



Einfach mehr Charisma - 8 Gründe einer positiven Wirkung

Wie kommt es, dass Menschen wie Barack Obama, Nelson Mandela, Bill Clinton, Arnold Schwarzenegger, Mutter Teresa, Heidi Klum oder Oprah Winfrey in ihren öffentlichen Auftritten die Massen begeistern? Sie sind von einer Aura umgeben, die ihnen Autorität und Strahlkraft verleiht. Das Zauberwort heißt „Charisma“. Diese Menschen haben Charisma in seiner positivsten Form, sie bezaubern ihre Mitmenschen durch ihre positive Ausstrahlung und ihre gewinnende Wirkung. Sie führt wir diese Menschen mit einer bestimmten Botschaft verbinden, > die Namen dieser Menschen zu einer Marke werden, > diese Menschen Einfluss auf uns gewinnen, > wir bereit sind, diese Menschen zu unterstützen.

Die Kraft der Wirkung auf andere

Charisma ist die Kraft der Wirkung auf andere und setzt sich in der Interaktion mit Menschen aus der äußeren Erscheinung, aus Körpersprache, Stimme, Mimik und dem rechten Wort zur rechten Zeit zusammen.

Die erwähnten charismatischen Persönlichkeiten haben es geschafft, sich bei uns auf eine ganze bestimmte, hoffentlich positive, Weise in Erinnerung zu halten. Aber warum ist es grundsätzlich wichtig, auf sein Auftreten zu achten und möglichst eine positive Wirkung zu erzielen? Warum ist eine gewinnende Ausstrahlung der Schlüssel zum Erfolg? Die Antwort: Wer andere durch seine Ausstrahlung gewinnt, wird im Beruf wie im Privatleben mehr erreichen, den Erfolg und Charisma sind untrennbar miteinander verbunden.

Entertainer, Informant oder Motivator?

Drei markante Typen in der heutigen Zeit sind zum Beispiel der Entertainer, der Informant und der Motivator und Anführer. Thomas Gottschalk oder Mario Barth sind einfach zuzuordnen, sie sind Entertainer in Reinkultur, sie können die Massen unterhalten. Angela Merkel zeigt ihre Persönlichkeit auf einem ganz anderen Gebiet, sie ist eine Informantin, ihre Wirkung beruht auf ihrer sachlichen Kompetenz. Das gilt auch für Nachrichtensprecher und Journalisten. Ganz anders Barack Obama: Er ist ein Motivator und Anführer, er hat eine Botschaft, eine Vision, und seine Persönlichkeit drückt diese mit jeder Faser aus.

Es kommt immer darauf an, wie man eine Botschaft verpackt – und wer die Gründe der positiven Wirkung kennt, wird die richtigen Inhalte und die richtige Verpackung wählen.

Es gibt also zahlreiche Gründe, warum es wichtig ist, an seiner Ausstrahlung zu arbeiten:

- Charisma, Persönlichkeit und Erfolg sind untrennbar miteinander verbunden.
- Wer einen guten Eindruck hinterlässt, wird immer als kompetenter beurteilt.
- Charisma öffnet Herzen – und Türen! Das Knüpfen von Kontakten wird einfacher.

Die 8 Gründe einer positiven Ausstrahlung

Nr. 1: Ihre Erfolgsorientierung

Wichtige Bedingung ist jedoch eine positive Einstellung zum Gewinnen, zum Siegen und zum Wettkampf. Ohne Erfolge gibt es keinen Fortschritt. Ein charismatischer Mensch hat eine ganz besondere Beziehung zu seinen Erfolgen. Er kennt sie, weiß, was er selbst dazu beigetragen hat. Es gibt eine Wechselwirkung zwischen Erfolg und Charisma. Sehr erfolgreiche Menschen sind zumeist auch charismatische Menschen.

Nr. 2: Ihre Ziele

Um wirklich erfolgreich zu sein, müssen Sie Klarheit darüber haben, wohin Sie wollen. Ohne Ziele kein Erfolg. Doch nicht andere sollen über Sie und Ihr Leben bestimmen, sondern Sie selbst. Nicht Zufälle, Umstände, das Schicksal, Glück oder Unglück sollten Ihre bestimmenden Erfolgsfaktoren sein, sonst ist Ihr Leben vergleichbar mit einer Nusschale, die auf dem großen, weiten Ozean herumgetrieben wird. Sie brauchen Ziele, ein Ziel, das klar ausformuliert ist und an dessen Erreichung Sie ablesen können, ob und wann Sie erfolgreich sind.

Menschen auf Dauer zu faszinieren wird Ihnen nur gelingen, wenn Sie Ziele haben, und zwar möglichst solche, die den Menschen Nutzen bringen.

Fortsetzung auf nächster Seite

Nr. 3: Ihre Träume

Der Weg zu einer gewinnenden Ausstrahlung, zu Einfluss und Erfolg ist immer ein individueller und sollte sich an den persönlichen Träumen ausrichten. Die eigene Botschaft, die Vision, die man verkörpert, ist die Grundlage für diesen Weg. Doch wie findet man zu einer Botschaft, wie entwickelt man die eigene Vision, an der man sein Leben ausrichtet? Ihre Träume sagen es Ihnen. Welche Tagträume haben Sie, wovon träumen Sie nachts? Ihre Träume verraten Ihnen viel über sich selbst. Lassen Sie sie zu und verdrängen Sie sie nicht. Denn Ihre Träume verraten Ihnen die Wünsche und Ihre Einzigartigkeit.

Nr. 4: Das Wechselspiel von Geben und Nehmen

Wer wirklich erfolgreich sein will, wer seine Ziele erreichen will, wird dies mit der Hilfe und der Unterstützung anderer wesentlich besser schaffen als allein. Viele Menschen scheuen davor zurück, andere um Hilfe zu bitten, weil sie fürchten, sich damit eine Blöße zu geben. Doch das Gegenteil ist der Fall: Wer andere um etwas bittet, der zeigt, dass er über seine Stärken Bescheid weiß und Dinge, die er nicht so gut kann, jenen überlässt, die dies besser können. Ein charismatischer Mensch weiß, dass er nicht allein für seine Erfolge verantwortlich ist, und versteht es, sich bei jenen, die dazu beigetragen haben, zu bedanken.

Nr. 5: Das Zusammenspiel von Mensch, Botschaft und Publikum

„Charisma ist wie ein Feuer“, so die Charismaforscherin Katherine J. Klein und Robert J. House von der Wharton School of Business der Universität von Pennsylvania. Die beiden Professoren für Management haben herausgefunden, dass Zuhörer und Zeitgeist maßgeblich am Erfolg eines charismatischen Menschen beteiligt sind. Besonders Krisen wirken wie Sauerstoff, der die „Flamme“ Charisma lodern lässt. Und gerade in Krisen schlägt die Stunde der Führungspersonen, die sagen, wo es langgeht. Das Zusammenspiel von Mensch, Botschaft und Publikum schafft magische Momente, die keiner, der sie miterlebt hat, je wieder vergisst.

Nr. 6: Der Nutzen

Die Wirkung, Ausstrahlung, Anziehungskraft und Faszination charismatischer Menschen entsteht nicht, weil diese ihre Persönlichkeit in den Mittelpunkt stellen, sondern weil sie das, was sie bewirken und verändern, den Menschen geben. Was die großen Charismatiker der Weltgeschichte den Menschen geben wollten und wollen, lässt sich oft mit umfassenden Begriffen wie Freiheit, Gleichberechtigung, Frieden, Sicherheit, Wohlstand, Fortschritt und Ähnlichem umschreiben. Doch nicht nur diese großen Persönlichkeiten ziehen ihr Charisma aus dem gesellschaftlichen Nutzen, den sie gebracht haben und bringen. Jeder Unternehmer, der mit innovativen Produkten den Menschen das Leben erleichtert, bringen einen gesellschaftlichen Nutzen.

Nr. 7: Ihre innere Haltung

Selbstbewusste Menschen wissen, was ihnen wichtig ist. Sie strahlen innere Ruhe und Zufriedenheit aus, sie betrachten ihre Umwelt positiv und erwarten von sich und anderen keine Perfektion. Für eine positive Wirkung, eine faszinierende Ausstrahlung ist es wichtig, die innere Haltung bewusst positiv zu gestalten und uns das von außen zu holen, was wir dafür brauchen. Ausgeglichenheit, Optimismus und Lebensfreude können dann entstehen, wenn wir ein Gefühl dafür entwickeln, was unsere Kraftquellen sind und welche großen und kleinen Dinge beziehungsweise Ereignisse uns glücklich machen.

Nr. 8: Die ersten Sekunden sind entscheidend

Die Aufmerksamkeitsspanne, also jener Zeitraum, für den jemand bereit ist, sich mit etwas zu befassen, ist sehr kurz, nur wenige Sekunden, in denen der andere davon überzeugt werden muss, dass es sich für ihn lohnt, sich einer Sache zuzuwenden. Wer nicht in kürzester Zeit seine Botschaft auf den Punkt gebracht hat, muss damit rechnen, dass das Gegenüber ungeduldig und unaufmerksam wird. Es ist daher wichtig, sofort einen möglichst optimalen ersten Eindruck zu hinterlassen, so dass Ihr Genüber gar keine andere Wahl bleibt, als Ihre positive Wirkung wahrzunehmen und von Ihnen verzaubert zu werden.

Von Dr. Claudia E. Enkelmann, www.enkelmann.de