

Subtile Signale sind sympathischer, plumpe Prahlerei provoziert. Auf diese Formel können Sie sich verlassen. Stellen Sie sich bitte ein letztes Mal unsere Cocktail-party vor und Menschen, die in proaktiver Selbstdarstellung auf Sie zustürmen, um Sie von Vorzügen und Leistungen zu überzeugen, die Sie gar nicht interessieren. Anders sind die Menschen, die leise Andeutungen machen, Interesse mit geschickten Fragen wecken und selbst Interesse am Gegenüber zeigen, statt nur welches für sich einzufordern. Anspielungen erhöhen das Interesse, wer gleich mit der Tür ins Haus poltert, wirkt nicht nur aufdringlich, er hat auch keine erkundenswerten Reize. Menschen aber sind neugierige Wesen und erschließen sich die Möglichkeiten aus ihrer Umwelt gerne experimentell. Lassen Sie immer genug Wert, den es sich zu entdecken lohnt, es ist immer ein besseres Gefühl, sich etwas erobert oder verdient zu haben, als alles hinterhergeworfen zu bekommen.