

Ihre 10 Schritte zum Charisma

Charisma wird nicht einigen wenigen gegeben. Wie bei einem Rohdiamanten ist das Charisma beziehungsweise die Fähigkeit dazu bereits da. Immer. In uns allen.



Gastautor
Georg Wawschinek
 ist Keynote Speaker
 und Experte für
 begeisternde Kommunikation. Sein Credo:
 Nur wer begeistern
 kann, kann bewegen.
www.wawschinek.at

DENKEN SIE BITTE an folgende Persönlichkeiten: Richard Branson, Steve Jobs, Barack Obama, Lady Diana, Mutter Theresa – sie alle sind nicht charismatisch zur Welt gekommen. Sie haben sich zu Charismatikern entwickelt. Wie bei einem Diamanten, der erst durch die Kanten strahlt, ist es bei Ihrem Charisma. Ihre Kanten bringen es zum Strahlen! In diesem Artikel sind 10 Schritte zu Ihrem Charisma zusammengefasst. Sie sind eine Orientierung, ein Fahrplan. Und sie sollen Ihnen Lust machen, an sich zu arbeiten. Sie werden sehen, dass diese Arbeit Spaß macht.

Schritt 1: Charismatiker brennen von innen

Lassen Sie sich nicht durch 1000 Regeln einengen. Investieren Sie Ihre Energie nicht in Portionierung, sondern in Befreiung. Trainings, in denen Sie Verhaltensweisen lernen, sind sinnvoll, um Werkzeuge zu erlernen. Aber gehen Sie nicht davon aus, dass Sie in den symbolischen Seifenspenden 20 Trainings reinstecken und unten kommen 80 Gramm Charisma raus. Der Weg zum Charisma beginnt in Ihrem Inneren.

Schritt 2: Charismatiker arbeiten an sich

Suchen Sie sich jemanden, der Ihnen ehrliches Feedback gibt. Versuchen Sie, Ihren blinden Fleck so klein wie möglich zu halten. Denn das ist die Voraussetzung dafür, dass Sie sich weiterentwickeln. Wenn Sie Reden halten – nehmen Sie diese auf Video auf und konfrontieren Sie sich mit Ihrem Auftritt. Das ist nicht immer angenehm, aber Sie werden sehen, wie schnell Sie riesige Fortschritte machen. Tun Sie Feedbacks nicht ab, sondern überlegen Sie, wie Sie besser werden können.

Schritt 3: Charismatiker liefern ab

Entwickeln Sie ein Gespür dafür, was Ihr Gegenüber gerade benötigt. Charismatiker haben besondere Antennen dafür. Denken Sie zum Beispiel an die Rolle des Mephisto in Goethes Faust. Er ist dort eine der am feinsten gezeichneten Figuren und bringt alles mit, was Charisma ausmacht. Überzeugendes Auftreten, wendige Argumentation, gewinnendes Äußeres. Und er beherrscht das Gefühl für das Wesentliche so gut, dass ihm die Menschen sogar ihre Seele verkaufen. Üben Sie dazu die Wahrnehmung – zuhören und Bedürfnisse zu erkennen ist die wichtigste Voraussetzung, um später sinnvoll reden zu können. Wenn Ihre Antennen für Bedürfnisse geschult sind, werden Sie das liefern, was andere gerade brauchen.

Schritt 4: Charismatiker nutzen Hirn und Ei

Charismatische Menschen sind entweder blitzgeschwind und schnell in der Argumentation. Sie haben Hirn. Oder sie haben eine unglaubliche Präsenz, weil sie schlichtweg »Eier haben«. Und die größten Charismatiker besitzen beides. Hirn mit Ei. Wenn Ihnen die intellektuelle Wendigkeit fehlt, trainieren Sie Ihren Verstand. Versuchen Sie, beispielsweise zu einem Thema Ihre Meinung zu hinterfragen. Werden Sie Großmeister im wendigen Gegen-Argumentieren. Denn gerade, wenn ein Thema für Sie unverrückbar erscheint, haben Sie das beste Spielfeld gefunden. Wenn Ihnen die »Eier« fehlen, dann ist das Leben die beste Schule. Seien Sie mutig, unternehmen Sie etwas, das Sie über Ihre Grenzen hinaus führt. Charismatiker sitzen nicht am Sofa und hoffen auf Ausstrahlung.

Schritt 5: Charismatiker sind empathisch

Empathie hilft Ihnen, sich in andere hineinzuversetzen. Die Kunst des Mitfühlens oder zumindest des Einfühlens ist die Basis dafür, den Bedarf anderer zu erkennen. Und letztlich auch, um mit anderen auf die gleiche Ebene kommen zu können. Charismatiker können die gemeinsamen »Vibes« genau aufspüren und auf diese Schwingung einsteigen. Dazu müssen Sie aber

Buchtipps:

»Charisma fällt nicht vom Himmel – Wie Sie mit CoreTelling® andere für sich begeistern.«

Georg Wawschinek
 Goldegg Verlag

ISBN: 978-3902991546



imstande sein, diese auch zu erfassen. Sie müssen nicht alles gutheißen, aber Sie sollten Ihren Geist offen halten, um besser zu verstehen, was andere bewegt.

Schritt 6: Charismatiker inszenieren bewusst

Unser ganzes Leben besteht aus Inszenierung: Werbespots, Medien, Filme begleiten uns täglich – sie sind inszenierte Botschaften. Aber auch im täglichen Leben inszenieren wir. Hochzeiten, Taufen, Geburtstagsfeiern sind für uns ganz selbstverständliche Inszenierungen. Wenn Sie heute eine Cocktailbar besuchen, dann bezahlen Sie mehr als den Materialwert für die Inszenierung. Und so ist das mit unseren Inhalten: Letztlich habe wir meist eine Kernbotschaft, die schnell gesagt wäre. Der Rest aber ist das Fleisch an den Knochen, die Farbe am Gemälde, die Variationen einer Melodie. Der Rest ist Inszenierung, die Ihre Botschaft unterstützt. Setzen Sie sich also bewusst in Szene.

Schritt 7: Charismatiker sind plausibel

Vergessen Sie nie: In unserer Kommunikation haben Fakten nur einen Anteil von etwa 5%. Denn wir können diesen Anteil selten tatsächlich nachprüfen. Die stärksten Argumente sind die plausiblen. Zu wie vielen Themen haben Sie eine Meinung – aber letztlich keine Ahnung? Und genau so ist das bei Ihrem Thema mit Ihrem Gegenüber. Wählen Sie die Fakten sorgfältig aus, aber überfahren Sie andere nicht. Sorgen Sie dafür, dass die ausgewählten Fakten plausibel, also nachvollziehbar sind. Wenn man Ihren Argumenten gerne folgt, weil sie schlüssig klingen, dann haben Sie einen großen Schritt getan.

Schritt 8: Charismatiker erzählen Geschichten

Gezieltes, sinnvolles Storytelling gehört zum Werkzeugkoffer jedes Charismatikers. Sehen Sie nach, woraus die großen religiösen Werke bestehen. Aus einer Geschichte nach der anderen. Warum lieben wir Filme, Märchen, Romane, Werbespots? Weil sie Geschichten erzählen. Versuchen Sie immer, Ihre Erkenntnisse in Form einer Begebenheit, einer Story zu veranschaulichen. Eine alte Rednerregel lautet: »Erzählen Sie eine Geschichte. Und ziehen Sie daraus einen Schluss.« Das hat nichts mit wahllosem Erzählen beliebiger Anekdoten zu tun. Sie müssen sich genau überlegen, was Ihre Botschaft ist und wie Sie diese zielgerichtet in eine bewegende Geschichte packen können.

Schritt 9: Charismatiker erarbeiten Authentizität

Authentisch sein heißt authentisch wirken. Denn wenn wir den Eindruck haben, dass Sein und Schein übereinstimmen, entsteht der Eindruck von Authentizität. Dann empfinden wir etwas als echt. Wenn die Persönlichkeit nicht rund ist, werden wir etwas entdecken, das uns stört: Langeweile, unsympathische Wirkung, Überheblichkeit. Wenn nun jemand daran zu arbeiten beginnt, ist das ein wichtiger Schritt. Aber die neue Eigenschaft muss zum Teil der Persönlichkeit werden. Erst dann ist die Wirkung authentisch.

Aber beginnen Sie die Arbeit an sich. Denn nur authentisch zu sein, muss noch lange nicht heißen, dass man charismatisch ist. Denn alle Charismatiker wirken authentisch. Aber längst nicht alle Authentischen wirken charismatisch.

Schritt 10: Charismatiker sind mutig

Martin Luther Kings große Rede »I have a dream« wäre fast daran gescheitert, dass er damit begonnen hat, sie vorzulesen. Erst als Mahalia Jackson ihm zugerufen hat: »Erzähle Ihnen Deinen Traum, Martin«, hat er sein Manuskript beiseite geschoben und seinen Inhalt frei gesprochen. Sein Mut, seine Rückbesinnung auf das, was er kann, hat ihn befreit. Dadurch erst ist der Funke übergesprungen. Ohne Mut hätte es diese Rede nie gegeben. Haben Sie den Mut, Ihre Kanten zu schärfen und immer an sich zu arbeiten. Der Erfolg wird Ihnen recht geben! **T**



StepStone

JOBS FÜR AUFSTEIGER
Die StepStone TV-Kampagne

www.stepstone.at