

Methoden & Tools

## Karrierefaktor Charisma – Steigern Sie Ihre Wirkung und Ausstrahlung!

„Was hat der oder die, was ich nicht habe?“, „Warum kommt der oder die besser an als ich?“ – Wahrscheinlich haben Sie sich das auch schon einmal gefragt. Es gibt Menschen, die wirken auf den ersten Blick sympathisch, charismatisch, kompetent, witzig. Ihnen scheint einfach alles spielend zu gelingen. Das „gewisse Etwas“ hat man oder hat man eben nicht. Aber ist das wirklich so? Ich sage „Nein“. Charisma und überzeugende Wirkung ist lernbar!

Die Qualität unserer Kommunikation mit anderen wird maßgeblich dadurch beeinflusst, wie wir auf unser Gegenüber wirken, wie wir ihn wahrnehmen und wie er wiederum auf unser Auftreten reagiert.

Kurz: Wir wirken annehmbarer, wenn wir im selben „Frequenzbereich senden“. Es heißt nicht umsonst: Wir haben dieselbe Wellenlänge. Mit der S.C.I.L. Performance Strategie können Sie herausfinden, an welchen „Frequenzschrauben“ Sie drehen können, um voll auf Empfang zu sein.

### Die eigene Person – der blinde Fleck

Tatsache ist: Viele Menschen wissen gar nicht, wie sie wirken. Vielleicht sagen Sie sich jetzt „Natürlich weiß ich das! Ich bin eine selbstbewusste Person, und so wirke ich auch.“ Doch Menschen, die aus sich heraus sehr selbstbewusst sind, müssen nicht zwangsläufig selbstbewusst auf andere wirken. Menschen, denen Struktur und Sachlichkeit wichtig sind, die ihre Interaktion ganz danach ausrichten, müssen nicht unbedingt ebenso strukturiert und sachlich wirken. Wirkung und Ausstrahlung können stark von den sonstigen Persönlichkeitsfaktoren eines Menschen abweichen.



### Wichtiger Hinweis

Im Gegensatz zu anderen Modellen entsteht kein „unveränderliches Profil“. Es ist eher eine Momentaufnahme, die einen Entwicklungsprozess in Gang setzen kann und ihn durch gezieltes Training vorantreibt.

### Besser wirken und wahrnehmen – so geht’s

Mal abgesehen von den wirklich charismatischen Menschen, weisen die meisten Personen in einigen Frequenzbereichen stärkere Ausprägungen auf, die ihre Wirkung und Wahrnehmung maßgeblich bestimmen. Wie sieht es bei Ihnen aus? Welcher Frequenzbereich ist bei Ihnen besonders stark oder schwach ausgeprägt? Wenn Sie etwa in einem Geschäftstermin oder in einer Verhandlung das Gefühl haben, dass Sie und Ihr Gegenüber nicht „auf einer Wellenlänge“ empfangen und senden, liegt es wahrscheinlich daran, dass Sie beispielsweise gerade auf Sensus-Frequenzen „funken“, das heißt, alles um sich herum sensibel wahrnehmen, emotionale Regungen widerspiegeln und innere Überzeugungen verbalisieren und empfangen. Ihr Geschäftspartner jedoch funkt mehr im Bereich Intellektus. Er spricht strukturiert und analytisch, kommt immer wieder auf den Ausgangspunkt zurück. Wo wird das hinführen? Wahrscheinlich läuft die Kommunikation nicht rund, weil Sie nicht auf der gleichen Frequenz funken. Getreu dem Motto „Gleich und Gleich gesellt sich gern“ funktioniert Interaktion immer dann besonders gut, wenn Menschen in ähnlichen oder gleichen Frequenzbereichen senden und empfangen, also im übertragenden Sinn die „gleiche Sprache sprechen“.

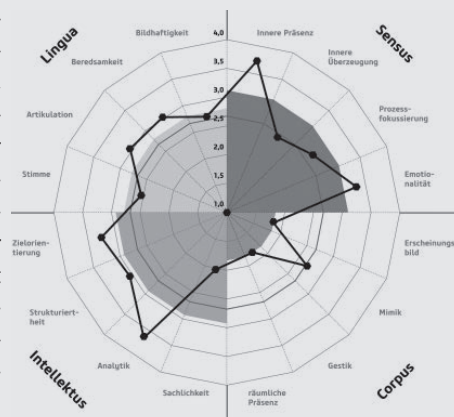
### Fünf Tipps für eine wirkungsvolle Ausstrahlung

Leider können Sie sich Ihre Gesprächspartner und seine Funkfrequenzen nicht immer aussuchen. Was Sie aber können, ist, sich Ihrer Wirkung bewusster werden, Ihr Wirkungsrepertoire erweitern und sich dem Frequenzbereich Ihres Gegenübers entsprechend anpassen. Keine Sorge, das bedeutet nicht, sich zu verbiegen.



### Das steckt dahinter

Die Bezeichnung S.C.I.L. leitet sich dabei aus den lateinischen Begriffen Sensus, Corpus, Intellektus und Lingua ab – frei übersetzt Wahrnehmung, Körper(haltung), Verstand und Sprache. S.C.I.L. analysiert diese trainierbare Wahrnehmungs- und Wirkungskompetenz (Empfänger- und Sender-Qualitäten) eines Menschen und differenziert nach diesen oben genannten vier Frequenzbereichen. Das Instrument basiert auf einem 100 Aussagen umfassenden Erhebungsbogen, der webbasiert ausgefüllt wird. Aus diesen Ergebnissen wird dann ein persönliches S.C.I.L.-Profil abgeleitet. Es bildet die aktuell geltende Wahrnehmungs- und Wirkungskompetenz ab und gibt Hinweise auf persönliche Wirkungs- und Wahrnehmungs-Stärken und entsprechende Entwicklungspotenziale. Menschen, die über eine hohe Wirkung und Ausstrahlung verfügen, sind in allen vier Frequenzbereichen gleich stark aufgestellt – das Wirkungsprofil ist bildlich gesprochen „rund“. Balance ist der entscheidende Faktor. Menschen mit einem ausgeglichenen, runden Wirkungs- und Wahrnehmungsprofil werden von anderen eher als charismatisch bezeichnet.



Das Wichtigste ist, man selbst zu sein – und zu bleiben. Es geht darum, die individuelle Wahrnehmungs- und Wirkungskompetenz zu optimieren. Hier nun fünf Beispiele und Übungen, wie Sie an einzelnen Frequenzen „drehen“ können:

## 1. Körpersprache lesen, Gesicht zeigen

Damit Ihr Gesicht Sie nicht verrät, sondern vielmehr Ihre Worte unterstreicht, lernen Sie Ihre Ausdrucksweise und die Ihrer Mitmenschen besser kennen. Achten Sie bei möglichst vielen Gelegenheiten auf Aspekte wie Kopfstellung, Bewegung der Hände, Sitzposition oder Spannungen der Muskulatur – bei anderen und bei sich selbst.

Wo geben Sie aufgrund der Körpersignale Stimmungen preis, die nicht angebracht sind und wo können Sie beobachten, wie andere Menschen das Eine sagen, der Körper aber das Andere vermittelt? Gehen Sie mit mehr Bewusstsein durch Ihr alltägliches Leben.



### Übung

Üben Sie einfache Gesten und Gesichtsausdrücke vor dem Spiegel, bis sie Ihnen nicht mehr fremd vorkommen und zur Gewohnheit werden. Und: Ein entspanntes, offenes Gesicht wirkt selbstsicher. Lösen Sie Ihre eigene Kiefermuskulatur, so dass die Zähne nicht aufeinander liegen. Das wirkt entspannt und kompetent. Wenn es Ihnen gut geht, Sie sich auf den bevorstehenden Termin freuen, dann sagen Sie auch Ihrem Gesicht Bescheid. Lächeln Sie beim Hereinkommen in den Raum.

## 2. Nehmen Sie sich Raum

Eine aufrechte Haltung, ein fester Gang, ein angepasster fester Händedruck (abhängig vom Händedruck des Gegenübers), eine gerade Sitzposition und eine Gestik, die nicht zu eng am Körper, aber auch nicht zu ausladend ist – das wirkt souverän und selbstsicher. Die Regel lautet: innerhalb der Unterarmlänge des eigenen abgewinkelten Armes gestikulieren. Unterlagen auf dem Tisch ausbreiten ist gut. Aber maximal auf einer Fläche von

vier DIN-A4-Seiten. Mehr Raum wirkt chaotisch, weniger kann als kleinlich oder verklemmt missverstanden werden.

## 3. Mit der Stimme überzeugen

Zu leise wirkt zögerlich und schwach, zu laut strahlt Dominanz oder Überheblichkeit aus. Und Eintönigkeit kann langweilig und emotionslos wirken. Es gilt, das rechte Maß zu finden. Dazu ist es wichtig, das eigene Stimmvolumen der jeweiligen Situation anpassen zu können. Fragesätze dürfen zum Beispiel am Ende nach oben gehen. Klare An- und Aussagen müssen am Satzende stimmlich abgesenkt werden. Das strahlt Entschlossenheit aus. Und: Nuscheln, zischen, aufeinander gepresste Lippen sind ein No-Go. Eine deutliche Artikulation bewegt auch etwas beim Gegenüber.



### Übung

Nutzen Sie Ihr Smartphone mit all seinen Aufnahmemöglichkeiten und hören Sie sich selbst reden. Wie wirkt es auf Sie? Zugegeben, jeder nimmt seine Stimme anders wahr, als es andere tun. Und dennoch können Sie hören, wie viel Spielraum Sie Ihrer Stimme geben.

## 4. Analytisch wirken

Sie möchten sachlicher und analytischer wirken? Dann empfehle ich Ihnen, Fragen nach dem „Wieso?, Weshalb?, Warum?“ zu üben. Nehmen Sie jede Gelegenheit wahr, diese Fragen in Gesprächen zu stellen. Beispiele: Warum planen wir das so? Weshalb sollen diese Personen daran teilnehmen? Wieso haben Sie sich für diese Variante entschieden? Worin liegt der tiefere Sinn dieser Maßnahme? Für wen ist das gedacht und was hat dieser Personenkreis davon? Zum einen erwecken diese Fragen bei anderen das Gefühl, dass Sie sich wirklich interessieren und allem gerne auf den Grund gehen möchten. Und zum anderen helfen Ihnen die Antworten vermutlich häufig auch tatsächlich, den Dingen (und Personen) auf den Grund zu gehen.

## 5. Emotionen zulassen

Wir haben alle gelernt, dass Emotionen im beruflichen Alltag nichts zu suchen

haben und dennoch wissen wir, dass sie dazu beitragen, Menschen auf die eigene Seite zu ziehen, sich anderen anzunähern, Vertrauen zu schaffen. Menschen mit einer eher schwach ausgeprägten „Emotionalitäts-Frequenz“ neigen dazu, ihre Empfindungen nicht zu verbalisieren. Das heißt nicht, dass sie nicht emotional sein können, aber sie wirken einfach nicht so. In vielen Situationen ist es vielleicht vorteilhaft, manchmal aber auch eher hinderlich. Gehören Sie auch zu diesen Menschen? Wenn ja, dann können Sie das ändern und andere emotional leichter und nachhaltiger erreichen – indem Sie die Vorlieben und Abneigungen Ihres Gegenübers mehr berücksichtigen und ansprechen. Überlegen Sie, welche Besonderheiten Ihren Gesprächspartner ausmachen. Um Menschen erfolgreich auf der emotionalen Ebene zu erreichen, kann es darüber hinaus hilfreich sein, ihnen Erfolgsergebnisse zu verschaffen.



### Übung

Überlegen Sie sich vor dem Gespräch, mit welchen Fragen Sie Ihrem Partner zu Beginn des Gesprächs begegnen können? Auf welche bisherigen Verdienste können Sie Bezug nehmen, wie können Sie die wahrgenommene Emotionalität Ihres Gegenübers ansprechen, ihr Ausdruck verleihen, Raum geben, um eben nicht nur sachlich ein Thema anzusprechen? Lernen Sie, zwischen den Zeilen zu lesen, der eigenen Emotionalität Raum zu geben und der unausgesprochenen Emotionalität des anderen Aufmerksamkeit zu schenken.



### Buchtip



**ANDREAS BORNHÄUSSER**  
**FRAUKE ION**  
**30 Minuten Wie wirke ich?**  
96 Seiten

Autorin: **Frauke Ion** leitet seit 2005 ihre eigene Trainingsfirma *ion international* und ist Mitinhaberin des *Instituts für Persönlichkeit in Köln*. Darüber hinaus ist sie ausgebildeter Business Coach.