

Claudia Kleinert
Unschlagbar positiv

CLAUDIA KLEINERT

UNSCHLAGBAR POSITIV

Die Charisma-Formel

Unter Mitarbeit von Antje Bähr

ARISTON 

Die Verlagsgruppe Random House weist ausdrücklich darauf hin, dass im Text enthaltene externe Links vom Verlag nur bis zum Zeitpunkt der Buchveröffentlichung eingesehen werden konnten. Auf spätere Veränderungen hat der Verlag keinerlei Einfluss. Eine Haftung des Verlags für externe Links ist stets ausgeschlossen.

Bibliografische Information der Deutschen Bibliothek
Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet unter <http://dnb.ddb.de> abrufbar.



Verlagsgruppe Random House FSC® N001967

© 2016 Ariston Verlag in der Verlagsgruppe Random House GmbH,
Neumarkter Straße 28, 81673 München
Alle Rechte vorbehalten

Redaktion: Evelyn Boos-Körner
Illustrationen: Stephan Pick, S. 149-152, Heinz Augé S. 135-143
Umschlaggestaltung: Eisele Grafik-Design, München
unter Verwendung einzelner Fotos von Heinz Augé
Satz: Satzwerk Huber, Germering
Druck und Bindung: GGP Media GmbH, Pößneck
Printed in Germany

ISBN: 978-3-424-20158-1

*Für meine wunderbaren Eltern,
die mir die Anlagen zu einer charismatischen
Persönlichkeit mitgegeben haben.*

*Und für meinen Bruder Stephan,
der mir jeden Tag zeigt, dass Charisma
ganz viel mit einer positiven Einstellung
zum Leben und mit Empathie
zu tun hat.*

Inhalt

Vorwort	9
1 Was ist Charisma eigentlich?.....	15
2 Brauche ich Charisma überhaupt?.....	25
3 Was Charisma auszeichnet	39
4 Meine Charisma-Formel.....	51
Die vier Elemente der charismatischen Kommunikation.....	52
Wirkung ist alles	61
5 Ich bin immer Feuer und Flamme.....	75
Meine Glut ist Intuition.....	77
Ich muss immer für etwas brennen: innere Überzeugung und Glaubenssätze.....	87
Mich für andere erwärmen: Emotionen und Empathie	96
Bei mir bleibt die Flamme fest im Blick: Fokussierung	106
6 Immer schön auf der Erde bleiben	115
Vom Flamingo in der Wüste: Erscheinung	117
Der Griff nach den Sternen: Gestik	125

	Das Spiel mit der Oberfläche: Mimik	144
	Statt Kätzchen lieber Löwe: Präsenz.	153
7	Worte, die mehr als heiße Luft sind	161
	Wie ich dem Gesagten Leben einhauche:	
	Bildhaftigkeit	163
	Nur keine Töne spucken: Aussprache und	
	Betonung	171
	Darum erobere ich Herzen im Sturm:	
	durch Stimme mehr Stimmung.	179
	Ich liebe die frische Brise: Wortschatz	184
8	Warum ich nicht gerne im Trüben fische	191
	Wenn ich segle, dann auf Kurs: Zielorientierung	193
	Von der Quelle bis zur Mündung:	
	Strukturiertheit	200
	Mein Tauchgang auf den Grund: Analytik.	208
	Aus Wasser mache ich H ₂ O: Sachlichkeit	214
9	Ich bleibe immer ich selbst	221
10	Lampenfieber.	233
	Nachwort.	247
	Danke.	251
	Quellenverzeichnis.	253

Vorwort

In fast jedem Interview werde ich zumindest einmal gefragt, ob mein beruflicher Erfolg nicht auch vor allem meinem Aussehen zu verdanken ist. »Groß, blonde lange Haare, ein hübsches Gesicht..., da gehen doch gleich viel mehr Türen auf, als wenn Sie nicht so attraktiv wären. Das ist doch ein Geschenk, wenn einem so etwas in die Wiege gelegt wird.«

»In die Wiege gelegt«, das hieße ja, ich war schon immer so, wie ich jetzt bin, und grundsätzlich bereits durch mein Aussehen privilegiert. Selbst heute noch muss ich bei einer solchen Frage erst einmal nachdenken, bevor ich mich dazu äußere. Was ist denn attraktiv, also anziehend? Liegt »gut aussehen« nicht ganz erheblich im Auge des Betrachters? Nicht jeder findet den Typ Frau, den ich verkörpere, unbedingt attraktiv. Und: Ist es gutes Aussehen, das Türen öffnet, oder nicht vielmehr das Gesamtpaket an Ausstrahlung und Wirkung?

Sicherlich bin ich aufgrund meiner Erziehung und meiner wunderbaren Eltern ein optimistischer und lebensbejahender Mensch. Oft werde ich auf meine unschlagbar positive Einstellung, selbst in schwierigen Situationen, angesprochen. Das ist sicherlich ein Aspekt, der meine Wirkung auf andere prägt, aber natürlich kommt man mit Optimismus und einem strahlenden Lächeln allein trotzdem nicht allzu weit. Attraktivität genügt höchstens, um den ersten Schritt in Richtung Ausstrahlung und Wirkung zu gehen, für die nächsten Kilometer aber braucht es weitaus mehr. Ich ken-

ne viele schöne Menschen, hübsche Frauen und gut aussehende Männer. Aber die finde ich bei Weitem nicht alle attraktiv, genau genommen sogar nur einen kleinen Prozentsatz davon. Andererseits gibt es eine ganze Reihe von Menschen, die vielleicht auf den ersten Blick nicht unbedingt gut aussehend oder im herkömmlichen Sinn hübsch sind, die ich aber extrem anziehend oder interessant finde. Menschen, die ich bewundere und die eine ganz besondere Wirkung auf mich ausüben, denen ich gerne zuhöre, die mich begeistern und auch mitreißen. Also ist es vielleicht weniger das Aussehen, das beruflichen Erfolg erleichtert, als die Ausstrahlung? Doch was genau ist Ausstrahlung? Ausstrahlung ist das Gesamtpaket aus einem ganzen Bündel von Einzelaspekten: Wie jemand auf mich wirkt, wie er mich durch das, was er sagt und wie er es sagt, anspricht oder auch in seinen Gedanken mitnimmt, mich begeistert, mich interessiert. Wie er oder sie mich in den Bann zieht, ob ich stundenlang zuhören könnte und das Gesagte sogar hängen bleibt.

Als ich anfang zu moderieren, hatte ich sicherlich schon eine ganz gute Ausstrahlung, aber lange noch nicht die Wirkung und das Auftreten, wie ich es heute besitze und mir in Teilen auch hart erarbeitet habe. Ich konnte damals Sätze geradeaus sprechen und sah ganz gut aus, war aber vor der Kamera sehr steif und traute mich kaum, von den Texten, die ich mir damals in den Teleprompter geschrieben hatte, auch nur einen Millimeter abzuweichen. Das führte zu einem starren Blick in die Kamera, einem bemühten Lächeln und reiner Informationsvermittlung ohne allzu viele Emotionen. Damals habe ich für den WDR die Programmvorschauen moderiert, war also die klassische, heute völlig ausgestorbene Ansagerin. Sprechübungen hatte ich hinter mir, Texte konnte ich gut vorlesen, und betont habe ich einwandfrei. Aber dem Ganzen auch eine Ausstrahlung zu ge-

ben, die über ein Lächeln hinausging, das fiel mir unheimlich schwer, ohne dass es mir zu dieser Zeit bewusst war. Zur Übung habe ich mich dann vor eine Wand gestellt, auf die ein Zettel mit einem Smiley geklebt war. Diese Übung hatte mir meine Sprechlehrerin als besonders wirkungsvoll empfohlen: dem Smiley auf der Wand, der die tote schwarze Kameralinse darstellt, lustige, traurige, spannende Geschichten zu erzählen und mir dabei vorzustellen, es sei ein wirklicher Mensch. Ich stellte mir dann immer meine Großmutter vor, weil ich sie sehr mochte, bei ihr langsam und deutlich sprechen musste und sie mich immer angelächelt hat, wenn ich ihr etwas erzählt habe. Mit der Zeit merkte ich, dass meine Moderationen mehr Leben bekamen, ich wirklich erzählen und nicht nur vortragen konnte und plötzlich auch mal ganz spontan etwas völlig anderes sagte, als auf meinem Teleprompter stand. Bei Moderationen auf Messen und Veranstaltungen, für die ich damals schon gebucht wurde, fiel mir das freie Sprechen und Spielen mit meinen Texten dagegen überhaupt nicht schwer. Denn da konnte ich Menschen ansehen, bekam über Blicke und Gesten direktes Feedback, Lacher, betroffene Gesichter, ein Schmunzeln je nach Situation. Obwohl ich damals bestimmt noch nicht die Selbstsicherheit hatte, über die ich heute verfüge, schien ich die Menschen davon zu überzeugen, dass ich weiß, wovon ich spreche, und dieses Wissen mit Leidenschaft und Engagement weitergebe. Egal, um welches Thema oder Produkt es ging, ich wollte begeistern. Doch um zu begeistern, reicht gutes Aussehen nicht aus!

Mein größtes Kompliment bekam ich auf einer Veranstaltung, bei der zwei Tage lang von Ingenieuren aus aller Welt eine neue Motorengeneration vorgestellt wurde. Auf Englisch! Ich wusste, dazu brauchte ich Detailwissen, um Diskussionsrunden und Interviews führen zu können. Fünf Tage lang habe ich mich intensiv auf dieses Symposium vor-

bereitet und mir so viel Hintergrundinformationen über Motoren, deren Funktionsweise, Unterschiede und neueste Entwicklungen wie nur möglich auf Englisch durchgelesen. Meine Moderationsstichpunkte habe ich so lange überarbeitet, bis ich mich perfekt vorbereitet fühlte. Am Ende der Veranstaltung kam eine Ingenieurin aus Indien auf mich zu, beglückwünschte mich zu der tollen Moderation und fragte mich, wo ich Ingenieurwissenschaften studiert hätte. Wow! Drei Tage lang lief ich fünf Zentimeter größer durch die Gegend.

Ist es also nicht das Aussehen, was mich in meinem Beruf so erfolgreich sein lässt, sondern mein Fachwissen? Meine gute Vorbereitung? Nein, das kann es nicht (nur) sein, denn ich erinnere mich gut an meine Zeit an der Uni. Da gab es etliche Professoren, die sicher extrem gut ausgebildet und mit enormen Kenntnissen ausgestattet waren, jedoch mit ihren Vorträgen den Hörsaal zum Einschlafen brachten, obwohl das Thema gar nicht langweilig, sondern im Grunde hochspannend war. Aber die Art, wie sie es vortrugen und uns Studenten näherbringen wollten, war so desinteressiert und emotionslos, dass der Vortrag langweilig überkam und sich kaum einer für den Inhalt begeistern konnte. Warum gelingt es manchen Menschen, völlig unabhängig von ihrem Aussehen, ihre Zuhörer mitzureißen, zu begeistern und für ihre Themen zu erwärmen, und anderen überhaupt nicht? Weshalb betreten manche Menschen einen Raum, und die Sonne scheint aufzugehen, während andere gar nicht auffallen und erst nach Stunden ihrer Anwesenheit wahrgenommen werden? Warum gibt es Redner, die erzählen können, was sie wollen, und man hängt an ihren Lippen, und solche, denen man überhaupt nicht zuhört, obwohl sie wirklich wichtige Inhalte zu vermitteln haben?

Aus zwei Gründen beschäftige ich mich intensiv mit den Themen Ausstrahlung und Charisma. Zum einen hinterfra-

ge ich mich immer wieder selbst und arbeite gewissenhaft an meinen Auftritten, zum anderen erhalte ich häufig Anfragen, ob ich nicht andere coachen könne, wie man auf der Bühne locker, spontan, mitreißend und witzig wird. Ist besondere Ausstrahlung angeboren? Kann man Charisma lernen? Wenn ja, wie? Und was ist Charisma, diese besondere Wirkung auf andere Menschen, eigentlich genau? Diesen Fragen nachzugehen und vor allem die Erkenntnis, dass man sich Charisma aneignen kann und auch ich das gelernt, verfeinert, verbessert und an meiner Wirkung immer wieder gearbeitet habe, haben mich zum Coaching gebracht. Seit vielen Jahren trainiere ich Führungskräfte, Verkaufsmitarbeiter, ganze Unternehmen, in denen häufig Präsentationen gehalten werden, oder Menschen, die immer mal wieder auf Bühnen auftreten. Dazu gekommen bin ich, weil ich bei Veranstaltungsproben oftmals die Mitwirkenden neben meiner eigenen Moderation auch noch auf ihre Performance vorbereitete. Das ging natürlich nur in sehr eingeschränktem Umfang, da die Zeit meistens begrenzt war und drei bis vier Stunden vor einem Auftritt keine umfangreichen Schulungen möglich und sinnvoll waren. Viele dieser spontan Gecoachten baten mich dann um ein detaillierteres und profunderes Einzelcoaching. Hinzu kamen mit den Jahren auch immer mehr Gruppencoachings, weil ich zunehmend weiterempfohlen wurde. Um meine Professionalität im Bereich der Aus- und Weiterbildung zu verbessern, ließ ich mich vor vielen Jahren bei Andreas Bornhäuser als Coach ausbilden. Er hat die S.C.I.L.-Performance-Strategie entwickelt, ein System zur Optimierung der Präsentationsfähigkeiten von Führungskräften und Mitarbeitern aus Vertrieb und Marketing. Was mich an dieser Methode von Anfang an faszinierte, war die Einzigartigkeit, mit der sie die Außenwirkung von Menschen transparent macht. Damit liefert sie konkrete Ansätze für hocheffi-

ziente Trainings. Darauf werde ich im vierten Kapitel detailliert und fundiert eingehen. Sowohl in meinen Coachings als auch in diesem Buch beziehe ich mich immer wieder auf Andreas Bornhäußers Erkenntnisse und seine vier Bereiche der für die Wirkung relevanten Faktoren. Seit meiner Ausbildung im S.C.I.L-Institut beschäftige ich mich intensiv mit der Entwicklung von Bühnenpräsenz, Wirkung und Charisma, was mich unter anderem zu diesem Buch geführt hat. Denn auch ich habe Charisma lernen müssen. Manchmal eher intuitiv, ganz oft allerdings sehr bewusst. Und zwar selten mit der Intention, charismatischer zu werden, sondern mit dem Ziel, erfolgreicher in meinem Beruf zu sein. Um besser begeistern, verkaufen, Inhalte vermitteln und Menschen geistig wie emotional mitnehmen zu können, bei dem, was ich jeden Tag tue: Ideen und Inhalte an Zuschauer und Zuhörer zu bringen.

Eine Anmerkung habe ich noch, bevor es losgeht:

Da ich auf sehr viele Veranstaltungsmoderationen, Coachings und Kommunikationssituationen zurückblicken kann und mich diese Erfahrungen auch zu diesem Buch über Wirkung veranlasst haben, lasse ich in den folgenden Kapiteln immer wieder Beispiele und Praxisfälle aus meinem Berufsalltag einfließen. Keine der hier beschriebenen Personen oder Situationen sind natürlich eins zu eins wiedergegeben, es wird sich also niemand, mit dem ich schon einmal zusammengearbeitet habe, hier wiederfinden. Namen, Unternehmen und Personen sind so verändert, dass Ähnlichkeiten rein zufällig sind. Es handelt sich jeweils um lediglich beispielhafte Situationen, die ich so oder so ähnlich erlebt habe.

1

Was ist Charisma eigentlich?

Marylin Monroe, Lady Di, Mildred Scheel und Steve Jobs hatten es, George Clooney, Melinda Gates, Helene Fischer oder der Dalai Lama haben es, und jeder kennt einen der Öffentlichkeit unbekanntem Menschen, der darüber verfügt: Charisma. Denn wenn wir von Menschen sprechen, die eine ganz besondere Ausstrahlung und Wirkung haben, fällt oft der Begriff »Charismatiker«. Menschen, die den Raum erhellen, die es schaffen, uns voll und ganz für sich einzunehmen, solche, die eine so unglaubliche Präsenz ausstrahlen, dass sie allein damit in Erinnerung bleiben. Diese Personen beeindruckt uns während einer Unterhaltung oder eines Vortrags so, dass wir ihnen förmlich an den Lippen hängen. Wir folgen deren Ideen, würden ihnen sofort alles abkaufen, egal, ob es sich um eine Idee oder ein Produkt handelt. Diese Persönlichkeiten erobern unser Herz im Sturm nicht oder nicht nur, weil sie äußerlich attraktiv sind, sondern weil uns diese Menschen ein gutes Gefühl geben und uns mitreißen. Wir vertrauen ihnen, obwohl wir vielleicht gar nicht einmal erklären können, warum die Atmosphäre, die diese Person erzeugt, sich so gut anfühlt. Sie merken, das sind eine ganze Menge Adjektive und Beschreibungen, aber noch keine konkreten Definitionen in zwei, drei Sätzen.

Gibt es die denn überhaupt?

In der Literatur findet man zahlreiche Abhandlungen, Beschreibungen und Definitionen, was Menschen mit Charisma auszeichnet. Beispielsweise, dass Charisma eine Frage des inneren Feuers sei. Das sagt also etwas darüber aus, was ein Charismatiker im Gegensatz zu anderen Menschen besitzt: Feuer. Und was man beim einen spürt, beim anderen nicht.

Für die bezaubernde Sophia Loren ist Charisma »der unsichtbare Teil der Schönheit, ohne den niemand wirklich schön sein kann«.

Andere wiederum sprechen von der nonverbalen Kompetenz, von der Fähigkeit mit dem Körper zu sprechen. »Nur 10 Prozent von dem, was wir sagen, wird über die Sprache vermittelt. Der Rest ist nonverbal: Gesten, Mimik, Körperhaltung«, sagt der Psychotherapeut und Kommunikationsexperte Ulrich Sollmann. Vielleicht meint das auch Sokrates, wenn er sagt: »Rede mit mir, damit ich dich sehen kann.« Kann man jemanden besser »sehen«, wenn man seine Stimme hört? Sind hier Mimik und Gestik beim Sprechen mit einbezogen? Oder ist allein schon die Stimme vielleicht das Geheimnis für eine besondere Ausstrahlung? Könnte sogar sein, denn um sich ihrer Bedeutung klar zu werden, müssen wir nur mal zusammen einen Blick auf das Wort »Person« werfen. Dieser Begriff leitet sich vom lateinischen Verb *personare* ab, was übersetzt durchtönen oder erklingen bedeutet. Die Stimme stellt somit einen wichtigen Ausdruck der Persönlichkeit dar. Aber das ist ja sicher nicht alles, was Charisma ausmacht.

Die Rhetorikerin und Buchautorin Gloria Beck stellt die These auf, dass man einen Menschen charismatisch findet, der anders ist als man selbst, und zwar genauso, wie man selbst gern wäre. Aha. Das würde heißen, dass ich mich selbst nie als charismatisch empfinde und auch niemanden, der so ähnlich ist wie ich selbst.

Der Philosoph Friedrich Nietzsche erklärte: »Ein jeder trägt eine produktive Einzigkeit in sich, als den Kern seines Wesens, und wenn er sich dieser Einzigartigkeit bewusst wird, erscheint um ihn ein fremdartiger Glanz, der des Ungewöhnlichen.« Aber ist ungewöhnlich gleich charismatisch? Und ist jemand, der gewöhnlich, also wie alle anderen ist, damit automatisch nicht charismatisch?

Sie merken schon, es ist alles andere als einfach, eine simple und eindeutige sowie allgemeingültige Definition für Charisma zu finden. So ging es mir auch, als ich mit Freunden und Familie dieses Thema diskutiert habe. Jeder hatte eine andere Definition, wer denn nun warum charismatisch ist oder auch nicht, worin sich Charisma ausdrückt oder woran man es festmachen kann.

Vielleicht funktioniert es, wenn man sich auf den Begriff an sich konzentriert. Das Wort »Charisma« stammt ursprünglich aus dem Griechischen und wurde abgeleitet von Charis, der Göttin der Anmut und der Liebe. Es bedeutet so viel wie »Gnadengabe« oder »etwas von Gott Geschenktes«. Das würde bedeuten, dass Charisma ein Geschenk ist, das man von Natur aus hat oder eben nicht. Eine ziemlich frustrierende Aussicht für all diejenigen unter uns, denen das Gottesgeschenk nicht gleich mit in die Wiege gelegt wurde. Das hieße auch, dass wir das Buch an dieser Stelle zuklappen und uns auf der Tatsache ausruhen könnten, dass wir beim Verteilen der Gottesgeschenke nicht laut genug »hier« geschrien haben und der Zug jetzt eben abgefahren ist. Stopp – warten Sie noch kurz. An dieser Stelle möchte ich heftig protestieren. Vielleicht weiß der eine besser seine natürlichen Fähigkeiten einzusetzen als andere. So wie manche Menschen von Geburt an musikalischer sind oder sportlicher. Deshalb haben aber diejenigen unter uns, die nicht gleich als zweiter Mozart oder als neue Angelique Kerber geboren wurden, keinesfalls die Chance auf ein

sportliches oder musikalisches Leben vertan. Genauso verhält es sich mit dem Charisma. Auch wenn die Umstände unseres Aufwachsens und unsere Erfahrungen mit den Eltern, in der Schule, im weiteren Leben und im Umgang mit anderen Menschen bei uns allen unterschiedlich sind: Sämtliche Anlagen zu einem charismatischen Menschen sind uns qua Geburt mitgegeben.

Über Steve Jobs kann man lesen, dass er als ein schüchtern und zurückhaltender Nerd seine Karriere begann, beseelt von seinen Ideen und Produkten. Durch Übung, minutiöse Planung seiner Auftritte und Vorbereitung seiner Verkaufsgespräche entwickelte er sich über die Jahre zu einem mitreißenden und beeindruckenden Geschäftsmann, der es wunderbar verstand zu präsentieren und sich selbst zu inszenieren. Er hat es gelernt, seine Entwicklungspotenziale genutzt und geübt. Für eine solche Entwicklung gibt es viele Beispiele sowohl von Menschen, die erst im hohen Alter diese besondere Ausstrahlung erlangt haben, als auch von anderen, die bereits in früher Jugend vom schüchternen Mauerblümchen zum strahlenden Blumenstrauß geworden sind.

In uns grundsätzlich angelegte Fähigkeiten sind eine Sache – diese auch einzusetzen, weiterzuentwickeln und immer wieder daran zu arbeiten, ist die andere. Wie bereits erwähnt, hatte ich bestimmt schon zu Beginn meiner Moderationstätigkeit ein ganz hübsches Gesicht und eine gewisse Ausstrahlung. Aber es sind Welten, die hinsichtlich meiner Wirkung zwischen damals und heute liegen. Dafür habe ich aber auch einiges tun müssen. Um kompetenter zu wirken, feilte ich an meiner Artikulation und meinem Wortschatz. Ich nahm Sprechunterricht und las viel. Je nach Thema einer Veranstaltung recherchierte ich Begriffe, um mich sachkundig, klar und verständlich in der Sprache meiner Kunden ausdrücken zu können.

Mehr Gelassenheit und Spontaneität habe ich mir dagegen eher unbewusst angeeignet, nicht um meine Wirkung oder Kompetenz zu verbessern, sondern um mit Stress besser umgehen zu können. Gelernt habe ich auch, weniger perfektionistisch an Dinge heranzugehen. Fehler sind keine Schande, sondern lassen mich nahbarer werden. Obwohl ich nie möglichst fehlerfrei moderieren wollte, um unnahbar zu wirken, ist dieser Eindruck wohl das ein oder andere Mal entstanden, ohne dass ich mir dessen bewusst war.

Ich hoffe, aufgrund meiner Erfahrungen und der vieler weiterer Persönlichkeiten, die ihre Wirkung bewusst entwickelt haben, ist die Definition »von Gott gegeben und nicht beeinflussbar« widerlegt.

Was genau diese besondere Wirkung aber ausmacht, ist immer noch nicht klar definiert. Vielleicht kann uns ja der Soziologe Max Weber weiterhelfen. Er unterscheidet nämlich drei Arten von Charisma, zu denen unter anderem die charismatische Herrschaft gehört. Anfang des 20. Jahrhunderts formulierte er eine spezielle Theorie der Herrschaftsausübung, den charismatischen Führungsstil. Er beruht in erster Linie auf den persönlichen Qualitäten des Herrschers und auf dessen Anziehungskraft – seinem Charisma. »Personales Charisma ist die außeralltägliche Erscheinungsform eines Menschen, die diesen Menschen (...) auf außergewöhnliche Art und Weise befähigt, Nachfolge zu produzieren, manchmal wider besseren Wissens der Nachfolgenden.« Übersetzt auf die heutige Zeit bedeutet es, dass Menschen, die über diese besondere Ausstrahlung verfügen, mit den richtigen und entscheidenden Führungsqualitäten aufwarten können. Unabhängig davon, ob es vielleicht zu unserem eigenen Verderben ist, folgen wir ihnen. Selbst unsere jüngste Geschichte scheint das ja zu bestätigen. Aber auch hier wird nur ein kleiner Teil beziehungsweise nur die Auswirkung von Charisma abgebildet. Worauf diese außer-

gewöhnliche (oder wie hier außeralltägliche) Erscheinungsform fußt und auf was sie sich bezieht, bleibt offen. WAS ist denn an dieser Erscheinung so außergewöhnlich?

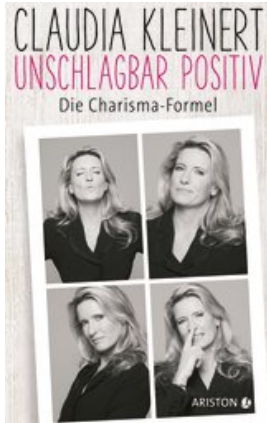
Im Hinblick auf Politiker stellt sich die Frage: Wer ist uns in besonderer Erinnerung geblieben? Das sind Persönlichkeiten wie Martin Luther King, dessen legendäre Rede »I have a dream« 1963 in Washington als eine der fesselndsten Ansprachen in die Geschichte einging. Oder John F. Kennedy, dessen Auftritt in West-Berlin mit seinem Ausruf »Ich bin ein Berliner« unvergessen bleibt. Aber natürlich auch bei Helmut Schmidt, Willy Brandt, Franklin D. Roosevelt oder Barack Obama findet man das gewisse Etwas, das sie zu mehr als nur irgendeinem beliebigen Politiker macht. Sie alle vereint ihre unglaubliche Präsenz und ihre Aura. Was sie gesagt, wie sie es gesagt haben. Wer Charisma hat, dem hören die Menschen zu und folgen ihm. Ein wenig charismatischer Mensch hingegen wird es schwerer haben, andere mitzureißen und von den eigenen Ideen zu überzeugen.

Der US-Führungsexperte Robert J. House beschäftigte sich intensiv mit der Ausstrahlung von einunddreißig US-amerikanischen Präsidenten und untersuchte den Zusammenhang zwischen ihrer Strahlkraft und ihren messbaren politischen Leistungen. Das Ergebnis war verblüffend: Je charismatischer der Amtsantritt des Präsidenten war, desto größer war später sein Erfolg. Aber auch diese Studie zeigt nur, was Charisma bewirkt, keine Spur von: »Was ist es denn nun, das andere so einnimmt und begeistert. Was macht diese Menschen so charismatisch?«

Da hilft uns der US-Psychologe Ronald Riggio vom Kravis Leadership Institute am Claremont McKenna College. Er hat versucht, mit einem Testbogen die Faktoren für eine charismatische Persönlichkeit herauszufinden. Bei seinen Untersuchungen kam er zu dem Schluss, dass viele komplexe Verhaltensweisen zu Charisma führen. Sein Fazit lautet:

»Menschen mit Charisma sind vor allem brillante Kommunikatoren.« Als einer der wenigen Forscher, die sich diese mystische Qualität eingehend angesehen haben, erklärt er das genauer. Riggio behauptet, dass Charisma aus einer Mischung von Expressivität und Sensibilität, Disziplin, Eloquenz, Weitblick und Selbstvertrauen besteht. Diese Mischung muss aber auch vom Gegenüber so empfunden werden. Denn was nutzt es, wenn man all diese Eigenschaften in sich vereint, sie aber bei demjenigen, mit dem man kommuniziert, gar nicht ankommen? Zur Kommunikation werden ja immer zwei Menschen benötigt: ein Sender und ein Empfänger. Charisma kann also nur in der zwischenmenschlichen Begegnung entstehen. Charisma kann nur entstehen, wenn wir kommunizieren. Entscheidend ist jedoch, wie wir kommunizieren, damit sich Charisma entfaltet. Jetzt fehlt nur noch, dass Sender und Empfänger in der Kommunikation auf einem Kanal funken, das heißt, dass das, was der eine ausstrahlt auch beim anderen die erwünschte Wirkung erzielt.

Die Zeitschrift *Focus* hat tausend deutschen Testpersonen zwanzig Prominente vorgeführt und einschätzen lassen, wen sie für charismatisch halten und wen nicht. Obwohl viele Meinungen übereinstimmten, sorgten einige Ergebnisse auch für Überraschungen. Dies waren beispielsweise der zweite Rang für den ehemaligen südafrikanischen Staatsoberhaupt Nelson Mandela, die relativ hohen Werte für Bill Clinton, Roman Herzog und Marcel Reich-Ranicki, Steffis Sieg über Boris und der schlechte Wert für Papst Johannes Paul II. Warum sind wir da nicht alle einer Meinung? Müsste ein charismatischer Mensch nicht von jedem auch als solcher empfunden werden? Der Münchner Sozialpsychologe Felix Brodbeck erklärt dieses Phänomen mit der Sender-Empfänger-Hypothese. Charisma wird nur dann als solches empfunden, wenn sich die Vorstellungen, die der »Empfänger«



Claudia Kleinert

Unschlagbar positiv

Die Charisma-Formel

ORIGINALAUSGABE

Gebundenes Buch mit Schutzumschlag, 256 Seiten, 13,5 x 21,5 cm
ISBN: 978-3-424-20158-1

Ariston

Erscheinungstermin: Oktober 2016

Eine Frau, die begeistert. Ein Buch, das überzeugt.

Claudia Kleinert, Deutschlands prominenteste Wettermoderatorin, wird von vielen wegen ihrer natürlichen Ausstrahlung bewundert. Doch niemand weiß, wie hart sie an sich gearbeitet hat, um mit so viel Selbstsicherheit auf nahezu jede Situation souverän reagieren zu können. »Das ist mir nicht in die Wiege gelegt worden«, erzählt die Autorin. Auch sie hatte Schicksalsschläge zu bewältigen und weiß, wie viel Kraft es kostet, sein Leben und seine Grenzen anzunehmen und einen Weg für sich zu finden. Claudia Kleinerts großer Erfolg ist in kleinen Schritten entstanden, bis sie wusste, was ihre wahre Persönlichkeit ausmacht.

Ein Buch voller Impulse und konkreter Fallbeispiele aus Claudia Kleinerts Leben, mit vielen Ideen und Möglichkeiten, sein Charisma zu verbessern. Jeder kann seine Wirkung auf andere Menschen steigern!

 [Der Titel im Katalog](#)