

Verführungsakademie

Praxislehrgang für Erfolg bei Frauen



Konfrontation mit attraktiver Verkäuferin

Konfrontation mit attraktiver Verkäuferin

Hinweis: Falls Sie diese Übung nicht sofort durchführen, legen Sie unbedingt gleich nach dem Durchlesen Tag und Uhrzeit fest, wann Sie dies tun werden.

Theorie

Männer, die im Privatleben übermäßig freundlich und respektvoll sind, werden von Frauen sehr geschätzt, allerdings nur als „guter Freund“. Frauen finden Männer nicht sexuell anziehend, die ständig nur als der Nette und Harmoniesuchende agieren und Konfrontationen stets ausweichen. Wenn man eine Frau das Tief deutlich spüren lässt, wird Sie das Hoch aufgrund des Kontrastprinzips mehr zu schätzen wissen und sich danach sehnen, d.h. Sie wird sich mehr verlieben.

Da die Mehrzahl der Männer, zumindest bis zu einem gewissen Grad, diesem Schema des verständnisvollen, rücksichtsvollen Freundes entspricht, wird in der folgenden praktischen Übung trainiert, diesem automatisiertem Verhaltensprogramm entgegenzuwirken. Im Umgang mit einer attraktiven Frau soll eine „Konfrontationssituation“ herbeigeführt werden. Ziel ist es, nicht aus Rücksichtnahme den Vorstellungen und Erwartungen der Frau zu entsprechen, sondern quasi „seinen Mann zu stehen“ und sich der Konfrontation zu stellen.

Wissenschaftliche Erklärung:

Verhaltensbiologisch gesehen, handelt es sich beim „Vermeidungsverhalten“ um eine erlernte Furchtreaktion, welche sich durch klassische und operante Konditionierung manifestiert (vgl. Mowrer und Miller, 1951). Durch das Vermeidungsverhalten wird einer potentiellen Negativsituation sozusagen präventiv ausgestellt. Physiologisch wird eine derartige Vermeidungsreaktion belohnt (Hormonausschüttung), was zu einer so genannten negativen Verstärkung des Verhaltensprogramms führt. Dieses Verhaltensprogramm hat sich entwickelt, da es in verschiedenen Situationen das Überleben sichern kann – die Fähigkeit, Situationen a priori als gefährlich einzustufen zu können und Strategien zu entwickeln, um diesen Situationen auszuweichen, ist unbestritten eine wichtige kognitive Kompetenz, die im Menschen tief verwurzelt ist.

Allerdings ergeben sich auch Situationen, in denen das Eingehen eines Risikos bzw. eines Konflikts sich als vorteilhafter erweist, als diese zu vermeiden. Die Psychologie spricht hier vom Appetenz – Aversionskonflikt (nach Lewin, 1931).

Dieses Prinzip lässt sich im zwischenmenschlichen Leben beschreiben: sich nicht der Mehrheit anzuschließen, nicht entsprechend der Vorstellungen und Erwartungen anderer zu verhalten, versetzt einen in eine exponierte Situation. In weiterer Folge kann aber eben ein solches Verhalten dazu führen, als starke, intelligente, integere etc. Person betrachtet zu werden.

Da ein solches Agieren mit einem Risikofaktor verbunden ist, wird es auch als ein Zeichen der Stärk verstanden. Stärke wiederum ist ein wichtiges männliches Attribut, das von Frauen als attraktiv wahrgenommen wird.

Literatur:

Lewin, Kurt (1931): Die psychologische Situation bei Lohn und Strafe. Leipzig.

Miller, N. E. (1951): Learnable drives and rewards. In S. S. Stevens (Ed.). Handbook of experimental psychology. New York. pp. 435-472.

Praxisanleitung

Bereich: Konfrontationen / Autorität

Ziel: Sie lassen sich von einer attraktiven Verkäuferin ein komplettes Outfit zusammenstellen und kaufen dann nichts davon.

Ort: Ein beliebiges Kleidungsgeschäft

Benötigte Zeit: 30 - 45 Minuten

Benötigte Mittel: keine

Anleitung:

Gehen Sie an einem Tag dieser Woche in ein Kleidungsgeschäft und lassen Sie sich ein Outfit zusammenstellen. Suchen Sie sich eine möglichst attraktive Verkäuferin aus, die Ihnen auch als Partnerin gefallen würde. Lassen Sie sich ein komplettes Outfit von Schuhen über eine Hose, einem Gürtel und einem dazu passenden Hemd zusammenstellen.

Nehmen Sie sich mindestens eine halbe Stunde Zeit, um sich umfassend beraten zu lassen. Sobald das Outfit komplett ist, sagen Sie, dass Sie es sich anders überlegt haben. Zum Beispiel:

„Wissen Sie was – ich habe es mir gerade anders überlegt – ich werde mir doch keine neue Kleidung kaufen. Vielen Dank trotzdem für die freundliche Beratung! Einen schönen Tag noch“.

Achten Sie darauf, dass Sie keine Begründung für Ihre Entscheidung geben, sondern nur sagen, Sie haben es sich anders überlegt. Versuchen Sie dabei freundlich, aber deutlich und bestimmt zu sprechen!

Effekt:

Durch die Beratung der attraktiven Verkäuferin entsteht bei Ihnen ein Pflichtgefühl etwas zu kaufen. Indem Sie diese „innere Verpflichtung“ zurückweisen und außerdem einer attraktiven Frau etwas sagen, was sie nicht hören will, lernen Sie, nicht immer nur der Nette, Harmoniesuchende zu sein und besser mit Konfrontationen umzugehen. Diese Eigenschaften lassen Sie auf Frauen anziehender wirken.

Hier gelangen Sie zu Ihrem Login-Bereich, wo Sie die Übungen bewerten können und bei Bedarf Online-Coaching in Anspruch nehmen können:

<http://www.verfuehrungsakademie.com/index.php/benutzer-login>