

Charisma ist eine Frage des Trainings

Die ideale Führungspersönlichkeit ist authentisch, wertschätzend und mitreissend.

Eigenschaften wie diese sind zu erlernen. Aber: Was nicht von innen kommt, lässt sich auch nicht ausbauen.

Virgin-Boss Richard Branson hat es – das, was die alten Griechen „Gnadengabe“ nannten. Theologen sprechen von der „Gabe des Heiligen Geistes“. **Trainerin Sonja Littig-Wengersky sagt Charisma dazu, wenn ein Mensch authentisch ist und ein beeindruckendes Auftreten hat:**

„Charismatische Personen strahlen etwas aus, wie die Resonanz in der Musik. Sie bringen andere zum Schwingen. Wir folgen diesen Menschen, weil wir ihnen glauben und vertrauen.“

Besonders schön oder schlau muss man dazu nicht zwingend sein, und auch Fachwissen kommt gegen Charisma kaum an – das zeigte eine Umfrage der deutschen Saaman Consultants unter 1000 Managern. Demnach ist für 47 Prozent der Vorstände und Geschäftsführer die Ausstrahlung das wichtigste Merkmal einer guten Führungskraft; erst danach kommen Fachwissen und Charakter.

Laut dem britischen Psychologen Richard Wiseman kann ein charismatischer Mensch andere mitreissen, ist resistent gegenüber Einflüssen anderer charismatischer Personen und er mag sich selbst und andere Menschen. „Und zwar alle Menschen“, betont Littig-Wengersky: „Freundlichkeit ist leicht, wenn man das Gegenüber mag.“ Es sei leicht, charismatisch zu sein, „wenn man seine Schäfchen im Trockenen hat“, ergänzt die Psychoanalytikerin Rotraut A. Perner.

Angstfrei.

Ein echter Charismatiker aber ist ein Fels in der Brandung: Egal, wie widrig die Umstände, wie unliebsam das Gegenüber: Er handelt klar, ruhig und wertschätzend und stellt stets höchste Ansprüche an seine - eigene Arbeit. Auch Angst hat in seinem Alltag kaum Bedeutung: „Viele Menschen würgen ihr Energiepotenzial ab, indem sie sich nichts trauen und sich aus Angst zurückhalten“, meint Perner.

Charismatische Personen strahlen dagegen mehr Energie aus als übliche Menschen.

Arbeitsort und Status spielen dabei keine Rolle: „An und für sich hat jeder sein eigenes Charisma“, sagt Perner – der Top-Manager genauso wie die alleinerziehende Handelsangestellte, „wenn sie ihre berechnete Aggressivität ans Licht bringt. Aggressivität ist ja auch die Kraft, etwas zu ändern. Wenn man die nützt, um zu protestieren, wird man das Recht bekommen.“ Der Schlüssel ist das Vertrauen in das eigene Selbst. Charismatische Menschen akzeptieren sich so, wie sie sind und drücken das durch - offene Körpersprache aus, durch kurze, dezente Berührungen des Gesprächspartners und durch Anteilvolles Nicken beim Zuhören. Und: Sie sprechen in einer bildhaften Sprache, verwenden Symbole, Metaphern. Charismatiker verändern und modulieren Tonlage sowie Sprechgeschwindigkeit – und fesseln genau dadurch ihre Zuhörer. Das Geheimnis ist Kongruenz und Stimmigkeit.

Charisma-Schule.

„Natürlich kann man das lernen“, sagt Rotraut Perner. „Nur ist Lernen in diesem Fall ein Lern- und Reinigungsprozess, bei dem man sich genau ansieht: Was ist meine Ethik, wovor habe ich Angst, was raubt mir Energie?“ Wer diese Fragen beantwortet und Lösungen findet, ist auf dem richtigen Weg. Laut dem Psychologen Wiseman ist Charisma nicht zwingend gottgegeben: 50 Prozent sind angeboren, der Rest ist Brachland, bereit, bearbeitet zu werden. Behilflich dabei sind nach Ansicht von Littig-Wengersky unter anderem Selbsterfahrungsseminare, Literaturstudium, Coaching, Meditation oder Psychotherapie. Sinnvoll sind demnach auch mantra-artige „Charisma-Sätze“, wie „Ich strahle Ruhe und Gelassenheit aus“, „ Ich bin mir meiner Fähigkeiten und Stärken bewusst“ oder Ähnliches. Techniken wie diese in Anspruch zu nehmen gehört zu den ersten einschlägigen Taten, schliesslich habe „der charismatische Mensch keine Angst, sich Hilfe zu holen“, sagt Rotraut Perner. Und: „Eine wirklich sichere Person hält sich auch aus, wenn sie unsicher ist.“ Für Littig-Wengersky bedeutet das beispielsweise: „Ich kenne meine Stärken und Schwächen, ich kenne meine Tagesverfassung und richte meine Arbeit danach.“

Emotionale Intelligenz.

Als wichtige Ankerpunkte bei der Charisma-Schulung sieht Littig Wengersky die fünf Säulen der Emotionalen Intelligenz des Psychologen Daniel Goleman: Selbstbewusstheit, Selbststeuerung und -motivation, soziale Kompetenz und Empathie; die Fähigkeit also, das Befinden anderer zu verstehen und angemessen zu reagieren.

Nicht schaden kann auf dem Weg zum Charisma auch Feedback und Mut zur Selbstreflexion. „Die meisten Menschen nehmen sich nicht die Zeit, um über sich nachzudenken“, sagt Perner. Wer es letztlich schafft, steht in einer Reihe mit Perner's Charisma-Favoriten: Kardinal Franz König, einst Erzbischof von Wien. Auch André Heller gehöre in diese Kategorie. „Aber der tut sich leicht: Er hat ja schliesslich seine Schäfchen im Trockenen.“