

UPGRADE FÜR IHRE AUSSTRAHLUNG

Schlange stehen?
Ewig auf den bestellten
Drink warten? Nö!
Mit diesen Charisma-
Tricks kriegen Sie, was
Sie wollen

Sie sind der Mittelpunkt! Wenn Sie einen Raum betreten, werden Sie von jedem strahlend empfangen. Türsteher winken Sie an der Schlange vorbei und begrüßen Sie mit Bussi-Bussi. Der Barkeeper hat schon Ihren Lieblingsdrink gemixt. Verkäuferinnen wedeln mit den neuesten Jeansmodellen – frisch aus Mailand eingetroffen. Und am Flughafen begleitet die Stewardess Sie direkt in die Businessclass: Genau so sollte eine Attitüde, die weiterhilft, sein? Kein Problem! Mit ein paar psychologischen Tricks pushen Sie Ihre Ausstrahlung auf Star-Level.

IHR ZIEL:

VOM BARKEEPER ZUERST BEDIENT WERDEN

Samstagabend, es ist heiß und der Club rappendvoll. Klar, dass alle an die Bar stürmen und Drinks ordern. Wie Sie aus der Menschenmenge herausstechen und den Barkeeper dazu bringen, ihren Moscow Mule vor allen anderen zu

mixen? Auf keinen Fall genervt winken oder mit den Fingern schnipsen. Das wirkt überheblich und der Kerl hinter der Bar wird Sie erst recht ignorieren. „Arroganz ist der Ausstrahlungskiller Nummer eins!“, weiß Julia Sobainsky, Charisma-Coach und Autorin („Charisma: Wie Sie mit Ihrer Ausstrahlung glücklich und erfolgreich werden“, Allinti Verlag). Bringen Sie sich in eine Position, aus der Sie richtig strahlen können. Ja, ja, den Spruch „Brust raus, Bauch rein“ haben Sie schon tausendmal gehört. Aber es wirkt: Also Brust raus und Bauch rein. Mit den richtigen Schuhen ändert sich die Haltung automatisch. Das heißt: Tragen Sie High Heels, dadurch wirken Sie größer, anmutiger und fallen auf. Gern auch Kitten Heels. Die sind nicht so hoch, aber schon der Mini-Absatz gibt einem ein „Ich bin heiß“-Gefühl. Außerdem: Arme nicht verschränken. Zum Schluss das Wichtigste: ein breites Lächeln! Lässt es der Lärmpegel zu, bringt Sie ein Satz wie „Ich weiß, du hast gerade

irre viel zu tun, aber ich habe es echt eilig, weil...“ dem Cocktail einen Schritt näher. „Es gibt ein Phänomen in der Psychologie, wonach Menschen, die eine Begründung liefern, bessere Chancen haben schneller dranzukommen oder an der Kasse vorgelassen werden“, erklärt Sobainsky. „Das muss nicht mal plausibel sein. Selbst ein ‚Ich möchte vorgelassen werden, weil ich vorgelassen werden will‘ wirkt.“

Ein Statement-Accessoire, wie eine große Kette, bunte Brille oder außergewöhnliche Frisur, sorgt zudem dafür, dass Sie die Aufmerksamkeit des Barkeepers auf sich ziehen. Weiterer Pluspunkt: Er wird sich so an Sie erinnern, wenn Sie die zweite Runde holen: „Ah, du bist die mit der coolen Kette. Noch ein Moscow Mule mit extra Gurke für dich?“

IHR ZIEL:

BUSINESSCLASS FLIEGEN

Die Gepäckfächer sind voll. Toll, jetzt klemmt einem bis zur Landung der Trolley zwischen den Beinen und der 150-Kilo-Sitznachbar blockiert auch noch die Armlehne. Damit der Flug in den Urlaub nicht zum Stressfaktor wird, muss dringend ein Platz in der Businessklasse her. So klappt's: Visieren Sie einen Flugbegleiter an, der Ihnen eventuell schon beim Betreten des Flugzeugs aufs Dekolleté geschaut hat. Menschen mögen andere Menschen lieber, die sie körperlich attraktiv finden und sind eher gewillt ihnen zu helfen. Also ran an den



54%
der Männer und 45%
der Frauen glauben, dass
es Menschen mit
erotischer Ausstrahlung
leichter haben

QUELLE: FORSA

Mann! Mit der richtigen Ansprache punkten Sie auch beim weiblichen Fluggpersonal. Signalisieren Sie, dass Sie extrem wichtig sind, zum Beispiel mit: „Entschuldigen Sie, ich habe morgen eine sehr wichtige Präsentation“ oder „Ich bereite mich gerade auf ein Bewerbungsgespräch bei Google, dem Bundeskanzleramt etc. vor“. Anschließend sprechen Sie Ihrem Gegenüber Wichtigkeit zu, indem Sie ihm zeigen, dass nur er bzw. sie imstande ist, etwas für Sie zu tun: „Ich brauche dringend Ihre Hilfe! Weil ich Ruhe (wegen der Präsentation) oder Schlaf (wegen des Vorstellungsgesprächs) benötige. Ich würde es Ihnen nie vergessen, wenn...“ oder „Sie müssen mich retten! Der Herr neben mir ist so zudringlich. Für einen Platz in der vorderen Klasse wäre ich Ihnen unendlich dankbar“. „Jemandem bewusst Größe und Macht zu verleihen, führt automatisch dazu, dass man auf seiner Sympathie-Skala nach oben klettert“, erklärt Ausstrahlungs-Profi Sobainsky. Zu erwähnen, dass man Mitglied im Meilenprogramm der Airline und ein sehr zufriedener Kunde ist, kann übrigens auch nicht schaden.

IHR ZIEL:

VIP-BEHANDLUNG IN JEDER BOUTIQUE

Das ist sicher jeder Frau schon einmal passiert: Eigentlich wollten Sie nur Brötchen holen. Klar, dass man sich dafür nicht unbedingt aufbrezelt. Aber dann spazieren Sie an diesem schicken Laden mit der Designerauslage vorbei. Sie riskieren trotz Schluffi-Turnschuh-Outfit einen Blick hinein und die Verkäuferinnen tun so als wären Sie das kleine Schloßgespenst.

„In so einer Situation kommt es sehr auf Äußerlichkeiten an“, meint Julia Sobainsky. „Sich von Kopf bis Fuß in Labels zu werfen ist aber keine Alternative.“ Die Verkäuferinnen sind dann vielleicht erst mal aufmerksamer, weil Sie nach einem Haufen Geld aussehen, werden aber versuchen, Ihnen alles Mögliche anzudrehen. Besser: „Wählen Sie den Mittelweg. Eine schicke Designertasche zeigt bereits, dass Sie Geschmack haben und gern Geld für Mode ausgeben.“ Der einfachste Weg, um wie eine VIP

behandelt zu werden ist, der Verkäuferin aufs Namensschild zu schielen und zu sagen: „Frau Soundso, ich finde Ihr Outfit ganz großartig. Sie scheinen einen tollen Stil zu haben. Darf ich Sie etwas fragen?“ Wetten, Sie werden ihre Lieblingskundin und sie wird Ihnen bereitwillig alle Größen anschleppen und ein Gläschen Sekt anbieten?! Denn in die-

sen kurzen Sätzen stecken gleich mehrere Tricks. „Servicekräfte, wie Verkäuferinnen werden nur selten mit Ihrem Namen angesprochen. Wer das tut, hebt sich von den anderen – leider oft ignoranten – Kunden ab.“, sagt Charisma-Coach Julia Sobainsky. Das Kompliment für ihren Stil wirkt ebenfalls Wunder. (Natürlich sollte es ehrlich gemeint sein.) „Das ist eine beliebte Technik“, erklärt Sobainsky. „Man lobt Menschen schon im Voraus für das, was man sich von ihnen wünscht. So fühlen Sie sich anerkannt und gewürdigt und werden sich ganz besonders anstrengen, dem gerecht zu werden.“ Besonders erfolgreich wird Ihre Charmeoﬀensive ankommen, wenn Sie sich an eine Verkäuferin wenden, die ähnlich gestylt ist wie Sie, im gleichen Alter ist, dieselbe Haarfarbe oder einen ähnlichen Körperbau hat. Denn wir mögen Men-

schen besonders gern, mit denen wir Gemeinsamkeiten haben. So wird die Dame Sie schneller ins Herz schließen und daher besser bedienen.

IHR ZIEL:

AUS DER GRUPPE HERAUSSTECHEN

Mit Freundinnen ausgehen ist immer lustig. Aber natürlich ist in einer Gruppe voller Frauen auch jede Menge Konkurrenz am Start, wenn es ums Flirten geht. Damit die Männer trotzdem bei Ihnen anbeißen, gilt es ein paar Kleinigkeiten zu beachten:

Irgendjemand hat mal diesen Blödsinn verbreitet, dass Flirten so geht: Hinschauen, kurz lächeln, wegschauen – und das Ganze sooft wiederholen, bis der Mann rüberkommt und einen anspricht. Zieht leider nicht. Männer werten Wegschauen als Desinteresse.

Wenn Sie einen heißen Typen ins Visier genommen haben, halten Sie seinem Blick stand, lächeln Sie und zwinkern ihm frech zu. Dann wird ihn nichts mehr auf seinem Barhocker halten und ihre Freundinnen übersieht er ohnehin. Sollte das

dennoch keine Wirkung zeigen: Werfen Sie den Kopf in den Nacken und legen Sie ihn leicht schief. Das sind alles unterbewusste Flirtsignale, auf die Männer reagieren. Genau wie an den Haaren herumzuspielen. Schüchternen Kerlen geben Sie eine

★
Irgendjemand hat mal
den Blödsinn
verbreitet, dass Flirten
aus Hinschauen
und wieder
Wegschauen besteht.
★

Gelegenheit Sie anzusprechen, wenn Sie Ihre Mädels mal stehen lassen und allein eine Runde durch die Bar oder den Club drehen.

Um mit einem weiteren Mythos endgültig aufzuräumen: Das vielbeschworene rote Kleid wirkt eher billig und abschreckend auf Männer, weiß Expertin Julia Sobainsky. Die Typen, die Sie damit anlocken würden, kann man von vorneherein aussortieren. „Sie werden es nicht glauben, aber 80 Prozent der Männer stehen total auf weiße Blusen“, erzählt der Charisma-Coach. „Und zwar weil sie zum einen etwas Unschuldiges und Reines ausstrahlt. Die Knöpfe andererseits wirken sehr sexy.“ Kombiniert mit einer engen Jeans oder einem schmalen Rock, stechen Sie alle anderen Frauen locker aus.

IHR ZIEL: ZUM KELLNER- LIEBLING WERDEN

„Ciao, Signora. Wir haben unseren besten Tisch für Sie reserviert. Bitte hier entlang.“ Das hört man doch gern! Und damit das ab jetzt bei jedem Restaurantbesuch so wird, bitte immer superfreundlich zum Personal sein. „Servicemitarbeiter sind keine Dienstboten“, sagt Walter Coriano, erfahrener Gastronom und Autor des Buches „Dottore, Pasta & Amore: Geschichten aus meinem Leben als italienischer Kellner“ (Westend Verlag). „Generell versuchen gute Kellner jeden Gast gleich zu behandeln. Aber wer auch mal ein wenig Smalltalk macht und interessiert ist, hinterlässt als Gast einen herausragenden Eindruck.“ Stellen Sie ihm also Fragen zum Menü: „Was essen Sie denn am liebsten? Können Sie mir etwas empfehlen? (Den Tipp dann aber auch möglichst annehmen.) Das klingt wirklich köstlich; wie genau wird das zubereitet?“

Ein gestresster Ober wird Sie für ein „Puh, ganz schön voll. Sie Armer, Sie sind ja nur noch am rennen!“ nicht nur als besonders aufmerksam in Erinnerung behalten, sondern ihre Anteilnahme mit großer Wahrscheinlichkeit mit einem Grappa aufs Haus belohnen. Zum Abschluss sollte das Trinkgeld stimmen. „Das ist ein Zeichen der Wertschätzung“, sagt Coriano. „In

Sie müssen sich
nie wieder
überschlagen,
um einen Drink
zu bekommen

80%

unserer Ausstrahlung
versprühen wir
durch Haltung, Gestik
und Mimik

QUELLE: INSTITUT FÜR
DEMOSKOPIE ALLENSBACH

Deutschland sind fünf bis sieben Prozent üblich.“ Zahlen Sie am Ende unbedingt mit Karte. So erfährt der Kellner, wie Sie heißen und beim nächsten Mal werden Sie sicher persönlich begrüßt. Überhaupt ist es schlau, sich ein Stammlokal zu suchen. Dort werden Sie dann bei jedem Besuch behandelt, als gehörten Sie zur Familie. Denn je öfter wir jemanden sehen, desto sympathischer finden wir ihn.

Für eine Starbehandlung im Restaurant sorgt auch die App OpenTable. Damit kann man nicht nur schnell einen Platz im beliebtesten Restaurant der Stadt reservieren, auch extra Wünsche, wie den Tisch mit der schönsten Aussicht oder Champagner-Empfang lassen sich buchen. // TEXT: BIANKA MORGEN

DIE DREI CHARISMA- FAKTOREN

Ausstrahlung ist keine angeborene Eigenschaft. Sie entsteht in der Interaktion mit anderen. Und jeder kann lernen, charismatisch zu sein. Autorin Julia Sobainsky unterscheidet dabei drei Säulen:

DER BODY-FAKTOR

Dabei geht es darum, wie man Körpersprache, Stimme, Mimik und Rhetorik einsetzt. Körperliche Präsenz lässt Menschen nämlich am schnellsten hingucken. Mit ein wenig Übung kann man sich diese Tricks schnell aneignen.

DER MIND-FAKTOR

Mut und Selbstbewusstsein sind die wichtigsten Eigenschaften an Charismatikern. Denn dadurch traut man sich, auf andere zuzugehen. Männer sind darin übrigens oft besser als Frauen.

DER AWARENESS-FAKTOR

Awareness bedeutet „Aufmerksamkeit“. Hier sind die Frauen den Männern einen Schritt voraus. Bei diesem Punkt kommt es darauf an, sich in einen anderen Menschen hineinzusetzen. Versteht man seine Bedürfnisse, kann man sie bedienen und er empfindet einen als sympathisch.



Charisma-Coach
Julia Sobainsky
(pro-charisma.com)

