



Ausstrahlung: Das gewisse Etwas

PERSÖNLICHKEIT Ausstrahlung ist mehr als ein Lächeln. Sie ist Körpersprache, Fähigkeit, sich selbst positiv darstellen und mit anderen selbstsicher umgehen zu können, aber auch Kenntnis der eigenen Stärken und Fehler.

Mutter Theresa hat es. Nicht minder ausgeprägt ist es bei Angelina Jolie. Anna Wintour und Barack Obama haben es so und so. Sie haben Ausstrahlung oder Charisma. Unterschiedlichste Persönlichkeitstypen, die Wirkung erzeugen – jeder auf seine Art und Weise. Sie handeln außergewöhnlich, denken regelfremd, sind unabhängig von Meinungen anderer, verkünden neue Appelle, ja sogar Gebote. Sie zeigen Emoti-

onen, lassen sich auf andere ein und schaffen es Menschen anzuziehen und zu gewinnen. Mutter Theresa erweckt Ihre Ausstrahlung durch ihre Barmherzigkeit, Angelina Jolie durch ihren Ehrgeiz, Barack Obama durch seine Dynamik, Anna Wintour durch ihre Härte. Wie kommen auch wir zu diesem Charisma?

Das Wort Charisma kommt aus dem Griechischen und bedeutet „Gnadengabe“. Früher verstand man darunter von

Gott gegebene Güter. Heute verbinden wir den Begriff mit Offenheit und preisgeben von Emotionen. Charismatische Menschen sind sich Ihrer Selbst bewusst und haben eine gute Portion an Selbsterfahrung. Sie lieben den Umgang mit anderen Menschen, sind offen, motiviert, leidenschaftlich und verfügen über ein gutes Einfühlungsvermögen. „Ein jeder trägt eine produktive Einzigkeit in sich, als den Kern seines Wesens; und wenn er sich dieser Einzigkeit bewußt wird, erscheint um ihn ein fremdartiger Glanz, der des Ungewöhnlichen.“, so Friedrich Nietzsche, Werke I - Zeitgemäße Betrachtungen.

Präsenz durch Begeisterung

Wer bin ich und wer will ich sein? Wie finde ich meine Besonderheit? Was macht mich zufrieden? Um das zu erkennen, muss man vorerst eines: Über sich selbst nachdenken. Eine richtige Herausforderung. Es ist eine der schwierigsten Aufgaben, ein „objektives“ Bild über sich selbst zu finden. Aber lassen Sie sich nicht entmutigen, das gehört dazu. Nur wenn Sie aus eigener Kraft diese Hürde schaffen, sind Sie auf dem richtigen Weg.

Ein wesentlicher Punkt dabei ist, egal was Sie tun, tun Sie es mit Spaß und Begeisterung. Dann haben Sie schon etwas Wesentliches mit den oben genannten Personen gemeinsam: Auch sie erzeugen Präsenz durch Begeisterung. Begeisterung erzeugt Leidenschaft und diese erzeugt Wirkung. Viele eifern Prominenten oder Vorbildern nach, übernehmen Verhaltensweisen oder Stilrichtungen, ja sogar Einstellungen. Doch an Ihnen wirkt es nicht. Ihre Präsenz verpufft wie eine Seifenblase in der Luft. Ausstrahlung kann man weder wie ein neues Kostüm erwerben, noch erlernt man es wie eine Schauspielerrolle. Es kommt von innen heraus und muss sich selbst entfalten. Unsere Erfahrungen und das Gelernte aus den Erfahrungen formen mitunter unsere Individualität – und sie lassen uns wirken.

Vorbilder sollen bis zu einem gewissen Grad für Motivation sorgen. Doch das Streben nach dem Sein des anderen („Ich möchte so sein wie Du.“) lässt uns auf Dauer scheitern. Immer ein Vorbild an unserer Seite, ist der Tod der Individualität. Vorbilder animieren zur Nachahmung und Nachgeahmtes führt auf lange Sicht zum Stilstand und zu nicht-kongruentem Verhalten. Vor allem züchtet ein Vergleich mit dem Vorbild Unzufrieden- ▶

Ihre Checkliste

MEHR AUSSTRAHLUNG Diese kleinen Tipps sollen Ihnen zu mehr Charisma verhelfen. Ein gutes Körpergefühl, Selbstbewusstsein und Interesse am Gegenüber können manchmal Wunder bewirken.

• Präsenz

Präsenz ist „Anwesenheit“ – körperlich und vor allem geistig. Diese Art von Präsenz verlangt eine gelassene Konzentration auf den Augenblick, auf das momentane Ereignisse, die Situation, das Gegenüber. Im Hier und Jetzt sein und nicht schon beim nächsten Termin. Leider sind die Momente in denen wir gerne eine starke Ausstrahlung hätten, häufig die Momente in denen wir unsicher sind und Angst vor dem Scheitern wächst und unsere Unsicherheit vergrößert sich. Doch Angst ist surreal – Angst entsteht nur durch unsere eigenen Gedanken: „Was könnte alles schief gehen?“. Denken Sie nicht daran, was alles schief gehen könnte, konzentrieren Sie sich voll und ganz auf die Dinge, die just in diesem Moment passieren. Konzentrieren Sie sich auf Ihr Gegenüber. Interessieren Sie sich für ihn. Öffnen Sie Ihre Ohren, Ihre Augen und vor allem Ihr Herz für Ihr Gegenüber. Und Sie werden staunen, wie viel Sie plötzlich wahrnehmen, erkennen und begreifen.

• Haltung

Wir nehmen immer zuerst die Körpersprache eines Menschen wahr. Worte spielen am Anfang einer Begegnung eine minderwertige Rolle. In einer Umfrage zeigt sich, dass wir rund 40 Prozent unseres Urteils – ob jemand Ausstrahlung hat – mit seiner Körpersprache begründen. Ein sicherer Stand wird mit Selbstsicherheit und guter Bodenhaftung assoziiert. Eine aufrechte Körperhaltung, ein angehobenes Brustbein

und gesenkte Schultern, erwecken den Anschein von Stärke und Aktionsbereitschaft. Achten Sie auf eine gerade Kopfhaltung (stellen Sie sich vor, Sie balancieren ein Buch am Kopf) – so wirken Sie weder unsicher noch arrogant. Wenn Sie Mitgefühl ausdrücken wollen, neigen Sie auch ab und an den Kopf zur Seite.

• Handbewegungen

Leider wird in verschränkte Arme noch immer Passivität, Ablehnung und Desinteresse hineininterpretiert – obwohl es in den meisten Fällen Unsinn ist. Dennoch ist es besser sich zu „öffnen“ und das Gesagte mit Armbewegungen betonen. Damit erzeugen wir Präsenz. Gestikulieren wir, dann wirken wir offener, eloquenter, erzeugen mehr Aufmerksamkeit und modulieren stärker mit der Stimme. Doch fuchteln Sie nicht mit Ihren Händen. Armbewegungen wirken vorteilhaft, wenn wir Gesten stehen lassen und die größte Präsenz erzielen Sie, wenn die Geste vor dem Wort erfolgt.

• Lachen Sie

Ein Lachen steckt an und erzeugt in Ihnen und anderen eine positive Wirkung. Zahlreiche Studien der Gelotologie beweisen diesen simplen Trick. Einen Haken gibt es: Ihr Lächeln sollte „echt“ sein. Ein authentisches Lächeln ist begleitet von gesenkten Augenbrauen und die Krähenfüße sind sichtbar. Alles andere wirkt unsympathisch oder ist wirkungslos. Verbannen Sie den mürrischen, lustlosen Gesichtsausdruck: Menschen mit einer griesgrämigen Miene haben weni-

ger Kontakt mit anderen, entfernen sich von diesen und haben weniger Erfolg im Berufsleben. Lachende Menschen treten schneller in Kontakt, sind optimistischer und haben mehr Erfolg. Also worauf warten Sie? Verlassen Sie das Opfer-Tal und betrachten Sie mit Dankbarkeit das Positive um Sie herum. Oder wie schon Buddha sagte: „Lachen ist der Erleuchtung am nächsten.“

• Gefühle

Weg mit dem Pokerface. Nichts ist menschlicher als Gefühle. Wer mit seinen Stimmungen immer hinter den Berg hält, wirkt auf Dauer unglaubwürdig und vor allem langweilig. Zweifels- ohne gehört es zum guten Ton in manchen Situationen Contenance zu bewahren. In den meisten Situationen ist es schöner und intensiver, wenn wir Gefühle zeigen und mitfühlen; dadurch gewinnen wir andere. Das erfolgreiche Rezept lautet: Emotion und Empathie.

• Blickkontakt

Jeder von uns fühlt sich unwohl, wenn der Gesprächspartner permanent weg- sieht. Die erste Kontaktaufnahme ist immer mit den Augen. Begreifen Sie Ihr Gegenüber mit dem Blick, doch starren Sie ihn nicht an.

Fazit: Ein gutes Körpergefühl, genügend Selbstbewusstsein, eine gesunde Portion Selbstverliebtheit und Interesse an meinem Gegenüber sind wirk- same Zutaten für eine positive Aus- strahlung und Wirkung.

► heit, da wir dem permanenten Vergleich ausgesetzt sind. Eine Kopie ist niemals so gut wie das Original. Und verabschieden Sie sich von dem Gedanken, dass Sie jedem gefallen können. Für junge Menschen kann ein Vorbild eine positive Triebfeder darstellen. Junge Menschen lassen sich – je nach genetischer und sozialer Disposition – noch formen, doch ich wünsche ihnen, dass sie ihre Vorbilder mit der Zeit loslassen und ihre „Freiheit“ finden in der sie sich wohl fühlen. Ich

hoffe, auch Sie haben Ihre Freiheit schon gefunden. Also rate ich jedem: „Zwängen Sie sich nicht in ein Kostüm, das nicht passt, sondern erkennen Sie Ihren eigenen Stil. Und, es gibt kein Kostüm, das allen gefällt. Leben Sie nicht für die anderen, sondern für sich. Sie können sich nicht ein

Leben lang verstellen. Diese Entscheidung bringt natürlich Konsequenzen mit sich. Doch ein Mensch mit Ecken und Kanten kann mehr bewegen, als ein beliebig, austauschbarer 0815-Typ. Wägen Sie ab, ob der Gewinn der „Ausstrahlung“ sich für Sie lohnt.“ ■

Autorin **Monika Matschnig** ist Diplom-Psychologin, Körpersprache-Expertin und Bestseller autorin. Sie doziert zudem an Universitäten. Darüber hinaus ist sie mehrfache Conga-Award-Gewinnerin und gehört zu den „Top 100 Excellent Speaker“.

Mehr online: www.matschnig.com