

Die fünf Charisma-Quellen

Karrierebeschleuniger Ausstrahlung

| Dr. Claudia E. Enkelmann

Wie viele Menschen haben dieses Gefühl täglich – auf dem Weg zur Arbeit werden sie nicht wahrgenommen, im Büro bei Beförderungen gerne übergangen und in der Familie oder im Freundeskreis fallen andere die Entscheidungen darüber, wo es am Abend oder im Urlaub hingehen soll. Anderen Menschen hören wir aufmerksam zu, ohne dass sie uns dazu auffordern müssen. Wir sind bereit, ihnen zu vertrauen, ihnen zu folgen, sie zu unterstützen. Was die einen von den anderen unterscheidet ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor: Charisma!



Bild: © Tarchyshnik Andrei

Es sind gerade die ehrlichen, anständigen und tüchtigen Menschen, die ihr Licht häufig unter den Scheffel stellen. Sie hoffen darauf, von ihrem Chef, ihrem Traumpartner oder der Welt endlich entdeckt zu werden. Doch weit gefehlt. Es liegt an uns selbst, das Reich der Unsichtbarkeit zu verlassen und unsere Ausstrahlungskraft zu erhöhen, um endlich gesehen und gehört zu werden.

Das gewisse Etwas

Ob Popstar oder Kindergärtner, ob Rechtsanwältin oder Imbissbudenverkäufer, ob Minister, Arzt oder Taxifahrerin, jeder Mensch hat eine Wirkung auf andere, ob er oder sie will oder nicht. Doch woran liegt es, dass uns manche Menschen faszinieren? Woher kommt die Aura, der Glanz? Was ist Charisma überhaupt und welche Faktoren hemmen oder fördern unser ganz

individuelles Wirken? Eines vorneweg: Charisma 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 sich im Laufe der Jahre entwickelt, nie aufgehört zu lernen, zum Teil sehr hart an sich gearbeitet und ihr Verhaltensrepertoire Stufe um Stufe erweitert.

Schönheit liegt im Auge des Betrachters

Hinter diesem bekannten Satz verbergen sich zwei große Wahrheiten, die auch für das Phänomen Charisma gelten:

1. Charisma funktioniert nicht ohne ein Gegenüber!

Charisma ist immer von der Wahrnehmung durch andere abhängig; man

spricht von einem Zuschreibungsphänomen. Das heißt, ein Mensch ist immer nur in den Augen des Betrachters charismatisch. Charisma ist keine objektive Größe wie das Gewicht eines Menschen oder die Farbe seiner Haare. Charisma ist eine Art „Gütesiegel“, das einem von anderen verliehen wird. Es ist ein Vertrauensvorschuss, ein Versprechen, von dem die Menschen erwarten, dass man es einlöst.

2. Wir werden niemals von allen Menschen bewundert!

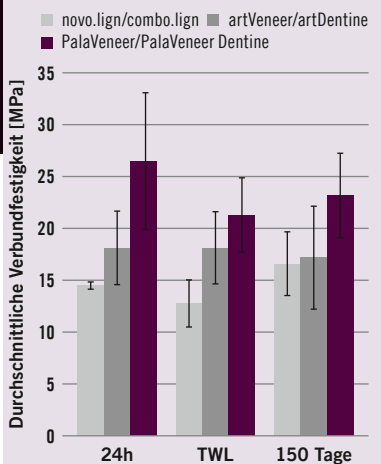
Das ist ein Punkt, an dem viele Menschen scheitern, wenn sie versuchen, ihr einzigartiges Charisma zu entfalten. Sie wollen es allen recht machen und verspielen damit die Chance, durch Einzigartigkeit zu punkten. Charisma zu haben bedeutet, anders zu sein als die Masse. Es bedeutet, zu polarisieren und von dem Wunsch Abschied zu

NEU

PalaVeneer®
Maximale Ästhetik
auf minimalem Raum.



PalaVeneer/PalaVeneer Dentine zeigt höchste
Verbundfestigkeit zum Metallgerüst



Durchschnittliche Verbundfestigkeit [MPa] von industriell hergestellten Verblendschalen im Druckscherversuch nach 24h Lagerung, nach thermischer Wechsellast (TWL) und nach 150 Tagen Wasserlagerung.*

PALA®

PalaVeneer® – Ihr hoch ästhetisches und sicheres Verblendschalensystem.

Erleben Sie ein neues Niveau in der Zahnästhetik mit dem PalaVeneer Produktsystem. Aufgrund der einzigartig dünnen Schalen erzielen Sie ästhetisch perfekte Ergebnisse auch bei verringertem Platzangebot. Absolute Farb-, Form- und Funktionstreue sind garantiert. Dazu sorgt das Zahnmaterial mit NanoPearls® für höchste Abrasionsstabilität und Bruchsicherheit. Eine optimale Befestigung gewährleistet das PMMA basierte Pulver- und Flüssigkeitssystem PalaVeneer Dentine. Neben einer großen Form- und Farbauswahl haben Sie im Rahmen des Pala Mix & Match Konzepts auch die Möglichkeit, PalaVeneer mit allen Pala Zahnlinien zu kombinieren. Insbesondere die Seitenzahnlinien sind für Gero- und Implantatprothetik besonders geeignet. Testen Sie jetzt eine neue Form von Ästhetik.

* Quelle: Universitätsklinikum Regensburg, Testbericht 2015. Unveröffentlichte Daten. Dokumentation liegt vor.

Mundgesundheit in besten Händen.



Bild: © Evgeny Atamanenko

„Das **gewisse Etwas** setzt sich zusammen aus: der gewinnenden **Ausstrahlung** eines Menschen, der Fähigkeit, **Vertrauen** zu erzeugen, und der Kunst, **Menschen zu verzaubern.**“

nehmen, Everybody's Darling zu sein – denn das führt leider dazu, dass wir uns verdrehen und verrenken, nur um anderen zu gefallen. Zu akzeptieren, dass nicht jeder uns mögen muss, ist der erste, ganz große Schritt, der Mut erfordert. Der Mut, den es braucht, um anders zu sein – und zu glänzen!

Aufmerksamkeit gewinnen

Sich über seine Wirkung Gedanken zu machen ist unerlässlich, wenn man im Leben und im Beruf nicht nur fleißig sein, sondern vor allem weiterkommen will. Aufgrund unserer vielen mehr oder weniger engen, vor allem aber schnellen und flüchtigen Kontakte ist es wichtig, in sehr kurzen Zeitspannen die Aufmerksamkeit anderer zu gewinnen, unmittelbar einen positiven Eindruck zu hinterlassen. Was aber ist das, was „wirkt“? Richtig! Charisma, eine gelungene Kombination von Merkmalen, die jeder Mensch besitzt. Das gewisse Etwas setzt sich zusammen aus: der gewinnenden Ausstrahlung eines Menschen, der Fähigkeit, Vertrauen zu erzeugen, und der Kunst, Menschen zu verzaubern. Fraglich ist, nur, ob wir je

gelernt haben, diese Fähigkeiten gekonnt zu nutzen.

Die fünf Quellen von Charisma

Charisma beruht nicht auf Zufall, sondern speist sich aus verschiedenen Quellen, die auf spezielle Art zusammenwirken. Die Besonderheiten, aber auch die Gemeinsamkeiten von charismatischen Persönlichkeiten, lassen sich nahezu immer auf folgende fünf Merkmale zurückführen:

1. Die persönliche Ausstrahlung

Wenn wir einem Menschen begegnen, dann sehen, hören und erleben wir diesen Menschen und aus dem, was in diesem Augenblick geschieht, entsteht ein Gefühl. Ein Gefühl des Vertrauens oder der Ablehnung. Die persönliche Ausstrahlung ist jene Quelle des Charismas, die am stärksten und nachhaltigsten wirkt. Die persönliche Ausstrah-

lung eines Menschen ist das stärkste Argument! Sie ist das, was man als Herzens-Charisma bezeichnen kann.

2. Bewiesene Leistung und Ausdauer
Hat ein Mensch eine besondere Leistung vollbracht, dann schließen wir daraus, dass er eine außergewöhnliche Persönlichkeit sein muss. Bei diesen



Menschen beeindruckt uns das, was sie geschaffen und geschafft haben. Man könnte diese Quelle auch das Helden-Charisma nennen, denn um es zu erringen, waren diese Menschen unglaublich mutig und ausdauernd, haben sich also durch nichts von ihrem Weg abbringen lassen.

3. Das Amt, die Position, die Macht, der Titel

Ist jemand Chef oder Chefin eines großen Unternehmens oder hat er oder sie eine exponierte Position in einer Institution, beeinflusst dies ebenso unsere Wahrnehmung wie ein akademischer Titel. Man spricht auch vom sogenannten Amts-Charisma: Die Strahlkraft eines Amtes wird unbewusst auf den Menschen übertragen. Denken Sie an das Amt des Papstes. Aus Jorge Mario Bergoglio wurde Papst Franziskus und damit veränderte sich auch seine Ausstrahlung.

4. Bekanntheit oder der Glanz großer Namen

Je bekannter ein Name, je bekannter eine Persönlichkeit ist, umso stärker ist ihre Wirkung in unseren Köpfen. So wird aus einem Menschen eine Marke, die über das mediale Charisma wirkt. Viele charismatische Persönlichkeiten haben es geschafft, sich bei uns auf eine ganz bestimmte Weise in Erinnerung zu halten. Schon allein der Name löst dann oft etwas in uns aus, wirkt auf unsere Gefühle.

5. Die faszinierende Vision

Mahatma Gandhi, Nelson Mandela, Michail Gorbatschow, Lech Walesa – sie alle hatten eine faszinierende Vision, aus der sie ihre Mission abgeleitet und damit wahrhaftig die Welt verändert haben. Menschen mit dieser Art des visionären Charisma finden wir überall, im Großen wie im Kleinen, denn: Jeder Mensch, der die Welt zum Besseren verändern will, hat eine faszinierende Vision. Eine faszinierende Vision hat Suggestivkraft, man kann sich ihr nicht entziehen, sie öffnet die Herzen der Menschen. Dabei stellt die Vision immer das Gegenüber in den Mittelpunkt, nicht das eigene Ich. Ein Mensch, der nicht weiß, was er will, kann auf Dauer nicht begeistern. Ein Mensch, der nicht weiß, wohin er will, wird andere nicht dazu bewegen können, mit ihm zu gehen. Wenn wir kein echtes Anliegen haben, dann bekommen wir nur den flüchtigen Glanz – das Maximum sind die fünfzehn Minuten Ruhm, die einem in unserer schnelllebigen Zeit mit all ihren Medienkanälen, die ständig nach plakativen News verlangen, rasch mal gegönnt werden, aber eben auch nicht mehr. Der Glanz verblasst so schnell wie er gekommen ist. Ein kluger Kopf wird alle fünf Quellen nutzen, um eine starke Wirkung zu erzeugen. Meist verschmelzen die Quellen miteinander und es geht ein gewaltiger Fluss daraus hervor – der Karrierebeschleuniger Ausstrahlung zündet.



Dr. Claudia E. Enkelmann
Infos zur Autorin

kontakt.

Dr. Claudia E. Enkelmann

Enkelmann-Institut
Altkönigstraße 38c
61462 Königstein/Taunus
Tel.: 06174 20320
Fax: 06174 24379
info@enkelmann.de
www.enkelmann.de

millhouse

Camlog®- kompatible Abutments

und dazu passend:

+ Scanbodys

+ Preforms*

+ Titanklebebasen*

(*) Verfügbar zur prothetischen Versorgung Ihrer Camlog®-Implantatfälle

ANGEBOT
bis 31.12.2015

79 € / Stück
bei Datenanlieferung



Auf Basis Ihrer Gestaltung

fertigen wir individuelle einteilige

Abutment aus Titan oder Hybrid-

abutments auf Titanbasen.

Die zugehörige CAD-Bibliothek

für 3shape® und exocad®

erhalten Sie auf Wunsch bei uns.

millhouse GmbH
Technologiezentrum

Johannes-Gutenberg-Str. 7
D-65719 Hofheim-Wallau

Support-Hotline: +49 (0) 6122 52 02 05
E-Mail: support@millhouse.de