



In 30 Minuten
wissen Sie
mehr!

Empfohlen
von



SAT.1

30 MINUTEN

Andreas Bornhäußer
Frauke Ion

**Wie wirke
ich?**

GABAL

**Andreas Bornhäuser
Frauke Ion**

30 Minuten

Wie wirke ich?

© 2014 SAT.1 www.sat1.de Lizenz durch ProSiebenSat.1
Licensing GmbH, www.prosiebensat1licensing.com

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

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

Umschlaggestaltung: die imprimatur, Hainburg
Umschlagkonzept: Martin Zech Design, Bremen
Lektorat: Eva Gößwein, GABAL Verlag GmbH, Offenbach
Satz: Zerosoft, Timisoara (Rumänien)

© 2014 GABAL Verlag GmbH, Offenbach

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 die Autoren noch der Verlag kön-
nen für eventuelle Nachteile oder Schäden, die aus den im Buch
gemachten Hinweisen resultieren, eine Haftung übernehmen.

Printed in Germany

ISBN 978-3-95623-128-5

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. Von Charisma, Wirkung und Wahrnehmung	9
Selbsteinschätzung	10
Was ist Charisma?	12
Eine runde Persönlichkeit	16
2. So wirken Sie – überzeugende Impulse senden	21
4 Frequenzbereiche und 16 Frequenzen	22
Auf einer Wellenlänge funken	36
3. So nehmen Sie wahr – die Antennen ausrichten	47
Den anderen lesen	48
Frequenzen gezielt trainieren	56
4. So bringen Sie Ihr Gegenüber auf Empfang	75
Wirkung im Berufsleben	76
Wirkung im privaten Bereich	81
Auflösung der Selbsteinschätzung	86
Fast Reader	89

Die Autoren	93
Weiterführende Literatur	94
Register	96

Vorwort

„Ich hab’s nicht so gemeint.“ So rudern wir zurück, wenn nicht ankam, was ankommen sollte. Der Kommunikationspsychologe Paul Watzlawick hat uns den Satz hinterlassen: „Man kann nicht nicht kommunizieren.“ Wir fügen hinzu: Kommunikation ist immer intentional. Wenn zwei Menschen miteinander kommunizieren, verfolgen sie immer eine Absicht. Eine bewusste oder eine unbewusste. Die Frage ist: Warum gelingt es manchen Menschen in deutlich mehr Begegnungen, die beabsichtigte Resonanz auszulösen, als anderen? Und für Sie persönlich ist folgende Frage vermutlich noch spannender: Wie könnte es Ihnen zukünftig gelingen, in Ihren Begegnungen mit anderen das zu bewirken, was Sie bewirken wollen?

Was uns als Autoren dieses Buches eint, sind – neben der Sympathie füreinander – ähnliche Fragestellungen in den Anfängen unserer Karrieren. Die eine: engagierte Führungskraft in internationalen Hotelkonzernen. Der andere: Chef einer Werbeagentur. Beide standen wir regelmäßig vor der Aufgabe, Kunden oder Gäste für uns und unser Angebot zu gewinnen. Mal gelang es und mal nicht. Lag das nun am Produkt oder der Dienstleistung selbst oder an der Art der „Darbietung“? Auf der Suche nach einer Antwort meldete sich der eine zu einem Präsentationsseminar des legendären Verkaufs- und Verhaltenstrainers Max Meier-Maletz an. Dieser begeisterte ihn mit seiner optimistischen Ausstrahlung,

humorigen Tiefgründigkeit und gedanklichen Klarheit – ein Mensch mit Charisma. Der Schluss daraus: Das ist es, was man braucht, um Menschen zu überzeugen.

Die andere fand Antworten in den Begegnungen mit erfolgreichen Kollegen und Gästen mit außergewöhnlicher Ausstrahlung. In ihr festigte sich die Überzeugung: Charismatische Menschen haben es leichter.

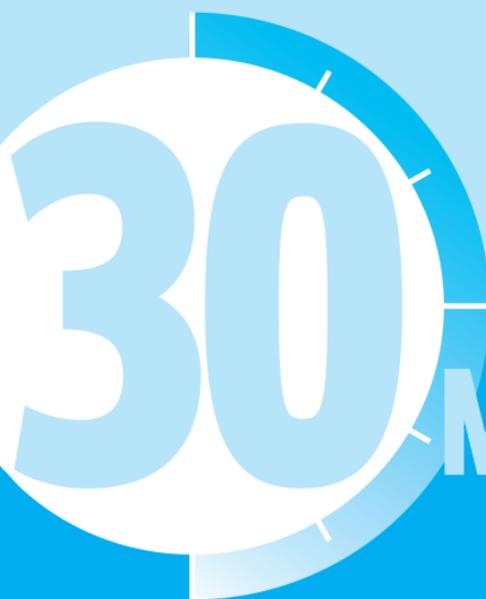
Dem Phänomen Charisma auf den Grund zu gehen, ist seit dem Erlebnis mit Max Meier-Maletz eine der wichtigsten Aufgaben von Andreas Bornhäußer. Auf diesem Weg begegnete er im Jahr 2010 Frauke Ion.

Seitdem beschäftigen wir uns gemeinsam mit diesem Thema. Eine Erkenntnis daraus: Charisma kann nur in der zwischenmenschlichen Begegnung entstehen. Ohne die Reflexion durch andere ist es nicht existent. Was beeinflusst also die Qualität von Begegnungen? Maßgeblich ist die Wirkung, die Menschen aneinander wahrnehmen und aufeinander ausüben.

Sie werden durch dieses Buch ein klareres Bild Ihrer aktuellen Wirkungs- und Wahrnehmungskompetenzen bekommen sowie Handlungsempfehlungen, um Ihr individuelles Repertoire zu erweitern und in der Folge mehr Menschen für sich und Ihre Sache zu gewinnen.

Und weil Sie dann so ankommen, wie Sie ankommen wollen, werden Sie deutlich öfter sagen können: „Genau so habe ich es gemeint.“

Viel Erfolg auf diesem Weg wünschen Ihnen
Frauke Ion & Andreas Bornhäußer



30 MINUTEN

Wie schätzen Sie Ihre Wirkung auf andere Menschen ein?

Seite 10

Was bedeutet Charisma?

Seite 12

Wie können Sie wie eine runde Persönlichkeit wirken?

Seite 16