

Paul Biegl

SO EROBERST DU --- DIE FRAUEN

Die hohe Kunst des
Verführens einfach erklärt

riva



EINFÜHRUNG

Wie kommt man bei Frauen gut an?

Ganz einfach: **Bleib cool, stell Fragen und sei ein bisschen ein Arschloch!**

So lautet Seth Rogens Antwort im Film *Jungfrau, 40, männlich, sucht*. Es ist diese eine Frage, die uns Männer antreibt: Wie kommt man bei Frauen gut an? Und was wollen sie? Wie kann ich sie von mir überzeugen?

Letztlich braucht es noch ein bisschen mehr, um eine Frau zu erobern, aber fürs Erste ist Seth Rogens Ratschlag gar nicht so schlecht. Gehen wir den Satz Punkt für Punkt durch. Erstens: Cool bleiben! Das ist tatsächlich sehr wichtig. Bleib gelassen, wenn du mit Frauen sprichst. Nichts kann dir passieren, alles ist gut, bleib smooth, bleib gechillt ... alles eeeasy.

Frauen wollen einen Mann, der Ruhe, Souveränität und Coolness ausstrahlt, keinen notgeilen Bock oder nervösen Selbstzweifler. Du kannst an einen jamaikanischen Rastafari denken, der lässig und breit grinsend zu Reggae-Sounds abgeht – der lässt sich auch durch nichts erschüttern. Für ihn zählt nur: Sunshine, sunshine, reggae! (Und vielleicht ein bisschen Weed.) Das Leben ist viel zu geil, um sich davon stressen zu lassen. Bleib geerdet und ruhig, dann sind es die Frauen auch ...

Okay, was noch? Ja, stell Fragen! Stell Fragen, Mann! Sei neugierig, oder tu wenigstens so. Jeder Mensch redet am liebsten über sich selbst. Stell Fragen, dann kannst du wenig falsch machen, sei interessiert an anderen Menschen, Geschichten und Meinungen. Du redest

nicht so gern? Kein Problem, dann hör zu. Die meisten Frauen reden sehr gern und sehr viel.

Der letzte Punkt: Sei ein bisschen ein Arschloch! Das ist folgendermaßen zu interpretieren: Du weißt, wie du von einer Frau behandelt werden willst, du kennst deine persönlichen Grenzen. Du zeigst Ecken und Kanten und gibst nicht den Schleimer oder ständigen Jasager!

Das war ein erster Mini-Crashkurs.

Und direkt im Anschluss mein erster goldener Tipp für dich: Frauen lachen gern, Frauen werden gern unterhalten. Frauen stehen auf Typen, die über sich selbst lachen können. Nimm das Leben nicht zu ernst. Wir haben nur eines – lass uns dieses Leben genießen! Der wichtigste Faktor, um gut flirten zu können ist, dass dir das Flirten auch Spaß macht. Entwickle Spaß daran, indem du es als Spiel betrachtest. Das Leben ist kein Kampf, es ist ein Spiel! DAS Spiel – The Game!

Jetzt allerdings zupfen wir unsere Krawatte zurecht, räuspern uns bedächtig und setzen eine ernste Miene auf. Es handelt sich hier um ein seriöses Buch, einen Ratgeber, ein Sachbuch, also starten wir sachlich und professionell: Was unterscheidet die vorliegenden Seiten von anderen Flirtratgebern?

Es geht mir darum, alles, was über die Jahre an Erfahrungen zum Thema »Eroberung der Frau« zusammengekommen ist, in einen Ratgeber zu packen. Dieses Buch bietet eine Zusammenfassung der wichtigsten Erkenntnisse und Highlights aus Literatur, TV und Web rund um die eine Frage, die nahezu jeden Mann irgendwann einmal beschäftigt: Was wollen die Frauen? Und: Wie habe ich mehr Erfolg bei Frauen?

Sowohl die emotionale Befindlichkeit des Mannes in der heutigen Gesellschaft als auch kommunikationswissenschaftliche Erkenntnisse, historische Befunde und aktuelle Tipps rund um Tinder & Co habe ich berücksichtigt. Ich erfinde mit diesem Buch nicht das Rad neu, aber ich vermittele das vorhandene Wissen komprimiert, gesammelt und unterhaltsam. Wer dieses Buch liest und die darin enthaltenen Tipps beherzigt, weiß genug, um ein attraktiver Mann zu werden. Das Wissen aus diesem Buch kann dein Leben verändern, wenn du es willst.

Ich arbeite als Journalist, und als solcher muss man vor allem gut beobachten können. Ich habe mich ausführlich mit der Materie rund ums »Aufreißen« beschäftigt, um einen möglichst kompletten Ratgeber zu verfassen. Der Anspruch auf Vollständigkeit ist ein hoher, aber ich habe mich redlich bemüht, tatsächlich alles zwischen diese Buchdeckel zu packen, was für die Eroberung einer Frau relevant ist.

Bereits im Studium habe ich meinen Schwerpunkt auf Kommunikation, Rhetorik, Sozialpsychologie und Persuasion (= Überzeugung von Menschen) gelegt. Schließlich stieß ich auf die Pick-up-Community. Ja, es gibt eine eigene Szene mit Leuten, die sich ausführlich damit beschäftigen, wie man eine Frau erobert (*to pick somebody up* – engl. für: eine Frau aufreißen). Am meisten Stoff für das Buch sammelte ich aber durch meine eigene praktische Erfahrung. Dazu habe ich mit Frauen sowie Männern über ihre Ansichten diskutiert und Hunderte Meinungen notiert und festgehalten.

Mein Buchprojekt war sowieso ein tolles Gesprächsthema beim Flirten. Ich fragte die Frauen geradeheraus: Was wollt ihr? Was wollt ihr nicht? Was machen Männer eurer Meinung nach denn falsch, was richtig?



WISSEN

VON SOPHISTEN UND VERFÜHRERN

Ob NLP, nonverbale Kommunikation oder persuasive Überzeugungsstrategien, es gibt verschiedene Waffen der Einflussnahme. Dieses Handbuch möchte vor allem eines: eine Frau zum Lächeln bringen! Denn was gibt es Schöneres, als mit deiner Traumfrau im Café zu sitzen oder bei Kerzenschein in einem Restaurant, du sagst etwas, die Anspannung verfliegt, und plötzlich ist es, als würdet ihr euch ewig kennen – und sie öffnet die Lippen und strahlt dich an!

Damit du dieses Ziel erreichen kannst, habe ich extra für dich eine wunderschöne klassische Tortengrafik entworfen:



Ohhh, ahhh ... ein Raunen geht durch die Menge. Der findige Leser erkennt rasch: Das größte Stück der Torte macht die Erfahrung aus. Was soll dir das sagen? Erfahrung, praktische Erfahrung ist mit Abstand das Wichtigste, um einer Frau selbstbewusst zu begegnen und sie von dir zu überzeugen! Du kannst so viel Wissen, die geilste Ausstrahlung und die beste Strategie haben – wenn du nicht ins Handeln kommst und Erfahrungen sammelst, wird nichts passieren und du wirst auch nicht besser werden! Sammle Erfahrung! Dann wird ein Date für dich irgendwann etwas ganz Normales sein. Frauen anzusprechen wird keine Schwierigkeit für dich mehr darstellen, weil du es schon hundertmal gemacht hast. Du bist dann nicht mehr nervös, weil die Situation nicht ungewohnt für dich ist. Du willst Frauen kennenlernen? Dann tu etwas! Die dämliche Grafik hat es deshalb in das Buch geschafft, damit dir klar wird: Du musst rausgehen und etwas unternehmen! Wer Erfahrung sammelt, gewinnt immer. Glaub mir: Du wirst mit der Zeit immer besser werden. Erfahrung – positiv, wie negativ – ist das Allerwichtigste!

Verpassen wir dem Ganzen ein wenig Stil und eine geheimnisumwobene Aura und nennen die obigen Punkte die E.W.A.S.: Erfahrung, Wissen, Ausstrahlung, Strategie. Mit diesen vier Punkten überzeugt Adam die schöne Eva. Damit haben wir eine nette Eselsbrücke, und wir können uns leicht alles, was für die Verführung notwendig ist, vor Augen führen.

Es geht im Leben immer um Angebot und Nachfrage, um Geben und Nehmen. Schon Kinder sind sich dieses Prinzips bewusst. So kenne ich eine Geschichte, in der eine Lehrerin von einem interessanten Ergebnis eines Grammatiktests berichtet. In dem Test wurde nach der Zukunftsform von »ich gebe« gefragt, was einer der Schüler überra-

schenderweise mit »ich nehme« beantwortet hatte. So falsch die Antwort aus grammatikalischer Sicht war – aus sozialpsychologischer Perspektive ist sie ziemlich gewitzt.³

Die vier Elemente Erfahrung, Wissen, Ausstrahlung und Strategie stehen für das perfekte Angebot, das wir einer Frau machen können – und nach einem solchen Angebot besteht durchaus Nachfrage. Das kann ich dir garantieren.

Wir beginnen mit der Theorie, dem Hintergrundwissen. Sie macht zwar den kleinsten Teil in unserer hübschen Grafik aus, ist aber wichtig. Das Wissen um die Entstehung der Dinge ist IMMER die Basis eines erfolgreichen Lernprozesses. Klingt oberlehrerhaft, aber glaub mir: Ohne Hintergrundwissen geht nichts. Wenn du nicht weißt, wovon grundsätzlich die Rede ist, was Pick-up wirklich bedeutet und wie es entstanden ist, dann sprechen wir später nicht von derselben Sache. Im Aufreißer-Slang spricht man davon, das *manual*, die Gebrauchsanweisung gelesen zu haben.

Ich habe alles, was du wissen musst, schön für dich zusammengefasst. Du wirst erfahren, wer Mystery ist und was weibliche *Shit*-Tests sind. Lies dich in das Thema ein, ansonsten fehlt dir später die Möglichkeit zur Weiterentwicklung. Natürlich kannst du auch ein paar Seiten überspringen und vorblättern. Du pickst dir die Rosinen heraus, das, was du aktuell vielleicht benötigst, das, wovon du dir schnelle Hilfe versprichst. ABER: Kennst du dich dann wirklich aus? Weißt du, was du tust und worüber wir eigentlich reden? Man sollte über den Zusammenhang von Ursache und Wirkung Bescheid wissen. Um richtig zu lernen, muss man wissen, was zu einem Thema schon alles herausgefunden wurde.

Wie, wo und wann entstand erstmals der Wunsch, andere Menschen zu überzeugen? Die erste literarische und wissenschaftliche Auseinandersetzung lieferte die Rhetorik. Der Begriff kommt aus dem Altgriechischen und steht für Redekunst, die sogenannte Kunst der Beredsamkeit. Es ging darum, seinen Zuhörer von einer Aussage zu überzeugen, zu einer Handlung zu bewegen, schlussendlich: zu beeinflussen. Mittlerweile ist der Ruf der modernen Rhetorik aus verschiedenen Gründen ein wenig angekratzt. Der Glanz ist wohl verblasst, nachdem sie von demagogischen Typen wie Goebbels zu Massenpropagandazwecken missbraucht wurde. Aber auch die Politiker unserer Zeit liefern immer wieder gute Beispiele für überzeugende, leicht verständliche und bildhafte Rhetorik – Winston Churchills »Eiserner Vorhang« oder George W. Bushs »Achse des Bösen« sind nur zwei davon.

Erdacht wurde die Rhetorik nicht als politische Propaganda oder zum Zwecke der manipulativen Werbung, sondern als Möglichkeit, den Willen einer Gemeinschaft zu einem gemeinsamen Guten zu lenken. Die allerersten Rhetoriker gehörten zur Bewegung der Sophisten (altgriech. für Weisheitsbringer) und waren eine Gruppe von griechischen Gelehrten, die unter der Bezeichnung »Lehrer der schönen Rede« in die Geschichte der antiken Philosophie eingegangen sind. Einer dieser großen Redelehrer war Gorgias aus Sizilien, der im 5. Jahrhundert v. Chr. von Athen aus die Notwendigkeit betonte, die Gefühle des Hörers anzusprechen, um eine Wirkung zu erzielen. Ja, das hatten sie drauf, die alten Griechen! In warmen Sommernächten wurde zuerst ein Stück Brot in feinstes Olivenöl getunkt, dazu ein Ouzo gezwitschert und dann eine Weisheit notiert, die uns heute noch nützlich ist. Die großen Redner der damaligen Zeit wussten bereits, wie die Herzen der Menschen zu erreichen

sind. Das ist alles lange her – die Erkenntnisse von damals gelten aber bis heute.

Erst im Zuge der Aufklärung wurde die Rhetorik zurückgedrängt. Man warf ihr vor, von rationaler Erkenntnis abzulenken. Rationales Erkenntnis!? Wenn es im Leben lediglich um die rationalen, also vernunftgemäßen Dinge ginge, wäre es kaum lebenswert. Vielleicht spricht hier nur der Geisteswissenschaftler aus mir, aber zu betören und zu beeinflussen ist Teil des Spiels. Bei uns Männern sind es eben Witz, Humor, Charme und Kommunikationstricks, mit denen wir etwas ausrichten können. Und gegen diese Methoden spricht auch gar nichts. Sonst müsste man in weiterer Folge den Frauen ja verbieten, verführerisch mit den Augen zu zwinkern oder sich aufreizend anzu ziehen. Solche Dinge beeinflussen nämlich die männliche rationale Erkenntnis.

NLP & PERSUASIVE KOMMUNIKATION

Von den antiken Anfängen aus können wir einen weiten Bogen über die moderne Rhetorik, die nonverbale Kommunikation hin zum neurolinguistischen Programmieren (kurz NLP) spannen. Gehört hat man wohl davon, manche haben sich vielleicht ein wenig eingelesen, wirklich praktizieren und richtig angewendet wird es allerdings nur von den Wenigsten. NLP wird heutzutage in unzähligen Kursen angeboten und von vielen Menschen als, sagen wir einmal, humane und akzeptierte Form der Manipulation angesehen. Betrachten wir es einfach als ein Mittel zur Stärkung der sozialen Kompetenz. Entdeckt und begründet wurde NLP von zwei Amerikanern, Richard Bandler und John Grinder. Im ersten Moment denkt man bei so einem kom-

plizierten Wortkonstrukt wie »neurolinguistischem Programmieren« wohl an automatisierte Prozesse, Datenverarbeitung und Logik. Und tatsächlich geht es beim NLP auch darum, Daten in sein Gedächtnis einzugeben, zu verarbeiten, richtig anzuwenden und abzurufen. Die Wissenschaft, die sich damit beschäftigt, ist umstritten. Die Lehre vom NLP, von der erfolgsorientierten Kommunikation, wird daher häufig als Pseudowissenschaft bezeichnet.

Und wie läuft NLP konkret? Grundsätzlich geht es darum, mit seinem Gegenüber einen so genannten Rapport herzustellen. Das Wort kommt aus dem Französischen und meint die »Chemie« zwischen zwei Personen. Passt zwischen dir und einer Frau die Chemie, könnt ihr schnell einen Rapport, eine Verbindung, herstellen. Ihr sprecht vertraut miteinander. Ihr spürt, dass ihr auf der gleichen Wellenlänge seid, etwas gemeinsam habt. Das geschieht zu Beginn dadurch, dass man sich überhaupt aufeinander einlässt, etwa durch Anpassen der Tonlage, Sprechtempo, Lautstärke, Körperhaltung, Gestik oder Mimik (*Pacing*). Man spricht in diesem Zusammenhang auch von *Matching* (dem gegenseitigen Anpassen) oder *Mirroring* (dem Spiegeln des Gegenübers). Ist der Rapport stark genug, ist es in weiterer Folge möglich, das Gespräch in eine bestimmte Richtung zu lenken und emotionalen Kontakt herzustellen (*Leading*). Grundregel ist: ohne Pacing kein Leading. Klar ist, wenn du in der Lage bist, ein Gespräch so zu führen, wie du selbst es willst, dann kannst du dein Gegenüber stark beeinflussen. Du kannst die Funktionsweise des NLP bei dir oder anderen auch im Alltag beobachten. Mit dem 20-jährigen Hipster-Geografiestudenten, der Indie-Musik hört und im neomodischen Slang daherplaudert, spricht man anders als mit dem 43-jährigen Bauarbeiter, der sich im breiten Wiener Dialekt unterhält. Wir passen uns unseren Gesprächspartnern an.