

1 Einleitung: Yes You Can!

*Gegen Worte kann man sich wehren,
gegen Ausstrahlung nicht.*

Nikolaus B. Enkelmann

Ein Mensch hat uns in den vergangenen Jahren wohl alle beeindruckt: Barack Obama. Wenn man die Menschen nach ihrer Meinung zu ihm fragt, sagen sie spontan: „Oh, der ist unglaublich sympathisch, ich mag ihn, er hat eine tolle Ausstrahlung, dieser Mann hat echt Charisma.“ Wenn Sie dann weiter fragen, was diesen Menschen denn so unglaublich sympathisch macht, dann wird es für eine Weile ruhig. Ein typisches Zeichen, dass wir eigentlich keine Ahnung haben, was uns so an diesem Menschen fasziniert, und meist erst jetzt nach einer möglichen Erklärung suchen. Lassen Sie uns mit diesem Buch gemeinsam kluge Antworten auf das Geheimnis seines Charismas finden. Mehr noch: Sie werden auf diesem Weg entdecken, wie Sie selbst ganz einfach noch mehr Anziehungskraft entwickeln!

Doch beginnen wir ganz am Anfang: Als Barack Obama am 27. Juli 2004 auf dem Nominierungsparteitag der Demokratischen Partei seine erste große Rede hielt, setzte er zu einem Siegeszug an, der ihn schlussendlich bis ins Weiße Haus führte. Dort wurde er am 20. Januar 2009 als 44. Präsident der Vereinigten Staaten von Amerika vereidigt. Nicht einmal fünf Jahre hat er für diesen Weg gebraucht, vom „kleinen“ Senator von Illinois zum Präsidenten und – man darf es nicht unerwähnt lassen – zum Träger des Friedensnobelpreises 2009. Dabei gibt es in der Lebensgeschichte von Barack Obama einige Faktoren, die bei den meisten Menschen schon einzeln gewaltige Hürden darstellen, eine Karriere zu machen, geschweige denn dazu beitragen, zum einflussreichsten Staatsoberhaupt auf dem Planeten zu werden:

- seine Hautfarbe;
- seine Herkunft und seine Familiensituation: Der Vater ist Kenianer, die Eltern ließen sich 1964 scheiden;
- sein zweiter Vorname „Hussein“.

Diese Punkte konnten seinen Aufstieg nicht verhindern, denn es gibt zahlreiche andere Faktoren, die diese Hürden sogar in Vorteile verwandelt haben, wie seine Bildung und sein frühes Engagement im sozialen Bereich.

Barack Obamas Weg, seine Person, sein Auftreten und seine Strategien bergen im Grunde genommen keine Geheimnisse. Man muss nur genau hinschauen. Dank zahlreicher Bücher von ihm und über ihn, dank unzähliger Analysen in Zeitungen und Zeitschriften, dank Internet, das uns mit Informationen, Filmen, mit täglichen News und Bildern aus dem Oval Office versorgt, können wir uns wie nie bei einem Politiker zuvor über alle Aspekte seiner Erscheinung informieren.

Nicht nur Menschen, die in der Öffentlichkeit stehen, wie Politiker oder Manager, können von Obama lernen, sondern jeder Mensch, der wirklich erfolgreich sein möchte, kann und sollte von ihm lernen:

- Wie man Menschen beeindruckt
- Wie man eine positive Wirkung erzeugt
- Wie man kommuniziert
- Wie man eine gewinnende Ausstrahlung aufbaut

Barack Obama erreicht in all diesen Faktoren eine Exzellenz, mit der er sich von seinen Mitstreitern auf der globalen politischen Bühne sehr stark abhebt. Seine Erfolgsprinzipien sind dabei aber so universell einsetzbar, dass jeder, der seine Wirkung auf andere verbessern will, davon profitieren kann. Diese Erfolgsprinzipien sind die Grundlage für eine positive Wirkung und eine gewinnende Ausstrahlung, sie sind *die* Charisma-Faktoren:

- Er strahlt eine unglaubliche Sicherheit und Lebensfreude aus.
- Er weiß um die Macht der Bilder und der Körpersprache.
- Er zeigt Mitgefühl und Empathie, die wirklich von Herzen kommen.
- Er bedankt sich immer wieder bei allen, die ihn unterstützen und ihm zuhören.
- Er hat eine klare Botschaft.
- Er weiß um die herausragende Wirkung des gesprochenen Wortes.
- Er spricht zu den Herzen der Menschen, macht Mut und weckt Hoffnung.

Nun kann man natürlich sagen, Politik sei eine Bühne und vieles davon ist inszeniert. Seine Auftritte seien von einem riesigen Team von Beratern, Kommunikationsexperten und Technikern aller Art sekundengenaugesteuert, der Teleprompter sein ständiger Begleiter und jeder Besuch eines Restaurants mit seiner Frau Michelle gezieltes Futter für die Regenbogenpresse. Manche Kritiker mögen durchaus richtig liegen, es handelt sich um Inszenierungen vor den Augen einer milliardengroßen Öffentlichkeit, um politische Interessen durchzusetzen und um letztendlich Macht auszuüben. Doch wenn man die Inszenierung nicht als manipulierende Theateraufführung versteht, sondern als professionelles Marketing in Zeiten globaler Echtzeitkommunikation, immer kürzer werdender Aufmerksamkeitsspannen und einer grundlegenden Sehnsucht der Menschen nach glaubwürdigen Führungskräften, die entschieden zu handeln in der Lage sind, dann kann man ganz anders an die Sache herangehen, nämlich mit der Frage:

- Was bringt mir das, wenn ich mich mit so erfolgreichen Menschen beschäftige?
- Was kann ich mir davon anschauen?
- Wie verändert das meine Wirkung auf andere?
- Womit fange ich am besten an?

Wenn Sie sich diese vier Fragen stellen, dann haben Sie schon den ersten Schritt hin zu einer gewinnenden Ausstrahlung, zu positiver Wirkung auf andere, zu mehr Charisma gemacht.

Und ich darf vorwegnehmen: Alle diese Faktoren und noch viel mehr können Sie in Ihrem Leben umsetzen – Sie sollen es sogar! Und zwar wie Barack Obama: gut gelaunt, mit einem Lächeln auf den Lippen und mit viel Spaß.

Dabei kommt es mir nicht darauf an, dass Sie sich gerade Barack Obama oder seine Frau Michelle als Vorbild nehmen – obwohl gerade diese beiden natürlich für einen Einstieg in die zeitgemäße und zukunftsichere Charisma-Forschung das beste Objekt der Betrachtung darstellen. Sie wer-

den viele weitere Personen kennenlernen, die Sie sich zum Vorbild nehmen können. Allerdings ragt Obama insofern heraus, als seine Äußerungen permanent auf zahlreichen Kanälen sehr zeitnah verfolgt werden können und weil er für nahezu alle Faktoren, die eine gewinnende Ausstrahlung und eine positive Wirkung ausmachen, so vorbildlich ist. Und deswegen werde ich auch immer wieder auf ihn zurückkommen, wenn es sich anbietet. Denn wenn es um positive Ausstrahlung, gewinnende Wirkung und die Beeinflussung von Menschen geht, dann ist Barack Obama eines der strahlendsten Vorbilder, die uns derzeit zur Verfügung stehen.

Der Zauber von Charisma

Wie kommt es, dass Menschen wie Barack Obama, Nelson Mandela, Bill Clinton, Arnold Schwarzenegger, Mutter Teresa, Heidi Klum oder Oprah Winfrey die Aufmerksamkeit der Menschen auf sich ziehen, ihre öffentlichen Auftritte die Massen begeistern, man ihnen gespannt zuhört und zusieht? Sie sind von einer Aura umgeben, die ihnen Autorität und Strahlkraft verleiht. Das Zauberwort heißt „Charisma“. Diese Menschen haben Charisma in seiner positivsten Form, sie bezaubern ihre Mitmenschen durch ihre positive Ausstrahlung und ihre gewinnende Wirkung. Diese Wirkung führt dazu, dass

- diese Menschen Aufmerksamkeit auf sich ziehen,
- man diesen Menschen zuhört,
- uns diese Menschen in Erinnerung bleiben,
- wir diese Menschen mit einer bestimmten Botschaft verbinden,
- die Namen dieser Menschen zu einer Marke werden,
- diese Menschen Einfluss auf uns gewinnen
- wir bereit sind, diese Menschen zu unterstützen.

Charisma ist die Kraft der Wirkung auf andere. Diese Wirkung setzt sich aus vielen Faktoren zusammen, und sie ist immer von der Wahrnehmung durch andere abhängig, daher spricht man auch von einem Zuschrei-

bungsphänomen. Das heißt, ein Mensch ist in den Augen des Betrachters charismatisch. Seine Wirkung kann nur in der Interaktion mit anderen eintreten, sie setzt sich aus der äußeren Erscheinung, aus Körpersprache, Stimme, Mimik und dem rechten Wort zur rechten Zeit zusammen.

Ob Popstar oder Kindergärtner, ob Rechtsanwältin oder Imbissbudenverkäufer, ob Minister oder Taxifahrerin, jeder Mensch hat eine Wirkung auf andere, ob er oder sie will oder nicht. Diese Wirkung ist nichts, was sich langsam entfaltet, sondern sie entsteht unglaublich schnell. Es dauert weniger als eine Zehntelsekunde, bis wir entschieden haben, ob wir einen Menschen sympathisch oder unsympathisch finden. Schon bei der ersten Begegnung, beim ersten Eindruck, den wir von einem Menschen erhalten, kommt die Wirkung in geballter Form zum Einsatz. In Bruchteilen einer Sekunde ist man also schon „abgestempelt“. Sympathisch, unsympathisch, vertrauenswürdig, furchteinflößend, interessant, langweilig: Die Schublade für das erste Urteil ist rasch gefunden, das geht ganz ohne Nachdenken. Umso nachhaltiger allerdings hält diese Wirkung an. Mehr noch werden alle weiteren Informationen, die wir über einen Menschen bekommen, diesem ersten Eindruck angepasst.

Die erwähnten charismatischen Persönlichkeiten haben es geschafft, sich bei uns auf eine ganze bestimmte, hoffentlich positive, Weise in Erinnerung zu halten. Mit zunehmender Bekanntheit kumuliert die Wirkung sogar noch. Das heißt, je bekannter ein Mensch ist, umso vertrauter, sympathischer und charismatischer wird er oder sie in den Augen der anderen. Schon allein ihre Namen lösen in uns etwas aus, sie wirken auf unsere Gefühle. Und so ist es auch bei Ihnen: Ihr Auftreten, Ihre Erscheinung löst bei anderen etwas aus. Wie das funktioniert, welche Folgen das hat und wie Sie das steuern können, werde ich Ihnen in diesem Buch zeigen.

Warum ist es wichtig, auf sein Auftreten zu achten und möglichst eine positive Wirkung zu erzielen? Warum ist eine gewinnende Ausstrahlung der Schlüssel zum Erfolg?

Wer andere durch seine Ausstrahlung gewinnt, wird im Beruf wie im Privatleben mehr erreichen. Erfolg und Charisma sind untrennbar mitein-

ander verbunden. Es ist unerlässlich, sich über seine Wirkung Gedanken zu machen, wenn man im Leben und im Beruf weiterkommen will. Die Menschen haben in ihrem beruflichen Alltag, über das Internet und über die Medien unglaublich viele mehr oder weniger enge, aber vor allem schnelle und kurze Kontakte mit anderen. Daher ist es wichtig, in sehr kurzen Zeitspannen die Aufmerksamkeit zu gewinnen, unmittelbar einen positiven Eindruck zu hinterlassen und das Gegenüber zu „verzaubern“. Und dann gilt es, diese Wirkung zu festigen und andere Menschen immer wieder von Neuem zu begeistern, zu verzaubern und zu überzeugen.

So wie Werbebotschaften auf eine bestimmte Art und Weise aufbereitet werden müssen, um wahrgenommen zu werden, sollte jeder Mensch jene Faktoren kennen und beachten, die zu einer positiven Wirkung führen. Diese positive Wirkung, das Charisma, das jemand ausstrahlt, ist nichts, was nur wenigen Auserwählten in die Wiege gelegt wird. Selbst die charismatischsten Menschen sind nicht als die strahlenden Persönlichkeiten, als die sie uns heute bekannt sind, geboren worden. Sie haben oft hart an sich gearbeitet, ihre Wirkung entwickelt und trainiert, sie entwickeln sich ständig weiter, lernen immer dazu und verbessern sich ihr Leben lang.

Selbstverständlich haben Kandidaten für die Präsidentschaftswahl in den Vereinigten Staaten Berater, Coachs und Trainer, nichts wird dem Zufall überlassen, von der Kleidung bis zum Gesichtsausdruck. Doch die Prinzipien, nach denen diese Ausstrahlung funktioniert, sind immer dieselben, die Merkmale charismatischer Menschen lassen sich systematisieren, die Entwicklungsstufen verfolgen. Und dank Internet, Youtube und Co. kann man diese Personen „live“ studieren und sich von ihnen etwas abschauen.

In diesem Buch erfahren Sie, wie Sie Ihre Wirkung entwickeln und verstärken, wie Sie sich von den charismatischsten Menschen dieser Welt etwas abschauen können und wie Sie Ihre eigenen Stärken weiterentwickeln und auf das Wesentliche fokussieren. Was erwartet Sie?

- Sofort umsetzbarer Input, mit eigenen Beobachtungen zu beginnen und damit unmittelbar in den Lernprozess einzusteigen

- Eine Anleitung, wie Sie sich von erfolgreichen, charismatischen Menschen etwas abschauen können, wie Sie lernen, deren Verhalten systematisch zu beobachten und Ihre Beobachtungen für sich zu nützen
- Viele Tipps, die im Alltag sofort angewendet werden können
- Spaß an Ihrer persönlichen Weiterentwicklung

Nützen Sie dieses Wissen!

Sie werden in diesem Buch die Geheimnisse der positiven Ausstrahlung kennenlernen und erfahren, wie Sie Ihre Ausstrahlung gezielt verstärken können. Sie erfahren, wie Sie sich die unbewussten Wahrnehmungsprozesse, die in jedem von uns ablaufen, zunutze machen, wie Sie persönlich wirken und mit Persönlichkeit wirken. Zugleich ist dieses Charisma-Training auch ein hocheffektives Persönlichkeitstraining, denn wenn Sie an der Entfaltung Ihrer charismatischen Begabung arbeiten, verstärkt dies ganz automatisch alle Aspekte, die eine außergewöhnliche Persönlichkeit ausmachen.

Erstaunlich wenige Menschen kennen und nützen dieses Wissen. Kaum jemand befasst sich mit seiner Wirkung auf andere. Mehr noch können wir es kaum ertragen, uns selbst auf Tonband zu hören oder auf einem Video anschauen zu müssen. Plötzlich werden wir zu Meistern im negativen Denken und starren voller Inbrunst auf unsere Fehler. Wir haben Angst vor uns selbst und verdrängen die Begegnung mit der eigenen Wirkung, wo es nur geht. Viele Menschen denken leider immer noch, man kann an der eigenen Ausstrahlung ohnehin nichts ändern, man hat sie oder man hat sie nicht. Man sollte zum Beispiel annehmen, dass Politiker, Spitzenmanager und andere Personen des öffentlichen Lebens samt ihren PR-Beratern und Kommunikationscoachs von Barack Obama und den Strategien, die zu seinem Aufstieg geführt haben, gelernt hätten – der tägliche Blick in Nachrichtensendungen und Talkshows zeigt uns, dass das leider nicht der Fall ist. Es scheint, als hätten die Menschen eine unbegründete Furcht davor, besser zu werden. Mit Argumenten wie „Ich will so bleiben,

wie ich bin“ lehnen sie jede, ja selbst minimale, Veränderungs- beziehungsweise Verbesserungschance ab und sind dann zutiefst gekränkt, wenn das Leben sie dafür bestraft. Ein gutes Beispiel dafür ist Gesine Schwan, die sowohl 2004 als auch 2009 deutsche Bundespräsidentin werden wollte. Auffällig war auf den ersten Blick schon 2004 ihre merkwürdige Frisur. Eine Lockenmähne, die irgendwie auf dem Kopf kunstvoll zusammengesteckt war und doch sehr an ein Vogelnest erinnerte. Diese Frisur war so befremdlich, dass immer wieder in den Medien darauf hingewiesen wurde. Doch anstatt eine für ihren Typ passendere und zeitgemäßere Frisur zu finden, galt für sie das Motto: „Augen zu und durch. Ist mir doch egal, ob das den Wählern gefällt.“ Es wird Sie nicht wundern, dass sie in beiden Wahlen deutlich unterlag. Die Menschen möchten an der Spitze ihres Landes kein „Vogelnest“, sondern eine repräsentative Erscheinung, für die sie sich nicht schämen oder gar bei jeder Gelegenheit rechtfertigen müssen. Es ist doch eigentlich das Natürlichste der Welt, dass man sich entwickelt und sich dies im Laufe einer Karriere auch im Äußeren widerspiegelt. Ein gutes Beispiel dafür ist Joschka Fischer, der seine Karriere als Taxifahrer in Frankfurt begann und schließlich ein unglaublich beliebter Außenminister wurde. Noch in Jeans und Turnschuhen zog er in den hessischen Landtag ein, doch als Außenminister für Deutschland trug er, dem Amt angemessen, einen Anzug mit Krawatte.

Für Ihre persönliche Karriere, für Ihren Erfolg im Beruf wie im Privatleben stehen die Chancen sehr gut, mit gezielter Arbeit an Ihrer positiven Wirkung rasch merkbare Veränderungen zu erleben, umgehend positiv aufzufallen und zu beeindrucken.

Mehr Charisma bekommt man durch das richtige Know-how und durch Training. Daher sind im Buch auch immer wieder Hinweise und Übungen zu finden, wie Sie jeden Tag, bei vielen Gelegenheiten und Anlässen Ihre Ausstrahlung, Ihre Wirkung, Ihre Fähigkeit, andere zu bezaubern, zu beeindrucken und zu beeinflussen, vermehren können.