

Einfach charismatisch - so überzeugen Sie im Handumdrehen

Manche Menschen haben es einfach: das berühmte gewisse Etwas. Stets wecken bei sie anderen positive Emotionen und kommen mit ihren Botschaften gut an. Echtes Charisma ist ansteckend, sexy - und trainierbar: (Verkaufs-) Rhetoriktrainer Ingo Vogel, Esslingen, gibt Ihnen einige Tipps für eine Erfolg versprechende Ausstrahlung in allen Lebenslagen.

Haben Sie sich schon einmal gefragt, warum manche Menschen Ihnen stark imponieren? Zum Beispiel jene Menschen, die stets im Mittelpunkt stehen und über die Sie spontan sagen: Was für eine charismatische Persönlichkeit! Wie wecken solche Personen unsere Aufmerksamkeit? Was macht ihr Charisma aus?

Die Antwort ist verblüffend einfach: Charismatische Menschen wirken auf Antrieb sehr souverän, angenehm und anregend. Sie ziehen die Blicke einfach auf sich und mit Worten andere in ihren Bann. Denn sie besitzen die Fähigkeit, in Gesprächen den persönlichen Zugang zu ihrem Gegenüber zu finden. Dadurch gelingt es ihnen, das Vertrauen ihrer (Gesprächs-)Partner zu gewinnen und sie gezielt von ihrem Anliegen zu überzeugen. Personen mit einer guten Ausstrahlung haben es bekanntlich leichter - beruflich und im privaten wie im beruflichen Alltag. Denn echtes Charisma wirkt auf die meisten Menschen unschlagbar positiv, einfach ansteckend und sexy. Dabei geht es um Emotionen pur - also das, was für Menschen letztendlich zählt.

Hier sind sieben effektive Sofort-Tipps, wie Sie mehr positive Ausstrahlung in allen Lebenslagen gewinnen.

Tipps 1: Machen Sie sich gute Laune

Es ist tatsächlich so: Erfolgreiches Verhalten beginnt im Kopf! Und bevor Sie andere mit guten Gefühlen positiv beeinflussen können, brauchen Sie diese zunächst einmal selbst. Was können Sie aktiv dafür tun? Sehr viel, denn Stimmungen und Gefühle haben Sie nicht einfach: Sie machen sich diese selbst - durch Ihre Gedanken. So wie Sie denken, so fühlen und (noch wichtiger) so verhalten Sie sich auch. Besonders Ihre Mimik und Ihr Blick verraten anderen, was Sie gerade denken und wie Sie gestimmt sind. Und Vorsicht! Ihre Stimmung überträgt sich. Wer gute Laune hat, macht gute Laune. Wer schlechte Laune hat, ...

Beachten Sie: Die Mimik verrät „Freund“ oder „Feind“.

Tipps 2: Glaubwürdigkeit ist das A und O

Zwischenmenschlicher Erfolg basiert auf Glaubwürdigkeit. Auf kaum etwas Anderes reagieren Menschen so positiv oder ablehnend wie auf (un-)echtes Verhalten. Gute, sympathiefördernde Gefühle können Sie nur dann auf andere übertragen, wenn Ihre Empfindungen authentisch sind — wenn Sie diese also auch tatsächlich selbst empfinden. Tun Sie deshalb das, worüber Sie gerade reden: Ihre Worte sollten zu Ihrem Verhalten passen. Wollen Sie andere überzeugen, dann seien Sie selbst überzeugt. Und: Vermitteln Sie anderen das ehrliche Gefühl „Ich freue mich, Sie zu sehen!“

Beachten Sie: Menschen überzeugt das Verhalten, nicht allein das schöne Wort.

Tipps 3: Seien Sie leidenschaftlich

Nichts wirkt auf Ihre Mitmenschen so ansteckend, wie echte Begeisterung

und Leidenschaft. Achten Sie darauf, wie sehr Ihnen das auch selbst gefällt, was Sie gerade sagen oder tun.

Beachten Sie: *Echte Leidenschaft ist Lust auf das Gespräch und Neugier auf den Menschen.*

Tipps 4: Werden Sie ein Meister der Wahrnehmung

Seien Sie hellwach und aufmerksam - , spätestens dann, wenn Sie auf andere Menschen treffen. Machen Sie Augen und Ohren auf. Sehen Sie genau hin, was es zu sehen gibt. Hören Sie genau zu, um möglichst viele Informationen zu erfassen und möglichst genau hin, um den Tonfall, die emotionalen Botschaften zwischen den Zeilen mitzubekommen. Achten Sie besonders auf die Stimmung Ihrer Gesprächspartner. So sind Sie gut gerüstet, finden stets den idealen Gesprächseinstieg und wecken echtes Interesse.

Beachten Sie: *Zuhören liefert die Information, genaues Hinhören die Stimmung.*

Tipps 5: Nutzen Sie die Macht der Eindrücke

Für Ihre Ausstrahlung und Wirkung sind zwei hochemotionale Momente besonders wichtig: der erste und der letzte Eindruck. Der erste Eindruck zählt, der letzte bleibt. Der erste Eindruck entscheidet über Sympathie und Vertrauen, Erwartungshaltung und Aufmerksamkeit Ihrer Gesprächspartner. Der letzte Eindruck bestimmt, wie überzeugend Sie sind und was beim Anderen von Ihnen im Kopf hängen bleibt. Wie gut Ihr erster Eindruck ausfällt, darauf haben Sie sehr viel Einfluss. Denn sind Ihre Gedanken wirklich positiv, haben Sie Lust auf die Situation und den Gegenüber, dann kommt dies

auch bei ihm an. Er registriert Ihre innere Einstellung an Ihrer Sprache und an Ihrem Körperspiel — und da besonders an Ihrer Mimik. Verfolgen Sie darüber hinaus klare Ziele, dann haben Sie auch genau die richtige Verbindlichkeit und Entschlossenheit für den letzten Eindruck.

Beachten Sie: *Der erste Eindruck zählt, der letzte bleibt.*

Tipps 6: Verzaubern Sie mit Worten

Bauen Sie in Ihre Aussagen gezielt Wörter ein, die positive Assoziationen wecken. Es gilt, die Wirkung Ihrer Sprache emotionaler zu machen. Benutzen Sie daher Wörter wie „innovativ“, „traumhaft“, „kostbar“, „spannend“, „wertvoll“ oder „wundervoll“. Dies sind sogenannte Magic Words. Solche magischen Schlüsselwörter zaubern schillernde Bilder in die Köpfe der Menschen und lassen in ihren Herzen tolle Gefühle entstehen. Sprechen Sie diese Wörter deutlich und gut betont aus. Sie verschaffen sich und Ihren Worten zusätzlich Geltung, indem Sie Pausen machen: Entweder vor (Spannungspause) oder direkt nach (Wirkungspause) dem Magic Word. Verwenden Sie kurze Sätze, denn diese sind leichter verständlich. Und reden Sie bitte positiv. Sagen Sie also , was Sie wollen, statt was Sie nicht wollen - und dies bitte ohne Unwörter wie „äh“, „eigentlich“, „aber“, „müssen“, „man“, „trotzdem“.

Beachten Sie: *Was Sie sagen, ist wichtig, das „Wie“ meistens entscheidend. Der Ton macht die Musik.*

Tipps 7: Charisma lässt sich trainieren

Haben Sie Lust auf mehr Charisma? Dann denken Sie jetzt bitte an eine Si-

tuation, die für Sie besonders erfolgreich, beziehungsweise positiv war - der Inhalt spielt dabei keine Rolle. Entscheidend ist, wie stark die positiven Gefühle wieder in Ihnen aufsteigen, die Sie in der betreffenden Situation empfanden, wenn Sie jetzt kurz daran denken. Was passiert? Sie werden zum Gefühlsmanager, machen Ihre gute Laune selbst und strahlen dies zunehmend auch auf Ihre Gesprächspartner/Kunden aus - seien dies Kunden oder Kollegen, Mitarbeiter oder Partygäste. Und Sie gewinnen an Energie, Ausstrahlung, Wirkung und Überzeugungskraft - eben an Charisma. Haben Sie eine Situation gewählt? Gut, dann machen Sie bitte dieses tolle Charismatraining:

Beachten Sie: *Vier Wochen, drei Mal täglich für jeweils eine Minute nur an Ihren „Magic Moment“ denken.*

Fazit: Emotionen sind der Schlüssel zum Erfolg. Ob Menschen an Ihren Lippen hängen, Sie deren Blicke auf sich ziehen, das hängt davon ab, wie gut Sie sich selbst fühlen. Denn dadurch entscheiden Sie, was Sie sich zutrauen, was Sie selbst ausstrahlen, wie entschlossen Sie sich verhalten und welches Gefühl Sie Ihrem Gegenüber vermitteln.



* Ingo Vogel, Aist Rhetorik- und Verkaufstrainer. Kürzlich erschien im Gabal Verlag sein neues Buch „Top Emotional Selling: Die 7 Geheimnisse der Spitzenverkäufer“.
info@ingovogel.com

