Charisma lernen

13 Tipps für mehr Ausstrahlung

Eine von Gott verliehene besondere Gabe soll es sein. Eine unwiderstehliche Kraft, die abseits von Schönheit oder Rhetorik die Menschen in ihren Bann zieht. Ein Wundermittel für den beruflichen Erfolg und den beinahe mühelosen Aufstieg bis an die Spitze der Macht. Die Rede ist vom Charisma. Doch was, wenn Gott Dich bei der Bescherung übersehen hat und Du nicht mit der „besonderen Gabe“ gesegnet wurdest? Wir verraten Dir, was sich hinter dem Begriff Charisma wirklich verbirgt und wie Du eine charismatische Ausstrahlung erlernen kannst.

Definition: Charisma kommt und Charisma geht

So schön die Definition „eine von Gott verliehene besondere Gabe“ auch klingen mag, so unrealistisch ist sie leider auch – oder sagen wir lieber „zum Glück“. In Wahrheit ist Charisma nämlich keine angeborene Gabe, die eine Person entweder besitzt oder eben nicht.

Charisma ist ein Persönlichkeitsmerkmal, welches sowohl angeboren als auch erworben sein kann.

Es tritt in der Regel nicht dauerhaft, sondern nur in bestimmten Situationen auf und besteht lediglich in der Fremdwahrnehmung. Charisma wird Dir also von Deinem Gegenüber zugeschrieben – oder auch nicht. Im Gegensatz zu anderen Persönlichkeitsmerkmalen wie der Intelligenz eines Menschen, ist Charisma daher situationsabhängig und veränderbar. Simpel gesagt: Charisma kommt und Charisma geht!

Wie äußert sich das Persönlichkeitsmerkmal „Charisma“?

Dennoch bleibt der Begriff „Charisma“ irgendwie schwer zu fassen. Die Lexika scheinen sich mit einer einheitlichen Definition schwer zu tun und auch die religiöse Beschreibung der „besonderen Gabe“ oder die Bezeichnung des „gewissen Etwas“ geben nicht viel Aufschluss. Jeder dürfte Charisma kennen und entweder bereits selbst erlebt haben oder sogar in entsprechenden Situationen beherrschen. Du kannst die Augen kaum von einer charismatischen Person abwenden, saugst jedes Wort aus ihrem Mund gierig auf und fühlst dich hinterher beeindruckt – oder besser: inspiriert.

„Charisma ist im Menschen wie das Brennen beim Feuer, das Leuchten bei der Kerze, das Funkeln bei kostbaren Steinen, Gold und Silber.Es ist etwas Geistiges.“

(Li Liweng)

Charismatische Personen wirken fesselnd auf ihre Mitmenschen. Sie erhalten quasi automatisch deren gesamte Aufmerksamkeit, wirken freundlich, offen, selbstbewusst und faszinierend durch ihre Ausstrahlung. Schnell werden sie so zum Vorbild für ihr soziales Umfeld und nehmen gewollt oder ungewollt eine Führungsrolle ein. Woran das aber nun genau liegt und was Charisma exakt ist, bleibt ein Rätsel. Ein Rätsel, welches wir gemeinsam lösen werden!

Charismatische Menschen sind die geborenen Führungspersönlichkeiten

Aber erst einmal wollen wir uns kurz mit der ökonomischen Theorie zum Thema „Charisma“ beschäftigen. Diese Führungsrolle, welche soeben beschrieben wurde, ist nämlich auch in der Managementtheorie verankert und hört auf den Namen „Transformationale Führung“. Demnach können Menschen sich mit einer charismatischen Führungspersönlichkeit identifizieren. Es entsteht Vertrauen innerhalb der Gruppe sowie eine positive Gruppendynamik. Ihre Leistung steigt und mit ihr auch die Zufriedenheit der einzelnen Gruppenmitglieder. Charismatiker sind daher die geborenen Führungspersönlichkeiten.

„Charisma ist die Kunst, andere zu verzaubern. Charisma und Motivation hängen eng zusammen.“

(Nikolaus B. Enkelmann)

Achtung: Der hohe Grad an Identifikation, welchen eine charismatische Führungsperson in einer Gruppe erwirkt, kann in eine schädliche Konformität umschlagen. Mehr hierzu erfährst Du im Artikel „Von wegen Schwarmintelligenz: Konformität macht dumm!“.

Charisma und Narzissmus liegen oft nah beieinander

Und noch ein weiterer Aspekt gibt Grund zur Vorsicht: Charisma ist zwar ein weitestgehend positiv behafteter Begriff, Wirtschaftspsychologen sehen die Eigenschaft aber in vielen Fällen nah am Narzissmus. Tatsächlich werden narzisstische Persönlichkeiten von ihrem Umfeld häufig als äußerst charismatisch wahrgenommen. Dies liegt unter anderem an ihrem (scheinbar) gesteigerten Selbstbewusstsein. Bei der Beförderung eines Mitarbeiters in eine Führungsposition, sollten Unternehmen deshalb bei charismatischen Persönlichkeiten genauer hinsehen:

Alle Narzissten wirken auf ihr Umfeld charismatisch. Nicht alle Charismatiker sind aber unbedingt narzisstisch veranlagt.

Charisma kann also ein Indiz für eine narzisstische Persönlichkeitsstörung sein – muss es aber nicht. Ein zweiter Blick auf eine besonders charismatische Person kann aber gewiss nicht schaden!

Charisma basiert auf sieben Säulen

Charisma ist auch deshalb ein so schwer zu fassender Begriff, da er auf vielen verschiedenen Persönlichkeitsmerkmalen aufbaut und erst durch deren Mischung zu einem großen Ganzen wird, dem „gewissen Etwas“. Über die Art und Anzahl dieser Merkmale herrscht Uneinigkeit. Wer sich jedoch intensiver mit dem Thema beschäftigt, wird immer auf plus minus diesselben sieben Säulen stoßen:

Erste Säule: Selbstliebe, aber keine Selbstverliebtheit

In einer Welt mit ausgeprägtem Konkurrenzdenken, sind viele Menschen heutzutage mit sich unzufrieden. Die Kollegin ist schlanker, der Nachbar reicher, die beste Freundin klüger – unsere Gesellschaft verfällt zunehmend in einen Selbstoptimierungswahn. Was verloren geht, ist die einfache Kunst der Zufriedenheit. Vielleicht liegt gerade hierin die Faszination eines charismatischen Menschen. Denn dieser verfügt über Selbstliebe und dadurch einen tiefen inneren Frieden. Er ist eins mit sich selbst, trotz all seiner Unperfektion. Eine Eigenschaft, nach der sich viele Menschen sehnen und welche sie deshalb an ihrem charismatischen Gegenüber ganz besonders bewundern.

Doch Vorsicht: Selbstliebe stellt eine tiefe Akzeptanz für sich selbst und häufig auch das soziale Umfeld dar, nicht aber eine übersteigerte Selbstverliebtheit. Wer sich für perfekt hält, ja gar für etwas „Besseres“, ist vermutlich narzisstisch veranlagt und nicht charismatisch. Ein kleiner aber feiner Unterschied!

Zweite Säule: Zufriedenheit in einer unzufriedenen Gesellschaft

Dadurch, dass sich ein Charismatiker mit all seinen Makeln und Macken annehmen und lieben kann, strahlt er eine tiefe Zufriedenheit und Gelassenheit aus. Er wirkt zuversichtlich, vertraut auf das Leben, in die Zukunft und vor allem auf sich selbst. Eine solche Zufriedenheit ist in unserer unzufriedenen Gesellschaft schwierig zu finden. Aus diesem Grund wirkt sie anziehend auf das soziale Umfeld eines charismatischen Menschen. Zufrieden wollen wir schließlich alle sein – und vielleicht lässt sich an dieser Stelle von dem Charismatiker noch etwas lernen.

Dritte Säule: Gesundes Selbstbewusstsein

Diese Zufriedenheit und Gelassenheit resultieren aus einem gesunden Selbstbewusstsein. Wer sich selbst annehmen und lieben kann, entwickelt auch Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten. Ein charismatischer Mensch weiß um seine Talente und Stärken, aber auch um seine Schwächen und Grenzen. Dadurch erreicht er ein gesundes Maß an Selbstvertrauen, kann Aufgaben realistischer einschätzen, voller Zuversicht anpacken und schlussendlich zum Erfolg führen. Nur, wer an sich selbst glaubt, lässt schließlich auch andere an sich glauben. Ein Phänomen, welches sich bei vielen als charismatisch erlebten Führungspersönlichkeiten beobachten ließ: Von John F. Kennedy über Barack Obama bis hin zu Mahatma Gandhi.

Vierte Säule: Ansteckende Zielstrebigkeit

Und noch etwas hatten all diese Personen gemeinsam: Sie hatten eine Mission. Gerade Menschen, welche scheinbar ziellos im Becken des Lebens dümpeln, lassen sich von einer solchen Mission nur allzu gerne anstecken. Die Suche nach einem Sinn – sei es im Leben oder einfach in der Arbeit – ist nämlich tief im Menschen verankert und vermutlich der Grund für die frühe Entstehung der verschiedenen Weltreligionen.

Doch es scheint die Qual der Wahl zu sein, welche die Menschen momentan geradezu erschlägt. In einer Welt voller Möglichkeiten wirken sie so orientierungslos wie nie zuvor. Wer alles haben kann, weiß vielleicht einfach nicht, was er will. So jagt der Eine dem großen Reichtum nach, der Zweite der steilen Karriere und der Dritte seinem privaten Familienglück. Manch einer wird darin einen „Sinn“ finden können, viele jedoch enden in einem Gefühl der Leere.

Und genau hier dockt der Charismatiker an. Er setzt sich Ziele, verfolgt diese diszipliniert und lässt sie Realität werden. Bei alledem bleibt er – wie zuvor beschrieben – gelassen und zufrieden. Er strahlt Motivation, einen festen Glauben an die Erreichbarkeit dieser Ziele und eine überwältigende Vorfreude aus. Kein Wunder, dass er auf eine getriebene, rastlose und vor allem sinnentleerte Gesellschaft so anziehend wirkt.

Fünfte Säule: Mitreißende Energie

Aus dieser grundlegenden Zufriedenheit mit sich selbst und seinem Umfeld, dem Vertrauen in die Zukunft und der unbändigen Vorfreude auf seine selbstgesteckten Ziele, welche ihm einen Sinn im Leben verleihen, schöpft der charismatische Mensch eine einzigartige Energie. Klar geht er vielleicht am Morgen gerne Joggen oder legt in der Mittagspause einen kurzen Power-Nap ein. Eventuell helfen auch die vier Tassen Kaffee pro Tag nach. Doch die Energie eines Charismatikers ist nicht vergleichbar mit einer solchen rein körperlichen Energie.

Es geht vielmehr um einen geistigen Tatendrang, der auch auf das Umfeld mitreißend wirkt. Dazu gehören ein hohes Maß an Lernbereitschaft, fachliches und soziales Interesse, die bereits erwähnte Zielstrebigkeit, Organisation, Disziplin sowie Zufriedenheit und ein strahlendes Lächeln auf den Lippen. Aus dieser Energie resultiert schlussendlich die transformationale Führung, welche bei Individuen und Gruppen so eine große Motivation hervorrufen kann. Diese Energie ist auch Ergebnis der Säulen Selbstliebe und Zufriedenheit, denn diese wirken gesundheitsfördernd auf Körper und Psyche. Eine ungewohnte Erscheinung in einer Arbeitswelt, die von Erschöpfung, Sinnlosigkeit, Überforderung, Stress und Ausgebranntsein geprägt ist.

Sechste Säule: Automatische Extrovertiertheit

Mitreißend wirkt diese Energie eines Charismatikers aber vor allem, weil er sie nach außen trägt und sein soziales Umfeld daran teilhaben lässt. Er wird quasi zur Energiequelle seines Gegenübers, eventuell sogar einer ganzen Gruppe, eines gesamten Unternehmens oder als Politiker sogar für ein Land. Ein charismatischer Mensch wirkt offen, zugänglich und authentisch. Er ist der Inbegriff von Extrovertiertheit und gewinnt spielend leicht das Vertrauen seines sozialen Umfelds. Er rückt völlig automatisch in den Mittelpunkt einer sozialen Gruppierung. In Fällen eines charismatischen Narzissten birgt das leider auch eine große Gefahr.

Siebte Säule: Kommunikationsgenie

Kommunikation ist das A und O. Durch sein extrovertiertes Wesen sucht der Charismatiker das Gespräch mit seinem Gegenüber. Dabei zeigt er – bei Narzissten meist nur vorgespieltes – Interesse an der anderen Person. Er versucht seinen Gesprächspartner tatsächlich zu verstehen, ohne dabei halbherzig auf das Smartphone zu schielen. Charismatiker sind in der Regel wahre Kommunikationsgenies. Sie sind wortgewandt und wissen ihre Körpersprache zu kontrollieren. Sie setzen – unbewusst oder bewusst – Power Pose ein, um das Gegenüber in ihren Bann zu ziehen und nehmen es sinnbildlich an die Hand.

Charismatiker sind gegen Charisma „immun“

Kurz gesagt: Charismatiker wecken starke positive Gefühle in anderen Menschen. Je „schwächer“ ein Mensch emotional oder in seiner Persönlichkeit ist, umso anfälliger ist er für das Charisma. Das bedeutet: Umso mehr sich ein Mensch nach jemandem sehnt, der ihn „an die Hand nimmt“, desto eher wird sich dieser einen Charismatiker als Führungsperson suchen, sei es im Berufs- oder im Privatleben. Geht das Charisma mit einer Persönlichkeitsstörung einher, zum Beispiel narzisstischer oder psychopathischer Art, kann das durchaus gefährlich werden, wie so häufig bei Sekten beobachtet. Spannend ist, dass Charismatiker selbst scheinbar gegen Charisma „immun“ sind. Als Resultat ihrer gesunden Selbstliebe und ihrer generellen Lebenszufriedenheit, lassen sie sich in der Regel nicht (stark) von außen beeinflussen. Sie neigen daher auch eher selten zur Konformität.

Quelle:

Franke, M.: Charisma lernen: 13 Tipps für mehr Ausstrahlung, unter <https://arbeits-abc.de/charisma> (abgerufen am 05.03.2022)