

# Der Charismatiker (NJ)

## ***Erkennungsmerkmale***

- Der charismatische Teilnehmer stellt Zwischenfragen zum grösseren Zusammenhang: „warum bringt uns das jetzt weiter?“ – „insgesamt frage ich mich...“
- Oft denkt er weit voraus in die Zukunft: „was wäre wenn...?“
- Er weiss ganz genau, was er von Ihrem Seminar erwartet und wofür er den Inhalt verwenden will. Er geht nicht zu einem Seminar mit der Einstellung „Ich lass mich mal überraschen“
- Er diskutiert gerne ausführlich auf rein theoretischem Niveau.
- Er hasst Überraschungen und Abweichungen vom Seminarfahrplan. Er bewertet schnell und diskutiert nach Gruppenarbeiten nicht so sehr den Inhalt, sondern: „welche Gruppe hat besser gearbeitet? Welches Ergebnis ist besser?“
- Er übernimmt gerne Verantwortung, indem er z.B. bei Gruppenarbeiten vorab regelt: „wie sollen wir denn vorgehen?“
- Er findet Praxistransfer langweilig: „schon wieder eine Gruppenarbeit. Wozu denn das? Wir haben das doch alle längst begriffen!“
- Er wird sichtlich ungeduldig, wenn Sie Ihre Ausführungen zu detailliert gestalten oder wenn sich andere Teilnehmer ausführlich zu Wort melden. Er rollt die Augen, stöhnt oder trommelt ungeduldig mit den Fingern.