

CHARISMA

Die Gabe,
Menschen im Herzen
zu berühren

Bert Udo Koch

In einer Zeit, in der die Digitalisierung immer mehr Raum in der täglichen Kommunikation einnimmt, bekommt der persönliche Auftritt eine immer wichtigere Bedeutung. Denn die Inhalte und die Informationen werden zum größten Teil bereits im Vorfeld ausgetauscht. In einem persönlichen Gespräch, in einem Meeting oder bei einer Präsentation geht es daher heute nicht mehr hauptsächlich um das „Was“, sondern immer mehr auch um das „Wie“. Wie teile ich die Inhalte und die Informationen mit? Bin ich dabei authentisch und ausdrucksstark?

Lektorat: Johann-Christoph Tiedeke, Marion Bauer

Umschlagfoto: Adobe Stock 171305982

Satz & Layout: RM Buchlayout & Grafikdesign, www.buchlayout.net

Bestellung und Vertrieb: Nova MD GmbH, Vachendorf

Druck: booksfactory

Fotografien:

SATI, www.satipics.com

Jutta Holtkamp, www.jutilities.de

Kathrin Kittlass, www.prismatize.de

Adobe Stock, 154206163

Abgebildete Personen: Nicola Bergholz, Karl Pilsl, Bert Udo Koch

© 2018 – Bert Udo Koch – Ich-Konzept-Verlag – www.Ich-Konzept.de

1. Auflage 2018

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Autors. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

ISBN 978-3-96443-495-1

INHALT

Einleitung: Was ist Charisma?	7
Die erste Gabe: Wertschätzend handeln	
Beispiel Mutter Teresa	23
Authentizität	24
Werte	29
Empathie	37
Achtsamkeit	42
Intuition	49
Die zweite Gabe: Selbstbewusstsein ausstrahlen	
Beispiel Steffi Graf	55
Die innere Einstellung	56
Vom Umgang mit ungewohnten Situationen	66
Der Vertrag mit sich selbst	75
In der Ruhe liegt die Kraft	79
Die dritte Gabe: Ohne Worte erfolgreich sprechen	
Beispiel Mario Adorf	84
Die nonverbale Kommunikation	86
Die Körperhaltung	89
Die Mimik	99
Der Gang	101
Die Gestik	102

Die vierte Gabe: Mit der Stimme überzeugen

Beispiel Montserrat Caballé und Freddie Mercury	106
Die Kunst der Aussprache	107
Atem und Atmung	113

Die fünfte Gabe: Wirkungsvoll auftreten

Beispiel Barack Obama	120
Wie wir miteinander sprechen	121
Die Faszination einer Rede	129
Schlusswort	145
Zitierte Personen	153
Literaturverzeichnis	155
Index	159

EINLEITUNG: WAS IST CHARISMA?

Vor einiger Zeit war ich zu einem Empfang eingeladen. Ich kannte kaum jemanden. So stand ich zunächst an einem Stehtisch und beobachtete interessiert die übrigen Gäste. Meine Aufmerksamkeit richtete sich auf einen jungen Mann, der gerade den Raum betrat. Ich dachte sofort: „Was hat dieser Mann für ein Charisma!“ Und so empfanden es scheinbar auch die anderen Gäste, denn er erhielt auffallend viel Aufmerksamkeit.

Spontan fielen mir die Worte ein, die mir Dennis Marschalleck zu Charisma geschrieben hat:

„Kennst Du das? Wenn ein Mensch den Raum betritt und alle Blicke richten sich auf ihn, obwohl niemand so recht weiß, wer er ist? Da muss doch etwas Besonderes dahinterstecken, oder? Diese Ausstrahlung erzeugt in uns ein Gefühl der Vertrautheit und der Sympathie. Wir werden angezogen von Persönlichkeiten, die offensichtlich zu Anführern geboren sind. Ihre Anziehungskraft wirkt wie ein Magnet auf uns. Diese Menschen strahlen eine positive Energie aus, an welcher wir partizipieren wollen. Wir möchten ihnen zuhören, mit ihnen fühlen und in ihrem Team mitspielen dürfen. Und man weiß gar nicht so recht, warum.“

Im weiteren Verlauf des Abends suchte ich das Gespräch mit dem jungen Mann, der so wirkungsvoll den Raum betreten hatte. Schnell stellte sich dabei heraus, dass er von sich selbst mehr als überzeugt war. Er wusste um sein gutes Aussehen, war stolz auf seinen finanziellen Erfolg und erzählte ausschließlich von sich.

Schon nach kurzer Zeit stellte ich mir die Frage: Hat dieser Mann tatsächlich Charisma? Oder kann er sich nur sehr gut darstellen?

Sicher hat er viel Aufmerksamkeit erweckt, aber ist Charisma nicht mehr? Würde eine charismatische Persönlichkeit in einem Gespräch so viel Wert auf Selbstdarstellung legen, dass sie andere damit in den Schatten stellt? Würde sie nicht versuchen, selbst zu strahlen – und gleichzeitig auch das Licht ihres Gesprächspartners erstrahlen zu lassen?

Was bezeichnen wir als Charisma?

Das Wort Charisma stammt aus dem Griechischen und wird übersetzt mit „Gnadengabe“. Der Duden beschreibt das Wort „Charisma“ mit der Gesamtheit der durch den Geist Gottes bewirkten Gaben – und mit der besonderen Ausstrahlungskraft eines Menschen.

Beide Bedeutungen spiegeln sich in Papst Franziskus wider. Er trägt, als Vertreter Christi auf Erden, alle durch den Geist Gottes bewirkten Gaben in sich, und so kommt die besondere Ausstrahlungskraft seiner Person deutlich zur Geltung.

Als einer der ersten Wissenschaftler hat der amerikanische Psychologe Ronald E. Riggio Studien zum Thema Charisma durchgeführt. Im Jahr 1987 veröffentlichte er in dem Buch „The Charisma Quotient“ seine Ergebnisse und gab Antworten auf die Fragen: Was ist Charisma, wie kann man es bekommen und wie wendet man es an? Charisma ist, nach seinen Studienergebnissen, die Fähigkeit, eigene Gefühle ausdrücken zu können, ein hohes Einfühlungsvermögen zu besitzen, sich selbst kontrollieren zu können, gekonnt und facettenreich zu sprechen und sich in jeder Lage angemessen verhalten und überzeugend auftreten zu können.

Auch Prasad Balkundi von der Universität Buffalo im US-Bundesstaat New York hat sich wissenschaftlich mit dem Phänomen Charisma beschäftigt. Er führte gemeinsam mit seinen Kollegen Martin Kilduff und David Harrison eine Befragung von

413 Personen durch, die in unterschiedlichen Teams indischer und amerikanischer Firmen arbeiteten. Die Teammitglieder sollten hierbei das Charisma ihres Teamleiters einschätzen. Bei der Auswertung erzielten die folgenden Charaktereigenschaften die höchsten Zustimmungen:

- Er strahlt Souveränität aus.
- Er berücksichtigt die moralischen Folgen seiner Entscheidungen.
- Er unterstützt den Teamgedanken.
- Er motiviert mich.
- Er regt mich an, Probleme aus einem anderen Blickwinkel zu betrachten.

Ronald E. Riggio und Prasad Balkundi beweisen mit ihren Studien, dass Charisma nicht als eine Gnadengabe vom Himmel fällt. Charisma ist vielmehr die Summe von Fähigkeiten und Eigenschaften, die jeder für sich weiterentwickeln kann. Dies unterstreicht auch die Studie von Kenneth Levine von der Georgia Southern University. Er befragte 422 Studenten. Die meisten gaben zur Antwort, dass Charisma die Fähigkeit zur Empathie sei und die Fähigkeit, gut zuhören zu können. Machen Sie sich bewusst, dass Sie Charisma selbst nicht erlernen können. Sie können jedoch die Fähigkeiten und Eigenschaften Ihrer Persönlichkeit weiterentwickeln – und werden dadurch von anderen möglicherweise als „charismatisch“ wahrgenommen. Ich schreibe bewusst „möglicherweise“. Denn ob Sie charismatisch wirken oder nicht, das entscheidet immer Ihr Gegenüber!

In diesem Buch gebe ich Ihnen Anregungen für ein wirkungsvolles Auftreten. Dabei ist meine Sichtweise geprägt sowohl von meiner über 25-jährigen Tätigkeit als Schauspieler, als auch von

meinen Weiterbildungen zum psychologischen Coach sowie meinen Erfahrungen als Dozent für Rhetorik und nonverbale Kommunikation. Meine Ansichten sind darüber hinaus auch von meinen Erlebnissen mit dem Zen- und Bogenlehrer Kurt KyuSei Österle beeinflusst. Mein Geleitwort zur Schüleraufnahme lautet: „Zen lehrt sorgfältig, in den eigenen Geist zu schauen und mit der Macht der weisen Einsicht geradewegs ins Ungeborene vorzudringen.“ Meinem christlichen Glauben bin ich weiterhin verbunden. Immer mehr faszinieren mich die Gemeinsamkeiten beider spiritueller Weltanschauungen. So erlebe ich Gott, wie zum Beispiel auch die christliche Gemeinschaft „Findhorn“ in Schottland, nicht in einer Dualität mit dem Menschen, sondern vielmehr als eine Kraft tief in uns.

Sie werden in diesem Buch immer wieder angeregt, über Ihr eigenes Verständnis von Charisma nachzudenken, darüber, wie Sie die Herzen anderer Menschen berühren können.

Von dem jamaikanischen Sänger, Gitarristen und Songwriter Bob Marley stammt zum Beispiel das Zitat:

„The greatness of a man is not in how much wealth he acquires, but in his integrity and his ability to affect those around him positively: Die Größe eines Menschen misst sich nicht an seinem Reichtum, sondern an seiner Integrität und an seiner Fähigkeit, die Menschen seines Umfeldes positiv zu beeinflussen.“

In ganz besonderer Weise wird Ihnen die Auseinandersetzung mit dem Thema gelingen durch die zahlreichen Interviews, die ich mit Karl Pilschl geführt habe. Ich möchte mich an dieser Stelle aber auch bei allen anderen sehr herzlich bedanken, deren Gedanken und Anregungen ich in diesem Buch zitieren darf. Hier das erste Interview:

Sehr geehrter Herr Pisl, Sie sind seit über fünfzig Jahren mit allen Höhen und Tiefen selbstständiger Unternehmer. Sie waren in den USA als Wirtschaftsjournalist tätig und haben bisher mehr als dreißig Bücher geschrieben. Sie gehören zu den einhundert besten Vortragsrednern, Sie sind seit dreißig Jahren ein gefragter Seminarleiter, Sie sind für viele große Firmen ein gefragter Berater und Lehrbeauftragter am Management Center Innsbruck. Ist Charisma nur wichtig für Unternehmer, Seminarleiter oder Führungspersönlichkeiten?



Karl Pisl

„Charisma ist für jeden Menschen wichtig. Ich glaube, dass jeder Mensch eine Art von Charisma hat. Manche Leute haben ein eher negatives Charisma, eine negative Ausstrahlung. Aber Unternehmer, Führungskräfte, Seminarleiter, Public Speaker und vor allem Leader müssen unbedingt

eine positive Ausstrahlung haben. Eine Ausstrahlung, die die Menschen anzieht. Jedes Wort ist ein Gefäß, und dessen Inhalt ist das, was die Menschen anzieht. Worte sind Gefäße, man nennt sie auch Worthülsen, denn sie sind mit etwas gefüllt. Und wenn sie mit Power gefüllt sind, mit Liebe und Freude, wenn sie nun mit einem Herzen gefüllt sind, das für andere bereit ist, sein Leben hinzugeben, dann hat das eine ganz besondere Auswirkung auf andere. Genau diese Ausstrahlung ist das Charisma.

Es ist sehr stark verbunden mit einer gewissen Berufung. Und unterschiedliche Berufungen brauchen unterschiedliche Ausstrahlungen. Auch das gehört zum Charisma.

Daher ist es immens wichtig, sich in andere Menschen zu investieren. Wer sich nicht in Menschen, sondern in Materie investiert, der hat schlecht investiert oder überhaupt nicht. Kurzfristig denkende Menschen investieren in Tomaten, mittelfristig denkende Menschen investieren in Unternehmen und Firmen, aber langfristig denkende Menschen investieren sich in andere Menschen. Und wenn ein Mensch bereit ist, sich in andere Menschen zu investieren, dann wird er besonders attraktiv für die, in welche er sich investiert. Und Attraktivität löst einen Automatismus aus. Attraktivität bringt Anziehungskraft, Anziehungskraft bringt größere Nachfrage, größere Nachfrage bringt größere Stückzahl und sorgt dafür, dass immer mehr Menschen kommen. Die entscheidende Frage ist daher: Ist jemand bereit, sich in andere zu investieren? Oder benutzt er sie nur? Davon hängt seine persönliche Zukunft ab.“