

BRIAN TRACY

RON ARDEN

FRANK M. SCHEELEN

Be charming!

*Wie Sie Menschen
für sich gewinnen
können*

Brian Tracy
Ron Arden
Frank M. Scheelen

Be charming!

Brian Tracy
Ron Arden
Frank M. Scheelen

Be charming!

Wie Sie Menschen für sich gewinnen können

*Aus dem Amerikanischen
übersetzt von Ulrike Zehetmayr*

mvgverlag 

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

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

tracy@mvg-verlag.de
arden@mvg-verlag.de

Nachdruck 2013

© 2007 by mvg Verlag, ein Imprint der Münchner Verlagsgruppe GmbH

Nymphenburger Straße 86

D-80636 München

Tel.: 089 651285-0

Fax: 089 652096

© 2006 by Brian Tracy und Ron Arden. All rights reserved

Titel des Originals: The Power of Charm. How to Make People Feel Wonderful About Themselves in Your Presence.

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Aus dem Amerikanischen: Ulrike Zehetmayr

Umschlaggestaltung: Atelier Seidel, Teising

Redaktion: Barbara Imgrund, Heidelberg

Satz: J. Echter, Redline GmbH

Druck: Books on Demand GmbH, Norderstedt

ISBN Print 978-3-86882-409-4

ISBN E-Book (PDF) 978-3-86415-117-0

Weitere Informationen zum Verlag finden Sie unter

www.mvg-verlag.de

Beachten Sie auch unsere weiteren Verlage unter
www.muenchner-verlagsgruppe.de

Inhalt

Danksagung	11
Einleitung	13
Kapitel 1: Was ist Charme?	15
Angeboren oder erlernt?	16
Kapitel 2: Charme in Aktion	19
Die Macht der Faszination	20
Ein lebenslanges Interesse	21
Einfache Regeln	21
Kapitel 3: Was Charme vermag	23
Sich wie etwas ganz Besonderes fühlen	24
<i>Jederzeit und überall?</i>	24
Kapitel 4: Charmant in jeder Beziehung	27
Das Geheimnis des Charmes	28
<i>Fünf Arten von Charme</i>	28
Kapitel 5: Der Zauber des Zuhörens	33
Die vier Schlüssel zu effektivem Zuhören ...	34
<i>Hören Sie aufmerksam zu.</i>	34
<i>Warten Sie, bevor Sie antworten</i>	35
<i>Nachfragen.</i>	36
<i>Wiederholen Sie das Gehörte mit eigenen</i> <i>Worten</i>	36
Frauen sind wunderbare Zuhörer	37

Kapitel 6: Charmant zu Frauen sein	39
Manche Dinge ändern sich nie	40
Drei grundlegende weibliche Bedürfnisse . . .	40
Weniger reden, mehr zuhören	41
Beeindrucken oder beeindruckt sein?	42
Kapitel 7: Charmant zu Männern sein	45
Wenig Neues.	46
Was Männer brauchen	48
Kapitel 8: Von innen nach außen von außen nach innen	51
Der europäische Ansatz	52
Eine unerwartete Wandlung	54
Konzentrieren Sie sich auf Ihr Verhalten	55
Verhalten ist alles	55
Kapitel 9: Wie man charmant wird	57
Richtig zuhören	58
Kapitel 10: Die Macht der Aufmerksamkeit . . .	61
Ungeteilte Aufmerksamkeit.	62
Bestätigung und Rückversicherung	63
Kapitel 11: Das erste Signal: Blickkontakt. . . .	65
Sehen Sie Ihren Gesprächspartner direkt an. .	66
Kapitel 12: Das zweite Signal: Der Schwenk . . .	69
Richtiges Zuhören versus scheinbares	
Zuhören	70
Bewegen Sie die Augen	71

Kapitel 13: Das dritte Signal:	
Seitliches Kopfnicken	73
Sogar Hunde können es	74
Kapitel 14: Das vierte Signal: Nicken	77
Nicken Sie beim Zuhören	78
<i>Drei Arten zu nicken.</i>	79
Kapitel 15: Das fünfte Signal: Körpersprache ..	81
Jedes Detail zählt	82
Kommunikationszonen.	82
<i>Die Komfortzone</i>	83
Sprechen Sie mit dem Körper	84
Kapitel 16: Das sechste Signal:	
Kontraproduktive Körpersprache	87
Kapitel 17: Das siebte Signal:	
Bestätigende Laute	93
Kapitel 18: Das achte Signal:	
Bestätigende Kommentare	95
Kapitel 19: Charmant zu Freunden	97
Kapitel 20: Vorsicht mit guten Ratschlägen.	101
Kapitel 21: Die Macht des geduldigen Zu-	
hörens.	105
Kapitel 22: Lächeln und lachen Sie	107
Lachen ist ansteckend.	108

Kapitel 23: Loben Sie	111
Kritik	112
Kapitel 24: Tun Sie so, als ob	115
Sie können Ihr Verhalten kontrollieren	116
Handlungen lösen Gefühle aus	116
Eine lange Busfahrt.	117
Handeln Sie, und Sie haben die Macht	118
Das Handeln beeinflusst das Fühlen	119
Kapitel 25: Was Sie sagen und wie.	121
Sprechen mit Charme	121
Essenzielle Sprecherqualitäten	122
Wie Sie die Leute ansehen.	123
Kapitel 26: Der Seitenblick	125
Kapitel 27: Die Kunst, langsam zu sprechen . . .	127
Geben Sie den Leuten Zeit zum Denken	128
Zwei Techniken, langsamer zu sprechen	128
<i>Ein einfaches Experiment</i>	129
Kapitel 28: Die Beredsamkeit des Schweigens . .	133
Kapitel 29: Zu viele Pausenfüller sind Charmekiller.	137
Kapitel 30: Bezaubern Sie mit Ihrer Stimme . . .	139
Sprechen Sie tiefer.	140
Erhöhen Sie das Tempo.	141
Karrierewechsel	141

Kapitel 31: Seien Sie ein charmanter Unterhalter	143
Kapitel 32: Das Gespräch lenken.	147
Sprechen Sie über Dinge, die dem anderen wichtig sind	148
Kapitel 33: Machen Sie Ihre Hausaufgaben.	151
Eine gute Investition	151
Lassen Sie den anderen reden	153
Suchen Sie ein interessantes Thema	154
Kapitel 34: Spielen Sie den Ball zurück	157
Sich annähern.	158
Kapitel 35: „Killen“ Sie den Ball nicht	161
Wollen Sie im Recht oder charmant sein?	162
Versuchen Sie nicht, andere zu beeindrucken.	162
Kapitel 36: Stellen Sie sich auf den anderen ein	165
Passen Sie Ihr Tempo an	166
Mirroring und Matching	167
Kapitel 37: Übung macht den Meister.	169
Automatisieren Sie diese Fähigkeiten	170
Kapitel 38: Von der Fähigkeit zur Kunst	171
Kapitel 39: Nun müssen Sie es tun!	173

Kapitel 40: Versprühen Sie Charme.....	177
Der Schlüssel zum Aufstieg.....	178
Anhang: Die Macht des Charmes am Telefon. . . .	179
1. <i>Der erste Eindruck</i>	179
2. <i>Achten Sie auf den Kommunikationsmodus</i>	180
3. <i>Geben Sie ihnen, was sie wollen</i>	181

Danksagung

Wir widmen dieses Buch unseren wunderbaren Ehefrauen Nicky und Barbara, den zwei großartigsten Frauen der Welt. Wenn sie uns nicht so geduldig zugehört hätten, wären wir nie so erfolgreich im Reden geworden. Ihr seid die charmantesten Frauen von allen.

Einleitung

Man muss Charme haben, um ganz nach oben zu kommen. Er besteht aus allem und nichts, der Haltung, dem Aussehen, dem Gang, den Proportionen des Körpers, dem Klang der Stimme, der Natürlichkeit der Gesten. Es ist gar nicht notwendig, attraktiv oder hübsch zu sein. Alles, was man braucht, ist Charme.

SARAH BERNHARDT

Ganze 85 Prozent unseres Erfolgs im Berufs- und Privatleben hängen von unserer Fähigkeit ab, effektiv zu kommunizieren. Soziale Intelligenz – also die Fähigkeit zu interagieren, Gespräche zu führen, zu verhandeln oder zu überzeugen – ist die am besten bezahlte und am meisten respektierte Art von Intelligenz, die Sie haben können. Und Sie können sie erlernen.

Sie können lernen, ein herzlicher, liebenswerter und charmanter Mensch zu werden, indem Sie einige der Kommunikationsmethoden und -techniken üben, die auch die einflussreichsten und erfolgreichsten Menschen der Welt anwenden.

Die „Geheimnisse“ der großen Kommunikatoren sind eigentlich gar keine Geheimnisse. Sie sind erprobte und bewährte Methoden der Interaktion, die gewährleisten, dass die anderen Ihnen und Ihrer Botschaft offen gegenüberstehen. In der Folge sind sie auch eher bereit, sich von Ihnen beeinflussen zu lassen, Ihnen etwas abzukaufen, eine berufliche oder

private Beziehung mit Ihnen einzugehen und sich eine positive Meinung über Sie zu bilden.

Ihr Ruf – die Art, wie die Leute über Sie denken und sprechen, wenn Sie nicht anwesend sind – ist Ihr wichtigstes persönliches und berufliches Kapital. Er ist die Summe der Eindrücke, die Sie auf andere machen, wenn sie Zeit mit Ihnen verbringen. Ihre Fähigkeit, ein charmanter, sympathischer und angenehmer Gesprächspartner zu sein, wird Ihnen vielleicht mehr Türen öffnen als jede andere Eigenschaft. Je mehr die Menschen Sie mögen und große Stücke auf Sie halten, desto mehr werden sie Ihre Gesellschaft suchen und genießen.

Wenn Sie diese einfachen Wahrheiten über Charme verinnerlichen und anwenden, können Sie die Qualität all Ihrer Interaktionen mit anderen Menschen, von Ihrer Familie bis zu jeder neuen Bekanntschaft, radikal verbessern.

KAPITEL 1:

WAS IST CHARME?

Mit seinem charmanten Lächeln konnte John F. Kennedy sogar die Vögel aus ihren Nestern locken.

SEYMOUR ST. JOHN

Folgendermaßen beschrieb der professionelle Redner Mark Sanborn seine Begegnung mit dem amerikanischen Ex-Präsidenten Bill Clinton:

„Er war absolut präsent ... Er strahlte Herzlichkeit und Wärme aus; es schien ihm ein echtes Anliegen, mich zu mögen, ohne sich darum zu kümmern, ob ich ihn mochte oder nicht. Wie viel davon angeboren ist und wie viel erworben, kann ich beim besten Willen nicht sagen. Sicher weiß ich nur, dass ich in diesem kurzen Moment unserer Begegnung restlos eingenommen war von einem Menschen, dessen Ansichten ich nicht teilte und den ich zuvor für ziemlich unsympathisch gehalten hatte.“

Wenn wir von Charme sprechen, meinen wir nicht gute Tischmanieren, blendendes Aussehen oder schi-

cke Kleidung: Wir meinen etwas, das wesentlich tiefer geht. Echter Charme reicht weit über Aussehen oder Intelligenz hinaus. Es ist diese außergewöhnliche Verbindung, die einige Menschen zu ihrem Gegenüber herstellen können und ihm damit das Gefühl geben, etwas ganz Besonderes zu sein.

Frank: Ein gutes Beispiel für den deutschsprachigen Raum ist Heinz Goldmann, Bestsellerautor, Gründer der Goldmann Foundation und Ehrenpräsident des Club 55. Selbst im Alter von über 80 Jahren war er bei jeder Konferenz der Mittelpunkt. Als ich ihn im Sommer 2005 bei einer Tagung am Gardasee traf, war jeder fasziniert von seiner Präsenz und Ausstrahlung, die ihn bis ans Ende seiner Tage ausmachte.

Charme ist also eine Qualität, auf die wir stark und emotional reagieren – fast instinktiv. In den Hunderten Vorträgen und zu den Tausenden Menschen, mit denen wir gearbeitet haben, haben wir immer wieder gesagt: „Das wertvollste Gut auf der Welt ist nicht Gold oder Diamanten, sondern Charme.“

Angeboren oder erlernt?

Nun könnten Sie sagen: „Aber Charme ist angeboren, und wer ihn nicht von der Natur mitbekommt, hat Pech gehabt!“ Früher glaubten wir das auch, doch in den vielen Jahren, in denen wir die Kunst und das Handwerk der zwischenmenschlichen Kom-

munikation untersuchten und unterrichteten, haben wir viele Beweise für das Gegenteil gefunden.

Zweifellos sind einige Menschen von Natur aus charmant, was ihnen einen gewissen Vorteil verschafft. Dennoch ist Charme keine geheimnisvolle Substanz, die nur in unseren Genen zu finden ist. Charme ist das Ergebnis bestimmter Fähigkeiten und Fertigkeiten, von denen die meisten Menschen wenig oder gar nichts wissen. Mit anderen Worten: Charme kann man lernen.

Charme-Übung

Betrachten Sie Charme von nun an als eine Eigenschaft und Fertigkeit, die Sie entwickeln können, indem Sie sich genauso verhalten, wie charmante Menschen es tun.

In den folgenden Kapiteln werden Sie lernen, ein durch und durch charmanter Mensch zu werden und eine magnetische Anziehung auf die Menschen auszuüben, denen Sie begegnen.

