

Karizma - prirojena ali naučena vrlina?

Kaj je karizmatičnost? Ali jo lahko gradimo postopoma ali je to prirojena lastnost? Večina strokovnjakov zagovarja stališče, da je treba karizmo graditi. Protislovno bi bilo spraševati karizmatične ljudi o tem, kako so pridobili to lastnost in kako je koristila njihovi karieri. Kdor koli bi poskusil odgovoriti na ti dve vprašanji, bi zašel v narcizem in izpadel iz tega kroga ljudi.

Tony Alessandra, avtor knjige »Karizma: Sedem ključev za razvoj magnetizma, ki vodi k uspehu«, in Susan RoAne, avtorica knjige »Skrivnosti iznajdljivega mreženja«, sta v svojih knjigah raziskovala vrline karizmatičnih voditeljev. RoAne opozarja, da so resnično karizmatični ljudje tisti, ki so osredotočeni na druge, ne nase. »Če gre za to, da se ljudje ob vas dobro počutijo, ali če zgolj želite preseči svojo naravno plahost, potem je to v redu,« pravi. »Če gre za to, da nadzirate ljudi z namenom manipulacije, to ni več karizma, temveč diktatura.« Alessandra karizmo opredeli kot »sposobnost vplivati pozitivno na ljudi«.

Več karizmatičnih slogov

Različni ljudje so karizmatični na različne načine. Dober primer je Bill Gates. Gates vsekakor ne ustreza nobeni klasični definiciji karizmatičnosti. Med intervjuji se nemirno ziblje na svojem stolu, redko gleda v občinstvo in nejasno odgovarja na postavljena vprašanja. Vendar pa je Gatesova vizija spreminjanja sveta s tehnologijo kot računalniški virus okužila delavce po celem svetu. Gatesova mantra *Želim spreminjati svet!* se je zasidrala v podzavest vseh nas in v tem se kaže njegova karizmatičnost. Pomislite na Martina Luthra Kinga in njegov moto *Imam sanje* (I have a dream) ali J. F. Kennedyjev *Ne sprašujte, kaj lahko vaša država naredi za vas - sprašujte se, kaj lahko vi naredite za vašo državo* (Ask not what your country can do for you - ask what you can do for your country).

Do karizme v treh korakih

1. **Potrebujete strastno in vplivno vizijo**, ki pritegne pozornost ljudi. Povejte svetu, kaj občutite globoko v sebi in o čem večno sanjate. Bolj kot boste vi sami navdušeni nad svojo vizijo, z večjo verjetnostjo boste prevzeli druge ljudi.

2. Predstavljajte svojo vizijo! Karizmatični govorniki »opremijo« svoje govore in predstavitve z močnimi simboli in »izbranimi« frazami. To ne pomeni, da stil prevlada nad vsebino. Karizma se hitro razblini, če dejanja ne sledijo besedam, vendar pa močne predstave ostanejo v glavah poslušalcev.

3. Upoštevajte ljudi okrog sebe. Karizmatične osebe so sposobne empatije, osebam okrog sebe dajejo občutek pomembnosti. Karizmatične osebe res poslušajo svojega sogovornika, ne razmišljajo o tem, kako bi mu vsilili vnaprejšnje odgovore. Družijo se, da bi se učili o zasebnem življenju ljudi, ki so jim pripravljene slediti. Zadržujejo se na področjih, kjer se bije boj, namesto da se umikajo v mirno zavetje.

Karizmo je treba gojiti!

Da boste razvijali svojo karizmatičnost, trenirajte. »Gradite na postopnih, manjših uspehih,« svetuje Alessandra. »Improvizirajte govorniško predstavitev, pri kateri imejte ob sebi zaupne prijatelje, ki lahko ocenijo vaš nastop. Med prezentacijo se osredotočajte na druge ljudi, namesto nase. Pozorno jih poslušajte in opazujte, kaj zares govorijo. Z njimi se pogovarjajte in jih sprašujte.«

Vsekakor t. i. »osebni magnetizem« ni edini dejavnik uspeha. Sposobnost, integriteta in kredibilnost morajo biti prav tako prisotni. »Vendar pa je zelo verjetno, da boste v svoji karieri prehiteli delovne kolege, če boste imeli več karizme,« zaključuje Alessandra.

Ekipo Mojedelo.com

Ekipo zaposlitvenega portala MojeDelo.com tvori mlada, zagnana, motivirana, fleksibilna in profesionalna ekipa, ki dnevno svetuje delodajalcem pri objavi delovnih mest, iskalcem zaposlitve pa pomaga z nasveti in učinkovitimi strategijami za hitrejše in bolj učinkovito iskanje zaposlitve.