

Erfolg durch Charisma

02.08.2016, 12:22 | Persönlichkeitsentwicklung, Bewusstsein & Spiritualität

Pressemitteilung von: *Management-Institut Dr. A. Kitzmann*

Erfolg durch Charisma

„Was hat der, was ich nicht habe?“ „Warum kommt die überall so gut an und mich beachtet keiner?“ Dies sind die spontanen Fragen, die bei manchen auftauchen, wenn eine Person die Aufmerksamkeit auf sich zieht und alle anderen in den Schatten stellt. Dabei muss es sich nicht immer um eine prominente Persönlichkeit handeln, auch „normale“ Menschen haben das, was sie anziehend und begehrenswert macht: Charisma.

Anziehungskraft lässt sich insofern lernen, indem es die eigene Person in den Mittelpunkt stellt.

- Wer bin ich?
- Warum bin ich so, wie ich bin?
- Was an mir finde ich bezaubernd?
- Welche „Macken“ zeichnen mich aus?

Um mit sich selbst ins Gericht gehen zu können, bedarf es absoluter Ehrlichkeit. Jede Gewohnheit und Marotte kommt auf den Prüfstand, jede körperliche Unzulänglichkeit wird der eingehenden Betrachtung unterzogen. Das Ziel dieser ersten Prüfung lautet: So, wie ich bin, bin ich okay.

Selbstzufriedenheit ist ein erster Schritt, um selbstbewusst auftreten zu können. Wer sich selbst schätzt und mit sich im Reinen ist, wird nicht zusammenzucken, wenn von anderer Seite abwertende Bemerkungen kommen. Die von anderen als negativ bezeichneten Eigenschaften sind in der Selbstwahrnehmung unangreifbar. Sie sind gewachsen, haben eine Bedeutung und einen geschätzten Wert. Dies ist ein weiterer Faktor für Selbstbewusstsein: Ich schätze mich wert, aber ich überschätze mich nicht.

Mit einem gesunden Selbstbewusstsein sind Alleinsein oder selbstständiges Handeln kein Problem. Es gibt Interessen, Hobbys, Stärken und Schwächen, die bewusst sind und mit denen das Leben Spaß macht. Dafür braucht es weder andere Menschen noch Besitztümer oder materielle Werte. Menschen mit einem gesunden Selbstbewusstsein wissen, was sie an sich haben und warum sie auf der Welt sind.

TIPP: Wenn Sie Freude an Ihrem Beruf haben und mit Ihrem Privatleben zufrieden sind, auch wenn nicht immer alles hervorragend läuft, dann sind Sie auf einem guten Weg.

Ist die Selbstbetrachtung zu einem bewussten und sich wertschätzenden Ergebnis geführt, braucht es noch einen weiteren Schritt für Anziehungskraft: Den Blick von außen.

- Wie sehen mich andere?
- Was mögen Sie an mir?
- Bin ich ein liebenswerter Mensch?

Die Fremdwahrnehmung ist der zweite, wesentliche Teil in der Überprüfung des eigenen Selbst. Denn erst diese Wahrnehmung führt zu dem, was gewünscht wird: Von anderen wahrgenommen und gesehen zu werden, ohne prominent zu sein.

TIPP: Wenn Sie aufmerksam Ihre Umgebung betrachten, werden sie manches Feedback auch ohne Worte erfahren. Nicht alles, was Sie hören oder sehen, ist so gemeint, wie es gesagt oder getan wurde. Wenn Sie es genau wissen wollen, fragen Sie nach und sammeln Sie die Antworten, ohne sich zu rechtfertigen.

Die Urteile von ehrlichen und offenen Menschen zuzulassen, ist schwer. Vieles wird sofort als negative Kritik verstanden, als böswillige Unterstellung oder niederschmetternde Erkenntnis. Zielführend ist nur, wenn das Feedback aus

fremdem Mund in einem speziell dafür eingerichteten Setting durchgeführt und begleitet wird. Die Ansichten anderer zu kennen, ist der Anfang für Veränderung. Manches ist ein hilfreicher Hinweis, anderes eine konstruktive Kritik, die Entwicklung ermöglicht. Sich in manchen Punkten weiterzubilden oder gewisse Eigenarten abzustellen, ist zwar nicht leicht, aber mit dem Ziel der Selbstverbesserung durchaus lohnenswert.

Weisen Selbst- und Fremdwahrnehmung Übereinstimmungen auf, ist dies ein Grund zur Freude. Denn nun geschieht das, was Anziehungskraft erst möglich macht: Authentizität. Man ist der oder die, die man ist.

- Transparenz
- Ehrlichkeit
- Geradlinigkeit

sind Faktoren, die Authentizität beschreiben. Authentische Menschen verbiegen sich nicht, sagen unverblümt ihre Meinung und stehen auch dazu. Sie achten und respektieren ihre Mitmenschen und müssen sich nicht anbiedern. So, wie sie sind, sind sie okay. Und genau deshalb werden sie gemocht, wahrgenommen und gesehen.

Portrait

Haben Sie Fragen zum Seminar? Das Management-Institut Dr. A. Kitzmann antwortet Ihnen gern persönlich. Bitte rufen Sie uns dazu unter 0251/202050 an oder schreiben Sie eine E-Mail an . Wir freuen uns über Ihre Rückmeldung.

Das Management-Institut Dr. A. Kitzmann ist eine Weiterbildungseinrichtung, die sich vornehmlich an Führungskräfte aus Wirtschaft und Verwaltung wendet. Das Institut ist 1975 gegründet worden und hat sich auf die Weiterbildung von Führungskräften spezialisiert.

Leiter des Instituts ist Dr. Arnold Kitzmann, Autor der Bücher „Massenpsychologie und Börse“, Gabler Verlag 2008, „Persönliche Arbeitstechniken und Zeitmanagement“, 3. Aufl. Ehningen 1998, „Grundlage der Personalentwicklung“, Lexika-Verlag München 1982 und „Das Assessment-Center“, BVB Bamberg, 3.Auflage 1990. Außerdem sind über 90 Artikel über die Arbeit des Instituts in Fachzeitschriften erschienen.

Derzeit arbeiten für das Institut 30 Trainer, die über eine abgeschlossene Hochschulausbildung verfügen und zusätzlich mehrere Jahre Praxis aufweisen. Die meisten dieser Referenten fühlen sich der humanistischen Psychologie verpflichtet.

Ziel des Instituts ist eine praxisgerechte Vermittlung der wichtigsten Schlüsselqualifikationen für Führungskräfte. Die zugrundeliegende Philosophie geht davon aus, dass auch in einer Leistungs- und Konkurrenzsituation wichtige menschliche Fähigkeiten im Vordergrund stehen. Der ermittelte Trainingsbedarf wird in maßgeschneiderten Trainingslösungen umgesetzt.

Auch in diesem Jahr empfehlen wir Ihnen unsere bewährten Seminare. Aus dem Themenbereich Kommunikation werden insbesondere die Veranstaltungen Rhetorik, Argumentations- & Überzeugungskraft, sowie Präsentationstechniken nachgefragt. In dem Bereich Führung, welchen wir als einen unserer Kernkompetenzen betrachten, erfreuen sich die Seminartitel Führungsverhalten, Change-Management und Assessment-Center besonderer Beliebtheit. Die Seminare Persönliche Arbeitstechniken & Zeit-Management und Projektmanagement stellen nach wie vor die Klassiker in dem Themenschwerpunkt Arbeitstechniken und Organisation dar. Den Bereich der

Persönlichkeitsentwicklung haben wir nunmehr auf insgesamt 17 Seminartitel ausgebaut. Die beliebtesten hiervon sind Wie wirke ich auf andere?, Emotionale Intelligenz, Kreativitätstechniken, Persönlichkeitsentwicklung, sowie Stressbewältigung. Die Veranstaltungen Verkaufstraining und Preisargumentation & Abschlusstechnik ergänzen unser Seminarangebot im Bereich der Verkaufstechniken.

News-ID: 913304 • Views: 847 (Stand: 05.05.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/913304/Erfolg-durch-Charisma.html>