

Was erwartet der Charismatiker – Tipps

Wenn ein Charismatiker zum wiederholten Male fragt: „Aber wozu soll denn dieses Instrument sein? Bringt uns das denn weiter?“ verdeutlicht der Teilnehmer damit: „Ich bin Charismatiker und du lieber Mensch redest zu spezialisiert oder zu geduldig – gib mir mehr Zusammenhänge!“

- Er wünscht klare Aussagen
- Wenn sie mit charismatischen Teilnehmern rechnen, so bauen Sie schon in der Seminarvorbereitung zu jedem inhaltlichen Element deutliche Hinweise auf Zusammenhänge ein. Auf Fragen zum grösseren Zusammenhang können Sie somit blitzschnell reagieren.
- Planen sie häufige Verweise auf die Zukunft ein, dies liegt dem NJ am Herzen: „Um dies und jenes zu erreichen, würde man also...“ Reden Sie im Konjunktiv (Möglichkeitsform), der Sprache des Charismatikers.
- Legen Sie zu Beginn einen formalen Seminarfahrplan vor – und halten Sie sich weitgehend daran.
- Erklären Sie zwangsläufige Abweichungen vom Fahrplan und treffen Sie sofort eine Vereinbarung mit den Teilnehmern: „wir schaffen es nicht planmässig – ist es okay, wenn wir die Pause 15 Minuten später machen?“ Eine triviale Frage, doch wenn der NJ sie nicht hört, wird er nervös, störungslustig und unzufrieden.
- Verkneifen Sie sich offene Antworten wie: „Das kann man so oder so sehen/ machen, da gibt es mehrere Möglichkeiten.“ Das mag zwar stimmen, doch der NJ hält das für intolerable Unverbindlichkeiten! Sagen Sie lieber: „Für Ihre Frage ist die beste Lösung: ...“
- Visualisieren Sie nur das Wesentliche, das jedoch klar, einfach und übersichtlich; eben KISS (keep it short and simple).