

# Charismatic Leadership Tactics

Frame

Metapher / Vergleich	Rhetorische Frage	Geschichte / Anekdote	Kontrast	Liste / Wiederholung
<p>Metapher: Übertragung von Wörtern in einen neuen Bedeutungszusammenhang. Simile: Vergleich mithilfe von "wie" oder "als".</p> <p>„Wir legen mit diesem Bundestagswahlprogramm eine Vitaminsspritz für dieses Land vor.“</p>	<p>Frage, die gestellt wird, um eine Wirkung zu erzielen oder eine Aussage zu machen, nicht um Informationen zu sammeln.</p> <p>„Wie kann man erwarten, dass ich ein Triebwerk in einem Flugzeug während des Flugs auswechsel?“ (Antonakis et al., 2012)</p>	<p>Bezieht sich im Allgemeinen auf bestimmte Orte, Ereignisse und Personen und hat eine Handlung, muss aber nicht wahr sein.</p> <p>„Ich weiß noch, wie ich auf dem Schoß meines Vaters saß, während er durch die Stadt fuhr und die Post zustellte.“</p>	<p>Sprachausdruck, bei dem eine Idee einer anderen Idee entgegengesetzt wird.</p> <p>„Die Leute kaufen nicht, was du tust, die Leute kaufen, warum du es tust.“ (Simon Sinek)</p>	<p>Eine Liste besteht aus drei bis fünf Teilen und kann explizit oder implizit sein. Wiederholungen sind Wörter oder Sätze, die zwei Mal oder öfter wiederholt werden.</p> <p>„Wir werden unsere Freiheit, unsere Demokratie und unseren Wohlstand sichern.“ (Olaf Scholz)</p>

Substance

Moralische Überzeugung	Stimmung des Kollektivs	Ambitionierte Ziele	Zuversicht, dass Ziele erreicht werden können
<p>Persönliche Erklärung von Werten oder Bewertung einer wertgeladenen Situation.</p> <p>„Jeder von uns hat die Fähigkeit, etwas Gutes zu tun und anderen zu helfen. Es ist unsere Verantwortung, diese Fähigkeiten zu nutzen.“</p>	<p>Aussage darüber, was man selbst glaubt, was die Zuhörer denken, fühlen oder anstreben.</p> <p>„Du bist wahrscheinlich wirklich aufgereggt, das ist ein wichtiger Moment für dich.“</p>	<p>Klare und ehrgeizige Ziele, die sich oft spezifisch auf die Zuhörer beziehen.</p> <p>„Wir werden in 6 Jahren auf dem Mars landen.“</p>	<p>Aussage, dass der Redner glaubt, dass die Ziele erreicht werden können.</p> <p>„Vertraut mir, wir können es packen. Wir haben es einst gegen Dortmund geschafft. Wir können es auch heute schaffen!“ (Jürgen Klopp)</p>

Deliver

Stimmodulation	Mimik	Gestik	Ungewöhnliches Verhalten	Humor
<p>Anheben und Absenken der Stimmlage und Lautstärke sowie absichtliche Sprechpausen.</p> <p>An einem wichtigen Punkt zu einem Crescendo ansteigen (d.h. lauter sprechen).</p>	<p>Ausdrücke wie Lächeln, Blinzeln oder Stirnrunzeln werden verwendet, um Gefühle zu zeigen.</p> <p>Blickkontakt mit dem Publikum halten.</p>	<p>Hand-, Arm- und Körperbewegungen, die zur Betonung einer Aussage dienen.</p> <p>Mit der Hand winken, um Aufmerksamkeit zu erregen.</p>	<p>Bezieht sich auf Handlungen, die von gesellschaftlichen Normen oder Erwartungen abweichen.</p> <p>Während eines Meetings auf den Tisch springen.</p>	<p>Eine Form der Unterhaltung oder Kommunikation, die durch den Einsatz von Witz, Ironie oder Absurdität für Belustigung sorgt.</p> <p>„Wenn ich auf dem Mars sterbe, möchte ich einfach nicht beim Aufprall sterben.“ (Elon Musk)</p>

Frame

Substance

Deliver