

Christina  
Tiessen

Sichtbar,  
sympathisch,  
selbstbewusst mit  
*@frau\_charisma*

*Das*  
**CHARISMA**  
*Versprechen*

So wirst du endlich  
gesehen, gehört und  
ernst genommen



Christina Tiessen

*Das*  
**CHARISMA**  
*Versprechen*



Christina Tiessen

*Das*  
**CHARISMA**  
*Versprechen*

So wirst du endlich  
gesehen, gehört und  
ernst genommen

### **Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek**

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie. Detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <https://dnb.de> abrufbar.

### **Für Fragen und Anregungen**

[info@m-vg.de](mailto:info@m-vg.de)

### **Wichtiger Hinweis**

Ausschließlich zum Zweck der besseren Lesbarkeit wurde auf eine genderspezifische Schreibweise sowie eine Mehrfachbezeichnung verzichtet. Alle personenbezogenen Bezeichnungen sind somit geschlechtsneutral zu verstehen.

Originalausgabe

1. Auflage 2024

© 2024 by mvg Verlag, ein Imprint der Münchner Verlagsgruppe GmbH

Türkenstraße 89

80799 München

Tel.: 089 651285-0

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden. Wir behalten uns die Nutzung unserer Inhalte für Text und Data Mining im Sinne von § 44b UrhG ausdrücklich vor.

Redaktion: Iris Rinser

Umschlaggestaltung: Isabella Dorsch

Umschlagabbildung: AdobeStock

Satz: Christiane Schuster | [www.kapazunder.de](http://www.kapazunder.de)

Druck: CPI

Printed in the EU

ISBN Print 978-3-7474-0593-2

ISBN E-Book (PDF) 978-3-96121-996-4

ISBN E-Book (EPUB, Mobi) 978-3-96121-997-1



Weitere Informationen zum Verlag finden Sie unter

**[www.mvg-verlag.de](http://www.mvg-verlag.de)**

Beachten Sie auch unsere weiteren Verlage unter [www.m-vg.de](http://www.m-vg.de)

# Inhalt

<b>Vom Ice-cold Killer zu Frau Charisma</b> .....	7
<b>Ein Geheimnis oder doch nicht? Was Charisma wirklich ausmacht</b> .....	13
<b>Mit erhobenem Haupt: dein charismatischer erster Eindruck</b> .....	23
Warum du keinen guten Eindruck machen solltest .....	24
Warum wir unseren ersten Eindruck immer hinterfragen sollten .....	26
Wieso der erste Eindruck so wichtig ist .....	29
Sichtbarkeit als Basis für einen hervorragenden ersten Eindruck .....	31
Was du tun kannst, wenn du mal einen schlechten Tag hast .....	33
Welchen Einfluss deine Körpersprache, Kleidung und Stimme haben .....	38
<b>Dein starkes und sympathisches Inneres</b> .....	45
Unerschütterliches Selbstbewusstsein .....	45
Deine Stärken und Schwächen .....	46
Mit deinen Werten zu einer starken Persönlichkeit .....	61
Im Kontakt mit den Mitmenschen zu mehr Selbstbewusstsein .....	71
Mit dem richtigen Mindset geht es noch schneller .....	73
Die letzten Hindernisse auf deinem Weg zu mehr Selbstbewusstsein .....	89
Mit Sympathie Herzen gewinnen .....	91
Selbstliebe als Fundament für mehr Sympathie .....	98
Volle Aufmerksamkeit und Wertschätzung zeigen .....	110
<b>Deine selbstbewusst-sympathische Verpackung</b> .....	123
Das Authentizitätsdilemma .....	127
Sympathisch-selbstbewusste Körpersprache .....	131

Zeige mir, wie du gehst, und ich sage dir, wer du bist .....	132
Mein Territorium – hier kommst du nicht rein .....	140
Sehen und gesehen werden: die geheime Macht des Blickkontakts .....	144
Dein Lächeln – nicht nur sympathisch, sondern auch wahnsinnig stark .....	152
Von Hand zu Hand: Wie du durch einen Handschlag Vertrauen aufbaust .....	156
Kleidung als Statement: deine Persönlichkeit im Rampenlicht .....	157
Am Ende zählt nur die Persönlichkeit .....	161
<b>Der Ton macht die Musik: Nutze die Kraft deiner Stimme .....</b>	<b>163</b>
Ich bin nicht wichtig genug ... ..	165
Die Angst, gehört zu werden .....	169
Von piepsig zu kraftvoll .....	174
Bullshitwörter und wie sie unsere Wirkung zerstören .....	177
Mit deiner Stimme spielen .....	183
<b>Film ab: mit Videotraining zu mehr Selbstbewusstsein .....</b>	<b>187</b>
Gewappnet für jede Situation .....	193
Schauspielere, auch wenn keiner hinsieht .....	196
<b>SOS: Hilfe in unsicheren Situationen .....</b>	<b>199</b>
Schlagfertig sein oder lieber doch nicht? .....	205
Wie du deinen Körper nutzt, um gelassen zu bleiben .....	207
Verbale Angriffe nicht mehr persönlich nehmen .....	214
<b>Ein kleiner Motivationsschub am Ende .....</b>	<b>217</b>
<b>Quellen .....</b>	<b>221</b>
<b>Über die Autorin .....</b>	<b>223</b>



# Vom Ice-cold Killer zu Frau Charisma

Früher in der Schule wurde ich von einigen Mitschülern »Ice-cold Killer« genannt. Ja, das ist ein ziemlich heftiger Spitzname. Und jahrelang wusste ich nichts davon. Bin da mit meiner bösen Miene durch die Welt gelaufen und habe gedacht, dass ich so richtig selbstbewusst auf andere wirke. Dem war aber gar nicht so. Denn meine Außenwirkung war, wie ihr daraus herleiten könnt, eher unsympathisch. Ich war in meinem Innern so unsicher, dass ich das nach außen hin mit einer coolen Mimik kaschieren wollte.

Tja, das hat geklappt, leider ein wenig zu gut, denn als Ice-cold Killer wollte ich bestimmt nicht wahrgenommen werden. Und diesen Namen zu bekommen, muss für eine Person wie mich schon ziemlich schwer gewesen sein. Immerhin bin ich nicht größer als 159 Zentimeter, damals war ich auch noch ziemlich zierlich – in Kombination mit meinen großen blauen Augen nicht gerade eine imposante Erscheinung. Wenn ich das jetzt lese, muss ich selbst über mich lachen, denn mein Blick muss wirklich sehr eindrucksvoll gewesen sein, wenn er all die anderen äußerlichen Aspekte von mir einfach verschwinden lassen konnte.

Heute bin ich froh, dass ich diesen Namen bekommen habe, denn hat er mich doch erst darauf aufmerksam gemacht, wie wichtig unsere Außenwirkung ist. Und wie sehr sie sich von unserem eigentlichen Wesen, unserer Persönlichkeit unterscheiden kann. Wie habe ich mich damals

gewundert, wenn mir erzählt wurde, dass mich andere für arrogant und eingebildet hielten. Ich dachte mir: »Wieso? Ich bin doch immer zu jedem so freundlich.« Das war ich – zumindest im zweiten Moment. Denn im ersten Moment schlug ich ja alle mit meinem Blick in die Flucht.

Um das zu kompensieren, fing ich an, an meiner Mimik zu arbeiten. Ich lächelte, und zwar viel. Und das rate ich auch jedem, denn ein Lächeln öffnet dir so viele Türen. Einfacher geht's nicht. Das Ergebnis? Ich wurde plötzlich von anderen angesprochen, man hat sich gerne mit mir unterhalten. Einfach ausgedrückt: Ich wurde sympathisch für andere. Und zwar vom ersten Augenblick an. Und das machte vieles sehr viel einfacher für mich.

Trotzdem habe ich dabei eine Sache vernachlässigt. Ich habe nicht an meinem Selbstbewusstsein gearbeitet. Im Innern war ich nämlich immer noch unsicher. Hatte Angst, was andere von mir denken. Wollte immer und überall gut ankommen. Und schließlich wurde ich vom »Ice-cold Killer« zur »lieben, kleinen Christina«. Autsch! Auch nicht viel besser. Ich kenne also beide Seiten. Und lass mich dir sagen, beide Seiten sind scheiße. Denn so war ich ja gar nicht. Weder war ich diejenige, die mit niemandem kommunizieren wollte, noch diejenige, die man nicht ernst nehmen konnte, weil zu nett. Hätte ich damals dieses Buch in den Händen gehabt, hätte es mir vieles erleichtert. Aber, hey, meine Fehler der Vergangenheit kommen jetzt allen zugute. Denn hätte ich diese Dinge nicht erlebt, dann würde ich dieses Buch nicht schreiben können.

Solltest du hier eine Anleitung erwarten, die zeigt, wie du möglichst schlagfertig wirst und andere mit deiner coolen Ausstrahlung beeindrucken kannst, dann kannst du dieses Buch getrost wieder zurück ins Regal stellen. Ich gebe dir hier etwas, das viel mehr in die Tiefe geht. Schlagfertigkeit ist in meinen Augen etwas, das sich unser Ego ausgedacht hat. Damit es sich nicht so wertlos und klein neben anderen vorkommt, die gemein zu uns waren. Und da haben wir auch schon die Wurzel des Übels: sich klein und wertlos vorkommen. Hier müssen wir ansetzen. Diese fiese kleine Stimme in deinem Kopf, die dir sagt, dass du nicht gut genug bist,

nicht klug genug bist. Dieser Stimme werden wir beweisen, dass du nicht nur gut genug, sondern phänomenal und einzigartig bist.

Ich glaube ganz fest daran: Vorbeugen ist besser als reagieren. Wenn du von Beginn an mit einer positiven und selbstbewussten Ausstrahlung glänzt, dann sind verbale Angriffe oder Konfliktsituationen viel unwahrscheinlicher. Erstens werden dich Menschen weniger angreifen, wenn sie dich mögen. Und zweitens wirst du solchen Situationen, falls sie doch mal passieren, mit Gelassenheit begegnen können, weil du dich davon nicht aus der Ruhe bringen lässt. Weil du deinen Wert kennst, den niemand schmälern kann.

Ich gebe dir hier in diesem Buch meine Geheimtipps an die Hand. Alles, was ich in all den Jahren gelernt habe, und die Geschichte, wie ich es geschafft habe, vom Ice-cold Killer zu Frau Charisma zu werden. Ich weiß, dieser Name klingt erst mal ziemlich überheblich. Wer nennt sich schon selbst Frau Charisma? Lass mich dir das gerne erklären. Ich habe den Namen Frau Charisma nicht nur für mich gewählt. Ich habe ihn für alle Frauen da draußen gewählt. Denn ich bin überzeugt, dass in jeder Frau eine Frau Charisma steckt – und in jedem Mann ein Herr Charisma. Jeder von uns hat das Potenzial, andere zu inspirieren, ein Vorbild zu sein und das Beste aus sich herauszuholen. Auch du, Frau oder Herr Charisma!

Mit Charisma wirst du zukünftig in fast jeder Situation gelassen bleiben. Deine Mitmenschen werden dich nicht nur respektieren, sondern dich für deine lockere und positive Energie lieben und wertschätzen. Charisma hilft dir, aus einem Meer von Bewerbern herauszustechen. Es hilft dir sogar dabei, den richtigen Partner zu finden. Denn wenn du dich selbst liebst, respektierst und weißt, was du vom Leben willst, dann wirst du genau die richtigen Menschen in dein Leben ziehen. Nämlich solche, die dich für dein authentisches Selbst wertschätzen. Und wenn sie dich nicht mögen? Kein Problem, dann wirst du sie leichter loslassen können. Mit Charisma ist mehr Erfolg in allen Lebensbereichen vorprogrammiert.

Nie hätte ich gedacht, mich mal Charisma-Expertin nennen zu können, aber nach unzähligen Büchern, Videos, Seminaren und positiven Kundenstimmen kann ich wohl sagen, dass ich so ziemlich alles gehört

habe, was Charisma sein soll. Ich kenne also das theoretische Wissen, habe es in der Praxis getestet und kann dir jetzt das, was wirklich funktioniert, an die Hand geben. Mit einem ganzheitlichen Konzept arbeiten wir nicht nur im Innern an deinem Charisma, sondern nehmen uns auch deine Körpersprache, ja deine gesamte Außenwirkung zu Hilfe.

Und weil ich weiß, dass es schwierig ist, etwas über Körpersprache zu schreiben und es dann nicht auch zu zeigen, habe ich eine kleine Webseite für dich erstellt. Auf dieser Webseite findest du viele Videos zu Körpersprache und selbstsicherem Auftreten. So kannst du das Gelesene visuell noch einmal nachvollziehen und besser in die Praxis umsetzen.

In diesem Buch wirst du immer wieder QR-Codes entdecken, die zu speziellen Videos führen. Diese Videos sind genau auf das jeweilige Thema im Buch abgestimmt und helfen dir dabei, das Gelernte praktisch anzuwenden. Du kannst die QR-Codes einfach mit deinem Smartphone scannen und das passende Video wird sich direkt öffnen.

Da die QR-Codes und die dazugehörigen Videos erst für die späteren Kapitel relevant sind, erscheinen die ersten Codes erst weiter hinten im Buch. Dennoch möchte ich dir schon jetzt den Link zur Webseite geben, auf der du nicht nur die Videos aus den QR-Codes, sondern auch viele weitere Videos zu Körpersprache und selbstsicherem Auftreten finden kannst.

<https://fraucharisma.de/das-charisma-versprechen-videos/>



Innere Selbstsicherheit ist das Fundament für Charisma, denn was wir über uns selbst denken, wie viel Wert wir uns zuschreiben, beeinflusst, wie wir von außen wahrgenommen und dementsprechend auch behandelt werden. Aber erst in Kombination mit dem Äußeren macht uns ein

positiver Selbstwert unbesiegbar. Denn was nützt dir innere Selbstsicherheit, wenn sie im Außen niemand sehen kann? Die Reaktionen deiner Mitmenschen werden sich nicht verändern, wenn du dich nicht auch ein Stück weit im Außen veränderst.

Deswegen werden wir uns in diesem Buch alle Ebenen anschauen. Felsenfestes Selbstbewusstsein im Innern und Unterstützung von außen. Hier bekommst du keine komplizierten theoretischen Anleitungen, sondern wahres Charisma. Damit du endlich gesehen, gehört und respektiert wirst. Also, let's go.



# Ein Geheimnis oder doch nicht? Was Charisma wirklich ausmacht

Du darfst Sätze wie »Charisma ist angeboren. Entweder man hat es oder man hat es nicht. Das kann man nicht lernen« getrost vergessen. Ja, ich bin auch der Meinung, dass Charisma angeboren ist, ABER ich bin überzeugt, dass jeder von uns Charisma besitzt und nicht nur einige ausgewählte Persönlichkeiten. Die meisten von uns haben es einfach auf ihrem Weg ins Erwachsenenalter immer weiter verloren. Durch die Erziehung, den Druck der gesellschaftlichen Normen usw. (Wir wollen hier nicht weiter ins Detail gehen, denn das ist kein Buch, in dem wir an deinen Kindheitstraumata herumstochern wollen) haben wir gelernt, uns selbst zurückzunehmen. Uns anzupassen. Und das war ja auch in gewissem Maße notwendig, denn brave Kinder waren gute Kinder. In der Schule sollten wir schön ruhig und brav sitzen, aufzeigen, dann sprechen, bloß nicht laut auffallen. Und so ist es gar nicht verwunderlich, dass wir alle etwas von unserem angeborenen Charisma verloren haben.

Das Gute daran ist aber: Wenn wir es schon einmal hatten, dann können wir es auch wiedergewinnen. Manchmal brauchen wir einfach etwas Hilfe, um es unter all den negativen Gedanken und Selbstzweifeln zu finden und es wieder zum Leuchten zu bringen. Aber, hey, dafür habe ich

ja dieses Buch geschrieben. Ich bin mir sehr sicher, dass du nach diesem Buch nicht nur dein Charisma wiedergefunden hast, sondern es auch wieder spüren kannst. Und genau das dann auch ausstrahlst.

Und jetzt kommen wir auch schon zu dem, was Charisma ausmacht. Denn ich bin mir sicher, dass auch du Momente hast, in denen du charismatisch und faszinierend für andere bist. Nämlich immer dann, wenn du von etwas sprichst, das dir wirklich wichtig ist. Wenn du für etwas brennst. Wenn dir egal ist, was die anderen von deiner Meinung halten, weil du davon so sehr überzeugt bist. Wenn deine Augen buchstäblich anfangen zu strahlen, weil du so begeistert bist.

Als wir noch Kinder waren, konnten wir uns über jede Kleinigkeit so sehr freuen. Kinder sind Meister darin, etwas mit Begeisterung zu erzählen. Leider ist es bei vielen Menschen so, dass sie aus früheren Erfahrungen verinnerlicht haben, dass sie sich lieber nicht zu sehr über etwas freuen sollten, weil sie Gefahr laufen, enttäuscht zu werden. In einigen Fällen haben die Eltern oder andere Bezugspersonen vielleicht gesagt: »Beruhige dich, so besonders ist das jetzt auch nicht.« Das macht nach einem Mal vielleicht noch keinen Unterschied, aber wenn du ständig gebremst wirst, sobald du mal in deiner vollen Energie bist, dann wirst du es irgendwann einfach lassen.

Und genau das wollen wir wieder hervorholen. Ich möchte, dass du deine innere Begeisterungsfähigkeit wieder anzündest. Du darfst allen zeigen, was dich bewegt und wofür du brennst. Du darfst darauf vertrauen, dass die richtigen Menschen sich genau davon angezogen fühlen. Deine Energie wird Menschen begeistern, die die gleiche Energie leben. Das sorgt langfristig dafür, dass du nur noch Menschen in dein Leben ziehst, die dich genauso akzeptieren und lieben, wie du in deinem Kern bist! Und alle anderen darfst du beruhigt loslassen.

Ein sehr großer Teil von Charisma ist also deine Energie, aber es gibt noch etwas anderes, was mindestens genauso wichtig ist. Nämlich die Wertschätzung anderen gegenüber. Immer, wenn du anderen Menschen deine volle Aufmerksamkeit schenkst, wenn du in Gedanken nicht bei dir und deinen Herausforderungen, sondern ganz bei deinem Gegenüber



bist. Wenn du ihm das Gefühl gibst, dass es im Moment nichts Wichtigeres gibt als diesen einen Menschen. Das ist pure Wertschätzung und ein zentraler Bestandteil für deine Sympathie oder auch deine Wärme. Nicht nur für romantische Beziehungen, sondern auch im Alltag.

Was denkst du, wie sich das Kassenpersonal im Supermarkt freut, wenn du es bei ihrem Namen ansprichst und dich für ihre Arbeit bedankst? Wenn du fragst, wie der Tag so läuft? Du stichst damit nicht nur aus der Masse heraus, sondern du schenkst anderen damit ein so warmes Gefühl, welches sie den ganzen restlichen Tag noch spüren werden. Ich mache das sehr oft selbst. In jedem Geschäft, in dem ich regelmäßig einkaufen gehe, kenne ich mindestens einen Mitarbeiter beim Namen. Vor allem heute, wo alle gestresst durch die Straßen gehen und jeder nur noch auf sein Smartphone schaut, tut es so gut, wenn jemand dich einfach wahrnimmt und dir ein Lächeln schenkt.

Und ich vertrete ganz klar die Meinung, dass wir da gerne immer in Vorleistung gehen sollten. Bevor du von anderen ein Lächeln oder ein freundliches Wort erwartest, fang du an zu lächeln. Nimm dir doch mal einen Tag lang vor, anderen Menschen ein Lächeln ins Gesicht zu zaubern. Du wirst überrascht sein, wie viele dir ein Lächeln zurückschenken. Und das versüßt nicht nur ihnen den Tag, sondern schenkt ihnen und dir Energie und Kraft.

---

## **Charisma ist eine starke, positive Energie.**

---

Wenn wir kraftlos, müde oder krank sind, fällt es uns schwer, charismatisch zu sein. Wie sollen wir uns auf andere konzentrieren, wenn wir selbst kaum Energie haben, um uns aufrechtzuhalten? Wie sollen wir inspirieren, begeistern und strahlen, wenn da nichts oder zu wenig ist, das strahlen kann? Die oberste Regel lautet also, dass du dich gut um deinen Energiehaushalt kümmern solltest. So wie im Flugzeug, wo du dir selbst zuerst die Sauerstoffmaske auflegst, solltest du dich auch im Alltag in al-

lererster Linie darum kümmern, dass es dir gut geht. Hast du gut für dich gesorgt, ist auch für alle anderen gesorgt.

Aber ein hohes Energielevel allein macht noch kein Charisma aus. Deine Energie kannst du dir so vorstellen: Du brauchst sie, damit du sie verteilen kannst. Aber wie du sie dann verteilst, entscheidet darüber, ob du als selbstbewusst und sympathisch wahrgenommen wirst oder als überheblich, kalt oder auch als People Pleaser. Und jetzt kommen wir zum eigentlichen Geheimnis hinter dem Charisma.

---

### **Charismatisch zu sein bedeutet, selbstbewusst und warmherzig zu sein.**

---

Möchtest du von anderen nicht nur respektiert, sondern auch wirklich gemocht werden, dann reicht es nicht, selbstbewusst aufzutreten. Eine positive Verbindung schaffst du durch Sympathie. Es geht darum, eine ganz eigene Balance zwischen Selbstbewusstsein und Sympathie zu finden.

Egal, wo du dich jetzt eher einordnest, alles ist erst einmal völlig okay. Es gibt Menschen, die eher selbstbewusst sind. Das heißt, sie wirken nach außen hin sehr kompetent und reserviert und zeigen nur selten warme, sympathische Signale. Was ja erst einmal auch in Ordnung ist, schwierig wird es erst, wenn es so stark ausgeprägt ist, dass wir diese Menschen als überheblich, kalt oder arrogant bezeichnen würden. Du erinnerst dich, so kam mein Spitzname Ice-cold Killer zustande. Wenn ich damals wenigstens selbstbewusst gewesen wäre! Aber ich habe nur meine Unsicherheiten kaschieren wollen.

---

Und so einen Menschen haben wir kürzlich an meinem Geburtstag getroffen, als mein Mann und ich in die Therme gehen wollten. An der Kasse saß eine Frau, die nicht lächelte und dabei auch noch sehr kurz angebunden war und uns ziemlich direkt ansprach. Es kam neben uns eine

ältere Dame an den Tresen und fragte sehr freundlich, ob es heute zum Valentinstag (ja mein Geburtstag ist der Valentinstag, mein Mann freut sich, denn er braucht nur ein Geschenk zu besorgen) eine besondere Aktion gebe. Und die Kassiererin war so unfreundlich und tatsächlich sogar sehr überheblich, dass mir die ältere Dame wirklich richtig leidtat. Ich weiß, dass die Kassiererin vermutlich gar nicht bemerkte, wie sie sprach, denn mein Mann machte sie noch sehr freundlich darauf aufmerksam, dass sie ja sehr direkt sei, und sie tat das ganz verwundert ab. Trotzdem war es für die ältere Dame sehr unangenehm, das konnte ich ihr deutlich ansehen.

---

Manchmal fühlen wir uns selbst zwar freundlich und denken, dass jeder das auch sehen kann, aber in Wahrheit strahlen wir etwas ganz anderes aus. Und das ist das Problem an der ganzen Sache. Du bist es vielleicht gewohnt, auf eine bestimmte Art und Weise aufzutreten, und bemerkst dann gar nicht, dass du eine Wirkung auf andere hast, die andere dann als überheblich, einschüchternd oder vielleicht sogar unsicher wahrnehmen könnten.

Auf der anderen Seite gibt es Menschen, die eine sehr warme Ausstrahlung haben. Die nach außen sympathisch wirken und immer freundlich sind. Was tolle Eigenschaften sind, die allerdings auch schwierig werden können, wenn sie nicht mit genügend Selbstbewusstsein ausbalanciert werden. Denn dann werden solche Menschen schnell zum People Pleaser. Sie werden nicht ernst genommen, oft wird ihre Freundlichkeit ausgenutzt, und das wollen wir auf keinen Fall. Nach den Tierpersönlichkeiten würde man sie wohl als Wale bezeichnen. Falls du das noch nicht kennst, schau mal im Internet nach, das ist superinteressant.

Genau diese nette, freundliche Ausstrahlung war früher übrigens ein großes Problem für mich. Als ich gerade in der Phase der lieben kleinen Christina war, wollte ich niemandem auf den Schlips treten und hatte wahnsinnige Angst vor Kritik. Ich habe also versucht, es immer allen recht zu machen.

Ich kann mich noch gut an eine Situation erinnern, als ich meine Ausbildung zur Bankkauffrau absolvierte und der Abteilung Baufinanzierung zugeteilt war. Ich hatte damals viel zu tun, und es gab einen Berater aus einer anderen Abteilung – dem ich nicht zugeteilt war –, der mir manchmal zusätzlich etwas von seinen Arbeiten aufbrummte. Hab ich mich getraut, etwas zu sagen? Natürlich nicht. Ich hatte wahnsinnige Angst davor anzuecken. Angst davor, wie er wohl reagieren würde, wenn ich etwas sage. Also habe ich nichts gesagt. Auch nicht zu meinen mir zugeteilten Kollegen der Baufinanzierung. Sie hätten vermutlich geholfen, aber ich denke, ich habe mich ein wenig geschämt, weil ich mich nicht getraut habe, etwas zu sagen. Ich wollte nicht schwach wirken, also hielt ich den Mund.

---

Es ist so lange her, und trotzdem muss ich noch daran denken, denn ich weiß noch genau, wie ich mich geärgert habe. Über mich und über diesen Kollegen. Ich habe es allen recht gemacht, außer mir selbst. An mich habe ich nicht einmal gedacht. Stattdessen habe ich die Schuld bei dem Berater gesucht. »Wieso merkt er nicht, dass ich genug zu tun habe? Wieso ist er so dreist und gibt mir einfach seine Aufgaben ab?«

Jedes Mal, wenn er den Flur entlanglief, verdrehte ich innerlich die Augen. Und ich wette, wenn du jetzt auch eine dieser warmen Persönlichkeiten bist, dann kannst du mir bestimmt direkt auch mindestens eine Person nennen, die das Gleiche mit dir macht. Und das fühlt sich nicht schön an. Erstens schaden wir mit so einem Verhalten massiv unserem Selbstwert. Zweitens führt dieser innere Groll nicht dazu, dass sich diese Person schlecht fühlt, sondern nur wir selbst.

---

**Je öfter wir Ja sagen, obwohl wir Nein meinen,  
desto kleiner und schwächer fühlen wir uns.**

---

Solange du sie nicht laut aussprichst, sondern im Innern mit dir selbst ausmachst, wird die Person von deinen Gefühlen nichts ahnen. Du bist die einzige Person, der diese Gefühle schaden. Schlechte Laune und ein niedriges Selbstwertgefühl sind die Folge. Wir schaden uns damit also gleich doppelt. Es wird höchste Zeit, dass wir endlich für uns eintreten.

Dabei denke ich nicht, dass eine von beiden Seiten besser oder schlechter als die andere ist. Sympathie ist nicht besser als Selbstbewusstsein und Selbstbewusstsein nicht besser als Sympathie. Beide sind gleichwertig und beide Arten von Menschen brauchen wir. Sonst würde unser Zusammenleben gar nicht funktionieren. Wir brauchen diese herzlichen Menschen, die sich gerne um alle sorgen und kümmern möchten. Genauso brauchen wir aber auch Alpathiere, die sagen, wo es langgeht. Zu denen wir aufschauen können, wenn es Krisen gibt. Die uns bei Gefahr sagen, was wir zu tun haben.

Es wird erst schwierig, wenn wir ins Extreme rutschen. Ein sehr dominanter und direkter Mensch sollte seine selbstbewusste Ausstrahlung in manchen Situationen mit etwas Wärme ausbalancieren können. Zum Beispiel, wenn er einen eher warmen Menschen vor sich hat. Dieser kann sich nämlich von zu viel Dominanz eingeschüchtert fühlen. Diese Menschen wirst du dann schwer erreichen, geschweige denn von dir überzeugen können. So wie die nette ältere Dame in der Therme, die nach dem unfreundlichen und sehr direkten Ton offensichtlich verstört war.

Falls du auch einer dieser herzlichen Menschen bist: willkommen im Club. Situationen, in denen ich mich eingeschüchtert fühlte, kenne ich allzu gut. Denn ich war immer einer dieser Menschen, der Angst vor solchen Machtmenschen hatte. Ich kam mit dieser direkten Art nicht so gut klar. Jedes Mal war ich extrem angespannt, wenn mir so ein Gespräch bevorstand, ich hatte ein mulmiges Gefühl im Bauch und ständig im Kopf: »Jetzt bloß keinen Fehler machen.« Das ist sehr anstrengend und kräfteraubend.

Aber so muss es nicht sein. Wir können daran etwas ändern. Nämlich uns. Wir haben es in der Hand, diese Situationen für uns angenehmer zu gestalten. Und zwar mit zwei Schritten. Wir müssen dafür sorgen, dass wir uns nicht mehr so unterlegen fühlen. Das bedeutet, wir müssen an

unserem Selbstbewusstsein arbeiten. Und wir können verstehen lernen, dass diese Menschen einfach auf diese Art und Weise kommunizieren. Sie meinen es in den meisten Fällen nicht einmal persönlich. Ja, sie bemerken wahrscheinlich gar nicht, dass du dich eingeschüchtert fühlst. Sie sind es gewohnt, sehr direkt zu kommunizieren, und manchen fehlt eben das Bewusstsein für die Gefühle ihres Gegenübers. Bevor wir aber ihnen die Schuld an allem geben, können wir uns auch an die eigene Nase fassen. Denn deine Art zu kommunizieren, wird für sie vermutlich genauso anstrengend sein wie ihre Art der Kommunikation für dich.

Stell dir nur mal vor, du wärst einer dieser sehr direkten und dominanten Menschen, und dann steht da jemand vor dir, der vorher Small Talk und leichte Unterhaltung braucht, damit er warm und aufgeschlossen wird. Da ist jetzt jemand, dem man erst einmal mit netten Worten zeigen muss, dass man ihn mag, damit er sich wohlfühlt. Wenn du das nicht gewohnt bist, dann kann das ziemlich an deiner Geduld zerren. Also lass uns mit ihnen nicht so hart ins Gericht gehen, sondern versuchen, an unserer Anpassungsfähigkeit zu arbeiten.

---

Wir springen dazu noch einmal zurück zu meiner Zeit als Auszubildende in der Bank. Eine Zeit lang war ich auch der Privatkundenbetreuung zugeweiht. Dort werden die wohlhabenden Kunden betreut und der Chef der Abteilung war genau so ein Machtmensch. Ich war ziemlich eingeschüchtert und traute mich zu Beginn kaum, ein Wort in seiner Gegenwart zu sagen. Ich beobachtete ihn eine Weile und machte mich mit seiner Art zu kommunizieren vertraut. Ich stellte fest, dass er immer sehr kurz angebunden war und keine Zeit verschwenden wollte. Also habe ich mir angewöhnt, erst zu ihm zu gehen, wenn ich genau wusste, was ich wollte. Ich überlegte mir vorher, was ich sagen wollte, und gewöhnte mir an, mich kurzzufassen.

Was ich dann bemerkte, war wirklich faszinierend. Mein Chef wurde immer freundlicher zu mir. Vorher hatte ich immer das Gefühl gehabt, dass er schnell ungeduldig in meiner Gegenwart wurde – bis ich mich