



Du kender typen, der bare har dét. Den der ubeskrivelige evne til at indtage et rum og tiltrække sig alles opmærksomhed uden at gøre det store væsen af sig. **En nærmest magisk udstråling, der virker dragende og får dig til at føle dig godt tilpas.** Det er ikke magt, penge, social status eller et smukt ydre, det handler om – det er karisma. Og du kan knække koden og gøre hende kunsten efter.

### Marilyn Monroe KUNNE SKRUE OP OG NED

Karisma eller sexappeal – hvorfor vælge, når man kan have begge dele? Marilyn Monroe kunne nærmest "tænde" og "slukke" for sin karisma. Et kendt eksempel på, hvordan hun kunne gå fra naboens-datter-modus til sexsymbol nr. 1 på et splitsekund, er illustreret i historien om, hvordan Monroe tog en journalist med sig i subwayen i New York. **Ingen bemærkede hende på turen, men lige inden de nåede stationen, spurgte hun journalisten: "Vil du se hende?!", hvorefter hun med en graciøs bevægelse poserede som Marilyn Monroe og trådte ud på perronen, hvor hun med det samme blev genkendt.**

7 trin til større  
gennemslagskraft

# Træn din karisma

**M**arilyn Monroe havde det. Lady Diana havde det. Oprah Winfrey har det. Og du kender hende sikkert også. Hende i vennekredsen eller på jobbet, som bare har noget over sig. Lige det ekstra. Hun kan et eller andet, men du kan ikke sætte din finger på det. Du har altid lyst til at høre, hvad hun har at sige – og hun er oprigtigt interesseret i at høre, hvad du siger. Hun har karisma.

Du tænker måske, at det er noget, hun er født med, men faktisk kan alle træne sig til at blive mere karismatiske. Det handler først og fremmest om at være ærlig over for dig selv og vide, hvad du står for. For karisma er i høj grad noget individuelt, og jo bedre du kender dig selv, jo mere overbevisende, positiv og selvsikker vil du fremstå. Nogle kalder det x-faktor, andre kalder det udstråling eller en "vindende personlighed".

– Karisma har meget med respekt og ydmyghed at gøre. Ægte ydmyghed kommer af, at man selv har sit selvværd på plads, og at man respekterer den anden. Karismatiske mennesker spiller ikke spil. Derfor kan man heller ikke blive karismatisk ved et quickfix. Men man kan vælge at arbejde med sin rummelighed og blive mere bevidst om sig selv: Hvis man er autentisk og har selvværd, vil man også virke mere karismatisk

på andre mennesker, siger Mathilde Feldstedt, der er læge, uddannet NLP Master Coach og certificeret som NLP-træner. Hun underviser blandt andet i selvledelse, i hvordan man kommunikerer med selvtillid og lærer at hvile i sig selv.

– Der er nok ingen tvivl om, at nogle allerede som børn har en stærkere udstråling. Det er sikkert også derfor, det er blevet betragtet som en medfødt gave. Men jeg vil mene, at der er et potentiale til karisma i alle mennesker, siger Feldstedt.

### Karisma afhænger af andre

Der er nogle mennesker, der er mere åbenlyst karismatiske end andre, fordi de råber højt. Behøver vi at nævne talkshow-værtinden Oprah igen? Men man kan sagtens være en stilfærdig person og have karisma. Tænk bare på lady Diana, der optrådte blidt, nærværende og uden de store armbevægelser.

Det er forskelligt, hvad vi opfatter som karismatisk hos andre, og derfor appellerer karismatiske personligheder ikke automatisk til alle og enhver. Ofte vækker de endda meget stærke negative følelser hos dem, der ikke er enige med dem.

For selv om karisma er noget, der kommer inde fra dig, er det altid op til andre at vurdere, om du har det. En stor del af det at have karisma handler nemlig om at være god til at

### Karismaens 3 hovedingredienser

Ifølge Ronald Riggio, ph.d., professor i ledelse og organisationspsykologi ved Claremont McKenna College, består karisma af tre hovedingredienser:

**1. Udtryksfuldhed:** evnen til nemt og ubesværet at udtrykke sig og til spontant at føre en levende samtale.

**2. Kontrol:** evnen til at tilpasse sig den situation, man er i, og til at opfatte stemningen i rummet og tune ind på andre.

**3. Empati/tilstedeværelse:** evnen til at forstå, hvad andre tænker – og lytte til det, de siger.

Og ifølge ph.d. Alex Pentland, forsker ved Massachusetts Institute of Technology, er de tre ovenstående træk faktisk målbare – og dermed noget, man kan øve sig i. Pentland har ved at bruge mobiltelefoner og bærbare sensorer sammen med sit team studeret og målt de ubevidste fagter og udtryk, vi laver, når vi interagerer med hinanden.

kommunikere. Det er i mødet med andre, at karismatiske personligheder generøst deler ud af deres nærvær og opmærksomhed. Derfor føler vi os opløftede og glade i selskab med dem – det kan minde om betagelse eller endda en slags forelskelse.

– Man kan godt sammenligne karisma med kærlighed. Man føler sig draget af de personer, som har dén udstråling, og man får fornemmelsen af, at der er noget særligt over dem. Når man er sammen med dem, har man ofte en oplevelse af, at man selv vokser og bliver til en bedre person, siger Mathilde Feldstedt.

### Vis din interesse

Og hvad er det så, de gør? De fokuserer på og interesserer sig for den, de taler med. Og de viser det. En livlig gestik og sprudlende energi er et tegn på, at de er begejstrede for samtalen og ønsker, at andre bliver lige så begejstrede. Derfor kommer de også til at tale hurtigere. En undersøgelse fra 2005 har vist, at folk, der taler hurtigt, bliver opfattet som mere karismatiske end personer, der tager sig god tid. Det får dem til at virke overbevisende og signalerer selvtillid.

Samtidig vil noget så simpelt som at nikke og holde øjenkontakt, når den anden taler, og at udveksle smil og "lyttelyde" som "ja" og "mmm" vise, at man lytter aktivt, og at det, man hører, er betydningsfuldt.

Når vi nikker og kopierer hinandens kropssprog, viser og føler vi empati. Det er de samme spejlneuroner, der aktiveres her som i et lille barns hjerne, når hun eller han forsøger at kopiere sin mors ansigtsudtryk. □

### Lady Diana STILLE NÆRVÆR

Et klasseeksempel på, hvordan man sagtens kan være karismatisk uden at være højtråbende. **Uden at gøre meget væsen af sig erobrede Diana verden med sit smil og sit kærlige sind.** Med stilfærdighed og evne til at være nærværende blev hun hele verdens prinsesse.

### De slagkraftige fællestræk

Ordet karisma kommer af det græske charisma, som betyder "gunst" eller "nådegave". Alligevel mener eksperter, at det er en evne, alle kan opøve. Ifølge blandt andre Max Weber – kendt som sociologiens fader – er det, der kendetegner mennesker med karisma, først og fremmest:

- ✓ At de er gode til at være til stede i nuet.
- ✓ At de er i kontakt med egne og ikke mindst andres følelser.
- ✓ At de har stor rummelighed.

- ✓ At de har empati og accept af andres livssyn.
- ✓ At de er nysgerrige.
- ✓ At de tror på noget, der ligger ud over dem selv.
- ✓ At de er rundhåndede med komplimenter og selv i stand til at modtage komplimenter.
- ✓ At de er ikke-dømmende.
- ✓ At de siger, hvad de er for – i stedet for det, de er imod.
- ✓ At de er dygtige kommunikatører og har en stærk personlig gennemslagskraft.
- ✓ At de er dygtige historiefortællere og hyppigt anvender metaforer.

### Oprah Winfrey SÅDAN ER JEG



Her er der tale om en nysgerrig, engageret og til tider provokerende kvinde, der med integritet og autenticitet tør bringe selv tabubelagte emner op på en vedkommende og åben måde. **Hun er ikke bange for at stå ved, hvem hun er.**

### Malala Yousafzai GIVER ALDRIG OP



Enhver, der har hørt Malala tale og set hendes ukuelige blik og smil, ved, at her er der tale om en helt exceptionel ung kvinde. Hun blev skudt på klos hold af Taliban efter at have skrevet en anonym blog om en skolepiges hverdag i en pakistansk by, hvor Taliban sad på magten, men overlevede. **Malala taler med et åbent sind og med en fast stemme.** Hun er ikke bange – i hvert fald viser hun det ikke.

### Mother Teresa ANDRE KOM FØRST



Med sin selvopofrende natur var Mother Teresa indbegrebet af godhed. Hendes konsekvente fastholdelse af den enkeltes værdi og ret gjorde hende til noget særligt. **Hun var nærværende og troede i den grad på noget, der lå ud over hende selv.**

### Michelle Obama I ØJENHØJDE MED FOLKET



Yes, she can: Michelle Obama er en førstedame – ikke bare af titel, men af natur. Hun står bag sin mand, jovist, men selv har hun begge ben på jorden og samtidig ben i næsen. Hun har politisk tæft, charme og skønhed. **Hendes ærlige og kærlige væsen har gjort hende til en elsket førstedame og en ganske usnobbet en af slagsen.** Præsidentfruen har ved flere lejligheder klædt sig i tøj fra Macy's og har stadig evnet at ligne en million.

## BLIV MERE KARISMATISK

**1. Kend dig selv**  
Når du kender sig selv godt, kan du skruer op for det, der virker, når du taler med andre, og ned for det, der ikke virker. De værdier, du har, styrer i høj grad din adfærd og din måde at kommunikere på. Hvis du tror, du kan eller ikke kan, har du helt ret ...

**2. Planlæg dig til succes**  
Grundig forberedelse er nøglen til succes med at trænge igennem. Nogle af spørgsmålene i den forbindelse er: Hvem skal du være sammen med? Hvad interesserer dem? Hvad frygter de? Hvad vil du opnå?

**3. Sig det, din krop siger**  
Din krop er en sladrehanke. Måden, du går og står på, din mimik, din stemme og dit kropssprog sender tydelige signaler til dine omgivelser om, hvem du er. Så vær opmærksom på, hvad du fortæller via din krop.

**4. Sæt dig selv i scene**  
Måden, du sætter dig selv i scene på, er afgørende for, hvordan andre opfatter dig. Vi iscenesætter os selv gennem tøj, bil, hjem, uddannelse, omgangskreds og interesser, hvordan vi placerer os, når vi kommer ind i et rum på, hvordan vi taler osv.

**5. Involver dit publikum**  
Mennesker med personlig gennemslagskraft forstår, at alle er forskellige – og de indretter sig efter det. Ud over at de oprigtigt interesserer sig for andre, er de også dygtige til at stille bestemte typer spørgsmål for at engagere den, de taler med.

**6. Design og fortæl historier**  
Personer med gennemslagskraft er ofte gode til at bruge historier, anekdoter og eksempler til at gøre samtalen levende og nærværende. Overvej også, hvad historien om dig selv er: Hvad er det, andre fortæller om dig – og er du tilfreds med det?

**7. Træn, træn, træn**  
Øv dig! Professionelle kommunikatører nøjes ikke med at spille kamp, de træner også for at kunne udvikle deres gennemslagskraft og karismatiske udtryk. Du behøver ikke at være perfekt, og alle behøver ikke at elske dig. Spring ud i det!