

VON WEGEN HARTER MACHO GEFRAGT

↳ Daniel Gerber, dipl. Handelslehrer. **Thomas Peter ist Flirtcoach. Er behauptet, dass man Flirten lernen kann. Seit zehn Jahren hilft er Menschen, ihre Schüchternheit zu überwinden, um einfacher und selbstverständlicher mit anderen Kontakt aufzunehmen. Seine Erfahrungen und Tipps hat er in einem Buch zusammengefasst, das Sie gewinnen können.**



Geschäft: Die beiden haben erfolgreich geflirtet. PhotoCase

«Brutal schüchtern» sei er selber als Jugendlicher gewesen, gibt Thomas Peter lächelnd zu. Aber dann habe er sich gefragt: «Willst du weiter schüchtern bleiben und dich darüber aufregen oder gibst du dir einen Tritt in den Hintern und versuchst, etwas zu ändern?». Er habe sich dann gezwungen, allein – und eben gerade nicht mit den guten Kollegen oder Kolleginnen – in öffentliche Lokale zu gehen.

HEMMUNGEN ÜBERWINDEN

Wieso geht man nicht einfach auf die interessanteste Person zu, um sie anzusprechen? Für Zauderer gibt es tausend Gründe: Keine originale Idee fürs Ansprechen, mangelnder Gesprächsstoff, Angst vor Zurückweisung. Aber wer wagt, gewinnt! Der Flirtexperte rät, Flirten nicht als todernste Prüfung zu sehen, sondern als Spass. Eine Abweisung solle man bitte nicht als Todesstoss für weitere Flirtgedanken sehen, sondern eher als Ansporn das Flirten intensiver zu üben. Und zwar nicht nur mit der

einen auserwählten Person, sondern mit den unterschiedlichsten Menschen.

SELBSTBILD UND FREMBILD

Peter geht von vier Flirttypen aus: der Charmeur, der Macho, der Stumme und der Ängstliche. Welcher Typ sind Sie? Nur schon diese kleine Einschätzungsübung zwingt Sie zum Nachdenken über die eigene Person. In seinem Kurs fragt der Flirtfachmann auch: «Wieso muss man Sie unbedingt kennen lernen? Was können Sie einem Partner, einer Partnerin bieten?». Reizvoll sei es übrigens auch, diese Fragen von guten Freundinnen oder Freunden beziehungsweise anderen Kursteilnehmern beantworten zu lassen, um Anhaltspunkte darüber zu gewinnen, wie man nach aussen wirkt.

JEDER HAT SCHWÄCHEN

«Merke: Jeder Mensch hat Stärken und Schwächen. Nur nehmen wir unsere schlechten Eigenschaften eher wahr. Für das Selbstvertrau-

en ist es wichtig, nicht nur mit seinen Stärken, sondern auch mit seinen Schwächen gut umgehen zu können.», schreibt Peter in seinem 128 Seiten starken Buch «Der Flirtkurs» und fährt fort: «Hierzu gibt es folgende Lösungen: 1. Du stehst zu deinen Schwachpunkten und betrachtest diese als Teil deiner Persönlichkeit. 2. Du erkennst deine Schwachpunkte und baust sie ab.» Als dritte Variante bleibe noch das Jammern über die eigenen Schwächen. Doch dazu brauche man den Flirtkurs nicht.

NORMALE TYPEN GUT VERKAUFEN

Der Flirtexperte, der mir gegenüber sitzt, ist vierzigjährig, kein Beau, kein Blender, keine Sonnenbrille, kein Goldschmuck am Hals, kein Schnorrer, sondern – er möge mir diesen Ausdruck verzeihen – ein ganz Normaler, ein Allerweltstyp. Er fällt aber auf, weil er die Umgebung mit wachem Blick auslotet, Offenheit ausstrahlt, im Gespräch sehr präsent ist, ungekünstelt und deshalb sympathisch wirkt. «Sei

du selbst», ist sein Rat. Doch Flirten erfordert auch etwas Einsatz und Aufmerksamkeit. Statt Anmachsprüche auswendig zu lernen, sei es viel effizienter, sich mit dem zu beschäftigen, was im Moment gerade ablaufe. Aufmerksames Beobachten der Personen, Situationen und Gegenstände liefere die beste Grundlage für einen unaufdringlichen und aktuellen Gesprächseinstieg.

KAVALIER UND GENTLEMAN

Vor allem Männer hätten die Tendenz, in Gruppen durch Grölen, Schubsen, Kraftwörter und Sprüche auf sich aufmerksam machen zu wollen. «Doch Frauen finden das unendlich doof», urteilt Peter. Gute Umgangsformen, zuvorkommendes Verhalten, Interesse an der Person des Gegenübers, das sei es, was Punkte bringe. Der Kavalier und Gentleman, so altertümlich die Worte auch klingen, sei nach wie vor gefragt. Überhaupt sei es etwas vom Wichtigsten, dass man zuhören könne, Interesse am Gesagten zeige und auf dieses auch eingehe.

DAS ZIEL ERKENNEN

Wie soll die Person sein, mit der Sie zusammen sein möchten. Mit dieser Frage beginnen im Flirtkurs die Überlegungen zur Zielgruppe. Wenn man sich beispielsweise jemand wünscht, der gerne Pferde mag, ist es dann schlau, am Wochenende den In-People in die In-Lokale nachzulaufen, oder wäre es sinnvoller, sich zu überlegen, wo sich Leute mit den bevorzugten Eigenschaften unter der Woche aufhalten? Muss sich Thomas Peter als Geschäftsmann eigentlich auch Gedanken über die Zielgruppe machen, die sich für seine Tipps interessieren könnte? Er lächelt und meint, dass er nie Mühe habe, sein sechseinhalbstündiges Flirtcoaching, das alle zwei Monate stattfindet, mit etwa zehn Personen auszubuchen, obwohl er praktisch keinen Werbefranken investiere.

KONKURRENZLOS DANK MEDIENPRÄSENZ

Flirten, von Thomas Peter als freundliche Interesse zeigende und weckende Kontaktnahme und nicht als Aufreissen-und-Abschleppen verstanden, interessiert die Menschen, unabhängig vom Geschlecht, Alter, Beruf oder der Herkunft. Da verwundert es nicht, dass das Thema «Flirten» den Medien immer wieder eine klei-

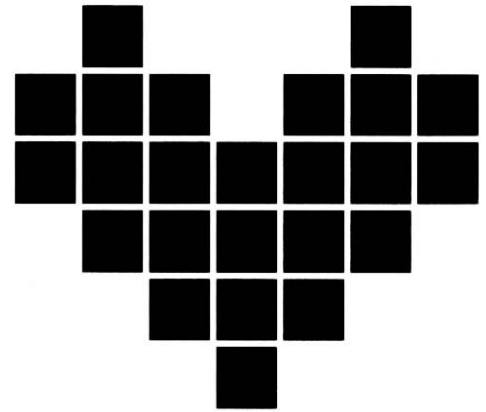
ne oder grössere Geschichte wert ist. Das nützt Peter geschickt aus. Auf seinen beiden selbst gestalteten Internet-Seiten www.flirtcoach.ch und www.flirtkurs.ch findet sich ein imposantes Verzeichnis von Auftritten bei Fernseh- und Radiostationen sowie Interviews mit Zeitungen und Zeitschriften. Das sei – neben der Mund-zu-Mund-Reklame – sein wichtigster Werbepeiler.

BESCHEIDENES GESCHÄFTSMODELL

In der Schweiz ist der Flirtlehrer aus Pfäffikon ZH ein begehrter Ansprechpartner, weil er praktisch konkurrenzlos ist. Dies erklärt sich Peter mit dem beschränkten Marktpotenzial, das es vermutlich unmöglich macht, allein vom Flirtcoaching zu leben. Peter hat einen Vollzeitjob als Typograf, die Flirtkurse organisiert er nur nebenberuflich. Als Kurslokal dient normalerweise das eigene Wohnzimmer – für den Praxistest geht es anschliessend in den Ausgang nach Zürich. Dadurch hat Peter kaum Fixkosten und kann locker bleiben, selbst wenn ihm die Flirt-Interessierten einmal ausgehen sollten. Doch davon ist momentan nicht die Rede. Schliesslich hat er das Sortiment erweitert: Er gibt Flirtcoaching für Einzelpersonen und Kleingruppen, Kurse für Betriebe und Vereine oder auch Beratung am Telefon.

EIFERSUCHT UND ALKOHOL

Gerade mal 120 Schweizer Franken verlangt Peter fürs Flirtcoaching, 90 sind es für das dreistündige Einzel-Coaching und eineinhalb Stunden Telefonzuspruch sind für 50 Schweizer Franken zu haben. So viel geben wohl etliche von Ihnen an einem Wochenende für Kleider und/oder Trinkbares aus. Apropos Alkohol: Davon rät der Experte ab. Er behauptet, dass Begegnungen im Promilletaumel kaum je in nachhaltig positiver Erinnerung bleiben. Und wie ist das mit der Eifersucht, wenn ein Partner oder eine Partnerin zum Flirtprofi wird und andere anflirtet? Der seit vielen Jahren verheiratete Vater von zwei Jugendlichen will sein Flirtcoaching nicht mit den aktuell aufkommenden Aufreisserkursen verwechselt sehen. Für ihn geht es darum, zu lernen, wie man Schüchternheit überwinden kann und sich traut, die Personen anzusprechen, die einen interessieren. «Du kannst es!», ist einer seiner grundlegenden Sätze. Und wenn nicht – der Flirtcoach hilft. ★



WETTBEWERBSFRAGEN:

Die Einstellung der Gesellschaft zum Flirten ist eine Thematik aus der ... Umweltsphäre.

- 1 technologischen
- 2 sozialen
- 3 ökonomischen
- 4 ökologischen

Mit seinem Geschäftsmodell muss Thomas Peter den Interessen von ... Anspruchsgruppen gerecht werden.

- 1 wenigen
- 2 sehr vielen
- 3 keinen

Weil Thomas Peter die Fixkosten sehr gering hält, kann er seine Kurse ... anbieten.

- 5 wöchentlich
- 6 unter Druck
- 7 teuer
- 8 günstig

WETTBEWERB

In die richtige Reihenfolge gebracht ergeben die drei Lösungszahlen eine bestimmte Zahl aus obigem Text. Senden Sie diese Zahl per Postkarte an:

hk Handelskunde Verlag AG, Talstrasse 15, 8620 Wetzikon.

Teilnahme auch im Internet möglich:

WWW.INFO54YOU.CH/FLIRTEN

Drei Bücher «Der Flirtkurs» von Thomas Peter warten auf Flirt-Lernende!



Flirtcoach Thomas Peter