

CHARISMATISCH IN STÜRMISCHEN ZEITEN

Zwei Männer aus zwei stürmischen Epochen werden als besonders charismatisch empfunden: Der 35. Präsident der Vereinigten Staaten, John F. Kennedy, besuchte im Juni 1963, zum Höhepunkt des Kalten Krieges, Berlin und elektrisierte mit einem Satz Millionen von Menschen: „Ich bin ein Berliner...“ Auch der 44. Präsident der USA, Barack Obama, mobilisierte während Wirtschaftskrise und IS-Terror mit nur einem Satz 2008 das Bewusstsein der Menschen: „Yes, we can!“ – bis heute ein Symbol gemeinsamer Stärke der Menschen auf der ganzen Welt.



Wie geht Charisma?

Wer diese zwei Momente aus seinem emotionalen Gedächtnis abrufen kann, spürt die unglaubliche Anziehungskraft dieser beiden Männer. Manche fragen sich: Was genau macht sie aus? Andere erklären kurz: Charisma. Über Charisma spricht man nicht oft. Charisma fühlen wir. Wir atmen das Charisma derjenigen ein, die einen Raum allein mit ihrer Er-

scheinung füllen, die uns mit ihrer Rede begeistern und mühelos überzeugen. Wir folgen ihrem Licht besonders dann, wenn sie es in stürmischen Zeiten ausstrahlen. Wir folgen den Charismatikern, weil wir darauf vertrauen, dass sie uns durch Schwierigkeiten führen können.

Im alltäglichen Sprachgebrauch ersetzen wir „Charisma“ oft mit „Ausstrah-

lung“. Gründer, die Energie, Visionen und Teamgeist ausstrahlen, haben es einfacher: Sie überzeugen Mitarbeiter, Investoren und Kunden leichter und erreichen so ihre Ziele sicherer. Chefs, die beliebt sind, erfahren auch in schwierigen Momenten die kraftvolle Unterstützung ihres Teams und überwinden Hindernisse eher. Besonders in Krisenzeiten brauchen die Architekten der eigenen Betriebe die Überzeugung und daraus resultierende Treue ihrer Mitarbeiter. Eine solche Gemeinschaft ist nicht nur in der Lage, Krisenzeiten zu meistern, sondern einem Gründer auch sein teils verlorenes Selbstvertrauen zurückzugeben. Ein schönes Bild, nicht wahr?

Aber wie werden wir zu einer Person mit starker Ausstrahlung? Charisma ist eindeutig ein Erfolgsfaktor, den wir als Gründer, StartUp-Unternehmer oder Führungskraft nicht missachten dürfen. Deshalb sollten wir gezielt an unserer Ausstrahlung arbeiten und sie einsetzen. Überlegen wir einmal, wer der Charismatiker aus der Wirtschaft war, der uns beeindruckt hat. Steve Jobs? Ja! Was machte den US-amerikanischen Unternehmer und Gründer von Apple Inc. besonders? Er redete mit akustischem

FotoQuelle: © Bernd Pütz



Charisma wie kaum ein anderer! Seine Reden – was charakterisierte diese? Kurze Sätze, die sich bildhaft ins Gedächtnis der Zuhörer einbrannten. Dazu viele, die Spannung des Publikums steigernde Sprechpausen, die einen einzigartigen Rhythmus verursachten. Und natürlich das absolut authentische Auf und Ab seiner Stimme. Als Steve Jobs 2007 auf der Bühne der MacWorld Expo in San Francisco stand, stellte er das erste iPhone vor. „Wir nennen es: iPhone. Heute wird Apple das Telefon neu erfinden.“ Einfach genial. Einfach und genial. Genau wie Jobs Ankündigung „One More Thing...“, die er auf den Keynotes von Apple zu seinem Markenzeichen machte.

So findest du dein Charisma

Die Überzeugungskraft Jobs, die Führungskraft Obamas sind legendär! Aber was ist mit uns? Steckt wirklich in jedem von uns etwas Besonderes, das wir als Ausstrahlung identifizieren und abrufen können? Wie entdecken wir die vielleicht in uns schlummernde Ausstrahlung auch nur ansatzweise? Hilft uns die eigene Intuition dabei? Wie gelangen wir zu dieser Selbsterkenntnis?

Versuchen wir es doch einmal mit einfachen Fragen und einem Blick in unseren

inneren Spiegel: Wer bin ich? Was will ich? Will ich positiv strahlen oder bleibe ich lieber unsichtbar? Das sind die entscheidenden Fragen.

Die positive Antwort auf die letzte Frage führt zu ernüchternder Erkenntnis: Wenn wir nicht selbst strahlen, bleiben wir unsichtbar. Für unsere Kunden, Konkurrenten, Partner und Mitarbeiter. Mit anziehender Ausstrahlung dagegen sorgen wir dafür, dass wir gesehen und erfolgreich werden – mit dem, was wir am besten können. Schauen wir uns Lionel Messi an! Mit seiner kleinen Statur wurde er anfangs von den namhaften Fußballclubs in Argentinien übersehen. Doch er ließ sich davon nicht beirren: Er spielte weiter Fußball und besser Fußball. Während eines Trainings wurde er schon bald entdeckt – von Talentscouts des spanischen FC Barcelona. Sie gaben Messi auf der Stelle einen Vertrag und übernahmen auch die Kosten für die Behandlung seiner Wachstumsstörung. Beharrlich seinen Weg zu gehen und an seinem Talent zu arbeiten – auch das wirkt charisma-

tisch. Messis Karriere ist beispiellos: Mit dem Weltmeistertitel 2022 krönte er sich und die Nationalmannschaft seines Heimatlandes zu Fußballkönigen.

Du willst genauso erfolgreich sein? Dann zeig der Welt, was du kannst! Mach dich sichtbar! Dafür brauchst du Ausstrahlung, dafür brauchst du Charisma!

Beindrucke. Unverwechselbar. Immer.

Deine kürzeste und prägnanteste Präsentation ist die Substanz, aus der deine künftige Marke entstehen wird. Egal, ob du vor Kunden, Mitarbeitern oder Partnern sprichst. Wähle deine Worte präzise, um eine informative und einprägsame Botschaft zu senden. Sprich offen und wecke damit das Interesse der Menschen, die dir zuhören: Knüpfe zwischen dir und ihnen eine Verbindung. Lass deine Emotionen frei, zeig, was du fühlst. Das ist dein erster Schritt in die Sichtbarkeit, dein erster Strahl als der Visionär, der Wege aufzeigt, wo vorher keine waren... ■

Nelly Kostadinova

Nelly Kostadinova ist gefragte Charisma- und Präsentationstrainerin sowie TV-Moderatorin. Sie trainiert Unternehmer und Führungskräfte darin, maximale Strahlkraft zu erzielen und andere für sich zu gewinnen.