



Charisma - Wie gute Führungskräfte Eindruck machen

Wie die Ausstrahlung auf Menschen wirkt, wie sie motiviert und fasziniert.

Ob im Sport, in der Musik, in der Politik oder in der Wirtschaft, überall treffen wir immer wieder auf Menschen, die durch ihr Auftreten eine ganz besondere Wirkung hinterlassen. Sie ziehen Menschen in ihren Bann, beeinflussen ihre Stimmung und schaffen sogar, ihre persönlichen Werte zu verändern.

Was ist Charisma?

Nach jahrzehntelanger Forschung sind sich die Wissenschaftler weltweit weitestgehend einig, dass Charisma keine Persönlichkeitseigenschaft ist. Vielmehr ist es so, dass Menschen eine Person dann als charismatisch empfinden, wenn sie sich mit dieser Person identifizieren oder wenn sie glauben, dass sie Ähnlichkeiten und Gemeinsamkeiten mit dieser Person haben.



Ist Charisma messbar?

In den Wirtschaftswissenschaften wurde Charisma lange Zeit als obscure Erscheinung betrachtet. Dies änderte sich erst, als im Jahr 1987 die Wirtschaftswissenschaftler Jay Conger und Rabindra Kanungo den Begriff „Charisma“ in einer empirischen Studie anhand konkreter Verhaltensbeschreibungen operationalisiert und messbar gemacht haben. Demnach werden Führungskräfte als charismatisch wahrgenommen, wenn sie über folgende fünf Merkmale verfügen:

1. Sie können eine überzeugende Vision vermitteln.
2. Sie erfüllen ihre Vorbildfunktion.
3. Sie inspirieren ihre Mitarbeiter zu besonderen Leistungen.
4. Sie entwickeln die persönlichen Stärken und Fähigkeiten ihrer Mitarbeiter weiter.
5. Sie können ihre Mitarbeiter zu eigenständigen, kreativen Problemlösungen anregen.

Das Charisma einer Führungskraft lebt also von der Identifikation der Mitarbeiter und hat nur so lange Wirkung, wie sich die Führungskraft bewährt. Bewährt sich die Führungskraft nicht, verblasst auch das Charisma.

Kann man Charisma neurowissenschaftlich nachweisen?

Nicht nur Psychologen und Philosophen beschäftigen sich mit der Frage, was Charisma ist. Seit wenigen Jahren interessieren sich auch die Gehirnforscher für diese Frage. Um herauszufinden, was Charisma ist und wie es funktioniert, starteten im Jahre 2010 dänische Religions- und Neurowissenschaftler ein spannendes Experiment. Das Ergebnis war erstaunlich:

Je stärker jemand eine andere Person als charismatisch empfindet, desto eher werden kritische Kontrollfunktionen des Verstandes gemindert. Diese Eigenschaft des Gehirns ist evolutionär sinnvoll, weil es z.B. die Überlebenschancen des Einzelnen in der Gesamtgruppe erhöht oder den Erfolg einer Gruppe gegenüber einer anderen Gruppe möglich macht. Andererseits kann diese Eigenschaft unseres Gehirns aber auch fatale Folgen haben und erklärt, warum es möglich ist, dass Menschen einem fanatischen Anführer blind folgen oder bereit sind, sich selbst zu opfern.



Ist Charisma lernbar?

Viele Menschen glauben, dass die „Gabe“ des Charisma angeboren sei. Diese Ansicht ist jedoch falsch, denn Charisma ist durchaus lernbar. Allerdings ist es auch hier wie bei vielen anderen Dingen, wie z.B. Klavierspielen Lernen. Der eine kann es besser und der andere schlechter, und wenn man fleißig übt, wird es auf jeden Fall immer besser.

Quelle: www.Mediathek.Gehirn-Wissen.de