

ALEX DÜSSELDORF FISCHER

REICHER ALS DIE GEISSENS

Mit null Euro Startkapital in fünf
Jahren zum Immobilien-Millionär

Mehr kostenlose Inhalte und Kurse unter:

www.alex-fischer-duesseldorf.de

© Alex Fischer | Hüttenstr. 31b | 40215 Düsseldorf

Alle Rechte vorbehalten. Das Werk darf – auch teilweise –
nur mit Alex Fischers Genehmigung wiedergegeben werden.

Inhalt: Alex Fischer

Herausgeber: AF Media GmbH, Opladener Straße 149, 40789 Monheim
Herstellung: A8 Medienservice GmbH: www.berliner-buchdruck.de, Berlin
Projektmanagement & Design: www.buchkodex.de, Düsseldorf

ISBN 978-3-9818061-0-6

Wenn du dir das abgewöhnst, wirst du unglaublich charismatisch

Was ist Charisma?

Das Wort Charisma ist im Duden definiert als „besondere Ausstrahlungskraft eines Menschen“ und hatte früher die Bedeutung „Geschenk Gottes“. Keine Sorge, du brauchst nicht auf den Weihnachtsmann zu warten, sondern nur den nachfolgenden Abschnitt sehr sorgfältig durchzulesen.

Zum besseren Verständnis nehme ich dich mit zurück in die Zeit, als ich 20 Jahre alt war. Ich hatte damals immer wieder Ärger mit meinen Mitmenschen, Mitschülern, Kollegen und Geschäftspartnern.

Gruppen formierten sich gegen mich, Leute lästerten über mich, „das Übliche halt“. Doch als ich mich mit rund 20 Jahren selbstständig machte, begann „das Übliche“ ziemlich viel Geld zu kosten: Ich verlor Mitarbeiter, Partner wandten sich von mir ab und sogar gegen mich. Ich verstand nicht, warum. Damals hatte ich zumindest eine Sache verstanden, nämlich dass alles eine Ursache und eine Wirkung hat.

Warum ich ein Arschloch war

Was zum Teufel verursachte ich da? Ich stellte vielen Menschen diese Frage, jedoch gab mir nur einer die im Nachhinein wirklich richtige Antwort.

Er sagte zu mir: „Ganz einfach, Alex, du bist ein abwertendes, intolerantes Arschloch, das überall seinen Senf dazugeben muss.“ Wenn ich diese Person nicht so geschätzt hätte, hätte ich sie wahrscheinlich wild beschimpft, die Tür zugeschlagen und wäre abgehauen.

So fragte ich (natürlich extrem genervt) trotzdem nach. Seine Antwort war: „Alex, ich mag dich, weil ich weiß, du hast gute Absichten. Tief in dir ist ein wirklich guter Kern, doch leider sieht der große Teil der Außenwelt davon kein Stück.“ Autsch! Was soll das?

Dann sagte er: „Schau mal, Alex, ich habe gerade deine Person mit einer Wertung (intolerant und Arschloch) herabgesetzt. Und? Wie fühlst du dich jetzt? Genau das tust du den ganzen Tag, ohne es zu merken.“

Wirklich? Ich protestierte: „Quatsch, ich habe noch nie jemanden als intolerantes Arschloch bezeichnet.“ Er sagte: „Jetzt hast du es gerade schon wieder getan.“ Hä? Was zum Teufel meinte er?

„Schau mal, ich habe gerade eine Aussage getätigt. Das Erste, was du gemacht hast: Du hast sie abgewertet, mit dem Wort ‚Quatsch‘.“

Jetzt war ich etwas verwirrt. Ja, wie? Da machte einer eine Aussage, mit der ich nicht übereinstimmen konnte, und ich durfte das nicht zeigen?

Darauf antwortete mein Gegenüber: „Schau mal, ein charismatischer Mensch hätte auf meine Aussage nicht ‚Quatsch‘ geantwortet, sondern: ‚Okay, ich habe gehört, was du gesagt hast. Kannst du mir das bitte genauer erklären?‘ Alex, anstatt meine Meinung einfach zu respektieren und das durch eine Bestätigung auszudrücken, musst du entweder deinen Senf dazugeben oder sofort dagegenhalten. Das ist für deinen Gesprächspartner anstrengend, unhöflich und nicht gerade angenehm.“

Zwei Arten von Menschen

Mir dämmerte es langsam, aber ich protestierte innerlich. Mein Gegenüber schien das zu merken und sagte zu mir: „Alex, mach doch mal Folgendes: Mach zwei Listen. Auf Liste 1 schreibst du die Leute, mit denen du sehr gerne zusammen bist und dich sehr gerne unterhältst. Auf Liste 2 schreibst du die Leute, die du aus unerfindlichen Gründen vermeidest, nicht magst oder mit denen dich zu unterhalten du einfach nur keinen Bock hast.“

Und dann sollte ich die Liste danach durchschauen, wie das Kommunikationsverhalten der beiden Gruppen war.

- » Gaben sie ihren Senf hinzu?
- » Bestätigten und respektierten sie meine Meinung?
- » Waren sie an meiner Sicht der Dinge interessiert?
- » Hatten sie für jedes Argument sofort ein Gegenargument?
- » Mussten sie immer das letzte Wort haben?
- » Versuchten sie einen dauernd zu übertrumpfen? (Beispiel: Max sagt: „Ich habe mir mein erstes Motorrad gekauft.“ Darauf Fritz: „Ich fahre schon jahrelang Harley!“)

„Jetzt gehe deine zwei Listen anhand dieser Fragen durch und schau mal, woran es liegen könnte ...“, sagte er zu mir. „Vergiss dabei aber nicht, ab jetzt auch Leute zu beobachten, während sie mit dir sprechen. Dabei achtest du auf die oben genannten Gesichtspunkte.“

Was charismatische Menschen ausmacht

Gesagt, getan, und so sehr ich es hasste – er hatte recht. Ich begann zu beobachten, was die „unangenehmen Gesellen“ für Eigenschaften hatten, und es waren meist folgende:

1. Nicht der Gesprächspartner war die wichtigste Person, sondern der „unangenehme Geselle“ selbst.
2. Sie interessierten sich nicht für das Gespräch, sondern primär dafür, sich selbst als die Größten dastehen zu lassen.
3. Sie gaben überall ihren Senf dazu, wie zum Beispiel „Das finde ich nicht!“, „Das sehe ich aber anders!“, „Glaube ich nicht“ etc.
4. Sie fühlten sich meist angegriffen und hatten den Drang, Aussagen von Gesprächspartnern persönlich zu nehmen und dagegenzuhalten.
5. Sie sahen oft Aussagen ihres Gegenübers als persönlichen Angriff, obwohl es einfach nur eine Aussage war.
6. Sie erwarteten meist großes Verständnis von ihrer Umgebung, waren selbst jedoch sehr intolerant („Die meisten Menschen verhalten sich bei eigenen Fehlern wie Rechtsanwälte, bei Fehlern anderer wie Staatsanwälte ...“).
7. Sie beobachteten ihr Gegenüber nicht, während sie sprachen, erkannten deshalb nicht, wenn das Gegenüber sich unwohl fühlte, und walzten es kommunikativ einfach platt.
8. Sie hatten die Absicht, dem anderen ihre Meinung aufzuzwängen, statt einfach Ideen auszutauschen und sich gegenseitig zu respektieren.

So, welche Eigenschaften hatten denn nun die Leute, mit denen es sehr angenehm war, sich zu unterhalten, und denen man sein ganzes Leben erzählen würde?

Wenn du dir das abgewöhnst, wirst du unglaublich charismatisch

1. Alle waren absolut vertrauenswürdig und interessiert.
2. Sie respektierten meine Meinung selbst dann, wenn sie ihrer komplett widersprach. Stattdessen (beziehungsweise gerade deswegen) versuchten sie, mehr über den Hintergrund der entgegengesetzten Meinung zu erfahren, und verzichteten auf Verteidigungsreden bzw. darauf, meine Aussagen zu „bekämpfen“.
3. Diese Menschen neigten dazu, gute Dinge hervorzuheben und zu bestätigen, anstatt sich an Schwächen festzuhängen.
4. Sie waren im Gespräch wirklich präsent (nicht am Träumen, vom Handy abgelenkt etc.) und gaben ihrem Gegenüber die Wichtigkeit, die man sonst nur einem Prominenten einräumen würde.
5. Anstatt sofort dagegen zu reden, bestätigten sie erst mal die andere Aussage beziehungsweise fragten genauer nach. Erst danach brachten sie ihr Argument vor.
6. Sie waren an ihrem Gegenüber sehr interessiert, schoben sich nie in den Vordergrund und blieben dabei höflich und zuvorkommend.
7. Ihr eigener Redeanteil lag ungefähr bei 30 %, der ihrer Gesprächspartner bei 70 %.

Ich wollte es ja lange nicht zugeben, aber ich hatte wesentlich mehr Eigenschaften der unangenehmen Gesprächspartner.

Ich begann weiter Leute beim Sprechen und Kommunizieren zu beobachten, und gewöhnte mir an, jeden Abend meine eigenen Gespräche zu reflektieren. So verbesserte ich mich über die Jahre Stück für Stück hin zur guten Seite der Macht.

Resümee:

Sei einfach der Gesprächspartner, den du dir wünschen würdest.

Teste dein Verstehen:

- + Was sind die sieben Punkte anstrengender Persönlichkeiten?
- + Was sind die sieben Punkte charismatischer Persönlichkeiten?
- + Welche sind deine stärksten und welche deine schwächsten Punkte?
- + 5 weitere wertvolle Übungen und Coachingfragen, mit denen du tatsächlich immer charismatischer wirst, gibt es in meiner „90-Tage-Challenge“ (im Workbook Nr. I auf Seite 69). Mehr Informationen zu den drei Workbooks und den diversen Video-Schnellkursen („Wie man professionell Ideen umgesetzt bekommt“, „Wie man dreimal schneller arbeitet und seine Zeit nicht unnötig verschwendet“ und „Wie man an lukrative Immobilienschnäppchen und Eigenkapital herankommt“) bekommst du in diesem kurzen Erklärvideo:
www.alex-fischer-duesseldorf.de/90TC-erklavideo