



# Inspirieren, motivieren, führen

**Persönlichkeitsentwicklung.** Manche Menschen scheinen als strahlende Charismatiker geboren zu sein. Alle anderen können diese Kunst aber ebenfalls lernen.

VON ELISABETH STUPPNIG

Oft sind es Manager, die Angst vor der Weihnachtsfeierrede haben“, sagt Guido Meyn, der sich als Kommunikations- und Verhaltenstrainer für Journalisten einen Namen gemacht hat. Er wird aber auch von Managern gebucht, wenn sie Angst vor Prüfungssituationen haben und charismatischer erscheinen wollen. Charisma ist laut Wertherkunft eine Gnadengabe. Gemeinhin versteht man darunter das gewisse Etwas, das aufschauen und aufhorchen lässt. Für Meyn sind Charismatiker „Menschen mit leuchtenden Ideen und leuchtendem Verhalten“.

## Zu eigenen Schwächen stehen

Der erste Schritt zu mehr Charisma liegt für ihn darin, sich selbst zu akzeptieren, wie man ist, und Schwächen zuzulassen, anstatt sie zu verstecken. „Man muss nicht so tun, als ob man der große Redner wäre. Auch wenn man eine Situation nicht mag, kann man sie meistern, wenn man den Anspruch fallen lässt, großartig sein zu wollen.“ Das widerspreche der heutigen Gesellschaft, in der Menschen fälschlicherweise Perfektionsregeln aufgestellt hätten, sagt der Trainer. Redegewandtheit könne man durchaus trainieren: „Charismatiker sprechen nicht zu, sondern mit Menschen“, weiß Meyn. Prominentes Beispiel dafür ist in Meyns Augen Barack Obama, der die Menschen in seinen Reden zu seinen Dialogpartnern macht. Mit Menschen zu reden heiße: Blickkontakt zu halten, das gelte für Verhandlungssituationen, Mitarbeitergespräche oder auch Firmenfeiern. Auch bei einer Masse an Menschen muss man in dialogische Prozesse gehen und die Aufmerksamkeit auf einzelne Personen in der Masse fokussieren.

Egal, ob beim Vorstellungsgespräch, im Meeting oder am Verhandlungstisch: Laut der Kommunikations- und Präsentationsexpertin Nikola Vodicka wird der Charismatiker immer gewinnen. Da er inspiriert, motiviert, da



Barack Obama gilt als großer Charismatiker. Auch weil er nicht zu, sondern mit den Menschen redet.

[ Reuters/Larry Downing ]

man sich bei ihm verstanden und gut aufgehoben fühlt und man ihm vertraut. Für Vodicka hängt Charisma vor allem mit Empathie zusammen: Charismatiker würden sich mit Mitmenschen auseinandersetzen und „aktiv zuhören“.

## Dialog statt Monolog

Lernen könne man das beispielsweise durch Dialogtraining. „Oft sind unsere Dialoge parallel verlaufende Monologe. Wir hören nur zu, um auf den Impuls zu horchen, der unsere eigene Geschichte anfährt. Es ist unglaublich schwer, zwei oder drei Minuten einfach nur zuzuhören, ohne den eigenen Senf loswerden zu wollen.“ Aber, so Vodicka: „Niemand wird als Charismatiker geboren.“ Es brauche kontinuierliche Arbeit. In Kurzseminaren oder Webinaren, wie sie Vodicka etwa im Wifi und der WKO anbietet, sollen die Teilnehmer in erster Linie herausfinden, wofür sie sich begeistern, wer sie sind, wer sie glauben zu sein und wie sie von anderen wahrgenommen werden.

„Schein und Sein müssen zusammenpassen“, sagt Michaela

Kreitmayer, Institutsleiterin des Hernstein-Instituts für Management und Leadership. Nur jene Person, deren Selbstbild sich mit dem Fremdbild weitestgehend deckt, habe eine Chance, charismatisch zu werden. Wie das eigene Verhalten auf andere wirkt und wie Gruppen funktionieren, lernen Teilnehmer im Gruppendynamiktraining. Auch glänzende Rhetorikkenntnisse, um überzeugen oder argumentieren zu kön-

nen, sowie Empathie und die Fähigkeit, Beziehungen herzustellen, würden einen Menschen zu einem Charismatiker machen, sagt Kreitmayer.

Passend dazu bietet Hernstein Kommunikationsseminare wie „Erfolgreich verhandeln“ oder „Im richtigen Moment die richtigen Argumente“. Geübt wird etwa, schlechte Nachrichten zu überbringen oder konstruktives Feedback zu geben und anzunehmen. Wie stellt man Beziehungen her? Wie lebt man diese Beziehungen trotz Konflikten oder Widerständen? Das Programm „Living Leadership“ für erfahrene Führungskräfte widmet sich den zwischenmenschlichen Beziehungen.

Zudem empfiehlt Kreitmayer Seminare, um das Selbstbewusstsein zu stärken. „Charisma als soziale Kompetenz ist etwas, bei dem man einen Schritt nach dem anderen gehen muss, es hat mit Reife zu tun. Eine charismatische Person, weiß was sie will, geht ihren Weg, ist mit sich im Reinen und hat ein Auftreten, das sie sympathisch und kompetent wirken lässt“, fasst die Expertin zusammen.

## INFORMATION

### Seminare (Auswahl)

- ▶ „Charisma – Die Geheimwaffe erfolgreicher UnternehmerInnen“, wko[forum]wien, [www.wko.at](http://www.wko.at)
- ▶ „Direktvertrieb: Charisma“, ganztägig, Wifi Wien, [www.wifiwien.at](http://www.wifiwien.at)
- ▶ „High Performance mit Social Skills“, Hernstein, [www.hernstein.at](http://www.hernstein.at)
- ▶ „Die Ressource Ich – Ausstrahlung & Charisma“, MCI, [www.mci.edu](http://www.mci.edu)
- ▶ „Der erste Eindruck entscheidet! – Wir kommunizieren immer, ob wir wollen oder nicht“, BFI, [www.bfi.wien](http://www.bfi.wien)
- ▶ „Das Star-Coaching-Programm“, Fotoloft, [www.actingforsuccess.com](http://www.actingforsuccess.com)
- ▶ „Führungskommunikation“, Business Circle, [businesscircle.at](http://businesscircle.at)