

Charismatische Führung

Die 10 Merkmale eines echten Leaders

19.12.2018



Nicht immer ist der Ranghöchste auch der, der das Sagen hat - selbstbewusstes Auftreten kann einen Bauern als König erscheinen lassen.

© David-W- / photocase.de (<https://www.photocase.de/>)

Ein Gastbeitrag von Barbara Liebermeister

Leader prägen Diskussionen und Entscheidungen – denn ihr Auftreten und Verhalten macht schnell klar: Diese Frau, dieser Mann hat das Sagen. Diese zehn Merkmale zeichnen die Leitwölfe aus.

1. Er ist selbstbewusst und strahlt das auch aus

Für fast alle offiziellen und informellen Leader gilt: Sie wissen, was sie können, zu welchen Leistungen sie bereit und fähig sind und was sie in der Vergangenheit geleistet haben.

Darauf sind sie stolz – entsprechend selbstbewusst agieren sie. Das zeigt sich auch in ihrer Körpersprache: zum Beispiel an ihrer aufrechten Körperhaltung, ihrem zupackenden Händedruck und darin, dass sie Gesprächspartnern selbstsicher in die Augen schauen. (Mehr dazu: Körpersprache in Verhandlungen: Wie Sie nonverbale Signale richtig deuten und einsetzen

(<https://www.impulse.de/management/unternehmensfuehrung/koerpersprache-verhandlungen/2007135.html>))

2. Er spricht eine klare und kraftvolle Sprache

Charismatische Leader sind extrem leistungs- und ergebnisorientiert

(<https://www.impulse.de/management/unternehmensfuehrung/ergebnisorientierung/3892857.html>). Sie reden nicht in Schachtelsätzen um den heißen Brei, sondern bevorzugen kurze, knackige Sätze mit einer klaren Botschaft. Sie sagen nicht „Man könnte ...“, sondern „Wir sollten ...“ Oder: „Ich werde ...“ Und ihre Aussagen sind nicht wie bei Zauderern mit relativierenden Adverbien wie „eigentlich“, „vielleicht“ „eventuell“ gespickt. (Mehr dazu: Besser formulieren: Diese Wörter sollten Sie streichen (<https://medien.impulse.de/storytelling/texte-besser-formulieren/>))

3. Er kann sich selbst motivieren

Leader wollen etwas bewegen. Und sie haben Ziele. Entsprechend viel Energie haben sie und strahlen sie aus. Und wenn sie wie jeder Mensch mal einen schlechten Tag haben? Dann geben sie sich, wenn es darauf ankommt, einen Ruck und motivieren sich selbst für die anstehenden Aufgaben. So beeinflussen sie ihre Laune und damit Ausstrahlung positiv. Mehr dazu: So arbeiten Sie weiter, obwohl Sie keine Lust haben. (<https://www.impulse.de/management/selbstmanagement-erfolg/eigenmotivation/7313563.html>)

4. Er bezieht Position und versteckt sich nicht

Leitwölfe gehen, wenn es brenzlig wird, nicht auf Tauchstation – vielmehr analysieren sie die Situation, um zum passenden Zeitpunkt Position zu beziehen. Denn sie wissen: Gerade in diesen Momenten ist Führung gefragt; dann ist es besonders nötig, den Mitarbeitern oder Kollegen Orientierung und Haltung zu geben.

Entsprechend klar und pointiert ist in solchen Situationen ihre Sprache: Sie flüchten sich nicht in Konjunktiv-Aussagen wie: „Wir könnten erwägen...“. Stattdessen sagen sie beispielsweise: „Aus meiner Warte haben wir zwei Möglichkeiten: Entweder wir ..., oder wir...“ oder „Ich plädiere dafür, dass wir ..., weil ...“.

Dabei nehmen sie in Kauf, auf Widerspruch zu stoßen – was jedoch selten geschieht. Denn meist sind die anderen froh, dass endlich jemand die Führung übernimmt und die Entscheidung vorantreibt.

5. Er übernimmt Verantwortung

Leader scheuen sich nicht, Verantwortung auch dann zu übernehmen, wenn eine Entscheidung oder Aufgabe risikobehaftet ist. Dann sagen sie zum Beispiel: „Ich kümmere mich darum, dass ...“. Sie nennen jedoch zugleich Bedingungen, die hierfür erfüllt sein müssen. „Dafür benötige ich ...“ Oder: „Im Gegenzug erwarte ich, ...“.

6. Er ist fokussiert (und gut vorbereitet)

Leader stürzen sich nicht Hals über Kopf in Gefahren. Im Gegenteil! Sie analysieren die Situation und wägen die Pros und Contras ab. Erst dann beziehen sie Position. Entsprechend fundiert und begründet sind in der Regel ihre Aussagen, weshalb die anderen ihnen gerne folgen.

Sie gehen auch nur in absoluten Notfällen unvorbereitet in Meetings oder gar Verhandlungen. Vielmehr fragen sie sich im Vorfeld: Was ist das Thema? Welche Möglichkeiten gibt es? Was spricht dafür und was dagegen? Und was ist folglich meine Position? Mehr dazu: Wie Sie ein Meeting vorbereiten (<https://www.impulse.de/management/meeting-vorbereiten/2074669.html>) und wie Sie Verhandlungen vorbereiten. (<https://www.impulse.de/management/unternehmensfuehrung/verhandlungen-vorbereiten/3559158.html>)

7. Er kann und will andere Personen (ver-)führen

Echte Leader haben, wenn sie beruflich mit anderen Menschen kommunizieren, stets das übergeordnete Ziel vor Augen. Und weil sie gut vorbereitet sind, können sie ihre Aufmerksamkeit darauf konzentrieren: Was sagt mein Gegenüber? Welche Bedürfnisse artikuliert er? Welche Signale sendet er aus?

Entsprechend sensibel nehmen sie Stimmungen wahr, und können ihre Aussagen deshalb so formulieren, dass andere ihnen vertrauen und sich von ihnen gerne führen lassen. Sie können zudem bei Bedarf andere Menschen motivieren – zum Beispiel, indem sie diese davon träumen lassen, wie schön es wäre, wenn das übergeordnete Ziel erreicht würde. „Stellen Sie sich einmal vor, unser Gewinn würde sich verdoppeln. Dann ...“. Oder: „Stellen Sie sich einmal vor, wir brächten dieses innovative Produkt auf den Markt. Dann ...“.

8. Er nutzt die (Körper-)Sprache als Instrument

Leader wissen: Ob man sein Ziel erreicht, hängt oft davon ab, WIE man etwas sagt. Entsprechend gezielt wählen sie ihre Worte – abhängig vom Gegenüber und der Gesprächssituation.

Auch ihre Körpersprache setzen sie gezielt ein: sei es, um Aufmerksamkeit oder Zustimmung zu signalisieren. Aber auch, um beispielsweise zu zeigen: Jetzt reicht es, jetzt müssen wir endlich zu Pote kommen.

9. Er bringt die Dinge auf den Punkt

Leader wollen etwas bewegen. Deshalb werden sie innerlich unruhig, wenn sie das Gefühl haben: Hier werden die Dinge zerredet. Dann ergreifen sie die Initiative und sagen beispielsweise: „Also, ich habe die Diskussion verfolgt. Aus meiner Warte haben wir drei Möglichkeiten: 1. ..., 2. ..., 3. ... Für 1 spricht, ... Dagegen spricht, ... Für 2 spricht, ... Dagegen spricht ... Deshalb schlage ich vor: Realisieren wir Möglichkeit 3. Denn sie hat folgende Vorzüge: ...“

10. Er markiert sein Revier

Leader wissen, was sie wollen – und was sie nicht wollen. Entsprechend klar bringen sie es zum Ausdruck, wenn (potenzielle) Entscheidungen, ihnen „gegen den Strich gehen“. Und da sie in der Regel gut vorbereitet sind, ist ihre Argumentation meist schwer zu widerlegen.

Das wissen auch die Menschen, die mit ihnen regelmäßig zu tun haben. Deshalb fragen sie sich in Entscheidungssituationen oft schon vorab: „Was sagt wohl der Mayer ...“ oder „... die Müller dazu?“ Sie beziehen also die Position der Leader bereits in ihre Planungen ein. Auch deshalb haben Alpha-Persönlichkeiten in ihren Unternehmen ein sehr starkes Standing.