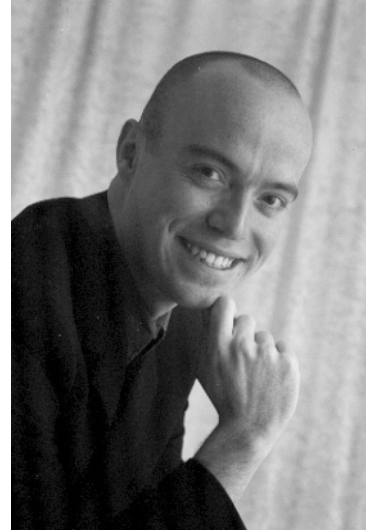


## Dr. Marcus Damm über ...

### Kurzbiographie:

Marcus Damm wurde 1974 in Kaiserslautern geboren und lebt heute als promovierter Diplom-Pädagoge in Landau. Der lebensfrohe Pfälzer steht für praktische Tipps zur an und für sich schönsten Sache der Welt gerne zur Verfügung – auch weltweit zu erreichen unter [www.marcus-damm.de](http://www.marcus-damm.de)



## Nie wieder Körbe – verbale Ablehnungen vermeiden (3. Teil) (Methode der Banalität)

In diesem Monat kommen wir zum letzten Teil der Thematik »Wie kann ich jemanden ansprechen, den ich nicht kenne, ohne einen Korb zu kassieren?« Die dritte Handhabe aus meinem Repertoire des Anbaggerns ist die Methode der Banalität; diese wird im Allgemeinen am häufigsten auf der Piste zum Beginn eines Techtelmechtels angewendet. Durch was charakterisiert sie sich? – Durch Simplizität.

Schlicht und einfach sein, das ist beim Ansprechen immer noch am erfolgreichsten. Viele Experimente (zusammenfassend GRAMMER 2002) verweisen darauf, dass Flirts immer noch dann am ehesten entstehen, wenn sie unkompliziert eingeleitet werden. Oftmals geht es beim Einstieg eben um Banalitäten. U.a. werden bei dieser Methode auf der Piste folgende Sätze angewendet: »Hallo, ich bin der und der, wie heißt du?« – »Na, gefällt es dir hier?« – »Hey, hast du mal Feuer? Wie heißt du denn?« usw.

Leider haben diese Eröffnungen einen entscheidenden Nachteil. Die Gesprächsaufforderung ist für das Gegenüber verpflichtend, nimmt also Handlungsspielraum. Dasselbe geschieht, wie in einer der letzten Ausgaben erwähnt, bei geschlossenen Fragen. Dennoch dürfen wir die gegenwärtige Variante auch öfter mal ausprobieren, z.B. wenn man unter Zeitdruck steht oder »das house ein bisschen rocken will«.

Man riskiert zwar mehr, sieht aber gleich, ob die Sache Zukunft hat oder nicht. Es ist auch bei dieser Methode denkbar, dass wir bestimmte Anregungen der gegenwärtigen Situation aufgreifen und dementsprechend unser Gegenüber relativ unscheinbar anzapfen können. Aufmerksamkeit ist also wichtig. Vielleicht liest er oder sie gerade ein Buch, das wir kennen. Eine Bemerkung dazu wäre angebracht: »Oh, du liest ja den Fremden von Camus. Du bist aber nicht so gleichgültig dem Leben gegenüber wie

Meursault (der Hauptcharakter), oder?« Ein anderes Exempel. Unser Flirt trägt ein Kleidungsstück, das uns sehr gut gefällt. Wie wär's mit: »Hallo, das Top steht dir wirklich sehr gut. Wo hast du denn das her?« Mit diesen persönlicheren Fragen wird es möglich sein, ein Gespräch anzuregen, das in einen Smalltalk übergehen kann. Ist unser Pendant nicht daran interessiert, signalisiert er oder sie es durch eine abwehrende Körperhaltung bzw. negative Mimik. Und dann: Tschüs! Auf zu neuen Ufern. Sollte ich einen für mein Gegenüber nicht anziehenden Ersteindruck machen, dann ist es nahezu unmöglich, die Sache noch zu kitten: Never get a second chance to make a first impression! – daran besteht kein Zweifel.

Am wenigsten ziehen übrigens extravagante und flippige Sprüche wie »Hallo, ich weiß meine Handynummer nicht mehr, gib' mir mal deine!« – »Ich schreibe gerade ein Telefonbuch, deine Nummer fehlt noch« – oder dieser berühmt-berüchtigte: »Ich glaube, der Himmel vermisst einen Engel. Er steht vor mir!« Ohne Worte. Wenn wir Männer eine Unterhaltung so starten wollen, fühlen sich Frauen generell erst einmal unsicher und schreiben dem männlichen Pendant sehr schnell dominantes Balzverhalten zu. Nicht nur beim Flirten will Frau aber noch ein Wörtchen mitzureden haben. Wenn es ganz dumm läuft, bekommen wir auf einen derartigen Spruch ein dementsprechendes derbes Echo. Dies ist insofern bedenklich, wenn die angesprochene Person Clevere Antworten auf dumme Sprüche von CICERO & KUDERNA (2001) gelesen hat. Von sämtlichen Überraschungstaktiken, nebenbei erwähnt, die manchmal von anderen Autoren empfohlen werden, halte ich sehr wenig. Das ist kein wahrer Flirt, sondern eine Art aufgedrängtes Verkaufsgespräch. Wo bleibt da die Wahlfreiheit meines Gegenübers, ob es überhaupt mit mir flirten will? Da kommt oft nichts Emotionales raus, ohne Soul und Feeling sozusagen.

Beim Ansprechen bietet sich des Weiteren an, die Körpersprache offen zu gestalten. Achten wir darauf, immer unserem Gegenüber zugewendet zu stehen, den Kopf geradeaus. Es muss eine Gerade entstehen, wenn man unsere Nase und den Bauchnabel miteinander verbinden würde.

Der Inhalt der ersten Unterhaltung ist im Übrigen nicht wirklich relevant, es handelt sich um Smalltalk. Bevorzugte Themen sind u.a. (vgl. auch DAMM 2002, 66f.):

- Situationsgebundene Gespräche (Musik, Getränke, Menschen, Party usw.),
- Wetter,
- Alltagsgeschehen,
- Banalitäten.

Mehr Informationen und Texte auf: [www.marcus-damm.de](http://www.marcus-damm.de)