

Ein mitreißender Auftritt

Zentrum Wissen: Charisma und Ausstrahlung bestimmen unsere Wirkung auf andere – Claudia Kleinert erklärt, wie man Menschen begeistern kann

VON PEER BERGHOLTER

Es ist Mittwoch Abend und ich sitze mit einem festen Vorsatz vor dem Laptop: Heute möchte ich an meinem Charisma arbeiten. Denn im Rahmen der Veranstaltungsreihe Zentrum Wissen löst Referentin Claudia Kleinert heute die Charisma-Formel auf.

Die TV-Moderatorin und Autorin spricht über Ausstrahlungskraft und erklärt, wie man seine Wirkung auf andere Menschen steuern kann. Denn für Kleinert ist Charisma die Wirkung auf andere Menschen im Kommunikationsprozess. Voraussetzung ist also immer Kommunikation mit mindestens einer anderen Person. Und da jeder tagtäglich mit anderen Menschen kommuniziert, können wir auch täglich an unserer Ausstrahlung arbeiten. Soweit die gute Nachricht. Die weniger gute lautet, dass unser Gegenüber zunächst unseren ersten Auftritt einschätzt und bewertet, ob wir sympathisch und vertrauenswürdig sind – um uns dann in eine Schublade zu stecken. Laut Kleinert ein völlig normaler Vorgang, der binnen einer Viertelsekunde stattfindet. Also sollten wir zunächst auf unse-

ren Auftritt achten. Getreu dem Motto „Wie man in den Wald hinein ruft...“, ruft der erste Eindruck, etwa durch eine freundliche Ansprache, ein Feedback hervor. In diesem Fall eine ebenso freundliche Antwort. Und genau darum geht es: Kommunikation braucht immer eine Rückmeldung.

Wir verkaufen immer uns selbst

Und jedes Feedback dient uns als Indikator, um unsere Wirkung auf andere einzuschätzen. Dies sei deshalb so wichtig, weil wir im Gespräch immer uns selbst verkaufen, sagt Claudia Kleinert. Also je positiver unsere Ausstrahlung ist, desto leichter fällt es, andere mitzureißen und sie für uns selbst oder ein bestimmtes Thema zu begeistern.

Unser Charisma wird von verschiedenen Faktoren beeinflusst. Der Sensus gibt Aufschluss darüber, wie sensibel wir mit Menschen oder Themen umgehen, wie emotional wir sind und wie es um unsere Intuition und Achtsamkeit bestellt ist – also wie gut wir uns auf das jeweilige Gegenüber konzentrieren und einlassen-



Wie wirke ich? Claudia Kleinert löst die Charisma-Formel auf. FOTOS: SPRECHERHAUS / NH



Mienenspiel: Gerade in diesen Tagen der Maskenpflicht ist eine ausdrucksstarke Mimik umso wichtiger.

können. Der Corpus meint ganz allgemein unsere Präsenz, also zunächst die Körperhaltung und Körpersprache. Aber auch der Dresscode gehört dazu, ebenso wie Mimik und Gestik, die stets zum vermittelten Inhalt passen sollten.

Der Intellektus bezieht sich auf die sachliche Ebene, also wie gut wir informiert sind und welche Daten, Zahlen und Fakten wir zur Hand haben.

Lingua schließlich deckt die sprachliche Ebene ab. So bleibt etwa bildhafte Sprache eher hängen. Auch der Wortschatz spielt eine Rolle. Als Beispiel nennt Kleinert Altkanzler Adenauer, dessen aktiver Wortschatz, also den er im Sprachgebrauch nutzt, recht überschaubar war. Der gewollte Einsatz eines geringen Wortschat-

zes führte dazu, dass ihn jeder verstand. Analog kann ein großer aktiver Wortschatz, wenn er sich etwa im inflationären Gebrauch von Fremdworten zeigt, dazu führen, dass die beabsichtigte Wirkung ins Gegenteil umschlägt. Möchte ich also durch Fachchinesisch oder Denglisch besonders kompetent wirken, so kann mir das auch als Arroganz und Überheblichkeit ausgelegt werden. Und letztlich führt es dazu, dass ich meinen Gesprächspartner nicht abhole, sondern eher langweile.

Diese vier Elemente wirken stets im Zusammenspiel und jedes einzelne dient als Stellschraube für unsere beabsichtigte Ausstrahlung. Habe ich etwa die nötige emotionale Intelligenz und das Einfühlungsvermögen (Sensus), aber aufgrund statischen Mienenspiels und

fehlender Körperspannung keinen sonderlich souveränen Auftritt (Corpus), so weiß ich, woran es zu arbeiten gilt.

Zugleich kategorisieren diese Faktoren unseren Gesprächspartner. So verbirgt sich hinter dem Sensus ein Beziehungsmensch, Corpus steht für den Bewegungsmensch, Intellektus für den Vernunftmensch und Lingua für den Verständigungsmensch. Einen jeden dieser Typen kann man auf der entsprechenden Ebene ansprechen und abholen.

Will ich den Vernunftmensch überzeugen, wähle ich also eine strukturierte, sachliche und analytische Ansprache, während ich den Verständigungsmensch mit rhetorischen Schnörkeln und einer bildhaften Sprache beeindrucken. Um den jeweils richtigen Ton zu

treffen, braucht es in erster Linie die Fokussierung auf den Gesprächspartner – was dieser als Wertschätzung empfindet – sowie das nötige Bauchgefühl, um zum Beispiel die vorherrschende Stimmung auszuloten.

Um meine Stärken und Schwächen auszumachen, folge ich künftig Claudia Kleinerts Rat, mir regelmäßig ein Feedback einzuholen und öfter mal zu fragen: Wie wirke ich auf dich?

Nächster Termin

Vitalität

Meine Gesundheit – mein Kapital!
 Patric Heizmann
 Donnerstag, 10. Dezember
 Uhrzeit: 19.30 bis 21 Uhr
 Weitere Informationen:
www.sprecherhaus.de

Anzeigen in Ihrer Tageszeitung sind eine wirkungsvolle Werbemöglichkeit.

Das große **HNA** Weihnachts-Gewinnspiel

Jeden Tag attraktive Preise zu gewinnen!

Preise im Gesamtwert von über 13.000 €

Der heutige Tagesgewinn:

5x das Laufrad „Tiger“



Gewinn-Hotline: 01379 699668*

Der Wochengewinn:

1.000 € Weihnachtsgeld



Gewinn-Hotline: 01379 699669*

Was zeigt das Bilderrätsel?

Kombinieren Sie die Begriffe richtig und finden Sie so das Lösungswort.

Machen Sie mit beim großen HNA Weihnachts-Gewinnspiel und nutzen Sie vom 23. 11. bis 19. 12. 2020 jeden Tag ihre Gewinnchance auf attraktive Preise.

Sie entscheiden, was Sie gewinnen wollen! Rufen Sie die Gewinn-Hotline des Tages- oder Wochengewinns an und nennen Sie das Lösungswort. Natürlich können Sie auch an beiden Verlosungen teilnehmen. Versuchen Sie Ihr Glück!

Im Gewinnfall werden Sie schriftlich oder telefonisch benachrichtigt.

Lösungswort vom 30. 11. 2020: **ADVENTSZEIT**



*Der Anruf kostet 50 Cent aus dem dt. Festnetz, Mobilfunk teurer. Anbieter Telemedien Interactive GmbH, Datenschutz unter: datenschutz.tmia.de. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Eine Barauszahlung der Gewinne ist nicht möglich. Zur Gewinnübergabe des Weihnachtsgeldes muss der Gewinner im Verlagsgebäude, Frankfurter Str. 168, 34121 Kassel erscheinen. Die Tagesgewinner werden unter allen Anrufern des heutigen Tages gezogen. Der Wochengewinner wird aus allen Teilnehmern der aktuellen Kalenderwoche gezogen. Alle Gewinner-Namen werden in der Zeitung nach Ende des Gewinnspiels veröffentlicht.