

Charismatische Redner – eine angeborene Begabung oder trainierbar?

Wir bewundern charismatische Redner: wie sie das Publikum begeistern, ihre Ideen leidenschaftlich präsentieren und die Zuhörer überzeugen. „Das ist eine angeborene Begabung“, meinen viele ...

... stimmt nicht, behaupte ich. Es kommt nur darauf an, wie wir innerlich zu unserem Thema und zu unseren Zuhörern stehen.

Stellen Sie sich vor, Sie würden vor einem Gericht stehen, das entscheidet, ob Ihr Kind zu 10 Jahren Gefängnis verurteilt würde. Wie sähe Ihre Verteidigung aus? Sicherlich leidenschaftlicher, als wenn Sie eine „angeschaffte“ Präsentation in Ihrer Firma machen müssen, oder? Wir sehen hier schon: Es kommt auf das **Ziel** und auf die **Gefühle** für dieses Ziel an!

Charismatische Redner sind sich klar über das Ziel ihrer Rede. Das Ziel hat wiederum eine enge Verbindung mit den persönlichen Grundwerten und den Gefühlen.

Wenn Sie genau wissen, **warum** Sie über dieses Thema zum Publikum sprechen und was Ihr **Ziel** ist, entwickeln Sie Leidenschaftlichkeit und Charisma. Formulieren Sie daher als erstes: „Was ist das Ziel meiner Rede? Warum spreche ich über dieses Thema zu diesem Publikum? Was will ich erreichen?“ Erst wenn Sie diese erste Entscheidung getroffen haben, gehen Sie zum zweiten Schritt über, der Ihr Charisma strahlen läßt. Verbinden Sie nun Ihr Rede-Ziel **emotional** mit Ihren persönlichen Grundwerten.

Beispiel:

Sie müssen Ihren Mitarbeitern ankündigen, daß diese länger arbeiten sollen um das gleiche Gehalt. Verbinden Sie diese unangenehme Pflicht gefühlsmäßig mit einem Erlebnis aus beispielsweise Ihrer Jugend, als Sie zusammen mit Ihrem Vater an einem Segelflugzeug bauten. Stellen Sie sich diese Situation bildhaft vor– Sie vergaßen die Zeit, Sie freuten sich, mit Ihrem Vater zusammen und an etwas Wichtigem beteiligt zu sein. Spüren Sie diesem Gefühl nach und vermitteln Sie dieses Gefühl Ihrem Publikum. Denn darum geht es ja in Wahrheit! Mit diesem Gefühl in Ihnen werden Sie die gemeinsame Sache überzeugend in den Vordergrund stellen können. Sie werden in der weiteren Folge Ihrer Rede ganz leicht Bezug nehmen können zur Mehrarbeit im Betrieb. Denn auch das Zusammenbauen des Segelflugzeuges in Ihrer Jugend war ja mit Mühe verbunden. Sie werden an Ihrem selbst erlebten Beispiel aus Ihrer Jugend, in das sie sich emotional hineinversetzen, auch erkennen und fühlen können, welcher Art die Sehnsüchte Ihrer Mitarbeiter sind, dass diese nämlich über das Interesse am materiellen Lohn hinausgehen: Anerkennung erfahren, gemeinsam etwas schaffen, stolz auf ein Produkt sein.

Echte, authentische Gefühle des Redners sind der Stoff aus dem Charisma gestrickt ist. Charismatischen Rednern glauben die Menschen, sie folgen ihnen.