

Träna upp din karisma och bli mer framgångsrik!

28.06.2018



Det sägs ofta att stora ledare är karismatiska. Men vad är det egentligen som gör att de får med sig stora massor av människor? Som får så många att lyssna till deras budskap, tro på dem och vilja följa dem? Är de skapta till lyckat ledarskap från början? Eller är det något vi alla kan lära oss?

Investera i dig själv

Ja, vad är det egentligen som "gör" en stor ledare? Om karisma bidrar till framgång och starkt ledarskap, vad är då karisma? Är det något vissa föds med och andra inte? Eller är det något man utvecklar under livets gång? Och hur vet man ens om man har karisma? Vi har tagit kontakt med Nina Buchaus, för att lära oss mer och förhoppningsvis få svar på våra frågor. Nina Buchaus är retorikkonsult och föreläsare, hon har också skrivit boken "Konsten att bli karismatisk – Med retorik". Hon borde med andra ord ha koll på vad som krävs för att man ska gå hem hos andra.

– För många är karisma något magiskt, säger Nina Buchaus. Men ju mer man lär sig om det mänskliga uttrycket, desto lättare är det att förstå att det varken handlar om trolleri eller ett sjätte sinne. Karisma handlar om energi, engagemang, närvaro och mod att våga ta plats för det man står för. – För mig är karisma detsamma som utstrålning, ett uttryck. Många tror att karisma är något som kommer med födseln, men alla kan träna och utveckla sin karisma!

Retorikens nycklar

Vi förstår att Nina Buchaus själv alltid haft lätt att uttrycka sig och ta plats. Men hon berättar att det var när hon började läsa retorik vid Uppsala universitet som det hände något, hon fann en ny insikt: – Jag insåg att retorikens nycklar kan bidra till karisma! Och jag förstod plötsligt att det handlade om verktyg som man kan lära sig. Den insikten var otroligt stark för mig.

Nina Buchaus kände att hon hittat sin grej. Hon ville lära sig mer, börja utbilda och bidra till att fler skulle kunna ta del av kunskaperna. För retorik och karisma är ju något alla kan ha nytta av. – Att vara en god kommunikatör har blivit en nyckel till framgång, menar Nina Buchaus. Vi ser att begreppet karisma är vanligare idag på anställningskrav än vad det var för tio år sedan. Vi vill ha karismatiska personer omkring oss, eftersom det är lättare för oss att relatera till andra som kan hantera relationer.



Nina Buchaus använder sig av tre grundläggande ord i sitt arbete: trovärdig, tilltalande och tydlig. Trovärdighet för att det är retorikens grundstomme. Tilltalande handlar mer om karisma, beteende och utseende. Tydlighet handlar om vad man säger och hur man säger det, man bör både ha en röd tråd och vara

lyhörd för att göra sig förstådd på bästa sätt.

Flera fördelar

Säljfördelen är ju tydlig, att man vinner på att kunna sälja in sig själv och det man vill ha stöd för, men vi funderar över om det även kan finnas fördelar för köparen. På vilket sätt kan man som kund dra nytta av sin karisma, om man till exempel vill förhandla med banken eller ha hjälp med finansiering av en affärsidé? Hur kan man påverka? Och vad har man att vinna? – Först och främst handlar det om att man ger sig själv möjligheten att skapa bättre relationer. Bättre relationer ligger till grund för bättre samtal och bättre samtal kommer att leda till bättre lösningar som man kan vara överens om. Det blir dessutom roligare!

Karisma kommer inifrån

Retorik handlar onekligen om mer än att tala väl. Även en person som inte säger något alls kan vara karismatisk och intressant. Det handlar inte heller om yttre statuskoder eller att se ut som alla andra. Karisma kommer inifrån och bygger på många lager. Det handlar om att våga ta plats som människa och våga släppa fram sina idéer och budskap.

Kräver träning

Nina Buchaus menar att för att utveckla karisma behöver man först göra sig medveten om vad karisma är, vilka verktyg som finns och sedan lära sig använda dem. – Alla kan lära sig det, konstaterar hon. Fast man måste ju vara beredd att förändra sitt beteende och sätt att kommunicera. Att karisma kan vara en stor framgångsfaktor i såväl privatliv som arbetsliv har nog många förstått. Långt färre verkar känna till fördelen att det går att träna upp sin karisma, som ett hantverk.

– När man tar del av olika världsledares och andra stora talares sätt att uttrycka sig, då är det lätt att tänka att de besitter en unik förmåga och spontanitet. Och det gör de kanske. Men när man lär sig se mönstren, då inser man också att även de har tränat för att bli så bra som de är. Att träna är jobbigt, men förmodligen värt mödan. Att öva upp sin retoriska förmåga verkar helt enkelt vara ett sätt att investera i sig själv.

10 tips till dig som vill utveckla din karisma

Här är några tips från Nina Buchaus till dig som vill utveckla din karisma för att lyckas bättre, privat och i arbetet.

1. Var tydlig

Grundstommen för god retorik är att den du talar med ska förstå det du kommunicerar. Vi gillar människor som är tydliga, eftersom de gör det lättare att ta till sig budskap och ta ställning. Med ett tydligt budskap och en tydlig röd tråd gör du det lättare att förstå vad du säger, både för den som pratar och de som lyssnar.

2. Var ärlig

Trovärdighet är retorikens grundstomme, den som inte tror på dig kommer inte heller att lyssna. Attityder och förhållningssätt lyser igenom mycket mer än de flesta tror. Därför är det extremt viktigt att du är ärlig, mot sig själv och den du talar med. Människor känner sig trygga om de upplever att du är trovärdig och lätt att förstå. De du träffar kommer då att bidra till att ge dig ett gott rykte. Och

tvärtom.

3. Var tilltalande

Om du klär dig på ett sätt som passar sammanhanget minskar du risken för att folk ska tänka på din klädsel i stället för vad du har att säga. Det är dock viktigt att ditt klädval adderar till din trovärdighet och personlighet – när du inte känner dig bekväm kommer du inte upplevas trovärdig. Om du känner att en situation kräver en klädkod som du inte är van vid, träna i kläderna innan för att vänja dig.

4. Våga vara tyst

Att använda små pauser kan vara väldigt effektivt. Det är bekvämt både för dig som talar och dem som lyssnar, det ger er möjlighet att sätta bilden och ta till sig budskapet. Tänk på att tystnaden ska vara aktiv, du måste fortsätta vara närvarande i samtalet även när du är tyst. Träna dig i att vara tyst utan att klicka på pennor, klia dig, humma eller liknande tics. Och träna på att under tystnad vara fullt närvarande med energi, engagemang och ögonkontakt.

5. Var medveten om ditt kroppsspråk

Ett av människans mest betydelsefulla kommunikationsverktyg är kroppen, du kan säga lika mycket med kroppen som med munnen. Tänk på att trovärdighet kräver att din kropp inte säger något annat än orden som kommer ur din mun, det är samspelet mellan ord och kropp som avgör hur andra uppfattar dig. Träna ditt kroppsspråk framför spegeln och gör dig medveten om vilka signaler du sänder med din blick, röst, dina gester och uttryck.

6. Våga gestikulera

Om man ska prata om något i en timme, då måste man även röra sig under tiden. Det upplevs utvecklat om till exempel en föreläsare står helt stilla. Gester bidrar med energi – men tänk på att alla rörelser alltid ska syfta till något. Fundera över om du själv känner dig ledig i ditt kroppsspråk. Hur kan du röra dig? Och var det är det bäst att stå när det är dags att framföra något?

7. Använd din röst

Hur du talar och betonar ord påverkar hur människor tar till sig ditt budskap. Fundera över hur du själv uppfattar en hög och pressad röst respektive en låg och avslappnad röst. Om du vill betona att något innehåll är särskilt viktigt kan du till exempel sänka rösten i slutet av ditt resonemang. Med ett lägre tonläge ger du tyngd åt budskapet. På samma sätt är det lättare att ta till sig ditt budskap om du har en mer dynamisk än entonig röst. Träna gärna genom att leka med rösten, prova olika röstlägen och andas på olika sätt.

8. Se andra

Människor som visar att de vill andra väl uppfattas ofta som mer karismatiska, att inte enbart agera i eget intresse skapar tillit. Ett sätt att öka sin karisma är därför att lära sig se andra människor, deras idéer och potential. Träna på att vara uppmuntrande och tala om för andra när du tycker att de gör något bra.

9. Bjud på ett leende

Ansiktsuttryck är emotionellt smittsamma, människans hjärna reagerar instinktivt på ansiktsuttryck och speglar uttrycket de möts av. Det kan du dra nytta av. Om du ler kommer andra också att börja le

och dras till dig, eftersom du utstrålar glädje. Träna på att använda din mimik framför spegeln, pröva olika uttryck och studera dig själv. Eller använd din smartphone för att fota/filma dig. Hur påverkas ditt budskap av ditt sätt att uttrycka dig?

10. Var snäll mot dig själv

Karisma kommer inifrån! Och den beror till stor del på vilka förväntningar du har på dig själv. Om du tror på och ser dig själv som engagerande och kompetent, då kommer även andra att uppfatta dig så. Och tvärtom. Den som ofta tänker negativa tankar om sig själv och fokuserar på det som är dåligt riskerar också att uppfattas så. Träna därför på att komma ihåg allt du gör som är positivt. Eftersom det kan vara svårt att bryta mönster bör du hjälpa dig själv genom att noga skriva upp varje gång du gjort något bra. Kort sagt: Klappa dig själv på axeln så ofta du kan!

Artikel från Ålandsbanking nr 1/2018 (publicerad 28.06.2018)

Text: Sara Ekselius / Foto: Marie-Therese Karlberg