

# ... kann jeder haben

Sympathisch wirken, andere begeistern – das klappt mit der richtigen Ausstrahlung. Die gute Nachricht: Wer sie nicht von Natur aus hat, hilft mit kleinen Mitteln nach

**L**ange Schlangen an der Ladenkasse. Am Tresen stehen zwei Verkäuferinnen. Die eine ist ausschließlich mit dem Kunden direkt vor ihr beschäftigt. Die andere guckt immer mal wieder freundlich hoch und signalisiert auch dem Letzten, der hinten wartet: Ich sehe dich, ich bin gleich bei dir. „Die zweite Kassiererin ist die mit Charisma“, so Kommunikations-Trainerin Gabriela Meyer. „Wir fühlen uns von ihr wahrgenommen, das Warten fällt leichter dank ihr.“

Charisma hat nicht jeder einfach so – aber man kann es lernen. „Wir alle sind dazu in der Lage“, sagt Sozialpsychologin Amy Cuddy. „Die meisten wissen nur nicht, wie sie diese Ausstrahlung heraufbeschwören sollen, wenn sie einem in den entscheidenden Momenten abhandenkommt.“

Dabei hat jeder von uns eine innere Kamera, die er ganz bewusst einstellen kann. „Wer sich nicht nur auf sich selbst konzentriert, sondern auch sein Gegenüber fokussiert und auch dem gesamten Raum Auf-

merksamkeit schenkt, ist präsent und wirkt charismatisch“, erklärt Gabriela Meyer. US-Präsident Barack Obama ist dafür ein gutes Beispiel: Vor einigen Jahren spazierte er neben dem damaligen britischen Premier Gordon Brown zur Downing Street. Brown redete auf Obama ein, blendete alles andere aus. Obama aber grüßte die Fans, lächelte. Und gab der Wache vor dem Regierungssitz die Hand – Brown dagegen übersah die ausgestreckte Hand des Polizisten und lief an ihm vorbei.

Obama gilt als äußerst charismatisch. „Es begeistert Menschen, wenn sie sich wahrgenommen fühlen – Obama ist ganz groß darin, dieses Gefühl zu vermitteln“, erklärt Gabriela Meyer. „Das lässt sich auf alltägliche Situationen übertragen: Bei einer Hochzeit etwa ist es eine schöne Geste, als Gast nicht nur das Brautpaar, sondern auch DJ, Servicekräfte und Fotograf zu begrüßen, sie zu sehen, eine Beziehung zu ihnen aufzubauen und ihre Arbeit damit wertzuschätzen. Ich erlebe es deshalb oft, dass Kellner mir jeden Wunsch von den

Augen ablesen und DJs fragen, welche Musik ich denn gern hören möchte. Freundlichkeit ist charismatisch.“

Ausstrahlung kommt in kleinen Schritten – und beginnt mit Augenkontakt und einem offenen, charmanten Lächeln. Mit echtem Interesse am Gegenüber. „Ein Charismatiker versucht, den anderen in seiner Situation zu verstehen, und strahlt dabei menschliche Wärme aus“, erklärt Gabriela Meyer. „Er übertrumpft andere nicht im Sinne von: ‚Du hast Kopfschmerzen? Ich habe seit Tagen schreckliche Migräne!‘“

Charismatiker sind verbindlich. Sie wecken Vertrauen, aber auch Begeisterung. Der Schlüssel: wirklich zuhören. „Wenn Leute sich gehört fühlen, sind auch sie eher bereit zuzuhören“, so Amy Cuddy. Heißt: Wer Aufmerksamkeit schenkt, bekommt auch welche.

Ganz instinktiv synchronisiert sich ein Charismatiker mit seinem Gegenüber: Er nimmt dieselbe Körperhaltung und denselben Gesichtsausdruck an. Menschen, die das beherrschen, haben mehr Ausstrahlung als andere, fand US-Psychologe Frank Bernieri von der Oregon State University heraus.

Ein spannender Nebeneffekt übrigens: Zuhören macht schön, so Gabriela Meyer. „In dem Moment geben wir uns hin. Und immer, wenn wir uns hingeben, sind wir attraktiv.“

Dabei sei Schönheit generell keine Voraussetzung, sagt ▶

**„Wer gut zuhören kann, wirkt schön“**

# CHARISMA...





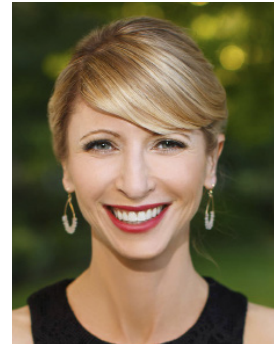
„Bloß keine Angst, anders zu sein“



**DR. WALTER TRETTEL**  
Der Chefarzt der Kosmed-Klinik in Hamburg findet: Ausstrahlung hat, wer zu seinem Aussehen steht und auch kleine Makel akzeptiert



**GABRIELA MEYER**  
Die Kommunikations-Trainerin (modernlife.seminars.de) zeigt in Workshops, wie man seine Ausstrahlung optimiert



**DR. AMY CUDDY**  
In ihrem neuen Buch präsentiert die Harvard-Professorin spannende Studienergebnisse. „Dein Körper spricht für dich“, Mosaik, 19,99 Euro

sogar Dr. Walter Trettel, Chefarzt der Hamburger Kosmed-Klinik. „Kleine Makel betonen das Charisma. Eine große Nase oder eine Zahnlücke können sogar die Attraktivität steigern.“

In seiner Sprechstunde muss der Schönheits-Experte seine Patientinnen oft bremsen. „Manchmal beklagen Frauen bei mir Dinge, die ich nicht nachvollziehen kann. Ich bitte dann meine Sprechstundenhilfen zu mir und sage: ‚Diese Frau stört etwas in ihrem Gesicht ganz massiv. Was könnte das sein?‘ Wenn sie den ‚Fehler‘ nicht benennen können, sind die Patientinnen oft sprachlos. Da ist es wichtig, das Selbstbewusstsein zu pushen: Wer annimmt, was anders an ihm aussieht, gewinnt an Ausstrahlung.“

Charismatiker haben eben keine Angst davor, anders zu sein. Authentizität lautet das große Stichwort. Dazu passt die Geschichte von Englands Premier David Cameron: Während des Wahlkampfs besuchte er eine Familie, um im Garten zu grillen. Er wollte volksnah wirken, doch als man ihm einen Hot Dog servierte, griff er zur

Gabel. Britische Medien beschimpften ihn anschließend als „posh“, also „piekfein“. Die Botschaft hätte sein sollen: „Ich bin einer von euch“, doch er signalisierte das Gegenteil.

Authentisch zu sein heißt, ehrlich zu sein. Wie ein Kind, das sein Verhalten noch nicht durch all die Filter laufen lässt, die wir als Erwachsene anwenden: Wie findet der andere das? Kann ich das sagen? Darum lieben wir Menschen, die sich ihr inneres Kind bewahren. Die locker und entspannt wirken.

Dazu gehört eine positive Grundeinstellung. Der Soziologe Max Weber (1864–1920) nannte sie schon im 19. Jahrhundert „The gift of grace“, das Geschenk der Anmut: die Fähigkeit, andere für sich einnehmen und begeistern zu können. Sich auf das Gute zu fokussieren lässt sich trainieren. Diplom-Psychologin und Autorin Eva Wlodarek („Jeder Mensch hat Charisma“) bedient sich dabei eines Spiels, das sie früher mit ihrem Sohn praktizierte: „Was ist gut daran?“ Gemeinsam versuchten beide, an allem die positive Seite zu finden. „Wenn

ein Film im Kino ausverkauft war, sagten wir: Macht nichts, so verpassen wir nicht unsere Lieblingsserie im Fernsehen!“

Wer positiv ist, leuchtet. Und kann andere begeistern. Etwa als Führungsperson: Ist der Chef charismatisch, sind Mitarbeiter motivierter. Der 2011 verstorbene Apple-Chef Steve Jobs konnte Angestellte mitreißen, folgte bei Entscheidungen immer seiner Intuition. Auch, wenn es Gegenwind gab. Sein Leben wurde mehrfach verfilmt, so spannend finden wir den Mann. Er zeigt: Interessant ist, wer dazu steht, besonders zu sein. **TEXT JESSICA KOHLMEIER**



**NOCH MEHR TIPPS**  
„Die Macht der Wirkung“ von Monika Matschnig, dtv, 16,90 Euro



**GANZ SCHÖN WEIBLICH**  
„Die Kunst, eine glückliche Frau zu sein“ von Katrin Zita, Goldegg, 19,95 Euro