

Sympathieträger:
Manchen gelingt es
müheles, andere für
sich einzunehmen.
Lassen Sie sich inspi-
rieren, denn Charisma
kann man lernen

In 7 Schritten zu mehr Ausstrahlung und Erfolg

DER CHARISMA-CODE

Der SWR zeigt diese Woche ein Portrait des Versandhaus-Gründers Josef Neckermann.

Der charismatische Unternehmer ist bis heute eine Leitfigur. Was wir von sympathischen, erfolgreichen Menschen wie ihm lernen können, haben uns führende Charisma-Coaches verraten. Mit deren Profi-Tipps werden auch Sie andere von sich begeistern!

Der Moment des Entsetzens kommt unausweichlich. „Doch nicht Dieter Bohlen!“ Wenn die Teilnehmer in Birgit Schäfers Charisma-Seminaren Personen nennen, die sie für charismatisch halten, polarisieren manche Namen stark. Aber alle erkennen, worauf es ankommt: Charisma bedeutet Ausstrahlung und Einflussnahme auf andere. In der Regel heißt das, andere für sich einzunehmen. Das Wichtigste ist laut Birgit Schäfer: „Charisma ist erlernbar. Wir alle können unsere Ausstrahlung positiv verändern.“ Dabei geht es nicht um Show. Charismatisch wirkt, wer authentisch ist. Der US-Psychologe Ronald Riggio fand heraus, was allen Charismatikern gemeinsam ist: Sie können Gefühle mitteilen, auf die Gefühle anderer eingehen und eigene Gefühle steuern. Experten haben sieben zentrale Charisma-Codes ermittelt. Bei besonders einnehmenden Persönlichkeiten

kommen meist mehrere davon zusammen. Aber schon wer nur einen oder zwei für sich entdeckt, gewinnt an Ausstrahlung. Suchen Sie sich Vorbilder und wecken Sie Ihr Charisma!

1 Den eigenen Stil finden DER ICH-CODE

„DIN-Norm und Charisma schließen sich aus“, sagt Birgit Schäfer. Charismatiker stehen dazu, wie sie sind, und versuchen nicht, anders zu scheinen. Sich unabhängig machen von dem, was andere denken, ist der schwierigste Teil davon. Wer das schafft, erfährt, dass auch Eigenschaften, die einen nicht ins Rampenlicht stellen, charismatisch wirken: So kann eine zurückhaltende Art äußerst anziehend sein. Das gilt auch für einen ungewöhnlichen Lebenslauf oder sich scheinbar widersprechende Interessen. Eine stimmige Persönlichkeit ruht

in sich und muss andere nicht ständig von sich überzeugen.

Maria Furtwängler ist anders als erwartet



Als sich in den letzten Wochen viele Stars Eiswasser über den Kopf kippten, bestritt sie ihren eigenen Weg: Sie machte bei der „Ice Bucket Challenge“ mit, aber ohne Wasser. Stattdessen stellte sie einen Spendenscheck aus.

2 Einfühlungsvermögen stärken DER EMOTIONS-CODE

Empathie ist eine wichtige Eigenschaft von Charismatikern. „Anderen wertschätzend zu begegnen, fällt vor allem Perfektionisten schwer“, erklärt Birgit Schäfer. „Charismatiker können in die Schuhe eines anderen schlüpfen und vermitteln: ‚Ich bin okay, du bist okay.‘“ Wenn Sie Ihrem Einfühlungsvermögen nicht trauen: Stellen Sie Fragen, die nicht mit Ja oder Nein zu beantworten sind. Haken Sie bei Erzählungen nach. So vermitteln Sie, dass der andere in diesem Moment der einzig Wichtige ist. Nimmt Ihr Gegenüber sofort für Sie ein: Wenn Sie ehrliche Komplimente machen und Danke sagen für Hilfe, gute Gespräche oder eine schöne, gemeinsam verbrachte Zeit.

Joachim Gauck schenkt Aufmerksamkeit



Der Bundespräsident hat ein gutes Gespür dafür, wie Menschen sich fühlen, und erkennt dadurch, mit welchen Worten er die Herzen erreichen und Wärme vermitteln kann. So wirkt er sehr menschlich.

3 Was ist schön am Hier und Jetzt? DER LEBENSFREUDE-CODE

Gute Laune und Optimismus sind anziehend. Wer Freude am Leben empfindet, wirkt positiv und erfrischend. Sie fühlen sich eher schaumgebremst? Psycho-Coach Schäfer hat einen Tipp: „Schalten Sie den inneren Kritiker aus. Fragen Sie sich: ‚Was ist in diesem Moment das Gute?‘“ Das hilft: aufschreiben, welche Momente man genießt (etwa: den Wind bei einer Schifffahrt spüren, die Aussicht von einem Berggipfel). Schon an solche Augenblicke zu denken erfüllt uns mit positiven Gefühlen!

Karl Kardinal Lehmann denkt positiv



Fröhlich und seriös – der Mainzer Kardinal wirkt stets lebensbejahend und weltoffen, dadurch auch jung. Sein Geheimnis? „Ein wesentlicher Charakterzug von mir ist Zuversicht“, sagt der 78-jährige über sich.

Der Schnell-Check: Welcher Charisma-Typ bin ich?

Wer seine eigenen positiven Eigenschaften kennt, kann auch andere Menschen besser wertschätzen. Dieser Test gibt Ihnen Hinweise auf Ihre persönlichen Charisma-Stärken

Kreuzen Sie an, wie sehr die Aussagen zutreffen: 2 = sehr, 1 = ein wenig, 0 = kaum

- | | | | | |
|----|---|---|---|---|
| 1. | Ich kann lebhaft erzählen und andere Menschen damit anstecken und mitreißen. | 2 | 1 | 0 |
| 2. | Es fällt mir leicht, bei anderen aufgrund des Tonfalls die emotionale Botschaft herauszuhören und zu verstehen. | 2 | 1 | 0 |
| 3. | Es fällt mir leicht, meine Meinung zu vertreten, auch wenn ich damit alleine stehe. | 2 | 1 | 0 |
| 4. | Meine Gestik ist fließend, meine Körperhaltung eher aufrecht und offen. Selten habe ich fahriges Gesten. | 2 | 1 | 0 |
| 5. | Ich kenne meine persönlichen Schwächen. Ich rede sie weder schön, noch bausche ich sie auf. | 2 | 1 | 0 |
| 6. | Ich bin selten neidisch. Stärken und Leistungen anderer kann ich anerkennen, ohne mich dabei klein zu fühlen. | 2 | 1 | 0 |
| 7. | In Gesprächen denke ich nicht über meine Antwort nach, während der andere spricht – ich höre konzentriert zu. | 2 | 1 | 0 |
| 8. | Wenn ich spreche, benutze ich wenig „ähm“, „ähs“ und andere Füllwörter. | 2 | 1 | 0 |
| 9. | Ich vergleiche mich nicht mit anderen, weil ich weiß, dass jeder in seiner Art einzigartig und besonders ist. | 2 | 1 | 0 |

0 – 6 Punkte

Ihre Stärke: Einfühlungsvermögen
Ihr Selbstbewusstsein könnte stärker sein. Aber das Gefühl für die eigene Unzulänglichkeit macht sie empfindsam für andere. Trauen Sie sich, das Erspürte anzusprechen. Versuchen Sie, Ihre Meinung klar zu sagen. Nach und nach lernen Sie Ihre Einmaligkeit kennen und können leichter zu sich stehen. Wenn Sie ungern auf andere zugehen, bitten Sie auf Feiern z. B. die Gastgeber, Sie ins Gespräch zu bringen.

7 – 12 Punkte

Ihre Stärke: Kommunikation
Sie kennen Ihre Stärken und Schwächen und können gut im Kontakt mit anderen Menschen sein. Daraus können Sie neue Kraft schöpfen: Wenn Sie sich einmal unsicher fühlen, überwinden Sie Ihre Nervosität damit, dass Sie sich in der Runde einen Menschen mit ermutigendem Gesichtsausdruck suchen. Üben Sie, Ihren inneren Kritiker auszuschalten. Sie können sich vertrauen!

13 – 18 Punkte

Ihre Stärke: Selbstbewusstsein
Sie haben eine starke Ausstrahlung und Anziehungskraft. Der Umgang mit anderen Menschen fällt Ihnen leicht. Ob bei neuen Bekanntschaften oder im beruflichen Alltag – es gelingt Ihnen spielend, andere von sich einzunehmen. So viel Einflussnahme bedeutet auch Verantwortung! Helfen Sie Schüchternen, gehört zu werden, und stürmen Sie nicht immer voran. Aber bleiben Sie so präsent und klar.

4 Chancen statt Risiken sehen DER MACHER-CODE

Entschlossenheit wirkt magisch auf andere. Wer Präsenz und Einsatz zeigt, reißt andere mit. Erfolgreiche Menschen lamentieren nicht, sie handeln. Und übernehmen Verantwortung. Den Macher-Code in sich können Sie mit Worten wecken! Sagen Sie häufiger: „Ich bin sicher“ anstelle von „Ich denke“. Trauen Sie sich, die Initiative zu ergreifen – denn alleine einen Vorschlag zu machen signalisiert schon Risikobereitschaft und Mut. Ein zögerlicher Mensch hat keine gewinnende Ausstrahlung und wird selten andere beeinflussen. Coach Birgit Schäfer weiß aus ihrer Praxis, dass Gründlichkeit und Vorsicht bei den

meisten Menschen eher zu stark ausgeprägt sind. „Das sind typisch deutsche Tugenden, aber sie fördern den pessimistischen Blick“, so die Expertin. „Man sollte versuchen, zu einer Haltung des ‚obwohl – trotzdem‘ zu kommen. Das, wenn – dann‘ blockiert dagegen und baut Hürden auf.“ Es geht beim Macher-Code weniger darum, ob Sie etwas gerne tun, sondern darum, sich für eine Sache zu entscheiden.

Manuel Neuer geht gerne Risiken ein



Er wirft sich mit vollem Körperinsatz nach jedem Ball und verlässt sogar immer wieder sein Tor, um die Mannschaft zu unterstützen: Nationaltorwart Neuer geht Risiken ein – und hat dadurch unsere Sympathie.



Wer gern lacht, wirkt sympathisch und stärkt das Wir-Gefühl

5 Schlagfertig und locker reagieren DER HUMOR-CODE

„Wer andere zum Lachen bringt, wird ernst genommen“, ist Coach Birgit Schäfer überzeugt. Der Grund: „Miteinander zu lachen erzeugt ein Wir-Gefühl.“ Dazu muss man keine Witze erzählen, sondern die komische Seite einer Situation erkennen und ansprechen. Versuchen Sie, Ihren Blick dafür zu trainieren. Kritik oder Unvorhergesehenes nimmt man dann lockerer, anstatt davon genervt zu sein.

Barbara Schöneberger ist selbstironisch



Die Moderatorin lacht gern und laut, auch über sich selbst. Dadurch bleibt sie sogar bei Pannen locker und findet: „Schlagfertigkeit ist ein super Mittel, um charmant durchs Leben zu gehen.“

6 Nicht zu übersehen DER KÖRPER-CODE

„Charismatische Menschen sind mit sich im Reinen und vermitteln diese Haltung auch nach außen“, weiß Birgit Schäfer: entspannt, ohne zu läummeln, aufrecht, aber nicht steif. Sie müssen nicht ständig darauf achten, hochgezogene Schultern oder verschränkte Arme zu vermeiden. „Gewöhnen Sie sich einen guten Handschlag an, er prägt den ersten Eindruck“, empfiehlt US-Coach Olivia Fox Cabane. Und tragen Sie gedanklich eine Krone auf dem Kopf: Das richtet Sie auf, Nicken und Kopfschütteln werden langsamer. Ruhige Bewegungen vermitteln Selbstsicherheit und reduzieren Hektik – sogar bei anderen.

Jürgen Klopp zeigt, was in ihm vorgeht



Vitalität, Kraft, Energie – in jeder Bewegung von Borussia Dortmunds Trainer Jürgen Klopp liegt Power. Gestik und Mimik lassen leicht erkennen, was in ihm vorgeht. Das macht ihn sympathisch und nahbar.

7 Professionell bleiben in jeder Lage DER SOUVERÄNITÄTS-CODE

Charismatische Menschen wirken verbindlich, glaubwürdig, kompetent. Das zeichnet auch Profis aus. Charisma-Coach Claudia Enkelmann findet: „Souverän heißt, angemessen, respektvoll und mit einer gewissen Haltung zu agieren.“ Bedeutet in der Praxis: Erscheinen Sie pünktlich, seien Sie vorbereitet, behandeln Sie alle Menschen höflich – und über Fehler anderer sehen Sie hinweg.

Margot Käßmann steht für Fehler ein



Als sie 2010 mit Alkohol am Steuer erwischt wurde, wartete sie nicht ab, wie die öffentliche Meinung sich entwickelt. Stattdessen: Entschuldigung und Rücktritt als Ratsvorsitzende der Evangelischen Kirche.



Buch-Tipps

„Einfach mehr Charisma. Was uns wirklich beeindruckt“ von Claudia Enkelmann (245 S., Linde Verlag, 19,90 Euro)



„Das Charisma-Geheimnis“ von Olivia Fox Cabane (319 S., mvg Verlag, 14,99 Euro)



„Charisma – mit Strategie und Persönlichkeit zum Erfolg“ von Eva B. Müller (223 S., Haufe-Lexware Verlag, 24,95 Euro)

Wissen im TV

Neckermann – Ein deutsches Wirtschaftswunder
Dokumentation über Josef Neckermann
SO 28.9. • 11.15 Uhr • SWR

Sofort mehr Ausstrahlung



Birgit Schäfer gibt als Management-Trainerin und Coach Seminare über Kommunikation und Charisma (Termine unter www.coaching-training-schaefer.de). Hier verrät sie fünf praktische Tipps mit Sofortwirkung

DIE „TO BE“-LISTE

Wir laufen alle mit „to do“-Listen im Kopf herum. Dadurch setzt man aber einen falschen Fokus. Schreiben Sie lieber „to be“-Listen! Welche Eigenschaften sind Ihnen wichtig, was wünschen Sie sich? Statt ständig im Kopf zu haben, was noch nicht erledigt ist, richtet sich Ihre Aufmerksamkeit auf gute Eigenschaften und das, was Ihnen wirklich wichtig ist. Sofort haben Sie eine gelöstere Ausstrahlung.

SCHEINWERFER AN!

Hilft vor wichtigen Treffen oder Vorträgen: Stellen Sie sich vor, Sie hätten einen handtellergroßen Scheinwerfer in Höhe Ihres Brustbeines. Zunächst ist er aus. Jetzt schalten Sie ihn ein und stellen sich vor, wie der Lichtstrahl von Ihrem Brustbein aus in den Raum hineinstrahlt. Wenn Sie sich bewegen, wandert der

Lichtstrahl mit. Spüren Sie, wie Ihr Körper eine Grundspannung bekommt, die Ihrer Stimme Kraft und Fülle verleiht. Schalten Sie also kurz vor Ihrem Auftritt den Strahler an. Sie stellen Ihr Licht dann nicht mehr unter den Scheffel und haben eine gute Ausstrahlung.

MAGIE DER STIMME

Eine schnelle Übung, um der Stimme vollen Klang zu verleihen: Legen Sie eine Hand auf den Brustkorb, summen Sie „Mmmmm“, öffnen Sie nach und nach den Mund immer weiter, bis der Ton in ein „Aaaaa“ übergeht. Ihre Stimme hat jetzt einen angenehmen, tieferen Klang, der auf Sie selbst und die Zuhörer beruhigend wirkt.

LACHEN

Macht Sie sofort größer: Lachen! Schieben Sie sich auf der Fahrt zur Arbeit eine CD von Karl Valentin in

den Player oder lachen Sie morgens über Cartoons in der Tageszeitung. Sie fühlen sich gelöst und werden sich den ganzen Tag von den Anwürfen des Lebens nicht aus dem Tritt bringen lassen.

SICH ZENTRIEREN

Um den Funken auf andere überspringen zu lassen, ist es wichtig, zentriert und bei sich selbst zu sein. Eine Übung zur besseren Selbstwahrnehmung: Was registrieren Sie gerade? Mit welchen Sinnen – Augen, Ohren, Nase, Körper? Unterscheiden Sie nun zwischen Reizen, die von außen stammen und denen, die Sie in sich wahrnehmen. Richten Sie den Fokus nach innen. Was verändert sich? Gehen Sie dann mit der Wahrnehmung wieder nach außen. Spüren Sie den Wechsel! Wenn Sie diesen bewusst steuern können, wirken Sie authentisch und klar.