

# Erfolgsfaktor Charisma

Mit gewinnender Ausstrahlung zu mehr Überzeugungskraft



## Business-Bereich

Management

Personal

Führung

**Erfolg & Karriere**

Kommunikation

Marketing & Vertrieb

Finanzen

IT & Office

## Sofort-Nutzen

### Sie wissen:

- warum viele Persönlichkeiten mit unterschiedlichen Charakteren und Eigenschaften dennoch alle als charismatisch bezeichnet werden.
- warum Sie sich von dem Irrglauben «Charisma ist angeboren» verabschieden können.
- warum Sie selbst in der Lage sind, eine charismatische Persönlichkeit zu werden.
- welche drei entscheidenden Eigenschaften eine charismatische Persönlichkeit besitzt.

### Sie können:

- Ihr Charisma systematisch mit vielen Übungen entfalten.
- Ihr positives Selbstbild stärken, umso eine positive Ausstrahlung zu erzeugen.
- durch Ihr Charisma Ihre Mitmenschen überzeugen.

## Autorin

---



**Brigitte Miller** ist freie Autorin und Journalistin. Seit 1990 schreibt sie für namhafte Verlage und Online-Portale im In- und Ausland zu den Themenbereichen Management, Mitarbeiterführung, Zeitmanagement, Kreativität und Selbstmanagement.

In ihre Beiträge lässt sie nicht nur die vielen Tipps und Erfahrungen fließen, die sie durch Gespräche und Interviews erhält, sondern auch persönliche Erkenntnisse, die ihr der Berufsalltag beschert.

Dabei hat sie stets einen offenen Blick, weil, beeinflusst von zwei Grundgedanken:

«*Man kann nicht zweimal in den gleichen Fluss steigen*» (Heraklit)

und

«*Was gestern gut und richtig war, muss es heute längst nicht mehr sein*» (Unbekannt)

sie immer weitere Handlungsoptionen entdecken möchte, die die eigenen Grenzen überschreiten lassen – um so das eigene Leben zu bereichern.

Brigitte Miller  
Lilienthalstrasse 18  
D-65205 Wiesbaden

Telefon: +49 (0) 611 718831  
Fax: +49 (0) 611 1472629  
E-Mail: millerbrigitte@web.de

## Impressum

---

WEKA Business Dossier

### **Erfolgsfaktor Charisma – Mit gewinnender Ausstrahlung zu mehr Überzeugungskraft**

Satz: Peter Jäggi  
Korrektorat: margit.bachfischer@web.de

WEKA Business Media AG  
Hermetschloostrasse 77  
8048 Zürich  
Tel. 044 434 88 34  
Fax 044 434 89 99  
info@weka.ch  
www.weka.ch

1. Auflage 2017

VLB – Titelaufnahme im Verzeichnis Lieferbarer Bücher:  
ISBN: 978-3-297-00553-8

© WEKA Business Media AG, Zürich

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

---

# Inhalt

---

## **Erfolgsfaktor Charisma – Mit gewinnender Ausstrahlung zu mehr Überzeugungskraft**

<b>Einleitung</b> .....	4
Charismatisch oder nicht charismatisch? Das ist wohl die Frage.....	5
<b>Charisma haben auch Sie – entfalten Sie es jetzt richtig</b> .....	10
Stärken Sie Ihr Selbstbild, denn ein positives Selbstbild erzeugt eine positive Ausstrahlung.....	10
Stärken Sie Ihr Charisma – auf drei Ebenen .....	12
Charisma-Ebene 1: Emotionen sehr stark empfinden .....	12
Charisma-Ebene 2: Emotionen in anderen freisetzen.....	15
Charisma-Ebene 3: Resistent gegenüber Einflüssen anderer charismatischer Persönlichkeiten .....	21
<b>Fazit</b> .....	27
Charisma überzeugt auch Ihre Mitmenschen – und nicht nur das.....	27
<b>Literaturempfehlung</b> .....	28
<b>Tools</b> .....	29

---

# Einleitung

---

Es liegt viele Jahre zurück, als ein Mann die Weltbühne betrat, der mit seiner Persönlichkeit alle so stark in den Bann zog, dass sich nicht allein in Deutschland, sondern weltweit die Plätze füllten, um diesem Mann zuhören zu können – Barack Obama. Alle lauschten fast wie elektrisiert seinen Worten. Und der Funke, der bei seinen Reden auf die Zuschauer überschlug, brannte noch tage-, gar wochenlang in den Herzen der Menschen.

Die Gründe dieser Begeisterung mögen zweifelsfrei vielschichtig gewesen sein. Weltweit wurde nach der Präsidenten-Ära George von W. Bush, nach einem Wechsel gelehzt, sodass Baracks Visionen (u.a. eine Welt ohne Atomwaffen) und seine damalige «Yes, we can»-Wahlkampagne auf fruchtbaren Boden fielen. Nur hätte dies wohl kaum ausgereicht, um solch eine Anziehung auf die Massen ausüben zu können. Denn gute Redner und Visionäre gab es vor ihm und nach ihm. Was Barack Obama jedoch von diesen unterscheidet, ist eins: Barack Obama hat Charisma.

Längst gehören die beiden Amtszeiten des Präsidenten Barack Obama der Geschichte an. Ein «neuer» – wohl eher angestaubter – Wind weht nun im Weissen Haus. Und obwohl seine Fans dem Populisten Trump sicherlich auch eine Menge Charisma bescheinigen, stimmt der Rest der Welt dieser Einschätzung kaum bzw. gar nicht zu. Beide Beispiele charismatischer Persönlichkeiten erhellen jedoch drei Aspekte, um dem Geheimnis von Charisma auf die Spur zu kommen.

## **1. Charisma wird stets individuell empfunden**

Auch wenn Massen von charismatischen Personen bewegt werden, entscheiden und bewerten Sie alleine, ob derjenige überhaupt Charisma besitzt oder eben nicht. Dies erklärt, warum manche Personen eben nur von einem Teil der Menschen als charismatisch empfunden werden. Solche charismatischen Persönlichkeiten aus Politik, Wirtschaft, der Kunst und dem gesellschaftlichen Leben sind uns allen gut vertraut. Ob Mahatma Gandhi, Martin Luther King, Mutter Teresa, Frida Kahlo, Coco Chanel, Luciano Pavarotti, Jeanne D'Arc, Peter Ustinov, Isabella Rossellini – Ihnen fallen sicher weitere und andere Persönlichkeiten ein –, alle haben eins gemeinsam: Sie haben Charisma. Oder vielleicht auch nicht – für Sie.

## **2. Charisma bewegt andere positiv wie negativ**

Jemand dem Sie Charisma bestätigen, bewegt Sie auf mentaler und/oder emotionaler Ebene – immer. Es ist eine Bewegung, dessen Pendel mal auf die negative oder mal auf die positive Seite schlagen kann. Oft hakt sich jedoch das Pendel auf einer Seite fest.

Rufen Sie sich jetzt noch einmal ganz bewusst die damalige Euphorie in Erinnerung, die Barack Obama zu Beginn auslöste. Die Menschen wurden – fast alle – positiv von ihm bewegt. Begeisterung, Engagement, Hoffnung, Zuversicht schwappten an die Oberfläche und Barack Obama entgegen. Zweifelsfrei spätestens nach den ersten 100 Tagen, die der Vereidigung Barack Obamas zum Präsidenten der Vereinigten Staaten von Amerika folgen entstand eine neue Bewegung: die Ernüchterung. Seine charismatische Kraft – Zugkraft – bröckelte. Und obwohl er an Charisma zu verlieren schien, wallten immer wieder Momente auf, in denen die ursprüngliche Kraft wieder zum Tragen

## Charisma haben auch Sie – entfalten Sie es jetzt richtig

---

Bevor Sie beginnen, Ihre persönliche Ausstrahlung zu stärken, sollten Sie ein Bild in Ihrem Bewusstsein verankern: Das Bild einer Rosenknospe, die Rosenblatt für Rosenblatt ihre Schönheit und ihre Anmut entfaltet, bis sie in voller Blüte steht –und dann alle verzaubert. Denn nichts anderes werden auch Sie tun. Sie legen all das, was Sie einzigartig – und somit charismatisch – macht, frei. Lassen Sie sich auf diesen Prozess ein.

### Wichtig



In mancher Literatur, die sich mit dem Thema Charisma befasst, werden Ihnen Tipps empfohlen, wie Sie Ihr Charisma entwickeln können. Einige solcher Tipps sind beispielsweise, häufig zu lächeln oder eine aufrechte Körperhaltung einzunehmen. Zwar sind beides Eigenschaften, die eine charismatische Persönlichkeit aufweist. Dennoch hüten Sie sich davor, ausschliesslich auf solche Tipps zu vertrauen. Denn eine charismatische Ausstrahlung wird nicht allein mithilfe solcher einfacher Rezepte erzielt. Charisma kommt von innen heraus, d.h., leben Sie Ihre Einzigartigkeit.

### Stärken Sie Ihr Selbstbild, denn ein positives Selbstbild erzeugt eine positive Ausstrahlung

Seit Ihren Kindheitstagen haben Sie stetig und kontinuierlich ein Bild Ihres Selbst entwickelt, das mit Ihren Erfahrungen, Eindrücken und Interaktionen wächst, das aber auch Ihre Gedanken, Gefühle und letztendlich auch Ihr Auftreten prägt. Leider – und diese Einsicht haben Sie selbst gewonnen – unterstützt das eigene Selbstbild nicht immer die eigene positive Ausstrahlung. Vielmehr werden verinnerlichte Glaubenssätze als auch frühe Verhaltensprägungen Sie in Ihrem Wesen blockieren, sodass Sie Ihrem Gegenüber wenig charismatisch erscheinen und kaum überzeugen werden.

### Praxisbeispiel



Auf einer Tagung in London traf Heinrich Schmidhuber seinen alten Schulkameraden Peter Winter. Beide waren sie im Englischunterricht von ihrem Lehrer wegen ihres «fürchterlichen Akzents» aufgezogen worden. Doch während Peter Winter mit den ausländischen Teilnehmern in Englisch herumscherzte und sich prächtig unterhielt, brachte Heinrich Schmidhuber kaum drei Wörter über die Lippen und konnte so keinen Anschluss finden. Abends an der Bar wandte sich Peter irritiert an Heinrich: «Was ist los? Du bist doch immer das Zentrum einer jeden Gruppe gewesen. Mit all deinen Anekdoten und Witzen hast du uns die ganze Schulzeit unterhalten. Und jetzt verhältst du dich wie eine Kirchenmaus!» »Na ja, mit meinem Englisch«, sagte Heinrich, «und vor allem mit meinem Akzent ... da lass ich es lieber.» Peter lachte auf. «Dein Akzent ist auch nicht schlimmer als meiner. Ausserdem hat doch jeder einen Akzent. Denk nur an den britischen Cockney-Dialekt. Und wer sich an meinem stört, braucht sich ja nicht mit mir zu unterhalten. Komm, jetzt machen wir einen drauf. Und wehe, du sagst nichts auf Englisch!»

Entwickeln Sie deshalb ein positives Selbstbild – dafür ist es nie zu spät –, ohne Ihre Schwächen zu leugnen oder sich ausschliesslich auf Ihre Stärken zu konzentrieren. Nehmen Sie sich als Ganzes an. Je besser Ihnen dies gelingt, umso besser können Sie die drei Eigenschaften charismatischer Persönlichkeiten in sich freisetzen. Die folgenden Übungen unterstützen Sie dabei.

### Übung: Was erzählen Sie über sich selbst? Die Macht der eigenen Aussagen entdecken

Sie kommunizieren jeden Tag mit Ihren Mitmenschen. Innerhalb dieser Kommunikation werden Sie immer wieder auch Teile Ihres Selbstbilds offenbaren, durch das Sie auf Ihre Mitmenschen wirken. Nicht immer – leider – rufen dabei Ihre Aussagen den Eindruck hervor, sich mit einer charismatischen Persönlichkeit zu unterhalten.

#### Gedankenimpuls



##### Klaus Mücke, Psychologe und Buchautor:

«Die Geschichten, die wir anderen und uns selbst über uns erzählen, bilden unsere Identität. Wir **sind** quasi, **was** wir von uns erzählen.»

Lauschen Sie deshalb einmal bewusst Ihren eigenen Erzählungen. Würden Sie Ihre Aussagen als Äusserungen einer charismatischen Persönlichkeit bezeichnen?

Sie können allerdings Ihre «Erzählung» ändern. Beginnen Sie positiv von sich, Ihren Ideen und Fortschritten zu berichten, ohne dabei prahlerisch zu klingen. Führen Sie diese Übung regelmässig durch, bis Sie den neuen Sprachgebrauch verinnerlicht haben. Drucken Sie sich am besten das Tool «Positives Selbstbild kommunizieren» aus. Dann können Sie noch leichter den Wandlungsprozess durchlaufen.

1. Nehmen Sie einen Stift, zusätzliches Papier und die Kopie des Tools zur Hand.
2. Rufen Sie sich ein Gespräch der vergangenen Tage in Erinnerung, bei dem Sie etwas über sich selbst preisgegeben haben. **Beispiel:** «Obwohl ich erst letztens einen grossen Deal an Land gezogen habe, kann ich nicht sagen, dass die Geschäfte in dieser Krise gut laufen. Es ist schon ein ganz schöner Kampf und die Kunden sind jetzt richtig schwierig. Da stimmst du mir doch zu?!»
3. Sensibilisieren Sie sich dafür, was Ihre Äusserung über Sie aussagt. **Beispiel:** Der gelungene Deal wird durch den negativen Blickwinkel auf die Krise abgewertet. Worte wie «Kampf» und «schwierig» bauen auch wenig auf. Sie erscheinen als jemand, der es gerne einfach hat.
4. Überlegen Sie konkret, welches Selbstbild Sie eigentlich präsentieren möchten. **Beispiel:** Den «Kampf» als Herausforderung darstellen. Den Umgang mit der Krise offenlegen und den Deal als Top-Ergebnis präsentieren. Die eigene Person als lösungsorientierten «Fighter» beschreiben.
5. Wandeln Sie Ihre Äusserung um. Offenbaren Sie ein positives Selbstbild. **Beispiel:** «Zuerst habe ich die Krise nur als Kampf empfunden, weil die Kunden aufgrund von Budgetkürzungen richtig schwierig geworden sind. Doch dann sah ich darin nur noch eine mentale Herausforderung. Ich habe mich gefragt: «Was interessiert die Kunden jetzt am meisten?» Und meine Antwort lautete: «Natürlich Lösungen, die ihnen helfen, Geld einzusparen.» Also habe ich alle finanziellen Vorteile unserer Dienstleistung ausgearbeitet und in einer neuen Präsentation dargestellt. Dadurch habe ich meine Kunden wieder erreicht und einen Top-Deal an Land gezogen.»

### Übung: Lassen Sie negative Selbstbilder der Vergangenheit los

Stärken Sie Ihr positives Selbstbild, indem Sie jetzt negative Bewertungen, die Ihnen dritte Personen entgegengebracht haben, loslassen.

1. Sie benötigen einen Stift und ausreichend Papier. Alternativ können Sie sich auch eine Kladde zulegen, in die Sie einzelne Aspekte Ihres negativen Selbstbilds eintragen und diese dann durch Bearbeitung loslassen.
2. Notieren Sie alles, was Sie nicht an sich mögen. **Beispiel:** *Sie können schlecht Nein sagen; Ihre Zurückhaltung in Meetings; Ihre krausen, lockigen Haare.*
3. Überlegen Sie, seit wann Sie diesen Aspekt nicht an sich mögen und ihn als negativ einstufen. Welchen Auslöser können Sie für diese Abwertung entdecken. **Beispiel:** *Ihre Mutter hat Ihnen immer wieder gesagt: «Wenn dich jemand um Hilfe bittet, darfst du nicht Nein sagen. Dies gehört sich nicht.»*
4. Grenzen Sie sich bewusst und gezielt gegenüber dieser abwertenden Erfahrung ab. Notieren Sie Ihre abgrenzende Haltung. Sagen Sie dies ruhig laut (gerne auch mehrmals am Tag), um Ihrer neuen Haltung Nachdruck zu verleihen. **Beispiel:** *«Wenn mich jemand um Hilfe bittet, darf ich entscheiden, ob ich helfe oder nicht. Es gehört sich, ehrlich zu sein – mir gegenüber und gegenüber dem, der um Hilfe bittet.»*

### Stärken Sie Ihr Charisma – auf drei Ebenen

Verankern Sie erneut die drei Aspekte, die der Psychologe Richard Wiseman als unerlässlich für eine charismatische Persönlichkeit festgestellt hat:

1. Emotionen sehr stark zu empfinden.
2. Emotionen in anderen freizusetzen.
3. Resistent gegenüber Einflüssen anderer (charismatischer) Persönlichkeiten zu sein.

Sie haben ein Ziel. Sie wollen Ihr in sich schlummerndes Charisma freisetzen und/oder bestimmte charismatische Eigenschaften verstärkt entfalten. Fokussieren Sie hierfür diese drei Aspekte als Ebenen der Persönlichkeitsentwicklung. Denn auf jeder Ebene gibt es viele Möglichkeiten, wie Sie Ihr Charisma entfalten und stärken können. Setzen Sie Ideen frei. Lassen Sie sich von den folgenden Gedanken und Übungen inspirieren.

#### Charisma-Ebene 1: Emotionen sehr stark empfinden

In einer sachlich geprägten (Berufs-)Welt mag dieser Aspekt vielleicht erst einmal Widerstand erzeugen. Denn viel zu oft sind ja «starke» Emotionen mit negativen Glaubenssätzen wie «Frau haut nicht verbal auf den Tisch», «Nur Choleriker haben starke Emotionen» oder «Wenn ich zu emotional auftrete, wirke ich unseriös» verbunden. Da bestimmte Emotionen somit tabuisiert, gar geächtet werden, fällt der Zugang zu den eigenen Emotionen oftmals schwer.

Sie halten sich zurück. Sie trauen sich kaum emotional aufzutreten. Sie fürchten die Reaktionen der anderen. Dadurch berauben Sie sich jedoch einer wichtigen Kraft – einer Zugkraft –, die für Ihren charismatischen Auftritt unerlässlich ist.

## Wichtig



Reflektieren Sie einmal einige Situationen, die ohne den Einsatz von Emotionen kaum zu meistern sind:

**Sich selbst und andere motivieren.** Wie würde die Mitarbeitermotivation gelingen, ohne das Zeigen von Gefühlen?

**Konflikte lösen.** Wie können Sie Konflikte lösen, ohne sich in den anderen einzufühlen und für dessen Position Verständnis aufzubringen?

**Deals abschliessen.** Wie wollen Sie den Kunden zum Kauf bewegen, ohne freudig erregt Ihr Produkt anzupreisen?

Sie sehen, es gibt viele Situationen, in denen Emotionen, starke Emotionen von grossem Vorteil sind – und in denen Sie starke Emotionen wie selbstverständlich und ohne Vorbehalte abrufen.

Lösen Sie sich deshalb, so weit es Ihnen möglich ist, von hinderlichen Glaubenssätzen. Entdecken Sie Ihre Gefühlswelt – mit allen Schattierungen. Denn auch als negativ eingestufte Gefühle wie «Wut» können, dosiert und kontrolliert eingesetzt, das eigene Charisma stärken – beispielsweise: «Solch ein Vorgehen macht mich wütend. Ganz ehrlich: Im Moment koche ich vor Wut, weil die Geschäftsleitung uns hier alle vor vollendete Tatsachen gestellt hat. Lassen Sie mich aber versichern: Diese Wut wird mir ein Motor sein, unseren Standpunkt mit voller Energie gegenüber dem oberen Management zu vertreten.» Sie sehen: Jedes Gefühl – ehrlich empfunden und klug kommuniziert – unterstützt Ihr charismatisches Auftreten.

## Wecken Sie die Begeisterung in sich, denn Begeisterung steckt an

Aber natürlich gibt es auch Emotionen, die einfach zu einer charismatischen Persönlichkeit gehören. Ein solch starkes Gefühl, das Sie selbst und andere motiviert, ist die Begeisterung. Denn eine innewohnende Begeisterung gleicht einem Feuer, dessen Flammen nicht allein erhellen, sondern dessen Funken auch überspringen können. Andere für sich zu begeistern – und somit charismatisch aufzutreten –, das beginnt allerdings bei einer Person: bei Ihnen selbst. Denn das Feuer, das Sie in anderen wecken wollen, muss ja erst einmal in Ihnen selbst brennen. Und zwar aus mehreren Gründen:

- **Charisma ist eine von Ihnen nach aussen gelebte Kraft.** Aufgesetzte Werte, Worte, Gesten und Verhaltensweisen werden vom Gegenüber sofort intuitiv erspürt: «Der ist nicht echt. Der macht mir gerade etwas vor.»
- **Gelebte Begeisterung verknüpft sich mit nonverbalen Signalen.** Ihre Körpersprache «spiegelt» Ihre Emotionen – unbarmherzig ehrlich. Ihr Gegenüber, ob eine Person, eine Gruppe oder Hunderte von Zuhörern auf einer Tagung, registriert diese Stimmigkeit zwischen Ihren Worten, Ihrem Tun und Ihrer Körpersprache – und fühlt sich dadurch automatisch von Ihnen angezogen.

Entfachen Sie deshalb gezielt die Begeisterung in sich.

### Übung: Positive Fragen stellen

Mit dieser Übung lernen Sie, in Erlebnissen – und damit in Ihrem Leben – Ihre Begeisterung zu entdecken.

1. Sie benötigen einen Ausdruck des Tools «Positive Fragen stellen», eventuell zusätzliches Papier und einen Stift.
2. Beginnen Sie sich erst einmal auf Ihre innewohnende Begeisterung einzustimmen, indem Sie folgende Fragen beantworten:
  - Was begeistert Sie in Ihrem Leben?
  - Welche Ihrer Leistungen rufen in Ihnen Begeisterung hervor – und machen Sie richtig stolz?
  - Mit wem sind Sie gerne zusammen – in Ihrer Freizeit, bei der Arbeit?
  - Was ist Ihnen in Ihrem Leben Gutes widerfahren?
  - Worüber haben Sie sich in der letzten Woche gefreut? Was hat Sie in der letzten Woche begeistert?
3. Stimmen Sie sich jetzt auf die Begeisterung des Tages ein. Fragen Sie sich: Was hat mich heute begeistert? Finden Sie mindestens einen Aspekt.
4. Wecken Sie die Begeisterung für die Zukunft in sich: Fragen Sie sich:
  - Was wird mich morgen begeistern? Nennen Sie mindestens einen Aspekt.
  - Worauf freue ich mich in der kommenden Woche? Was wird dann meine Begeisterung entfachen?
  - Worauf freue ich mich im kommenden Monat? Im kommenden Jahr? Was wird dann meine Begeisterung entfachen?
5. Sollten Sie keine begeisternden Ereignisse benennen können, fragen Sie sich, warum dies so ist. Was müssen Sie an Ihrem Leben bzw. Ihrer Einstellung ändern, damit Sie wieder die tägliche Begeisterung – auch für die kleinen Dinge – in sich entdecken können?

### Übung: Verankern Sie Ihre Begeisterung

1. Setzen Sie sich bequem hin. Sorgen Sie für Ruhe. Stellen Sie Ihr Handy aus bzw. Ihr Telefon um. Lockern Sie Ihre Kleidung. Sie benötigen für diese Übung ca. 15 Minuten.
2. Entspannen Sie sich, indem Sie einige Male tief ein- und ausatmen. Schliessen Sie Ihre Augen.
3. Erinnern Sie sich an eine Situation, in der Sie das Gefühl der Begeisterung stark empfunden haben. Stellen Sie sich diese Situation in allen Einzelheiten vor. Was genau haben Sie damals gesehen, gehört, gerochen, gedacht?
4. Werden Sie sich Ihrer Begeisterung, die Sie in dieser Situation spüren, noch deutlicher bewusst. Lenken Sie dabei Ihre Aufmerksamkeit auf Ihren Körper. Wo genau in Ihrem Körper können Sie diese Begeisterung spüren? Legen Sie auf diesen Körperteil Ihre Hand.
5. Lassen Sie Ihre Hand auf diesem Körperteil liegen. Öffnen Sie jedoch Ihre Augen. Können Sie Ihre Begeisterung weiterhin spüren? Falls nein, wiederholen Sie die Schritte 4 und 5. Falls ja, gehen Sie zum nächsten Schritt.
6. Beschäftigen Sie sich nun einige Zeit mit etwas anderem. Erledigen Sie Anrufe. Rufen Sie Ihre E-Mails ab. Lesen Sie einen Fachartikel – und zwar so lange, bis das Gefühl der Begeisterung