



In 30 Minuten
wissen Sie
mehr!

MINUTEN

Adele Landauer

Charisma & Charme

GABAL

Adele Landauer

30 Minuten

Charisma & Charme

Bibliografische Information der Deutschen Bibliothek

Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Umschlaggestaltung: die imprimatur, Hainburg
Umschlagkonzept: Martin Zech Design, Bremen
Lektorat: Hille & Schäfer, Freiburg
Satz: Zerosoft, Timisoara (Rumänien)
Druck und Verarbeitung: Salzland Druck, Staßfurt

© 2003 GABAL Verlag GmbH, Offenbach
5., überarbeitete Auflage 2011

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlags.

Hinweis:

Das Buch ist sorgfältig erarbeitet worden. Dennoch erfolgen alle Angaben ohne Gewähr. Weder Autor noch Verlag können für eventuelle Nachteile oder Schäden, die aus den im Buch gemachten Hinweisen resultieren, eine Haftung übernehmen.

Printed in Germany

978-3-86936-305-9

In 30 Minuten wissen Sie mehr!

Dieses Buch ist so konzipiert, dass Sie in kurzer Zeit prägnante und fundierte Informationen aufnehmen können. Mithilfe eines Leitsystems werden Sie durch das Buch geführt. Es erlaubt Ihnen, innerhalb Ihres persönlichen Zeitkontingents (von 10 bis 30 Minuten) das Wesentliche zu erfassen.

Kurze Lesezeit

In 30 Minuten können Sie das ganze Buch lesen. Wenn Sie weniger Zeit haben, lesen Sie gezielt nur die Stellen, die für Sie wichtige Informationen beinhalten.

- *Alle wichtigen Informationen sind blau gedruckt.*
- Schlüsselfragen mit Seitenverweisen zu Beginn eines jeden Kapitels erlauben eine schnelle Orientierung: Sie blättern direkt auf die Seite, die Ihre Wissenslücke schließt.
- *Zahlreiche Zusammenfassungen innerhalb der Kapitel erlauben das schnelle Querlesen.*
- Ein Fast Reader am Ende des Buches fasst alle wichtigen Aspekte zusammen.
- Ein Register erleichtert das Nachschlagen.



Inhalt

Vorwort	6
1. Die Magie des ersten Augenblicks	9
Die drei verschiedenen Ebenen des Charismas	11
Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance	14
2. Einheit von Körper, Seele und Geist	19
Einheit von Denken, Fühlen und Handeln	20
Wahrnehmungsblockaden beseitigen	22
Sendungsbewusstsein	28
3. Das Geheimnis non-verbaler Kommunikation	35
Das körperliche Zentrum	36
Der sichere, zentrierte Stand und Gang	42
Natürliche Autorität durch authentische Gestik	47
4. Professionelles Sprechen	53
Ohne Atmung kein Leben	54
Atemstütze	57
Die Sprechstimmlage	59
Verständliche Artikulation	62

5. Die Arena gehört Ihnen	69
Vor der „Höhle des Löwen“	70
Auf in den Kampf!	74
Die Rede würzen	75
Nachwort	82
Fast Reader	83
Die Autorin	91
ManageActing®	93
Stichwortregister	94

Vorwort

Jeder Mensch besitzt Charisma. Meist ist es allerdings verschüttet – unter der Last des Alltags fokussieren wir uns lediglich auf Inhalte und Argumente. Diese machen aber nur einen verschwindend geringen Teil unserer Wirkung aus.

Kinder, die ganz im Spiel versunken sind, lachen, tanzen, weinen oder sich voller Aufmerksamkeit einem Gespräch widmen, besitzen eine unglaubliche Ausstrahlung – auch wenn dieser authentische Selbstausdruck unbewusst ist. Die meisten von uns Erwachsenen haben diese Strahlkraft verloren und zwar spätestens, seit man in der Schule über viele Jahre hinweg die „Kunst“ des Selbstzweifels gelernt hat. Doch die gute Nachricht lautet: Genauso, wie wir das Zweifeln an uns selbst, an unserem Ausdruck und Handeln gelernt haben, können wir es auch wieder verlernen.

Wie man zu der Einheit aus Fühlen, Denken und Handeln und damit zu seiner ursprünglichen Natürlichkeit zurückkehren kann, ist das zentrale Thema, mit dem ich mich ein ganzes Arbeitsleben lang intensiv beschäftigt habe. Als Schauspielerin erlernte ich die Techniken des professionellen Selbstausdrucks und als Schauspieldozentin gab ich diese an meine Schauspielschüler weiter.

Ich wunderte mich oft, weshalb diese Techniken in anderen Berufen kaum angewendet werden. Deshalb entwickelte ich *ManageActing*®, eine Art Schauspiel-

training, zugeschnitten auf die Bedürfnisse des modernen Managements. In der heutigen Zeit sind nicht nur Schauspieler oder Entertainer auf diese Techniken angewiesen, um sich erfolgreich in der Öffentlichkeit zu behaupten – fast jeder muss heute seinen Schreibtisch verlassen und öffentlich auftreten. Solche öffentlichen Situationen sind zum Beispiel:

- ein Kundengespräch,
- eine Präsentation vor einer relativ kleinen Gruppe von Menschen,
- ein Vortrag vor Hunderten von Zuhörern
- oder gar ein Expertenstatement in einer Talkshow, die im Fernsehen ausgestrahlt wird.

Auf derartige Anlässe bereiten sich die meisten lediglich inhaltlich vor. Dabei ist mittlerweile bekannt, dass der Inhalt unserer Worte nur zu 7 % dafür verantwortlich ist, wie wir auf unsere Mitmenschen wirken. 55 % unserer Wirkung entfallen auf unsere Körpersprache und 38 % auf die Stimme.

Als Charisma-Coach unterstütze ich meine Klienten darin, ihre einzigartige Persönlichkeit wiederzuentdecken, die Besonderheiten ihres Wesens zu entfalten und damit dem eigenen Charisma auf einer höheren, nunmehr bewussten Stufe neue Kraft zu verleihen.



30 MINUTEN

**Wissen Sie, was Charisma
eigentlich ausmacht?**

Seite 9

**Kennen Sie die drei Ebenen des
Charismas?**

Seite 11

**Sind Sie sich bewusst, dass
bereits die ersten Sekunden
entscheiden, wie Sie auf andere
Menschen wirken?**

Seite 14

1. Die Magie des ersten Augenblicks

Stellen Sie sich vor, ein Unbekannter betritt einen gut gefüllten Raum und sofort sind alle Blicke auf ihn gerichtet. Die Gespräche verstummen, jeder stößt seinen Nachbarn an und sagt: „Sieh mal, wer da kommt, was für eine interessante und sympathische Erscheinung!“ Und wenn derjenige nun noch mit wohlklingender Stimme ein paar Worte an die Umstehenden richtet, sind alle von seiner Ausstrahlung bzw. seinem Charisma fasziniert.

Dabei ist der Inhalt seiner Worte überhaupt nicht entscheidend. Es ist viel mehr die Art und Weise, **wie** dieser Mensch den Raum betritt, **wie** er sich umschaut, **wie** er geht und steht, **wie** er sich hinsetzt und **wie** er etwas sagt. Nicht der Inhalt, sondern die so genannten non-verbalen Signale sind für seine Präsenz und Wirkung verantwortlich.

Im Zentrum des Charismas steht weniger das **Was**, entscheidend ist vielmehr das **Wie**!