



CHARISMA WAS IST DAS?



Wann hat der Mensch Charisma? Noch vor einer Antwort werden da rasch Namen genannt: Kennedy, mancher Bühnen- oder Show-Star, ein Wirtschaftsführer, ein Gewerkschafter, ein Wissenschaftler, vielleicht auch eine Größe aus dem Sport. Hatten die großen Menschenverächter des 20. Jahrhunderts kein Charisma? Hatte Abraham Lincoln eines, der, bevor er Präsident der USA wurde, eine Serie von Niederlagen hingelegt hatte? Dennoch ein Charismatiker?

Heike Holz, Kommunikations- und Motivationstrainerin aus Losheim, referierte darüber auf Einladung der Volksbank Saarpfalz und von IHK-Regional vor viel Publikum in Blieskastel. Sie erinnert an den griechischen Ursprung, die Göttin Charis und die Fähigkeit, „Aufmerksamkeit auf sich zu ziehen“. Charisma hat danach die strahlende, mitreißende Persönlichkeit, ein Mensch, in dessen Gegenwart man sich wohl fühlt, dem man konzentriert zuhört, der fasziniert. „Eine überzeugende Persönlichkeit wirkt tief in unser Unterbewusstsein, es entstehen Sympathie oder Antipathie.“ Denn, so Holz, jeder Mensch empfindet anders. Jeder urteilt anders, ob jemand Charisma hat oder nicht.

Doch muß es nicht dabei bleiben, zu charismatischen Persönlichkeiten nur aufzuschauen. Jeder könne Charisma haben, sagt die Kommunikations- und Motivationstrainerin und zitiert Cicero: erkenne dich selbst. Es gelte, sich seiner Fähigkeiten bewusst zu werden und Selbstvertrauen zu entwickeln. „So wie wir uns sehen, so werden wir auch sein – alles ist in uns“, gibt Holz zu bedenken und ermuntert dazu, das

Positive abzurufen oder auch zu erarbeiten.

Es beginnt mit der Stimme. Sie offenbart das Innerste, meint Holz und verdeutlicht das: der nervöse Mensch

habe eine nervöse Stimme, der Gestresste eine gestresste Stimme, der Ängstliche eine ängstliche Stimme, der kräftig-vitale Mensch aber eben eine kräftige. Die Stimme bringe mithin die Persönlichkeit zum

Vorschein. Auf Ton, Stärke, Modulation und Tempo komme es an. Und dann der Körper. Charismatische Menschen zeichnen sich, so Holz, häufig durch eine aufrechte Haltung und einen dynamischen Gang aus – also bitte keine kraftlos-hängenden Schultern, kein

Herumtänzeln als ob der Boden zu heiß wäre. Übrigens: ein fester, kurzer Händedruck mit Blickkontakt vermittele Sicherheit, Stärke, Selbstvertrauen. Zudem ist der Gesichtsausdruck wichtig, weil er das Gefühlsleben widerspiegelt. Die Augen kalt oder leuchtend, die Lippen gepresst oder weich – auch hier macht die Trainerin einen Baustein zur Persönlichkeit aus, der es auch zugute kommt, wenn es gelingt, „sich einen Namen zu machen“, zu begeistern, andere mitzureissen, motiviert zu sein. So könne es sich z. B. bei einem Wechsel auf eine neue Arbeitsstelle als vorteilhaft erweisen, wenn es gelungen ist, sich an früherer Stelle durch gute Leistung einen Namen gemacht zu haben.

Eine besondere Art der Ausstrahlung ist die der natürlichen Autorität. Sie bedeutet tiefe Sicherheit und Überzeugung, niemals Überheblichkeit. Durch sie wirkt eine Führungskraft, ob Vater, Mutter, Lehrer, Trainer, Abteilungsleiter. Wichtig ist Holz zufolge auch die Fähigkeit, „die Dinge mit den Augen des anderen zu sehen, von daher aus dem Herzen zu sprechen, weil nur so der Funke überspringt“. Schließlich „das Geheimnis der inneren Ruhe“. Je ruhiger eine Person, so lehrt die Trainerin, desto mehr richtet sich ihre Energie auf das, was sie sagt. Je ruhiger desto aufmerksamer auch hört der Gesprächspartner zu. Wer innerlich ruhig ist, der versteht es nach Holz auch, den Zuhörer durch langsames Sprechen mit wirkungsvollen Pausen einzunehmen, während durch Unruhe und Nervosität Ausstrahlungskraft verloren geht. Der Kommunikationsprofi warnt: „Hektik macht verdächtig.“

