



Leseprobe

Dr. Eva Wlodarek

Jeder Mensch hat Charisma

Lassen Sie Ihre
Persönlichkeit leuchten

Bestellen Sie mit einem Klick für 17,99 €



Seiten: 192

Erscheinungstermin: 28. März 2016

Mehr Informationen zum Buch gibt es auf

www.penguinrandomhouse.de

Inhalte

- Buch lesen
- Mehr zum Autor

Zum Buch

Ein Ratgeber für all diejenigen, die sich schon immer mal gefragt haben, warum manche Menschen einfach von Innen strahlen und andere an ihrer Schüchternheit scheitern

Jeder Mensch besitzt Charisma, nämlich die »Gnadengabe« (griech. »Charisma«) seiner unverwechselbaren, einmaligen Persönlichkeit. Allerdings ist es oft geradezu verschüttet, etwa durch Erziehung, Anpassung oder mangelndes Selbstvertrauen. Es ist jedoch möglich, das individuelle Potenzial bewusst zu entfalten, um das eigene Licht leuchten zu lassen, Halt in sich selbst zu finden und den Herausforderungen des Lebens besser begegnen zu können. Das macht nicht nur glücklich, sondern wirkt gleichzeitig auch sehr anziehend auf andere!

Dieses Buch geht den Ursachen eines vermeintlichen Mangels an Charisma auf den Grund und bringt mit einem umfassenden Aufbauprogramm unsere Persönlichkeit so richtig zum Leuchten.



Autor

Dr. Eva Wlodarek

Dr. Eva Wlodarek ist Diplom-Psychologin. Sie studierte Germanistik und Philosophie, danach Psychologie und promovierte über das Thema „Glücklichsein“. Neben ihrer erfolgreichen Praxis als Psychotherapeutin und Coach war sie 20 Jahre lang die beratende Psychologin der Zeitschrift „Brigitte“. Sie ist eine gefragte Referentin im Bereich

CHARISMA

Eva Wlodarek

JEDER MENSCH HAT

CHARISMA

Lassen Sie
Ihre Persönlichkeit
leuchten

Kösel

Der Verlag weist ausdrücklich darauf hin, dass im Text enthaltene externe Links vom Verlag nur bis zum Zeitpunkt der Buchveröffentlichung eingesehen werden konnten. Auf spätere Veränderungen hat der Verlag keinerlei Einfluss. Eine Haftung des Verlags ist daher ausgeschlossen.



Verlagsgruppe Random House FSC® N001967

Copyright © 2016 Kösel-Verlag, München,
in der Verlagsgruppe Random House GmbH,
Neumarkter Str. 28, 81673 München
Umschlag: Weiss Werkstatt, München
Umschlagmotiv: shutterstock/Anastasia Nio
Satz: Vornehm Mediengestaltung GmbH, München
Druck und Bindung: CPI books GmbH, Leck
Printed in Germany
ISBN 978-3-466-34626-4
www.koesel.de

☞ Dieses Buch ist auch als E-Book erhältlich.

Inhalt

Wie die Persönlichkeit durch Charisma leuchtet	9
Was bedeutet Persönlichkeit?	10
Was bedeutet Charisma?	11
Sich entfalten statt sich optimieren	17
Grenzen der Veränderung	20
Routenplaner zum Charisma	23
Warum wir nicht so leuchten, wie wir könnten	25
Tausch: Soziales Verhalten gegen Liebe	26
Die Vergangenheit bleibt aktuell	29
Negative Muster auflösen	34
Warum sympathische Kommunikation wichtig ist	51
Sympathien gewinnen mit Körpersprache	54
Sympathien gewinnen mit Kleidung	64
Sympathien gewinnen mit der richtigen Wortwahl	75
Die drei Kernkompetenzen von Charisma	90
Autorität	91
Wärme	104
Interesse	114

Die Kür des charismatischen Verhaltens	124
Wertschätzung zeigen	125
Anregend sein	132
Offen sein	137
Freundlich sein	145
Großzügig sein	151
Erotische Ausstrahlung durch Charisma	160
Das erotische Kapital der Frauen	160
Das erotische Kapital der Männer	162
Test: Wo liegt mein erotisches Kapital?	163
Wie man mit Charisma Krisen bewältigt	171
Charisma entsteht durch Herausforderung	172
Charisma hilft in schwierigen Zeiten	174
Mit Charisma leben	184
Charisma genießen	184
Charisma zieht Ablehnung an	185
Mut zum Charisma	187
Dank	189
Bibliographie	190

Für Felix und Mali

Wie die Persönlichkeit durch Charisma leuchtet

Vermutlich habe ich Sie mit dem spektakulären Begriff »Charisma« verlockt, zu diesem Buch zu greifen. Darum geht es natürlich auch in aller Ausführlichkeit, aber mein wahres Herzensanliegen habe ich im Untertitel versteckt, nämlich wie Sie Ihre Persönlichkeit leuchten lassen.

Ich bin schon so vielen großartigen Menschen begegnet, die ihr Licht unter den Scheffel stellen. Sie glauben von sich, sie seien uninteressant, hätten keine besonderen Fähigkeiten, wären nicht ausreichend attraktiv, gebildet oder liebenswert. Sie hadern mit ihren Schwächen und wünschen sich oft, ganz anders zu sein. Selbst wenn sie wissen, was sie wert sind, passen sie sich ihrer Umgebung zu sehr an, damit sie beliebt sind und sich nicht isoliert fühlen. Gewiss ist es im wahrsten Sinne des Wortes einleuchtend, dass auf diese Weise ein großer Teil dessen, was ihre Person anziehend machen könnte, nicht zum Vorschein kommt. Vermutlich trifft das für die meisten von uns zu. Wer ist schon von Hause aus so umwerfend selbstbewusst und strahlend, dass andere nur noch hingerissen sind?

Einige wenige Menschen kommen offenbar schon leuchtend zur Welt. Wo sie erscheinen, stehen sie ganz selbstver-

ständig im Mittelpunkt. Alles schart sich um sie, hört ihnen gebannt zu, will ihnen gefallen. Aber das sind eher die Ausnahmen. Und es ist kein Grund, neidisch zu sein, denn es gilt zu verstehen: Wir haben immer dann eine echte Wirkung auf andere, wenn wir unsere Persönlichkeit liebevoll annehmen und so gut wie möglich entfalten, um sie zum Leuchten zu bringen. Dann müssen wir »nur« noch eine Reihe von Kommunikationsregeln kennen und anwenden, um diese leuchtende Persönlichkeit auch charismatisch wirken zu lassen.

Was bedeutet Persönlichkeit?

An der Hamburger Universität hielt ich im Rahmen der Erwachsenenbildung eine Vorlesungsreihe mit dem Titel »Ihr Trumpf im Job: Persönlichkeit«. Dazu interviewte mich eine Redakteurin vom *Hamburger Abendblatt*. Ihre erste Frage lautete: »Was ist eigentlich die Persönlichkeit eines Menschen? Wie beschreibt eine Psychologin den Begriff?« Ich stellte die Gegenfrage: »Geben Sie mir für die Antwort mindestens eine Doppelseite im Blatt?« Es existieren nämlich so viele unterschiedliche Persönlichkeitstheorien, dass man keine verbindliche wissenschaftliche Definition des Begriffs angeben kann. Schon Gründerväter der Persönlichkeitspsychologie wie Gordon W. Allport zitieren in ihren Lehrbüchern Dutzende von unterschiedlichen Definitionen. Es ist jedoch möglich, die »Persönlichkeit« ganz praktisch zu erfassen. Allgemein versteht man nämlich darunter die Individualität eines Menschen, also die Eigenschaften, mit denen er sich von anderen unterscheidet. Die Persönlichkeit setzt sich

aus genetischen Anlagen zusammen, die wiederum durch Erziehung und Erfahrung beeinflusst werden. Das Ergebnis ist bei niemandem vollkommen gleich, nicht einmal bei eineiigen Zwillingen. Und genau darum geht es: um unsere Einzigartigkeit. Sie ist die Grundlage für unsere Wirkung auf andere. Wir müssen quasi erst ein Licht in uns anzünden, ehe wir auch äußerlich strahlen können. Deshalb ist es so wichtig, dass wir uns unserer Einzigartigkeit bewusst werden und sie schätzen. Das bedeutet: Statt uns zu vergleichen und dabei möglicherweise den Kürzeren zu ziehen, sind wir stolz auf unsere eigenen Vorzüge. Statt uns selbst ständig für vermeintliche Schwächen zu kritisieren, lieben wir uns so, wie wir sind. Statt uns ängstlich anzupassen, stehen wir selbstbewusst zu unserer Individualität. Damit haben wir die Grundlage geschaffen, dass das eigene Licht charismatisch nach außen dringen kann.

Was bedeutet Charisma?

Der Begriff »Charisma« taucht regelmäßig auf. In Zeitschriften, im Radio und Fernsehen, manchmal auch in Gesprächen über jemanden, den man persönlich kennt. Wir wissen dann intuitiv, was gemeint ist: eine ganz besondere Ausstrahlung. Neu ist das Wort nicht: Charisma hat eine lange Geschichte, die im Himmel beginnt und schließlich auf der Erde endet. Aus dem Griechischen übersetzt bedeutet es »Gnadengabe«. Im Neuen Testament taucht »Charisma« im Sinne einer spontanen göttlichen Erleuchtung auf, nachzulesen in der Apostelgeschichte: An Pfingsten inspirierte der Heilige Geist die Jün-

ger Jesu zu Prophetie und Wundertaten. Jahrhunderte später verwendete der Soziologe Max Weber als einer der Ersten diesen Begriff für eine Herrschaftsform, die nicht allein durch politische Macht, sondern durch persönliche Qualitäten legitimiert wird, was auch ohne religiösen Bezug noch etwas von einer »Gnadengabe« hat.

Dann versuchte man in den Wirtschaftswissenschaften, charismatische Eigenschaften von Führungspersonlichkeiten zu benennen und messbar zu machen. Inzwischen haben Psychologen auf diesem Gebiet weitergeforscht und beschreiben die »Gnadengabe« als eine Reihe von speziellen kommunikativen Eigenschaften. So hat der US-Sozialpsychologe Ronald Riggio mit seinem »Social Skills Inventory« einen Fragebogen entwickelt, mit dem er Charisma zu erfassen glaubt. Seine drei Hauptkomponenten sind Expressivität, Kontrolle und Sensitivität.

Expressivität beinhaltet die Fähigkeit, geschickt zu kommunizieren und auf positive Weise Gefühle zu vermitteln.

Kontrolle bedeutet, sich auf unterschiedliche Menschen und Situationen individuell einstellen zu können.

Sensitivität ermöglicht es, einfühlsam und wertschätzend Verbindung zu anderen Personen aufzunehmen.

Auch zahlreiche Praktiker haben sich dieses Phänomens angenommen. Für die amerikanische Charisma-Trainerin Olivia Fox Cabane zum Beispiel gibt es vier unterschiedliche Charisma-Stile:

1. »Fokus-Charisma« basiert auf Präsenz, der Fähigkeit, ganz im Hier und Jetzt zu sein und sich auf andere einzustellen.
2. »Visionäres Charisma« beruht darauf, dass man den Glauben an eine bestimmte Sache ausstrahlt.

3. »Güte-Charisma« beruht auf Herzenswärme.
4. »Autoritäts-Charisma« stützt sich auf Selbstvertrauen und Status.

Auf diese Eigenschaften hin coacht Cabane erfolgreich Spitzenmanager der »Fortune Global 500«, eine jährlich erscheinende Liste der 500 umsatzstärksten Unternehmen der Welt, die vom US-amerikanischen Wirtschaftsmagazin *Fortune* veröffentlicht wird.

Das klingt alles sehr positiv. Doch es lässt sich nicht verschweigen, dass Charisma auch eine finstere Seite hat, denn Despoten und Diktatoren wie Hitler, Mussolini oder Stalin wird oder wurde es ebenfalls zugesprochen. Deren Charisma trug dazu bei, ihre Anhänger zu mörderischen Taten zu verführen. Auch Gurus und Sektenführer missbrauchen es häufig, wie der Japaner Shōkō Asahara, der die Mitglieder seiner Aum-Sekte dazu anstiftete, Giftgas in U-Bahn-Zügen zu verströmen. Oder der selbst ernannte Prediger Jim Jones, der seine Jünger des Peoples Temple in den Massenselbstmord von Jonestown trieb. Psychopathen nutzen für ihre Manipulation charismatische Anteile wie Autorität, rhetorische Techniken und die Übertragung einer (in diesen Fällen obskuren) Vision.

Dass Charisma auch eine dunkle Seite hat, sollte also nicht in Vergessenheit geraten, und sie schwingt unbewusst immer mit, wenn wir von Charisma sprechen. Aber so, wie man mit einem Messer Rosen schneiden oder jemanden erstechen kann, so ist es auch bei Charisma eine Frage des Motivs, was damit bewirkt wird. Zur hellen wie zur dunklen Seite passt die allgemeine Definition: »Charisma bezeichnet die Fähigkeit, Aufmerksamkeit zu erlangen und durch die Art

