



Handzeichen

Phillip von Senftleben, 38 Jahre alt, kam eher durch Zufall zu seinem heutigen Ruf: Der Flirter. Erst arbeitete er als Journalist, Komponist und Unternehmer. Doch als Produzent Dirk Stiller mitbekam, wie Senftleben einen Geschäftsabschluss am Telefon abwickelte, kam er zu seiner neuen Berufung. Und ins Radio. Er verfeinerte seine Techniken und ist seitdem auf fast allen privaten Radiokanälen der Republik zu hören. Dabei verläuft er seine Fähigkeit, Menschen zu überzeugen – auf eine sehr angenehme Art, dem Flirt. Außerdem gibt er sein Wissen in Seminaren an andere weiter. Und er ist Autor zahlreicher Flirt-Ratgeber. Sein aktuelles Buch heißt: Das Geheimnis des perfekten Flirts – So werden Sie unwiderstehlich.

Phillip von Senftleben, der Flirter

1. Wie fühlen Sie sich als professioneller Flirter?

Wie ein Arzt, der auf Patienten zuhört, aber sich von ihnen nicht operieren soll. Gemeinsam bin ich auch ständig im Kontakt. Als Berater und Trainer. Ich komme manchmal selbst beim Flirtieren...

2. Ihr Ziel ist es meist, die private Telefonnummer Ihrer Gesprächspartnerinnen während eines ersten Anrufs zu bekommen. Was sind die entscheidenden Maßnahmen, dass Sie dieses Ziel erreichen?

Euphemien - Antezedens aufnehmen! Eine hinterlistige Botschaft aufbauen, sind Logikern zu lassen. Alles weitere ist dann "meine Karte" Techniken.

3. Wie wichtig ist es dabei, das Ziel immer vor Augen zu haben?

Das Hauptziel sollte man zunächst vergessen. Ich denke immer nur an den nächsten Schritt. Im Fall des Telefonflirts ist das ein Locken der Gesprächspartnerin zu einem Aufhänger, bevor das Erreichen von Postleuten und Zugabebezug sein.

4. Sie wirken in den Telefonaten immer äußerst selbstsicher. Sind Sie niemals aufgeregt?

Auch das ist eine selbsterlebte Technik... aber die ersten 10 Sekunden bilden sich schon ein wenig.

5. Wie gehen Sie mit der Situation um, wenn man Sie hat abblitzen lassen?

Weil ich zuvor ein echtes Gesprächskommunikationsniveau erreichte, tut das nicht weh, denn es bleibt immer freundlich.

6. Was haben Sie zuletzt in einem Ihrer Gespräche noch lernen können?

... dass Humorismus oft wenig gelernt haben... Ich verbinde immer mehr die Feintekniken, um auf rhetorischer Ebene noch effektiver arbeiten zu können.

7. Führen Sie eine Statistik? In wie vielen Fällen sind Sie erfolgreich?

85% der Frauen geben mir ihre Telefonnummer, es flirten aber weit mehr: 100%.

8. Was sind die größten Schnitzer, die man beim Flirtieren machen kann?

Auf verbales Ebene sind es Aussagen leicht gegeben.

9. Gibt es Ihrer Meinung nach einen Unterschied zwischen "sich selbst verkaufen zu wollen" und ein Produkt oder eine Dienstleistung zu verkaufen?

"Absatz" klingt unheimlich, aber es gibt keinen Unterschied. FLIRTEN ist eine Kommunikationsform, deren Einsatz völlig variabel ist.

10. Welche Tipps haben Sie für Absolventen, die in eine Vertriebsposition einsteigen wollen?

Gelernte Techniken auch wirklich praktisch einsetzen!