

ANN-KATHRIN REUTER

tausche  
GRAU  
gegen  
WOW

Dein  
CHARISMA-  
BOOSTER

In 4 Schritten zu einer  
POSITIVEN AUSSTRAHLUNG  
und ECHTER BELIEBTHEIT

**humboldt**

Druck, Vervielfältigung und Weitergabe sind nicht gestattet.

© 2025 humboldt. Die Ratgebermarke der Schlütersche Fachmedien GmbH


ANN-KATHRIN REUTER

tausche  
GRAU  
gegen  
WOW

Dein  
CHARISMA-  
BOOSTER

In 4 Schritten zu einer  
POSITIVEN AUSSTRAHLUNG  
und ECHTER BELIEBTHEIT

**humboldt**



Du kriegst nicht eine Sekunde  
von deinem Leben je zurück!  
Lass uns dich zum Strahlen bringen.  
Jetzt.



Für Andreas. Ich steh auf dich.

# INHALT

## Hallo, du wundervoller Mensch!

6

## Tausche Grau gegen Wow

9

Status: unscheinbar ..... 9

Was ist Charisma? ..... 11

Dein Charisma-Level ..... 14

## Charisma und Selbsterkenntnis

17

Charisma entsteht im Kopf ..... 17

Klarheit gibt Orientierung ..... 20

Individualität und Authentizität ..... 35

Dein Umfeld als Motor ..... 39

Ein starkes Selbstwertgefühl ..... 43

Selbstliebe – sag Ja zu dir selbst ..... 56

Selbstbewusst Grenzen setzen ..... 62

Innere Zufriedenheit durch Dankbarkeit ..... 74

## Die 4 Schritte zu echter Beliebtheit

76

Der Schlüssel zu Charisma ..... 76

### 1. Schritt: Präsenz

*So schaffst du eine positive Verbindung zu anderen* ..... 82

Physische Präsenz ..... 82

Guter Small Talk ..... 85

Zuhören als Kunst ..... 88

Vertrauen schaffen ..... 90

<b>2. Schritt: Herz</b>	
<i>So gewinnst du andere für dich</i> .....	93
Wertschätzung: Faktor Mensch im Vordergrund .....	94
Wohlwollen: Sei kein Arsch .....	101
<b>3. Schritt: Begeisterung</b>	
<i>So entfachst du das Feuer in anderen</i> .....	106
Die Formel der Begeisterung .....	107
Positivität gewinnt .....	108
Humor als Katalysator .....	115
Die Kunst der Inspiration .....	117
Sympathische Rhetorik .....	119
<b>4. Schritt: Selbstsicherheit</b>	
<i>So trittst du souverän und überzeugend auf</i> .....	123
Schüchternheit und Unsicherheit überwinden .....	124
Mut: Über die Kunst, sich ein Herz zu fassen .....	129
Souveränität: Wie du Orientierung für andere bietest .....	132
Kraftvolle Rhetorik .....	139
Souveräne Körpersprache .....	144
Respekt .....	145
<b>Der Blick von außen</b>	<b>147</b>
Erfolgsfaktoren für einen bleibenden Eindruck .....	147
Der erste Eindruck: Körperhaltung, Kleidung, Stimme .....	148
Selbstmarketing: Die Kunst, sich zu verkaufen .....	173

**Nur Mut: Veränderung ist möglich** **182**

Erste Schritte von Grau zu Wow ..... 182

Schreibe deine eigene Grabrede ..... 185

Erstelle dein Leitbild ..... 187

Ein Vertrag mit dir selbst ..... 188

**Das Ende und mein Wunsch für dich** **191**

**Literatur** **192**

# HALLO, DU WUNDERVOLLER MENSCH!

Kennst du Personen, die einen Raum betreten und sofort die ganze Aufmerksamkeit haben? Alle Köpfe drehen sich zu dieser Person, die wahnsinnig gut angezogen und selbstbewusst den Saal betritt, in sich zufrieden und voller positiver Ausstrahlung und Energie. Sie durchschreitet den Raum, stellt sich allen fremden Menschen vor, unterhält sich mühelos mit ihnen und bringt sie andauernd zum Lachen.

Und stell dir vor, diese Person würde erzählen, sie würde in einem ganz exzellenten Autohaus die feinsten Autos verkaufen oder sie wäre Immobilienberater oder gar Versicherungsberaterin – bei wem würden die Leute ihr neues Auto kaufen, von wem würden sie sich Immobilien zeigen lassen oder sich zu Versicherungen beraten lassen? Na logisch, von eben dieser Person, die durch ihre souveräne, charmante Art das Vertrauen und die Sympathie aller gewonnen hat.

Doch wie wirst du zu der Person, die andere in ihren Bann zieht?

Es liegt klar auf der Hand:

Du brauchst das gewisse Etwas, das Funkeln, das dich permanent umgibt. Ich liebe das Wort „sparkle“ (engl. für funkeln). Sparkling water ist das Wasser mit Kohlensäure, das aufregende Wasser. Das mit dem Pep, das zischt, sobald man die Flasche öffnet.

Du darfst aufregend und etwas ganz Besonderes sein. Es gibt derzeit acht Milliarden Menschen auf dieser Welt, das heißt, „Andersheit“ wird dich herausstechen lassen und dich klar von der breiten Masse abheben. Das erreichst du, wenn du positiver, aufregender, souveräner, verrückter, kompetenter und liebenswürdiger als der Durchschnitt bist. Du darfst Menschen mitreißen, sie mit deiner guten Laune und Heiterkeit anstecken.

In den folgenden Kapiteln werde ich dir zeigen, wie du Menschen begeisterst, ja regelrecht umhaust und für dich gewinnst. Es beruht alles auf meiner Begeisterungstechnik – **dem Propellerprinzip**.

Dazu möchte ich mich gerne so richtig bei dir vorstellen. Ich heiße Ann-Kathrin und ich bin in den sozialen Medien als **Frau Propeller** unterwegs. Wenn ich ehrlich bin, stammt der Name aus meiner Zeit im Sales. Ich hatte einen Kunden, der Herr Rakete hieß, und scherzte immer, dass ich irgendwann auch so heißen möchte. Da aus ganz vielen Gründen eine Hochzeit nicht infrage kam, beschloss ich, mich kurzerhand Frau Propeller zu nennen. Und ein Propeller muss tun, was ein Propeller tun muss: nämlich andere Menschen mitreißen.

Ich habe es mir zur Aufgabe gemacht, Impulse zur Persönlichkeitsentwicklung, speziell der Verbesserung des eigenen Selbstwertgefühls, zu geben. Der Propeller steht metaphorisch für Energie, Dynamik, Antrieb und Leidenschaft, er steckt andere mit seinem Wirbel an. Ein Propeller lässt andere Menschen aufsteigen, sich leicht fühlen und sorgt dafür, dass sie sich wohlfühlen. Dabei nimmt ein Propeller sich selbst nie so ernst.

Ich zeige dir Schritt für Schritt, wie du zu einem Propeller wirst.

Wenn du meine Empfehlungen nach und nach umsetzt, wirst du zwangsläufig zu diesem Propeller werden, der pure Freude, Lebenslust und Begeisterung ausstrahlt. Charmant und unaufhaltsam wickelst du alle um deinen Finger. Als Propeller bist du die Person, die, sobald sich die Propellerflügel drehen, Funken sprüht, schillert und strahlt. Du wirbelst neue Menschen auf, und sobald sie in deinem Wirbelwind stecken, kommen sie nicht mehr von dir los. Sie tanzen



in deiner erfrischenden Brise. Du bringst sie zum Lachen. Sie lieben deine Energie und deine „Andersheit“. Kurzum, sie sind deine Fans, deine Gefährtinnen, deine Freunde.

Und ganz ehrlich: DU HAST ALLES BEREITS IN DIR. Vielleicht hast du das Gefühl, dass du gerade jetzt im Augenblick noch nicht so richtig weißt, wer du bist, oder dass sich deine Propellerflügel langsamer drehen. Du fühlst dich eingerostet, bist erschöpft und dein Motor macht knarzende Geräusche. Lass uns gemeinsam herausfinden, was dich blockiert und was dich hemmt, freizudrehen und deine persönliche Propellermaschine anzuwerfen. Und ich verspreche dir: Stück für Stück entrostet wir die Schrauben, pustet sachte den Staub von deinen Propellerflügeln und was wir dann sehen, wird uns staunen lassen.

Deine

Ann-Kathrin

# TAUSCHE GRAU GEGEN WOW

*Fangen wir mit einer Bestandsaufnahme an: Was sind die Merkmale von Charisma? Welche davon besitzt du bereits? Welche solltest du noch entwickeln oder verstärken?*

## Status: unscheinbar

Dieses Buch ist genau richtig für dich, wenn du dich schon einmal gefragt hast, warum du nicht so beliebt bist wie andere. Vielleicht betrübt es dich, dass du nicht so viele Freunde oder gar einen gutaussehenden, charmanten Typen an deiner Seite hast. Du findest es bedauerlich, dass andere in deinem Team mehr Kunden haben oder sich dein Vorgesetzter mehr für sie interessiert. Du wunderst dich, warum andere einen Raum betreten und augenblicklich im Mittelpunkt stehen und dir das nie passiert.

Und dann sind da so viele Fragen in deinem Kopf. Wieso werde ich übergangen, missachtet, bin einfach nicht präsent für andere? Warum bin ich nur dabei, aber nicht mittendrin? Warum werde ich nicht gesehen? Warum falle ich nicht auf? Warum habe ich keine Freunde? Warum kann ich nicht mitreden? Warum bin ich ein unscheinbares Mauerblümchen? Und wie komme ich da raus?

Das ist Gedankengulasch. Stopp. Aufhören.

Ich kann dir eines sagen: Sich diesen Fragen zu stellen, ist hart und fühlt sich echt schlimm an. Dennoch ist es der richtige Ansatz, seine eigenen Defizite und innersten Bedürfnisse zu erkennen. Wenn du den tiefen Willen hast, deine Persönlichkeit zu entwickeln, sodass du nicht nur dazugehörst, sondern darüber hinaus die gefragteste Person

im ganzen Umfeld bist, wird dir dieses Buch die richtigen Impulse geben. Ich nehme dich mit auf eine Reise zu dir selbst. Wir werden offen und ehrlich sein, dich ergründen und sehen, wie wir dich aufpolieren und deine versteckte und so wunderschöne Persönlichkeit zum Vorschein bringen.

Du hast es verdient zu leuchten, zu grinsen, einfach glücklich zu sein. Ich möchte, dass du endlich so lebst, wie du es dir immer vorgestellt hast. Mit einem vibrierenden, lebhaften sozialen Umfeld. Mit Leuten um dich herum, mit denen du die tollsten Momente erlebst und Erinnerungen schaffst.

Ich möchte dir in diesem Buch zeigen, wie schön das Leben sein kann und was du tun musst, damit du es in vollen Zügen genießen kannst. Wenn du mein Buch liest und bereit bist, an deiner Persönlichkeit zu feilen, wirst du merken, wie du dich ganz allmählich in eine starke Frau mit einer tollen Ausstrahlung verwandelst, deren unglaublicher Präsenz sich keiner mehr entziehen kann.

### Stell dir vor ...

Ein Funkeln glänzt in deinen zauberschönen Augen, dein Gang gleicht dem einer schwebenden Königin. Wenn du in den Raum kommst, ziehst du alle Blicke auf dich, du hast im Nu die ganze Aufmerksamkeit. Die Leute respektieren dich, lieben dich und wären gerne deine beste Freundin oder dein bester Freund. Männer bringst du zum Stottern und ihre Herzen zum Höherschlagen. Jeder will mit dir zusammen sein. Du hast etwas Magisches an dir. Du bist mit sicheren Schritten unterwegs. Du hast Ziele im Leben und diese verfolgst du konsequent.

Wenn du ein Restaurant betrittst, schauen alle zu, wie du zu deinem Tisch geleitet wirst. Wenn du sprichst, schweigen andere. Du lachst viel und gibst deine Wärme und Herzlichkeit an andere ab. In deiner Nähe fühlt man sich augenblicklich wohl. Du pumpst andere mit liebevollen Worten auf, bis sie so prall gefüllt sind wie Luftballons und abheben. Sie vertrauen dir und lieben es, mit dir ihre intimsten Geheimnisse zu teilen. Denn bei dir fühlen sie sich sicher.

Du stehst über den Dingen, nichts bringt dich aus der Fassung. Andere bewundern, wie du dein Leben im Griff hast. Es ist selbstverständlich, dass du auf jeder Einladungsliste stehst. Du brennst für etwas. Du hast Interessen und das macht dich interessant. Jeder soll dich als das wahrnehmen, was du bist.

## Entdecke den Wow-Effekt

Was hältst du von dieser Vorstellung? Denkst du, das wirst du nie erreichen? Dann lass dich überraschen. Wenn du dieses Buch weglegst, möchte ich, dass du besser überzeugen und stärker inspirieren kannst. Du bist unglaublich, du bist wer, du bist einzigartig. **Tausche Grau gegen Wow.**

## Was ist Charisma?

Lass uns nun starten. Mit der Essenz, dem Kern deiner Ausstrahlung, deinem persönlichen Charisma. Doch was ist dieses Charisma, von dem alle sprechen?

Das Wort Charisma kommt aus dem Griechischen und bedeutet „Gnadengabe“. Es ist dieses gewisse Etwas, das nicht jeder hat. Charismatiker faszinieren, elektrisieren, lösen Begeisterung aus, sind anziehend und zugleich respekteinflößend. Charismatische Menschen sind sympathisch, aber nie glatt. Ihr überzeugendes Auftreten und ihre positive Ausstrahlung lassen sie außergewöhnlich und unwiderstehlich wirken.

Das Verrückte dabei: Wir können ohne das Urteil anderer nicht charismatisch sein. Charisma ist eine Eigenschaft, die uns nur von anderen zugesprochen werden kann. Und jetzt kommt das Beste: Charisma ist keine Zauberei, es ist erlernbar. Marilyn Monroe konnte ihr Charisma ein- und ausschalten und du kannst es genauso beherrschen. Charisma ist ein Spiel. Und derjenige, der das Spiel beherrscht, gewinnt.

## Vier Merkmale von Charisma

Im Prinzip lässt sich Charisma auf ein Quartett von Attributen herunterbrechen. Und in genau dieser Einfachheit verbirgt sich die Komplexität. Die vier Hauptmerkmale charismatischer Menschen sind:

- Präsenz
- Herz
- Begeisterung
- Selbstsicherheit

All das basiert auf einer starken inneren Haltung. Nur wenn du eine glasklare, wertschätzende Haltung gegenüber dir und deiner Umwelt hast, gelingt es dir, dein volles Charisma zu entfalten. Diese Haltung ermöglicht es dir, im Inneren und im Äußeren zu strahlen.

Betrachten wir also zunächst deine innere Einstellung zum Leben und werfen einen Blick auf deine Person. Wie nimmst du dich wahr? Sagst du aus vollem Herzen Ja zu dir? Was ist dir wirklich wichtig im Leben? Erst wenn du dich so annimmst, wie du bist, und dich nicht nur akzeptierst, sondern dich bis über beide Ohren in dich selbst verliebst, wirst du andere auch in ihrer Gänze annehmen können.

Das erste Merkmal charismatischer Menschen ist die **Präsenz**. Diese ist der Klebstoff, der dafür sorgt, dass andere nicht mehr von dir loskommen. Du zeigst dich offen und bist in jeder Interaktion mit anderen Personen völlig gegenwärtig, du bist voll und ganz auf die andere Person und ihre Bedürfnisse konzentriert. Das klingt banal und ist gleichzeitig das Schwierigste.

Im Äußeren zeigt sich dann das Hauptmerkmal **Herz** durch dein wohlwollendes Handeln. Eine Aura der Liebe und der grenzenlosen Positivität wabert um dich herum. Menschen fühlen sich wohl in deiner Nähe und finden dich sympathisch. Sie vertrauen dir. Du bist wie ein duftendes Bananenvrot oder eine kuschelige, warme Badewanne.

Die **Begeisterung** wird das Feuer in anderen entfachen. Durch deine Leichtigkeit und Positivität werden sich andere von dir inspiriert fühlen. Du gibst ihnen das Gefühl der Unbeschwertheit und dein Entusi-

asmus wirkt ansteckend. Du schaffst eine Atmosphäre des Vertrauens und der Zusammenarbeit, in der jeder das Beste aus sich herausholen kann. Durch dein Vorbild erkennen andere, wie viel Freude und Erfüllung darin liegen kann, mit Leidenschaft und Optimismus an die Dinge heranzugehen.

Gleichzeitig verhilft dir die **Selbstsicherheit** dazu, dass die Menschen um dich herum dich respektieren. Souverän, überzeugend und verbindlich trittst du auf und hast den Mut, Entscheidungen zu treffen. Durch deine starke Vision wirkst du auf andere klar, sodass sie sich an dir orientieren. Du strahlst eine gewisse Macht und Kontrolle aus und bist ein Leuchtturm für andere.

## Die vier Flügel deines Propellers

Nun kennst du die vier Hauptmerkmale. Erinnerst du dich, dass ich dir am Anfang einen kleinen Propeller beschrieben habe, der andere mitreißt?

Genau diese Merkmale Präsenz, Herz, Begeisterung und Selbstsicherheit bilden die Flügel deines Propellers und sind elementar für meine Begeisterungstechnik: das Propellerprinzip. Alle vier Flügel müssen die gleichen Ausmaße, das gleiche Gewicht sowie die gleiche Kraft haben. Nur in der perfekten Balance sorgen sie dafür, dass dein Helikopter gleichmäßig abhebt. Wenn ein Propellerflügel nicht rund läuft, dann wird dein kleiner Helikopter ins Straucheln geraten.

Charisma ist diese spürbare Ausgewogenheit. Lass mich dir ein Beispiel geben, warum das Ausschlagen eines Propellerflügels deinen Helikopter gefährdet.

Wenn du Selbstsicherheit ausstrahlst, aber kein Herz, wirkst du vielleicht beeindruckend, aber es kann schnell passieren, dass du als kalt, sehr sachlich, ignorant, berechnend oder arrogant eingeschätzt wirst. In der Konsequenz haben Menschen keine Achtung, sondern Furcht vor dir.

Umgekehrt kann es fatal sein, wenn dein Herz im Vordergrund steht. Wenn du eine durch und durch warmherzige Person bist, kann das zwar unglaublich sympathisch rüberkommen, wird aber nicht zwangsläufig als charismatisch gewertet. Schnell kann es passieren, dass du unterwürfig, gefällig oder übereifrig wirkst. Menschen nehmen dich nicht ernst, wenn du es immer allen recht machst.

Es gilt also das Spannungsfeld zwischen Selbstsicherheit und Herz auszutarieren und dabei immer präsent zu sein. Die Begeisterung spielt dabei eine entscheidende Rolle, denn durch deine Leidenschaft und positive Ausstrahlung schaffst du eine Verbindung, die sowohl Selbstsicherheit als auch Herzlichkeit vermittelt.

Aber hey: Charisma kann jeder, auch du! In den nachfolgenden Kapiteln werde ich dir zeigen, wie du deine eigene erfolgreiche Propellermarke etablierst. Ich zeige dir, was einen Propeller der unwiderstehlichen Ausstrahlung ausmacht. Wenn du nur ein paar dieser Charakterzüge und Merkmale trainierst und in dein Leben integrierst, wirst du merken, wie Menschen dir plötzlich anders begegnen. Sie wollen mit dir befreundet sein, von dir Rat bekommen oder als Kunde etwas von dir kaufen.

## Dein Charisma-Level

Bevor wir so richtig durchstarten, lass uns einmal sehen, wie es um dein aktuelles Charisma-Level bestellt ist. Bist du vielleicht schon ein kleiner Propeller, der eine gewisse Sogwirkung hat? Oder stehen deine Flügel still?

### Charisma-Test

Ich lade dich zum Charisma-Test ein, den Forscher an der University of Toronto entwickelt haben. Lies dir die folgenden Sätze durch und notiere zu jeder Aussage, wie sehr sie auf einer Skala von 1 bis 5 auf dich zutrifft.

Dann addierst du alle Punkte und teilst deine Gesamtpunktzahl durch sechs. So erhältst du deinen Durchschnittswert: dein persönliches Charisma-Level.

Ich bin jemand, der ...

- eine gewisse Präsenz ausstrahlt.
- die Fähigkeit besitzt, Leute zu beeinflussen.
- weiß, wie man eine Gruppe anführt.
- bei Leuten bewirkt, dass sie sich wohlfühlen.
- häufig Leute anlächelt.
- mit jedem zurechtkommt.

Gesamt:  : 6 =

Ist dein Charisma-Level höher als 3,7 bist du den Forschern zufolge überdurchschnittlich charismatisch.<sup>1</sup>

## Der Blick von außen

Das folgende alltagstaugliche Beispiel zeigt dir, wie es um das jeweilige Charisma von Personen bestellt ist.

Wenn du an einer Bushaltestelle stehst und auf den Bus wartest, beobachte einmal die Menschen um dich herum. Manche wirken sehr vertieft, andere geschäftig, wieder andere wirken nervös oder gestresst. Meistens ist es eine graue, triste Masse aus Individuen. Nachdem du in den Bus eingestiegen bist, schau dich auch hier aufmerksam um: Wen würdest du ansprechen und fragen, ob du an der nächsten Haltestelle rausmusst? Wer scheint heute einen guten Tag zu haben?

Ganz ehrlich, ich finde es manchmal erschreckend interessant und gleichermaßen ernüchternd, wie sehr die Menschen, wenn sie sich unbeobachtet fühlen, ihr Charisma ausschalten. Die wenigsten Menschen strahlen in diesen Situationen. Die wenigsten wirken zufrieden. Es ist das eine, auf Knopfdruck charismatisch sein zu können. Es aber auch wirklich anzuschalten, ist das andere.



Frag dich selbst: Wie würdest du dein Charisma-Level einschätzen, wenn du im Bus sitzt?

Machen wir weiter mit der Selbstreflexion und bleiben wir beim Blick, den andere auf dich haben. Notiere dir einmal zu folgenden Fragen deine Gedanken:

1. Wenn du dein Arbeitgeber wärest, würdest du dir selbst ein Zeugnis mit „Ausgezeichnet“ geben? Ausgezeichnet überzeugend, ausgezeichnet sympathisch und ausgezeichnet präsent? Wo hapert es und worin bist du besonders gut?
2. Was denkst du: Welche Schulnoten würden dir deine Freunde und deine Familie für deine Wirkung geben? Was mögen sie an dir und was sind deine Lernfelder?
3. Wenn du den Raum verlässt und deine Kolleginnen oder Freunde über dich sprechen – was würden sie Positives über dich äußern, welche negativen Dinge?
4. Was kannst du aus den negativen Dingen ableiten? Was sind die Dinge, die an dir berechtigterweise kritisiert werden? Wie kannst du diese Dinge proaktiv verändern?

## Triff eine Entscheidung

Schritt eins auf dem Weg zur Veränderung bedeutet Ehrlichkeit im Hier und Jetzt. Verpflichte dich dazu, die Sache hier für dich ernst zu nehmen.

Werde dir deiner jetzigen Situation bewusst und entscheide, ob diese für dich auszuhalten ist oder ob dir unbehaglich wird bei dem Gedanken, so weiterzumachen.

Ich denke, ganz zufrieden bist du nicht. Wahrscheinlich hältst du dieses Buch in deinen Händen, weil du auf keinen Fall so weitermachen möchtest wie bisher. Etwas muss sich ändern. Du willst dazugehören. Du willst gehört werden. Du willst wichtig sein und du willst, dass andere Menschen dich nicht nur akzeptieren, sondern bewundern. Du willst dieses ganz bestimmte **Propellergefühl!**

# DIE 4 SCHRITTE ZU ECHTER BELIEBTHEIT

*Dein Selbstwertgefühl ist gestärkt, nun ist es an der Zeit, nach außen zu strahlen: Wie gelingt es, beliebt zu werden? Wie entsteht Charisma? In diesem Kapitel erfährst du, wie du dir in vier Schritten die vier Merkmale von Charisma zu eigen machst.*

## Der Schlüssel zu Charisma

Wow, du bist schon so weit gekommen. Deine Basis ist gelegt. Du hast Klarheit über dich selbst gewonnen, weißt, wer du bist, was du kannst, und dein Selbstwertgefühl ist gestärkt. Dieses Kapitel bringt es nun auf den Punkt. Es zeigt dir, wie du bei anderen Beliebtheit erlangst.

Das Wort „beliebt“ stand ursprünglich für „erwünscht, angenehm“, daraus entwickelte sich die Begrifflichkeit „sich beliebt machen“, im Sinne von „Wertschätzung erlangen“. Anfang des 18. Jahrhunderts wurde daraus der Begriff „Beliebtheit“ abgeleitet, der für „allgemeine Wertschätzung“ steht.<sup>5</sup>

Aus historischer Sicht bedeutet „beliebt sein“ also, dass andere den Wert einer Person schätzen. Daraus ergibt sich die Frage, was eine Person für andere wertvoll macht. Was brauchen Menschen von anderen Menschen? Schauen wir uns dazu an, welche psychischen Grundbedürfnisse die Menschen haben.

In der Psychologie gibt es zahlreiche Theorien zu diesem Thema. Besonders anerkannt und empirisch gut belegt ist der Ansatz des Psychologen Klaus Grawe. Er war ein bedeutender deutscher psycho-

logischer Psychotherapeut, der wesentliche Beiträge zur Psychotherapieforschung geleistet hat. Sein Ziel war es, eine integrative Psychotherapieform zu entwickeln, die „Allgemeine Psychotherapie“. Diese sollte schulenübergreifend alle bis dahin wirksamen Behandlungsformen beinhalten und somit wirksamere Behandlungsmöglichkeiten als alle bisherigen Formen der Psychotherapie bieten.

Einfach ausgedrückt, beschäftigte er sich damit, was in der Therapie nachhaltig hilft. Dafür befasste er sich mit den Fragen: Was motiviert Menschen und welche Bedürfnisse haben sie? Was macht Menschen glücklich und wovor fürchten sie sich? Aus diesen Überlegungen entwickelte Grawe die Konsistenztheorie. Diese Theorie geht davon aus, dass Menschen ohne innere Widersprüche leben möchten. Sie nimmt an, dass ein Mensch sich gesünder und konsistenter fühlt, wenn seine Grundbedürfnisse mit seiner realen Erfahrung übereinstimmen.

Im Rahmen der Konsistenztheorie identifizierte Grawe vier zentrale Grundbedürfnisse, deren Befriedigung zu einem Gefühl der Konsistenz führt: Bindung, Selbstwerterhöhung, Lustgewinn und Unlustvermeidung sowie Orientierung und Kontrolle. <sup>6</sup>

## DIE 4 GRUNDBEDÜRFNISSE DER MENSCHEN

- Bindung
- Selbstwerterhöhung
- Lustgewinn und Unlustvermeidung
- Orientierung und Kontrolle

### 1. Das Bedürfnis nach Bindung

Das Bedürfnis nach Bindung ist laut Grawe eines der grundlegendsten Bedürfnisse, denn die Bindung zu einer Bezugsperson sichert dem Säugling das Überleben. Durch die Eltern, die ständig für das Neugeborene da sind und zuverlässig auf all seine Bedürfnisse reagieren, entwickelt sich Vertrauen.

Dazu gibt es eine spannende und auch berührende Studie: Eine Langzeitstudie begleitete 165 adoptierte Kinder in Rumänien, welche vor der Adoption in Heimen unter extrem schlechten hygienischen, sozialen und physischen Bedingungen lebten. Die Studie zeigte, dass Vernachlässigung und mangelnde Fürsorge zu erheblichen sozialen, emotionalen und kognitiven Problemen führen. So zeigten die Kinder autistische Züge, waren unaufmerksam oder überaktiv und hatten Schwierigkeiten im Umgang mit anderen. Außerdem war ihr IQ mit durchschnittlich 80 vermindert.<sup>7</sup> Es ist wichtig zu beachten, dass diese Störungen zwar multiple komplexe Ursachen haben können, doch genügend Studien bestätigen, dass Kinder, die in unsicheren oder dysfunktionalen Bindungen aufwachsen, eine verzögerte Entwicklung der sozialen und emotionalen Kompetenzen zeigen können.

## 2. Das Bedürfnis nach einem guten Selbstwertgefühl

Jeder Mensch trägt in sich den Wunsch, als „gut und kompetent“ wahrgenommen zu werden. Wir möchten das Gefühl haben, etwas wert zu sein. Wenn wir Kinder sind, übertragen wir oft uns selbst die Verantwortung, wenn es Schwierigkeiten in der Interaktion zu unseren Bezugspersonen gibt. Anstatt zu sagen „Mama ist schlecht“, sagen Kinder häufig „Ich bin schlecht“ oder „Ich habe es nicht verdient“. Denn Kinder sind komplett abhängig von ihrer Bezugsperson und daraus ergibt sich die Haltung: Lieber bewerte ich mich selbst als „schlecht“ und habe dafür eine Bezugsperson, als dass ich auf mich alleine gestellt bin. Daher sind die ersten Bindungserfahrungen prägend für unseren Selbstwert.

Wir fühlen uns wertvoll, wenn man sich um uns kümmert. Eine Studie von Wissenschaftlern aus Florida bestätigt, dass das Gefühl, anderen wichtig zu sein, mit psychischer und körperlicher Gesundheit zusammenhängt. John Taylor und seine Kollegen hatten mehr als 1000 Erwachsene befragt und bei ihnen Blutdruck, Cortisolspiegel und Hüft-Taille-Verhältnis gemessen. Das Ergebnis: Menschen hatten mit zunehmendem Alter umso mehr gesundheitliche Probleme, je weniger sie das Gefühl hatten, für andere wichtig zu sein.<sup>8</sup>

### 3. Das Bedürfnis nach Lustgewinn und Vermeidung von Unlust

Wir alle streben nach lustvollen Erfahrungen und vermeiden negative Emotionen wie beispielsweise Angst, Schmerz, Enttäuschung oder Verletzung. Daher fehlt uns manchmal der Antrieb, die Wohnung aufzuräumen oder zum Sport zu gehen. Viel lieber gehen wir ins Kino, schauen uns Comics an oder scrollen durch Instagram oder TikTok. Dennoch lernen wir von klein auf auch diese Unlustgefühle auszuhalten, um langfristige Ziele zu erreichen. Gerade kleine Kinder müssen früh ihre Frustrationstoleranz ausbilden. Sie benötigen beispielsweise Unmengen an Versuchen, bis sie laufen können. Einer Studie zufolge legen Kleinkinder täglich 14.000 Schritte zurück und fallen dabei etwa hundertmal hin.<sup>9</sup>

Beim Laufenlernen demonstrieren Kinder durch zahlreiche Versuche und Stürze eine ausgeprägte Neigung zur Unlustvermeidung. Sie setzen ihre Bemühungen fort, das Laufen zu erlernen, um die Freude des Fortschritts zu erleben und die Frustration zu vermeiden, die mit Misserfolgen einhergeht.

### 4. Das Bedürfnis nach Orientierung und Kontrolle

Das Kontrollbedürfnis beschreibt das Bedürfnis, etwas tun zu können, was die Erreichung der eigenen Ziele unterstützt und herbeiführt. Früh in der Kindheit entwickeln wir den Wunsch, unser Leben selbstständig zu gestalten, Situationen zu kontrollieren und eigene Entscheidungen treffen zu können. Babys beginnen sich zu bewegen, zu drehen, zu essen, zu kriechen, weil sie einen inneren Motor nach Autonomie besitzen. Kinder, die in ihrem Autonomiebedürfnis ernst genommen werden, können eine positive Grundhaltung entwickeln. Sie sind davon überzeugt, dass sie Einfluss auf ihr Leben nehmen können. Diese Grundüberzeugung hilft ihnen im späteren Leben, Probleme aktiv angehen und lösen zu können.<sup>10</sup>

Eine autonome Person plant beispielsweise ihre Karriere strategisch und ergreift Maßnahmen, um Hindernisse zu überwinden. Diese Person nimmt Herausforderungen selbstbewusst an und ist motiviert, ihre Ziele zu erreichen, weil sie fest davon überzeugt ist, dass sie ihren eigenen Weg gestalten kann. Im Gegensatz dazu hat eine nicht autonome Person Schwierigkeiten, ihre beruflichen Ziele zu verfolgen. Sie zögert, Entscheidungen zu treffen, fühlt sich unsicher und ist möglicherweise stark von der Meinung anderer abhängig.

Eng verknüpft mit dem Bedürfnis nach Kontrolle ist das Bedürfnis nach Sicherheit. Denn das Gegenteil von Kontrolle ist Ohnmacht und Ausgeliefertsein.<sup>11</sup> Nicht umsonst sprechen wir von „sicheren Arbeitsplätzen“, verteidigen unser Revier durch Gartenzäune, investieren immer mehr in Datenschutz und haben in der Corona-Pandemie echte Existenzängste erlebt. Die Google Aristoteles Studie bestätigt, dass der wichtigste Faktor für den Erfolg von Teams die psychologische Sicherheit ist. Darunter verstehen Forscher das Gefühl, dass man in einer Gruppe frei sprechen und sich ausdrücken kann, ohne Angst vor negativen Konsequenzen zu haben. Eine Atmosphäre, in der Einzelne keine Bedenken haben, ihre Meinung zu äußern, ihre Ideen einzubringen und Feedbackgespräche zu führen.<sup>12</sup>

Was brauchen Menschen von anderen Menschen? Sie möchten, dass ihre Grundbedürfnisse erfüllt werden. Das ist die Basis für die vier Schritte zu echter Beliebtheit, die ich dir in diesem Kapitel vorstelle.

Die vier Merkmale charismatischer Menschen – Präsenz, Herz, Begeisterung und Selbstsicherheit – sind die Basis für mein Propellerprinzip: Sie bilden die vier Flügel deines Propellers, und nur wenn alle vier Flügel die gleichen Ausmaße, das gleiche Gewicht sowie die gleiche Kraft haben – in Balance sind – kannst du entspannt abheben, dein Ziel ansteuern und „landen“, bei wem auch immer du möchtest.

Das ist das Prinzip: Du steigerst deine Beliebtheit, wenn andere Personen an dir Gefallen finden und den Wert deiner Person schätzen. Menschen wiederum werden dich schätzen, wenn du ihre grundlegenden psychischen Grundbedürfnisse erfüllst. Denn damit zeigst du

ihnen, dass du ihre Perspektive verstehst und ihre Gefühle respektierst. Dadurch entsteht ein Gefühl der Anerkennung und Wertschätzung, welches die Verbundenheit und das Vertrauen zwischen euch stärkt. Indem du anderen hilfst, ihre innersten Bedürfnisse zu erfüllen, steigerst du ihr Wohlbefinden und förderst eine positive Wahrnehmung deiner eigenen Person.

### JEDES DER VIER MERKMALE ERFÜLLT EIN GRUNDBEDÜRFNIS

Das Propellerprinzip basiert auf den Merkmalen Präsenz, Herz, Begeisterung und Selbstsicherheit. Jedes dieser Merkmale erfüllt ganz spezifisch eines der vier Grundbedürfnisse. So gibst du deinem Gegenüber das, was es sich sehnlichst wünscht.

- Das Kapitel **Präsenz** geht auf den unbedingten Wunsch des Menschen nach einer **Bindung** ein. Du lernst, wie du Nähe zu anderen aufbaust, gemeinsame Schnittmengen bildest und letztlich ebendieses tiefe Vertrauen herstellst.
- Das Kapitel **Herz** beschreibt die Notwendigkeit der Wertschätzung anderer, um so ihren **Selbstwert** zu fördern. Du lernst Techniken, wie du anderen das Gefühl vermittelst, geliebt, geachtet und respektiert zu werden.
- Das Kapitel **Begeisterung** befasst sich mit dem Bedürfnis nach **Lustgewinn und Unlustvermeidung**. Du erfährst, wie du anderen erfreuliche Erfahrungen bereitest.
- Abschließend betrachten wir im Kapitel **Selbstsicherheit**, wie du anderen Sicherheit vermittelst – also das Gefühl der **Orientierung und Kontrolle**. Du lernst, wie du Handlungsräume öffnest und anderen Kontrolle sowie Autonomie einräumst.

## 1. Schritt: Präsenz

### *So schaffst du eine positive Verbindung zu anderen*

Lass uns direkt mit der Präsenz beginnen – es ist das erste Merkmal charismatischer Menschen und des Propellerprinzips.

Der erste Schritt zu echter Beliebtheit zeigt dir, wie du durch physische Präsenz, guten Small Talk und aufmerksames Zuhören starke Verbindungen zu Personen herstellst und tiefes Vertrauen schaffst. Alle diese Faktoren sind elementar, wenn es darum geht, das menschliche Urbedürfnis nach Bindung, also den Wunsch nach Nähe und Zuneigung, zu befriedigen.

#### **SCHRITT 1: PRÄSENZ**

#### **SO SCHAFFST DU EINE POSITIVE VERBINDUNG ZU ANDEREN**

Die Faktoren:

- physische Präsenz
- guter Small Talk
- aufmerksames Zuhören
- Vertrauen schaffen

### **Physische Präsenz**

Laut Duden beschreibt Präsenz die „bewusst wahrgenommene Gegenwärtigkeit“ oder „Anwesenheit“ einer Person.<sup>13</sup>

Du kannst dich sicher an eine Situation erinnern, als du mit einer Person in ein Gespräch vertieft warst und bemerkst hast, wie dein Gegenüber dir über die Schulter sieht, um zu prüfen, ob jemand Wichtigeres den Raum betritt. Diese Vorstellung ist einfach nur unangenehm. In diesem Moment ist dein Gegenüber alles andere als präsent, das Verhalten ist nicht sonderlich charismatisch.



Doch warum lassen wir uns so schnell ablenken? Warum schwenkt unser Gehirn so schnell von einem Gedanken zum nächsten? Warum sind wir so oft auf dem Sprung? Warum wollen wir nichts verpassen und sitzen gerne einmal ganz vorne auf dem Stuhl, bereit aufzuspringen? Tatsächlich ist auch das ein Erbe unserer Vorfahren. Für diese war das Scannen der Umgebung nach Feinden eine pure Überlebensstrategie. Außerdem mussten sie ihr Umfeld gut im Blick behalten, da es immer sein konnte, dass im Hintergrund eine Antilope die Steppe durchstreift. Sie zu erlegen, würde das Überleben des Stammes für eine ganze Woche sichern. Wir haben uns also vor langer Zeit antrainiert, diese ganzen Hintergrund-Störgeräusche genauestens wahrzunehmen – doch genau das müssen wir uns abtrainieren, um präsent bei unserem Gegenüber zu sein.

Gerade in der heutigen Zeit, in der so viele Informationen ungefiltert über die sozialen Medien auf uns einprasseln, E-Mails immer schneller beantwortet werden müssen und Online-Termine die menschliche Interaktion ablösen, ist Aufmerksamkeit das größte Gut. Eine charismatische Person sieht Menschen, nimmt sie wahr und ist im Moment ganz bei ihnen. Ohne Ablenkung. Ohne Störgeräusche.

### CHARISMA UND PHYSISCHE PRÄSENZ

- Es gibt Menschen, die mit dir reden, wenn sie Zeit haben. Und dann gibt es Menschen, die sich Zeit nehmen, um mit dir zu reden.
- Charisma bedeutet nicht einfach „Hallo“ zu sagen. Charisma bedeutet, deine Arbeit zu unterbrechen und „Hallo“ zu sagen.

Menschen mit Charisma sind präsent. Sie sind ganz da. Im Hier und Jetzt. Sie gehen würdevoll und nehmen ihre Umwelt dabei bewusst wahr. Sie lächeln. Ganz gegenwärtig. Sie wissen genau, wo sie stehen, wohin sie gehen und mit wem sie in welcher Art und Weise agieren und kommunizieren. Sie verlieren nie den Kontakt mit der Außenwelt

und gleichzeitig sind sie immer bei sich selbst. Das ist ebendiese magische Präsenz, die Menschen mit Charisma ausstrahlen. Voraussetzung hierfür ist Offenheit.

### Wie kannst du präsent sein?

Doch wie schaffst du es, diese tiefe Verbindung zu anderen aufzubauen? Das gelingt dir, wenn du mit hundertprozentiger Aufmerksamkeit bei der anderen Person bist.

- 100 Prozent Aufmerksamkeit bedeutet, dass du mit deinem Körper auf die andere Person ausgerichtet bist: Nasenspitze, Bauchnabel und Zehenspitzen weisen zu ihr.
- 100 Prozent Aufmerksamkeit bedeutet, dass du eben NICHT über die Schulter mit anderen sprichst.
- 100 Prozent Aufmerksamkeit bedeutet, dass NICHTS stört. Gib dich GANZ. Klappe den Laptop zu, leg das Handy weg, nimm die Sonnenbrille runter und die Kopfhörer raus.
- 100 Prozent Aufmerksamkeit bedeutet, dass du am Telefon weder isst noch trinkst noch am Laptop tippst. Du hast es selbst sicher schon einmal erlebt, dass eine andere Person das machte, während du in der Leitung warst. Wenn du dem anderen das Gefühl deiner vollen Aufmerksamkeit vermitteln möchtest, dann schließe die Augen, während du telefonierst.

### Fokus-Übung

Stell dir vor, deine Augen sind die beiden Scheinwerfer eines Autos.

Wenn du mit einer Person sprichst, soll dein Scheinwerferlicht das ganze Gesicht dieser Person beleuchten.

Gelingt dir das, wird deinem Gegenüber Serotonin, also das Glückshormon, förmlich ins Gehirn schießen, weil du im MOMENT und ganz bei ihm bist.

## Guter Small Talk

Präsenz bedeutet nicht nur die pure physische Anwesenheit, sondern auch das verbale „Im Moment tanzen“. Bevor ich dir diese Begrifflichkeit erkläre, lass mich dir ein negatives Beispiel geben.

Stell dir vor, du bist bei einem Blind Date. Kaum hast du dich hingeworfen, fragt dein Gegenüber: „Hast du Haustiere?“ „Was ist dein Lieblingessen?“ „Wohin möchtest du als Nächstes reisen?“

So funktioniert Präsenz eindeutig NICHT. Solche Fragerunden, die nur aus Geballer bestehen, machen niemandem Spaß und zeugen von einer großen Unsicherheit. Im Grunde denkt der andere bereits beim Formulieren der Frage an die nächste, die er stellen muss, um das Gespräch am Laufen zu halten.

### Das „Tanz im Moment“-Prinzip

Genau hier setzt das „Tanz im Moment“-Prinzip an. Das ist in der Coachingsprache der Ausdruck für Gespräche, in denen du deine ungeteilte Aufmerksamkeit, deine Neugier, Offenheit und Flexibilität deinem Gegenüber widmest. Du bist im Moment. Du bist bei der Person. Du bist ganz präsent.

Wenn die Person dir erzählt, dass sie einen Hund hat, erkundigst du dich nach der Rasse, dem Namen, dem Alter, dem Lieblingsfutter und nach den Highlights mit dem Hund etc. Auch wenn dein Gegenüber die Haustierfrage verneint, kannst du daran anknüpfen. Du könntest fragen, warum die Person keine Haustiere möchte, ob sie mal mit dem Gedanken gespielt hat, was ihr Lieblingstier ist, ob sie besonders gute oder negative Erfahrungen gemacht hat.

Im Prinzip kannst du dir guten Small Talk wie eine Behandlung beim Knie spezialisten vorstellen. Hier erwartest du auch, dass er genau nachfragt: „Was genau tut weh?“, „Seit wann tut es weh?“, „Wann tritt der Schmerz immer auf?, Dauerhaft oder punktuell?“, „Hatten Sie vorher schon Beschwerden?“, „Nehmen Sie Medikamente, die damit in Zusammenhang stehen?“. Ärzte und Ärztinnen sind perfekt im Fragenstellen, und je mehr sie davon stellen, desto kompetenter und

empathischer wirken sie, da sie sich in unseren Augen ein allumfassendes Bild machen.

### Fragen sind nicht gleich Fragen

Aber es kommt nicht nur darauf an, dass du Fragen stellst, sondern auch, *welche* Fragen du stellst. Insbesondere gezielte, konkrete Fragen sorgen dafür, dass dein Gegenüber dich sympathisch findet.

Eine Untersuchung über Mikro-Gesichtsausdrücke ergab, dass Fragen wie „Wie geht es dir?“, „Was machst du?“ oder „Woher kommst du?“ keine Veränderung in der Stimmung des Gegenübers ergaben. Fragt man die Leute aber gezielt „Was war dein Highlight in dieser Woche?“, „Wohin geht es in deinem nächsten Urlaub?“ oder „Hast du heute noch etwas Interessantes vor?“, fangen sie an zu strahlen und von sich selbst zu erzählen.

Deine Fragen bestimmen, wie du auf Menschen wirkst. Je individueller, desto besser. Dies beweist die amerikanische Datingplattform OkCupid eindrücklich. In einer Studie wurden 500.000 Ansprachen in Erstkontakten untersucht. Das Ergebnis: Originelle Ansprachen schneiden besser ab als Standardfloskeln. Männer, die mit „Howdy?“ beginnen statt mit „Hey“ oder „Hi“ würden mit 40 Prozent höherer Wahrscheinlichkeit eine Antwort auf ihre Frage bekommen.<sup>14</sup>

Bist du auf Datingplattformen unterwegs? Dann probiere doch mal mit Fragen zu punkten wie: Was ist dein Lieblingsgeruch, dein letzter Ohrwurm, wie oft drückst du auf Snooze, welches Emoji wärst du ...?

### Gemeinsamkeiten finden

Guter Small Talk gelingt durch gemeinsame Schnittmengen. Versuche daher, Gemeinsamkeiten mit deinem Gegenüber zu finden. Laut dem Ähnlichkeits-Attraktions-Paradigma<sup>15</sup> schließen sich Menschen bevorzugt den Menschen an, die ihnen ähnlich sind. Das bedeutet, wir mögen Menschen, die aus dem gleichen Ort kommen wie wir, die an der gleichen Universität studiert haben, die wie wir einen Hund oder eine Katze besitzen oder die besondere Essgewohnheiten mit uns teilen.

Es heißt also, gemeinsame Werte zu betonen. Finde heraus, für welche Themen sich die andere Person interessiert. Du merkst, ob du den Nerv getroffen hast, wenn die andere Person mit dem Kopf nickt, bestätigend „Mhmm, mhmm“ murmelt, sich interessiert nach vorne beugt, überrascht „Wow“ sagt, neugierig die Augenbrauen hebt, lächelt oder lebendiger diskutiert. Gute Gespräche verlaufen wie Tischtennis. Ping Pong. Die eine Person erzählt etwas, die andere knüpft an. Ping Pong.

Charismatische Menschen schaffen es dabei meist, den Ball sehr galant zurückzuspielen. Auf die Aussage: „Wie schön, dass du da bist!“ antworten sie ohne Umschweife: „Wie schön, dass ich hier sein darf. Ich hatte mich schon sehr darauf gefreut, dich wiederzusehen! Wie geht es dir?“ Sie spielen den Ball so zurück, dass die andere Person möglichst viele Anknüpfungspunkte hat.

Antworte auf Fragen wie „Woher kommst du?“ nicht einfach mit „Aus Hamburg“. Dadurch erreichst du keine Schnittmenge und eröffnest keine neuen Themen. Antworte stattdessen: „Geboren wurde ich in Freiburg, dann habe ich während meiner Ausbildung in der Ecke Heilbronn gelebt, war dann während des Studiums in Berlin und nun hat es mich beruflich nach Hamburg verschlagen, weil ich die See liebe.“ So ergeben sich ganz verschiedene Schnittstellen. Hier kann der andere sich dann wieder problemlos ins Gespräch einklinken und vielleicht entdeckt ihr erste Gemeinsamkeiten. Vielleicht hat er auch schon einmal im Süden gewohnt, kennt Berlin oder Hamburg.

Aber Achtung: Die Balance macht es. Wir alle kennen diese Menschen, die nur von sich erzählen und ihrem Gegenüber gar keine Fragen stellen. Wer ohne Punkt und Komma von sich redet, wirkt, als ob er etwas kompensieren müsste oder sich für wichtiger als seine Mitmenschen hält. Genauso unsympathisch ist es, wenn jemand sein Gegenüber ausfragt und im Gegenzug nichts von sich preisgibt. Das erinnert dann eher an ein Verhör als an eine angenehme Unterhaltung.<sup>16</sup>



# LOVELYBOOKS

Wir lieben das Lesen



**Wie hat dir dieses Buch gefallen?  
Bewerte es auf LovelyBooks.**



- ★ Diskutiere über deine Lieblingsbücher
- ★ Bewerte deine gelesenen Bücher
- ★ Lass dich von den Leseempfehlungen der Community inspirieren
- ★ Gewinne täglich neue Bücher in aktuellen Leserunden und Buchverlosungen

**[www.lovelybooks.de](http://www.lovelybooks.de)**

Der Treffpunkt für alle Buchliebhaber\*innen



# Stilvoll und sympathisch rüberkommen – so geht's



- Mehr als Knigge: gutes Benehmen, sicheres Auftreten, überzeugende Ausstrahlung
- Zeitgemäße Umgangsformen in den Sozialen Medien, im Coworking-Space oder beim Smalltalk im Sternerestaurant

Gabriela Meyer

## Modern-Life-Etikette

2. Auflage

288 Seiten, Softcover

14,5 x 21,5 cm

ISBN 978-3-8426-4203-4

€ 24,00 (D) / € 24,70 (A)

Der Ratgeber ist auch als eBook erhältlich.

# humboldt

...bringt es auf den Punkt.

Druck, Vervielfältigung und Weitergabe sind nicht gestattet.

© 2025 humboldt. Die Ratgebermarke der Schlütersche Fachmedien GmbH

# Selbstfürsorge ist nicht egoistisch, sondern logisch!

Stand 2025, Änderungen vorbehalten.



- Selbstfürsorge auf drei Ebenen trainieren: Mit Tipps und Übungen zu Themen wie Bewegung, Ernährung, Atmung, Schlaf, seelisches Wohlbefinden und stärkende Beziehungen
- Durch eine eigene Erkrankung kennt die Autorin und Psychotherapeutin Anke Glaßmeyer auch die Betroffenenperspektive und weiß, wie heilsam Selbstfürsorge in schwierigen Lebensphasen ist

Anke Glaßmeyer

## Selbstfürsorge – dein Anker in turbulenten Zeiten

256 Seiten

14,5 x 21,5 cm, Softcover

ISBN 978-3-8426-4262-1

€ 22,00 [D] · € 22,70 [A]

Der Ratgeber ist auch als eBook erhältlich.

# humboldt

...bringt es auf den Punkt.

Druck, Vervielfältigung und Weitergabe sind nicht gestattet.

© 2025 humboldt. Die Ratgebermarke der Schlütersche Fachmedien GmbH



**Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek**

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.de> abrufbar.

ISBN 978-3-8426-4280-5 (Print)

ISBN 978-3-8426-4281-2 (PDF)

ISBN 978-3-8426-4282-9 (EPUB)

Originalausgabe

© 2025 humboldt

Die Ratgebermarke der Schlüterschen Fachmedien GmbH  
Hans-Böckler-Allee 7, 30173 Hannover  
[www.schluetersche.de](http://www.schluetersche.de)  
[www.humboldt.de](http://www.humboldt.de)

Autorin und Verlag haben dieses Buch sorgfältig erstellt und geprüft. Für eventuelle Fehler kann dennoch keine Gewähr übernommen werden. Weder Autorin noch Verlag können für eventuelle Nachteile oder Schäden, die aus in diesem Buch vorgestellten Erfahrungen, Meinungen, Studien, Therapien, Methoden und praktischen Hinweisen resultieren, eine Haftung übernehmen. Insgesamt bieten alle vorgestellten Inhalte und Anregungen keinen Ersatz für eine therapeutische Beratung, Betreuung und Behandlung.

Etwas geschützte Warennamen (Warenzeichen) werden nicht besonders kenntlich gemacht. Daraus kann nicht geschlossen werden, dass es sich um freie Warennamen handelt.

Alle Rechte vorbehalten. Das Werk ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der gesetzlich geregelten Fälle muss vom Verlag schriftlich genehmigt werden.

**Lektorat:** Annette Gillich-Beltz, Essen  
**Covergestaltung:** ZERO Werbeagentur, München  
**Covermotiv:** Shutterstock / NikaMooni  
**Satz:** PER MEDIEN & MARKETING GmbH, Braunschweig  
**Druck und Bindung:** gutenberg beuys feindruckerei GmbH, Langenhagen

Gedruckt mit mineralölfrei hergestellten Druckfarben und Strom aus erneuerbaren Energien. Die eingesetzten Klebe- und Bindestoffe entsprechen den derzeitigen Umweltstandards, die vom RAL Institut für Gütesicherung und Kennzeichnung geprüft wurden. Die Druckplattenentwicklung erfolgte mit reduziertem Einsatz von Chemikalien.

Druck, Vervielfältigung und Weitergabe sind nicht gestattet.

© 2025 humboldt. Die Ratgebermarke der Schlütersche Fachmedien GmbH

## Dein 4-Schritte-Charisma-Booster

Wie schaffe ich es, mehr Aufmerksamkeit zu bekommen? Warum bin ich immer nur dabei, aber nicht mittendrin? Ann-Kathrin Reuter zeigt dir, wie du echte Beliebtheit erlangst. Dazu nimmt sie dich mit auf eine Reise, auf der du dein wahres Ich ergründest und eine wertschätzende innere Haltung gewinnst. Du erfährst, warum Präsenz, Herz, Begeisterung und Selbstsicherheit die Schlüssel sind, mit denen du endlich selbstbewusst strahlen kannst. Für mehr Anerkennung, Anziehungskraft und Erfolg im Leben!



## Für eine starke Ausstrahlung im Job und Privatleben – mit Tipps, die im Alltag funktionieren



**ANN-KATHRIN REUTER** entdeckte schon früh ihre Leidenschaft, Menschen zu begeistern und zum Strahlen zu bringen. Nach ihrem Abschluss in Wirtschaftspsychologie trainierte sie Kreuzfahrtschiff-Crews und Mitarbeiter herausragender Hotels. Heute ist Ann-Kathrin Reuter selbstständige Trainerin und Coach sowie als „Frau\_Propeller“ auf Instagram bekannt. Sie hat unzähligen Menschen geholfen, ihr Charisma zu entfalten und mit natürlicher Ausstrahlung zu überzeugen.

[www.humboldt.de](http://www.humboldt.de)

ISBN 978-3-8426-4280-5



9 783842 642805 22,00 EUR (D)