

Was ist eigentlich Charisma?

Die psychologische Ratgeberliteratur ermuntert uns, unsere Ausstrahlung zu optimieren, unsere Präsenz zu verbessern, so dass uns das Gegenüber Charisma zuschreibt. «Charisma fällt nicht vom Himmel» von Georg Wawschinek, «Einfach mehr Charisma» von Claudia E. Enkelmann oder «Leise Menschen – Starke Wirkung» von Sylvia Löhken sind ein paar Beispiele aus dieser Literaturecke.

Es gefällt, wie der Grundtenor dieser Ratgeberliteratur davon ausgeht, dass es für alle möglich ist, Charisma aufzubauen, jeder sei in dieser Hinsicht seines Glückes Schmied. Als Psychologe überzeuge ich die Kunden immer wieder, das Steuer selber in die Hand zu nehmen, Wirksamkeitsüberzeugung aufzubauen, Gestaltungsmotivation zu zeigen, sich selber als der Entwickler seiner selbst wahrzunehmen.

Charisma fehlt in Kompetenzmodellen

Ist Charisma eine Kompetenz? Kann Charisma beeinflusst werden? Warum wird in den meisten Kompetenzmodellen von Firmen, Organisationen und Verwaltungen die Kompetenz Charisma nicht thematisiert?

Dies hat seine Gründe. Charisma ist keine Kompetenz per se. Charisma ist das, was andere mir zuschreiben. Was andere in mir sehen, ohne genau sagen zu können, was sie sehen. Charisma wird von andern in mich hineinprojiziert. Charisma kann also nicht direkt bei mir gemessen werden, sondern nur indirekt bei andern. Kürzlich habe ich gehört, wie ein Journalist eine öffentliche Person gefragt hat: «Haben Sie Charisma?» Die öffentliche Person hat schlauerweise geantwortet: «Diese Frage kann ich Ihnen nicht beantworten, dies müssen Sie diejenigen Menschen fragen, die mich kennen.» Mit dieser Antwort wurde der Nagel auf den Kopf getroffen.

Wie kann ich mein Charisma erhöhen?

Charisma ausbauen lässt sich meines Erachtens nur indirekt, bei der Einschätzung meines Gegenübers. Da geht meine Empfehlung ein bisschen in eine andere Richtung als diejenige der oben beschriebenen psychologischen Ratgeberliteratur. Wenn Sie Ihr Charisma ausbauen wollen, dann erzielen Sie die grösstmögliche Wirkung, wenn Sie sich bei der Interaktion mit andern optimieren. Beispielweise...



- Vollste Aufmerksamkeit, wenn Sie mit jemandem kommunizieren. Am Telefon, in der Gruppe, zu zweit, bei Präsentationen...

- Höchster Respekt vor der Persönlichkeit des Gegenübers. Verhalten kann verurteilt werden, Persönlichkeit wird voll respektiert.

- Optimistisch vom Glas als halbvoll ausgehen. Freude zeigen an der Interaktion mit andern, gute Laune pflegen, vor allem Positives wahrnehmen. Unsere aktuelle Bundespräsidentin Doris Leuthard gibt hier ein ausgezeichnetes Beispiel ab.

- Kommunikation muss echt sein. Es wird nicht alles gesagt, sondern sorgfältig ausgewählt. Hinter dem Gesagten können Sie aber zu hundert Prozent stehen. Ruth Cohn, die Begründerin der TZI, lässt grüssen.

Selbstverständlich speist sich Charisma noch aus anderen Quellen wie beispielsweise Status, Amt, Medien etc. Was primär beeinflusst und gesteuert werden kann, ist aber der eigene Beitrag bei der Interaktion mit andern. Da würde ich ansetzen, um das Charisma auszubauen.

Ich wünsche Ihnen viel erfolgreiche und wirkungsvolle Interaktionen mit andern.



Dr. Urs Tschanz

Geschäftsführer DIACOVA AG