

Charisma und Führungskompetenz

Charisma ist ein facettenreicher Begriff mit religiösen Wurzeln, der heute gern in den Sozialwissenschaften, der Wirtschaftspsychologie, auch der Managementlehre und im Alltag verwendet wird. Charisma ist keine Eigenschaft, sondern ein Prädikat, welches einem Menschen von seinen Mitmenschen zugesprochen oder zugebilligt wird.

Charisma unterliegt der Fremdbeurteilung, nicht der Eigenbeurteilung. Wenn jemand von sich behauptet, er sei eine charismatische Persönlichkeit, dann können wir ganz sicher sein, dass er es nicht ist, aber gerne sein möchte. Ein Möchtegern also. Charisma ist keine Voraussetzung für Führungskompetenz und Führungsqualität, kann aber deren Folge sein. Charisma wird für Führungskompetenz und Führungsqualität nicht benötigt. Führungskräfte können auch ohne Charisma gute Führungsarbeit verrichten.

Nach Wikipedia bezeichnet Führungskompetenz die Fähigkeit, Ziele festzulegen und das Verhalten anderer Menschen so zu beeinflussen und zu führen, dass die Ziele in Resultate umgesetzt werden. Es ist klar: Da fehlt doch was! An zwei entscheidenden Stellen springt diese Definition unter der Latte durch.

Beim Festlegen der Ziele ist die Führungskraft nicht unabhängig. Die Ziele müssen den Unternehmenszweck erfüllen. Weiter: Bei der Umsetzung in Resultate hat das nicht irgendwie zu geschehen. Die Umsetzung muss effektiv und effizient erfolgen. Das sind zwei konfliktträchtige Stellen, die einfach ausgeblendet worden sind. Damit wird die komplexe Führungsaufgabe trivialisiert, konfliktfrei gestaltet und in die Sachebene gezerrt. Dort kann sie dann von Managern, die sich auch gern Führungskraft nennen lassen, als Sachproblem gelöst werden. Das führt zu einer Vielzahl kleiner und großer Führungsfehler, die teuer sind und die deutschen Unternehmen jedes Jahr einen dreistelligen Milliarden Euro Betrag kosten.