

# The Charismatic Leader

Maxwell

2026

ISBN 978-3-8006-7855-6

Vahlen

schnell und portofrei erhältlich bei  
[beck-shop.de](http://beck-shop.de)

Die Online-Fachbuchhandlung [beck-shop.de](http://beck-shop.de) steht für Kompetenz aus Tradition. Sie gründet auf über 250 Jahre juristische Fachbuch-Erfahrung durch die Verlage C.H.BECK und Franz Vahlen.

[beck-shop.de](http://beck-shop.de) hält Fachinformationen in allen gängigen Medienformaten bereit: über 12 Millionen Bücher, eBooks, Loseblattwerke, Zeitschriften, DVDs, Online-Datenbanken und Seminare. Besonders geschätzt wird [beck-shop.de](http://beck-shop.de) für sein umfassendes Spezialsortiment im Bereich Recht, Steuern und Wirtschaft mit rund 700.000 lieferbaren Fachbuchtiteln.

John C. Maxwell

THE  
CHARISMATIC  
LEADER

**beck-shop.de**

DIE FACHBUCHHANDLUNG

## Die Bücher von Dr. John C. Maxwell können Ihnen zum Erfolg verhelfen

### Kommunikation:

- »Everyone Communicates, Few Connect«
- »The 16 Undeniable Laws of Communication«

### Führung:

- »Developing the Leader Within You 2.0«
- »The Five Levels of Leadership«
- »The 21 Irrefutable Laws of Leadership«
- »The 21 Indispensable Qualities of a Leader«
- »The 360-Degree Leader«
- »Leadershift«
- »Good Leaders Ask Great Questions«
- »How to Lead When Your Boss Can't (or Won't)«
- »The Ultimate Guide to Developing Leaders«
- »The Self-Aware Leader«

### Weiterentwicklung:

- »How Successful People Think«
- »The 15 Invaluable Laws of Growth«
- »Today Matters«
- »Intentional Living«
- »No Limits«
- »Change Your World«
- »Beyond Talent«

### Einstellung:

- »The Difference Maker«
- »Failing Forward«
- »Sometimes You Win, Sometimes You Learn«
- »Sometimes You Win, Sometimes You Learn for Teens«

### Beziehungen:

- »Be a People Person«
- »Winning with People«
- »25 Ways to Win with People«
- »Relationships 101«



# THE CHARISMATIC LEADER

beck-shop.de  
DIE FACHBUCHHANDLUNG

21 Fertigkeiten, um mit Menschen erfolgreich  
zusammenzuarbeiten

JOHN C. MAXWELL

Verlag Franz Vahlen München

Originalarbeit copyright © 2025 Maxwell Motivation, Inc.

Die unbefugte Vervielfältigung oder Verbreitung dieses Werks stellt eine Verletzung des Urheberrechts dar.

Übersetzt aus dem Amerikanischen durch das Lektorat des Verlags Franz Vahlen

Abgeleitet von Material, das zuvor in 25 Ways to Win with People veröffentlicht wurde.

Alle Rechte vorbehalten. Kein Teil dieses Buches darf in irgendeiner Form oder mit irgendwelchen Mitteln – elektronisch, mechanisch, durch Fotokopie, Aufnahme, Scannen oder auf andere Weise – vervielfältigt, gespeichert oder übertragen werden, mit Ausnahme von kurzen Zitaten in kritischen Rezensionen oder Artikeln, ohne vorherige schriftliche Genehmigung des Herausgebers.

Veröffentlicht von HarperCollins Leadership, einem Imprint von HarperCollins Focus LLC. Veröffentlicht in Zusammenarbeit mit Yates & Yates, [www.yates2.com](http://www.yates2.com).

Alle in diesem Buch abgedruckten Internetadressen, Telefonnummern, Firmen- oder Produktinformationen werden als Hilfsmittel angeboten und sollen in keiner Weise eine Empfehlung von HarperCollins darstellen oder implizieren, noch bürgt HarperCollins für die Existenz, den Inhalt oder die Dienstleistungen dieser Websites, Telefonnummern, Firmen oder Produkte über die Lebensdauer dieses Buches hinaus.

**vahlen.de**

ISBN Print 978 3 8006 7855 6

ISBN E-Book (ePDF) 978 3 8006 7856 3

© 2025 Verlag Franz Vahlen GmbH,  
Wilhelmstr. 9, 80801 München

[info@vahlen.de](mailto:info@vahlen.de)

Druck und Bindung: Beltz Grafische Betriebe GmbH  
Am Fliegerhorst 8, 99947 Bad Langensalza

Satz: Fotosatz Buck

Zweikirchener Str.7, 84036 Kumhausen

Produktion: Sieveking Agentur, München

Umschlag: Ralph Zimmermann – Bureau Paraplue  
(in Anlehnung an die Originalausgabe)



[vahlen.de/nachhaltig](http://vahlen.de/nachhaltig)

[produktsicherheit.vahlen.de](http://produktsicherheit.vahlen.de)

Gedruckt auf säurefreiem, alterungsbeständigem Papier  
(hergestellt aus chlorfrei gebleichtem Zellstoff)

Alle urheberrechtlichen Nutzungsrechte bleiben vorbehalten.

Der Verlag behält sich auch das Recht vor, Vervielfältigungen dieses Werkes zum Zwecke des Text and Data Mining vorzunehmen.



## INHALT

beck-shop.de

Danksagung .....	7
Einleitung: Was ist Charisma? .....	9

DIE FACHBUCHHANDLUNG

### TEIL 1

#### SICH FÜR MENSCHEN INTERESSIEREN

1 Konzentrieren Sie sich auf andere .....	15
2 Glauben Sie an das Beste in anderen .....	21
3 Bieten Sie den Menschen einen Mehrwert .....	29
4 Ermutigen Sie andere bei jeder Gelegenheit .....	35
5 Merken Sie sich die Namen der Menschen .....	43
6 Lernen Sie, was den Menschen wichtig ist .....	51

## INHALT

7	Hören Sie mit offenem Herzen zu .....	59
8	Erfahren Sie die Geschichte des anderen .....	69
9	Zeigen Sie, wie sehr Sie jemanden schätzen .....	75

### TEIL 2

#### SICH FÜR MENSCHEN EINSETZEN

10	Seien Sie hilfsbereit .....	85
11	Laden Sie Menschen ein, Ihrem Team beizutreten .....	93
12	Fördern Sie die Träume der anderen .....	101
13	Teilen Sie Anerkennung mit anderen .....	109
14	Schaffen Sie besondere Momente für andere .....	117
15	Teilen Sie Informationen mit anderen .....	125
16	Ermutigen Sie Menschen mit Ihren Worten .....	133
17	Bauen Sie Brücken für andere .....	141

### TEIL 3

#### FÜR MENSCHEN INTERESSANT WERDEN

18	Geben Sie Ihr Bestes bei allem, was Sie tun .....	151
19	Seien Sie grosszügig .....	157
20	Werden Sie ein guter Geschichtenerzähler .....	165
21	Verhelfen Sie Menschen zum Sieg .....	173

Schlusswort .....	181
Anmerkungen .....	183
Über den Autor .....	191