



SPOTS ON!

READY TO TAKE OFF?

Sind Sie auch ein **ROHDIAMANT**?
Der darauf wartet, geschliffen zu werden ...
Die Geheimnisse **ECHTEN CHARISMAS!**
Es fällt nicht vom Himmel, kann aber auf
lustvolle Art entdeckt werden.

W

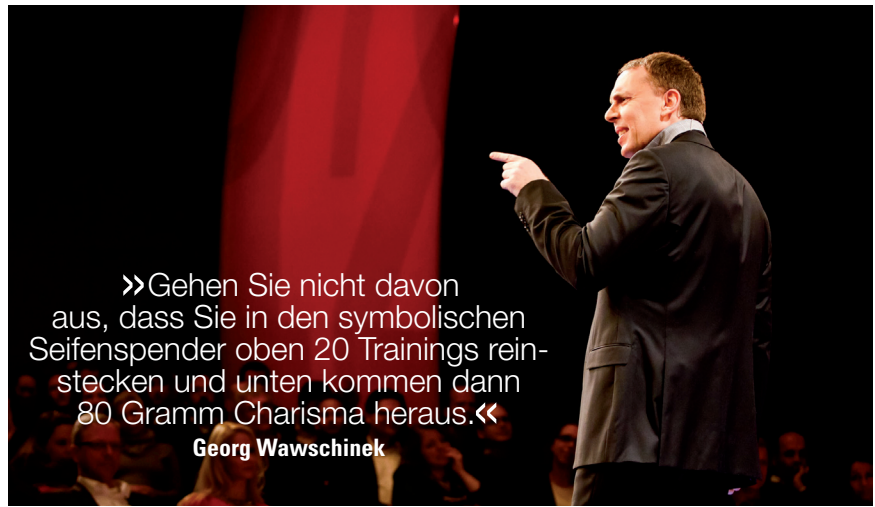
ir alle kennen das: Es betritt jemand den Raum und alle Augen richten sich auf ihn! Während sich andere beinahe verkrampft um Aufmerksamkeit bemühen, muss der Charismatiker scheinbar nichts tun, um faszinierend zu wirken. „Woran kann es liegen?“ Sie können die Antwort nicht wirklich in Worte fassen. Selten ist der oder die Betreffende nur umwerfend attraktiv, sondern es steckt mehr dahinter: „Das gewisse Etwas“! Charisma eben.

Sie werden einzigartig und alle merken es! Viele große Namen fallen uns dazu ein – nicht, weil diese Leute berühmt sind, nein, weil sie beeindrucken können – mit Worten, mit Gesten, sogar im Schweigen. Es geht etwas Besonderes, Magisches von ihnen aus. Marilyn Monroe, Barack Obama, Steve Jobs ... Allen charismatischen Persönlichkeiten ist eines gemeinsam: Sie begeistern andere, weil ihre Wirkung echt ist, nicht aufgesetzt, nicht eingeübt! **Während Heuchler versuchen, ein Verhalten nachzuahmen, brennen Charismatiker von innen.**

Die schlechte und die gute Nachricht zugleich:

Dieses Außergewöhnliche kann man nicht kopieren. Aber: Charisma wird nicht bloß einigen Auserwählten gegeben, die mehr Talent haben als der Rest der Menschheit, sondern es verhält sich hier im Prinzip wie bei einem Rohdiamanten – das bedeutet: Das Charisma, beziehungsweise die Fähigkeit dazu, ist bereits da! In uns allen. Wenn wir an uns arbeiten und als Menschen reifen, kann von jedem ein solch schwer beschreibbares Strahlen ausgehen.

Die noch bessere Nachricht. Unser Gastautor Georg Wawschinek weiß genau, wie das zu schaffen ist. Seine „CoreTelling“ Methode setzt genau an diesem Punkt an: **Sie hat die Verbesserung der Außenwirkung zum Ziel, rät aber nicht zu Verhaltensschablonen, sondern hilft dabei, die eigene Persönlichkeit individuell zu entwickeln.** Wichtige Kriterien sind die Begabung zur Empathie, Kritikfähigkeit, rasche Auffassungsgabe, Präsenz und Schlagfertigkeit. In seinem Buch „Charisma fällt nicht vom Himmel“ geht es um



»Gehen Sie nicht davon aus, dass Sie in den symbolischen Seifenspender oben 20 Trainings reinstecken und unten kommen dann 80 Gramm Charisma heraus.«

Georg Wawschinek

EXPERTENSTATEMENT

»Investieren Sie Ihre Energie in Befreiung!« Charisma bedeutet nichts anderes als Lebensentwicklung, sagt Georg Wawschinek

das Auseinandersetzen mit dem eigenen Charakter. Weder Lady Diana noch Mutter Theresa oder Elvis Presley kamen charismatisch zur Welt, sie haben sich zu Charismatikern entwickelt.

ZUM AUTOR

»Wir haben unsere Wirkung selbst in der Hand!«

Georg Wawschinek, Kommunikationsprofi und Experte für charismatische Auftritte, arbeitet als Keynotespeaker, Trainer und Coach. Der ausgebildete Moderator und Wirtschaftscoach begleitet Top-Managements internationaler Konzerne wie Politiker und alle, die ihre Wirkung verbessern wollen. Seine tiefe Überzeugung ist es, dass Leben ständige Entwicklung bedeutet.



Georg Wawschinek,
Charisma fällt nicht vom Himmel,
Goldegg Verlag, 30 €

Wie bei einem Diamanten, der erst durch seine Kanten strahlt, verhält es sich auch bei unserer Ausstrahlung: Die Kanten in unserer Persönlichkeit bringen sie zum Strahlen!

- * **Charismatiker brennen von Innen.** Lassen Sie sich nicht von tausend Regeln einengen, investieren Sie Ihre Energie in Befreiung! Verhaltenstrainings sind sinnvoll, um Werkzeuge zu erlernen. „Aber gehen Sie nicht davon aus, dass Sie in den symbolischen Seifenspender oben 20 Trainings reinstecken und unten kommen dann 80 Gramm Charisma heraus“. Der Weg zum Charisma beginnt im Inneren: Charismatiker spüren genau, wofür sie brennen. Denn es zählt das, was für Sie bedeutend ist, die Regeln spielen dann keine Rolle mehr.
- * **Charismatiker arbeiten an sich!** Suchen Sie sich jemanden, der Ihnen ehrliches und echtes Feedback gibt. Halten Sie Ihren blinden Fleck so klein wie möglich. Denn das ist die Voraussetzung dafür, dass Sie sich weiterentwickeln. Tun Sie Feedback nicht ab, sondern überlegen Sie, wie Sie sich verbessern können. Ach ja: Wenn ein Konkurrent sich besser schlagen sollte als Sie – nutzen Sie das als Vorteil: Lernen Sie erst recht daraus! (Vielleicht ist dessen Ziel auch gar nicht ihres?)
- * **Charismatiker inszenieren bewusst!** Unser ganzes Leben besteht aus Inszenierung, öffentlich wie privat. Werbespots, Medien, Hochzeiten, Geburtstage ... sie begleiten uns täglich als inszenierte Botschaften. Wenn Sie heute eine Cocktailbar aufsuchen, bezahlen Sie mehr als den Materialwert für die Inszenierung. Und so ist das mit unseren Inhalten: Letztlich haben wir eine Kernbotschaft, die schnell gesagt wäre. Der Rest ist die Farbe am Gemälde, die Variationen einer Melodie, nichts anderes als Inszenierung, die Ihre Botschaft unterstützt.
- * **Charismatiker nutzen „Hirn und Ei“.** Sie sind entweder blitzgescheit und schnell in ihrer Argumentation, glänzen also durch ihr Wissen, oder sie haben eine unglaubliche Präsenz, weil sie schlichtweg „Eier in der Hose haben“. Und die größten Charismatiker besitzen beides: Hirn mit Ei. Also: Trainieren Sie Ihren Verstand! Versuchen Sie zu einem Thema Ihre Meinung zu hinterfragen. Recherchieren Sie Gegenargumente, werden Sie Großmeister im wendigen Argumentieren. Stellen Sie sich vor, Sie wären der geniale Berater Ihres Gegners – welche Argumente würden Sie finden? Wenn Ihnen das Selbstbewusstsein fehlt (die „Eier“), dann ist das Leben die beste Schule. Seien Sie mutig, unternehmen Sie etwas, das Sie über Ihre Grenzen hinausführt – die besten Garanten für geschliffene Kanten Ihres Charismas!
- * **Charismatiker sind empathisch.** Das Hineindenken in Denkwelten sowie Einfühlen in Gefühlswelten anderer hilft Ihnen, Empathie zu entwickeln. Charismatiker können die gemeinsamen „Vibes“ punktgenau aufspüren und in diese Schwingung einsteigen, weil sie imstande sind, diese auch zu erfassen. Um charismatisch zu sein, müssen Sie nicht alles gutheißen, aber Sie sollten Ihren Geist öffnen, um besser zu verstehen, was andere bewegt. Das wird Sie immens weiterbringen!