

Menschen gewinnen - durch persönliche Ausstrahlung, Charisma und Überzeugungskraft

Unter diesem Thema steht das 3. Netzwerktreffen der Wirtschaftsjuvenen Bad Kissingen und Rhön-Grabfeld am 18.05.2009. Die Veranstaltung bietet den Führungskräften und Unternehmern beider Landkreise eine Plattform zur gemeinsamen hochwertigen Bildung und zum Gedankenaustausch bei einem vorherigen Sektempfang und anschließendem Imbiss.

Viele kluge Manager scheitern, weil sie andere nicht für ihre Ideen begeistern können. „Gerade in der jetzigen Zeit der Veränderung und des Umbruchs, kann Charisma das Leben von Führungskräften leichter und konfliktfreier machen“, behauptet Managementtrainer Andreas Bornhäußer. Bornhäußer,



Experte für persönliche Wirkung und Mediencoach, bereichert das 3. Netzwerktreffen der Wirtschaftsjuvenen durch den 90minütigen Vortrag „Das Synagement-Interaktionsmodell – Menschen gewinnen durch persönliche Ausstrahlung, Charisma und Überzeugungskraft“.

Anita Schmitt sprach im Vorfeld der Veranstaltung mit ihm:

„Herr Bornhäußer, vielfach klaffen Sein und Schein auseinander. Menschen entfalten häufig weniger Ausstrahlung als ihnen ihr persönliches Potential grundsätzlich ermöglicht. Welchen Rat geben Sie Führungskräften um diese Kluft zu überwinden?“

„Erstens: Sie sollten stärker und häufiger ihre persönliche Wirkung reflektieren. Da jedoch die Feedbacks von Kollegen, Vorgesetzten oder Mitarbeitern aufgrund ihrer subjektiven und/oder intentionalen Qualität dazu nur bedingt geeignet sind, empfehle ich die Zuhilfenahme einer geeigneten Diagnostik. Das Synagement-Interaktionsmodell ist zum Beispiel ein solches Diagnostikverfahren. Und zweitens können Sie aus den Erkenntnissen dieser Diagnostik die Schlüsse und Handlungsnotwendigkeiten ableiten die sie befähigen, Schein und Sein in Einklang zu bringen.“

„Sie arbeiten schon seit zwei Jahrzehnten täglich in Ihren Seminaren mit Führungskräften nationaler und internationaler Unternehmen aus allen Branchen. Fehlt vielen von diesen heute persönliche Ausstrahlung, Charisma und Überzeugungskraft?“

„Die Universität Hagen beschäftigt sich seit längerem mit der Frage, warum es in vielen Unternehmen Entscheidungsblockaden gibt. Eine Antwort: es fehlt vielfach an Führungskräften, die andere für ihre getroffenen Entscheidungen gewinnen können. Helmut Schmidt, Bundeskanzler a.D. schreibt in seinem 2008 veröffentlichten Buch „Außer Dienst“, dass jetzt Politiker gefragt wären, die Charisma haben, weil es aktuell gilt, den Bürgern unpopuläre Maßnahmen zu verkaufen. Diese Spezie ist aber seiner Ansicht nach in der aktuellen politischen Landschaft der Bundesrepublik Deutschland zur Zeit praktisch nicht vorhanden.“

„Sie sprechen von Charisma – eine Gnadengabe oder ein Gottesgeschenk. Können Sie Eigenschaften eines charismatischen Menschen beschreiben?“

„Nach unserer fast 20-jährigen Forschungsarbeit zeichnen sich charismatische Persönlichkeiten durch eine hohe situative Interaktionskompetenz aus. Das bedeutet, dass sie einerseits sehr schnell erkennen, worauf ihr jeweiliges Vis-à-Vis oder Publikum gerade besonders stark anspricht und dass sie andererseits in der Lage sind, dieses Resonanz-Bedürfnis zu bedienen, um nicht zu sagen zu befriedigen. Dabei hat das jeweilige Vis-à-Vis stets das Gefühl, dass die überzeugende Persönlichkeit sich treu bleibt und einen glaubwürdigen Eindruck vermittelt.“

„Wie trainiert man Charisma, persönliche Ausstrahlung und Überzeugungskraft?“

„Charisma zu trainieren halte ich für ausgesprochen schwierig. Denn um die entsprechenden Fähigkeiten und Fertigkeiten entwickeln zu können, muss man erstens wissen, welche es sind, man muss sie zweitens unbedingt haben wollen und drittens konsequent und hart daran arbeiten, sie auch zu entwickeln. Diese Kombination aus Wollen und Üben ist aber tendenziell unbequem. Und das Unbequeme liegt dem Menschen meist fern. Wäre das nicht so, würden viele andere gute Absichten und Vorsätze ja auch leichter und besser in die Tat umgesetzt. Mit der persönlichen Ausstrahlung und Überzeugungskraft ist das aber schon etwas anders. Wie ich schon sagte, ist eine ausgeprägte situative Interaktionskompetenz ein Merkmal charismatischer Persönlichkeiten.

Sie sind in den für Wirkung relevanten Feldern auf einem hohen Niveau ausbalanciert. Das bedeutet, dass sie sowohl als Beziehungsmensch (=emotionale Intelligenz), als Bewegungsmensch (=nonverbale Kommunikation), als Vernunftsmensch (= kognitive Kompetenz) und auch als Verständigungsmensch (=verbale Kommunikation) auf andere wirken. Diese Wirkungsfaktoren kann grundsätzlich jeder Mensch trainieren. Um das aber gezielt tun zu können muss man wissen, wo man bereits stark ist und wo man noch Entwicklungsfelder hat. Genau das finden wir mit der Diagnostik des Synagement-Interaktionsmodells heraus. Und dann kann man auch daran arbeiten, Balance herzustellen und damit in der Folge persönliche Ausstrahlung und Überzeugungskraft zu verbessern.“

„Viele Menschen des öffentlichen Lebens besitzen Charisma. Welche charismatischen Persönlichkeiten gibt es nach Ihrer Meinung in der Politik?“

„Auch in diesem Interview werde ich mich nicht dazu hinreißen lassen, einzelnen Persönlichkeiten des öffentlichen Lebens namentlich Charisma zu- oder abzusprechen. Das liegt stets im Ermessen der Betrachter, um deren Gunst die jeweilige Persönlichkeit wirbt. Schaut man sich aber in der aktuellen politischen Landschaft und der medialen Berichterstattung um, so ist festzustellen, dass es aktuell weltweit nur einen Politiker gibt, bei dem im gleichen Atemzug mit der Nennung seines Namens der Begriff Charisma ausgesprochen häufig genannt wird: Und das ist Barack Obama.“

Das 3. Netzwerktreffen der Wirtschaftsjuvenen Bad Kissingen und Rhön-Grabfeld findet am 18.05.2009 ab 18:30 Uhr in der Alten Aula am Stenayer Platz in Münnerstadt statt.

Die Veranstaltung ist auf 150 Personen begrenzt, der Eintritt ist für Unternehmer und Führungskräfte beider Landkreise, Wirtschaftsjuvenen und deren Gäste frei.

Eine Anmeldung unter info@wj-badkissingen.de ist notwendig. Anmeldeschluss ist der 10.05.2009 oder bei Erreichen der Teilnehmerzahl. Ansprechpartnerin: Anita Schmitt.