The Charismatic Leader

Maxwell

2026
ISBN 978-3-8006-7855-6
Vahlen

schnell und portofrei erhältlich bei
beck-shop.de

Die Online-Fachbuchhandlung beck-shop.de steht für Kompetenz aus Tradition. Sie gründet auf über 250 Jahre juristische Fachbuch-Erfahrung durch die Verlage C.H.BECK und Franz Vahlen.
beck-shop.de hält Fachinformationen in allen gängigen Medienformaten bereit: über 12 Millionen Bücher, eBooks, Loseblattwerke, Zeitschriften, DVDs, Online-Datenbanken und Seminare. Besonders geschätzt wird beck-shop.de für sein umfassendes Spezialsortiment im Bereich Recht, Steuern und Wirtschaft mit rund 700.000 lieferbaren Fachbuchtiteln.

18

GEBEN SIE IHR BESTES BEI ALLEM, WAS SIE TUN

beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Ich tue mein Bestes, so gut ich es weiß und kann – und ich beabsichtige, dies bis zum Ende fortzuführen.

– ABRAHAM LINCOLN

Seit Jahren werde ich eingeladen, als Hauptredner für Organisationen bei besonderen Veranstaltungen aufzutreten. Das ist etwas, das ich wirklich genieße. Vor einem Publikum zu sprechen, gibt mir Energie. Es wäre ein Leichtes für mich, eine Rede aus dem Ärmel zu schütteln oder eine Rede aus der Konserve zu halten, die ich schon anderswo gehalten habe. Aber das tue ich nicht, weil es dem Publikum nicht gerecht würde. Stattdessen verbringe ich viel Zeit mit der Recherche über das Unternehmen. Ich finde so viel wie möglich über die geplante Veranstaltung heraus und darüber, was sie erreichen wollen. Warum mache ich mir solche Mühe, wenn es nicht unbedingt nötig wäre? Ich tue das, weil ich jedes Mal, wenn ich spreche, ein Ziel habe. Ich möchte nicht nur, dass die Zuhörer nach meiner Rede mit dem Gefühl gehen, informiert und inspiriert zu sein, sondern auch, dass die Person, die mich als Redner eingeladen hat, sagt: »Sie haben unsere Erwartungen übertroffen.« Ich möchte meine Erwartungen erfüllen, und das nicht zu knapp.

beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Ich bewundere und fühle mich zu Menschen hingezogen, die in dem, was sie tun, hervorragend sind, Sie nicht auch? Dabei spielt es keine Rolle, ob es sich um eine Führungspersönlichkeit, einen Maler, einen Koch, einen Sportler, einen Schreiner, einen Bildhauer, einen Sänger oder einen Finanzfachmann handelt. Eine Person, die ihr Talent bis zum Äußersten ausreizt und es zum Nutzen anderer einsetzt, hat Charisma.

WIE MAN JEDES MAL SEIN BESTES GIBT

Vielleicht sind Sie jemand, der bereits eine »Gib dein Bestes«-Mentalität hat. Sie machen alles, was wichtig ist, mit Bravour. Wenn dem so ist, möchte ich Sie loben und Sie ermutigen, diese Einstellung beizubehalten. Wenn nicht, möchte ich Ihnen helfen. Machen Sie sich diese vier Wahrheiten zu eigen, damit Sie sich verbessern können:

beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

1. Jeder Tag verdient Ihr Bestes

Vor mehr als dreißig Jahren habe ich mir ein Zitat gemerkt, das mein Leben geprägt hat: »Mein Potenzial ist ein Geschenk Gottes an mich. Was ich aus meinem Potenzial mache, ist mein Geschenk an ihn.« Ich glaube, dass ich für jede Gabe, jedes Talent, jede Ressource und jede Gelegenheit, die ich im Leben habe, Gott, anderen und mir selbst ge-

Mein Potenzial ist ein Geschenk Gottes an mich. Was ich aus meinem Potenzial mache, ist mein Geschenk an ihn.

genüber verantwortlich bin. Wenn ich weniger als mein Bestes gebe, dann entziehe ich mich meiner Verantwortung.

Der UCLA-Basketballtrainer John Wooden war berühmt für seine Hingabe an persönliches Wachstum und seinen hohen Anspruch an Spitzenleistungen in allem, was er tat. Er praktizierte es in sein persönliches Leben, brachte es in seine Trainerroutine ein und vermittelte es seinen Spielern. Einer seiner Lieblingssprüche lautete: »Mach jeden Tag zu deinem Meisterwerk. »[1] Das ist ein großes Ziel für jeden von uns. Wenn wir immer unser Bestes geben, können wir unser Leben zu etwas Besonderem machen. Und das wird sich auch auf das Leben anderer auswirken.

2. Jeder ist wichtig genug, um sein Bestes zu geben

beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Am ehesten geben wir unser Bestes für diejenigen, die wir lieben und respektieren. Wenn ich an meine Schulzeit zurückdenke, erinnere ich mich daran, dass ich einige Lehrer sehr mochte und andere, die mich kalt ließen. Für die Lehrer, die ich mochte, habe ich immer mein Bestes gegeben, und für die anderen habe ich nur das getan, was nötig war, um eine Note zu bekommen. Später wurde mir klar, dass mein unregelmäßiges Bemühen häufig meine Beziehungen zu anderen und mein Erfolgspotenzial beeinträchtigte. Doch dann entdeckte ich das Gegenmittel: Wenn ich *jeden* als wichtig ansah – nicht nur die Menschen, die ich am meisten mochte –, würde ich immer mein Bestes geben. Diese Änderung meiner Einstellung führte zu einer Änderung meiner Handlungen.

Ich habe das schon einmal gesagt, aber es lohnt sich, es zu wiederholen. Jeder Mensch hat einen Wert und verdient es,

wertgeschätzt zu werden. Wenn wir uns dies vor Augen halten, ist es wahrscheinlicher, dass wir andere mit dem Respekt behandeln, den sie verdienen, und ihnen unser Bestes geben.

3. Durch Exzellenz kann Gewöhnliches zu Aussergewöhnlichem werden

Die meisten Momente im Leben werden erst dann zu etwas Besonderem, wenn wir sie auch so behandeln. Ein durchschnittlicher Tag ist nur deshalb durchschnittlich, weil wir ihn nicht zu etwas Besonderem machen. Der beste Weg, eine Erfahrung aufzuwerten, ist, unser Bestes zu geben. Das macht sie zu etwas Besonderem. Ein durchschnittliches Gespräch wird zu etwas Besserem, wenn man mit großem Interesse zuhört. Eine gewöhnliche Beziehung verwandelt sich, wenn Sie sich ungewöhnlich anstrengen. Ein unscheinbares Ereignis wird zu etwas Besonderem, wenn man es mit Kreativität aufpeppt. Man kann alles zu etwas Wichtigerem machen, wenn man sein Bestes dafür gibt.

beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Welche alltäglichen Aufgaben können Sie verbessern, indem Sie sie mit Exzellenz erledigen? Können Sie den Schulweg mit Ihren Kindern zu etwas Besonderem für sie machen? Können Sie eine Teambesprechung von einer langweiligen Notwendigkeit in eine Erfahrung verwandeln, die für die Teilnehmer einen Mehrwert darstellt? Können Sie Zeit darauf verwenden, spektakuläre Fragen für Ihren Mentor vorzubereiten, so dass die Zeit, die Sie gemeinsam verbringen, für Sie beide lebensverändernd wird? Wenn Sie Ihre Kreativität einsetzen und diese Dinge außergewöhnlich machen, werden sich die Menschen, auf die Sie einwirken, lange daran erinnern.

4. Hervorragende Leistungen machen Sie aussergewöhnlich

Wie oft zeigen die Menschen, mit denen Sie zu tun haben, bei Ihren normalen Aktivitäten Höchstleistungen? Wenn Sie in einem Restaurant essen gehen, wie viel Prozent der Zeit ist Ihr Kellner außergewöhnlich? Einer von zehn? Einer von zwanzig? Wie sieht es mit dem Essen aus? Seien wir ehrlich, viele Menschen sind mit dem Durchschnitt zufrieden. Sie geben gerade genug, um über die Runden zu kommen, und nicht mehr. Wenn Sie jedoch jemandem begegnen, der seine Arbeit mit Bravour erledigt – sei es als Kellner, Bankangestellter, Schreiner, Reinigungskraft oder Kundendienstmitarbeiter –, dann sticht er wirklich als außergewöhnlich hervor. Halten Sie sich selbst an denselben hohen Standard der Exzellenz in dem, was Sie tun, vor allem in Ihrer Führung, und Sie werden ebenfalls herausstechen.

beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Es gibt eine Geschichte über Präsident Dwight Eisenhower, die ich sehr mag. Er sagte einmal vor dem National Press Club, dass er es bedauere, keinen besseren politischen Hintergrund zu haben, um ein besserer Redner zu sein. Er sagte, seine mangelnden Fähigkeiten auf diesem Gebiet erinnerten ihn an seine Jugendzeit in Kansas, als ein alter Farmer eine Kuh zum Verkauf hatte. Der Käufer fragte den Farmer nach dem Stammbaum der Kuh, der Butterfettproduktion und der monatlichen Milchproduktion. Der Farmer sagte: »Ich weiß nicht, was ein Stammbaum ist, und ich habe keine Ahnung von der Butterfettproduktion, aber sie ist eine gute Kuh, und sie wird Ihnen so viel Milch geben, wie sie hat.« Das ist alles, was jeder von uns tun kann – alles geben, was wir haben. Das ist immer genug. Und es ist immer attraktiv.

19

SEIEN SIE GROSSZÜGIG

beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die hartnäckigste und dringendste Frage des Lebens lautet: Was tust du für andere?

– MARTIN LUTHER KING JR.

Eine der attraktivsten Eigenschaften, die eine Führungskraft haben kann, ist Großzügigkeit. Wenn jemand anderen bedingungslos etwas gibt, dann fühlt er sich wirklich besonders. Der Jesuiten-Theologe Pierre Teilhard de Chardin sagte: »Das Befriedigendste im Leben ist, wenn man anderen einen großen Teil seiner selbst geben kann.«

beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Jeder, der schon einmal selbstlos einem anderen Menschen geholfen hat, weiß, dass dies wahr ist. Doch nicht jeder ist in der Lage, eine ständige Haltung des Gebens gegenüber anderen einzunehmen. Woran liegt das? Zunächst einmal glaube ich, dass es nichts mit den Umständen zu tun hat. Ich habe großzügige Menschen getroffen, die fast nichts hatten und bereit waren, das Wenige, das sie besaßen, zu teilen. Und ich habe reiche Menschen getroffen, die mit ihrer Zeit, ihrem Geld und ihren Talenten geizig waren. Es geht wirklich um die Einstellung.