



Steve Jobs

CHARISMA

Gnade oder Training?

Charismatische Persönlichkeiten ziehen uns in ihren Bann, können begeistern und sind beruflich erfolgreicher. Jeder will daher etwas von dieser Anziehungskraft haben. Die gute Nachricht: Ausstrahlung kann man lernen. VON MARTINA FORSTHUBER



Lady Di



Bill Clinton



Barack Obama

Ratgeber & Workshops für mehr Charisma

Olivia Fox Cabane: „Das Charisma-Geheimnis“, mvg-Verlag, 15,50 Euro

Gerhard Eggetsberger: „Charisma-Training“. Buch zum Gratisdownload unter www.ipn.at/c-buch

Claudia E. Enkelmann: „Einfach mehr Charisma“, Linde Verlag, 19,90 Euro

Eva B. Müller: „Charisma – Mit Strategie und Persönlichkeit zum Erfolg“, Haufe-Lexware, 24,95 Euro

Charismatraining, 2-Tages-Seminar, Mentaltraining Wallner, 395 Euro, www.mental-coach.at

Charisma und das innere Lächeln, 3-Tages-Seminar mit Monika Müksch, 135 Euro, www.mueksch.at

John F. Kennedy und Nelson Mandela, Winston Churchill und Mahatma Gandhi, Lady Diana und Willy Brandt. Schillernde Figuren der Zeitgeschichte, denen eine ganz besondere Aura zugeschrieben wird – Charisma! Ein Begriff, dem etwas Mystisches anhaftet – selbst wenn er inzwischen geradezu inflationär verwendet wird. Von einer „Gnadengabe“ ist geheimnisvoll die Rede, um anzudeuten, dass man sich kaum erklären kann, woher die einen nehmen, was die anderen nicht haben. Wissenschaftlich nachgewiesen wurde mittlerweile aber, dass Charisma ein starker, fast magischer Karrierebeschleuniger ist.

Und seither wird vor allem in den Führungsetagen von Unternehmen nach mehr Charisma gelehrt. Abteilungsleiter und Nachwuchsmanager stehen Schlange, um in Seminaren ein wenig von dieser geheimnisvollen Kraft zu erhaschen. In jedem Geschäftsführer steckt die Sehnsucht, ein zweiter Steve Jobs zu werden und mit einem gelungenen Auftritt den Aktienkurs des Unternehmens oder zumindest die Motivation der Mitarbeiter in die Höhe zu spülen.

Doch womit entfachte der Apple-Gründer das Feuer in seinen Anhängern? Was fehlt seinem grundsoliden Nachfolger Tim Cook, das ihn vergleichsweise so farblos wirken lässt? Was ließ Barack Obama 2008 wie einen neuen Messias erscheinen? Der Charisma-Forschung ist die Entschlüsselung der geheimnisvollen Kraft gelungen.

CORBIS (4), JAN EHM, FORMAT / LUKAS TIGNER (2), FORMAT / RENÉ PROHASKA, FORMAT / SEBASTIAN REICH, HEIDI MICHEL-DEBOR, PROFIL / PHILIPP HORAK

Führungskräfte mit Strahlkraft

Österreichs Charismatrainer wählten für den trend Führungskräfte aus, die das Potenzial zum Charismatiker zeigen.



Andreas Treichl, Vorstand der Erste Bank, gilt als besonders beeindruckender Redner.



Claus Raidl, Präsident der Notenbank, hält nie mit einer profunden Meinung hinter dem Berg.



Danielle Spera, Direktorin des Jüdischen Museums, hat eine ruhige, Wärme ausstrahlende Stimme.



Heinrich Staudinger, Gründer von GEA Schuhe, gilt als authentischer Querdenker, der seinen Traum lebt.



Karin Exner-Wöhler, Salzburger Aluminium, zeigt keine Scheu, auch große Gefühle zum Ausdruck zu bringen.



Sabine Haag, Direktorin des Kunsthistorischen Museums, betont klar ihre Wertehaltung: Nur was wirkt, zählt.



Marcel Koller, ÖFB-Teamchef, strahlt Ruhe und innere Stärke aus und entfacht das Feuer der Begeisterung in den Spielern.

In der Jury: Gerhard Eggetsberger, Mentaltrainer vieler Führungskräfte und Spitzensportler und Entwickler von Stress-Messgeräten durch Biofeedback, Monika Müksch, Charismatrainerin und Schauspiellehrerin, unterrichtet auch Lachyoga und coacht Firmen wie Kika, OMV, Semperit, Saubermacher oder AUVVA; Romana Wallner-Desbalmes, Privatinstitut für Mentaltraining und Hypnose, coacht Mitarbeiter und Führungskräfte in erfolgreichem Auftreten, Ausstrahlung und Argumentation.

Eines vorweg: Ohne Jünger, Fans, Verehrer oder begeisterte Angestellte funktioniert Charisma nicht. „Es braucht eine Gruppe, die sich verzaubern lassen will und die eine Person sucht, die diesen Zauber ausübt“, sagt Psychoanalytikerin Christine Diercks. Die Situation entscheidet also über die Intensität der charismatischen Wirkung. Je größer die Not und der Handlungsbedarf, desto stärker wird eine entschlossen auftretende Persönlichkeit als Heilsbringer und Erlöser empfunden.

Fest steht, man muss weder schön noch reich sein, um charismatisch zu wirken. An manchen späteren Führungspersonlichkeiten war so gar nichts Bemerkenswertes, bevor sie durch die Umstände in herausragende Positionen gespült wurden. Dann aber wird häufig von einem Knackpunkt, einem traumatischen Verlust oder einem schweren Schicksal berichtet. Der Leidens-

weg zum Charisma trägt den Kern zur Heldensage, verringert Ängste bei den Anhängern und erleichtert ihnen den Glauben: Das kann ich auch schaffen!

Die schüchterne Diana Spencer trainierte hart in der royalen PR-Kraftkammer, wie man einen Raum betritt, lächelt, spricht, um schließlich zur Königin der Herzen zu werden. „Ähnlich erstaunliche Ergebnisse erzielen wir immer wieder bei heimischen Führungskräften, die intensiv an ihrer Ausstrahlung arbeiten“, so Mentaltrainerin Romana Wallner-Desbalmes.

Charismatische Persönlichkeiten vermitteln Hoffnung, sie wirken authentisch, weil sie Träume leben, sie strahlen von innen und lassen lebendige Bilder vor den Augen ihrer Zuhörer entstehen. Genie und Charisma entstehen beide in der rechten Gehirnhälfte, dort wo das Sprachzentrum sitzt. Kein Wunder also, dass viele Charis-

matiker mit besonderen Reden in Erinnerung bleiben: Martin Luther Kings „I have a dream“ blieb unangetastet, aus Obamas starkem „Yes we can“ wurde leider ein desillusionierendes „Yes we scan“.

Ausführlich durchleuchtet wurde auch die Möglichkeit, charismatische Strahlkraft zu lernen. Soziologen und Managementtrainer sind sich nun einig: „Ausstrahlung kann man lernen, Charisma nicht.“ Wobei sich bei ausdauerndem Üben der eigenen Strahlkraft immer größerer Erfolg einstellt, somit das Selbstbewusstsein steigt und das Auftreten Schritt für Schritt wirkungsvoller wird. „Üben, üben und üben“, empfiehlt daher Charismatrainerin und Schauspielerin Monika Müksch. Und bis es mit der vereinnehmenden Ausstrahlung reibungslos klappt, gilt: „Fake it, until you make it.“ Auf der folgenden Seite finden Sie die besten Tipps für angehende Charismatiker. >

schlosshernstein seminarhotel

2560 Hernstein Österreich
Tel: 02633/47 251 Fax DW 95
reservierung@schloss-hernstein.at
www.schloss-hernstein.at

Das Seminarhotel Schloss Hernstein hat sich ausschließlich auf Seminare und Veranstaltungen spezialisiert und bietet eine gute Mischung aus moderner Infrastruktur und historischem Ambiente unmittelbar vor den Toren Wiens. Das viktorianische Anwesen, einge-

bettet in einen weitläufigen englischen Park, erinnert an einen Campus traditionsreicher englischer Eliteuniversitäten. Die ruhige Lage und der Verzicht auf Individualismus garantieren eine Atmosphäre ungestörten Arbeitens in einer außergewöhnlichen Umgebung.



Auf dem besten Weg zum Charismatiker

Was kennzeichnet charismatische Persönlichkeiten und wie kann man Ausstrahlung und charismatische Wirkung trainieren?



Bildhaft und ruhig sprechen

Charismatische Persönlichkeiten haben die Fähigkeit, komplexe Sachverhalte in einfache Botschaften zu übersetzen. Trainieren Sie Ihre rechte Gehirnhälfte durch Koordinationsübungen. Kommunizieren Sie in Bildern, Symbolen, Analogien. Verwenden Sie Metaphern und Vergleiche. Ganz wichtig ist auch das Training der Stimm- und Sprechtechnik. Charismatiker haben eine ruhige, tiefe Stimme, sprechen langsam, wohlintoniert und ohne Füllworte.

Bedeutung und Wärme vermitteln

Macht, Präsenz und Wärme sind sowohl für charismatisches Sprechen als auch für das Zuhören wichtig. Fallen Sie anderen nie ins Wort und legen Sie gelegentlich eine Pause ein, bevor Sie sprechen. Halten Sie sich möglichst kurz und liefern Sie etwas von Wert: Unterhaltung, Informationen oder gute Gefühle. Um mit Ihrer Stimme Wärme auszustrahlen, genügt ein einziger Trick: Lächeln Sie oder stellen Sie sich wenigstens ein Lächeln vor. Setzen Sie auf Qualität statt Quantität: Wenn Sie nichts Wichtiges zu sagen haben, schweigen Sie einfach. Das macht ihre Meinung nur noch interessanter.

Selbstbewußt auftreten

Charismatische Persönlichkeiten stehen mit beiden Beinen fest am Boden, sie betreten einen Raum und alle Blicke sind auf sie gerichtet. Eine solche Wirkung hervorzurufen, bedarf einiger Übung, damit sie nicht linkisch und aufgesetzt wirkt. Tragen Sie in jedem Fall die „Stammeskleidung“ Ihrer Zuhörerschaft, das lässt Sie selbstsicher auftreten. Mit der Körpersprache Präsenz und Raum zu gewinnen trainiert man am besten im Schauspielunterricht. Elemente daraus werden mittlerweile in Seminaren zur Steigerung des persönlichen Ausdrucks verwendet.

Zuversicht ausstrahlen

Beginnen Sie Gespräche immer mit Positivem. Charismatiker sind niemals Querulanten, kleinkarierte Quälgeister oder Nörgler. Vermeiden Sie offene Kritik, auch gegenüber Ihren schärfsten Gegnern. Konzentrieren Sie sich auf große und bedeutende Themen und überlegen Sie sich dazu ein paar Sätze, die Ihre Werthaltung zum Ausdruck bringen.

Blickkontakt halten, beeindruckt sein

Gehen Sie offen auf andere zu. Halten Sie Blickkontakt,

geben Sie Ihrem Gegenüber das Gefühl, in diesem Augenblick der wichtigste Mensch der Welt zu sein. Versuchen Sie nicht Eindruck zu machen, geben Sie anderen Gelegenheit, Sie zu beeindrucken, und man wird Sie dafür lieben.

Gefühle zeigen und kontrollieren

Charismatiker können ihre Gefühle glaubwürdig ausdrücken und sie auch auf einen Gesprächspartner übertragen. Halten Sie mit ihren Gefühlen nicht hinter den Berg, aber verlieren Sie nie die Kontrolle. Charismatische Menschen beherrschen ihre Gefühlswelt. Ein Mensch, der einen anderen vor Wut bebend ins Gesicht bellt, wird als wenig charismatisch empfunden.

Aufrichtig und authentisch sein

Charismatiker ziehen Menschen in ihren Bann, weil ihr Interesse, ihre Begeisterungsfähigkeit ehrlich wirken. Im Gegensatz zu Narzissten, die ebenfalls aktiv, selbstbewußt und von ihrer Sache überzeugt sind, kennen sie ihre Macken und Ticks und gehen offensiv damit um. Alle großen Charismatiker hatten auch ihre Schwächen und mussten sich ihren Weg nach oben hart erkämpfen, das wird als besonders authentisch wahrgenommen.

Mutig und unabhängig agieren

Charismatische Persönlichkeiten zeigen Mut zum Risiko und eiern nicht herum. Sie reden niemandem nach dem Mund und haben keine Angst, ihre eigene Meinung kundzutun. Mit Kollegen und Mitarbeitern gehen sie ehrlich und direkt um – aber ohne jemanden vor den Kopf zu stoßen. Charismatiker sind völlig resistent und unempfindlich gegenüber Einflüssen anderer charismatischer Menschen. Sie zeigen eine großzügige Haltung anderen gegenüber, da der Konkurrenzgedanke stark in den Hintergrund tritt.

Visionen und Träume realisieren

Charismatische Menschen haben Visionen und Träume, stehen zu ihnen und trachten danach, sie zu realisieren. Sie fügen sich nicht bescheiden in die Alltagsrealität. Wobei Bescheidenheit keineswegs materiell, sondern ausschließlich ideell gemeint ist. Mutter Teresa war materiell sehr bescheiden, realisierte aber eine große Vision. Charismatische Menschen leben ihre Träume und wollen die Welt verändern. Sie stellen sich unerschrocken dem Scheitern genauso wie einer unvorhersehbaren Zukunft, die sie aber in jedem Fall aktiv und furchtlos mitentscheiden wollen. ●