf „Jemand muss mir ein Signal geben“ bzw. „Ich muss ein Signal erkennen können“. Oder sie beschreiben direkt ein Signal und seine Art – also beispielsweise ein Lächeln, einen erkennbaren Blickkontakt oder eine Art deutlicheres Zeichen von Interesse.

Geht es Ihnen ebenso?

Wenn Sie – so wie die meisten anderen Menschen – nun also alle auf ein Signal warten, wer ist dann derjenige, der ein Signal gibt?

Ich stelle mir immer eine große Party vor, bei der alle herumsitzen und umherschauen und warten. Alle warten nur darauf, dass irgendjemand mal ein Signal gibt ... und keiner tut es – alle warten nur. Auch wenn Ihnen das jetzt vielleicht übertrieben vorkommen mag: Ziemlich genau so läuft es in unserem Alltag.

Die meisten Menschen sind eher passiv – sie würden zwar durchaus gerne mal wieder flirten, aber sie warten darauf, dass sich eine Gelegenheit ergibt oder sie ein Signal eines anderen Menschen auffangen und erwidern können. Gerade diese allgemeine Passivität jedoch führt dazu, dass es nur sehr wenige Gelegenheiten für einen Flirt gibt.

Machen Sie den Anfang

Wenn Sie öfter flirten möchten, wenn Sie sich mehr Gelegenheiten wünschen, eine andere Person ansprechen zu können, dann geben Sie einfach selbst mehr (und auch deutlichere) Signale!

Schaffen Sie Gelegenheiten, indem Sie nicht nur warten, sondern selbst aktiv werden und anderen Menschen Gelegenheiten geben. (Und nehmen Sie es nicht übel, wenn nicht jeder gleich eine Gelegenheit erkennt oder ungeübt darin ist, sie zu ergreifen. Sie wissen ja, wie das ist, wenn

man plötzlich eine Gelegenheit bekommt, mit der man gar nicht gerechnet hatte ...)

Das deutlichste und zugleich freundlichste Signal, das Sie zeigen können, ist ein Lächeln. Das ist häufig einfacher gesagt als getan, denn der Gedanke: „Jetzt muss ich lächeln“ ist dabei nicht wirklich hilfreich. Doch gerade Ihre Gedanken sind der Schlüssel zum Ziel: Ihre Gedanken sind verantwortlich dafür, wie Sie handeln. Was immer Sie tun, Ihrer Tat ist vorher ein Gedanke vorausgegangen und fast jeder Gedanke ist mit einem Gefühl verknüpft, das sich dann in Form eines Gesichtsausdrucks und einer bestimmten Haltung auch über unsere Körpersprache ausdrückt. Wenn Sie jetzt also denken „Jetzt muss ich lächeln!“, dann haben Sie beiden Mundwinkel nicht unbedingt positiv motiviert (alleine schon das Wort „muss“ kann einem ja die Laune verderben und dann wird das Lächeln nicht gerade leichter). Es geht also darum, etwas zu denken, was Sie quasi fast von alleine zum Lächeln animiert.

Wenn Sie jemanden sehen, der Ihnen gefällt, könnten Sie sich zum Beispiel denken: „Hallo! Mit dir würde ich gerne ins Gespräch kommen!“ Und dann lassen Sie einfach die Mimik zu, die ein solcher Gedanke bei Ihnen auslöst – in der Regel wird das ein Lächeln sein. Sie können sich in diese positiven, im wahrsten Sinne des Wortes „ansprechenden“ Gedanken auch so richtig hineinsteigern (in die negativen könnten Sie das ja bisher auch). Betrachten Sie Ihr Gegenüber und stellen Sie sich vor, wie Sie genau

in diesem Moment einfach bereits etwas sehr, sehr Nettes sagen – oder die Person in Gedanken sogar auffordern, doch einfach mal näherzukommen. Lassen Sie dabei einfach zu, dass Ihr Gesicht freundlich erwartungsvoll lächelt und Ihr Gegenüber das wahrnehmen kann, was Sie ihm in Gedanken sagen.

Möglicherweise ist Ihr Gegenüber einer der vielen Menschen, die auf ein Signal warten, und wird Ihr Lächeln als positives Signal dankbar aufnehmen.

Ein Lächeln löst positive Reaktionen aus

Ein Lächeln ist ganz allgemein und für alle verständlich ein Zeichen von Freundlichkeit, Zuneigung und Wohlgessenheit. Auch wenn Ihr Gegenüber vielleicht nicht sofort auf Sie zustürmt, haben Sie damit eine gute Basis geschaffen, wenn es darum geht, ob Sie so wirken, als ob man gerne mit Ihnen sprechen würde.

Ein Blickkontakt und ein Lächeln brechen auf jeden Fall das Eis der Unsicherheit und zeigen dem Gegenüber, dass die eigenen Gedanken freundlich sind.

Auch ein noch so kleines Zunicken oder eine andere winzige Geste kann in manchen Situationen die Kommunikation nonverbal eröffnen. Zwei Menschen verhalten sich einander gegenüber nicht mehr neutral – man tut nicht mehr so, als hätte man den anderen gar nicht bemerkt, sondern es entsteht eine Art „Kontakt“ – und sei er noch so klein.

Dann geht es irgendwann nur noch darum: Wer sagt was und wer zuerst?

Und hier sind wir dann wieder bei den in Kapitel „Die Magie der Worte“ erwähnten sieben Prozent Inhalt, die gar nicht mehr so wichtig sind, wenn die anderen Signale bereits gesendet wurden.

Das menschliche Abwehrprozedere

Interessanterweise haben wir auch Jahrtausende nach der Steinzeit immer noch eine Denkweise, die Menschen in ähnliche Kategorien einteilt, wie zu der Zeit, als wir gerade mal den aufrechten Gang erfunden hatten:

- fremd = potenzieller Feind, möglicherweise gefährlich
- attraktiv = begehrswert, aber auch gefährlich – Abweisung wäre unter Umständen tödlich und muss unbedingt vermieden werden!
- gleich gesinnt = potenzieller Freund, stammes-zugehörig – keine Gefahr

Diese Denkweise ist uns häufig gar nicht bewusst, doch sie bestimmt unsere Art, mit anderen Menschen umzugehen. Sehr deutlich wird es, wenn Sie sich an Situationen erinnern, in denen Ihnen ein fremder Mensch, den Sie vorher bereits einmal gesehen haben, von einem gemeinsamen Freund vorgestellt wurde. Vermutlich haben sich Ihre Gedanken und Ihre Gefühle zu diesem Menschen

schlagartig verändert, als er kein „Fremder“, sondern der Freund eines Freundes war. Auch wenn ein Fremder von einem unbewegten, neutralen Gesichtsausdruck zu einem Lächeln wechselt, verändern sich die eigene Wahrnehmung und die Gefühle gegenüber diesem Menschen.

Wenn Sie also jemanden ansprechen möchten, vergessen Sie dabei nicht, dass auch Sie für den anderen eine fremde Person sind und das Gehirn zunächst auf Abwehr gepolt ist.

Wenn es vorher einen Blickkontakt und vielleicht sogar noch ein freundliches Lächeln gab, wenn vielleicht sogar eine freundliche Geste oder ein anderes Signal für Aufgeschlossenheit (zum Beispiel ein Zunicken, Zuprosten, Grüßen) etc. ausgetauscht wurde, sinkt unsere natürliche Abwehrhaltung. Und dennoch tendieren die meisten Menschen leider dazu, ihrem Gegenüber eher misstrauisch zu begegnen. Hier kommt wieder unser steinzeitlicher Programmierfehler des Gehirns ins Spiel, der uns glauben macht, dass uns ein negatives Feedback von einer anderen Person gefährlich werden könnte.

Die meisten Menschen haben eine Art „Standardabwehrprozedere“, wenn sie von einem Fremden angesprochen werden. Die gilt ganz besonders für Frauen, weil es ihnen noch schwerer fällt als Männern, einen Gesprächspartner wieder loszuwerden, wenn das Gespräch unangenehm für sie werden sollte. Die meisten Frauen wissen noch nicht einmal, warum sie es tun, aber sie sind grundsätzlich „auf Abwehr programmiert“. Das ist auch nur natürlich: Versuchen Sie doch mal in einer Fußgängerzone Menschen

anzusprechen. Normalerweise wird man in einer Fußgängerzone nur von Menschen angehalten und angesprochen, wenn diese Umfragen machen, betteln oder wenn Spender oder Mitglieder für Vereine gesucht werden. All das ist meistens nicht gerade angenehm: Es hält auf und kostet häufig Geld. Also: Blickkontakt meiden, Kopf schütteln und weiterlaufen!

Wenn also fast immer etwas Unangenehmes folgt, wenn man von einem Fremden angesprochen wird (vor allem, wenn er es mit dem üblichen „Entschuldigen Sie bitte ...“ beginnt), ist es ja kein Wunder, dass unser Steinzeitinstinkt „Angst vor Fremden“ über die Jahrtausende nicht verloren gegangen ist.

Etwas anderes ist es, wenn die Situation selbst eine Kontaktaufnahme erfordert – wenn man also quasi miteinander reden muss – wie im Gespräch zwischen Kunde und Verkäufer zum Beispiel.

Auch in Situationen, die nicht alltäglich sind, kommen Menschen in Kontakt. Zum Beispiel in Notsituationen, wenn man mit anderen Menschen in einem Aufzug stecken bleibt. Für eine solche Situation gibt es kein „Standardprozedere“ und das Gehirn reagiert auch direkt darauf, dass man mit den anderen Personen in der Situation verbunden ist. Plötzlich ist man sich nicht mehr fremd, sondern gemeinsam betroffen. Und so unangenehm, wie diese Situation vielleicht auch sein kann – sie führt tatsächlich dazu, dass Menschen miteinander in Kontakt kommen, die sich ansonsten nur angeschwiegen hätten.

In schwächerer Form findet man diese Situation allerdings auch an Orten, die für alle Anwesenden neu bzw. wenig vertraut sind – zum Beispiel im Urlaub. Meist kommt man in fremder Umgebung nicht nur deshalb mit anderen Menschen leichter in Kontakt, weil man entspannt ist und Zeit hat. Im Urlaub möchte man ja zum einen etwas erleben (auch das senkt die Abwehrhaltung) und zum anderen ist man in einer ungewohnten Situation, für die man nicht unbedingt bereits ein Standardabwehrverhalten entwickelt hat. Die Neugier auf das Neue ist hier größer als das Bedürfnis, sich zu schützen.

Überhaupt ist es eine sehr gute Methode für die Kontaktaufnahme, einen Menschen neugierig zu machen. Vor allem Frauen sagt man ja nach, dass Sie sehr wissbegierig seien, und so klischeehaft es auch klingen mag: Es ist was dran. Wenn Sie es schaffen, dass eine Frau neugierig auf Sie wird oder auf das, was Sie vorhaben, können Sie als Mann kaum noch verlieren! Diese „Strategie“ funktioniert für beide Geschlechter gut – allerdings sind Männer etwas schwieriger neugierig zu machen als Frauen. Doch grundsätzlich gilt: Wenn Sie die Neugier eines Menschen wecken können, haben Sie in der Regel seine volle Aufmerksamkeit.

Die Hin-und-Weg-Taktik

Eine gute Möglichkeit, bei anderen Menschen Neugier zu wecken, ist, einen Flirt in mehrere Stufen zu unterteilen.

Viele Menschen machen den Fehler, dass Sie auf jemanden zugehen, ihn/sie ansprechen und dann sozusagen direkt die Entscheidung fordern, ob der Angesprochene sich auf den Ansprechenden einlassen möchte. Da dieser jedoch häufig mit der Entscheidung „jetzt und sofort“ überfordert ist, fällt sie fast immer negativ aus.

Viel klüger ist es, sich zunächst einfach zu zeigen, einen kurzen Kontakt zu machen – zum Beispiel durch ein Lächeln, Zuprosten oder sogar einen kurzen Satz – und sich dann sofort wieder aus der Affäre zu ziehen. So hat der andere erst mal die Möglichkeit, über Sie nachzudenken und Sie interessant zu finden. Wenn das erfolgt ist und Ihr Gegenüber gerade denkt „Wer war das?“ oder sogar „Schade, dass er/sie weg ist!“ und Sie tauchen dann wieder auf, haben Sie den perfekten Zeitpunkt erwischt!

Sie werden quasi automatisch interessant dadurch, dass Sie kurz die Gelegenheit nutzen, einen guten ersten Eindruck zu machen, und dann wieder verschwinden. Wir werden uns im nächsten Kapitel mit guten „Intros“ beschäftigen – also mit Dingen, die Sie sagen können, um in Kontakt zu kommen. Bei vielen dieser Möglichkeiten kann das „Hin-und-Weg-Spielchen“ sehr hilfreich sein. Ein Kompliment beispielsweise kann erst einmal wirken und bekommt mehr Gewicht, wenn der Komplimentemacher nicht gleich „etwas will“, und kann dadurch eine nahezu magische Sogwirkung entwickeln.

Andererseits kann derselbe Satz aufdringlich wirken, wenn Sie, nachdem Sie ihn ausgesprochen haben, auf eine Antwort warten.

Diese Taktik ist kein Allheilmittel, um die natürliche Kontaktsschanke von Menschen zu überwinden, aber manchmal kann sie Wunder wirken. Wie bei allem anderen ist auch sie eine Frage der Übung. Jedoch kann diese Übung viel Spaß machen, falls Sie sonst eher nervös und unsicher sind, wenn Sie andere Menschen ansprechen wollen. Üben Sie das Ansprechen folgendermaßen: Warten Sie gar nicht erst auf die Reaktion der Person, sondern gehen Sie hin, sagen Sie etwas Nettes und ziehen Sie sich direkt wieder zurück. (Üblicherweise würden Sie auf die Person später ein zweites Mal zugehen – wenn Sie dafür jedoch momentan noch zu nervös sind, können Sie es ja für den Anfang bei der Leistung der Selbstüberwindung belassen, bis Sie damit entspannt umgehen können.)

Nicht vergessen: Die meisten Menschen haben sich ein grundlegendes Misstrauen antrainiert, wenn es um den Kontakt mit Fremden geht.

Sorgen Sie für Zufälle

In meinen Kursen ernte ich immer wieder eine Mischung aus Irritation und Gelächter, wenn ich diesen Satz ausspreche: „Manchmal muss man auch für Zufälle sorgen!“, denn ein Zufall ist ja schließlich ein Zufall – er ergibt sich. Würde man dafür sorgen, wäre es doch kein Zufall mehr, sondern Absicht, oder?

Ganz richtig, was ich damit meine ist, dass man einem Zufall manchmal ein wenig auf die Sprünge helfen kann. Ich erlebe immer wieder, dass Menschen sich darüber ärgern, dass Sie eine Gelegenheit verpasst haben. Sie haben die Person, mit der Sie gerne geflirtet hätten, ziehen lassen (müssen), weil die Situation sich nicht so ergeben hat, dass es möglich gewesen wäre, in Kontakt zu kommen. Bei fast jeder dieser Situationen stellt sich jedoch heraus, dass die bedauernde Person einfach passiv geblieben ist und nichts dafür getan hat, dass sie eine echte Chance fürs Kennenlernen bekommt.

Beispiele:

Sie flirten mit jemandem auf der Tanzfläche eines Clubs, irgendwann aber verlässt die Person die Tanzfläche und stellt sich etwas davon entfernt Richtung Theke.

Falscher Gedanke: „Mist, jetzt ist er/sie nicht mehr da und ich kann ihn/sie nicht mehr anflirten – dabei habe ich jetzt gerade genug Mut zusammen um ihn/sie anzutanzen!“

Richtig in diesem Fall: „Vielleicht hat er/sie die Tanzfläche verlassen, um zu sehen, ob ich folge, oder um mich besser beobachten zu können. Ich tanze jetzt noch einen Moment weiter und dann geh ich einfach mal an ihm/ihr vorbei und schaue, ob sich ein Blickkontakt ergibt!“

Manchmal höre ich von Menschen, die völlig fertig sind, weil sie in einem öffentlichen Verkehrsmittel die Traumfrau oder den Traummann getroffen haben, aber dann leider umsteigen mussten und keine Gelegenheit hatten, Kon-

taktdaten auszutauschen. Hallo? Wenn ich wirklich glaube, diese Person könnte mein Traumpartner sein, dann muss ich so lange genau dahin, wo er oder sie hinwill, bis ich die Kontaktdaten habe! Wenn ich diesen Menschen wirklich so toll finde, dann kann alles, was ich sonst noch vorhatte, doch nicht so wichtig sein, dass ich es nicht um eine Stunde verschieben kann!

Sehe ich jemanden, der mir gefällt, in einem Supermarkt, ist es doch leicht, dafür zu sorgen, dass ich diesen Menschen ein paar Gänge weiter „zufällig“ wiedertreffe!

Warten Sie nicht länger auf eine Chance, sondern tun Sie öfter mal etwas dafür, dass Sie eine Chance haben. Das klappt viel öfter, als Sie glauben – ein wenig Flexibilität ermöglicht Ihnen ein weites Feld von Möglichkeiten, die Sie sich selbst erschaffen können. Auch hier gilt: Wenn Sie erst einmal sensibilisiert sind, werden Sie diese Chancen viel häufiger bemerken, als Sie bisher glauben.

Zusammenfassung

- Die meisten Menschen warten auf ein Signal für einen Flirt. Geben Sie selbst Signale und Ihre Möglichkeiten werden sich vervielfachen.
- Mit den richtigen Gedanken wird es Ihnen ganz leicht fallen, ansprechend zu wirken und Ihr Gegenüber durch ein Lächeln zu ermutigen.

- Menschen sind es gewohnt, den Kontakt zu Fremden nach Möglichkeit zu vermeiden – diesen Automatismus kann man unter anderem überwinden, wenn man durch Lächeln das Eis bricht oder in ungewohnten Situationen in Kontakt kommt.
- Besonders effizient ist es, das Gegenüber nicht zum Kontakt zu „zwingen“, sondern die Person einfach neugierig zu machen – zum Beispiel durch die „Hin-und-Weg-Taktik“.
- Zufällen kann man auch auf die Sprünge helfen – nicht länger warten, sondern aktiv werden und die Chancen erhöhen!

Ansprechend ansprechen

Ergibt sich ein Gespräch nicht einfach so aus einer Situation heraus, ist eine Art „Kaltstart“ in den Kontakt angesagt. Denn der andere muss zunächst einmal quasi davon „überzeugt“ werden, dass keine Gefahr droht, sondern der Kontakt unterhaltsam und auch unverbindlich sein soll. Dafür ist meist ein einfaches Intro sinnvoll, um der „steinzeitlichen Verteidigungsschranke“ Rechnung zu tragen.

Intros kann man auf verschiedene Arten gestalten – sie sollten möglichst kurz, sympathisch und einfach gehalten sein. Sie dienen im Grunde nur dazu, den anderen positiv auf den Kontakt einzustimmen und die Konversation zu eröffnen. Hier ein paar Beispiele für gelungene Intros:

Intro 1: Komplimente

Jeder Mensch hört gerne etwas Nettes über sich: Ein Kompliment ist immer noch der beste Gesprächseinstieg. Viele Menschen fällt es schwer, Komplimente zu machen (und so manch einem auch, sie anzunehmen). Doch Komplimente haben fast immer eine durch und durch positive Wirkung sowohl auf den, der ein Kompliment bekommt, als auch auf den, der es macht:

Sagen wir einem anderen Menschen etwas Nettes und lösen damit bei dieser Person Freude aus, fällt diese Freude automatisch auf uns zurück. Unser Gehirn registriert, dass wir es waren, der einem anderen Menschen gerade Freude verschafft hat. Und diese Freude, als positives Feedback an uns zurückgegeben, steigert unser Selbstwertgefühl, denn sie ist gleichzeitig auch Anerkennung für unsere „Tat“. Unser sogenanntes Belohnungssystem springt an und schüttet Glückshormone aus, die uns gut gelaunt und leichtfüßig weiter durch den Tag tragen.

Doch Vorsicht: Die Taktik, jemandem ein Kompliment zu machen und danach direkt eine Forderung zu stellen oder eine Handlung zu erwarten, geht meistens schief. Also ein „Du hast so ein tolles Lächeln, trinkst du einen Kaffee mit mir?“ ist nicht sehr Erfolg versprechend. Gerade von Frauen wird das schnell als „billige Anmache“ interpretiert. Die bereits erwähnte „Hin-und-weg-Taktik“ ist hier zum Beispiel häufig deutlich effektiver.

Üben Sie zunächst, kleine Komplimente zu machen, bis Sie sicher darin sind:

III Übung

Pushen Sie Ihren Glückshormonspiegel und üben Sie diese Woche „ungefährliche“ Komplimente: Suchen Sie sich Orte, an denen einfache Komplimente möglich sind – zum Beispiel besonders schöne Geschäfte, gut sortierte Super-

märkte, Bäckereien mit einem leckeren Sortiment und so weiter. Machen Sie dort den Mitarbeitern kleine Komplimente.

In der Bäckerei bietet sich zum Beispiel an: „Hier riecht es aber gut“ oder „Das sieht sehr lecker aus!“ oder „Der Kaffee schmeckt mir bei Ihnen immer besonders gut!“

Im Supermarkt: „Sie haben wirklich ein tolles Sortiment!“ oder zum Geschäftsführer „Ihre Mitarbeiter sind sehr freundlich, es macht Spaß bei Ihnen einzukaufen!“ Oder zur Kassiererin: „Ich bewundere Ihre Geduld/Schnelligkeit etc.“

Vielleicht gibt es ja auch etwas, das Sie ohnehin schon ganz lange bemerken und nur noch nie ausgesprochen haben? Ein Laden in Ihrer Nähe, der immer ein besonders schön dekoriertes Schaufenster hat? Eine Mitarbeiterin, die immer gut gelaunt ist? Jemand, der Sie immer freundlich anlächelt? Sagen Sie es!

Wenn Sie etwas Übung darin gesammelt haben und „in Schwung“ sind, werden Sie mutiger und machen Sie nach und nach persönlichere Komplimente: Kommentieren Sie ein paar hübsche Ohringe, schicke Schuhe oder eine sehr geschmackvolle Halskette bei einer Frau. Machen Sie einem Mann ein Kompliment für ein schickes Auto. Loben Sie eine geschmackvolle Wohnungseinrichtung bei Freunden oder Verwandten. Sagen Sie jemandem, dass er (oder sie) ein sehr hübsches Lächeln hat – oder ein tolles Lachen! Dass die neue Frisur gut aussieht ... Ganz gleich, was es ist: Suchen Sie danach und sagen Sie es!

Verteilen Sie eine Woche lang jeden Tag mindestens drei Mal Komplimente. Halten Sie bewusst Ausschau nach Dingen, die Ihnen positiv auffallen, und erwähnen Sie sie.

Diese Übung ist ein wichtiger Schritt, wenn Sie Ihren Flirt Talk kultivieren möchten: Alles, was uns neu ist, löst zunächst seltsame, manchmal sogar unangenehme Gefühle bei uns aus. Diese – oder sogar die Angst vor ihnen – sorgen dann häufig dafür, dass wir unser angehäuftes theoretisches Wissen nicht in die Praxis umsetzen. Wir „wissen“ zwar, dass ein erster Kontakt so vermutlich funktionieren würde, aber wir trauen uns nicht. (Denken Sie wieder an den Programmierfehler – schlechtes Feedback wird mit Gefahr verwechselt. Fehler gibt es keine, es gibt nur Feedback!)

Beginnen Sie also zunächst ruhig, auch an „einfachen Stellen“, das Vertrauen zu sich selbst weiter zu stärken!



www.flirttalk.net/die-besten-komplimente

**Übung macht immer noch den Meister.
So halten Komplimente in Ihrem Alltag
Einzug!**

Vielleicht erinnern Sie sich noch daran, wie Sie Auto- oder Fahrradfahren gelernt haben: Anfangs hatten Sie vermutlich ein wackeliges, unsicheres Gefühl – Sie mussten sich konzentrieren, gut aufpassen und auch mal „Rückschläge“ hinnehmen. Heute – nach einigen Jahren Übung – geht es wie von selbst – Sie denken gar nicht mehr darüber nach und haben Spaß dabei.

Wenn Sie Übung darin haben, Komplimente zu machen, und sie etwas ganz Normales und Alltägliches für Sie sind, wird es Ihnen mithilfe dieser Übung leichter fallen, jemanden anzusprechen, den Sie attraktiv finden: Machen Sie einfach dasselbe wie immer!

Die besten Komplimente sind die, die man nicht ausdrücklich, sondern ein wenig versteckt, ganz beiläufig oder auch sozusagen durch die Hintertür macht. Es ist etwas ganz anderes, ob Sie etwas erwähnen wie eine Randnotiz oder ob es Ihr „Hauptaufhänger“ ist:

„Das ist aber ein sehr schönes Kleid, das Sie da tragen!“ oder „Das ist ja ein toller Wagen!“ lenkt sehr viel Aufmerksamkeit auf die Sache, die Sie erwähnen. Davon wieder wegzuleiten zu einem lockeren Gespräch, kann dann schwierig werden.

Anders ist es, wenn Sie es einfach sagen, weil es so ist: „Hübsches Kleid ...“ oder „Netter Wagen ...“ und dann weiter machen mit dem, was Sie eigentlich sagen wollen. Oder auch, wenn Sie das Kompliment nur unterschwellig in einen ganz anderen Kontext einbinden. Ich mache manchmal Kellnern in Restaurants ein Kompliment dadurch, dass ich ungesehen das bestelle, was sie mir empfehlen, wenn ich mich anhand der Speisekarte nicht entscheiden kann. Das blinde Vertrauen, das ich jemandem so schenke, ist gleichbedeutend mit einem Kompliment, denn es heißt: „Ich bin sicher, dass du einen guten Geschmack hast, und vertraue daher auf deinen Vorschlag“.

Wenn ein Kompliment Ihr „Hauptaufhänger“ für eine Ansprache ist, muss es schon wirklich gut und persönlich sein. Gute Komplimente sind die, die entweder genau das ausdrücken, was der Empfänger wahnsinnig gerne mal über sich hören möchte, oder die das rüberbringen, was er vielleicht noch nie über sich gehört hat. Und es verbindet den „Komplimentemacher“ mit dem Empfänger.

Sagen Sie nicht nur, was Sie sehen, sondern auch, was es mit Ihnen macht. Sagen Sie zum Beispiel nicht einfach nur „Du hast wunderschöne Augen“ (gähn!).

Sagen Sie vielleicht so etwas wie: „Du hörst es bestimmt häufig. Aber darf ich dir trotzdem sagen, dass ich deine Augen faszinierend finde?“ oder „Entschuldige, wenn ich dich dauernd anstarre, ich finde deine Augen einfach so schön – ich muss einfach immer wieder hinschauen!“ (All das natürlich nur, wenn es tatsächlich stimmt, was Sie da sagen.)

Viele Menschen glauben, dass attraktive Menschen andauernd Komplimente bekommen oder dass viele Menschen etwas anmerken würden, wenn es doch so offensichtlich ist. Nein, tatsächlich tun sie das nicht – vermutlich, weil alle denken, dass alle das Gleiche bemerken oder aussprechen. Das ist vermutlich ähnlich wie bei dem Warten auf das Flirtsignal. Ich habe schon sehr häufig anderen Menschen Komplimente über sehr offensichtliche Dinge gemacht und mich sehr gewundert, dass diese Menschen nicht nur hoherfreut, sondern auch sehr überrascht waren. Ich mache in meinem täglichen Leben sehr vielen Menschen Komplimente und habe noch nie schlechte Erfah-

rungen damit gemacht. Das Schlimmste, was passieren kann, ist, dass jemand so überrascht ist von einem Kompliment, dass er es nicht annehmen kann. Was soll's – das ist kein Beinbruch.

In der Summe lohnt es sich – denn Sie machen sich damit nicht nur bei vielen anderen Menschen beliebt, sondern Sie geben sich dadurch auch selbst damit ein gutes Gefühl, das wiederum zu einer guten, ansprechenden Ausstrahlung führt.

Intro 2: Das „Warum“ erklären

Eine ebenfalls sehr gute Möglichkeit für ein Intro ist ein kurzer Satz, der der eigentlichen Ansprache vorgeschaltet ist: Wenn ein fremder Mensch auf uns zukommt und wir zunächst unsere steinzeitliche Abwehr hochfahren, brauchen wir meist einen Moment, um zu erkennen, dass diese gar nicht nötig wäre. Ein kurzes Intro kann dem Gehirn dabei helfen, das zu realisieren und sich wieder wohlzufühlen.

Wenn Sie auf einen Menschen zugehen, sagen Sie ihm, warum Sie ihn gerade ansprechen.

Also zum Beispiel so etwas wie:

- „Du hast mich gerade so nett angelächelt, da muss ich dich jetzt einfach ansprechen“ oder „Du machst so einen sympathischen Eindruck auf mich ...“, wenn es keinen anderen Grund gibt, aber vorher vielleicht schon ein Blickkontakt mit einem Lächeln stattfand.

- „Ich sehe, du sitzt hier ganz alleine“, (oder „.... Sie sitzen hier ganz allein“ je nach Situation und Alter), wenn zum Beispiel jemand alleine an einem Tisch in einem Café oder Restaurant sitzt.
- „Du siehst aus, als ob du dich hier auskennst“ oder „Ich bin zum ersten Mal hier und Sie scheinen sich auszukennen ...“, wenn Sie in einer fremden Stadt sind oder an irgendeinem Ort, der Ihnen weniger vertraut ist.
- „Du siehst aus, als hättest du einen guten Geschmack. Darf ich dich etwas fragen!?", wenn Sie zum Beispiel beim Einkaufen jemanden sehen, den Sie attraktiv finden. Dieses Ansprechen funktioniert zum Beispiel vor dem Weinregal, in der Spezialitätenabteilung, aber auch im Blumenladen, im Buchladen oder in einem Bekleidungsgeschäft.
- Wenn Sie jemanden ansprechen möchten, den Sie bereits häufiger auf Ihrem Arbeitsweg gesehen haben, könnten Sie zum Beispiel sagen: „Ich habe Sie schon häufiger morgens/abends in der Bahn/im Bus gesehen und finde es so schade, dass man nie miteinander spricht, obwohl man sich ja irgendwie kennt ...“
- Wenn Sie auf einer Party, in einem Club, bei einer Tanzveranstaltung sind, könnten Sie alle möglichen Dinge bemerkt haben, die Sie dann als Einleitung nutzen können. Zum Beispiel: „Ich hab dich vorhin tanzen sehen ...“ oder „Ich habe dich beobachtet, als du hereingekommen bist ...“ oder „Hey, du scheinst auch auf * (ein bestimmtes Lied/eine Band) * zu stehen“ – wenn

Sie sehen konnten, dass die Person ebenfalls anfing, spontan zu dem Lied zu tanzen, oder mitsang.

- Wenn es eine private Party ist, könnte es auch so etwas sein wie: „Ich habe gesehen, dass du ein/e Freund/in von XY bist ...“ oder ganz einfach „Ich glaube, wir kennen uns noch gar nicht!“
- Wenn Sie die Person ein wenig beobachtet haben, können Sie einfach einfließen lassen, was Sie gesehen haben. Vor allem, wenn Sie eine Gemeinsamkeit bemerkt haben, ist dies ein guter Anknüpfungspunkt. Wenn Sie also etwas sagen können wie zum Beispiel: „Ich habe gesehen, dass du vorhin auch lachen musstest, als ...“, ist das ein gutes Intro. Wenn jemand dasselbe Getränk oder dasselbe Dessert in der Hand hält wie Sie, wenn jemand zum selben Song wippt oder es sonstige ähnliche Vorlieben (oder Abneigungen) zu geben scheint, könnten Sie auch einfach sagen: „Wir scheinen denselben Geschmack zu haben.“

Auch wenn Sie durch Ihre Beobachtung vielleicht Bedürfnisse der Person erkennen, können Sie dies als guten Einstieg in ein Gespräch wählen (vor allem, wenn Sie anschließend Abhilfe anbieten können). Zum Beispiel: „Dir scheint kalt zu sein ...“, wenn Sie sehen, dass jemand offensichtlich friert. Bei offiziellen Anlässen, bei denen die Reden ungebührlich lange sind und das Buffet viel zu spät eröffnet wird, kann es auch ein scherhafter Satz über den eigenen (oder den gemeinsamen) Hunger sein.

Alles, was Sie an Gemeinsamkeiten mit dieser Person feststellen können, taugt als sympathisches Intro ebenso wie ein guter Gedanke oder eine angenehme Erinnerung, die dieser Mensch bei Ihnen vielleicht ausgelöst hat.

Alles, was in irgendeiner Form erklärt, warum Sie sich gerade überlegt haben, diese Person jetzt anzusprechen, können Sie als Gesprächseinstieg erwägen. Suchen Sie den einfachsten Einstieg, den Sie finden können. Es geht nicht um geistreiche Höhenflüge – es geht nur darum, die steinzeitliche Abwehrhaltung aufzulösen und Ihre eventuelle Anfangsnervosität zu überwinden.

III Übung

Schulen Sie Ihre Aufmerksamkeit für gute Intros. Gehen Sie aus oder gehen Sie in die Stadt und beobachten Sie Menschen aus dieser Perspektive einmal ganz aufmerksam: Was sehen Sie? Beobachten Sie ein paar Stunden Ihre Umgebung ganz bewusst:

Welche Gemeinsamkeiten mit Ihnen selbst könnten Sie bei anderen feststellen?

Welche Bedürfnisse oder Fähigkeiten können Sie erkennen?

Sehen Sie Menschen, die sich gut auskennen oder die sich gar nicht auskennen? Die alleine sitzen, die auf jemanden zu warten scheinen?

Stellen Sie sich vor, wie Sie auf die Person zugehen und wie Sie formulieren, was Sie sehen.

Wenn Sie diese Übung gemacht haben, haben Sie vielleicht beobachten können, dass es eine gute Methode ist, die eigenen Gedanken in eine sinnvolle Richtung zu lenken: Sie machen sich damit nicht länger Sorgen. Und Sie entwickeln keine irreale Ängste vor einer Abfuhr und machen sich damit schlechte Gefühle: Sie sind auf dem Weg zur Lösung. Sie haben begonnen, Ihre Kreativität anzuschmeißen, und sie in eine positive Richtung gelenkt.

Den meisten Menschen mangelt es nämlich nicht an Kreativität – sie setzen sie nur falsch ein. Statt das geistige Potenzial für die Suche nach Lösungen und das Auslösen guter Gefühle zu verwenden, nutzen sie ihre Kreativität und Fantasie, um sich Horrorszenarien auszudenken, was alles schiefgehen könnte. Damit machen sie sich schlechte Gefühle, die sie leider meist handlungsunfähig werden lassen. In diese Falle geraten Sie nicht so leicht, wenn Sie nach Potenzialen Ausschau halten!

Stellen Sie sich also immer wieder vor, was Sie in Situationen bemerken könnten. Suchen Sie stetig nach Gemeinsamkeiten und Möglichkeiten für Intros oder Komplimente. Damit fokussieren Sie sich auf das Wesentliche und auf die positiven Aspekte.

Intro 3: Mal was ganz, ganz anderes wagen

Erinnern Sie sich noch an unser „Standardabwehrprozedere“, das ausfällt, wenn man in eine nicht alltägliche

Situation kommt? Dies funktioniert auch, wenn Sie jemanden in eine ungewohnte Situation bringen, indem Sie Nichtalltägliches tun oder sagen.

Ein Beispiel: Wenn wir am Samstagabend in einer Bar sitzen und ein Mann und eine Frau Blickkontakt austauschen, dann passiert fast immer Folgendes: Sie schaut zunächst weg, irgendwann dann aber verstohlen wieder hin. Er fängt Ihren Blick auf und lächelt, sie lächelt daraufhin ebenfalls. Beim nächsten Blickkontakt prostet er ihr vielleicht zu – sie prostet zurück und nickt ihm zu. Daraufhin macht er sich auf den Weg zu ihr und sagt dann zum Beispiel:

„Sie haben mich gerade so nett angelächelt,“ (das wäre ein Warum-Intro mit einem angedeuteten Kompliment); oder

„Sie haben das netteste Lächeln, das ich seit Langem gesehen habe ...“ (das wäre ein Komplimente-Intro); oder

„Ich sehe, Sie sitzen ganz alleine hier ... (das wäre ein Warum-Intro); oder Sie sagen etwas ganz, ganz anderes.

Mich hat mal in einer Kneipe jemand gefragt: „Hey, hast du eine Waschmaschine?“ Ich war erst mal total irritiert. Der Mann, der mich damit angesprochen hatte, grinste mich frech an, und wir mussten beide ziemlich lachen. Ich fragte ihn, wie er denn auf so eine seltsame Frage käme, und er meinte daraufhin, dass man doch am Anfang einfach mal irgendwas sagen müsse, um das Gespräch zu

beginnen, und „Bist du öfter hier“ wäre doch ganz schön blöd. Da musste ich ihm allerdings recht geben.

Was er mit seinem Intro geschafft hatte, war, mich zu verblüffen – auf einen solchen Satz war ich absolut nicht vorbereitet und deshalb auch nicht auf Abwehr eingestellt. Denn jede Abwehrstrategie, die ich sonst vielleicht eingesetzt hätte, hätte nicht zu so einer Ansprache gepasst.

Ein Bekannter erzählte mir mal, dass er in Kneipensituationen Frauen am liebsten mit „Na, du Birne!“ ansprechen würde. Daraufhin war ich erst mal ziemlich schockiert, doch als er mir erklärte, warum, fand ich es sehr einleuchtend: Er hat einen ziemlich schrägen Humor und will damit gleichzeitig testen, ob die Frau selbst überhaupt Humor hat (oder vielmehr seinen versteht). Wenn Sie also bei „Na, du Birne!“ lachen muss, ist der Kontakt für ihn vielversprechend. Wenn Sie ihn nur irritiert oder böse anschaut, hat er eine Menge Zeit und Mühe gespart ... die Art seines Intros wird damit quasi gleichzeitig zum „Eignungstest“ für die Person, mit der er in Kontakt tritt.

Eine Teilnehmerin meiner Kurse erzählte mir, dass sie in der U-Bahn einen Mann neben Ihr einfach gefragt hatte: „Hast du gerade was gesagt?“ Und als er (wahrheitsgemäß) antwortete „Nein“ sagte sie einfach: „Schade!“ Daraufhin wurde der Mann dann doch ziemlich aufmerksam und begann ein Gespräch mit ihr.

Ähnlich gut funktioniert ein kleines Spiel, das ich mir mal für das Training ausgedacht habe: Sie sagen zu einer Person

die Sie ansprechen möchten, einfach „Hey!“ und reagieren auf das, was passiert.

Das kann sehr lustig werden, wenn der andere Humor hat.



www.flirttalk.net/kreativ-ansprechen

**So einfach und doch so gut:
Wie aus einem kleinen Spiel
ein großer Flirtspaß wird!**

Alles, was in irgendeiner Form ungewöhnlich oder kontrovers ist, alles, was Verwirrung stiftet oder Ihren Gesprächspartner überrascht, kann hier ebenfalls sehr gut funktionieren. Wenn Ihr Gegenüber aus dem Konzept gekommen ist, fährt er nicht die Abwehr hoch. Und wenn Sie das Ganze dann noch besonders sympathisch rüberbringen, sind Sie endlich mal die Abwechslung von dem, was man sonst gewohnt ist – und damit schon vom ersten Moment an interessant!

Allerdings ist es sehr wichtig, dass Sie darauf achten, dass Sie Ihren Gesprächspartner nicht vor den Kopf stoßen oder vielleicht sogar versehentlich beleidigen. Ansonsten lautet das Motto: Erlaubt ist, was gefällt!

Wenn jemand Ihren Humor nicht versteht, ist es vielleicht ja gar nicht so schlimm, wenn Sie diesen Menschen nicht näher kennenlernen ...

Intro 4: Das kürzeste Intro der Welt

Natürlich gibt es auch Situationen, in denen es in der non-verbalen Phase – also durch Blicke und Gesten – schon gekribbelt hat und die Zeichen eindeutig sind. Dann brauchen Sie zum einen kein Abwehr senkendes Intro und sind zum anderen vermutlich ohnehin zu nervös, um sich daran zu erinnern.

Im Zweifelsfall sagen Sie einfach: „Hallo!“ Das ist doch immerhin schon mal etwas!

Wenn Sie Ihr Gegenüber zum Reden animieren möchten (was prinzipiell für einen Flirt Talk keine schlechte Idee ist), sagen Sie doch vielleicht: „Hallo, wer bist du denn?“ Oder Sie stellen sich einfach vor: „Hallo, ich bin ...“

Wenn Sie es schaffen, dabei Ihre Mundwinkel nach oben zu biegen und etwas sehr Nettet über Ihren Gesprächspartner zu denken, kann das mehr als genug sein – und ist auf jeden Fall besser als gar nichts!

Was kommt nach dem Intro?

Wie bereits im vorigen Kapitel erwähnt, kann so mancher Satz aufdringlich wirken, wenn der Empfänger das Gefühl bekommt, er muss sich jetzt entscheiden, ob er den Menschen kennenlernen möchte, der da vor ihm steht. Und wer möchte schon gerne aufdringlich sein? Neben der beschriebenen „Hin-und-weg-Taktik“ gibt es noch wei-

tere Möglichkeiten, das Gegenüber neugierig zu machen, oder zumindest eben nicht aufdringlich, sondern einfach freundlich und sympathisch zu wirken.

Je nach Situation können das ganz unterschiedliche Fragen oder Angebote sein:

Angebot 1: Empfehlung und Hilfe

In den Intros habe ich ja bereits erwähnt, dass Sie mit etwas Beobachtungsgabe Ansätze für eine Ansprache finden können, indem Sie ein Bedürfnis erkennen und Ihre Hilfe anbieten. Sie können jedoch genauso gut auch um Hilfe oder um Empfehlung bitten:

Im Supermarkt könnten Sie jemanden nach einem Vorschlag fragen (das lässt sich oft auch leicht mit einem unterschwelligen Kompliment verbinden): „Sie sehen aus, als hätten sie Ahnung von den Weinen hier. Können Sie mir einen empfehlen?“ oder (auf den Inhalt des Einkaufswagen bezogen): „Das sieht ja interessant aus, was Sie da einkaufen – was macht man daraus?“

Sie können selbst aber auch eine Empfehlung geben: Am Weinregal äußern: „Haben Sie den schon mal probiert, der ist wirklich lecker!“ oder einfach auf etwas deuten und sagen „Ich würde das nehmen!“, verschwörerisch lächeln und weitergehen. Das wären übrigens auch gute Intros für ein „Hin-und-Weg“, wie ich es im letzten Kapitel beschrieben habe.

Auch im Restaurant, im Café, in einer Kneipe oder einer Bar können Sie damit spielen. Fragen Sie den sympathi-

schen Menschen neben Ihnen doch mal, ob er was empfehlen kann, oder bieten Sie selbst etwas an, wenn Sie gute Erfahrungen gemacht haben.

Dasselbe gilt für Hilfe – wobei nicht jede Bitte um Hilfe eine gute Einleitung für einen Flirt Talk ist. Wenn Sie jemanden nach dem Weg fragen, wird das Gespräch möglicherweise recht schnell beendet sein, nachdem die Person Ihnen Auskunft gegeben hat. Ebenso ungünstig ist es, in einer Bar oder einem Club andere Gäste zu fragen, wo man denn noch hingehen kann. Denn eigentlich heißt das dann: „Da, wo du jetzt bist, will ich weg. Sag mir mal, wohin ich gehen kann“. Das ist so ziemlich das genaue Gegenteil von einem Kompliment und führt daher in der Regel auch nicht weiter.

Gut und sinnvoll ist eine Bitte um Hilfe, wenn sie dafür sorgt, dass Sie mit der anderen Person wirklich in Kontakt bzw. ins Gespräch kommen.

Auch wenn Sie Hilfe anbieten, kann das zu einem ungewollt schnellen Ende des Kontakts führen, da die meisten Menschen aus Gewohnheit Hilfe mit einem „Danke, es geht schon“ ablehnen. Gewöhnen Sie sich daher am besten an, konkrete Hilfe anzubieten. Sagen Sie statt „Kann ich helfen?“ gleich das, was in der Situation an Hilfe sinnvoll wäre: Sehen Sie beispielsweise jemanden mit einer Landkarte oder einem Stadtplan in der Hand suchend umher schauen, fragen Sie einfach „Was suchen Sie denn?“ oder „Wo möchten Sie hin?“ Oder begründen Sie Ihr Angebot nach Hilfe (siehe Intro 2 „Das Warum“) entsprechend.

Zum Beispiel mit „Sie sehen aus, als könnten Sie Hilfe gebrauchen – ich habe gerade Zeit“. (Natürlich nur, wenn es wirklich so ist.)

||| Übung

Suchen Sie in Ihrem Alltag nach Situationen, in denen Sie Hilfe oder Empfehlungen anbieten, aber auch erfragen können!

Sie werden staunen, wie viele Gelegenheiten es tatsächlich gibt, wenn Sie sie suchen und wahrnehmen! Nutzen Sie wenigstens einmal täglich eine solche Chance und achten Sie darauf, auf welche Art und Weise es zu einem Kontakt kommt und welche Art der Ansprache sich als Erfolg versprechend erweist.

Hilfe und Empfehlung zu erfragen oder anzubieten ist in vielen Situationen eine freundliche Art, in Kontakt zu kommen. Doch manchmal gibt es nichts, was man als Hilfe oder Empfehlung verwenden kann, und es geht viel eher darum, mit dem Gegenüber direkt in Kontakt zu kommen, ohne zu direkt zu sein.

Angebot 2: Alternativfragen

Wie bereits erwähnt, kann eine zu direkte Art als aufdringlich empfunden werden und führt eher zu Ablehnung. Häufig machen Menschen den Fehler, dass sie sehr einfache und meist sogenannte „geschlossene“ Fragen stellen, wenn sie

mit jemandem in Kontakt treten möchten. Eine geschlossene Frage ist eine Frage, die man nur mit „Ja“ oder „Nein“ oder mit sehr wenig Information beantworten kann.

Typische Fragen bei Flirtversuchen sind zum Beispiel: „Bist du öfter hier?“ oder „Hast du Lust zu tanzen?“

Ich habe bis heute nicht verstanden, welchen Zweck die erste dieser beiden Fragen hat – außer dass sie möglicherweise ein Intro sein soll, damit man sich daran gewöhnen kann, dass jetzt die verbale Kommunikation beginnen soll. Schließlich ist es ja völlig egal, wie oft man wo ist, wenn man sich genau jetzt und hier an dieser Stelle begegnet.

Es muss also noch eine bessere Frage geben als diese. Die beste Fragemethode, dem Gesprächspartner sympathisch entgegenzukommen und nicht aufdringlich zu wirken, ist, ihm eine Alternativfrage zu stellen.



www.flirttalk.net/richtig-fragen

**Eine Frage ist gut, zwei sind besser.
Warum das so ist, erfahren Sie hier!**

Dafür gibt es zwei Möglichkeiten:

Erstens: Überlegen Sie sich, was unter Umständen dagegen sprechen könnte, jetzt das zu tun, was Sie anbieten möchten. Formulieren Sie also das am Anfang der Frage und bieten Sie dann an, was Sie tun möchten:

Also: „Was würde dagegen sprechen?“ oder „Was könnten wir jetzt tun?“

Zum Beispiel:

- | | | |
|---------------------------------------|------|---|
| „Hast du es gerade sehr eilig | oder | trinkst du noch einen Kaffee mit mir?“ |
| Was würde dagegen sprechen | oder | was könnten wir jetzt tun? |
| „Wartest du auf jemanden | oder | darf ich mich einen Moment zu dir setzen?“ |
| Was würde dagegen sprechen | oder | was könnten wir jetzt tun? |
| „Möchtest du alleine sein | oder | hast du Lust, dich ein wenig mit mir zu unterhalten?“ |
| Was würde dagegen sprechen | oder | was könnten wir jetzt tun? |
| „Bist du hier mit jemandem verabredet | oder | möchtest du dich zu uns gesellen?“ |
| Was würde dagegen sprechen? | oder | was könnten wir jetzt tun? |
| „Hast du jetzt noch was vor | oder | hast du Lust, mit mir essen zu gehen?“ |
| Was würde dagegen sprechen | oder | was könnten wir jetzt tun? |

Das Gehirn kann Fragen nur nacheinander abarbeiten – häufig sind wir durch unsere natürliche Abwehrhaltung so eingestellt, dass wir uns bei einfachen Ja/nein-Fragen eher für das Nein entscheiden, weil wir überlegen, was dagegen sprechen könnte. Nimmt ein Gesprächspartner einen

Einwand bereits vorweg, tun wir uns viel leichter mit dem „Ja“. Stellen wir uns die erste Frage – also „Was würde dagegen sprechen“ – und die Antwort auf diese Frage lautet: „Nein“ (weil wir es gerade nicht sehr eilig haben, weil wir nicht auf jemanden warten, nicht alleine sein möchten usw.), dann ist die Alternative – also „Was könnten wir jetzt tun“ – im Grund einfach die logische Schlussfolgerung. Und da wir auf den ersten Teil der Frage bereits mit „Nein“ geantwortet haben, ist es viel leichter, das Angebot im zweiten Teil der Frage mit einem „Ja“ anzunehmen, als wenn uns nur eine einzige Frage gestellt worden wäre.

Sie werden feststellen, dass Sie durch diese Art zu fragen bis zu 80 Prozent mehr positive Antworten bekommen. Überlegen Sie einfach immer wieder in solchen Situationen: Was könnte dagegen sprechen? Was könnte die Person jetzt im Moment davon abhalten, sich eine kurze Weile mit mir auszutauschen? Und schieben Sie diese Vermutung einfach vorneweg. Sollten Sie mit der Vermutung dann tatsächlich richtig liegen, weil die Person es eben gerade eilig hat, verabredet ist, alleine sein möchte und so weiter, dann ist das nicht schlimm, denn Sie haben es ja ohnehin bereits geahnt. Ein Korb wäre also eigentlich gar kein Korb, sondern nur die Bestätigung Ihrer ursprünglichen Vermutung. Aber immerhin: Sie haben eine Alternative angeboten!

Noch interessanter wird es bei der zweiten Möglichkeit: Sie bieten einfach zwei Dinge an, zwischen denen die Person sich entscheiden kann, also: „Wir könnten jetzt das tun“ oder „Wir könnten aber auch das tun“!

Zum Beispiel:

„Hast du Lust zu tanzen oder wollen wir was trinken?“
Wir könnten das tun oder wir können auch das tun!

„Hast du noch Zeit oder wollen wir uns später treffen?
für einen Drink mit mir oder wir können auch das tun!
Wir könnten das tun

„Hast du Lust auf oder darf ich dich ein Stück
einen Kaffee begleiten?“
Wir könnten das tun oder wir können auch das tun!

Der Vorteil an dieser Art zu fragen ist, dass Sie zwei Möglichkeiten zur Wahl geben, die beide Sie einbinden. In Vertriebstrainings lernt man, den Kunden nicht zu fragen, ob man ihn mal besuchen darf, sondern wann: „Was passt Ihnen besser: Donnerstag oder Freitag?“ Der Kunde denkt so nicht darüber nach, ob er Zeit haben will, sondern wann er Zeit hat. Auch in meinen Kursen stellen die Teilnehmer immer wieder fest, dass diese Taktik überraschend gut funktioniert: Anstatt zu überlegen, was dagegen spricht, sich auf einen Kontakt mit diesem Menschen einzulassen und die eigene Abwehr hochzufahren, überlegt man automatisch, ob man mehr Lust auf das eine oder auf das andere hätte. Auch die Tatsache, dass der Mensch, der zwei Alternativen anbietet, uns einbezieht, macht ihn direkt sympathisch.

Nicht jede Situation gibt das her, doch sehr häufig ist das die perfekte Möglichkeit, in Kontakt zu kommen, denn die

andere Person möchte ihrerseits ja auch nicht aufdringlich wirken. Wie so etwas aussehen kann, hat mir dazu neulich eine Seminarteilnehmerin berichtet:

Als sie nämlich die Frage „Hast du Lust zu tanzen, oder wollen wir was trinken?“ von mir hörte, jaulte sie regelrecht auf, und auf meine Nachfrage erklärte sie: „Das hätte der Kerl neulich Abend fragen müssen! Mist!“ Sie erzählte, dass sie an diesem besagten Abend bei einer Tanzveranstaltung mehrmals sehr netten Blickkontakt mit einem sympathischen Mann hatte, der einige Zeit brauchte, bis er genug Signale gesammelt hatte, um einen Kontakt zu wagen. Dummerweise suchte er sich genau den Moment aus, wo plötzlich eine Art von Musik lief, die die Teilnehmerin ganz furchtbar fand und zu der sie nicht tanzen mochte (oder konnte). Und der nette Mann hatte leider keine andere Frage als „Hast du Lust zu tanzen?“ parat. Die Teilnehmerin antwortete darauf dummerweise wahrheitsgemäß „Tut mir leid, aber zu der Musik kann ich nicht tanzen.“ Der Herr deutete dies als Korb und machte auf dem Absatz kehrt. Die Teilnehmerin meinte, sie hätte sich furchtbar gefühlt, aber sie wäre sich so dumm vorgekommen, wenn sie nun dem Mann nachgelaufen wäre und gesagt hätte „Aber wir könnten ja gemeinsam was trinken, bis die Musik besser wird!“ Das hätte sie natürlich auch gleich als Antwort geben können, doch es ist ihr tatsächlich in diesem Moment nicht eingefallen ... Hätte der Mann die Frage mit zwei Alternativen gestellt, hätte sie mit Freuden „Ja“ zu einem gemeinsamen Getränk gesagt.

Manchmal sind es nur solche kleinen Kniffe, die den Unterschied machen und am Ende entscheiden, ob man sich kennenlernenlernt – oder eben nicht.

Die Methode der Alternativfrage ist jedoch nicht nur bei Flirts, sondern in vielen Lebenssituationen hilfreich, da es für jeden Menschen angenehmer ist, zwischen zwei Optionen wählen zu können, als einfach nur „Ja“ oder „Nein“ zu einer Sache zu sagen.

||| Übung

Achten Sie in Ihrem Alltag darauf, wo Sie Alternativ- statt geschlossener Fragen stellen können, und probieren Sie die Wirkung aus.

Bieten Sie zwei Alternativen an, wenn Sie sich mit Freunden verabreden möchten: Überlegen Sie zum Beispiel, was Sie gerne unternehmen möchten, und bieten Sie zwei verschiedene Termine oder zwei verschiedene Aktivitäten an.

Stellen Sie Alternativfragen als Gesprächsintros, wie z.B.: „Stör ich dich gerade bei irgendwas oder hast du einen Moment Zeit für mich?“

Nehmen Sie sich diese Übung zunächst für einen Tag ganz fest vor und heften Sie sich zum Beispiel eine Notiz an Ihr Telefon, an Ihren Spiegel, an den PC-Bildschirm usw., damit Sie immer daran erinnert werden. Wenn Sie sie ein paar Mal wiederholt haben, wird sie Ihnen immer leichter fallen.

Beobachten Sie auch die Reaktion Ihrer Mitmenschen auf diese Art zu kommunizieren. Was fällt Ihnen auf?

Es erfordert tatsächlich nur einige Tage konzentrierter Übung und Ihre Kommunikation wird sich durch die Einbindung von Alternativfragen offener und sympathischer gestalten, sodass Sie mehr positives Feedback bekommen werden.

Angebot 3: Einen Ball zuspielen

Eine ganz einfache Möglichkeit ist auch, sich nach dem Intro auf etwas zu beziehen, das man gerade gemeinsam erlebt oder erlebt hat. Beispielsweise wenn man jemanden in der Theaterpause, nach einem Vortrag, bei einem Kongress, einer Sportveranstaltung oder Ähnlichem kennengelernt: Gehen Sie auf die Person zu, die Sie vielleicht gerade angelächelt hat, stellen Sie sich vor. Und machen Sie dann einfach eine Bemerkung oder stellen Sie eine Frage zum gerade Erlebten:

„Hallo, ich bin *(Ihr Name)*. Ich halte nachher einen Vortrag hier. Wie gefällt Ihnen die Veranstaltung bisher?“

Oder „Hallo, ich bin *(Ihr Name)*. Das war ja bisher ganz schön! Was meinen Sie?“

So geben Sie Ihrem Gesprächspartner die Möglichkeit auf ein Thema „einzusteigen“ und einen Small Talk zu beginnen.

Achten Sie darauf, dass Sie unter allen Umständen etwas Positives sagen! Ich habe mal von einer Geschäftsfrau gehört, dass sie mit einer leicht spöttischen Bemerkung über eine Veranstaltung mit einem Mann ins Gespräch kommen wollte – und dieser Mann leider der Chef des Unternehmens war, das diese Veranstaltung ausrichtete. Autsch!

Aber auch ein solches „Fettnäpfchen“ kann zum Erfolg führen, wenn Sie selbstbewusst und freundlich damit umgehen. Viele Menschen – gerade die in gehobenen Positionen – mögen es sehr, wenn man ehrlich zu Ihnen ist. Auch wenn das manchmal Kritik bedeutet: Ich würde in einem solchen Fall freundlich ein qualifiziertes Feedback geben, um die nächste Veranstaltung gelungener zu gestalten. Wer weiß, vielleicht gewinne ich so einen neuen Kunden?

Deutlich einfacher ist es jedoch, wenn Sie sich auf positive Aspekte konzentrieren und diese erwähnen. Dann brauchen Sie nicht aus dem Fettnapf herauszusteigen, weil Sie gar nicht erst hineingetreten sind.

Angebot 4: Eine Welt erschaffen

Eine gute Möglichkeit, mit einer fremden Person leicht in ein flirtiges Gespräch zu kommen, ist, eine Verbindung zwischen Ihnen beiden zu schaffen. Ich habe in diesem Kapitel bereits darauf hingewiesen, dass Intros, die auf eine Gemeinsamkeit hinweisen, sehr hilfreich sein können. Dies können Sie auch im weiteren Verlauf einer Gesprächsanbahnung sehr gut verwenden. Sie können sogar noch weitergehen und mit der Person eine Verbindung aufbauen, indem Sie den Menschen durch Kommunikation in eine gemeinsame Welt bringen, die nur Ihnen beiden gehört. Das wäre dann wieder die Kategorie „Mal was ganz, ganz anderes“ und ist tatsächlich eher was für geübte Flirter. Denn so Erfolg versprechend diese Möglichkeit ist,

so stark müssen Ihr Selbstvertrauen und Ihre Selbstsicherheit sein, wenn Sie diese Methode anwenden:

Schauen Sie sich die Situation an, in der Sie und die Person, die Sie ansprechen möchten, sich befinden. Suchen Sie nach einem Vergleich mit etwas, das bekannt ist, wie zum Beispiel eine sehr bekannte Fernsehserie oder ein sehr bekannter Film, und vergleichen Sie die „reale“ Szene mit einer Szene aus dem Film.

Beispiel:

Eine Bar oder eine Kneipe, relativ leer, die Situation ist irgendwie unwirklich, ein paar skurrile Typen hängen an der Theke – es sieht aus, als wären sie seit unzähligen die Stammgäste, der Barkeeper ist schlecht gelaunt. Das könnte zum Beispiel „Moe’s Tavern“ aus den Simpsons sein oder es gibt Ähnlichkeiten zu den Kneipen im Kultfilm „Blues Brothers“ oder erinnert es Sie vielleicht sogar an das legendäre „Titti Twister“ aus dem Quentin-Tarantino-Kultfilm „From Dusk till Dawn“?

Was auch immer Ihre Fantasie zutage fördert: Assoziieren Sie und benutzen Sie es.

Sie sehen jemanden unter den wenigen Gästen, den Sie attraktiv finden: Suchen Sie Blickkontakt und sprechen Sie in Gedanken zu der Person „Was zur Hölle tun wir eigentlich hier?“ Wenn Ihre Mimik freundlich aufgenommen wird, lächeln Sie und prosten Sie der Person vielleicht zu, wenn es sich ergibt. Nehmen Sie eine Möglichkeit wahr, auf die Person zuzugehen (vielleicht beim nächs-

ten Getränk oder beim Gang zur Toilette) und sagen Sie zum Beispiel: „Kann es sein, dass wir gerade in einer Folge der Simpsons sind? Ich komme mir ein bisschen vor wie in „Moe’s Tavern“. Was treiben Sie hier?“ (oder eben „Was treibst du hier?“ – je nach Alter).

Oder „Hast du mal den Film „Blues Brothers“ gesehen? Das hier wäre doch der perfekte Laden für einen Auftritt – hier spielen sie wahrscheinlich auch „beides“!“ (Wenn die Person den Film gesehen hat und dann mit „Ja, stimmt – Country **und** Western“ antwortet, Volltreffer!)

Nehmen Sie wahr, was Sie sehen, und vergleichen Sie es mit Dingen, die Sie kennen. Assoziieren Sie wild drauflos und machen Sie sich einen Spaß daraus!

Sagen Sie so etwas wie „Wirkt das hier nicht wie eine Szene aus ...?“ oder „Ich komme mir vor wie bei ...!“ und beginnen Sie, mit Ihrem Gesprächspartner zu „spinnen“: Suchen Sie sich einzelne Darsteller für die Charaktere und entwickeln Sie Geschichten.

Die Situation an sich kann dabei Ihr bester Helfer sein. Vor allem, wenn sie auch mal etwas ungewöhnlich oder sogar schon fast unangenehm ist: Ich kann mich an eine sehr skurrile Situation erinnern, bei der fünf Menschen, die sich unter normalen Umständen nie kennengelernt hätten, viel Spaß miteinander hatten. Vor einigen Jahren sollte in Hamburg in einer Etage eines sehr großen Gebäudes ein neuer Club öffnen und mit einer großen Feier mit vielen bekannten Bands eröffnet werden. Als ich an dem

Gebäude ankam, war weit und breit nichts zu sehen. Ich war ganz sicher, dass es die richtige Adresse und der richtige Tag waren – aber vielleicht gab es noch einen anderen Eingang?

Egal wo ich suchte: kein Schild, kein Hinweis. Dann traf ich jemanden, der ebenso irritiert aus der Wäsche guckte. Ich lächelte kurz und fragte, ob er auch diesen Club suche, und er bejahte. Wir beratschlagten uns gerade, als ein Pärchen dazukam, das ebenfalls auf der Suche war. Mehrfach probierten wir alle Wege durch das riesige Gebäude aus. Wir umrundeten es und trafen eine weitere verirrte Person. Irgendwann sagte einer: „Ich fühle mich wie in einem Roman von Kafka!“ Genau so war die Situation: völlig skurril und irgendwie auch total sinnlos. Dieser Kommentar genügte, um die Situation in einen Kontext zu bringen, der die Anwesenden zusammenbrachte: Alle mussten lachen – und erst da begannen wir wirklich miteinander zu sprechen und uns auch über andere Dinge zu unterhalten, als über die Suche nach dem Eingang – über Kafka, Literatur, Kunst und Musik. Abenteuerlustig erforschten wir dabei gemeinsam alle Stockwerke – und fanden nichts. Ich lud die anderen schließlich ein, doch mit mir in meinen Stammclub zu kommen. Dort gab es zwar an diesem Abend keine Livekonzerte, aber es war warm und es gab reichlich zu trinken und es wurde doch noch ein netter Abend. Der Club übrigens musste kurzfristig seine Eröffnung um einen Monat verschieben. Das hätte ich in der Tageszeitung lesen können – aber das wäre nicht so lustig gewesen!

Solch skurrilen Geschichten erlebe selbst ich (vielleicht auch zum Glück) nicht allzu häufig, doch eignet sich jede Situation, die in irgendeiner Form nicht ganz so ist, wie man sie gerne hätte, dazu, etwas Neues daraus zu machen. Selbst wenn sich niemand findet, mit dem Sie gerne flirten würden, kann eine Verbindung mit anderen Anwesenden den Tag doch noch retten und zu einer schönen Erinnerung werden.

Um einen Flirt zu initiieren, wenn Sie ihn haben möchten, können Sie auch Ihre ganz eigene Geschichte entwickeln und damit eine Welt kreieren in die Sie mit Ihrem Gesprächspartner einsteigen können. Das lustigste Beispiel dafür hat einmal ein Seminarteilnehmer in einem meiner Flirttrainings gegeben: Ich gab in einem Intensivtraining die Aufgabe, andere Menschen anzusprechen und sie nach ihrem Flirtverhalten und Flirtwissen zu befragen. Sinn dieser Aufgabe war eigentlich, herauszufinden, dass kaum einer so recht weiß, wie man richtig flirtet, und dass die meisten Frauen sehr aufgeschlossen sind, wenn Männer sich in Sachen Flirt und Liebe verbessern möchten. (Es wäre also eigentlich eine Bitte um Hilfe gewesen.)

Ein Teilnehmer jedoch hatte ein wenig Erfahrung mit Improvisationstheater und ging mit zwei anderen Teilnehmern folgendermaßen vor: Wenn er eine Frauengruppe sah, die freundlich und gut aufgelegt schien, ging er mit verschwörerischer Miene (und den beiden anderen Männern im Schlepptau) auf die Frauen zu. Er sagte: „Bitte erschreckt euch jetzt nicht – wir möchten euch um Hilfe

bitten!“ Die Frauen waren irritiert (so wie es zu erwarten ist, wenn das Intro ein „ganz anderes“ ist), denn warum sollten Sie sich denn vor drei Männern erschrecken? Der Teilnehmer aber fuhr fort: „Wir sehen zwar aus wie Menschen, doch wir sind in Wirklichkeit eine Abordnung außerirdischer Forscher und wir haben ein Riesenproblem!“ Die Frauen mussten lachen und wurden natürlich neugierig, um was für eine Art Problem es sich denn handeln könnte. Also begann er, seine „Bitte um Hilfe“ vorzutragen: „Auf unserem Planeten gibt es keine Geschlechter und man hat uns auf die Erde geschickt, um die verschiedenen Geschlechter und das Paarungsverhalten der Menschen zu erforschen. Die Männer waren sehr einfach, die haben wir sofort verstanden – aber wir verstehen einfach dieses andere Geschlecht nicht, die Frauen. Könnt ihr uns ein paar Fragen beantworten?“

Die beiden anderen Teilnehmer waren auch am nächsten Morgen, zurück im Seminarraum, immer noch völlig baff, wie einfach die Aufgabe zu erledigen war und wie aufgeschlossen die Frauen wurden, als sie diese Geschichte erzählten. Die Gründe dafür sind eigentlich ganz einfach: Das Intro selbst war nach dem Motto „Etwas ganz anderes“ und die Männer hatten somit automatisch die Neugier der Frauen angesprochen. Die Geschichte war zwar völlig absurd, aber dann wiederum so lustig, dass die Frauen Spaß daran hatten, „mitzuspielen“. Und da es ja ganz eindeutig nur ein Spiel war, konnten alle locker bleiben und fühlten sich nicht angemacht oder hatten das

Gefühl, interviewt zu werden. Diese entspannte und lustige Atmosphäre sorgte dafür, dass die meisten Frauen sehr auskunftsfreudig waren und die Männer im Laufe der Gespräche immer mutiger wurden mit ihren Fragen. Sie fragten die Frauen, was ihnen an Männern denn besonders gefallen würde und was ein Mann dafür tun könnte, bei einer Frau gut anzukommen. Sie fragten später dann aber auch nach Vorlieben der Frauen, wenn es zum Beispiel um „das sogenannte Küssen“ ginge und die Frauen waren wohl nicht nur für Antworten aufgeschlossen, sondern sogar für Taten!

Natürlich werden Sie auch damit bei manchen Menschen nicht ankommen – nicht jeder hat denselben Humor. Und auch hier können Sie wieder darauf bauen, dass ein Mensch, der Ihre Art von Humor hat (der also gut zu Ihnen passen könnte), sich dadurch auszeichnet, dass er Ihre Geschichte unterhaltsam findet und Lust hat mitzuspielen.

Übung

Sie haben in diesem Kapitel verschiedenste Möglichkeiten für vier Arten von Intros und vier Arten von Angeboten kennengelernt. Welche dieser Möglichkeiten am besten zu Ihnen und in die jeweilige Situation passt, liegt nun an Ihnen zu entscheiden. Die beste Art, sich diese Möglichkeiten einzuprägen, ist, sie alle immer wieder zu üben. Gehen Sie auch im Geiste für fiktive oder vergangene Situationen diese Möglichkeiten durch und machen Sie sich Notizen,

wie Sie in den jeweiligen Situationen die Intros und Angebote nutzen könnten.

Wie könnten Sie zum Beispiel vorgehen, wenn Sie jemanden ansprechen möchten ...

- in einem öffentlichen Verkehrsmittel (Bus/U-Bahn/Bahn)?
- in einer Kneipensituation?
- auf einer privaten Party?
- bei einem Kongress?
- beim Einkaufen?
- in einem Café?
- im Theaterfoyer?

Stellen Sie sich eine solche Situation bildlich vor und suchen Sie sich aus den letzten Seiten ein paar Möglichkeiten aus, die Sie in einer solchen Situation miteinander kombinieren könnten.

Sie werden sehr bald feststellen, dass diese „Trockenübungen“ dafür sorgen werden, dass Ihnen in den entsprechenden Situationen schneller einfällt, was Sie sagen könnten, um das Gespräch zu eröffnen.

Mit diesen Möglichkeiten werden Sie in nächster Zeit immer häufiger Gelegenheiten finden, mit anderen Menschen in Kontakt zu kommen und Gespräche zu beginnen. Ob aus diesen Gesprächen dann ein Small Talk oder ein Flirt Talk wird, hat vor allem mit Ihrer Einstellung zu tun.

Zusammenfassung

- Am besten spricht man Menschen mit einem Intro an.
- Gute Intros sind z.B.: Komplimente, ein kurzer Satz dazu, warum man die Person gerade anspricht, etwas, das zunächst verwirrend oder ungewöhnlich, aber sympathisch ist – oder ganz einfach ein „Hallo“!
- Nach einem Intro kann man einem Menschen, den man kennenlernen möchte, ein „Angebot“ machen, ins Gespräch zu kommen.
- Stellen Sie grundsätzlich keine Ja/nein-Fragen.
- Nutzen Sie Ihre Fantasie und Ihren Humor, um Situationen aktiv und interessant mitzugehen.

Wie man flirtet und verführt

In den letzten Kapiteln haben Sie gelernt, wie man mit anderen Menschen in Kontakt kommt und wie Sie (auch Ihre eigenen) Hürden schnell und leicht durch Training und Aufmerksamkeit überwinden können. Doch wo genau liegt eigentlich der Unterschied zwischen einem einfachen Kontakt und einem Flirt? Wie erkennt man diesen Unterschied? Und wie schafft man diesen Sprung vom Kontakt zum Flirt?

Ein Flirt ist ein Spiel – und wie bei allen Spielen wird auch dieses nur dadurch überhaupt interessant, dass man eben nicht weiß, wie es ausgeht. Die meisten Menschen machen den Fehler, dass sie nur flirten möchten, wenn sie sicher sein können, dass ihr Gegenüber auch auf den Flirt einsteigen wird und „sich etwas daraus ergibt“. Doch dann wäre es reizlos – es wäre kein Spiel und damit auch kein Flirt mehr.

Wenn Sie das Spiel des Flirts spielen möchten, ist es notwendig, zunächst zu verstehen, worum es dabei geht und nach welchen „Spielregeln“ dieses Spiel überhaupt funktioniert.

Auf der Suche nach einer Definition findet man im „Duden“ unter dem Stichwort „Flirt“ folgende Beschreibung:

1. Bekundung von Zuneigung durch ein bestimmtes Verhalten, durch Gesten, Blicke oder scherhafte Worte. Beispiel: ein kleiner Flirt
2. unverbindliche erotische Beziehung von meist kurzer Dauer; Liebelei. Beispiel: einen Flirt mit jemandem haben

Das Bertelsmann-Wörterbuch beschreibt es so:

Flirt [flœ:t m.] durch Blicke und Worte ausgedrückte Neigung, eine Liebesbeziehung zu beginnen, Liebelei [<engl. flirt „kokettieren, liebäugeln“, <frz. fleureter „schöntun“, zu fleurette „Schmeichelei“, eigtl. „Blümchen“]

Wikipedia erklärt:

Ein **Flirt** ist eine erotisch motivierte Annäherung zwischen Personen. Dabei wird ein unverbindlicher, oberflächlicher Kontakt hergestellt. Der Begriff Flirt soll auf den Ausdruck conter fleurette zurückgehen, bzw. die Maîtresse Fleurette de Nérac König Heinrichs IV von Frankreich.

Der Flirt kann mit einem Blickkontakt, sprachlich (Small Talk) oder durch eine Handlung (z.B. eine Tür öffnen, etwas tragen helfen) begonnen werden. Der Flirt lebt vom Spiel mit erotischer bzw. sexueller Spannung.

Vergleicht man all diese Aussagen, so kann man feststellen: Der Flirt ist eine spielerische Herangehensweise, mit der

man herauszufinden kann, ob zwei Menschen sich mögen und möglicherweise für eine sexuelle Beziehung bereit und geeignet wären – ohne Verpflichtung oder Garantie, dass dies auch tatsächlich ausprobiert oder gar vollzogen werden muss. Es ist gewissermaßen ein Spiel mit unserer Sexualität.

Manchmal kann der Flirt sogar als Zeitvertreib aus einem „So-tun-als-ob“ bestehen – wenn man zum Beispiel mit jemandem flirtet (also: so tut, als hätte man die Neigung, eine Liebelei zu beginnen), bei dem völlig klar ist, dass das nicht wirklich ernst gemeint ist. Wenn man zum Beispiel mit einem Verwandten oder einem guten Freund spaßeshalber flirtet oder wenn man mit jemandem außerhalb der eigenen Generation flirtet. Auch ich flirte zum Beispiel sehr gerne – obwohl ich nicht (mehr) nach einem Partner oder einem Abenteuer suche: Ich liebe es, Männern ein gutes Gefühl zu geben und ihnen zu zeigen, dass sie „tolle Typen“ sind. Ich erwarte nicht, dass ein Mann dafür mit mir schlafen will und ich gehe auch davon aus, dass kein Mann erwartet, dass ich mit ihm schlafen werde, nur weil ich ein bisschen mit ihm geflirtet habe.

Nicht verkrampfen, locker bleiben

Vielen Menschen fällt das Flirten generell schwer – ganz besonders schwer fällt es jedoch gerade Menschen, die sich tatsächlich einen Partner wünschen: Sie nehmen den Flirt häufig zu ernst, wünschen sich anstatt des unverbind-

lichen Spaßes lieber etwas Verbindliches. Das ist sehr verständlich, jedoch ist nun mal leider nicht das Wesen eines Flirts. Der Flirt ist leicht und unvorhersehbar und so ganz und gar nicht ernst zu nehmen. Wer allerdings das Wesen des Flirts einmal verstanden hat und selbst mit Leichtigkeit diesen spielerischen Kontakt herstellen kann, der wird feststellen, dass er viel häufiger Gelegenheiten dafür findet, mehr Menschen kennenzulernen und vor allem attraktiver auf andere wirkt. Nur dadurch, weil er weiß, wie man Menschen ein gutes Gefühl gibt.

Um von einem „Kontakt“ also zu einem „Flirt“ zu kommen, bedarf es etwas mehr Leichtigkeit, Heiterkeit und Verspieltheit. Nicht gerade einfach, wenn man eigentlich auf der Suche nach etwas „Ernsthaftem“ ist oder bisher wenig Übung hat ... Und dennoch durchaus machbar!

Im nächsten Kapitel stelle ich Ihnen eine große Auswahl an Themen und interessanten Fragen vor, mit denen Sie von einem oberflächlichen Gespräch zu einem Flirt Talk leiten können. All diese Themen und Möglichkeiten werden jedoch erst wirklich „flirtig“ wenn man sie mit der richtigen „Würze“ versieht. So wie die Magie der Worte selbst auch erst durch den Einsatz Ihrer Stimme und Modulation zu wahrer Stärke findet, so verleihen zum Beispiel Humor, Herausforderung und ein erotischer Akzent einem Gespräch seine flirtige Wirkung.

Diese Faktoren sind entscheidend, wenn Sie vom Kontakt zum Flirt – vom Small Talk zum Flirt Talk kommen wollen:

Flirtfaktor Nr. 1: Die Einstellung

Im ersten Kapitel ging es bereits darum, zunächst einmal zu verstehen, dass es einen Unterschied gibt zwischen „möglichst gut ankommen“ und „jemanden kennenlernen“. Die meisten Menschen mit dem (bisher unerfüllten) Wunsch nach einem Flirt konzentrieren sich auf das falsche Ziel: Sie möchten möglichst gut auf die andere Person wirken und „etwas erreichen“. Das ist zwar durchaus nachvollziehbar, doch führt es nicht zu einem Flirt, denn

1. finden Sie so nicht viel über Ihren Flirtpartner heraus.
2. sind Sie damit nicht „auf Augenhöhe“ mit Ihrem Flirtpartner.
3. fehlt die spielerische Komponente.

Nichts ist langweiliger als ein Gespräch, in dem sofort klar wird, dass der Gesprächspartner alles tun würde, um gemocht zu werden.

Konzentrieren Sie sich nicht ausschließlich darauf, von Ihrem Flirtpartner ein gutes Feedback zu erhalten, sondern viel mehr darauf, ob und wie Sie beide sich „ergänzen“. So wie der Bekannte, der direkt in seiner ersten Ansprache bereits mit „Na, du Birne!“ eine Vorauswahl bezüglich des Humors der potenziellen Flirtpartnerin trifft, so geht es auch im Flirt Talk darum herauszufinden, ob man auf einer Wellenlänge ist. Es geht nicht darum, möglichst wenig falsch zu machen!

Die erotische Komponente beispielsweise ist für viele Menschen ein Hemmnis, weil es ihnen peinlich zu sein scheint, wenn sie jemanden attraktiv finden. Ich erlebe in meinen Kursen immer wieder Teilnehmer, deren Hauptproblem im Grunde darin besteht, dass sie „unauffällig“ flirten möchten. Sie möchten jemanden ansprechen, aber es soll auf keinen Fall so wirken, als ob sie „etwas wollen“ – also ein sexuelles Interesse an der anderen Person haben. Doch genau darum geht es ja beim Flirt.

Das Spiel ist gewissermaßen, dass beide Beteiligten wissen, dass sie sich gut finden und jetzt ein bisschen austesten, wie weit sie gehen können, dabei aber ein wenig so tun, als ob sie das nicht wüssten. Wenn man jedoch von vornherein jegliche Anspielung oder überhaupt Referenz dazu vermeiden möchte, geht das Ganze regelmäßig nach hinten los!

Um noch einmal den Duden zu zitieren, geht es beim Flirt um die Bekundung von Zuneigung durch ein bestimmtes Verhalten, durch Gesten, Blicke oder scherzhafte Worte. Und zwar in der Form, dass die angeflirtete Person sich davon geschmeichelt fühlt und es als so angenehm empfindet, dass sie ihrerseits bereit ist, darauf einzugehen. Das soll zunächst einfach nur ein Spaß sein und das eigene Selbstwertgefühl steigern. Findet man im Laufe des Flirts heraus, dass man sich wirklich gut versteht und gegenseitig anziehend findet, kann und darf durchaus mehr daraus werden. Und genau hier sind wir bei einem wichtigen Punkt:

Bei einem Flirt geht es um Anziehung!

Dies ist vielleicht der wichtigste Unterschied zwischen einem Flirt und einem netten Kontakt: Der ist nämlich gänzlich asexuell. Der Flirt hat eine sexuelle Komponente, die spielerisch zum Ausdruck gebracht wird. Ist der Wunsch nach einem Flirterfolg zu stark oder die Angst zu versagen zu groß, entsteht Druck. Dieser Druck, etwas erreichen zu wollen oder gar zu müssen, wird auch für das Gegenüber spürbar. Und dies führt am Ende dazu, dass mein Gegenüber sich nicht wohlfühlt und mit Ablehnung reagiert.

Wer Druck erzeugt, wirkt abstoßend statt anziehend – und scheitert zwangsläufig.

Die oben beschriebene Hin-und-Weg-Taktik zum Beispiel zeigt, wie man das vermeiden kann: Anstatt sein Gegenüber zu bedrängen, macht man kurz auf sich aufmerksam. Und man verschwindet genau dann wieder, wenn der andere sich fragt: Wer war das? Die daraus entstehende Neugier sorgt für Anziehung und die spielerische Komponente, die einen Flirt ausmacht.

Lassen Sie den Dingen einfach ihren Lauf, anstatt sich damit zu blockieren, unbedingt ein bestimmtes Ziel erreichen zu wollen. Sehen Sie das Ganze mehr als Spiel oder als „Übung für den Ernstfall“, wenn Sie so wollen.

Statistisch gesehen enden etwa acht von zehn Flirtversuchen ohne einen Flirt. Aus verschiedensten Gründen: manchmal weil das Gegenüber die Signale nicht verstehen kann, abgelenkt oder unaufmerksam ist, keine Lust auf einen Flirt hat oder in einer Partnerschaft ist und gar nicht

mit jemand anderem flirten möchte. Die Gründe sind so vielschichtig wie die Menschen selbst. Gewöhnen Sie sich an den Gedanken, dass es nicht immer klappen muss, weil es gar nicht immer klappen kann.

Seien Sie auch nicht zu wählerisch: Viele Menschen erzählen mir, sie hätten eben einen bestimmten Geschmack – und entweder es kribbelt oder eben nicht. Sie können nicht mit Menschen flirten, die sie nicht direkt attraktiv finden. (Wenn sie allerdings jemanden direkt attraktiv finden, können sie auch nicht flirten, weil sie dann viel zu nervös sind!)

In meinen Kursen stellen die Teilnehmer immer wieder fest, dass die gegenseitige Sympathie untereinander mit jeder Stunde und jeder gemeinsamen Übung im Kurs steigt. Menschen, die sich vorher völlig fremd waren und sich anfangs eher argwöhnisch beäugten, entdecken Gemeinsamkeiten und werden gute Freunde, die sich noch jahrelang treffen und austauschen. Manchmal entstehen daraus sogar Liebespaare, die sich sonst „in freier Wildbahn“ gar nicht bemerkt, geschweige denn kennengelernt hätten.

Natürlich hat jeder Mensch einen bestimmten „Typ“, auf den er direkt „anspringt“. Selbst wer gar nicht so genau bestimmen kann, was er an anderen attraktiv findet, zeigt direkte und eindeutige Reaktionen, wenn er jemanden sieht, den er als attraktiv erachtet. Attraktivität ist jedoch nicht nur eine Sache für den ersten Blick: Oft genug stellt sich auch heraus, dass ein Mensch, der auf den ersten Blick attraktiv erschien, bei näherer Betrachtung gar nicht mehr

so interessant ist. Anders herum kann es auch passieren, dass Menschen, die einem nicht sofort den Atem rauben, sich im Laufe einer Unterhaltung als sehr charmant und anziehend entpuppen.

Ich habe auch schon einmal erlebt, dass ein Teilnehmer eines Intensivseminars nach Ablauf der Zeit für die Mittagsaufgabe (andere Menschen auf der Straße anlächeln, grüßen oder unverfänglich ansprechen) zurückkam und absolut überzeugt behauptete: „Da war keiner!“ Das Seminar fand an einem Samstag in der Kölner Innenstadt statt! Der Teilnehmer schaffte es jedoch ganz wunderbar, sich selbst bei jedem Passanten, der ihm entgegenkam, zu erklären, warum er gerade diesen eben nicht anlächeln oder grüßen oder gar ansprechen sollte. Das muss er in der Aufgabenzeit vermutlich so ungefähr 100 Mal geschafft haben. Was für eine Leistung!

Warten Sie nicht, bis sie jemanden sehen, der Ihnen sofort auf den ersten Blick die Schuhe auszieht und das Herz höherschlagen lässt. Flirten Sie, weil flirten Spaß macht und Sie durch den Flirt überhaupt erst herausfinden können, ob die Person interessant ist oder nicht. Wenn Sie bisher kein „Glück“ bei der Auswahl Ihrer Partner hatten, können Sie ja wohl kaum von sich behaupten, dass Sie von vornherein wissen, ob jemand für Sie attraktiv ist oder nicht.

Flirten soll vor allem Spaß machen und die Tatsache, dass wir alle sexuelle Wesen sind, auf spielerische Weise zum Ausdruck bringen – ohne daraus resultierende Verpflichtungen.

Flirtfaktor Nr. 2: Mut

Wenn Sie sich darauf konzentrieren, vor allem Spaß zu haben, zu lernen und andere Menschen wirklich kennenzulernen – wenn Sie das Spiel der gegenseitigen Anziehung spielen und genießen möchten –, dann ist neben einem Lächeln und einem guten Intro eine Portion Mut das Wichtigste, was Ihnen zukünftig zu Flirts verhelfen wird.

Manche Menschen sind von Natur aus mutig und gehen einfach drauf zu. Andere Menschen wiederum sind lieber vorsichtig, abwartend – manchmal sogar ängstlich. Dass es bei einem Flirt nicht wirklich viel Sicherheit gibt, das habe ich Ihnen bereits erklärt. Dass es jedoch auch nicht viel zu verlieren, dafür aber jede Menge zu gewinnen gibt, das kann ich gar nicht oft genug betonen.

Mut ist eine Eigenschaft, die von allen Menschen geschätzt und bewundert wird, während Zögerlichkeit oder gar Ängstlichkeit nicht gerade als attraktiv angesehen werden. Eine Frau mag, gerade wenn sie vielleicht besonders hübsch ist, noch die Assoziation zu einem „scheuen Reh“ wecken, das bei einem Mann Beschützerinstinkte oder Eroberungswillen auslöst. Doch selbst hier gilt: Je zurückhaltender (und damit unnahbarer) jemand ist, desto weniger ermutigt er damit andere Menschen, auf ihn (oder sie) zuzugehen.

Sie geben durch Ihr Verhalten anderen Menschen einen gewissen Spielraum, welche Reaktionen in einer Situation möglich beziehungsweise angemessen erscheinen. Denken Sie doch noch mal an das Thema „Standardab-

wehrmodus“: Da wir uns ohnehin schon schwertun, mit fremden Menschen in Kontakt zu kommen, ist Mut eine Eigenschaft, die für die bereits erwähnte Anziehung sorgen kann. Damit ermutigt sie andere Menschen, ihre programmierte Abwehr fallen zu lassen.

Die Übungen aus den ersten Kapiteln dieses Buches werden dazu beitragen, dass Sie Schritt für Schritt zu mehr innerer Sicherheit finden und sich mehr trauen. Der einzige Ort, an dem Sie Sicherheit finden können, ist in Ihnen selbst. Lernen Sie, **sich** zu trauen – im wahrsten Sinne des Wortes. Je mehr Sicherheit Sie selbst ausstrahlen, umso sicherer werden sich andere Menschen in Ihrer Nähe fühlen. Betrachten Sie sich einmal wie einen Verkäufer, der etwas anbietet (im Grunde ist es ja so – Sie bieten gewissermaßen sich selbst an). Hätten Sie Vertrauen zu einem Verkäufer, der im Verkaufsgespräch total nervös ist oder Ihnen das Gefühl gibt, dass er unbedingt etwas verkaufen will? Oder würden Sie sich wohler fühlen bei jemandem, der Sicherheit ausstrahlt und auf Sie eingeht?

Wenn es Ihnen momentan noch schwerfallen sollte, Sicherheit und Gelassenheit auszustrahlen, wenn Sie andere Menschen kennenlernen oder sogar flirten möchten, dann machen Sie unbedingt sehr intensiv die Übungen aus den ersten drei Kapiteln. Erwarten Sie von sich selbst nicht, nur durch Lesen dieses Buches innerhalb von wenigen Stunden zu einem charmanten Flirter zu werden, wenn Sie es vorher jahrelang vermieden haben, andere auch nur anzusprechen. Sie lernen ja ebenso wenig innerhalb weniger Stunden

Gitarre zu spielen oder Auto zu fahren. Werden Sie einfach täglich etwas mutiger, wenn es Ihnen daran fehlt: Je mehr Übung Sie im Kontakt und Umgang mit Menschen haben, desto sicherer werden Sie jeden Tag und desto mehr Mut werden Sie finden, einen Flirt zu beginnen.

Flirtfaktor Nr. 3: Humor

Ein absolut unverzichtbarer Sympathiefaktor für fast jedes private Gespräch – nicht nur für Flirt Talks – ist Humor. Dabei geht es nicht darum, Witze erzählen zu können oder ständig etwas Lustiges zu sagen (damit machen Sie sich eher lächerlich), sondern vor allem darum, sich selbst nicht allzu ernst zu nehmen und Dinge humorvoll interpretieren zu können.

Die meisten Frauen übrigens setzen den Humor eines Mannes an Platz eins, wenn es um seine Attraktivität geht. Untersuchungen zeigen zwar, dass in der Realität nicht wirklich die oberste Priorität ist, ob eine Frau einen Mann sofort attraktiv findet. Allerdings kann mit dieser Eigenschaft alles andere unwichtig werden, sollte sie fehlen oder einfach nicht passen. Ich erinnere mich, dass sich in meinem Bekanntenkreis einige Frauen von Partnern wieder trennten, weil sie einfach nicht gemeinsam lachen konnten oder er sie eben nicht zum Lachen bringen konnte. Genau das ist es übrigens, was laut diversen Umfragen für Männer an einer Frau attraktiv ist: Neben Schönheit

und Jugendlichkeit (Platz eins und zwei) mögen Männer Frauen, deren Humor vor allem darin besteht, dass sie über seine Scherze lacht ... Tatsächlich!

Da sind wir Frauen ja mal wieder fein raus! Nichtsdestotrotz – für beide Geschlechter ist das A und O einer spielerischen Unterhaltung eine gewisse Leichtigkeit und die Fähigkeit, sich selbst oder den anderen auch mal ein wenig „auf den Arm zu nehmen“.

Gerade in der Zeit, als ich selbst eine Weile lang Single war, war ich immer etwas unschlüssig, wie ich einem Mann in einer Unterhaltung erklären sollte, was ich beruflich mache. Ich wollte ja nicht, dass er gleich denkt, ich würde ihn gerade als „Studienobjekt“ benutzen oder Ähnliches (was tatsächlich ab und zu vorkam). Als ich eines Abends auf einer Party einen netten, etwas flippig wirkenden Typen kennenlernte und er mich irgendwann fragte, was ich denn beruflich tun würde, antwortete ich mit einem breiten Grinsen, aber absolut fester Stimme: „Ich bin Flirttrainerin – und du?“ Er wirkte einen Moment perplex, grinste dann aber ebenso und antwortete: „Ich bin Buchhalter!“ Da musste ich lachen: ein Typ mit rot gefärbter Igelfrisur und einem frechen Comic-T-Shirt – Buchhalter ... na klar! Wir begannen Witze darüber zu machen und uns gegenseitig zu unterstellen, wie wohl unser Arbeitsalltag aussehen würde, und hatten jede Menge Spaß damit. Am Ende des Abends fragte er mich: „Was machst du denn jetzt wirklich?“ Ich sagte: „Lach nicht, aber ich bin wirklich – zumindest unter anderem – Flirttrainerin.“

Ich bin Coach und bin darauf spezialisiert, Menschen zu unterstützen, die sich eine Partnerschaft wünschen. Was machst du denn wirklich?“ Er lachte und sagte: „Lach jetzt nicht: Ich bin wirklich Buchhalter!“

Ein gutes Beispiel, wie man sogar „flirtig“ über seinen Beruf sprechen oder auch humorvoll mit Aspekten umgehen kann, die man für sich selbst vielleicht als „Nachteil“ oder „Hindernis“ sieht. Sei es ein Beruf, der mit einem wenig attraktiven Klischee belegt ist, die eigene Körpergröße, ein „Schönheitsmakel“ – ganz gleich, was es ist: Machen Sie einen Scherz darüber und das „Problem“ löst sich fast immer in Luft auf.

Einige Menschen, die sehr groß sind, klagen häufig darüber, dass sie von anderen immer nur darauf angesprochen werden, wie groß sie sind oder wie denn „die Luft da oben“ sei. Gerade Männer in meinen Kursen werden bei solchen Aussagen dann ganz schön neidisch auf große Männer mit diesem „Problem“ und erwidern: „Du wirst von Frauen angesprochen!? Hast du es gut!“

Viele große Menschen – auch Männer – sehen es als Nachteil an, dass sie immer sofort auffallen und immer wieder „nur“ auf ihre Größe angesprochen werden. Um jedoch einen Flirt zu beginnen, ist es wichtig, dass man zunächst einmal auffällt. Und wenn man es so einfach schaffen kann, dass andere Menschen ihre Abwehrhaltung fallen lassen, muss man es nur noch schaffen, das Thema zu wechseln.

Einem recht kräftigen großen Mann empfahl ich, er solle beim nächsten Mal, wenn eine Frau ihn auf „die Luft da

oben“ anspricht, einfach lachen, die Frau packen, sie „auf Augenhöhe“ heben und ihr sagen: „Schau, so ist das hier oben – und die Aussicht ist auch nicht schlecht! Wie heißt du?“ Er schrieb mir ein paar Wochen später, dass er damit sehr erfolgreich sei: Wo er früher genervt war und ablehnend reagierte, hatte er nun Spaß und lernte mit spielerischer Leichtigkeit Frauen kennen.

Falls auch Sie etwas haben, von dem Sie glauben, es könnte jemanden davon abhalten, Sie attraktiv zu finden: Scherzen Sie darüber! Ab dem Moment, wo Sie es nicht mehr ernst nehmen, wird auch kein anderer es tun.

Suchen Sie immer wieder nach Assoziationen, die Sie schmunzeln lassen. Auch zum Beispiel mal etwas mit einem Augenzwinkern absichtlich falsch zu verstehen, kann humorvolle Würze in ein Gespräch bringen: Wenn Ihr Gesprächspartner etwas sagt, das man auch zweideutig interpretieren kann – tun Sie es! Damit schlagen Sie direkt zwei Fliegen mit einer Klappe: Sie bringen Humor ins Spiel und Sie verwenden direkt den nächsten – absolut wichtigen – Flirtfaktor:

Flirtfaktor Nr. 4: Positive Kommunikation

Richtig spannend wird ein Gespräch, wenn ein Gesprächspartner in der Lage ist, sich selbst und sein Gegenüber zu begeistern. Die meisten Gespräche verlaufen eher seicht:

Beim Small Talk plaudert man über Nichtigkeiten, bei denen man nicht viel falsch machen kann – das Wetter, Musik, Filme, Klatsch und Tratsch. Doch in einem Flirt Talk geht es auch darum, einander näherzukommen – ein Stück von der Welt des anderen zu sehen und auch sich ein Stück weit zu zeigen.

Dabei sind die Inhalte weniger wichtig als die Präsentation: Wenn ein Mann sagt, dass er Modellbau betreibt, ist das für Frauen meist wenig spannend. Nein, es ist sogar eher abturnend! Sofort hat man das Bild von einem Typen vor Augen, der in Cordhosen und Karohemd mit Lupe und Pinzette in einer kleinen Kammer sitzt oder im Keller an einer riesigen Modellbahn fummelt, während man selbst dem Essen beim Kaltwerden zuschaut, weil er auf Nachfrage schon dreimal hinter verschlossener Tür mit wachsendem Unmut „Bin gleich fertig“ gebrummelt hat.

Wenn dieser Mann es aber schafft, einer Frau im Gespräch zu vermitteln, was für ihn die Faszination daran ausmacht, aus winzig kleinen Metallstückchen mit etwas Farbe und Klebstoff kleine, sich bewegende Wunderwerke zu basteln, die nicht nur Kinderaugen zum Strahlen bringen ... dann hält die Frau ihn wahrscheinlich für ein technisch-kreatives Genie!

Denken Sie immer daran: Sie möchten Ihren Gesprächspartner begeistern, positive Emotionen für einander wecken und Nähe schaffen. All das erreichen Sie, indem Sie emotional über Dinge sprechen, die Sie begeistern – und auch anders herum:

Wenn Ihr Gesprächspartner von seiner Leidenschaft spricht, lassen Sie sich anstecken. Fragen Sie nach der Faszination daran, und nehmen Sie Anteil an der Begeisterung. Sie müssen kein Experte sein in dem, was Ihr Gesprächspartner Ihnen da erzählt. Wenn es ein Hobby ist, müssen Sie es nicht selbst betreiben oder gar damit beginnen. Versuchen Sie einfach, die Begeisterung dafür zu verstehen, und lassen Sie sich davon anstecken!

Dabei geht es nicht nur um das Thema an sich, sondern auch um die Worte, die Sie dafür benutzen, und um Ihre Stimmlage, Ihre Art zu sprechen und wie Sie das Ganze „verpacken“. Positive Emotionen übertragen sich nicht durch ein Thema, sondern durch die Emotionen, die der Erzählende dabei selbst empfindet, und wie er sie ausdrückt. Erinnern Sie sich an „die Magie der Worte“: Es ist etwas ganz anderes, ob etwas „nicht schlecht“ oder „ganz toll“ ist. Ob es „recht nett“ oder „wunderschön“ oder „atemberaubend“ ist. Und die Art, wie Sie von etwas erzählen oder auf etwas reagieren, das Ihnen jemand erzählt, macht den Unterschied, ob Ihr Gegenüber spüren kann, dass Sie „bei ihm“ sind oder nicht.



www.flirttalk.net/positiv-sprechen

Das „Wie“ macht den Unterschied.
Welcher das ist? Hören Sie mal hin!

Abenteuerlust, Spaß und Leidenschaft sind weitere positive Emotionen, durch die ein Gespräch zu einem heißen Flirt werden kann. Seien Sie doch mal ehrlich: Die meiste Zeit über läuft Ihr Leben doch sehr geordnet. Arbeit, Wohnung, Freunde und Bekannte, mal ins Kino, mal Essen gehen, hin und wieder ein Ausflug oder mal in den Urlaub fahren ... ein paar kleine oder größere Wünsche, die man sich mal erfüllen möchte, nichts Besonderes eigentlich. Irgendwann treffen Sie einen netten Menschen gleichen oder anderen Geschlechts: Sie unterhalten sich ein bisschen, lernen sich kennen, tauschen Nummern aus, sehen sich wieder, kommen zusammen, heiraten, bekommen Kinder, kaufen ein Haus, zahlen es ab, gehen in Rente, lesen ein paar Bücher – und sterben. Das klingt jetzt zwar nicht komplett unangenehm – aber mal ehrlich: Irgendwie langweilig ist das auch. Fast alle Menschen, die ich kennenlerne, bekommen einen sehnsüchtigen Blick, wenn es darum geht, mal ein Abenteuer oder etwas Interessantes, Aufregendes zu erleben. Es muss ja nicht immer gleich etwas Verbotenes sein. Einfach mal ein wenig Kribbeln spüren oder etwas Ungewöhnliches tun – das ist eine Sehnsucht vieler Menschen. Und genau das ist es, was einem Flirt Talk eine ungewöhnlich und aufregende Würze geben kann: Wenn Sie ein abenteuerlustiger Mensch sind, zeigen Sie es! Sie werden im nächsten Kapitel einige gute Themen finden, die Ihnen dabei helfen können – doch grundsätzlich sollten Sie wissen, dass alles, was irgendwie aufregend erscheint, zu einem Flirt leiten kann.

Flirtfaktor Nr. 5: Körpersprache & Stimme

Ein weiterer sehr wichtiger Punkt, der einen Flirt definitiv von einem netten Kontakt unterscheidet, ist der Einsatz Ihrer Körpersprache. Ihr Körper spricht nämlich ebenfalls – und zwar Bände. Und auch wenn Ihr Gegenüber kein Experte im Decodieren von körpersprachlichen Signalen ist, so versteht sein Unterbewusstsein doch jede Botschaft ganz genau und sorgt für entsprechende Gefühle. Verantwortlich dafür sind die sogenannten Spiegelneuronen:

Eher zufällig machte der italienische Forscher Giacomo Rizzolatti 1995 diese bahnbrechende Entdeckung, die auch das Phänomen der Empathie erklärt. Spiegelneuronen sind Nervenzellen, die während der Beobachtung eines Vorgangs ähnliche Reize im Gehirn auslösen, als ob das Beobachtete vom Beobachter selbst getan oder erlebt würde. Beobachten wir die Körpersprache eines Menschen und seine Mimik, dann sorgen die Spiegelneuronen dafür, dass unser Gehirn ganz automatisch nachprüft „Was würde ich fühlen, wenn ich dieses oder jenes tue oder dieses oder jenes Gesicht mache?“ Das Ergebnis dieses Vergleichs wird häufig nicht bewusst wahrgenommen, geht jedoch als eine Art „Echo“ in unser Gesamtbild ein, was unsere Gefühle zu einem anderen Menschen angeht. Da unsere eigenen Gedanken und Gefühle sich wiederum in unserer eigenen Körpersprache zeigen, können wir damit also auch Emotionen in unserem Gegenüber auslösen.

Suche Sie immer wieder intensiven Blickkontakt zu Ihrem Gegenüber – doch Vorsicht: Starren Sie nicht! Permanentes In-die-Augen-schauen macht eher nervös und wirkt aggressiv. Schauen Sie also ruhig auch mal zum Beispiel auf die Hände oder den Mund Ihres Flirts. Oder finden Sie Gelegenheit, mal gemeinsam woanders hinzuschauen – etwa indem Sie etwas beobachten oder auf etwas aufmerksam machen, das hübsch oder kurios ist.

Finden Sie auch Gelegenheiten für Körperkontakt, etwa indem Sie sich für Schmuckstücke interessieren, die Ihr Gegenüber trägt, oder durch leichte Berührungen am Arm oder an der Schulter, wenn Sie etwas sagen, um Verbindlichkeit herzustellen.

Stellen Sie sogenannten „Rapport“ zu Ihrem Gesprächspartner her, also eine Beziehung, indem Sie sich bewusst ein wenig seiner bzw. ihrer Atmung, Sprache und Körperhaltung angleichen, um besser „auf eine Wellenlänge“ zu kommen. Die Spiegelneuronen werden dafür sorgen, dass Sie sich so besser in Ihr Gegenüber hineinversetzen können und Sie beide schneller einen „Draht“ zueinanderfinden. Doch Vorsicht: Übertreiben Sie es damit nicht – Ihr Flirtpartner soll ja nicht das Gefühl bekommen, dass Sie ihn „nachhäffen“! Beobachten Sie, wie Ihr Gegenüber atmet und wie schnell er oder sie spricht. Studieren Sie, welche Ausdrücke oder generell Ausdrucksweise ein Mensch benutzt, denn gerade das sind ganz wunderbare Charakteristiken, an die Sie sich angleichen können, um Rapport herzustellen.

Die Entdecker dieses Phänomens, der Psychologe und Informatiker Richard Bandler und der Linguist John Grinder, entwickelten aus diesen und vielen weiteren interessanten Erkenntnissen das sogenannte NLP (Neurolinguistisches Programmieren), das ich der Einfachheit halber hier als eine Art „moderne Psychologie“ bezeichnen möchte. Über die Wirksamkeit der einzelnen Methoden kann man sich durchaus streiten, doch viele der Erkenntnisse helfen sehr gut zu verstehen, was sich in der Kommunikation zwischen Menschen abspielt. Eine weitere Entdeckung der Herren Bandler und Grinder ist nämlich auch, dass jeder Mensch so eine Art „Lieblingskanal“ hat, mit dem er Informationen aufnimmt: Es gibt Menschen, die sehr stark auditiv orientiert sind – die also Informationen am liebsten durch Hören aufnehmen. Andere wiederum müssen etwas sehen, um es wirklich verstehen und wahrnehmen zu können, und wieder andere müssen es fühlen können, um richtig involviert zu sein. Tatsächlich gibt es auch Menschen, deren Lieblingskanal das Riechen oder das Schmecken ist.

Sie können den Lieblingskanal eines Menschen relativ leicht herausfinden anhand der Worte, die ein Mensch wählt, und dann durch ihre eigene Wortwahl dafür sorgen, dass er sich von Ihnen verstanden fühlt.

Ein eher auditiv orientierter Mensch wird Dinge sagen wie:

- Das hört sich gut an!
- Lass mal hören!
- Das geht mir zum einen Ohr rein und zum anderen wieder raus!

- Ich werde mich mal umhören.
 - Auf dem Ohr bin ich taub.
 - Ich bin im Einklang.
 - Das klingt gut für mich.
 - Wir hören voneinander!
- usw.

Ein visuell orientierter Mensch drückt sich er so aus:

- Schau mal!
- Da kann man mal sehen ...
- Ich sehe das so ...
- Ich will gerne Klarheit haben.
- Das ist doch völlig klar! – oder – Das sehe ich klar vor mir.
- Das ist einleuchtend.
- Ich werde mich mal umsehen.
- Schauen wir mal.
- Wir sehen uns!

usw.

Ist ein Mensch eher kinästhetisch veranlagt, ist er also einer, der am liebsten spürt und anfasst, dann wird er vermutlich folgende Lieblingsausdrücke benutzen:

- Das kann ich spüren.
- Das fühlt sich so an ...
- Kannst du das nachfühlen?
- Das begreife ich/nicht.
- Ich kann es nicht fassen ...

- Das ist mir unbegreiflich.
 - Es ist in greifbarer Nähe.
 - Das packt mich ...
 - Da fühl ich mich wohl/geborgen etc.
 - Das ist so ein Gefühl von ...
- usw.

Menschen, die „eine feine Nase“ haben und sie gerne nutzen, erkennt man ebenfalls an den entsprechenden sogenannten olfaktorischen Ausdrücken, die etwas mit Geruch und riechen zu tun haben (wie z. B. „einen guten Riecher haben“ oder „das riecht nach ...“). Menschen, die gerne schmecken, verwenden die sogenannten gustatorischen Begriffe wie kosten, köstlich oder Geschmack sehr häufig. Können Sie ein solches Muster bei Ihrem Gegenüber erkennen, so können Sie es nutzen, Rapport herzustellen, indem Sie selbst ebenfalls Ausdrücke aus der jeweiligen Wahrnehmungswelt verwenden.

||| Übung

Achten Sie doch mal bei sich und bei Menschen, mit denen Sie täglich zu tun haben darauf, welche Wahrnehmungswelt Ihnen besonders zu liegen scheint und welche Begriffe gar nicht auftauchen. Experimentieren Sie mit entsprechenden Begriffen im Gespräch mit Menschen, deren Liebingskanal Sie identifizieren konnten!

Wenn Sie durch eine solche Anpassung einen Rapport zu Ihrem Gegenüber aufgebaut haben, können Sie damit auch prima ausprobieren, ob man Ihnen im Gespräch vertraut: Indem Sie selbst Ihre Körperhaltung und Ihr Sprechtempo oder Ihren Tonfall verändern, finden Sie heraus, ob Ihr Gesprächspartner Ihnen dabei folgt. Das nennt man „Leading“ – also „Führung“ – und so übernehmen Sie dann ganz leicht nach und nach die Führung im Gespräch und haben Ihren Flirt-Talk-Partner ein Stück weit zu Ihnen „geführt“.

Wichtig ist dabei zu wissen, dass dies nur funktioniert, wenn zwei Menschen sich grundsätzlich sympathisch sind. Das hat nichts mit Manipulation zu tun, sondern damit, die Situation aktiv positiv zu gestalten. Sie können niemanden manipulieren, etwas zu tun, das dieser Mensch überhaupt nicht möchte. Hier geht es darum, ein Gespräch im wahrsten Sinne des Wortes zu „führen“. Ich finde es gut zu wissen, dass eine leichte Angleichung an einen Menschen dabei hilft, auf einer Wellenlänge zu sein und sich schneller wohler miteinander zu fühlen, wenn man sich ohnehin attraktiv findet.

Auch Ihre Stimme ist ein wichtiges Instrument, wenn es darum geht, bei Ihrem Gesprächspartner die Lust auf einen Flirt überhaupt erst zu wecken. Bei vielen Menschen wird die Klangfarbe automatisch etwas tiefer und weicher, wenn sie in den „Flirtmodus“ gehen – bei Frauen wird sie auch gerne ein wenig kindlich. Marilyn Monroe ist das klassische Beispiel für diesen typisch weiblichen

Stimmwechsel: Ihr kindlich-naiver Tonfall in Verbindung mit einem fast schon erstaunten Gesichtsausdruck mit großen Augen ließ reihenweise Männer schwach werden. Und viele Frauen machen das auch heute noch mit großem Erfolg nach.



www.flirttalk.net/die-flirtstimme

Jetzt wird's heiß! Wie sich beim Flirt die Stimme ändern sollte, hören Sie hier!

Auch wenn Sie nicht sofort eine „sexy Stimme“ auf Lager haben: Achten Sie auf die Tipps aus dem ersten Kapitel zum Thema Stimme und vergessen Sie vor allem das Atmen nicht.

Flirtfaktor Nr. 6: Ihr USP

Der letzte und vielleicht wichtigste Flirtfaktor ist Ihr „USP“: Dieser Begriff kommt ursprünglich aus der Werbung und steht für „Unique Selling Proposition“ – zu Deutsch das „Alleinstellungsmerkmal“. Jedes gute Produkt und jede Firma sollte einen solchen USP haben, denn dieser beeinflusst die Kaufentscheidung eines Kunden maßgeblich: Warum sollte ein Kunde ausgerechnet dieses Produkt oder

eben bei gerade dieser Firma kaufen!? Was hat dieses Produkt, was andere nicht haben? Was kann diese Firma, was andere nicht können? Welche Kombination an Eigenschaften ist es, die genau dieses Produkt so besonders macht?

Merken Sie, worauf ich hinauswill?

Auch als Mensch haben Sie einen USP – niemand auf der Welt ist genau wie Sie ... Und bestimmt ist Ihre Kombination von Eigenschaften nicht für jeden Menschen auf der Welt reizvoll – so wie sich nicht jeder einen Smart oder einen Porsche oder einen VW-Bus kaufen würde. Und genau darum geht es, schließlich wollen Sie reizvoll sein für die Menschen, die mit Ihrer speziellen Kombination von Eigenschaften etwas anfangen können.

Wenn ich die Teilnehmer in meinen Kursen frage, welche Eigenschaften sie haben, die für einen potenziellen Partner reizvoll sein könnten, dann bekomme ich häufig zunächst Antworten wie: „Ich bin treu, ehrlich, zuverlässig und humorvoll.“

Das ist sehr schön – nur leider ist das kein USP. Mal ehrlich, welcher Mensch, der sich eine Partnerschaft wünscht, würde sagen: Ich bin untreu, ich lüge, bin unzuverlässig und komplett spaßbefreit? Wir gehen selbstverständlich davon aus, dass solche Eigenschaften vorhanden sind – oder dass die Liebe diese Eigenschaften besonders hervorbringt. Genau deshalb ist die Enttäuschung ja auch so groß, sollte das nicht der Fall sein. Dennoch sind all dies „Standards“ – so wie wir bei einem Auto nicht extra erwähnen würden, dass es eine Bremse, eine Hupe und Scheinwerfer hat.

Haben Sie schon mal darüber nachgedacht: Was hat jemand davon, Sie kennenzulernen?

Was ist es, was Sie von anderen Menschen unterscheidet?

Den meisten Menschen fällt die Antwort gar nicht so leicht. Vor allem nicht, wenn es um ihre Stärken oder „Vorteile“ geht. Über ihre Schwächen glauben sie Bescheid zu wissen, doch die würde man natürlich nicht in den Vordergrund stellen. Sie glauben sogar, dass sie das, was sie an sich als Mangel oder Schwäche wahrnehmen, verstecken müssen, damit das Gegenüber bloß nichts bemerkt – oder dass sie sich schämen müssten dafür.

Viele Menschen ruhen sich regelrecht aus auf einer Schwäche und rechtfertigen damit ihren Mangel an Kontakt, nach dem Motto: „Ich kann ja nicht, weil ...“ oder „Das würde nicht funktionieren, weil ...“. Ich lernte zum Beispiel einmal einen sehr gutaussehenden Mann kennen, der fest davon überzeugt war, dass die Aufmerksamkeit für seine Person höchstens Mitleid sein könne, weil er ja schließlich ein Krüppel sei. Er hatte eine halbseitige spastische Lähmung. Nichts konnte ihn davon überzeugen, dass er trotz dieser Behinderung attraktiv war und auch durch seine inneren Werte zusätzlich begeistern könnte. Und so ging er nie auf Signale von Frauen ein. Eine Dame aus meinem Kurs hatte immer im Kopf „Wer will denn schon eine Vierzigjährige mit drei Kindern?“ und erwiderte jeden Kontaktversuch des anderen Geschlechts stets mit einem finsternen Blick. Eine andere fühlte sich hässlich, weil sie eine kleine Narbe im Gesicht hatte. Ein Mann glaubte ver-

stecken zu müssen, dass er eine Glatze bekommt, und fühlte sich minderwertig, wenn er eine Frau sah, die er attraktiv fand. Ich könnte ein Buch füllen mit Beispielen von Menschen, die glauben, dass sie nicht interessant genug für andere sind, weil sie keine Schönheitskönige mit Nobelpreis sind.

Haben Sie zufällig schon mal von Nick Vujicic gehört?

Dieser Mann ist Motivationsredner. Er hält überall auf der Welt Vorträge darüber, wie man glücklich leben kann und wie man seine Ziele erreichen kann. Sein USP dabei ist, dass er in einer Lage ist, die sich kaum jemand für sich vorstellen kann und die für die meisten Menschen Anlass zur Hoffnungslosigkeit und zu einem Leben in Abhängigkeit und Beschränkung gäbe: Nick Vujicic hat von Geburt an weder Arme noch Beine.

Wenn dieser Mann darüber spricht, was für ein Glück es ist, am Leben zu sein und dass es nicht darauf ankommt, wie man aussieht, sondern darauf, was man mit dem Leben anfängt, dann merkt man, wie wahr das ist, was er sagt.

Ob eine Eigenschaft, die Sie haben, ein Makel oder ein Mangel ist – oder ein USP, der Sie einzigartig macht – das hängt davon ab, wie Sie ihn betrachten und was Sie daraus machen.

||| Übung

Nehmen Sie sich ein großes Blatt Papier – oder zwei, oder drei ... und machen Sie Stichworte über sich selbst:

- Was können Sie besonders gut? Vielleicht auch besser als die meisten anderen?
- Was tun Sie, was nicht jeder tut?
- Was mögen Sie, was sonst nicht jeder mag?
- Was denken Sie, was sonst nicht jeder denkt?
- Was haben Sie, was sonst nicht jeder hat?
- Welche Werte haben Sie?
- Welche Leidenschaften hegen Sie? Wovon träumen Sie, wovon nicht jeder träumt?
- Welche Kombination aus Eigenschaften haben nur Sie?

Nehmen Sie sich dafür ruhig ein paar Tage Zeit – nicht nur Minuten!

Wenn Sie herausgefunden haben, was Ihr USP ist, dann werden Sie auch bei einem Flirt immer wissen, wer Sie sind, und Sie sind im wahrsten Sinne des Wortes „selbstbewusst“.

Das ist eine der attraktivsten Eigenschaften, die ein Mensch nur haben kann.

Die oben genannten sechs Faktoren sorgen dafür, dass ein Gespräch ein Flirt Talk werden kann. Gehen Sie alle Punkte noch mal in Ruhe durch und überlegen Sie sich, wie gut Sie selbst die Faktoren beherrschen beziehungsweise wie

bewusst Ihnen diese Dinge bereits sind und ob Sie sie bereits einsetzen:

Flirtfaktor	1 (kaum)	2	3	4	5	6	7	8	9	10 (voll da)
Erotische Ausstrahlung										
Spielfreude										
Mut										
Humor										
Positive Kommunikation										
Körperbewusstsein										
Flirtstimme										
USP – Selbstbewusstsein										

So können Sie sehr gut sehen, woran Sie weiter arbeiten möchten, damit Ihnen der spielerische Kontakt noch leichter fällt. Die Kombination dieser Flirtfaktoren alleine ist bereits verführerisch!

Mit den Themen und Möglichkeiten aus dem nächsten Kapitel werden Sie schnell zum charmanten Flirt Talker!

Zusammenfassung

- Bei einem Flirt geht es darum, spielerisch miteinander umzugehen und herauszufinden, ob man sich gegenseitig attraktiv findet und sich besser kennenlernen möchte.
- Druck erzeugt Ablehnung.
- Mut und Humor in Kombination machen automatisch attraktiv.
- Flirten wird erfolgreich, wenn man positive Emotionen erzeugt – z. B. durch Begeisterung.
- Stimme und Körpersprache machen einen wichtigen Anteil aus, wenn es um Attraktivität geht.
- Wer seinen USP kennt, hat allen Grund, Selbstbewusstsein auszustrahlen,

Flirt-Talk-Themen

Die wichtigste Frage, die immer wieder auftaucht, wenn es um Flirts geht, ist: Worüber rede ich, wenn ich jemanden angesprochen habe? Wie mache ich es, dass ich interessant wirke und nicht nur nett? Wie halte ich ein Gespräch am Laufen? Und vor allem: Wie kann ich dafür sorgen, dass ein Gespräch dieses gewisse Kribbeln bekommt, wenn ich jemanden wirklich attraktiv finde?

Wenn Menschen sich kennenlernen möchten, verlaufen Gespräche in der Regel in drei Phasen, die fließend ineinander übergehen und sich bei jedem Gespräch immer wiederholen:

Phase 1 ist das, was man im Allgemeinen auch als Small Talk bezeichnet. Der Small Talk ist in der Regel eine eher seichte Plauderei, die einfach nur dazu dienen soll, eine grundsätzliche Sympathie und einen Einstieg für ein mögliches Kennenlernen durch eine positive Gesprächsatmosphäre herzustellen.

Jede Unterhaltung beginnt zunächst mit Small Talk. Sprechen Sie nur aus „Verlegenheit“ mit jemandem, den Sie gar nicht kennenlernen möchten, kann das Gespräch auch in dieser Phase bleiben und irgendwann einfach enden. Je länger oder besser man sich kennt, umso kürzer wird in

der Regel diese Phase und man unterhält sich schneller und länger über persönlichere Themen.

In **Phase 2** sucht man Gemeinsamkeiten, entdeckt den Humor des anderen und findet seine Wellenlänge (oder nicht). Und in **Phase 3** sorgt man für eine Verbindung miteinander und spricht über Gefühle, Wünsche, Werte und Träume.

Phase 1: Gute Themen für einen Small Talk

Knüpfen Sie im Small Talk an Ihr Intro an und greifen Sie verwandte Themen auf. Von einem „Wir kennen uns noch gar nicht“ auf einer Party kommt man leicht dazu, woher jeder von Ihnen beiden den Gastgeber kennt oder warum Sie sich noch nicht früher begegnet sind.

Von einer Gemeinsamkeit findet man sehr schnell zu anderen gemeinsamen Themen.

Selbstverständlich dürfen Sie auch hier bereits charmant und humorvoll sein – übertreiben Sie es jedoch nicht: Wenn zwei Menschen sich noch gar nicht kennen, können sie sich auch schnell missverstehen.

Für den Small Talk eignet sich alles, was sogenannte „Allgemeinschauplätze“ sind: das Wetter, die Umgebung oder die aktuelle Situation, in der man sich befindet (der Bahnhof, die Party, die Veranstaltung, die Firma). Je nach Situation natürlich auch Traditionen (wenn Sie sich zum Beispiel auf einer Weihnachtsfeier oder beim Weihnachts-

einkauf begegnen) oder „Klatsch und Tratsch“, wenn Ihr Gesprächspartner vielleicht gerade eine Illustrierte aus der Hand legt. Beinahe alles, was gerade aktuell ist, eignet sich für einen solchen Gesprächseinstieg.

Sie könnten sich zum Beispiel auch über Ihre Lieblingssorte unterhalten oder welche Farbe Gummibärchen Sie am liebsten mögen, welches Getränk Sie bevorzugen oder über Ihre Lieblingsjahreszeit (aufgepasst: gute Überleitung vom Thema „Wetter“).

Achten Sie auch hier auf Ihre positive Kommunikation: Unterhalten Sie sich lieber über die Vorzüge als über die Nachteile. Loben Sie etwas oder machen Sie positive Bemerkungen über Ihre Umwelt – alles, was Sie sehen, taugt als Small-Talk-Thema.

Es gibt allerdings auch Themen, die für einen Small Talk durchaus geeignet sind – für einen Flirt Talk sollten Sie diese jedoch nach Möglichkeit umschiffen: Sprechen Sie nicht allzu lange über Ihren Job, über Ihre Kinder oder über Ihren Familienstand (und wie es dazu kam). Selbstverständlich sind all das Informationen, die zu Ihnen gehören, und der Gesprächspartner fragt vielleicht sogar danach. Er oder sie will diese persönlichen Dinge über sie sicher wissen und darf sie auch ruhig erfahren. Doch vertiefen Sie diese Themen nicht, denn sie führen alle nicht zu einem Flirt, sondern im Gegenteil: fast immer weg davon! Halten Sie sich deshalb in diesen Themenbereichen nicht zu lange auf, auch wenn Sie sich dort vermutlich am besten auskennen. Erzählen Sie kurz, was Sie machen, ob und

wie viele Kinder Sie haben oder dass Sie Single sind und wechseln Sie dann zu einem interessanteren oder leichteren Thema. Sagen Sie zum Beispiel so etwas wie:

- Ich bin kaufmännische Angestellte in einem mittelständischen Unternehmen – aber das ist nicht so interessant. Lass uns doch über etwas reden, das mehr Spaß macht ...
- Ich bin selbstständig als Grafikdesigner. Ich habe schon als Kind immer und überall gemalt, besonders da, wo ich nicht durfte. Einmal habe ich die Tapete bei meiner Tante „verschönert“ – das gab richtig Ärger ... Ich wollte immer etwas machen, bei dem ich Dinge optisch gestalten kann. Was wolltest du werden, als du klein warst?
- Ja, ich habe zwei Kinder – Sarah ist neun und Jan ist elf. Ich möchte die beiden nicht missen, auch wenn man natürlich gut planen muss, damit niemand zu kurz kommt. Erst jetzt weiß ich wirklich, wie sehr ich es zum Beispiel genieße, mal ein gutes Buch zu lesen. Liest du gerne?
- Ich war zwölf Jahre verheiratet und lebe seit zwei Jahren getrennt. Das war erst mal ein ziemliches Durcheinander – aber seit ein paar Monaten ist alles so, wie ich es mag. Nächste Woche erfülle ich mir einen Wunsch, den ich schon ganz lange hatte: Ich beginne einen Segelkurs! Warst du schon mal segeln?

Im nächsten Kapitel erkläre ich Ihnen, wie Sie Flirtfallen vermeiden oder aus ihnen herauskommen, wenn z.B. Ihr Gesprächspartner nicht lockerlässt oder selbst zu lange über Verflossene und andere Anti-Flirt-Themen philosophiert.

Meiden Sie selbst unter allen Umständen Flirtkiller wie Exbeziehungen, Krankheiten und Sorgen sowie Meinungsthemen wie Religion, Geld und Politik und achten Sie darauf, dass Sie die drei goldenen Regeln guter Konversation einhalten:

1. Ein Gespräch ist kein Verhör: Achten Sie darauf, dass Sie einen Gesprächspartner nicht Thema für Thema ausfragen. Suchen Sie eher nach Gemeinsamkeiten und gehen Sie auf die Aussagen Ihres Gegenübers ein.
2. Ein Gespräch ist kein Monolog: Selbst wenn Ihr Gegenüber nicht sehr gesprächig ist, sind ausschweifende Erzählungen über sich selbst tabu. Meiden Sie vor allem lange Selbstgespräche über Ihre eigenen Erfolge oder Misserfolge sowie Ihre Karriere oder Ihr Vermögen.
3. Ein Gespräch ist kein Hörspiel: Hören Sie aktiv zu! Denken Sie nicht die ganze Zeit darüber nach, wie Sie wohl wirken oder was Sie als Nächstes sagen könnten, sondern hören Sie richtig zu. Geben Sie Ihrem Gesprächspartner Rückmeldung auch in Form von Blicken und Mimik oder kurzen sprachlichen Feedbacks („Wirklich?“, „Wow!“, „Ach was?“, „Stimmt!“ oder „Interessant!“).

Wenn Sie mit einem angenehmen, allgemeinen Thema eine positive Grundstimmung erreicht haben und sich mit Ihrem Gesprächspartner ganz gut zu verstehen scheinen, gleiten Sie normalerweise ganz mühelos in die zweite Phase des Gesprächs.

Phase 2: Finden Sie Sympathien und Gemeinsamkeiten

In Phase 2 geht es darum, etwas über den anderen zu erfahren und sich dabei auch näherzukommen bzw. durch das Gespräch positive Gefühle auszulösen.

Häufig kann man sehr leicht von einem Small-Talk-Thema zu einem Flirt Talk überleiten, indem man seinen Gesprächspartner nach eigenen Erfahrungen, Vorstellungen oder Erinnerungen zu einer Angelegenheit fragt.

Wenn Sie z. B. auf einer Geburtstagsfeier, einer Hochzeit oder einer anderen festlichen Veranstaltung sind, können Sie nach dem ersten Small Talk über Ihren Bezug zu den Gastgebern und die nette Location mit einer persönlichen Frage mehr Nähe erschaffen. Je nach Situation (und Ihrem Humor) könnten Sie zum Beispiel fragen:

- Was glaubst du, kommt heute noch eines dieser unvermeidlichen Partyspiele auf uns zu – und welches?
- Was ist das peinlichste Partyspiel, das du kennst (oder je gespielt hast)?

- Wenn es Musik gibt: „Wenn du jetzt der DJ wärst, was würdest du spielen?“
- Mit Blick auf Blumenschmuck oder mitgebrachte Blumensträuße: „Was sind deine Lieblingsblumen?“
- Mit Blick auf die Geschenke: „Was ist das schlimmste Geschenk, das du je bekommen hast? Und was hast du damit gemacht?“

Diese letzte Frage fragt vermeintlich nach einem „unangenehmen“ Thema, doch fast immer landet man bei einer Geschichte, über die auch der Betroffene längst lachen kann. Überlegen Sie doch mal, was Sie irgendwann mal „Schreckliches“ geschenkt bekommen haben und ob es dazu eine lustige kleine Anekdote gibt. Sollte Ihr Gesprächspartner keine solche Geschichte haben, können Sie immer noch Ihre erzählen. Kleine (!) Peinlichkeiten, über die man heute lachen kann, machen nämlich attraktiv ...

Manchmal hilft einem auch der Zufall, eine gute Übergleitung zu finden. Bemerken Sie vielleicht beide zufällig einen anderen Gast oder bei anderen Gelegenheiten einen Passanten, der sehr seltsam oder geschmacklos gekleidet ist, könnten Sie fragen „Was war die scheußlichste Mode, die du je mitgemacht hast?“ Viele Menschen über 30 erinnern sich mit Grausen an Schlaghosen oder später Röhren- und Karottenjeans, Neonfarben, Muskelshirts, Schweißbänder, Lederkrawatten, Strickstulpen oder andere seltsame Modegags, bei denen sie sich heute nicht mehr

erklären können, warum sie sie je getragen haben. Gemeinsam darüber zu lachen schafft Nähe und Sympathie.

Finden Sie Lieblingsthemen

Eine weitere sehr gute Möglichkeit Sympathie aufzubauen und Gemeinsamkeiten zu finden ist die Frage nach bestimmten „Lieblingsthemen“. Je nach Situation kann dies auf Musik, Literatur, Film oder auch ganz andere Themen bezogen sein:

Auf einer Party oder in einem Club kann man sich zum Beispiel sehr gut auf Musik beziehen. Je nachdem, ob einem selbst und dem Gesprächspartner die Musik, die gerade gespielt wird, besonders gut oder gar nicht gefällt, kann man überleiten zu Fragen wie:

„Welche Musik magst du sonst am liebsten?“ So können Sie herausfinden, ob Sie beide möglicherweise denselben Musikgeschmack haben – und Ihr Gegenüber wird an etwas denken, dass es gerne mag und womit es möglicherweise positive Gefühle verbindet. Je mehr sich jemand für Musik begeistert, umso stärker werden die positiven Gefühle sein.

Eine gute Frage, um daran anzuschließen und weiter in dieses Thema einzusteigen, wären dann beispielsweise: „Hast du gerade ein Lieblingslied?“

Ist die Antwort positiv, fragen Sie nach, was an dem Lied die Begeisterung oder die Faszination auslöst: Ist es die „Tanzbarkeit“, die Stimmung oder der Inhalt des Textes? Womit verbindet Ihr Gesprächspartner das Lied? In welche

Stimmung versetzt es? Zu welchen Gelegenheiten hört er es am liebsten?

Erzählen Sie daraufhin, welches Lied Sie am liebsten hören, zu welchen Gelegenheiten (wenn es eine bestimmte gibt, wie z. B. zum Einschlafen, zum Aufwachen oder beim Autofahren) oder in welcher Stimmung (bei guter Laune, zur Entspannung etc.). Erkundigen Sie dann nach weiteren Gewohnheiten: Wenn die Person also ein Lieblingslied zum Einschlafen hat, fragen Sie zum Beispiel nach einem Lieblingslied zum Aufwachen – und welches das ist und warum.

Kann sich die Person anfangs nicht so recht für ein Lieblingslied entscheiden, nennen Sie doch einfach ein paar Songs, von denen Sie immer wieder gute Laune bekommen. Wenn Ihr Gesprächspartner sich grundsätzlich ein wenig für Musik interessiert, wird er/sie sicherlich „einstiegen“.

Ich bekomme zum Beispiel immer gute Laune von ein paar eigentlich ziemlich albernen älteren Songs wie zum Beispiel „Pata Pata“ von Miriam Makeba, „Iko Iko“ von den Belle Stars oder „I Can See Clearly Now the Rain Has Gone“ von Jimmy Cliff. Davon gibt es auch eine tolle Version von Johnny Cash. Überhaupt mag ich Johnny Cash ganz gerne, obwohl ich sonst nicht gerade auf Country oder Western stehe. Obwohl – diese Band aus Berlin, „The BossHoss“, die alle möglichen Popsongs als Westernversion spielt, kennen Sie die? Die finde ich schon ganz schön cool, von denen würde ich gerne mal ein Konzert sehen.

Sehen Sie? Und schon hätten wir ein lebhaftes Gespräch, ich würde mich wohlfühlen und Sie könnten eine Menge über mich erfahren ...

Sie könnten auch fragen: „Was ist deine Lieblingsband?“ und dann nachfragen, warum jemand diese Band mag und ob die Person schon mal auf einem Konzert war usw. Gerade wenn jemand „Musik“ als Lieblingsthema hat, haben Sie so eine Menge Potenzial für ein Gespräch. Sie haben positive Gefühle bei Ihrem Gesprächspartner geweckt – und wer weiß: vielleicht auch bald eine neue Lieblingsband!

Ganz ähnlich können Sie das mit anderen „Lieblingsthemen“ machen: Fragen Sie beispielsweise nach dem Lieblingsbuch, wenn Sie jemanden in einem Buchladen, in einer Bibliothek, bei einer Lesung oder in einem Café oder in der Bahn kennenlernen, und die Person vielleicht ein Buch dabei hat. Fragen Sie, worum es in diesem Buch geht, warum sie es liest und was sie glaubt, wie es endet. Wenn Sie einen Scherz machen wollen, können Sie selbstverständlich auch bei einem Sachbuch fragen, wie es wohl ausgehen wird ...

Fragen Sie dann nach dem Lieblingsbuch oder Lieblingsautor – wenn Sie das Buch oder den Autor selbst gut kennen, können Sie gemeinsam über Ihre Lieblingsstellen schwärmen und schaffen direkt eine Verbindung. Wenn Sie den Autor nicht kennen, fragen Sie nach, was die Person an dem Schreibstil fasziniert. Lassen Sie sich begeistern und erzählen Sie darüber, was Sie am liebsten lesen und

warum oder welcher Autor bzw. welches Buch bei Ihnen eine ähnliche Faszination hervorruft.

Situationen, in denen das Medium Film oder Fernsehen ein Thema sein könnte, laden natürlich dazu ein, über Lieblingsfilme oder -fernsehsendungen bzw. -serien zu sprechen. Auch hier können Sie bei Gemeinsamkeiten über Lieblingsstellen plaudern oder sich über Vorlieben und Abneigungen für bestimmte Schauspieler oder Szenen austauschen.

Vielleicht haben Sie auch ein Lieblingsessen vor sich auf dem Tisch? Wenn gutes Essen zu Ihren Leidenschaften gehört – nur zu!

Seien Sie allerdings zurückhaltend, wenn es um Fachwissen geht: Lieblingsweine zum Beispiel laden dazu ein, vom Schwärmen ins „Fachsimpeln“ zu geraten und das Gegenüber damit eher zu langweilen als zu unterhalten. Es ist wundervoll, etwas Interessantes über ein Lieblingsthema zu hören – auch über einen Lieblingswein. Es wird allerdings schnell öde, wenn es zu einem Fachvortrag in Önologie ausartet.

Achten Sie stets darauf, dass Sie mehr darüber sprechen, was Sie begeistert oder fasziniert. Welche Gefühle Ihr Lieblingsthema bei Ihnen auslöst oder was es Ihnen bedeutet. Halten Sie sich mit Fakten und Fachwissen dagegen eher zurück und prüfen Sie, ob Ihr Gesprächspartner damit zu begeistern ist oder ob Ihr Lieblingsthema beim anderen eher nicht so ankommt. Versuchen Sie ein anderes – Sie bestimmt eine Gemeinsamkeit.

||| Übung

Was ist für Sie ein Lieblingsthema?

Haben Sie ein Lieblingsbuch oder eine Lieblingsband? Gibt es ein Lied, das Sie nicht oft genug hören können oder einen Film, den Sie schon zigmals gesehen haben? Haben Sie eine Leidenschaft oder ein Hobby, das Sie leidenschaftlich betreiben?

Wie würden Sie jemanden von dem, was Ihnen so gut gefällt, begeistern? Was genau fasziniert Sie daran? Gibt es eine amüsante oder interessante Geschichte, wie Sie dazu gekommen sind? Wie fühlen Sie sich, wenn Sie sich mit Ihrem Lieblingsthema beschäftigen?

Spielen Sie diese Übung für ein paar Themen aus Ihrem Leben durch und beobachten Sie Ihre Gefühle dazu.

Probieren Sie diese Art über ein Lieblingsthema zu sprechen bei nächster Gelegenheit aus und fragen Sie Gesprächspartner nach ihren Favoriten. Und fragen Sie ganz konkret nach dem „Warum“!

Ein weiteres sehr schönes „Lieblingsthema“, gerade wenn die Situation es zulässt oder sie dazu überleiten können, sind Reisen.

Darüber können Sie z. B. reden, wenn Sie jemanden während einer Reise kennenlernen. Auch wenn es eine Geschäftsreise oder der Flug von Frankfurt nach Hamburg ist, kommt man von einem „Reisen Sie häufig geschäftlich?“ über ein „Haben Sie denn dann privat überhaupt noch Lust

zu verreisen?“ hin zu: „Was ist Ihr Lieblingsland, wenn Sie reisen?“

Auch wenn Sie jemanden kennenlernen, der z.B. sonnengebräunt ist, können Sie leicht scherhaft fragen, wo man denn eine solche Farbe bekommt, und hoffen, dass es nicht vom Sonnenstudio an der Ecke ist. Obwohl Sie dann natürlich sagen könnten, wo Sie am liebsten braun werden – und das sollte dann Ihr Lieblingsurlaubsland sein. Reisen, ferne Länder, aber auch Städte und Landschaften in Deutschland sind eine schier unerschöpfliche Quelle für Lieblingsthemen.

Stellen Sie sich selbst einmal die folgenden Fragen und achten Sie darauf, was diese bei Ihnen auslösen:

- Welches ist Ihre Lieblingsstadt in Deutschland und warum?
- Falls es nicht ohnehin Ihre Heimat ist: Würden Sie dort auch gerne mal einige Zeit leben?
- Wo haben Sie schon gelebt, wo es Ihnen besonders gut gefallen hat, und warum?
- Welche Landschaft in Deutschland mögen Sie am liebsten? Sind Sie ein Alpenfan? Gefällt Ihnen der Bodensee? Das Allgäu? Kennen Sie die Deutsche Weinstraße? Den Schwarzwald? Sylt und das Wattenmeer? Sind Sie fasziniert vom Rheintal? Der Mecklenburgischen Seenplatte? Der Sächsischen Schweiz? Dem Darß? Der Lüneburger Heide?
- Wo finden Sie die Menschen am nettesten – und worauf beziehen sich Ihre Erfahrungen?

Dehnen Sie dieses Thema auf Reisen durch die ganze Welt aus, haben Sie vermutlich Gesprächsstoff für mehr als einen Abend:

- Was war der schönste oder der abenteuerlichste Urlaub, den Sie je gemacht haben?
- Wo möchten Sie unbedingt (noch) mal hinfahren? Und warum?
- Was ist der schönste Ort, an dem Sie je waren?
- Wo würden Sie gerne mal einige Zeit leben, wenn Sie könnten?

Wenn Sie ein Mensch sind, der grundsätzlich recht gerne reist und etwas erlebt, sind Sie bei diesen Fragen vermutlich jetzt selbst ein wenig ins Schwärmen geraten. Ihre Fantasie wurde angeregt, und Sie haben sich Orte vorgestellt, die Sie mit angenehmen Erinnerungen und angenehmen Vorstellungen oder sogar mit Wünschen und Visionen verbinden.

In meinen Workshops über Liebe und Partnerschaft frage ich die Menschen stets auch nach ihren Träumen: Was außer einer glücklichen Partnerschaft wünschen Sie sich noch im Leben? Wovon träumen Sie? Was würden Sie gerne noch realisieren oder können?

Eine der Teilnehmerinnen erzählte von einem Menschen, den sie mal kennengelernt hatte, der eine Art Gnadenhof für Tiere hat – so etwas würde sie auch gerne realisieren, am liebsten in der Provence. Beim Wort „Provence“ leuchteten ihre Augen, und man konnte sie sich fast schon

bildlich vorstellen inmitten eines Lavendelfelds vor einem alten, mediterranen Steingebäude. Würde ein Mann in der Lage sein, dieses Thema zu treffen und hätte ebenfalls ähnliche Vorlieben und Ambitionen, könnte das Gespräch einen sehr romantischen Verlauf nehmen ...

Suchen Sie also nach solchen Themen: Sie müssen selbst gar kein guter Redner sein, wenn Sie es schaffen, den Menschen vor sich zum Reden – oder noch besser zum Schwärmen – zu bringen.

Angenehme Themen für ein gutes Gesprächsklima

All diese Fragen haben den Vorteil, dass Sie gleichzeitig gute und angenehme Gedanken auslösen und Ihnen etwas über Ihren Gesprächspartner verraten, ohne dass Sie indirekte Fragen stellen müssen. Ganz besonders interessant sind die Themen, bei denen Ihr Gesprächspartner ganz besonders reagiert oder besondere bzw. besonders starke Vorlieben hat: Hier können Sie nämlich auch direkt einen kleinen Vorgeschmack bekommen.

Sicher können Sie sich vorstellen, wie anders das Leben mit einem Menschen aussehen könnte, der am liebsten und ausschließlich Heavy Metal mag, im Gegensatz zu jemandem, der fast nur Klassik oder gerne Jazz hört, oder jemandem, der noch nicht mal eine Stereoanlage besitzt.

Wie unterschiedlich mag die Sichtweise eines Menschen sein, der seit drei Jahren Urlaubstage und Geld für eine Weltumsegelung spart, im Gegensatz zu jemandem, der am liebsten 14 Tage im Sommer „all-inclusive irgendwo

in Spanien“ verbringt, oder einem, der seit 15 Jahren fast den ganzen Sommer in seinem Wohnwagen am Tegernsee camppt.

Nichts davon ist falsch – aber vergleichen Sie es mit Ihren eigenen Vorlieben!

Achten Sie auf positive Gemeinsamkeiten! Eine Verbundenheit in der Einigkeit darüber, dass Sie beide Pech hatten mit Ihren Expartnern, dass Sie eine bestimmte Partei oder bestimmte Menschen ablehnen oder dass Sie beide öffentliche Verkehrsmittel hassen, sorgt nicht unbedingt für Flirtstimmung. Gehen Sie auch nicht zu tief in Details, die eigentlich keinen interessieren – schon gar nicht, wenn es negative Aspekte einer Sache sind!

Auch wenn geteiltes Leid bekanntlich halbes Leid ist, entstehen Zuneigung und Sympathie doch eher aus gemeinsamer Begeisterung und geteilten guten Gefühlen. Stellen Sie sich einfach vor, jeder Mensch hätte bestimmte Knöpfe – und Sie könnten mit einem bestimmten Thema einen Knopf drücken, der ganz bestimmte Gefühle in ihm hervorruft. Jedes Mal wenn diese Person Sie sieht, denkt sie automatisch: „Ach ja, das ist der (oder die), der bei mir immer diesen Knopf drückt“. Und während der Mensch Sie sieht und sich daran erinnert, drückt er selbst kurz noch mal auf diesen Knopf und erlebt diese Gefühle wieder. Sie würden in diesem Fall doch nicht freiwillig einen Knopf drücken, bei dem der Mensch sich unwohl oder sogar schlecht fühlt – oder?

Suchen Sie also lieber die „Knöpfe“, die gute, schöne, angenehme, freudige Gefühle auslösen, wenn man sie drückt, und auf die der Mensch immer wieder gerne drückt, wenn Sie beide sich begegnen, weil er diese Gefühle mit Ihnen verbündet.

Positive Gemeinsamkeiten verbinden und schaffen Nähe und Sympathie. Sie bieten jede Menge Anknüpfungspunkte – auch für ein späteres Date. Wie schön ist es, wenn Sie Ihrem Gesprächspartner etwas zeigen können, wofür Sie sich im ersten Gespräch beide begeistern konnten. Vielleicht gibt es gerade eine Ausstellung Ihres Lieblingsmalers, ein Konzert einer Band, die Sie beide toll finden könnten, ein Fest oder eine Sportveranstaltung, zu der Sie gemeinsam gehen könnten?

Diese Gemeinsamkeiten müssen übrigens nicht immer nur für dieselbe Sache gelten. Viele Menschen suchen gezielt nach einem Partner, der zu ihren Hobbys und Freizeitaktivitäten „passt“. Das ist zwar nicht grundsätzlich falsch, engt aber auch sehr ein in den Möglichkeiten. Und vermutlich verpassen Sie so das Beste! Suchen Sie doch ruhig auch mal nach Gemeinsamkeiten in den Gefühlen, die Dinge bei Ihnen auslösen: Ein Mensch, der sich z.B. für Skifahren begeistert, kann sehr viel gemeinsam haben mit einem passionierten Segler oder einem Surfer: Das lautlose Dahingleiten ... die frische, klare Luft ... der Wind in den Haaren ... die Sonne, die auf dem Wasser bzw. auf dem Schnee glitzert ... die Natur ... die lustige Zeit, die man abends gemeinsam mit den anderen verbringt. All

das könnten Dinge sein, die beide Menschen bei diesen recht unterschiedlichen Freizeitaktivitäten gleichermaßen begeistern und vielleicht sogar die Lust darauf wecken, mal in die Welt des anderen einzutauchen und sie zu erleben. Und genau das ist ein wichtiger Aspekt der Phase 2 und der Lieblingsthemen: Es soll Lust auf mehr machen. Lust darauf, den anderen kennenzulernen, Lust darauf, mehr zu erfahren und sich näherzukommen.

Sprechen Sie über Dinge, die Spaß machen, und beginnen Sie auch schon, den Humor des anderen ein wenig zu testen. Zeigen Sie echtes Interesse an der Person, mit der Sie sprechen, so werden Sie ein angenehmer, vertrauenswürdiger Gesprächspartner, mit dem man sich wohlfühlt. Viele Menschen wollen einfach nur einen guten Eindruck machen. Sie stellen oberflächliche Fragen oder warten bei den Antworten nur auf eine Gelegenheit, bei der sie sagen können: „Oh ja, ich auch!“, um dann von ihren Errungenschaften oder – noch schlimmer – ihren Schwierigkeiten zu erzählen.

Machen Sie es besser: Hinterfragen Sie die Faszination an einer Sache – zeigen Sie echtes Interesse an dem Menschen, mit dem Sie gerade reden.

Wenn ich auf Partys manchmal nicht umhinkomme zu erzählen, was ich beruflich mache, stellen mir viele Menschen neugierige Fragen, die sich aber überhaupt nicht auf mich beziehen. Zum Beispiel: „Was kommen denn da für Leute hin?“ Oder auch „Was bringst du den Leuten in einem solchen Kurs bei?“ – natürlich hat das schon

auch etwas mit mir zu tun, aber es geht dabei überhaupt nicht um mich als Mensch, sondern um meine Kunden oder die Inhalte meiner Firma. Viel lieber beantworte ich Fragen wie: „Wie bist du auf die Idee gekommen?“ oder „Was macht dir daran am meisten Spaß?“ Oder Nachfragen, durch die ich an besonders schöne Erlebnisse aus meinem Beruf erinnert werde, wie: „Was war das Beste, was du damit mal bewirken konntest“ oder „Da erlebst du doch bestimmt auch allerhand Kurioses, oder?“ So kann ich eine kleine Anekdote erzählen und habe nicht das Gefühl, dass mein Gesprächspartner nur seine Vorurteile bestätigen oder widerlegt haben möchte.

Achten Sie also immer wieder darauf, dass Sie etwas über Ihren Gesprächspartner als Mensch erfahren möchten: Was ihn bewegt, motiviert, was ihm gefällt und warum, wie er tickt und die Welt sieht, und wo Sie beide sich vielleicht ähnlich sind oder ergänzen.

Phase 3: So kommen Sie sich näher

Noch spannender wird es, wenn Sie ein Gespräch in die dritte Phase steuern. Denn hier kommen Sie sich tatsächlich näher: Hier kommen Sie von Gemeinsamkeiten und positiven Emotionen auf die gemeinsame Gefühlsebene und auf Werte und Sehnsüchte – und Sie lernen Ihren Gesprächspartner wirklich kennen. Hier geht es auch darum, Ihren Gesprächspartner so richtig ins Schwärmen zu brin-

gen: Erinnern Sie ihn an seine/ihre Träume und Visionen und verführen Sie mit Worten.

Der Übergang von Phase 2 nach Phase 3 ist fließend – es gibt keine klare Trennung und häufig gelingt er auch ganz mühelos, wenn Sie in Phase 2 bereits auf einer Wellenlänge waren und viele Gemeinsamkeiten finden konnten.

Es gibt auch keine wirklich festen Regeln, wie lange die einzelnen Gesprächsphasen dauern sollen oder müssen. Manchmal ist es sogar so, dass es Themen und Fragen gibt, die man sehr früh im Gespräch bringen kann. Ihre Antworten werden intensiver und ehrlicher, je weiter ein Gespräch fortgeschritten ist und je näher sich die beiden Gesprächspartner gekommen sind.

Wenn Sie das Gefühl haben, dass Ihr Gesprächspartner auch Sympathie für Sie empfindet, aber nicht so recht weiß, was er Ihnen jetzt erzählen soll, können Sie einfach eine Frage einleiten, die Sie langsam, aber sicher in eine „flirtige Richtung“ lenkt. Sagen Sie einfach so etwas wie:

- „Ich würde dich gerne besser kennenlernen – lass uns doch über was Interessantes sprechen!“
- „Ich unterhalte mich sehr gerne mit dir – hast du Lust auf ein spannenderes Thema?“
- „Ich finde dich total sympathisch, komm lass uns über was Lustiges reden!“

Danach können Sie fast jedes der folgenden Themen anschneiden. Stellen Sie vielleicht zum Einstieg Fragen, bei

denen es sowohl um den Alltag als auch um die Gefühle einer Person gehen kann, wie zum Beispiel:

- Was tust du, wenn dir mal langweilig ist?
- Was tust du, wenn du dich gut fühlen möchtest?
- Was tust du, wenn du dich für etwas belohnen möchtest?
- Wie verbringst du am liebsten einen Sonntag?
- Wie würde ein perfekter Tag bei dir aussehen?

Fragen, die witzig oder ungewöhnlich sind und dennoch etwas über Ihren Flirtpartner verraten, können ebenfalls eine gute Brücke von Phase 2 nach 3 sein:

- Welchen Promi würdest du gerne mal kennenlernen, und warum?
- Welche historische Persönlichkeit hättest du gerne kennengelernt?
- Was würdest du eine wichtige Persönlichkeit deiner Wahl fragen, wenn du könntest?
- Mit wem würdest du gerne mal im Aufzug stecken bleiben?
- Stell dir vor, du wärst für einen Tag ein Mann/eine Frau – was würdest du tun?
- Wenn du ein Superheld wärst, was wäre deine Superheldenfähigkeit?
- Wenn du ein Tier sein könntest, welches wärst du gerne (und warum)?
- Wenn du eine Pizza wärst – was wäre dein Belag?

- Was würdest du machen, wenn du den Lotto-Jackpot knacken würdest?
- Was würdest du tun, wenn eine verschollene Verwandte dir 100.000 Euro vererbt?
- Welche drei Dinge würdest du mit auf eine einsame Insel nehmen (und warum)?
- Wenn du erfolgreich wärst, womit auch immer du willst, was würdest du tun?
- Wenn du für eine Minute zaubern könntest, was würdest du damit anfangen?
- Wenn du für ein paar Stunden eine Film- oder Romanfigur sein könntest, wer wärst du gern mal?
- Wenn du eine Sache auf der Welt verändern könntest, welche wäre das?
- Was ist für dich die beste Erfindung der Menschheit?
- Hast du eine „Lebensphilosophie“ oder einen Leitspruch für dein Leben? Welchen?
- Hast du einen Lieblingswitz? Wie geht der?
- Auf welchen Luxus könntest du am ehesten verzichten?
- Wenn ich eine gute Fee wäre und drei Wünsche erfüllen könnte, was wünschtest du dir?

All diese Fragen sind kurzweilig und wecken fast immer positive Assoziationen. Besonders die letzte Frage kann sehr lustig sein, wenn ein Mann sie stellt, denn die Frau muss sich den Mann dann zwangsläufig für einen Moment als „gute Fee“ vorstellen, das beweist Humor und Selbstvertrauen! Die Antworten auf diese Fragen verraten aller-

dings auch viel über den Menschen, der sie gibt, und Sie können einen guten Eindruck davon bekommen, wie Ihr Gegenüber „tickt“.

Auch Fragen, die Ihren Gesprächspartner an seine Kindheit erinnern, können eine perfekte Brücke in Phase 3 sein, denn wenn man etwas aus der Kindheit erzählt, muss man sich gedanklich zurückversetzen und wird automatisch etwas „unerwachsener“.

- Wer war der Held deiner Kindheit?
- Was war deine LieblingsfernsehSendung, als du ein Kind warst?
- Was war dein Lieblingsspiel als Kind?
- Hattest du eine Sandkastenliebe?
- Was wolltest du werden, als du klein warst? (Diese Frage wird später ein weiteres Mal auftauchen, denn sie kann in anderen Zusammenhängen sehr nützlich sein.)

Mit solchen Themen und Fragen kommen Sie ganz sicher weg von zu ernsten oder zu oberflächlichen Sachthemen. Entführen Sie Ihren Gesprächspartner mit einem Augenzwinkern in eine gedankliche Welt angenehmer Vorstellungen und Themen weg vom Alltag hin zu Verspieltheit, Leichtigkeit und Spaß. Und Sie werden sehr schnell feststellen, dass ein Flirt Talk nicht nur kurzweilig ist, sondern auch verführerisch.

Spielerisch verführen

Bei dem Wort „Verführung“ denken die meisten Menschen direkt an Sex oder daran, dass man über Sex reden muss, um jemanden zu verführen ... Selbstverständlich ist dies eine Möglichkeit (auch eine, die ich Ihnen nicht vorenthalten möchte). Doch grundsätzlich geht es bei der Verführung darum, die Lust des anderen zu wecken und für ihn so angenehm und verführerisch zu sein, dass er (oder natürlich sie!) einfach „mehr“ möchte. Es geht darum, sich vor allem emotional näherzukommen und zueinander hingezogen zu fühlen.

Grundsätzlich sollten Sie alle Gespräche in dieser Phase als Spiele betrachten. Sie können sie spielen, um sich zu unterhalten und um sich besser kennenzulernen – aber eben auch, um Ihren Gesprächspartner in eine abenteuerlustige und verführerische Stimmung zu bringen.

Tun Sie ein wenig so, als würden Sie sich schon länger kennen. Stellen Sie sich vor, Ihr Gesprächspartner ist tatsächlich Ihr Partner. Werden Sie vertrauter in Ihrer Art und machen Sie kleine Anspielungen darüber, was er/sie sich wohl denkt oder mit Ihnen vorhat. Unterstellen Sie beispielsweise scherhaft (!), dass er oder sie „nur hinter Ihrem Körper her ist,“ oder kehren Sie Klischees um: Normalerweise unterstellen Frauen den Männern, dass sie „immer nur an das eine“ denken würden. Wenn ein Mann das jetzt einer Frau unterstellt und dann auch mal Doppeldeutigkeiten in ihren Sätzen versteht, kann das nicht nur lustig, sondern auch sehr reizvoll sein. Fragen Sie einen

Mann, ob er sich nicht fürchtet so ganz allein im Dunkeln (wenn es dunkel ist!). Oder behaupten Sie mal frech, dass Männer ja immer so romantische Vorstellungen von Liebe und Ehe haben – nach einer kurzen Irritation wird das sicher für eine spannende Unterhaltung sorgen.

Nutzen Sie auch Themen aus Ihrer Small-Talk-Phase für ein Spiel, indem Sie gemeinsame Visionen in Ihrer Fantasie entwickeln:

- Wenn Sie zum Beispiel vorher über Musik gesprochen haben, könnten Sie Ihren Gesprächspartner fragen, welches Instrument er/sie (noch) gerne beherrschen würde und welche Musik er dann damit machen würde. Vertiefen Sie das Thema und gründen Sie gemeinsam (in Ihrer Fantasie) eine Band, wenn Sie sich auf einen Stil einigen können: Wie würden Sie sich nennen? Wo würden Sie auftreten? Was würde über Sie in der Zeitung stehen? Oder wären Sie der „Roadie“ oder das „Groupie“?
- Wenn es in der Small-Talk-Phase um Sport ging, könnten Sie fragen, welche ausgemachte Sportart Ihr Gegenüber betreiben würde, wenn er Talent und genug Zeit und Geld dafür hätte. Haben Sie Gemeinsamkeiten? Wo würden Sie hinfahren, um diesen Sport zu betreiben?
- Auf einer Geschäftseröffnung oder beim Einkaufsbummel ist ein schönes Flirt-Talk-Spiel darüber zu reden, was für eine Art Geschäft man eröffnen würde, wenn man könnte.

- Ging es um Literatur, fragen Sie Ihre Begleitung, worüber er/sie ein Buch schreiben könnte oder würde (wenn er/sie könnte).
- Bei einem Bummel durch ein Museum oder eine Galerie wäre eine Idee, darüber zu sprechen, was jeder von Ihnen malen würde, wenn Sie wirklich begnadeter Maler wären, und welchen Stil Sie bevorzugen oder vielleicht neu erfinden würden und so weiter.

Suchen Sie einfach nach Themen, bei denen man „spinnen“ kann, und erzählen Sie sich gegenseitig, was Sie tun würden, wenn Sie könnten. Das macht nicht nur Spaß, sondern führt unter Umständen auch dazu, dass Sie bereits eine gemeinsame Vision entwickeln. Wenn Sie sich beispielsweise zufälligerweise einig wären, was für eine Art Geschäft Sie eröffnen würden, wenn Sie könnten, oder wenn Ihre beiden „Geschäftsideen“ sich ergänzen würden, dann bauen Sie sich in diesem Moment bereits eine gemeinsame Welt. Diese existiert zwar nur in Ihren Köpfen bzw. in Ihrer gemeinsamen Fantasie – doch ist das kein großer Unterschied zu sogenannten „realistischen“ Zukunftsvorstellungen. Es geht immer wieder nur darum, dass zwei Menschen sich in ihrer Fantasie gemeinsam in einer angenehmen Zukunft sehen. Ob diese Zukunft „realistisch“ ist, ist ihren Gefühlen völlig egal!

Auch beim Thema „Reisen“ bzw. „ferne Länder“ gibt es viele Möglichkeiten, das Gespräch verbindend und verführerisch zu gestalten. Erzählen Sie möglichst bildhaft

von einem Ort, an dem Sie waren oder an den Sie reisen möchten, und wie Sie es sich dort vorstellen und was man dort Besonderes zu zweit tun könnte: ein Picknick mit Blick auf den Sonnenuntergang oder ein romantischer Spaziergang. Lassen Sie einfach Ihrer Fantasie freien Lauf und sorgen Sie dafür, dass Ihr Gesprächspartner sich das, was Sie erzählen, bildlich vorstellen kann. Es wird seinerseits dafür sorgen, dass er/sie sich mit Ihnen an diesen Orten sieht. Und falls ihm/ihr die Vorstellung davon gefällt, wird dies ein Gefühl von Sehnsucht wecken, das auch auf Sie bezogen ist.



www.flirttalk.net/die-besten-flirtthemen

**Geraten Sie ruhig mal ins Schwärmen
bei Themen, die Ihnen am Herzen liegen.
So wecken Sie bei Ihrem Gesprächspartner
Fantasien!**

Möchten Sie, dass Ihr Gegenüber auch darüber nachdenkt, dass Sie beide sich attraktiv finden, und das Gespräch in eine Richtung bringen, die Lust auf mehr weckt, sollten Sie das Thema „Mann und Frau“ auf den Plan bringen:

- Was findest du an Männern/an Frauen sexy?
- Was findest du an Männern/an Frauen interessant?
- Was muss ein Mann/eine Frau haben, damit du auf ihn/sie aufmerksam wirst?

Ist die Stimmung romantisch und Sie beide sind möglicherweise bereits ohnehin voneinander angetan, können Sie die Situation auch dadurch zusätzlich „anheizen“, indem Sie Fragen oder Themen anschneiden, die den Flirt-partner an Liebe erinnern:

- Was war das Netteste/Romantischste, das jemand für dich getan hat?
- Was war das Netteste/Romantischste, das du je für jemanden getan hast?
- Woran merkst du, dass du verliebt bist?
- Wie muss jemand sein, damit du dich in ihn verliebst?

Auch bei solchen Fragen muss Ihr Gesprächspartner sich in die Situation versetzen – er wird entweder an romantische Begebenheiten denken oder sich vorstellen, wie es ist, verliebt zu sein – und Sie sind ganz in der Nähe!

Spiele für Erwachsene

Bestimmt kennen Sie das Teenagerspiel „Pflicht oder Wahrheit“ bzw. „Flaschendrehen“. Dabei werden eine Aufgabe oder eine Frage festgelegt, die derjenige erfüllen oder beantworten muss, auf den die Flaschenöffnung zeigt, nachdem eine Flasche in der Mitte eines Kreises gedreht wurde. Spielen Sie doch mal Flaschendrehen ohne Flasche und schlagen Sie ihrem Gesprächspartner ein kleines Spielchen vor: Er darf Ihnen eine Frage stellen, die Sie

wahrheitsgemäß beantworten werden, dafür dürfen Sie ihm anschließend eine Frage stellen, die er wahrheitsgemäß beantwortet. Natürlich dürfen Sie sich alternativ auch eine Aufgabe ausdenken, die er erfüllen muss, wenn er die Frage nicht beantworten will.

Eine andere Variante davon ist das „Würdest-du-eher-Spiel“: Auch dabei dürfen Sie sich abwechselnd eine Frage stellen und Sie geben Ihrem Gegenüber zwei Möglichkeiten, zwischen denen er wählen muss: „Würdest du eher auf Fernsehen verzichten können oder auf Internet?“ oder „Würdest du eher eine Glatze tragen oder eine Dauerwelle?“.

Sind Sie beide ohnehin bereits in guter Stimmung und in „Spiellaune“, verführen diese Spiele beinahe magisch dazu, nach und nach immer Persönlicheres und vor allem erotischere Fragen zu stellen bzw. beantworten zu lassen.

Gedanken lesen

Können Sie Gedanken lesen? Ich wette, Sie können es! Sie machen es nämlich bereits sehr häufig, ohne dass es Ihnen bewusst ist – oder zumindest bilden Sie es sich sehr überzeugend ein. Wenn Sie sich zum Beispiel bisher nicht getraut haben, die attraktive Frau oder den tollen Mann in Reichweite anzusprechen, weil Sie sich gedacht haben: „Ach, da hab ich wahrscheinlich eh keine Chance“ oder „Der/die steht sicherlich nicht auf mich!“, dann haben Sie sich glaubhaft eingebildet zu wissen, was der oder die andere denkt. Sehr häufig schlussfolgern wir auch aus dem Verhalten anderer Menschen bestimmte Bedürfnisse oder

Wünsche und handeln dementsprechend – auch wenn das manchmal gar nichts mit der Realität oder gar dieser Person zu tun hat.

Wenn Sie das bereits so gut können, dass Sie sich selbst überzeugen können, probieren Sie es doch mal an einem Gesprächspartner aus. Lernen Sie Gedanken zu lesen: In der Werbung und der Politik begegnen uns ständig Formulierungen, die uns suggerieren sollen, dass der Sender der Botschaft weiß, was wir wollen. Vielleicht haben Sie auch schon mal einen Kauf getätig, der eigentlich gar nicht nötig gewesen wäre – aber irgendwie ist der Verkäufer so gut auf Sie eingegangen, dass Sie unbedingt kaufen wollten. Oder Sie haben sich von jemandem, den Sie kaum kannten, sofort total verstanden und erkannt gefühlt.

Auch hier handelt es sich mal wieder um die Magie der Sprache – und so funktioniert sie:

Denken Sie mal an den Begriff Glück und was er für Sie bedeutet. Stellen Sie sich einen gelungenen Abend vor. Erinnern Sie sich an ein aufregendes Abenteuer. Was macht für Sie eine erfüllende Beziehung aus? Was ist ein erfolgreicher Tag?

Ich bin sicher, dass Ihnen bei diesen Begriffen viele Bilder durch den Kopf gehen. Vermutlich waren die meisten sehr positiv. Und ganz bestimmt waren es völlig andere Bilder, als die, die mir durch den Kopf gehen, wenn ich an diese Begriffe denke. Jeder Mensch wird mit diesen Worten etwas anderes assoziieren – aber es wird stets etwas Positives sein.

Wenn Sie diese positiven, aber eben vagen Beschreibungen in einem Flirt Talk einsetzen, wird Ihr Gesprächspartner sie mit seiner Bedeutung füllen. Er verbindet das daraus entstehende Gefühl mit Ihnen, da Sie es auslösen. Es fühlt sich für ihn an, als könne man Gedanken lesen – obwohl man eigentlich nur eine Art „Oberbegriff“ gibt:

- Du kennst doch das Gefühl, wenn man jemanden kennlernt und dann glaubt, man würde sich schon ewig kennen?
- Kennst du dieses Gefühl der Vorfreude, wenn man weiß, es passiert irgendwas Gutes, aber man weiß noch nicht, was?
- Du sehnst dich bestimmt auch nach einem Menschen, der dir *das* Gefühl geben kann, *etwas Besonderes/wertvoll* zu sein?
- Du weißt doch, wie es ist, wenn man wirklich neugierig ist auf etwas und kaum erwarten kann, es zu entdecken!?
- Ich glaube, dass jeder Mensch *etwas Besonderes* ist, und dass in dir *etwas Aufregendes schlummert*, das entdeckt werden will!
- Du bist ein *besonderer Mensch*, aber das *ganz Besondere* in dir hast du selbst noch nicht entdeckt!
- Ich weiß, dass du dich gerne *amusierst* und schon tolle *Sachen* erlebt hast ...
- Du wünschst dir ein *glückliches Leben* ...

Seien Sie jedoch vorsichtig, wie und wo Sie solch eine „magische Botschaft“ anbringen: Sowohl der Zeitpunkt als auch die Formulierung und Ihre innere Haltung spielen

dabei eine wichtige Rolle. Wenn Sie keine Übung darin haben, wirken Sie nicht authentisch und verfehlten damit die Wirkung.

Beginnen Sie für den Anfang damit, zustimmungsfähige Sätze zu formulieren. Wählen Sie etwas, das möglicherweise offensichtlich ist oder das bei vielen Menschen gleich ist, aber in diesem Moment auch das meinen könnte, was Ihr Gesprächspartner denkt, während er gedanklich „bei Ihnen ist“ und die vagen Begriffsvorgaben mit eigenen Assoziationen füllt.

- Es gibt Musikstücke, die gehen einem direkt in die Beine. Wenn man so eine Musik hört, dann wippt man automatisch schon mit. Es gibt auch Musik, die richtig Emotionen auslöst oder die einen an ein besonderes Erlebnis erinnert.
- Wir gehen doch alle abends aus, weil wir Spaß haben wollen. Jeder möchte gerne mal etwas Besonderes erleben. Mir geht es genauso!
- Hier scheint ja echt gute Stimmung zu sein. Die Musik ist toll, alle tanzen und wirken sehr entspannt. Toll, wenn man sich mal so richtig austoben und es sich gut gehen lassen kann ...

Bitte bedenken Sie dabei immer, dass all dies nur Möglichkeiten sind, um mit einem Menschen besser und intensiver Kontakt aufzubauen zu können. Sie funktionieren nur, wenn der Rest stimmt: Die sogenannte „Chemie“ sollte passen. Niemand kann einen anderen Menschen mit guten Fragen

oder guten Worten zu etwas zwingen, was dieser gar nicht möchte. Wenn Sie jedoch den Wunsch haben, besser oder einfach erfolgreicher zu flirten, dann helfen Ihnen diese Beispiele, Ihr Verhalten zu verändern und zu üben, elegant und „zielgruppengerecht“ zu formulieren. Erfolgreich sein können Sie jedoch nur, wenn Sie auch authentisch sind: Können Sie mit einigen der vorgeschlagenen Themen oder Fragen überhaupt nichts anfangen, dann wäre es nicht nur nutzlos, sondern auch dumm, sie anzuwenden.

Auch wenn Sie über sich selbst sprechen, gibt es ein paar Möglichkeiten, wie Sie das Gespräch für Ihren Zuhörer interessant gestalten können und damit mehr Lust auf sich machen:

Wie man über sich selbst spricht

Natürlich bleibt es bei einem Kennenlernen nicht aus, dass man über sich selbst erzählt – darum geht es ja: sich einander etwas von sich zeigen und offenbaren. Viele Menschen verwechseln dabei Ehrlichkeit mit Entblößung oder möglicherweise auch Therapie. Andere verwechseln Selbstdarstellung mit Zirkusaufführung oder Verkaufsgespräch.

Zunächst einmal: Sagen Sie niemals (!) „man“, wenn Sie über sich selbst sprechen. Vermeiden Sie nach Möglichkeit Worte wie „eigentlich“, „irgendwie“ und andere sogenannte „Weichmacher“. Sie sorgen dafür, dass Ihre Aussagen schwammig und halbherzig klingen. Wenn Sie über sich selbst sprechen, dann sagen Sie bitte immer „ich“ – wenn Sie nicht ganz hinter einer Aussage stehen, können

Sie das ja auch anderweitig einfließen lassen, indem Sie Worte wie „hin und wieder“, „häufig“, „überwiegend“ oder „eher“ benutzen. Nur reden Sie nicht von „man“, außer Sie meinen wirklich irgendeine unspezifische Gruppe von Personen.

Wenn Sie über sich selbst sprechen, sollten Sie sich weder klein machen noch angeben. Stellen Sie Ihr Licht nicht unter den Scheffel, indem Sie sagen: „Naja – eigentlich wollte ich das erst gar nicht und irgendwie hat es dann doch geklappt“ oder „Ein Doktortitel ist heutzutage ja auch nicht mehr so viel wert ...“ Aber übertreiben Sie auch nicht: „Ja, das hat mich viel Zeit gekostet, aber heutzutage braucht man einen Doktortitel, wenn man überhaupt Erfolg haben möchte!“ oder ähnliche Aussagen führen ebenso wie Untertreibungen dazu, dass Ihr Gesprächspartner sich in Ihrer Anwesenheit unwohl fühlt.



www.flirttalk.net/schlechte-selbstdarstellung

**Stellen Sie Ihr Licht nicht unter
den Scheffel. So sollten Sie sich
auf keinen Fall präsentieren!**

Wenn Sie zum Beispiel tatsächlich einen Doktortitel (oder zwei) haben, dann dürfen Sie das auch sagen, wenn die Rede darauf kommt. Erzählen Sie vielleicht davon, was Sie dazu motiviert hat oder geben Sie eine kleine Anekdote,

die damit zu tun hat, zum Besten – etwas worüber man schmunzeln kann.

Die meisten Menschen, die glauben, dass Sie durch eine besonders hohe oder eine eher unterdurchschnittliche Qualifikation auf irgendeinem Gebiet (Beruf, Einkommen, Lebensführung etc.) für andere als Partner ungeeignet sein könnten, haben Probleme mit der Selbstdarstellung. Gerade Frauen neigen dazu, ihr Licht allzu oft unter den Scheffel zu stellen oder sich grundsätzlich klein zu reden, während Männer entweder gnadenlos übertreiben oder sich bei weniger ruhmreichen Aspekten als Opfer widriger Umstände darstellen.

Wenn Sie über sich selbst erzählen, sprechen Sie grundsätzlich gut über sich. Finden Sie an Pleiten, Pech und Pannen die humorvolle Seite oder das, was Sie daraus lernen konnten, und vertiefen Sie solche Themen grundsätzlich nicht. Sie haben jetzt ja schließlich noch genug andere Themen, über die Sie sprechen können.

Erzählen Sie grundsätzlich eher eine kleine, für Sie typische Anekdote oder zitieren Sie jemand anderen, der etwas über Sie sagt, als in epischer Breite Ihren Lebenslauf zu dokumentieren.

Ich hatte zum Beispiel auch in meiner Jugend schon immer einen guten Draht zu Jungs, und nicht selten kam es vor, dass mich einer fragte, wie er sich denn bei einem bestimmten Mädchen, das er mochte, verhalten solle. Später, mit etwa 20 Jahren, hatte ich einen guten Freund, der bei Frauen wirklich kein Fettnäpfchen ausließ. Ich dachte mir

immer: „Seltsam, es gibt so viele Menschen, die eine tolle Persönlichkeit haben, aber wenn es um Liebe und Flirten geht, sind sie totale Nieten. Eigentlich bräuchten die einen Coach ...“ Und so fand ich quasi meine Berufung, die ich heute als Beruf ausübe.

In einem Flirt Talk wäre diese Geschichte doch sicher deutlich sympathischer und netter, als wenn ich Ihnen erzählt hätte, welche Berufe ich erlernt habe, was ich studiert habe und mit welchen Methoden ich arbeite, oder?

Achten Sie bei Ihrer Selbstdarstellung auf Ihre Wortwahl – Sie wissen ja: Worte sind Magie! Es hat einen großen Einfluss darauf, wie Sie wirken, mit welchen Worten Sie Ihren „Lebenslauf“ beschreiben.

Unvorteilhafte Formulierungen	Vorteilhaftere Formulierungen
Ich wurde ins Internat geschickt.	Meine Eltern fanden, dass es gut für mich wäre, ein Internat zu besuchen.
Ich habe das Abi nicht geschafft und die Schule geschmissen.	Ich merkte, dass ich zu dieser Zeit das Abitur nicht schaffen würde, und habe mich damals entschieden, einen anderen Weg zu gehen.
Ich habe meinen Schulabschluss vergeigt.	Ich war jung und fand das damals nicht so wichtig.
Ich habe als Einziger in meinem Jahrgang ein Einser-Abi gemacht.	Ich war gut in der Schule und hatte ein Zeugnis, das mir viele Türen geöffnet hat.



Unvorteilhafte Formulierungen	Vorteilhaftere Formulierungen
Mein Vater hatte Beziehungen und hat mich da rein gebracht.	Durch einen persönlichen Kontakt habe ich dort eine Chance bekommen.
Ich bin nach dem Studium bei einem Unternehmen untergekommen.	Ich habe nach dem Studium ein Jobangebot vom Unternehmen xy bekommen und angenommen.
Meine Frau/mein Mann hat mich nach 15 Jahren Ehe einfach so sitzenlassen.	Meine Frau/mein Mann hat nicht mit mir darüber gesprochen, dass er/sie nicht mehr glücklich ist. So konnte ich nicht verhindern, dass er/sie mich plötzlich verlassen hat.
Ich habe meinen Expartner nie geliebt.	Ich habe meinen Expartner damals aus den falschen Gründen geheiratet.
... und man überlegt sich dann natürlich, was man möchte.	Dann merkte ich, dass ich jetzt darüber nachdenken kann, was ich wirklich will!
Man macht einfach Fehler ...	Ich habe auch schon Entscheidungen getroffen, die ich im Nachhinein lieber anders getroffen hätte.
Eigentlich geht's mir ganz gut.	Es geht mir gut – auch wenn's natürlich noch nicht perfekt läuft (aber das wäre ja auch langweilig).

Die I K E A-Regel

Auch wenn all das jetzt vielleicht ganz logisch klingt – in der Praxis verfallen viele Menschen in Phrasen oder in „Killersätze“, wie ich Sie gerne nenne. Wenn Sie über sich selbst etwas erzählen sollen, dann halten Sie sich am besten an folgende Regeln, die man sich leicht merken kann, wenn man sich die Anfangsbuchstaben merkt, die an ein großes schwedisches Möbelhaus erinnern:

- **Interessant:** Überlegen Sie bei Ihrer Selbstdarstellung, was für Ihren Gesprächspartner besonders interessant sein könnte. Bei einem Bewerbungsgespräch für einen neuen Job erzählen Sie sicher etwas ganz anderes als bei einem Flirt mit einem/einer Fremden in einer Bar oder wenn Sie Freunde von Freunden auf einer privaten Feier kennenlernen. Greifen Sie sich lieber einen Aspekt heraus, der gerade in die Situation passt oder der Sie mit Ihrem Gesprächspartner verbindet, weil es eine Gemeinsamkeit bei Ihnen gibt. Eine Geschichte über Sie soll Ihren Gesprächspartner neugierig machen auf Sie als Mensch und ihm zeigen, dass Sie jemand sind, mit dem man gerne Zeit verbringen möchte.
- **Konkret:** Wenn Sie über sich sprechen, dann sagen Sie auch „ich“ und reden Sie nicht zu lange um den heißen Brei. Ein anderer Mensch soll Sie doch nicht deshalb mögen, weil Sie nur seine oder keine Meinung haben. Lassen Sie sich auch nicht alles aus der Nase ziehen oder sich lange bitten, etwas von sich preiszugeben. Schließ-

lich möchten sich zwei Menschen einander nähernkommen und das Teilen von kleinen (!) Geheimnissen verbindet ungemein. Lassen Sie außerdem das Gespräch nicht zu einem Monolog werden und beziehen Sie Ihren Gesprächspartner immer wieder mit ein, damit Sie nicht die ganze Zeit nur über sich selbst reden.

- **Ehrlich:** Fügen Sie keine Dinge hinzu, die Sie interessanter machen sollen, wenn sie nicht der Wahrheit entsprechen. Bleiben Sie auch aufrichtig, wenn es um Themen geht, bei denen Sie vielleicht nicht gerade glänzen – aber halten Sie es kurz. Auch wenn Ihre Selbstdarstellung möglichst positiv sein sollte, versuchen Sie keinesfalls irgendwas krampfhaft zu verheimlichen. Wenn Sie bei bestimmten Aspekten immer wieder ausweichen, merkt das auch Ihr Gesprächspartner. Und seine Fantasie heckt vermutlich weit Schlimmeres aus, als das, was Sie nicht sagen wollten. Seien Sie auch offen für das Feedback oder die Meinung Ihres Zuhörers. Auch Details, die nichts zur Sache tun oder mit Ihnen selbst gar nichts zu tun haben, sollten Sie sich sparen. Es ist kein Verdienst, wenn irgendein Promi dasselbe Hotel mag wie Sie oder denselben Aufzug benutzt hat oder wenn Sie jemanden kennen, der den Bundespräsidenten aus der Schule kennt oder der die Handynummer von Thomas Gottschalk hat.
- **Authentisch:** Sie sind ein ganz normaler Mensch wie jeder andere, mit Ecken und Kanten und einer Biografie, die Höhen und Tiefen hat. Ganz egal, ob Sie sich

momentan eher auf einem Tief- oder auf einem Höhepunkt befinden, bedenken Sie, dass das Leben jedes Menschen so verläuft. Am Ende zählt nur, dass wir die Höhepunkte genießen und aus den Tiefpunkten herauskommen – und vielleicht sogar etwas gelernt haben dabei. Fokussieren Sie also in Ihrer Selbstdarstellung weder das eine noch das andere zu stark. Rechtfertigen Sie sich selbst nicht für Dinge, die jemand anderes vielleicht anders gemacht hätte, sondern stehen Sie selbstbewusst zu sich selbst und Ihrem Lebenslauf. Nehmen Sie sich einfach selbst nicht so ernst und machen Sie auch mal einen Scherz auf Ihre eigenen Kosten.

So wirken Sie sympathisch und tappen nicht so leicht in Fettnäpfchen. Was Sie tun können, wenn das doch mal passiert, erfahren Sie im nächsten Kapitel.

Zusammenfassung

- Jedes Gespräch hat drei Phasen: Eine oberflächliche Small-Talk-Phase, eine Annäherungsphase und eine dritte, „intime“ Phase.
- Den Übergang von der Small-Talk-Phase in die nächste schafft man leicht mit „Lieblingsthemen“ oder Gemeinsamkeiten.
- Eine vertraute, intime Gesprächsatmosphäre schafft man, wenn man über gute Gefühle, Faszination, Träume und Visionen sprechen kann und ein bisschen so tut, als würde man sich schon länger kennen.

- Kindheitserinnerungen lassen einen gefühlsmäßig etwas unerwachsener werden und schaffen eine verspielte Atmosphäre.
- Gemeinsame Visionen verbinden, auch wenn Sie völlig realitätsfern sind. Es geht nur um die Gedanken an eine gemeinsame Zukunft und das Gefühl dabei.
- Kleine Spiele verführen Ihren Gesprächspartner dazu, mehr von sich preiszugeben oder das Gespräch in eine erotische Richtung zu lenken.
- Vage Formulierungen positiver Gefühle schaffen eine Vertrautheit, als könne man die Gedanken des anderen lesen.
- Seien Sie IKEA: Interessant, Konkret, Ehrlich und Authentisch!

Vorsicht Falle: So meistern Sie die Tücken beim Flirten

Bestimmt ist es Ihnen selbst auch schon mal passiert: Völlig ungeahnt sind Sie bei einem Gespräch mit voller Wucht in das Fettnäpfchen Ihres Gegenübers gesprungen! Keine Angst, das geschieht schon mal.

Jedes noch so positive Thema kann bei einem Menschen auch negative Assoziationen wecken, wenn der gerade negative Erfahrungen damit gemacht hat. Die meisten Menschen erinnern sich zum Beispiel sehr gerne an das Gefühl verliebt zu sein – es sei denn, direkt danach ist ihnen etwas ganz Schreckliches passiert oder ihre Verliebtheit hat ihr ganzes Leben lang immer ein schlimmes Ende genommen. Fast alle Menschen fahren für ihr Leben gerne in den Urlaub. Dennoch gibt es Zeitgenossen, für die das Wort Urlaub mit Stress, Hektik und Unannehmlichkeiten verbunden ist, sodass es für sie ein echtes Reizthema ist, anstatt als Flirtthema zu dienen ...

Achten Sie also immer auf die Reaktion Ihres Gegenübers, sprechen Sie an, wenn Sie das Gefühl haben, dass etwas nicht stimmt, und zeigen Sie zunächst Verständnis:

- „Oh – da bin ich wohl gerade ins Fettnäpfchen getreten!“
- „Wenn ich deinen Gesichtsausdruck richtig interpretiere, scheint das kein gutes Thema zu sein.“
- „Du hast wohl keine so guten Erfahrungen damit gemacht?“
- „Das war jetzt wohl keine so gute Idee von mir?!“
- „Es tut mir leid, wenn ich dich an etwas erinnert habe, das dich traurig macht/stresst/dir nicht guttut.“
- „Ich kann verstehen, dass dich das nervt/berührt etc.“
- „Bitte entschuldige, ich wusste nicht, dass das ein schlechtes Thema für dich ist!“

Und springen Sie dann zurück in Phase 2: Suchen Sie ein anderes „Lieblingsthema“ oder fragen Sie Ihren Gesprächspartner, worüber er reden möchte, oder unterbrechen Sie das Gespräch für einen Moment mit etwas anderem, um das Gespräch neu starten zu können:

- „Möchtest du vielleicht etwas trinken?“
- „Sollen wir mal eine Runde tanzen, damit du wieder gute Laune bekommst?“
- „Hast du Lust woanders hinzugehen?“
- „Ich gehe kurz zur Toilette, und wenn ich zurückkomme, reden wir über was Schönes, abgemacht?“

So kann Ihr Gesprächspartner gut aus der Situation „aussteigen“ und sich neu sammeln. Etwas in der Art ist schließlich schon jedem irgendwann mal passiert.

Was Sie allerdings bei allen Themen und jedem Gespräch immer und unter allen Umständen vermeiden sollten:

- Rechthaberei: Da liegst du völlig falsch. Das ist doch Quatsch, was du da erzählst.
- Beratung: Es wäre viel besser, wenn du ... oder du musst einfach ...
- Fachsimpelei: Oh, da kenn ich mich aus, pass auf ...
- Befehle: Bring mir mal ein Bier mit; oder: Mach das so ...
- Kritik: Wie kann man nur; oder: Das ist ja total unmöglich!
- Lächerlich machen: Och, wie niedlich!
- Den Moralapostel spielen: So was tut man einfach nicht!
- Vergleichen: Mein/e Exfreund/in hat auch immer ...
- Unterstellungen: Das sagst du bestimmt, weil ...
- Analysieren: Wie genau meinst du das jetzt? Warum sagst du das so?

All diese Dinge sind die absoluten Killer für jeden Flirt Talk, völlig egal, was Sie sonst vielleicht alles richtig machen – damit werden Sie jedes Gefühl von Sympathie und jedes Kribbeln sofort abtöten. Garantiert.

Verflirtet!?

Jeder Mensch ist anders und jeder hat seinen ganz eigenen Blick auf die Welt und eigene Ansichten – doch was,

wenn sie so gar nicht mit Ihnen zusammenpassen? Haben Sie sich schon mal „verflirtet“? Oder hat sich ein auf den ersten Blick attraktiver Mensch im Gespräch mit Ihnen in ein total uninteressantes oder sogar unangenehmes Thema verrannt?

Das kommt vor – schließlich sind wir alle nur Menschen. Mit ein wenig Fingerspitzengefühl, einer Prise Humor und etwas Courage kommt man aus fast all diesen Situationen elegant heraus.

Gehen Sie zunächst bitte einmal davon aus, dass kein Mensch auf der Welt Ihnen absichtlich auf die Füße tritt oder Sie langweilt. Vermutlich handelt die Person nach bestem Wissen und Gewissen und weiß es eben tatsächlich nicht besser. Wem will man schon zum Vorwurf machen, dass er oder sie zum Beispiel einen guten Geschmack hat – aber eben selbst nicht Ihrem Geschmack entspricht!? Auch wenn jemand im Gespräch mit Ihnen total nervös oder aufgeregt ist, ist das doch eigentlich nur ein großes Kompliment!

Vor allem Männer neigen dazu, sich in Situationen, wo sie eigentlich ihr Bestes geben möchten, um Kopf und Kragen zu reden, oder versuchen, die Frau mit „Leistungen“ und „Verdiensten“ zu beeindrucken. (Was in der Regel nicht gelingt.) Viele Frauen dagegen neigen dazu, stumm zu werden oder völlig deplatzierte Themen wie Beziehungen und Kinder auf den Tisch zu bringen, meist weil sie das Gespräch „persönlicher“ werden lassen wollen. Oft genug greift der eine oder andere einfach daneben, was

das Thema angeht, und das Gespräch wird langweilig, peinlich oder zumindest äußerst „unflirtig“. Fast immer merkt derjenige es hinterher und ärgert sich ... Doch ist der Ärger noch größer, wenn man einfach nur passiv zugehört hat, ohne dem unfreiwilligen „Dummschwätzer“ eine Möglichkeit für einen Ausweg geboten zu haben.

Überlegen Sie also immer zuerst, ob Ihr Gesprächspartner vielleicht einfach nur einen kleinen Wink mit dem Zaunpfahl oder schlichtweg Ihre Unterstützung gebrauchen könnte, um vielleicht doch noch zu einem netten und interessanten Gesprächspartner zu werden. Manchmal reicht bereits eine Mischung aus Humor und Ehrlichkeit, um das Blatt zu wenden – falls nicht, können Sie das Gespräch immer noch abbrechen!

Fall(e) 1: Langweiler

Sie sind an einen Langweiler geraten. Zu Beginn des Gesprächs dachten Sie sich noch: „Na gut, mal sehen!“ Doch inzwischen schlafen Ihnen bereits sämtliche Gliedmaßen ein, weil Ihr Gegenüber mit monotoner Stimme uninteressantes Zeug von sich gibt oder einfach nur spärlich auf Ihre Kommunikationsversuche reagiert, aber keine Anstalten macht, das Gespräch zu beenden.

Möglichkeit 1: Die Hilfestellung

Vielleicht haben Sie bisher einfach noch kein gutes Gesprächsthema gefunden? Sagen Sie ihm freundlich, aber ganz offen, dass Sie Lust hätten, sich über etwas Interessantes zu unterhalten. Und stellen Sie eine der Fragen aus dem letzten Kapitel – zum Beispiel, was er/sie tun würde, wenn er/sie fünf Millionen im Lotto gewinnen würde oder wofür er/sie eine Leidenschaft hat usw. Möglicherweise finden Sie ein Lieblingsthema, das den Menschen doch noch begeistert, sodass er eine interessantere Facette von sich zeigen kann.

Möglichkeit 2: Ironie

Wenn Sie bereits ein paar Ansätze geliefert haben, die alle nicht zu einem halbwegs erquicklichen Gespräch führten, fragen Sie zum Beispiel, ob er/sie immer so eine Stimmungskanone ist oder ob er das Valium falsch dosiert hat. So testen Sie den Humor des anderen und erfahren wenigstens, warum man Sie langweilt (bzw. geben einen deutlichen Hinweis darauf, dass!).

Möglichkeit 3: Das Tempo erhöhen

Menschen neigen unbewusst dazu, sich Ihren Gesprächspartnern anzupassen (siehe „Rapport“ im Kapitel „Flirtfaktor 5: Körpersprache & Stimme“) – sorgen Sie dafür, dass Ihr Gesprächspartner sich Ihnen anpasst und nicht umgekehrt ... Wenn Sie merken, dass Ihnen selbst gleich die Augen zufallen, achten Sie ganz bewusst auf den Rap-

port und übernehmen Sie dann die Führung: Nehmen Sie eine ähnliche Haltung und ein ähnliches Sprachtempo ein und steigern Sie dann das Tempo und die Themen. Werden Sie einfach lebendig und ansteckend: Vielleicht können Sie die Schlaftablette mitreißen.

Sollte auf diese Versuche hin keine Besserung eintreten, sagen Sie unverblümt, dass es so aussieht, als ob Sie beide keine Gemeinsamkeiten hätten, danken Sie dennoch für das Gespräch und wünschen Sie alles Gute, bevor Sie gehen!

Fall(e) 2: Hauptberufliche Berufsberufene

Es ist Wochenende, es ist eine Party, es ist Freizeit ... er/sie hat ein Lieblingsthema: den Job! Wann und wie und warum, mit wem, wofür, wie oft, für wie viel und überhaupt. Sehr interessant ... Nein, es interessiert Sie überhaupt nicht – Sie haben nur aus Höflichkeit und für den Gesamteindruck gefragt, was er/sie beruflich macht, und jetzt reden Sie bereits seit über einer halben Stunde über den Job. Auch über Ihren – obwohl Sie das eigentlich gar nicht wollen. Die Flirtstimmung ist gleich null und Rettung weit und breit nicht in Sicht.

So etwas kommt sehr häufig vor und der Grund dafür ist denkbar einfach: Wenn wir jemanden kennenlernen, betreten wir zunächst unbekanntes Terrain. Wir möchten einen guten Eindruck machen und über etwas sprechen, worin wir uns sicher (und möglicherweise auch kompe-

tent!) fühlen, etwas, womit wir uns auskennen und vielleicht sogar glänzen können. Was liegt also näher, als die tägliche Arbeit?

Grundsätzlich ist es ja auch gar nicht verkehrt – schließlich verbringen die meisten Menschen einen Großteil ihrer Zeit bei der Arbeit und der Beruf, den jemand wählt, sagt doch recht viel über ihn und seinen Charakter aus. Viel interessanter aber ist doch, warum jemand sich dafür entschieden hat. Ich kannte zum Beispiel mal einen Imbissbudenwirt, der immer besonders viel Wert darauf legte, dass seine Gäste sich bei ihm wohlfühlen. Und er verstand seinen Job so, dass er seine Gäste „verwöhnen“ wollte, mit seinem Angebot an Speisen und Getränken. Ich fragte ihn irgendwann, wie er überhaupt dazu gekommen war, Imbissbudenwirt zu werden, da er so gar nicht dem Klassieer entsprach. Er erzählte davon, dass er mal eine Werbeagentur hatte und dann einen Club und wie er irgendwann feststellte, dass er verpasst hatte zu erleben, wie sein Sohn laufen lernte und so vieles mehr. Daraufhin hatte er irgendwann einfach alles hingeschmissen mit den Worten: „Wisst ihr was? Ich mach 'ne Imbissbude auf – da hab ich meine Ruhe!“ Und als er eine Weile darüber nachgedacht hatte, fand er den Gedanken tatsächlich gut, eine Imbissbude „delux“ zu eröffnen. Nun, heute hat sie Kultstatus, Promis gehen bei ihm ein und aus und er ist als Imbissteller inzwischen selber quasi ein Promi – und wieder jettet er durch die Welt und arbeitet rund um die Uhr ... Tja, er kann es wohl nicht lassen!

Geben Sie es zu – diese Geschichte ist eine Jobgeschichte, die man gerne hört, und von der man vermutlich noch viel mehr hören könnte. Und genau darum geht es: Bringen Sie Ihren Gesprächspartner dazu, dass Sie beide interessante Aspekte Ihres Berufslebens austauschen. Fragen Sie, wie er/sie dazu gekommen ist, oder ob es so eine Art „Initialerlebnis“ gab. Sprechen Sie darüber, was Ihnen an Ihrem Job am besten gefällt, am meisten Spaß macht, woraus Sie Befriedigung ziehen oder was Sie nach wie vor daran fasziniert – und warum!

Und dann wechseln Sie langsam das Thema. Eine sehr gute Frage, um aus dem Thema Job langsam auszusteigen und den Weg zu Träumen und Visionen zu finden, ist die Frage: „Was würdest du beruflich tun, wenn du davon leben könntest?“

Wenn Chancen, Ausbildung, Verdienstmöglichkeiten und so weiter keine Rolle spielen würden, womit würden Sie sich am liebsten beschäftigen? Was würden Sie gerne machen, wenn Sie Talent dafür hätten? Welchen Beruf würden Sie ausüben, wenn Sie zum Beispiel eine monatliche Rente in Höhe von 3000 Euro bekämen und nur noch zum Spaß arbeiten gehen würden? Was hätten Sie studiert, wenn Sie die Chance dazu gehabt hätten?

Eine weitere gute Möglichkeit aus dem Jobthema auszusteigen ist, Ihren Gesprächspartner zu fragen, ob er das schon immer machen wollte oder was er denn sonst werden wollte, als er klein war – und warum!? Von da aus sollte es

ebenfalls ziemlich leicht sein, zum Thema Kindheitserinnerungen oder Gefühle und Träume zu wechseln.

Fall(e) 3: Dummschwätzer, Angeber & Hochstapler

An sich ist Ihr Gegenüber nett und attraktiv – aber ... Seit 20 Minuten schon müssen Sie sich anhören, wen er/sie kennt und was er/sie kann und weiß. Und Sie sind sicher, dass die Hälfte davon, wenn schon nicht frei erfunden, dann doch zumindest stark übertrieben oder ausgeschmückt ist. Jetzt müssen Sie sich entscheiden: Entweder Sie suchen eine Möglichkeit, schnell aus der Nummer rauszukommen, oder Sie möchten erfahren, ob da nicht doch noch ein wirklich netter Mensch in dieser bunten Seifenblase steckt ...

Finden Sie zunächst heraus, wie hoch Ihr Gesprächspartner tatsächlich stapelt, indem Sie seine Aussagen wiederholen und präzisieren, wie zum Beispiel: „Ach was, du bist also wirklich schon dreimal ganz alleine, ohne Ausrüstung auf den Mont Blanc gestiegen?“ Oder sagen Sie es fast ein wenig übertrieben: „Ich kann es ja kaum glauben, habe ich richtig verstanden, dass du wirklich ...?“ So bekommt Ihr Gegenüber noch mal die Chance, möglicherweise Übertriebenes zu revidieren oder wenigstens zu realisieren, dass er gerade ein bisschen zu dick aufträgt.

Wenn Sie glauben, es könnte sich lohnen, holen Sie den Angeber auf den Boden der Tatsachen, indem Sie ihn damit konfrontieren, dass Sie seine Ausführungen für übertrieben oder unglaublich halten. Machen Sie es mit Humor: Wenn er Ihnen z. B. erzählt, dass er ganz dicke mit einer recht bekannten Persönlichkeit befreundet ist, sagen Sie: „Seltsam – wir spielen zusammen Tennis er/sie hat noch nie von dir gesprochen!“ Und warten Sie darauf, wie die Gesichtszüge Ihres Gegenübers entgleisen. Oder – und das können Sie auch machen, falls sich herausstellen sollte, dass die Geschichte doch wahr ist – sagen Sie einfach: Ich fände dich viel sympathischer, wenn du es nicht nötig hättest, Eindruck damit machen zu wollen, wen du kennst.“ (Das geht natürlich auch mit vielen anderen Dingen, wie „.... welches Auto du fährst“ oder „.... wie teuer deine Klamotten waren“).

Sie können einen Hochstapler auch aufs Glatteis führen, indem Sie ihn zu einem Thema manövrieren, über das Sie vermutlich mehr wissen als er. Es gibt Menschen, die glauben, dass Sie bei anderen beliebt sind, wenn Sie besonders intelligent und klug wirken, und daraufhin so tun, als ob Sie in jedem Fachgebiet ein Experte wären. Locken Sie einen solchen Pseudoexperten doch mal in die Falle und lassen Sie ihn über eines Ihrer Lieblingsthemen fachsimpeln. Stellen Sie dabei Fangfragen. Dann haben Sie wenigstens Spaß im Gespräch!



www.flirttalk.net/spannend-erzaehlen

Eine gute Geschichte löst Bilder in uns aus.
Diese Geschichte ist ein perfektes Beispiel
dafür und auch ein gutes Mittel, um Angeber
und Hochstapler an die Wand zu spielen!

Oder vergelten Sie Gleiches mit Gleichem: Tischen Sie dem Schwätzer eine Geschichte auf, die so unglaublich ist, dass er den Mund nicht mehr zubekommt, und erklären Sie ihm dann, dass Sie ihm einen Bären aufgebunden haben. Oder warten Sie, bis er selber darauf kommt und sagen Sie ihm, er hätte ja schließlich angefangen.

Wenn Sie einen Hochstapler oder Dummschwätzer erst mal enttarnt haben, wird dieser sich meistens zurückziehen. Sollte er das nicht tun, sondern seinen Fauxpas zugeben, haben Sie gute Chancen, möglicherweise doch noch einen interessanten Menschen kennenzulernen: Jemand, der bereit ist, einen Fehler einzugestehen, und dann sein wahres Gesicht zeigt, könnte tatsächlich Ihre Aufmerksamkeit verdienen!

Fall(e) 4: Jammerlappen und Nörgler

Es begann mit einem Lächeln – doch alles, was danach kam, ist ganz und gar nicht zum Lachen. Kurz nach dem ersten Small Talk (oder manchmal schon stattdessen!) legt Ihr Ge-

sprächspartner los: Wie schlimm doch seine Situation/sein Job/sein/e Ex/die Gürtelrose usw. ist – manch einer hat ein bestimmtes Lieblingsthema, der andere braucht ganz allgemein einen seelischen Müllereimer und missbraucht Sie, um sich endlich mal so richtig auszuko ... – Entschuldigung: auszusprechen!

Interessanterweise schaffen es unglaublich viele Menschen, genau solche Themen bei einem ersten Date anzuschneiden. Vor allem gescheiterte Beziehungen, unfaire Scheidungen oder fiese Expartner sind (wenn ich meinen Kursteilnehmern glauben darf) sehr häufig das Thema in einer Situation, in der man sich eigentlich trifft, um zu entscheiden, ob man sich möglicherweise ineinander verlieben und eine Romanze oder sogar eine lebenslange Partnerschaft miteinander beginnen möchte. So absurd das klingt – tatsächlich ist diese Situation prädestiniert für solche No-Go-Themen – schließlich hat man in diesem Moment im wahrsten Sinne des Wortes einen „Auslöser“ für das eigene Leid vor Augen: einen möglichen Partner. Somit wird im Gehirn das Thema „Partnerschaft“ aktiviert und alle damit verbundenen Gefühle.

In der Regel passiert so etwas unbewusst. Und wenn es sich einigermaßen im Rahmen hält, versuchen Sie es zunächst damit, den Menschen daran zu erinnern, dass das ja nun vorbei ist und Sie beide vorhaben, sich einen schönen Abend zu machen. In Fällen, in denen es nicht unbedingt um Partnerschaft geht, ist dem Jammerer möglicherweise gerade gar nicht bewusst, dass er jammert – es

scheint einfach nur ein Thema zu sein, dass ihn/sie gerade sehr beschäftigt. Also sprechen Sie kurz Mitgefühl aus und wechseln Sie dann das Thema – möglicherweise können Sie es sogar ansprechen: „Es scheint dich sehr zu beschäftigen, das versteh ich – aber ich würde lieber über schöne Dinge mit dir sprechen, wie wär's?“ Sehr häufig hilft das und der Jammerer kommt zurück in die Gegenwart, wechselt das Thema und freut sich über Ihre Gesellschaft.

Es gibt allerdings auch Fälle, in denen ein solcher Hinweis dazu führt, dass der Mensch sich noch tiefer in sein Elend verrennt. Sie können also davon ausgehen, dass jemand, der in einem Flirt Talk oder sogar bei einem echten Date über seine Exbeziehung oder das andere Geschlecht im Allgemeinen klagt und jammert, noch lange nicht über den seelischen Schmerz, die Enttäuschung und all die anderen schlechten Gefühle hinweg ist. Und dass er sich vor allem auch als Opfer sieht. Und genau das dürfen Sie dem Jammerlappen in diesem Moment auch ganz klar mitteilen. Nehmen Sie Ihren Mut zusammen, haben Sie Mitgefühl und sagen Sie so gefühlvoll wie möglich: „Ehrlich gesagt habe ich den starken Eindruck, dass du noch nicht bereit bist, andere Männer/Frauen kennenzulernen.“ Sollte das nicht genügen, werden Sie ruhig deutlicher: „Ich bin nicht hergekommen, um mir anzuhören, wie schrecklich deine frühere Beziehung war.“

Auch bei notorischen Nörglern müssen Sie hellwach werden. Wenn eine Person, die Sie gerade kennenlernen, schon etwas zu meckern hat, sei es über Sie oder andere

Dinge: Was glauben Sie, wie der Rest Ihres Lebens mit dieser Person aussehen wird, wenn der Alltag Sie einholt!?

Nehmen Sie es mit Humor und sagen Sie so etwas wie: „Na, du bist aber ganz schön anspruchsvoll, wie?“ Manchmal löst das die Anspannung und Ihr Gegenüber bemerkt es und hat die Chance, sich für die unangemessene Art zu entschuldigen. Wer glaubt, dass Nörgelei sein Geburtsrecht ist, wird schnell auf Gegenwehr gehen und Ihnen das deutlich zu verstehen geben. Lächeln Sie einfach – und suchen Sie das Weite. Sie haben allen Grund dazu!

Fall(e) 5: Monologiker

Kurz nach „Hallo“ haben Sie das letzte Wort gesagt und das ist jetzt gefühlt eine gute Stunde her. Seitdem redet der – möglicherweise sogar sympathische – Mensch vor Ihnen wie ein Wasserfall, ohne Punkt und Komma und scheinbar ohne Luft zu holen. Das ist sehr angenehm, wenn Sie zu der Sorte Mensch gehören, die eh nicht gerne redet oder die immer unsicher ist, was sie sagen soll. Andererseits ist es erniedrigend, denn jeder könnte jetzt an Ihrer Stelle sitzen. Da Sie eh nicht zu Wort kommen, könnte selbst ein Hund oder ein Schaf auf Ihrem Platz sitzen – es würde kaum einen Unterschied machen. Und zu guter Letzt wollen Sie nicht den ganzen Abend nur „vollgetextet“ werden – Sie sind ja schließlich kein Beichtvater.

Manche Menschen neigen dazu, viel zu reden, wenn Sie aufgeregt sind oder weil Sie Angst haben, dass eine peinliche Pause entsteht und der andere dann das Gespräch für beendet hält. Manche Menschen hören sich aber auch einfach selber gerne reden. Im ersten Fall ist es also quasi wieder ein Kompliment für Sie – im zweiten nicht, da dienen Sie lediglich als Publikum. Zum Glück müssen Sie für die Vorstellung wenigstens keinen Eintritt zahlen.

Wenn es Ihnen grundsätzlich eher schwerfällt, schlagfertig zu parieren, probieren Sie es zunächst damit, aktiv zuzuhören. Erinnern Sie den Erzähler mit kurzen Einwürfen wie „Aha!“ oder „Interessant!“ oder „Glaubst du wirklich?“ daran, dass Sie auch sprechen können und vielleicht sogar etwas sagen würden, wenn man Sie denn ließe. Sollten Sie den Eindruck gewinnen, dass der andere überhaupt nicht vorhat, ein Zwiegespräch mit Ihnen zu führen, sondern Ihnen tatsächlich einen Vortrag halten möchte, stoppen Sie das Feedback. Das ist übrigens auch eine gute Methode, Dauerschwätzer am Telefon in den Griff zu kriegen: Nichts mehr sagen und ganz leise atmen, bis der andere irgendwann fragt: „Bist du noch dran?“ Im direkten Gespräch heißt das: Stellen Sie das Bestätigen ein, nicken Sie nicht mehr und unterbrechen Sie auch den Blickkontakt. Wenn Ihr Gegenüber kein Feedback mehr auf den Monolog bekommt, unterbricht er sich für gewöhnlich selbst und fragt nach, ob alles in Ordnung ist. Je nach Laune können Sie mit etwas Humor kontern und sagen: „Ich suche die Stelle, wo ich was sagen darf“ (oder: „Ich finde mein Drehbuch

nicht – wo kommt mein Text?“). Oder sagen Sie: „Entschuldige, ich war gerade abgelenkt – was hast du gesagt?“ Ein Mensch, der auch nur einen Funken Taktgefühl hat, sollte an dieser Stelle merken, dass er zu viel redet und Sie vielleicht auch mal was sagen dürfen sollten.

Sollte das nicht passieren, stoppen Sie das Feedback einfach erneut und schweifen Sie ab. Oder beginnen Sie frech, mit jemand anderem zu flirten – möglicherweise bekommt der Dauerredner das nicht einmal mit.

Fall(e) 6: Lästerer und Volksaufhetzer

Sie können sich nicht mehr erinnern, wie Sie überhaupt auf dieses Thema gekommen sind – aber Sie haben es in den letzten Minuten schon zigfach bereut, weil Ihr Gesprächspartner gerade abgeht wie eine Rakete und sich heißredet. Seine Themen: Warum in unserer Regierung die letzten Idioten sitzen oder wie unfair die Umsatz-, die Lohn- oder die Mehrwertsteuer ist oder ähnlich Spannendes. Noch schöner ist es, wenn Sie jemandem gegenüber sitzen, der die ganze Zeit schlecht über andere redet – oder über jeden lästert, der an Ihnen vorbeigeht. Gerade waren Sie dabei, auf ein nettes, sympathisches Thema umzuschwenken, da schweift der Blick ab und es kommt der Kommentar „Guck mal, die da! Wie läuft die denn rum!?“ oder „Auweia, was ist das denn für ein Idiot?“

Auch wenn so ein Lästermaul oder ein „Prediger“ vielleicht sogar recht haben könnten, mit dem, was er sagt: Es macht ihn nicht gerade sympathisch – und Flirtstimmung kommt schon gar nicht auf. Auch hier könnte es sein, dass der Mensch sich aus Nervosität völlig „vergaloppiert“ hat und dankbar ist, wenn Sie ihn auf den Boden zurückholen. Sagen Sie zum Beispiel: „Ja, du hast bestimmt recht“ oder „Ich akzeptiere deine Meinung“ und dann: „Nur leider macht es dich mir nicht unbedingt sympathisch, wenn ich die ganze Zeit nur sehe und höre, was dich auf die Palme bringt. Was zum Beispiel sind denn Dinge, die du liebst? Das würde mich viel mehr interessieren!“ Jetzt kann der andere entscheiden, ob er sagt „Entschuldige, du hast recht, das war unpassend“ oder ob er wutentbrannt aufsteht und geht (um sich über Sie aufzuregen). Im letzteren Fall haben Sie mal wieder Glück gehabt und sich viel Ärger erspart.

Probieren Sie es bei all diesen „Fallen“ immer zunächst auf die nette Tour oder mit etwas Humor. Wenn Ihr Gesprächspartner unpassende Themen anschneidet oder Sie mit etwas langweilt, ist das sicher nicht seine Absicht gewesen und er erhält so die Chance, es wiedergutzumachen.

Etwas anderes ist es, wenn Ihr Gegenüber Sie beleidigt, verhöhnt oder herabsetzt. Das kann unterschiedliche Gründe haben: Manchen Menschen fehlt Taktgefühl, andere glauben, dass sie ihren „Status“ festigen oder erhöhen müssen, um in einem Flirt Talk zu zeigen, dass sie Selbstvertrauen haben (was natürlich nicht der Fall ist). Vielleicht ist es aber auch nur ein Missverständnis oder Ähnliches.

Fragen Sie also möglicherweise nach, ob das, was Sie verstanden haben, tatsächlich gesagt wurde:

- „Wie meinst du das jetzt?“
- „Hast du gerade wirklich gesagt ...“
- „Verstehe ich dich richtig, dass ...“
- „Du willst damit sagen ...“
- „Du unterhältst dich hier mit mir und sagst, ...“
- „Du meinst jetzt ...“

Vielleicht klärt sich so ein Missverständnis noch auf oder Sie haben sich einfach verhört. Sollte das nicht der Fall sein, müssen Sie möglicherweise gar nichts mehr sagen. Sparen Sie sich in einem solchen Fall Schlagfertigkeit, denn Ihr Gegenüber hat nicht verdient, dass Sie Energie aufwenden, um auf etwas Beleidigendes zu reagieren. Je gefasster Sie reagieren, umso weniger lassen Sie sich auf das Niveau des Beleidigers herab. Wenn Sie noch etwas sagen möchten, dann sagen Sie:

- „Ich denke nicht, dass ich dazu noch irgendwas zu sagen habe.“
- „Ich glaube, es ist besser, wenn du jetzt gehst.“
- „Dann möchtest du jetzt sicher gehen!“
- „Danke für die Blumen. du kannst jetzt gehen.“
- „Dreh dich bitte um, und geh zur Tür hinaus“

Auch wenn jemand in einem Gespräch mit Ihnen beleidigende Dinge über andere sagt, die Sie nicht akzeptieren können, weil Sie zum Beispiel fremdenfeindlich oder

geschmacklos sind, begeben Sie sich niemals auf das Niveau des anderen. Wahren Sie einfach Ihre Würde und bitten Sie ihn, das Weite zu suchen.

- „Ich glaube nicht, dass ich mich weiter mit dir unterhalten möchte. Bitte geh, jetzt!“
- „Ich möchte mich nicht mit jemandem unterhalten, der ...“
- „Ich glaube, ich weiß seit eben genug über dich, um zu wissen, dass ich diese Bekanntschaft nicht vertiefen muss.“
- „Vielleicht gibt es Menschen, die deine Meinung teilen, ich gehöre nicht dazu. Bitte geh jetzt.“

Fall(e) 7: Aufdringliche und Tatscher

Vor allem in Party- und Abendsituationen, besonders wenn auch noch Alkohol im Spiel ist, gibt es Menschen, die einen Flirt schnell als Aufforderung zum Körperkontakt verstehen wollen oder die zu viel hineininterpretieren (siehe auch bei „Timing“, „Tempo“ und „Falsche Voraussetzungen“). Unangenehm allerdings wird es, wenn die Person direkt aufdringlich wird. Auch wenn überwiegend Frauen dieses Problem haben: Es gibt viele Männer, die davon berichten, dass sie zu einer Frau einfach nur nett sein wollten und diese dann wie eine Klette an ihrem Arm hing und es beinahe unmöglich wurde, sie auf nette Art wieder loszuwerden. Für Frauen ist dieses Phänomen umso

schwerwiegender, weil sie häufig auch die „Rache“ eines zurückgewiesenen Mannes fürchten und Männer noch stärker und häufiger als Frauen ein schnelles sexuelles Erfolgserlebnis aus einem Flirt heraus ansteuern.

Probieren Sie es auch hier als Allererstes mit einer Mischung aus Klarheit und Humor – so geben Sie Ihrem Gesprächspartner die Chance, sein Gesicht zu wahren. Wenn Ihr Gegenüber Ihnen „zu körperlich“ wird, sagen Sie zum Beispiel mit etwas Strenge so etwas wie:

- „Na, na! Nur gucken – nicht anfassen!“
- „Das Berühren der Ware ist verboten!“
- „Hey – so gut kennen wir uns aber noch nicht!“

Oder fragen Sie zum Beispiel: „Bist du Arzt?“ Vermutlich wird die Antwort „Nein“ lauten. Dann sagen Sie: „Dann hör bitte auf, mich abzutasten!“ (Sollte die Antwort tatsächlich „Ja“ sein, dann sagen Sie eben: „Wenn ich abgetastet werden will, komme ich in deine Sprechstunde, okay?“) Sollte das nicht genügen, ist möglicherweise zu viel Alkohol im Spiel oder Ihr Gegenüber hat weder Manieren noch soziale Kompetenz. Bleiben Sie freundlich, aber werden Sie deutlich:

- „Vielleicht habe ich mich nicht klar ausgedrückt: Nur weil ich mich mit dir unterhalte, heißt das nicht, dass ich erlaube, dass du bestimmte Grenzen überschreitest. Bitte hör sofort auf damit.“
- „Bitte lass das, ich mag das nicht!“

Damit sollte dann absolut klar sein, wo die Grenze ist. Wenn Ihr Gesprächspartner diese nicht akzeptiert, brechen Sie das Gespräch ab und gehen Sie ohne schlechtes Gewissen davon. Es gibt keine Entschuldigung für eine solche Grenzüberschreitung und daher auch keinen Grund, sie zu dulden.

Ich hoffe nicht, dass Sie diese Tipps tatsächlich einmal brauchen – die meisten Menschen haben zum Glück Manieren und mit Ihren neuen Fähigkeiten, Gespräche zu führen, werden Sie viele gute Erfahrungen machen.

Es gibt allerdings auch noch ein paar Fallen, in die Sie nicht tappen sollten, die nichts mit falschen Themen oder schlechten Manieren zu tun haben:

Timing

Manchmal stimmt einfach alles – nur das Timing nicht. Oft passiert es, dass zwei Menschen sich in einem Gespräch miteinander so wohlfühlen, dass sie den richtigen Zeitpunkt für ein Ende verpassen.

Bei einem Flirt gilt dasselbe wie im Showbusiness: Man soll aufhören, wenn es am schönsten ist.

Sie werden auf den nächsten Seiten noch erfahren, wie Sie einen Flirt elegant beenden. Lassen Sie sich damit nicht zu lange Zeit: Der interessante Typ oder die begehrenswerte Frau bleiben nur dann interessant und begehrenswert, wenn noch etwas von der Neugier auf „mehr“ übrig bleiben kann. Wer zu Beginn eines Abends spannend und aufregend war, kann schnell an Attraktivität verlieren, wenn

er den Nachhauseweg nicht findet – oder der Gesprächspartner mehr Information bekommt, als er im ersten Schritt haben sollte, um neugierig zu bleiben.

Beenden Sie daher einen Flirt lieber zu früh als zu spät und sorgen Sie für eine Fortsetzung. Das funktioniert in der Regel deutlich besser und Sie selbst bekommen auch noch einmal die Chance, darüber nachzudenken, was Sie wollen und worüber Sie gerne reden würden.

Tempo

Ebenso wie ein schlechtes Timing, kann auch unterschiedliches Tempo einen Flirt kaputt machen: Jeder Mensch hat sein eigenes Zeitgefühl, und manchmal kommt man sich sehr schnell näher und manchmal zu schnell. Das kann den einen oder anderen Menschen auch erschrecken. Und was eben noch ein vielversprechender, heißer Flirt war, platzt wie eine Seifenblase. Nehmen Sie es nicht persönlich – wenn es möglich ist, zeigen Sie Verständnis und entschuldigen Sie sich bei Ihrem überforderten Flirt. Möglicherweise bekommen Sie eine zweite Chance.

Ebenso nach hinten losgehen kann es, wenn Sie in den Augen Ihres Flirtpartners zu zaghaft sind: Viele Menschen wollen lieber auf Nummer sicher gehen und warten auf Signale Ihres Gegenübers. Wenn dieser ebenso wartet oder sich aufgrund schlechter Erfahrungen ohnehin schnell abgelehnt fühlt, verläuft etwas im Sande, was sehr schön hätte werden können. Seien Sie also auch nicht zu vorsichtig, sondern achten Sie auf die Signale und Reaktionen

Ihres Gegenübers und trauen Sie sich auch mal, nachzufragen, wie es ihm oder ihr mit Ihnen gerade geht.

Falsche Voraussetzungen

Es kann auch passieren, dass Sie an jemanden geraten, der zwar Kontakt sucht, aber zu viel in einen Flirt hineininterpretiert. Vor allem Menschen, die sich schon längere Zeit eine feste Partnerschaft wünschen, und solche, die vor Kurzem von einem Partner verlassen wurden, sind anfällig für falsche Annahmen, wenn es um die Bewertung eines Flirts geht. Klären Sie das also vorsichtshalber im Verlauf des Gesprächs, wenn es Ihnen nötig erscheint.

Tappen Sie auch selbst nicht in die Falle, zu viel in einen Flirt hineinzuinterpretieren: Manche Menschen flirten eben einfach nur zum Vergnügen. Und je besser Sie selbst darin werden, umso mehr Flirts werden Sie haben. Dann werden auch Sie eine einzelne nette Begegnung nicht mehr zu ernst nehmen. Selbstverständlich ist Flirten ein Weg, einen Partner kennenzulernen. Aber so, wie Sie nicht nur mit Menschen flirten sollten, die als potenzieller Partner infrage kämen, so ist nicht jeder Mensch, der mit Ihnen flirtet, an einer Partnerschaft interessiert – selbst wenn der Flirt über ein harmloses Geplänkel hinausging.

Fallen Sie also nicht gleich mit der Tür ins Haus, wenn Ihnen jemand besonders gut gefällt, sondern steuern Sie ein Date an (wie das geht, erfahren Sie im nächsten Kapitel) und lernen Sie den Menschen kennen. Wenn sich herausstellt, dass diese Person tatsächlich für eine Partner-

schaft bereit und auch für Sie geeignet wäre, steht dem dann ja nichts mehr im Wege. Doch gehen Sie zunächst nicht sofort davon aus, dass mehr daraus werden muss, nur weil Sie beide sich gut verstehen und es prickelt.

Sie werden feststellen: Je mehr Flirts Sie wagen, umso besser haben Sie all diese Punkte im Griff. Machen Sie sich nichts draus, wenn es mal nicht so gut läuft – die nächste Chance wartet schon. Je aufmerksamer und mutiger Sie werden, umso häufiger bekommen Sie die Gelegenheit, Ihre Flirtfähigkeiten zu schulen. Niemand wird über Nacht zum charmanten Superflirter, doch mit den Übungen aus diesem Buch kann jeder Mensch in kurzer Zeit sein Flirtpotenzial stark erhöhen und optimieren.

Zusammenfassung

- Wenn Sie in ein Fettnäpfchen treten, zeigen Sie Verständnis und unterbrechen Sie möglicherweise das Gespräch kurz für einen Neustart.
- Vermeiden Sie Rechthaberei und andere Flirtkiller unbedingt.
- Gehen Sie zunächst immer davon aus, dass Ihr Gesprächspartner höchstens aus Nervosität in Fallen oder Fettnäpfchen stolpert, und versuchen Sie die Situation mit etwas Humor zu retten.

- Akzeptieren Sie keine Herabwürdigung Ihrer Person und haben Sie keine Angst davor, Gespräche abzubrechen, wenn ein Mensch Ihre Grenzen oder die des guten Geschmacks und des Anstands überschreitet.
- Achten Sie auf Timing und Tempo und darauf, dass beiden Beteiligten klar ist, dass ein Flirt ein Flirt ist und zunächst nicht mehr.

Wenn es etwas mehr sein darf

Viele Flirts enden nach wenigen Minuten – manche sogar bereits nach einigen Sekunden: So wie es in einem guten Restaurant vor dem eigentlichen Essen einen kleinen „Gruß aus der Küche“ gibt, so gibt es im täglichen Leben viele Gelegenheiten für „Miniflirts“, bei denen man über ein ausgetauschtes Lächeln, ein kurzes Kompliment oder eine nette Geste kaum hinauskommt.

Seien Sie niemals enttäuscht darüber, wenn sich aus einer solchen Situation nicht mehr ergibt, sondern lernen Sie, das kleine „Flirt-Appetithäppchen“ zu genießen. Es macht vielleicht nicht satt, aber es verkürzt die Zeit bis zum nächsten „richtigen“ Flirt. Und es gibt Ihrem Selbstvertrauen einen kleinen Schub nach vorne, wenn jemand positiv auf Sie reagiert und Sie spüren können, dass Sie jemand sind, der andere zum Lächeln bringt.

Erwarten Sie also nicht, dass bei jedem Flirt gleich etwas „dabei herauskommen“ muss. Seien Sie sich allerdings bewusst darüber, dass der Mensch, der da jeweils gerade vor Ihnen steht, möglicherweise doch und tatsächlich der

ideale Partner für Sie sein könnte. Flirten Sie nicht, um „mehr“ zu erreichen, sondern immer, um herauszufinden, ob es sich überhaupt lohnen würde, „mehr“ zu erreichen. Wenn Sie das Gefühl haben, dass Ihr Flirtpartner „vielversprechend“ ist, dann machen Sie mehr draus!

Heiße Worte für heiße Flirts

Im vorletzten Kapitel haben Sie ja bereits allerhand Themen und Fragemöglichkeiten gesammelt, um Ihren Gesprächspartner langsam, aber sicher in die richtige Stimmung zu bringen. Vergessen Sie dabei auch nicht die äußereren Flirtfaktoren wie zum Beispiel Ihre Stimme und die Magie der Worte: Wenn Sie es schaffen, nach und nach im Gespräch auch mal ganz „zufällig“ und „unschuldig“ Worte einzuflechten, die auch eine sexuelle Bedeutung haben können, wird das Ihrem Gesprächspartner vielleicht bewusst gar nicht auffallen. Sein Unterbewusstsein allerdings wird hellwach, wenn Sie etwas erzählen wie:

Heute war es so **heiß**! Alle, die ich getroffen habe, haben **gestöhnt** wegen der Hitze. Aber ich glaube, **es kam einem** nur deshalb so **heiß** vor, weil die Luft so **feucht** war. Ich wollte mich etwas abkühlen – doch das Eis, das ich **mir besorgte**, schmolz so schnell, ich konnte kaum so schnell **lecken**, wie es **tropfte**.

Das ist jetzt etwas übertrieben – aber ich denke, Sie merken, worauf ich hinausmöchte. Unser Unterbewusstsein

registriert solche eingebetteten Nachrichten und lenkt unsere Aufmerksamkeit in die Richtung, mit denen solche Begriffe verknüpft sind. Ohne dass wir genau wissen, warum, bekommen wir plötzlich Lust auf Sex. Das heißt nicht, dass Sie dann mit der Person auch direkt an diesem Tag noch welchen haben müssen (oder werden). Doch wenn ein Flirt heiß werden soll, ist es doch eine gute Idee, wenn die beiden Gesprächspartner mal darüber nachdenken, ob Sex miteinander möglicherweise eine Option wäre ...

Nutzen Sie in allen Gesprächen, die Sie führen, häufig Worte, die mit positiven Emotionen verknüpft sind. Das weckt positive Emotionen bei Ihrem Gegenüber und erhöht zusätzlich Ihre sympathische Wirkung. Wenn ein Flirt Talk erotisch werden soll, verwenden Sie Worte, die sexuelle Assoziationen wecken, und Sie erhöhen damit Ihre erotische Wirkung.

Grundsätzlich trägt ein sinnlicher Wortschatz zu Ihrem Sexappeal bei. Man kann Dinge auf viele Arten ausdrücken, wenn Sie Ihre Sprache jedoch mit sinnlichen und lebendigen Worten anreichern, ergeben die wichtige Puzzleteilchen zu einem potenziell heißen Flirt Talk.

Heiße Worte

Lust	lecker	heiß	feucht
lecken	lutschen	lieben	sinnlich
küssen	bebен	brennen	nass
seidig	weich	intensiv	Mund
Lippen	genießen	Schenkel	Blasen
fantastisch	erregt	lebendig	Liebe

... Ihrer Fantasie sind keine Grenzen gesetzt!

Achten Sie jedoch darauf, dass Sie heiße Worte subtil und wohldosiert einsetzen, damit Ihr Gegenüber nicht irritiert ist.

Übung

Nehmen Sie sich für jeden Tag zwei bis drei der oben genannten Wörter vor, und bauen Sie sie möglichst oft in Ihre Kommunikation ein. Schreiben Sie sich die Wörter auf, die Sie an diesem Tag häufig benutzen möchten, und verwenden Sie sie, wo Sie können.

Denken Sie auch mal darüber nach, welche Worte Ihnen noch einfallen, die bei Ihnen besonders positive und auch erotische Assoziationen wecken, und schreiben Sie diese ebenfalls auf!

Küss mich!

Ich kenne Menschen, die selbst beim dritten Date mit einem potenziellen Partner noch nicht wagen, körperlich zu werden, oder sich fragen, wie sie es anstellen könnten. Andere wiederum wissen, dass selbst bei der ersten Begegnung bereits wenigstens ein Kuss alles andere als abwegig ist. Je nachdem, wie heiß Ihr Flirt ist, könnte es also auch schon bei Ihrer ersten Begegnung die Möglichkeit dafür geben. Doch wie stellt man es an, von heißen Worten auch zu heißen Küssen zu kommen?

Verkürzen Sie die Distanz: Selbst wenn Ihr Gesprächspartner nur wenige Zentimeter entfernt sitzt oder steht, kann diese Entfernung bisweilen riesig und unüberwindbar erscheinen. Was, wenn Sie die Situation falsch eingeschätzt haben und Ihr Gegenüber überhaupt nicht bereit ist?

Pirschen Sie sich heran: Suchen Sie zunächst immer wieder Körperkontakt:

- Wenn Sie sich für einen Moment auf die Toilette verabschieden, legen Sie Ihre Hand kurz auf den Arm oder die Schulter Ihres Gegenübers, wenn Sie sagen „Ich bin gleich wieder da!“
- Legen Sie Ihre Hand beschwichtigend auf den Unterarm oder die Hand des anderen, in Situationen, die das anbieten: Wenn es zum Beispiel darum geht, etwas zu bestellen, während Sie sagen „Möchtest du auch noch was?“ oder „Lass mal, ich kümmere mich schnell darum!“

- Wenn Sie sich im Gespräch ein bisschen necken oder auf den Arm nehmen, können Sie Ihr Gegenüber scherhaft hauen oder knuffen. Das sieht man sehr häufig bei Teenagern: Sie necken sich und fangen dann an, sich spielerisch gegenseitig zu verhauen. Das ist nichts anderes als ein Ersatz für Zärtlichkeiten, die man sich (noch) nicht traut – eine legitime Möglichkeit, den anderen zu berühren und ihm näherzukommen.
- Bewundern Sie einen Ring, eine Uhr oder ein Armband bei Ihrem Gegenüber und nutzen Sie diesen als Vorwand, die Hände zu berühren.
- Wenn Sie rauchen, umfassen Sie beim Feuergeben immer die Hand des anderen und schauen Sie ihm in die Augen.
- Erkundigen Sie sich bei Ihrem Gegenüber, welches Parfum er oder sie benutzt, und fragen Sie, ob Sie mal genauer schnuppern dürfen. Berühren Sie dabei den Arm des anderen und kommen Sie mit der Nase sehr nah an den Hals und das Ohr.

Und damit klappt es garantiert:

Schauen Sie der Person Ihnen gegenüber in die Augen und beginnen Sie sich dann vorzustellen, wie Sie sie küssen. Lassen Sie dabei Ihre Augen langsam zu ihrem Mund gleiten. Malen Sie sich aus, wie gut es sich anfühlen wird, wenn Ihre Lippen auf die anderen treffen werden, wie warm und wunderbar das sein wird – erst ganz sanft, dann etwas leidenschaftlicher ...

Stellen Sie sich genau das jetzt einfach mal mit einem Menschen Ihrer Wahl vor: Nutzen Sie Ihre Fantasie und schauen Sie einem imaginären Lover zunächst in die Augen, dann auf den Mund und dann stellen Sie sich einen leidenschaftlichen Kuss vor.

Sie werden vermutlich feststellen, dass sich Ihre Lippen allein bei der Vorstellung leicht geöffnet haben. Dies wird auch in der echten Situation passieren und gibt Ihnen einen verführerischen Gesichtsausdruck, der auch Ihrem Gegenüber nicht verborgen bleiben wird. Schauen Sie zurück in die Augen des Flirtpartners, dann wieder auf den Mund.

Wenn Ihr Flirt bereits „heiß“ genug ist, wird Ihr Gegenüber Sie vielleicht noch nicht einmal fragen, was los ist – falls aber doch, sagen Sie einfach so etwas wie:

- Entschuldige, dein Mund fasziniert mich so sehr!
- Ähm ... ich ... sorry ... ich war gerade abgelenkt ... von deinen Lippen!
- Ich ... habe mich gerade gefragt, wie es wohl sein würde, dich zu küssen!

Wenn Ihr Gegenüber dazu nicht bereit ist, erfahren Sie es so ohne Gesichtsverlust – falls aber doch, wird es jetzt passieren!

So beenden Sie gekonnt einen Flirt

Wie sie aus unangenehmen Situationen herauskommen, haben Sie bereits im letzten Kapitel erfahren. Jedoch kann auch ein ganz normaler, netter Flirt nach einem Ende ohne Fortsetzung verlangen, weil Sie vielleicht einfach nur flirten wollten oder der Flirtpartner zwar nett, aber doch nicht so ganz Ihr Fall ist.

In jedem Fall sollten Sie, um das Ende eines Flirt Talks einzuleiten, das Gespräch in kurzen Worten zusammenfassen. So bekommt auch Ihr Gegenüber mit, dass sich Ihre Zeit dem Ende neigt. Machen Sie dabei vielleicht sogar ein kleines Kompliment oder sprechen Sie einen Dank aus, wenn es sich ergibt und Sie bei Ihrem Gesprächspartner in guter Erinnerung bleiben wollen. Je nach Verlauf in etwa so:

- „Ich fand es sehr schön, mich mit dir zu unterhalten. Vielen Dank für den Tipp zu …“
 - „Es war nett, dich kennenzulernen, ich fand interessant, was du über … gesagt hast!“
 - „Ich habe das Gespräch mit dir sehr genossen.“
- wenn Sie sich wohlgefühlt haben.

Wenn nicht, sagen Sie etwas wie:

- „Schön, dass wir uns unterhalten konnten – auch wenn wir nicht so viele Gemeinsamkeiten haben. Dennoch vielen Dank für deine Zeit/Ehrlichkeit/Offenheit.“
- „So richtig auf einer Wellenlänge sind wir scheinbar nicht. Ich fand es trotzdem nett, dich kennenzulernen.“

Ziehen Sie dann ein Fazit oder sagen Sie, wie es Ihnen geht oder was Sie gerne tun würden. Auch hier ganz nach Situation etwas wie:

- „Ich würde mich gerne länger mit dir unterhalten, aber ich bin schon zu müde heute.“
 - „Ich würde dich gerne näher kennenlernen – aber ich muss jetzt gehen.“
 - „Ich würde das gerne wiederholen.“
- wenn sie die Person gerne wiedersehen möchten.

Wenn Sie nicht so sicher sind und einfach sehen wollen, wie Ihr Gesprächspartner dazu steht, lassen Sie es offen und sagen Sie zum Beispiel:

- „Ich denke, ich gehe jetzt mal nach Hause.“
- „Ich glaube, ich gehe mal wieder zurück zu meinen Freunden.“
- „Ich muss dann mal los!“

So bekommt Ihr Gesprächspartner die Aufgabe zu entscheiden, ob er etwas tun möchte, um Sie zu einem Wiedersehen zu bewegen. Tut er das nicht, ist er vermutlich auch etwas unentschlossen oder ebenfalls nicht so überzeugt.

Wenn Sie klarmachen wollen, dass das Gespräch keine Wiederholung braucht, sagen Sie zum Beispiel:

- „Ich glaube, wir müssen das nicht krampfhaft weiterführen/vertiefen. Trotzdem danke!“

Wenn Ihr Gesprächspartner auf ein Wiedersehen drängt oder Ihre Kontaktdaten haben möchte, obwohl Sie das für keine gute Idee halten, dann lassen Sie ihn am besten ins Leere laufen oder bleiben Sie ganz betont vage in Ihren Aussagen. Das ist eine elegante Art, das Gespräch ohne Fortsetzung zu beenden, bei der Sie beide Ihr Gesicht wahren können. Bieten Sie also nichts an und sagen Sie auf Nachfrage zum Beispiel:

- „Wir sehen uns bestimmt mal wieder. Ich bin ja öfter mal hier!“
- „Wenn du willst, gib mir deine Nummer. Ich kann dich ja irgendwann mal anrufen.“
- „Ja, ich bin bei Facebook – aber ich benutze es eh kaum.“

Damit weiß der andere dann, dass Sie nicht unbedingt scharf auf ein Wiedersehen sind – aber Sie haben auch keinen bösen Korb geben müssen.

Wenn das Kribbeln jedoch ausreicht, um den Kontakt zu vertiefen, bieten Sie Möglichkeiten an – auch hier kann die Formulierung Ihres Wunsches als Alternativfrage eine gute Idee sein:

- „Gibst du mir deine Nummer oder deine E-Mail-Adresse?“
- „Willst du mir deine Nummer geben oder sollen wir die Nummern austauschen?“
- „Rufst du mich an oder soll ich dich anrufen?“

- „Hast du Lust am Montag oder am Dienstag ins Kino zu gehen?“
- „Gehst du nächste Woche mit mir essen oder hast du Lust auf einen Ausflug?“
- „Hast du am Montag schon was vor oder hast du Lust, dich mit mir zu treffen?“
- „Bist du nächste Woche schon verplant oder kann ich dich anrufen?“

Sie können allerdings auch einfach Ihren Wunsch formulieren („Ich würde dich gerne wiedersehen“) und dann auf die Reaktion Ihres Flirtpartners warten – gibt er sich von der Idee auch begeistert, fragen Sie ganz einfach:

- „Wie wollen wir das organisieren?“

Und er wird Ihnen einen Vorschlag machen – wie Telefonnummertausch oder Ähnliches. Natürlich können Sie auch hier noch eingreifen und einen „besseren“ Vorschlag machen – sprich: einen, der Ihnen am besten liegt.

Wenn Sie der Ernsthaftigkeit dieses Angebots Nachdruck verleihen möchten und die Handynummer ergattert haben, können Sie der Person kurz darauf eine SMS schicken, sich für das nette Gespräch oder das Kennenlernen bzw. die Zeit bedanken und die Verabredung bestätigen – z. B.:

- „Es war toll, dich kennenzulernen – ich freue mich auf Dienstag!“
- „Danke für den netten Abend – komm gut nach Hause!“

- „Schlaf gut – ich freue mich auf ein Wiedersehen mit dir!“

So wird klar, dass es tatsächlich mehr als nur ein kurzer Flirt sein sollte und der Wiedersehenswunsch keine hohle Floskel war.

Sparen Sie sich allerdings dann weitere Nachrichten und rufen Sie erst an, wenn Sie etwas Konkretes zu sagen haben! Schon so mancher heiße Flirt fand keine Fortsetzung, weil einer der Beteiligten dem anderen zu schnell zu dicht auf den Pelz rückte:

Die Kommunikation bis zum Date sollte ähnlich verlaufen wie ein Pingpongspiel – allerdings in extremer Zeitlupe: Beantworten Sie nicht jede Mail und jede SMS sofort – denken Sie auch erst mal nach, ob und was Sie wirklich antworten möchten und sollten. Wenn Sie ständig direkt und sofort reagieren oder eine Nachricht nach der anderen schicken, obwohl Ihr Flirtpartner sich ruhig verhält, macht das schnell einen bedürftigen Eindruck und damit sind Sie wenig begehrenswert.

Bieten Sie selbst wenn möglich immer den Austausch von Telefonnummern an – zu telefonieren ist deutlich persönlicher und daher auch erfolgreicher als E-Mails hin- und herzuschicken. Und auch wenn wir heute viele Möglichkeiten der Kontaktaufnahme haben und Sie Ihren Flirtpartner finden können: Warten Sie mit einer Facebook-Freundschaftsanfrage, bis Sie sicher sind, dass Sie diesen Menschen wirklich wiedersehen und mit Ihren echten

Freunden „teilen“ möchten. Und sagen Sie als Angebot der Kontaktaufnahme bitte niemals: „Du kannst mich auf Facebook finden!“ oder „Facebook mich doch!“ Zumindest nicht, wenn Sie tatsächliches Interesse an der Person haben.

Flirt Talk beim Date

Auch zu Beginn eines Dates werden Sie wieder eine Small-Talk-Phase haben. Anschließend gelten dieselben Flirt-Talk-Regeln wie vorher. Sie können alle Themen benutzen, um sich näherzukommen und eine intime Stimmung aufzubauen.

Achten Sie bei einem Date jedoch unbedingt auf ein paar „Äußerlichkeiten“, damit Ihr Flirt Talk auch seine volle Wirkung entfalten kann:

Location

Treffen Sie sich an einem Ort, an dem man sich wohlfühlen kann, der nicht zu laut ist und leicht zu finden. Ein Café oder ein Restaurant mit nettem Ambiente, besonders gutem Essen oder einem persönlichen Bezug zu Ihnen oder einem Thema, über das Sie im ersten Gespräch geredet haben. Vermeiden Sie allerdings unbedingt Stammlokale: Es kann sehr störend sein, wenn plötzlich Bekannte

von Ihnen bei Ihrem Date am Tisch sitzen oder wenn Ihr Flirtpartner ab sofort ständig dort auftaucht, obwohl aus Ihnen beiden doch nichts geworden ist. Auch ein Museum kann ein sehr schöner Ort für ein Date sein. Etwas Aktiveres wie eine Bootstour oder ein Fahrradausflug, ein Spaziergang im Park oder ein Konzertbesuch sind ebenfalls gute Ideen für ein Date, da man sich dabei nicht nur gegenüberstellt und sich dabei interviewt, sondern auch etwas gemeinsam erlebt.

Timing

Seien Sie pünktlich – lassen Sie Ihre Verabredung nicht warten, das ist nicht nur unhöflich, sondern auch stillos. Allerdings: Da Frauen es unter allen Umständen vermeiden wollen, zuerst am verabredeten Ort zu sein und dann wartend herumzustehen, kommen Sie gerne ein paar Minuten zu spät. Männer sollten das als „Geste eines Gentlemans“ einfach hinnehmen und ignorieren (es sei denn, sie überschreitet zehn Minuten Wartezeit ohne eine Info!). Wenn ein Mann eine Frau zu Hause abholt, darf er sie allerdings tatsächlich ein paar (!) Minuten warten lassen – das erhöht die Spannung und gibt ihr Gelegenheit, ihr Styling noch mal zu überprüfen.

Styling

Tragen Sie etwas, worin Sie sich wohlfühlen – übertreiben Sie nicht: Gerade Frauen betreiben für ihr Styling bei einem Date viel zu viel Aufwand. Er sollte Sie schon wiedererkennen. Bleiben Sie möglichst natürlich und achten Sie lieber darauf, dass Ihre Kleidung sitzt, nicht kneift, frisch duftet und erahnen lässt, was es zu entdecken gäbe. Frauen sollten mit Make-up und Parfum sparsam sein. Die Herren sollten sich beim Rasierwasser zurückhalten – weniger ist mehr! Eine Frau will den Mann riechen – nicht die Parfümerie, in der er einkauft.

Manieren

Auch wenn viele Frauen es nur selten zeigen: Gute Manieren und die sogenannte „alte Schule“ sind glücklicherweise immer noch (oder wieder) hoch im Kurs. Allerdings muss ein Mann heutzutage schnell oder einfach sehr konsequent sein, wenn er charmant sein möchte: Viel zu schnell hat die Dame den Mantel an- oder ausgezogen, als dass er zur Stelle sein könnte. Manche Frauen empfinden es als glatte Bevormundung, wenn er das Bestellen im Restaurant übernimmt, andere sehen es als Zeichen männlicher Aufmerksamkeit. Und auch, wer die Rechnung übernimmt oder den Eintritt zahlt, kann schnell zur Flirtfalle geraten.

Selbstverständlich leben wir im Zeitalter der Gleichberechtigung. So ist es absolut berechtigt, wenn man sich bestimmte Dinge teilt oder wenn einmal der eine und einmal der andere dran ist. Nach wie vor jedoch ist es ein Zeichen guter Kinderstube, wenn der Mann sich großzügig zeigt und die erste „Rechnung einer Verabredung“ auf ihn geht. Das heißt nicht, dass eine Frau, die einen Vorschlag für ein Date gemacht hat, nicht anbieten darf, die erste Rechnung zu übernehmen.

Sagen Sie in jedem dieser Fälle zum Beispiel so etwas wie:

- „Darf ich dich dazu einladen, bitte?“
- „Du machst mir eine Freude, wenn ich dich einladen darf!“
- „Ich möchte das bitte für uns bezahlen – du kannst ja nächstes Mal!?“
- „Lass mich das übernehmen, bitte – du darfst beim nächsten Mal!“
- „Gib mir die Chance, ein Gentleman zu sein!“ (augenzwinkernd für Männer)
- „Gib mir die Chance, ein bisschen emanzipiert zu sein!“ (augenzwinkernd für Frauen)

Damit sollte sich dann auch Ihr Date wohlfühlen können. Warten Sie nur bitte nie darauf, was der andere sagt. Was soll passieren, wenn ein Kellner fragt „Zusammen oder getrennt?“ und Sie Ihr Date fragend anschauen? Und sagen Sie auch bitte niemals von vorneherein bei einem Date, dass Sie auf getrennte Zahlung bestehen, das wirkt klein-

lich und alles andere als sympathisch. Es suggeriert den Eindruck, dass Sie Ihrer Verabredung unterstellen wollten, dass er oder sie sich nur mit Ihnen treffen möchte, weil er/sie auf ein kostenloses Essen oder einen gratis Ausflug scharf wäre ... kein guter Start!

Stellen Sie auch sicher, dass Sie die „Regeln“ des Ortes beherrschen, an dem Sie das Date haben. Unpassende Kleidung oder mangelnde Tischmanieren sind nur in Komödien lustig, im wahren Leben sind sie absolute Flirtkiller. Erkundigen Sie sich also vorher lieber noch mal, wenn Sie unsicher sind.

Speed Flirt Talk

Wenn Sie einen besonders heißen Flirt Talk führen und die Lust auf mehr im Raum steht, fallen Sie dennoch nicht gleich mit der Tür ins Haus. Die Katze spielt schließlich auch eine Weile mit der Maus!

Viele Frauen haben moralische Bedenken, sich bereits am ersten Abend mit einem Mann einzulassen und vielleicht sogar Sex zu haben. Häufig ist ihr Verhalten dann sehr ambivalent und das kann für einen Mann schon mal sehr anstrengend sein. Die Balance zu halten zwischen einem zaghafte Softie und einem dominanten Draufgänger ist manchmal gar nicht so einfach. Ein gekonnter Verführer spricht deshalb die Sehnsucht der Frau an, eine begehrenswerte Verführerin zu sein.

Männer hingegen verstehen allzu große Offenheit und unkomplizierte Lust bei einer Frau oft falsch. Manche suchen den Haken, andere werten gar die Frau als Person ab, wenn sie zu leicht zu haben war. Hier kommt es also darauf an, dass der Mann immer noch das Gefühl hat, dass er ein Glückspilz ist und die Frau nicht eine, die wahllos am ersten Abend mit Männern ins Bett steigt. Geben Sie ihm das Gefühl, dass er etwas ganz Besonderes ist und sie einzig und allein seinem Charme erliegen.

Tipps für schnelle Intimität:

- Besuchen Sie mehrere verschiedene Orte: Unser Gehirn orientiert sich anhand verschiedener optischer Eindrücke, wenn es um das Zeitgefühl geht. Je mehr unterschiedliche Eindrücke wir mit einer anderen Person erleben, umso länger und intensiver kommt uns die Zeit vor, die wir diesen Menschen kennen.
- Nutzen Sie die Magie der Worte, betonen Sie Gemeinsamkeiten und sagen Sie Ihrem Date, dass es sich anfühlt, als hätten Sie eine besondere Verbindung oder als ob Sie sich schon lange kennen würden.
- Machen Sie Komplimente über die erotische Ausstrahlung der Person.
- Sagen Sie auf jeden Fall, dass Sie „so etwas“ sonst nicht kennen oder machen. Selbst wenn Ihr Gegenüber längst weiß, dass das nicht vermutlich nicht stimmt, ist es die Legitimation, die er/sie für das gute Gewissen braucht, sich auf dieses Abenteuer einzulassen.

- Sagen Sie nie „Och, komm schon!“ wenn Sie mehr möchten als der andere – das ist kein Argument. Schließlich soll Ihr Flirt Ihnen mit Sex oder Petting keinen Gefallen tun. Haben Sie lieber ein paar gute Argumente in petto, die erkennen lassen, was die Person erwartet, wenn sie sich auf das Abenteuer einlässt! Sagen Sie zum Beispiel, dass Sie gerne etwas mit ihr/ ihm anstellen würden, dass er/sie bestimmt mögen und so bald nicht vergessen wird.

Natürlich gilt auch hier wieder dasselbe wie immer: Sie können damit niemanden um den Finger wickeln, der nicht grundsätzlich dazu bereit wäre. Ich warne Sie außerdem zu Ihrem eigenen Besten, diese Tipps überlegt und vor allem verantwortungsvoll einzusetzen, damit Sie sich und anderen unnötigen Katzenjammer ersparen. So mancher One-Night-Stand endet mit einem schlechten Nachgeschmack, weil man sich zu schnell auf etwas einlässt, das man hinterher bereut.

Bleiben Sie immer fair und ehrlich – und ansonsten: Haben Sie Spaß!

Flirt Talk im Alltag

Das Schönste am Flirt Talk ist, dass Sie ihn jederzeit in Ihren Alltag integrieren können. Es muss ja nicht immer gleich ein „heißer Flirt“ dabei herauskommen: Ein biss-

chen Charme und Leichtigkeit ist in vielen Situationen eine willkommene Abwechslung. Und Sie können damit häufig mehr erreichen als mit „Regeln“ oder „Rechten“. Viele Menschen reagieren sehr gut auf einen kleinen, unverbindlichen Flirt.

Lassen Sie sich nicht davon irritieren, wenn Ihr jeweiliges Gegenüber vielleicht nicht sofort bei der Sache ist. Etwa 70 Prozent aller Menschen rechnen im Alltag nicht damit, einfach so aus Freundlichkeit angeflirtet zu werden (zumindest in Deutschland – in Italien zum Beispiel sieht die Statistik gleich ganz anders aus), die meisten reagieren jedoch anschließend positiv.

Doch neben einem freundlicheren Alltag und ab und an kleinen Gefälligkeiten hat der Flirt Talk im Alltag noch eine weitere sehr wünschenswerte „Nebenwirkung“, die beinah an Magie grenzt: Gewöhnen Sie sich an, etwas aufmerksamer, persönlicher, interessierter und freundlicher zu sein, als es nötig wäre. Dann werden Sie sehr bald merken, dass sich Ihr Leben nach und nach leichter anfühlen wird. Sie werden immer weniger Anstrengung für neue Kontakte unternehmen müssen, weil immer mehr Menschen auf Sie zukommen.

Dies liegt zum einen daran, dass allein schon Ihre gesteigerte Aufmerksamkeit für mehr Aufmerksamkeit bei anderen sorgt. Wenn Sie einmal durch eine belebte Straße gehen und die Menschen bewusst anschauen, wird Ihnen auffallen, dass die meisten Menschen „durch Sie hindurch“ blicken. Ein Mensch, der Sie – und dann auch noch

freundlich – anschaut, ist dann schon etwas Besonderes. Und alleine dadurch steigern Sie Ihre Chance auf Flirts um ein Vielfaches.

Ihre quasi permanente Bereitschaft für kleine Flirts wird dafür sorgen, dass Sie mehr und mehr ganz ohne Druck flirten – und das wirkt sich auf Ihre Ausstrahlung aus ... Sie werden im wahrsten Sinne des Wortes „anziehend“.

Ich wünsche Ihnen viele schöne Flirts und Abenteuer – und vor allen Dingen: Liebe!

Danke

Ich habe in meinen vergangenen Büchern stets vielen Menschen gedankt und doch immer irgendjemanden vergessen.

Ich möchte daher in diesem Buch nur drei sehr wichtigen Menschen danken:

Wie immer danke ich sehr meinem Mann, der mich während meiner Schreibphasen bestmöglich unterstützt und mein bester Berater ist.

Dann danke ich meinem Großvater Karl Deißler, der mir mit der Geduld eines Engels das Sprechen beibrachte, als ich gerade mal sitzen konnte. Die Legende besagt, dass er mich so gut trainiert hat, dass ich mich bereits mit einem Jahr in ganzen Sätzen ausdrücken konnte. Ob dies nun nur elterlicher Stolz und Verklärung einer Erstgeborenen oder tatsächlich die Realität ist, vermag ich nicht zu sagen. Allerdings spüre ich sehr wohl ein sehr inniges Verhältnis zu Sprache im Allgemeinen und auch im Besonderen. Leider habe ich meinen Großvater viel zu früh verloren, doch ich werde niemals vergessen, was er für mich getan hat. Ich weiß, dass leider nicht jeder von uns einen Großvater hatte, der so sehr zum Sprechen animieren und motivieren konnte.

Und ich danke ganz besonders: Ihnen. Ich danke Ihnen, dass Sie sich die Zeit für die Lektüre von „Flirt Talk“ genommen haben. Und ich hoffe, ich konnte Sie auch ein wenig animieren und motivieren, Sprache dazu zu benut-

zen, anderen Menschen näherzukommen und sich selbst zu öffnen. Noch mal möchte ich Sie ganz ausdrücklich ermuntern, die Übungen, die ich für Sie zusammengestellt habe, auszuprobieren.

Ich wünsche Ihnen ganz viel Spaß und Erfolg, neue Freunde, Bekannte, die große Liebe und jede Menge heiße Flirts!

Ich freue mich auch über Feedback von Ihnen, wenn Sie mögen: Schreiben Sie mir gerne an flirttalk@kontaktvoll.de

Herzlichst Ihre
Nina Deißler

Flirt Talk für die Ohren – die Audiodateien



www.flirttalk.net/willkommen

**Herzlich willkommen: Ich freue mich,
Sie kennenzulernen. Was ich Ihnen gerne
noch sagen möchte, hören Sie hier!**



www.flirttalk.net/warum-flirtsprueche-nichts-nutzen

**Viele verderben sich ihre Chancen, indem sie
einen Flirt mit abgedroschenen Sprüchen beginnen.
Hier erfahren Sie, worauf Sie achten sollten!**



www.flirttalk.net/die-magie-der-worte

**Hart oder herzlich?
Mit der richtigen Wortwahl lösen Sie
bei anderen Gefühle aus!**



www.flirttalk.net/arbeiten-an-der-stimme

**Sie haben viel zu sagen, aber keiner
hört zu? So trainieren Sie Stimme,
Aussprache und Melodie!**



www.flirttalk.net/die-besten-komplimente

**Übung macht immer noch den Meister.
So halten Komplimente in Ihrem Alltag Einzug!**



www.flirttalk.net/creativity-ansprechen

So einfach und doch so gut: Wie aus einem kleinen Spiel ein großer Flirtspaß wird!



www.flirttalk.net/right-questions

Eine Frage ist gut, zwei sind besser. Warum das so ist, erfahren Sie hier!



www.flirttalk.net/positivity-speaking

Das „Wie“ macht den Unterschied. Welcher das ist? Hören Sie mal hin!



www.flirttalk.net/the-flirtvoice

Jetzt wird's heiß! Wie sich beim Flirt die Stimme ändern sollte, hören Sie hier!



www.flirttalk.net/the-best-flirttopics

Geraten Sie ruhig mal ins Schwärmen bei Themen, die Ihnen am Herzen liegen. So wecken Sie bei Ihrem Gesprächspartner Fantasien!



www.flirttalk.net/schlechte-selbstdarstellung

**Stellen Sie Ihr Licht nicht unter
den Scheffel. So sollten Sie sich
auf keinen Fall präsentieren!**



www.flirttalk.net/spannend-erzaehlen

**Eine gute Geschichte löst Bilder in uns aus.
Diese Geschichte ist ein perfektes Beispiel
dafür und auch ein gutes Mittel, um Angeber
und Hochstapler an die Wand zu spielen!**



Nina Deißler

Flirten

**Wie wirke ich?
Was kann ich sagen?
Wie spiele ich
meine Stärken aus?**

2., aktualisierte Auflage

humboldt
Psychologie & Lebensgestaltung
176 Seiten, 12,5 x 18,0 cm, Broschur
ISBN 978-3-86910-466-9
€ 9,95

- Schritt für Schritt zum perfekten Flirt
- Lebensnahe Tipps statt peinlicher Sprüche

„Wann haben Sie das letzte Mal geflirtet? Lange her? Kein Problem. Für alle Flirtwilligen, die ein bisschen Starthilfe brauchen, gibt es diesen hilfreichen Flirt-Ratgeber. Er zeigt, wie man es schafft, den eigenen Charme spielen zu lassen. Überzeugend und unterhaltsam geschrieben – mit guten Tipps, die man auch wirklich umsetzen kann.“

LAURA

Nina Deißler

So verlieben Sie sich richtig

Wie man seinen Traumpartner sucht und findet

2., aktualisierte Auflage

humboldt

Psychologie & Lebensgestaltung
176 Seiten, 12,5 x 18,0 cm, Broschur
ISBN 978-3-86910-475-1
€ 9,95



- Schritt für Schritt zum Traumpartner
- Konkrete Tipps für alltägliche Situationen

Schritt eins, um Ihr ungewolltes Singledasein zu beenden: Kaufen Sie dieses Buch! Denn die bekannte „Datedoktorin“ Nina Deißler weiß genau, wie Sie Ihren Traumpartner suchen und schließlich auch finden.

„Fazit: Ein erfrischend anderer Ratgeber der motiviert und der einen dazu bringt, seine eigenen Erwartungen zu reflektieren und konkretisieren. Ein Buch mit Praxiswert!“

liesmalwieder.de



Werner Knigge

Die Magie der guten Ausstrahlung

Souverän und überzeugend auftreten

Charme und Charisma entfalten

humboldt

Psychologie & Lebensgestaltung

176 Seiten, 12,5 x 18,0 cm, Broschur

ISBN 978-3-86910-476-8

€ 9,95

- Ausstrahlung als Schlüssel zum Erfolg – privat wie beruflich
- Mit Trainingsprogramm: die persönliche Ausstrahlung entwickeln

Charme, Charisma und Ausstrahlung ... alles ist „erlernbar“. Der Autor beschreibt anschaulich, wie Sie Ihr eigenes Auftreten verbessern können. Diese Schritt-für-Schritt-Anleitung verhilft Ihnen zu authentischer Ausstrahlung ohne aufgesetzte Effekthascherei. Für jeden Persönlichkeitstyp gibt es viele Beispiele und Praxistipps, um den eigenen Weg zu einer guten Ausstrahlung zu finden.

Das „Ansprechen“ und „Weiterreden“ ist beim Flirten am schwierigsten. Wer in Schockstarre verfällt oder abgedroschene Anmachsprüche herunterleiert, hat selten Glück. Nina Deißler zeigt, wie Sie den „Flirt Talk“ geschickt beginnen, Hemmungen abbauen und Ihren Traumpartner mit Worten verführen. Anhand von vielen Beispielen und erprobten Tipps ist schnell klar: Flirten kann man lernen!

Psychologie & Lebensgestaltung

Die Autorin: Nina Deißler zählt zu Europas Elite der Date-Doktoren. Ihre Bücher sind Bestseller im Segment der Flirtratgeber. Für Radio- und Fernsehsender ist Nina Deißler die Top-Expertin in Sachen Liebe und Beziehung. Getreu ihrem Motto „Mach das Beste aus dir!“ gibt sie Seminare rund um die Themen Flirten, Liebe und Kommunikation für Männer und Frauen.

www.humboldt.de

ISBN 978-3-86910-485-0



9 783869 104850

12,95 EUR (D)