

M4. MAKT OG KARISMA TIL EN FRIVILLIG	1
<i>STERKE OG SVAKE KARISMAPUNKTER</i>	1
M4.S1. POSITIV PÅVIRKNING	5
M4.S2. DEN KARISMA AV GODHET	8
ANBEFALTE METODER OG VERKTØY	10
OPPHAVSRETT	10

M4. MAKT OG KARISMA TIL EN FRIVILLIG

STERKE OG SVAKE KARISMAPUNKTER

Karisma er vanligvis assosiert med ledelse, personligheter fra politikken verden. vi ser i det evnen til å styre og lede andre mennesker. Det er sant at uten en karismatisk personlighet er det vanskelig å skille seg ut i politikken, å være leder for et parti, regjering eller stat. Magnetiske personligheter har derettere for å oppnå suksess innen kunst, spesielt kino og teater, og populariteten til kunst eller film skyldes karismatiske skuespillere.

Karismatiske mennesker har makten til å forandre verden. Selv om denne evnen både kan være katastrofal, i form av diktatorisk styre og kriger, og velgjørende. Heldigvis er det i tillegg til mennesker som Hitler og Stalin figurer i verden som setter sitt positive og permanente spor: Mahatma Gandhi, Steve Jobs, Dalai Lama eller Jurek Owsiak, grunnleggeren av Great Orchestra of Christmas Charity i Polen. Ovennevnte eksempler viser at karisma kan være av forskjellige typer, dessuten er det et slags verktøy som, når det brukes til et nyttig formål, endrer miljøet til det bedre, og når det brukes til skammelige formål, bringer det lidelse til verden.

Ikke bare verden av politikk og næringsliv trenger karismatiske ledere. Å forme karismatisk atferd er ekstremt nyttig, spesielt der den eneste kilden til innflytelse på andre kan være en tiltrekkende personlighet i stedet for autoritet som følge av makt og forretningsforhold. En frivillig har ingen formell autoritet, og likevel krever hans / hennes sosiale arbeid ofte å få andre til å gjøre noe som er veldig viktig og nødvendig for organisasjonen og elevene. Hun / han må ofte ha en vanskelig samtale med elevens foreldre, gå inn på skolen, avgjøre en byråkratisk sak på et kontor, søke økonomisk støtte fra bedrifter, be om hjelp til å organisere et møte, opplæring eller arrangement. Noen ganger er gode intensjoner i seg selv ikke effektive nok hvis de snakkes stille, nølende, og for å møte hindringer har man riktignok gode argumenter, men lite mot. Forme karisma? - Du kan spørre - kan det opprettes og endres? Det er mulig at du kjenner eksempler på mennesker som i veldig ung alder viste et ekstraordinært talent for å fokusere oppmerksomhet, noe som fikk deg til å anta at det er en iboende funksjon. Likevel spiller den genetiske faktoren en mindre rolle enn det man vanligvis tror, viktigere er det mange muligheter for å observere og teste effektiviteten av å påvirke andre, og dette er en reell testplass for trening av karisma.

Olivia Fox Cabane ¹ peker på tre viktige komponenter som bygger karisma: tilstedeværelse, makt og vennlighet (hjertelighet).

TILSTEDEVÆRELSE

Det er forbundet med nøye lytting, som det refereres til i praktisk talt alle moduler i denne håndboken. Tilstedeværelse er også noe mer - evnen til å være her og nå, evnen til å bygge og opprettholde en forbindelse med et annet menneske akkurat i dette øyeblikket når samtalen finner sted. Tilstedeværelsen er tydelig i din holdning, ansiktsuttrykk, øyne (øynene til en mentalt fraværende person vandrer bort). Tilstedeværelse kan ikke forfalskes. Samtidig har vi i dag mindre og mindre av det. Her er en av de vanligste situasjonene:

To venner avtalte å ha iskrem på en kafé ved et bord utenfor. Etter en entusiastisk hilsen hadde de en livlig samtale for en kort stund, men det stoppet i samme øyeblikk da store, appetittvekkende dekorerte iskremer dukket opp foran dem. Begge jentene fotograferte ivrig dessertene og tok i tillegg noen selfies (med desserter, ikke med hverandre) for å umiddelbart legge dem ut på Facebook. For resten av tiden hang de "sammen", men de fulgte egentlig kommentarer og likes på sine sosiale medier.

Tenk på det - er du helt klar over hvor du er? Føler du temperaturen i omgivelsene, delikate endringer, en bris med luft, lyder (nært og fjernt), lukt og farger? Hvor lenge er du i stand til å beholde denne oppmerksomheten? Er du fullt med personen som sitter ved siden av deg? Er du klar over humøret hans, hører du hva han / hun sier?

Mindfulness og tilstedeværelse krever vanligvis trening. Du kan finne mer om dette emnet i modulen *M6. Velvære og resiliens(motstandskraft) til en frivillig*

For en frivillig som arbeider med barn som ofte ikke er oppmerksomme på eller lytter til, er evnen til å være til stede og i reell kontakt med barnet ekstremt viktig. Og det blir en stadig mer alvorlig utfordring ettersom avhengighet til smarttelefoner og sporing av sosiale medier døgnet rundt distraherer folk fra virkeligheten og full tilstedeværelse. Hvis du har egentlig aldri klikket på smarttelefonens tastatur mens du er sammen med eleven din, er du en ekte helt. Bra gjort!

MAKT

Mennesker som egentlig ikke føler at de kan endre noe kan assosiere styrke med konkurranse, spill eller kamp. En konstant kamp viser at den rette veien ut av situasjonen ikke er funnet. "Jeg må vinne denne kampen", "jeg skal vise dem (ham, henne)!" vises vanligvis i sammenheng med sinne, hevn, perfeksjonisme, besettelse, kort sagt, alt som krever ekstra drivstoff og energi.

¹ Olivia Fox Cabane, *The Charisma Myth*. Penguin UK, 2013.

Mennesker med naturlig talent for ledelse påtar seg ytterligere ansvar og ansvar for dem, og stoler på deres årsaksforhold og evnen til å takle ambisiøse oppgaver..

STYRKE vises oftere i kamp perspektivet, og **MAKT** oftere i perspektivet på tilført energi innenfra, noe som ikke trenger å bevise poenget. Vi kan bruke styrke til å kontrollere oss selv, til å kontrollere andre og pålegge andre vår vilje; vi kan bruke makt, spesielt når vi har autoritet. Makt er imidlertid noe annet. Det er energi som kommer fra intensjon. Det lar deg endre deg selv og verden rundt deg. Det er det som gjør deg sterkere. Makt kommer fra mening, følsomhet og mot. Den stammer fra den indre åndelige verden og vårt verdssystem. Ting som gir mening for oss fyller oss med makt. Mangelen på makt kommer fra å gi ting og valg feil mening eller å gi mening til feil valg.

Karisma (og sine tre hovedattributter: tilstedeværelse, makt og vennlighet) er hva andre mennesker legger merke til og reagerer på. Respekt fremkalles av intelligens, kunnskap (spesielt ekspertise på noen felt) og titler; prestisje kan også tilsettes av utseende og klær. Hvordan kan en frivillig vise makt? Selv om det ikke er noen titler eller ingen alder ofte sidestilles med erfaring, har han / hun fortsatt effektive verktøy:

- Riktig kroppsholdning og kroppsspråk
- God forberedelse
- Riktig utseende

Hodet hevet, øynene fokusert på samtalepartneren, armene rett, selvsikker håndtrykk (men ikke skjelving av beinknusing eller død fiskeristing), et naturlig, oppriktig smil som skyldes godhet og tillit. Denne beskrivelsen karakteriserer selvsikre individer og rangerer et sted i midten på skalaen fra å virke forvirret og usikker (slapp holdning, senkede øyne, lav stemme) til arrogant og støtende.

God forberedelse til møtet (angående barnet, planlagt arrangement, midler) vil gi samtalepartneren en følelse av at det er en pålitelig og pålitelig person foran seg. Noen ganger vil du trenge mer informasjon om organisasjonen din, være forberedt på å vise viktigheten av problemet du prøver å løse, tenke på hvilke argumenter som kan snakke til hjertet og følelsene til personen du prøver å overtale til å handle eller samarbeide med. Ikke bli fanget av et spørsmål eller en kommentar, som det eneste svaret du kan tenke på er "feil ... yyy ... Jeg vet ikke, faktisk."

Tilbake til utseendet - det er ikke uten grunn at du på mange språk kan finne ordtak med lignende betydning: "fine fjær gjør fine fugler", "Klær gjør mannen" osv. Styrkeegenskapene vil f.eks være legekåpe, en militær uniform, og elegante klær, i motsetning til de utbredte oppfatningene om at utseende og klær ikke betyr noe. Vel, det gjør de. Ved å minimere og nedtone effekten av holdning og utseende, vil du ikke endre menneskets natur. Hvordan du er kledd, påvirker hvordan din makt blir oppfattet. Og du kan ikke hjelpe det. Av en eller annen grunn har naturen forsynt forskjellige arter med fargerike ornamenter og fargerike fjær. Dette betyr ikke at du i dag må kjøpe designerklær og bli en bedriftsmedarbeider i dress. Poenget er ikke å svekke makten din med et upassende utseende.

Jeans på jobben til en frivillig i 99% av tilfellene kan være ok. Sko - de må alltid være rene. Det er ett unntak: når du nettopp kommer tilbake med elevene fra naturturen. Dette dekker i utgangspunktet all situasjon med å godta gjørmete sko. Du trenger vanligvis ikke en lys (hvit) skjorte eller bluse, men

når du går til et selskap med et støtteforslag, vil det kanskje være riktig å bruke den? Du bør absolutt være forsiktig med hettegensere, t-skjorter dekorert med uttrykksfulle påskrifter og mønstre. Slagord som gjenspeiler lidenskapene dine, selv om de betraktes som morsomme i ditt miljø og viser sans for humor, kan forstyrre eller fornærme (husk nunchi!) Foreldren til eleven din eller direktøren for selskapet du besøker.

Riktig kroppsholdning, riktig forberedelse og riktig utseende øker styrken på karisma. Imidlertid skaper "ren" makt uten godhet avstand. En person som oppfattes som karismatisk på grunn av innflytelse fra kun autoritetens makt uten varme og vennlighet, vil ikke påvirke andre så kraftig som hun / han kunne. Folk har rett og slett ikke mot til å komme nær henne / ham. Sannsynligvis vil miljøet gjøre hva denne personen vil, men den lammende frykten for mennesker kan stoppe deres initiativ, viljen til å dele meninger og ideer. Makt med underskudd på vennlighet er våpenet til autokrater og diktatorer.

VENNLIGHET / KORDIALITET

Kombinasjonen av komponentene tilstedeværelse, makt og vennlighet er en karismatisk cocktail som er vanskelig å motstå. Evnen til å vise medfølelse, vennlighet og varme tiltrekker seg mennesker som vil føle seg trygge hos deg, men du må også sørge for at du har plass til selvsikkerhet, integritet og mot som gir deg energi til å handle. Målet og oppgaven din er ikke å behage alle som forventer at du vil berolige dem. Du skal hjelpe dem å stå på egne ben.

Husk å holde blandingen av ingredienser i balanse, selv om du kan endre proporsjonene i oppskriften litt hvis situasjonen krever det. Når du vil overtale andre til å samarbeide, legger du litt mer makt til cocktailen, når du vil ta vare på elevenes velvære og hjelpe dem å møte en vanskelig situasjon, øke dosen med varme og vennlighet.

Tilstedeværelse - er alltid og i alle tilfeller nødvendig.

M4.S1. POSITIV PÅVIRKNING

Det er noe spesielt med en person som utøver en positiv innflytelse på andre - hun / han utstråler rolig selvtillit, styrke, gir inntrykk av å være en magnet på grunn av usynlige krefter. Folk søker selskap med en slik person, de vil være nærmere, de vil lytte, og de tar hensyn til en slik person, spør om råd og lytter til henne / ham.

Som frivillig må du noen ganger få noen til å engasjere seg, og - åpenbart - du vil være sympatisk og tiltrekke deg interesse for emnet. Hvis du vil nå dine mål, må du snakke overbevisende slik at du blir lyttet til slik at du klarer å inspirere andre til å være åpen og handle.

Spørsmålet om å påvirke andre er av interesse for både de som ønsker å bli mer effektive og de som ønsker å mestre ferdighetene til å manipulere andre. Derfor, når man ser på alle reglene for å påvirke andre, må man bevisst ta hensyn til det etiske aspektet. Å be noen om noe kan ta form av å overtale noen til å samarbeide med argumenter ved å indikere verdier, men det kan godt bli en hensynsløs følelsesmessig berg-og-dalbane (for eksempel ved å sette noen under press eller gjøre seg skyldfølelse). Du vet vanligvis godt når noen manipulerer deg og når ikke. En viktig indikasjon er om du har valg og autonomi til å handle, og om du virkelig vil gjøre det noen forventer at du skal gjøre. Hvis du føler sinne, irritasjon, tvang eller skyld - noen intensjoner var sannsynligvis ikke klare og edle nok, eller du manglet selvsikkerhet i å sette grenser.

Her er noen regler som hjelper til med å tiltrekke oppmerksomhet og øke positiv påvirkning:

SELVTILLIT

selvtillit og tro på ideen du jobber for er avgjørende i kunsten på å påvirke mennesker. Vi antar at du tror på det du gjør. Men tror du på deg selv? Hvor viktig ubetinget selvaksept er og hvilke strategier som forbedrer selvtilliten, er beskrevet i modulen *M3. Effektiv kommunikasjon i arbeidet til en frivillig*.

INTEGRITET

Å bygge tillit er nøkkelen til å skape karisma. Korrespondansen mellom de talte ordene og de ikke-verbale meldingene som sendes, mellom erklæringer og handlinger er ekstremt viktig. Spesielt når det gjelder emner som vekker sterke følelser, må hele meldingen være troverdig og konsistent. Alle motsetninger blir ofte fanget på kroppens nivå, som med signaler fra skuldre, underliv og panne advarer oss om at noe er galt. Eksempler på inkonsekvenser: du snakker om et interessant prosjekt uten et snev av energi i stemmen din, overtaler noen til å bli involvert, og utsetter deretter møtene, erklærer lengre samarbeid for å trekke seg fra det ved første mulige anledning. Ovennevnte eksempler utelukker muligheten for en positiv innvirkning.

KARISMATISK STEMME OG KROPPSSTILLING

Mennesker med for høye, knirkende stemmer blir oppfattet som mindre profesjonelle. Jeg er enig i at dette er en urettferdig og generelt falsk tro, fordi tonehøyde og profesjonalitet på ingen måte er

korrelert. Likevel kan "automatisk" oppfatning av stemmen vår til og med påvirke en karriere. I følge anekdotiske "bevis" ble Margaret Thatcher, før hun ble sjef for det konservative partiet og deretter statsminister i Storbritannia, oppfordret til å ta stemmesettingsøvelser (såkalt stemmeimpostering) fordi det høye registeret hennes stemme angivelig var irritert, og svekket hennes troverdighet. Selv om du i hverdagsituasjoner vanligvis snakker litt lavere, vil stemmen din absolutt heve i nervøsitet eller spenning (dette gjelder alle mennesker som ikke bevisst påvirker stemmen sin). Du kan be vennene dine om deres mening, eller du kan bare bruke en opptaksenhet i forskjellige situasjoner. For å få mer karisma anbefaler Olivia Fox Cabane å innføre regler som fungerer umiddelbart: snakk saktere, ta pauser og avslutt setninger ved å senke stemmen din. Og kontroller pusten din slik at mangel på luft ikke skaper følelsen av at du kveles.

Sammen med å heve stemmen din, er kroppsholdning viktig. En rett rygg, et hevet hode og å se på samtalepartneren har allerede blitt diskutert tidligere.

ULIKE STILER PÅ VERKTØY: KONTRAST, METAFOR, FORTELLING

Det er vanskelig å overvurdere makten til historiefortelling, fra starten av menneskets historie har vi vært utsatt for det. Under private møter, treninger eller konferanser, på jobben, på skolen, på ferie, takket være metaforer og godt fortalte historier, husker vi mer, enklere og lenger. I arbeidet til en frivillig kan du bruke ulike midler som kontrast, metafor eller historiefortelling med stor suksess under samspillet med elevene så vel som med mennesker i og utenfor organisasjonen.

Kontrast

Det er et relativt enkelt retorisk apparat som ikke krever lang trening. Uttalelsens intensitet vil bli påvirket av sammenstillingen av motsatte begreper som lys-mørke, fattigdom-overflod, glede-tristhet, samt kontrasterende bilder eller eksempler.

Metafor

En metafor vil være ethvert eventyr, et uttrykk som: "Han hørte det rett fra hestens munn" eller "han dro en kanin ut av hatten." Metaforer og figurativ tale stimulerer fantasien, hjelper til med å forenkle budskapet eller forklare, for eksempel noe komplisert for et barn. Metafor hjelper til med å håndtere følelser, behov og verdier, så sier vi: "Dette er som ..."

Historiefortelling

Det krever mer øving og trening. Når du bruker denne metoden, husk at til og med en enkel historie må være din egen og sanne. Du kan finne ut mer om historiefortelling i vedlagte øvelser.




Trepoengslister

Effektiviteten av ethvert budskap (og dermed sin overbevisningsmakt) forbedrer klarhet og forståelse. Hvis du presenterer de viktigste temaene på tre hovedpunkter, vil øke sannsynligheten for

at samtalepartneren husker dem. I tillegg vil du vise god forberedelse, og dette - som du husker fra innledningen - hever linjen på effektskalaen.

ARISTOTELIAN RETORISK TRIADE

For å kunne påvirke mennesker og overbevise dem om konseptene dine (ideer), må du lære å bruke kommunikasjon som berører sinnet og hjertet, og som viser at du er troverdig. Aristoteles trakk oppmerksom på evnen til å påvirke mennesker ved å kombinere de tre elementene: etos, logos og pathos.

		
Etos	Logos	Pathos
<p>Etikk, pålitelighet, tillit</p> <p>For å overbevise lytteren eller publikum, må den som snakker bygge tillit og vise troverdighet. På dette stadiet spiller integritet en nøkkelrolle.</p>	<p>Fakta, logikk, statistikk, bevis</p> <p>Logoer forholder seg til den rasjonelle delen av tankene til publikum. Det gir sterke argumenter, beviser forberedelser.</p>	<p>Lidenskaper, følelser, verdier</p> <p>Pathos beveger følelser og åpner tilgang til dypt holdte tro. Å appellere til hva folk tror og hva som beveger dem, får dem til å bevege seg og handle.</p>

Hvorfor bringer bare "rasjonell" snakk ikke resultater som samtidig involverer følelser? For det er slik vi er konstruert, hjernen vår fungerer slik. Verbale meldinger snakker til den logiske delen, får oss til å tenke, ikke-verbale meldinger til den emosjonelle delen av hjernen vår, som får oss til å handle. Som mange studier og observasjoner viser, motiverer faktisk følelser oss hovedsakelig til å handle, og fornuften tjener "bare" til å rettferdiggjøre motivene for å gjøre det. Det er verdt å ta en titt på den ovennevnte triaden: uten troverdighet er det vanskelig å få noen til å tro oss, et overskudd av følelser uten logikk og fakta bringer oss nærmere kanten av galskap, et overskudd av fakta uten følelser kan kjede oss til døden eller føre til beslutningslammelse.

M4.S2. DEN KARISMA AV GODHET

Støttende godhet kommer fra optimisme og en mentalitet av overflod, dvs. å oppfatte verden som et sted som vanligvis er vennlig og med mange muligheter. Personer med denne tilnærmingen føler ikke at ressursene deres blir utarmet når de gir varme til andre, så de forventer ikke noen kompensasjon i retur. Hjertlighet og vennlighet snakker direkte til hjertene. I selskap med omsorgsfulle og snille mennesker føler folk seg akseptert, lagt merke til og bry seg om. Den utstrålende varmen tiltrekker andre, skaper bånd og utdyper mellommenneskelige forhold. Vennlighetens karisma har imidlertid svakheter. Det kan føre til overdreven tilknytning, følelsesmessig avhengighet, spesielt når den viste omsorg, smil og interesse blir mistolket som et insentiv til å flytte ansvaret for sitt eget liv på skuldrene til den empatiske personen.

Kanskje du er kjent med følelsen av at "overflødigheten" av medfølelse og hengivenhet slår for mye på følsomhetene dine, og noen ganger er det vanskelig å takle den økte følelsesmessige belastningen. I tillegg kan du oppleve en følelse av følelsesmessig usikkerhet når andre overgår portene til følsomheten din uten din tillatelse. Når du arbeider med barn i fare for ekskludering, kan du også oppfylle krav eller forventninger som overskrider grensene for din følelsesmessige sikkerhet. Du kan føle medfølelse med barnet og sinne med omgivelsene; du kan hjelpe barnet med å overvinne vanskeligheter på skolen og krasje med urealistiske forventninger eller krav fra foreldrene. Som en sensitiv og medfølelse person vil du også være enig i at du må ta vare på din følelsesmessige sikkerhet for å være åpen for andre. Så du trenger både hjerte og styrke. Dette er godhetens karisma.

Basert på mer enn ti års forskning og hundretusener av undersøkelser, viser Brené Brown ² at følsomhet ikke er en svakhet, men det mest presise mål for mot. Hun uttrykker det slik: "Jo klarere grensene er definert og jo mer de respekteres, jo høyere er vårt nivå av empati og medfølelse med andre. [...] Det er vanskelig å være snill når du føler at folk bruker deg eller at de er en trussel mot deg. "Godhetens karisma bør derfor utvikles på grunnlag av:

Ømhet forstått som beskrevet av Olga Tokarczuk ³:

Ømhet er kunsten å personifisere, dele følelser og dermed uendelig oppdage likheter. Ømhet er den mest beskjedne formen for kjærlighet. Den har ingen spesielle emblemer eller symboler, og fører heller ikke til kriminalitet, eller rask misunnelse. Den dukker opp hvor vi ser nøye på et annet vesen, på noe som ikke er vårt "selv". Ømhet er dyp følelsesmessig bekymring for et annet vesen, hans/hennes skrøpeliget, unike natur og mangel på immunitet mot lidelse og tidens virkninger

² Brené Brown, *Braving the Wilderness. The Quest for True Belonging and the Courage to Stand Alone*, Random House 2017.

³ Olga Tokarczuk, *The Tender Narrator* (a quote from the Nobel Prize speech, included in the collection of essays under the same title), Wydawnictwo Literackie 2020.

- Fokuserer på det positive mens du er sensitiv og skånsom i vanskelige situasjoner. Å takle problemer betyr ikke at du knuser tennene og bestemmer deg for å overleve for enhver pris.
- Å klart definere grenser, holde den følelsesmessige sikkerhetssonen intakt.
- En balanse mellom to søyler: makt og godhet. Du vil oppnå balansen mellom ingrediensene i en karismatisk cocktail ved å dyrke og vise makt mens du praktiserer vennlighet og omsorg.
- Å øve takknemlighet og verdsettelse (inkludert deg selv) - takknemlighet påvirker din holdning, slapper av deg, beroliger ansiktsegenskapene dine, "varmer" stemmen din. Når du lærer å være takknemlig hver dag for (tilsynelatende) små ting som solskinn, vennlighet, et smil eller et vennlig ord, vil du se flere og flere av dem, og dermed få flere og flere muligheter til å føle deg takknemlig. Sett pris på andre, verdsett deg selv, tenk godt og snakk godt.

ANBEFALTE METODER OG VERKTØY

1. En leksjon om makt - gruppetrening
2. Magien til en historie - workshop
3. Takknemlighetens dagbok – individuelt arbeid

OPPHAVSRETT

Dette dokumentet ble opprettet som en del av prosjektet "Motivere. Styrke. Støtte. Opplæringsprogram for frivillige som arbeider med barn" og er fullt opphavsrettsbeskyttet av organisasjonene Coedro Coaching Education Development Monika Górska (Warszawa), Verum Foundation (Warszawa) og Change the World (Oslo) Forfatterne gir lisens til å bruke dette dokumentet under vilkårene i Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 (CC BY-NC-ND 4.0) International Public License. Denne lisensen lar deg distribuere, vise og utføre materialet av dette dokumentet bare for ikke-kommersielle formål og under forutsetning av at det bevares i sin opprinnelige form (ingen avledede verk). Den fulle teksten til lisensvilkårene og tillatt bruk av materialer er tilgjengelig på www.creativecommons.org.