



BUSINESS & EXECUTIVE COACHING

KARIZMATIKUSAN

LEGYEN KISUGÁRZÁSOD,
LEGYÉL HATÁSSAL

DR VÁRADI ÉVA

ÜDVÖZÖLLEK

Kedves Olvasó!

Először is köszönöm, hogy felvettük a kapcsolatot, és hogy érdeklődsz az iránt, mivel tudok hozzájárulni az önismeretedhez.

Hiszem, hogy a professzionális coaching segítségével mindenki jobba tudja tenni a saját világát, beleértve a magánéletét és a szakmai életét is.

Az anyag létrehozásánál figyelembe vettem azokat a kérdéseket és kihívásokat, amelyek gyakran felmerültek az ügyfélkörömben, és olyan praktikus gondolatokat és kérdéseket foglaltam össze, amelyek segítségével jobban megértheted önmagadat, magadon keresztül pedig a vezetői működésed bizonyos részeit.

Remélem, hogy az anyag hasznos lesz számodra, és várom, hogy együtt dolgozhassunk azokon a lépéseken, amelyek segítenek neked elérni a kívánt célokat, érintse az életed bármely területét.

dr Váradi Éva

RÓLAM

Az EMCC nemzetközi coaching szervezetnél akkreditált senior coach és coaching szupervízor vagyok. Több ezer óra ülés tapasztalattal és nemzetközi tanulmányokkal rendelkezem.

Tudj meg többet itt: drvaradieva.hu



A KARIZMATIKUSSÁG

Jelentése. Hasznossága. Korlátai.

Mindannyian találkoztunk már olyan emberrel, aki belépett egy helyiségbe és vonzotta a tekinteteket. Érdeklődést váltott ki. Olyan, aki szinte tolja maga előtt a teret, amikor megy valamerre. A karizmatikusság olyan tulajdonság, amely hatást kölcsönöz az egyénnek mind a kapcsolataiban, mind a szerepeiben. A jelenlétükkel inspirálnak, motiválnak és magukkal ragadnak. Jelenségek. A karizmatikus embereknek - a fentiek mellett - gyakran olyan eszközökkel és jellemzőkkel is rendelkeznek, amik erősítik a karakterüket és ezáltal fenn is tudják tartani a képet magukról. Ilyen a megejelenés, a magabiztosság, a kiváló kommunikációs készség és a ráhangolódás képessége a másik emberre. Azonban érdemes tudni, hogy a karizmatikusság nem csupán születési adottság, hanem fejleszthető készség is.

Max Weber német szociológus és közgazdász volt az első, aki a karizmatikusságot társadalomtudományi szempontból vizsgálta. Weber szerint a karizma egy olyan "különleges ajándék", amely az egyénnek lehetőséget ad arra, hogy másokra hatással legyen. A modern pszichológiai kutatások ezt tovább fejlesztették, és kimutatták, hogy a karizmatikusság részben genetikai, részben pedig tanult tulajdonságok eredménye.

A karizmatikus egyének számos előnyt élvezhetnek a társas és szakmai életben. Például egy karizmatikus vezető nagyobb valószínűséggel képes csapatát megmozdítani, inspirálni és elkötelezettségüket növelni, ami végső soron a vállalati teljesítmény javulásához vezet. A karizmatikus tanárok gyakran hatékonyabban tudják átadni a tudást, mivel képesek fenntartani a diákok figyelmét és érdeklődését.

Míg a karizmatikusság számos előnnyel jár, túlzott mértékben alkalmazva negatív következményekkel is járhat. Olyan ez, mint a só és a cukor. Bizonyos mértékben szükséges, nagy mértékben azonban súlyos károkat okozhat. Amikor egy éretlen személyiség megtapasztalja a hatásgyakorlás erejét, akkor megmutatkozik, ki ő valójában. A túlzott karizmatikusság esetén az egyén hajlamos lehet arra, hogy manipulatív válnjon, vagy saját érdekeit aránytalan mértékben helyezze a közösség érdekei elé. Hajlamossá válhatnak a túlzott önbizalomra, az autoriter viselkedésre. Influenzavírusok esetében egyfajta istentudattal is találkozhatunk, amivel mások fölé helyezi magát. Egy vállalat életében pedig egy ilyen attitűd hosszú távon alááshatja a szervezeti kultúrát és a csapatszellemet.

HOGYAN VÁLJ KARIZMATIKUSSÁ?

Kommunikáció

A karizmatikusság egyik kulcseleme a hatékony kommunikáció. Az emberekre gyakorolt hatásunk nagyban függ attól, hogyan fejezzük ki gondolatainkat és érzéseinket. A karizmatikus kommunikáció három alapvető eleme a verbális, a vokális és a nonverbális kommunikáció.

Fontos, hogy világosan és egyértelműen beszéljünk. Az egyenes beszéd letisztult gondolkodást és tartást tükröz.

A hanghordozásunk és a hangunk tónusa, ritmusa és hangereje nagy hatással van arra, hogyan érzékelnek minket. A megfelelő hangtávolság és a tempó megválasztása is fontos. Olyat válassz, amiben te kellemesen tudsz megnyilvánulni és ne olyat, akit szerinted elvárnak tőled.

Végül - mégis elsősorban -, a testbeszédünk sokat elárul rólunk, ha nem a legtöbbet. A testtartásunk, a nyugodt arcmimika, a szemkontaktus tartása és a kiegyensúlyozott gesztusok mind a karizmatikusságod mutatják.



Hogyan válhatunk karizmatikussá?

Azonban, ha még egy tanácsot megfogadsz. A kommunikációdát mindenekelőtt az értékrendedre alapozd, és töltsd fel a stílusoddal.

Érzelmi Intelligencia

A karizmatikus emberek képesek kapcsolódni másokhoz és megérteni az érzelmeiket. Daniel Goleman pszichológus kutatásai szerint az érzelmi intelligencia fejlesztése jelentősen hozzájárulhat a karizmatikusságunkhoz. Az EQ fejlesztése érdekében próbáljuk meg azt, hogy figyelmesen hallgassunk másokat mondandójuk közben, igyekezzünk átlatni és megérteni az ő nézőpontjukat. Ennek a képességnek a mélyebb rétege úgy érhető el, hogy gyakoroljuk az érzelmeink pontos felismerését és annak leghatékonyabb kezelését - a céljaink mentén.

Hitelesség és Önazonosság

A hitelesség számomra azt jelenti, hogy valaki önazonosan őszinte. Amikor azt kommunikálja, amit szeretne, mindezt pedig az értékrendje mentén, vállalva azt. Számomra több, mint az önbizalom, hiszen az felvett attitűd is lehet- amit bárki el tud játszani, ideig, óráig. A hitelesség azonban minden életterületen megélt szerepünket és állapotunkat átjárja.

Mi kell ehhez? Gyakoroljuk az önreflexiót, és próbáljuk megérteni saját értékeinket és mozgatórugóinkat, miközben kitartunk az elveink mellett.

Martin Luther King Jr.

Martin Luther King Jr. karizmatikusságának titka többek között az volt, hogy kiválóan alkalmazta a fent említett elemeket. Beszédei emellett tele voltak retorikai eszközökkel, amelyek erőteljesen hatottak a hallgatóságra. Empátiája és érzelmi intelligenciája lehetővé tette, hogy mélyen megérintse az embereket és mozgósítsa őket a polgárjogi mozgalom érdekében. Hitelessége és önazonossága pedig olyan erkölcsi tekintélyt kölcsönzött neki, amely előtt még ellenfelei is tisztelegtek.

A NŐI ÉS A FÉRFI KARIZMATIKUSSÁG

*avagy van-e különbség
karizmatikusság és karizmatikusság között?*

A karizmatikusság mindkét nem esetében fontos szerepet játszik a társas és szakmai életben. Bár a karizma alapvető jellemzői hasonlóak, a férfiak és nők karizmatikussága közötti különbségek kulturális és társadalmi normákból adódnak. E különbségek megértése segíthet mindkét nem képviselőinek abban, hogy hatékonyabban fejlesszék saját karizmájukat és kihasználják annak előnyeit.

A férfi karizmatikusság jellemzői

A férfi karizmatikusság gyakran a magabiztossághoz, az erőhöz kapcsolódik. Lehet ezzel vitatkozni vagy sem, de a társadalmi normák és elvárások szerint a férfiaktól évmilliók óta domináns és határozott fellépést várnak. A férfi karizmatikus vezetők, mint például Winston Churchill vagy Steve Jobs, erős jelenlétükkel és határozott kommunikációs stílusukkal váltak híressé. Egyes megfigyelések szerint a férfiak karizmatikussága gyakran a verbális és nonverbális határozottságra épül, mint például a határozott hanghordozás és testbeszéd.

A női karizmatikusság jellemzői

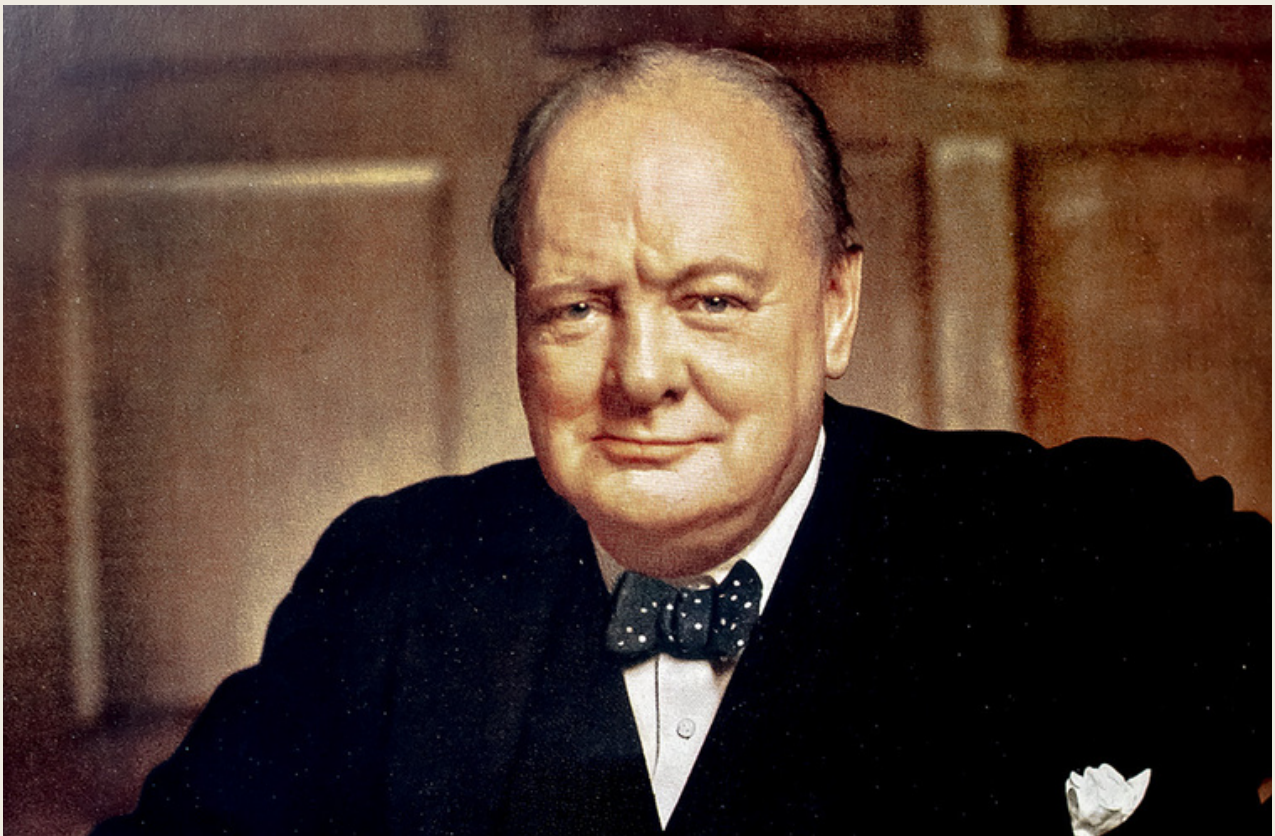
A női karizmatikusság ezzel szemben gyakran az empátiával, az együttműködéssel és az érzelmi intelligenciával társul, természetesen magában hordozva a határozottságot, kiszámíthatóságot. A nőktől bizalmat várunk. Ha egy nőben bízhatunk, akkor támaszkodunk rá. Akire támaszkodhatunk, azt elfogadjuk vezetőnknek. Ezért mondjuk, hogy a nő bizalmat épít, a férfi üzletet. A társadalmi elvárások szerint a nőknek gondoskodónak és támogatóan kell fellépniük. A női karizmatikus vezetők, mint például Angela Merkel, érzelmi intelligenciájukkal és empatikus kommunikációs stílusukkal nyertek elismerést. Goleman (1995) kutatásai rámutatnak, hogy a nők karizmatikusságának egyik alapvető eleme az érzelmi kapcsolódás képessége, ami lehetővé teszi számukra, hogy mélyebb kapcsolatot alakítsanak ki másokkal.

A KARIZMATIKUSSÁG

Nemtől függetlenül a karizmatikus emberek egyaránt képesek inspirálni, motiválni és vezetni másokat, ami különösen fontos a vezetői szerepekben. Hiszen a követőktől mondhatjuk el az egyénről, hogy vezető. A karizmatikusság továbbá növeli az önbizalmat és a hitelességet, ami segítheti a karrierépítést és a személyes kapcsolatokat is.

Winston Churchill és Oprah Winfrey

Winston Churchill és Oprah Winfrey két kiváló példa arra, hogy a karizmatikusság hogyan nyilvánulhat meg különböző módon férfiak és nők esetében. Churchill karizmája a végtelenül hatásos beszédeiben, rendíthetetlen fellépésében és vezetői képességeiben rejlett. Ezzel szemben Winfrey karizmája az empátiájában, érzelmi intelligenciájában és a történetmesélési képességében mutatkozik meg. Mindkét személy karizmatikussága jelentősen hozzájárult ahhoz, hogy miközben elérték céljaikat és hatást gyakoroljanak a világra, miközben értéket adtak.



A KARIZMATIKUSSÁG BEÉPÜLÉSE

a viselkedésünkbe

A karizmatikusság fejlesztése nem csupán egyéni előnyökkel jár, hanem pozitív hatást gyakorolhat a közösségekre és szervezetekre is, amelyekben az egyének tevékenykednek. Ahol karizmatikus vezető van, ott rend is van - általában

Mi a karizmatikussá válás folyamata?

Egy új viselkedés beépülése az attitűdünkbe fokozatos folyamat, amely több lépésen keresztül valósul meg. Az alábbiakban pontokba szedve bemutatom, hogyan történik ez a folyamat:

1. Az új információ befogadása és értékelése. Miután eldöntjük, hogy tudatosan elsajátítunk új viselkedésmintákat vagy attitűdöket, találjuk meg ennek forrásait (könyv, tréning, egyéni coaching). Vizsgáljuk meg az új információt, és értékeljük annak relevanciáját, hasznosságát saját életünk és céljaink szempontjából. Kulcsfontosságú ahhoz, hogy átlássuk, melyik szerepünket, életterületünket támogatja és melyiket hátráltathatja az új viselkedésünk. Ezen a ponton feltétlenül szakember bevonását javaslom, nehogy véletlenül felborítsuk a saját életünket, mert nem vagyunk annak a képességnek a birtokában, hogy tágabb kontextusban vizsgáljuk meg a változtatási igényeink lehetséges következményeit.
2. A gondolkodásmód megváltozása. Elkezdünk új perspektívákból megközelíteni helyzeteket. Az új információk alapján átgondoljuk eddigi hiedelmeinket, értékeinket, megfigyeléseinket, tapasztalatainkat.
3. Kísérletezés az új viselkedéssel. Tudatosan alkalmazzuk az új viselkedésmintákat különböző helyzetekben. Eleinte gyakran koncentrálnunk a helyes kivitelezésre, ami kezdetben természetellenesnek tűnhet. Az új gondolkodásmód és viselkedés hatására megváltozik a testbeszédünk, testtartásunk, arckifejezéseink és szemkontaktusunk. A gondolkodásmód és nonverbális jelek változása után a beszédstílusunk és a szavaink is megváltoznak. Ezek a verbális és nonverbális jelek segítenek hitelesíteni és megerősíteni az új attitűdünket

A KARIZMATIKUSSÁG

4. Megkapjuk az első visszajelzéseket a környezetünktől, ami alapján értékeljük azt, hogy az új viselkedés hogyan funkcionál? Elérjük-e vele a célunkat. Érdemes megfigyelni, hogy az önazonosságunkat támogatja-e vagy sem? Az önbizalmunkat növeli vagy sem? A stressz szintünket hogyan mozgatja meg? Amennyiben minden válasz pozitív, úgy elkezdhetjük finom hangolni az új viselkedést.
5. Az automatikus viselkedés kialakulása. Az új viselkedésminta ismételt gyakorlása és a visszajelzések feldolgozása révén az új attitűd egyre természetesebbé és automatikusabbá válik. A viselkedés fokozatosan szokássá alakul, amely már nem igényel tudatos erőfeszítést.
6. A belső megerősítés és önreflexió. Rendszeresen reflektálunk az új attitűdre és viselkedésre, felismerve annak pozitív hatásait az életünkre és kapcsolatainkra. Az önreflexió segít tovább erősíteni és fenntartani az új attitűdöt hosszú távon.
7. Az új attitűd integrálása a személyiségbe. Az új viselkedés és gondolkodásmód részévé válik a személyiségünknek. Harmonikusan beépül az önképünkbe, és természetes módon megnyilvánul a mindennapi életünkben.

Az új viselkedés beépülésének folyamata több pszichológiai elmélet és kutatás alapján tudományosan igazolható. Ilyenek az információfeldolgozás elmélete Andersontól, a kognitív viselkedésterápia Beckettől, az operáns kondicionálás elmélete Skinnertől, a szociális visszajelzés jelentősége Bandurától, a visszajelzések feldolgozása és az önreflexió, illetve az önszabályozás és az érzelmi intelligencia Golemantól. A belső megerősítés szerepe az önértékelés és a személyes fejlődés szempontjából Schön által dokumentálva. Az identitás és az énkép fejlődése Erickson által megfigyelve.

Mégis egy ismeretlen szerző szavaira támaszkodnék leginkább:
"Gyakorolni. Gyakorolni. Gyakorolni."

ÖSSZEFOGLALÁS

avagy a karizmatikusság optimális mértéke

Példaként említettük Steve Jobsot, az Apple társalapítóját, aki híres volt karizmatikus vezetési stílusáról. Bár Jobs kétségtelenül képes volt inspirálni és motiválni munkatársait, gyakran kritizálták azért, mert domináns és nehezen kezelhető volt, ami feszültségeket keltett a szervezeten belül. Ahol pedig az inspiráció, kiszámíthatóság és biztonság helyett a feszültség irányába billen a mérleg, ott az egység bomlani kezd.

A karizmatikusság optimális mértéke tehát kulcsfontosságú. Az ideális karizmatikus vezető képes hatékonyan érvényesíteni az érdekeket, hatékonyan kommunikálni, inspirálni és közösen gondolkodni a csapatával, miközben elkerüli az egocentrizmust és a szélsőséges attitűdöket. Ennek kulcsa az önreflexió és a folyamatos visszajelzés keresése a környezettől.

Tehát, a karizmatikusság olyan tulajdonság, amely jelentős mértékben hozzájárulhat az egyén sikeréhez a társas és szakmai életben. Olyan készség, amely tudatos gyakorlással fejleszthető. Azonban, mint minden képesség esetében, a megfelelő egyensúly megtalálása elengedhetetlen ahhoz, hogy a karizmatikusság valóban pozitív hatással legyen ránk és a környezetünkre. A kommunikációs készségek, az empátia, a hitelesség és az önazonosság mind fontos elemei ennek a tanulási folyamatnak. Ha ezeket a területeket szakemberrel fejlesztjük, még hatékonyabban kerülhetünk közel ahhoz, hogy hatásos egyéniséggé váljunk.

REFERENCIÁK

- Anderson, J. R. (1990). Cognitive psychology and its implications. WH Freeman/Times Books/Henry Holt & Co.
- Argyle, M. (1988). Bodily communication. Routledge.
- Bandura, A. (1986). Social foundations of thought and action: A social cognitive theory. Prentice-Hall, Inc.
- Beck, A. T. (1976). Cognitive therapy and the emotional disorders. International Universities Press.
- Burgoon, J. K., Guerrero, L. K., & Floyd, K. (2016). Nonverbal communication. Routledge.
- Erikson, E. H. (1968). Identity: Youth and crisis. WW Norton & Company.
- Goleman, D. (1995). Emotional intelligence. Bantam Books.
- Schön, D. A. (1983). The reflective practitioner: How professionals think in action. Basic Books.
- Skinner, B. F. (1953). Science and human behavior. Simon and Schuster.
- Wood, W., & Neal, D. T. (2007). A new look at habits and the habit-goal interface. Psychological review, 114(4), 843.



COACHING

A karizmatikusság fejlesztése



01 Rögzítsük a leggyakoribb élethelyzeteinket, beszédeinket videó felvételre, majd nézzük vissza. Figyeljük meg, mi tetszik és mi nem tetszik. Gondoljuk át, hogyan tudjuk másképp kifejezni testbeszédben, nyelvi eszközökkel, mimikával, ami nem tetszett.

COACHING

A karizmatikusság fejlesztése



02 Olvassunk könyveket, tanulmányokat a karizmatikusságról és a kommunikációról. Olvasás közben figyeljük meg, hogyan tudjuk az új tudást beépíteni a sajátunkba.

COACHING

A karizmatikusság fejlesztése



03 Gyakoroljuk tudatosan az aktív hallgatást, amikor valaki beszél a környezetünkben. Ilyenkor figyelmesen meghallgatjuk mások történeteit és megfigyeljük érzelmeit. Próbáljunk meg visszajelzést adni és támogatást nyújtani.



HA TÖBBET SZERETNÉL TUDNI



Ha szeretnél tájékozódni arról, hogyan tudunk együtt dolgozni az egyedi helyzeteknek megfelelően, kattints az alábbi gombra, és jelentkezz konzultációért, elköteleződés nélkül.

[KONZULTÁCIÓT SZERETNÉK](#)