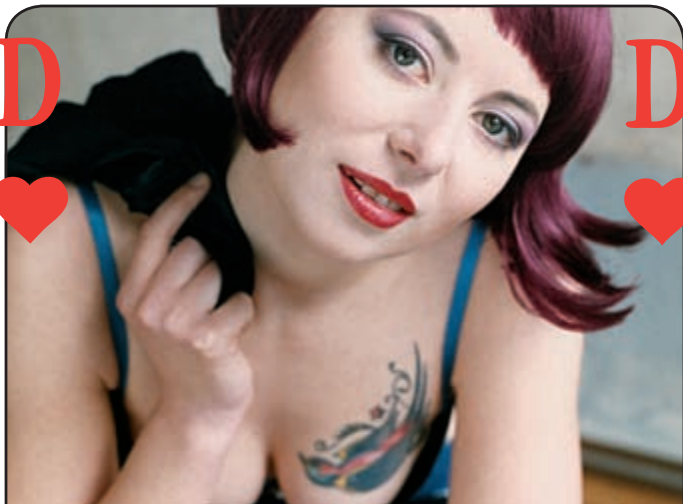


D



D



D



D

Faire Kunden gewinnen

- ♥ Der erste Eindruck ist entscheidend: Respekt, Höflichkeit und ein gepflegtes Erscheinungsbild führen leichter zum Ziel.
- ♥ Alkohol und andere Drogen gefährden das Stehvermögen und können zu unangemessenem Verhalten führen. Weniger kommt hier besser!
- ♥ Ein Mann steht zu seinem Wort: Klare Absprachen zu Preis und Leistungen ersparen Enttäuschungen. Nachverhandeln ist nicht drin!
- ♥ Faire Kunden respektieren Grenzen: Nein heißt Nein. Zungenküsse zum Beispiel sind meistens unerwünscht.
- ♥ Gummi oder Gummi? Ob schwarz, grün oder blau, gerippt oder genoppt – nur mit Gummi wird gepoppt. Schließlich schützen Gummis vor HIV und anderen sexuell übertragbaren Infektionen.
- ♥ Geschäft ist Geschäft. Auch wenn es noch so schön war – mit Liebe hat das nichts zu tun. Also cool und auf dem Teppich bleiben!
- ♥ Wer nicht zufrieden ist, fordert nicht sein Geld zurück, sondern bleibt gelassen und spricht das an.
- ♥ Wenn's mal nicht klappt, ist niemand „schuld“ daran. Leistungsdruck hilft niemandem – entspannen und bei Gelegenheit einen neuen Versuch starten.
- ♥ Übrigens: Bei Verdacht auf Zwang oder Gewalt nicht den Helden spielen, sondern lieber eine Beratungsstelle anrufen (www.freiersein.de/information/beratung.php).