

Charm

- vinnarnas språk

En enkel inledning till ett
komplicerat fenomen

Jurí Vaba

Förord

Välkommen till en knepig värld av psykologi och sociologi. Den har varit mitt arbetsfält under många år. Vissa områden som kommunikation, social kompetens och charm har fascinerat mig speciellt. De iakttagelser jag gjort har ofta förbryllat mig och samtidigt öppnat nya perspektiv. Jag hoppas nu att mina erfarenheter, prövningar och modeller kan bli till nytta både för dig och andra.

Den här boken är en inledning till fenomenet charm. Det har i alla tider intresserat, förtrollat, förfört och bedårat människor. Personlig charm leder till att människor blir förälskade. Det är också utmärkande för många berömda scenartister och filmstjärnor. Det är ofta en faktor för det avgörande handslaget vid förhandlingar och affärsuppgörelser. Det är ibland skillnaden mellan den som blir underchef och den som utvecklas till en verkligt stor ledare. Det kan vara skiljevägen som leder till lycka och framgång i stället för ensamhet och misär. Det har till och med varit avgörande för stora historiska händelser och förändringar som därefter påverkat hela världen.

Social kompetens har på senare år uppmärksammats som en kraftfull faktor i nästan alla mänskliga sammanhang. I social kompetens är den personliga charmen en betydelsefull del. Trots att psykologin totalt har missat att studera detta fenomen så är charm ändå en viktig socialpsykologisk faktor som alldeles bestämt är värd att räkna med.

Innehåll

Kapitel 1	Vinnare	sida 4
Kapitel 2	Vad är charm?	sida 8
Kapitel 3	Natur och kultur	sida 14
Kapitel 4	Personlighetsdrag	sida 19
Kapitel 5	Att charmera	sida 25
Kapitel 6	Verkliga livet	sida 27
Kapitel 7	Bli vinnare	sida 31

Kapitel 1

Vinnare

Värdefullare än guld

Charm är hårdvaluta. Människor med charm har fantastiska fördelar på nästan alla livsområden. Det är inte bara i sällskapslivet som de är populära. Charmerande människor har framgång i arbete, affärer, politik, ja faktiskt överallt.

Det hände på 1800-talet. Han var en framgångsrik jägare och hade gjort sig en liten förmögenhet genom att förse järnvägsbyggarna på den Nordamerikanska kontinenten med färskt kött. Han var duktig på att skjuta, men långt ifrån den allra skickligaste. Lite senare reste han runt i hela världen med sin Wild West Circus. Han vann stor berömmelse och blev omtyckt av alla, men inte för sin skicklighet med bösan utan för sitt sätt att bemöta människor, för sin personliga charm. Överste William Cody är oftast omskriven som Buffalo Bill.

Det drog ihop sig mot presidentval. Nästan alla människor tyckte att den ene av kandidaterna hade bättre argument och djupare politiska kunskaper än den andre. Men när de presenterades i tv vann den andre, han hade nämligen charm. Hans namn var John Fitzgerald Kennedy.

Barn är lekfulla, påhittiga och kreativa. Det är gudagåvor som absolut är värda att ta vara på och utveckla. Det har både öppensinnade lärare, vakna föräldrar och framsynta politiker insett. I Sverige har man sällan gjort några konkreta insatser för att uppmuntra och utveckla dessa talanger. Att stimulera barns fantasi och uppfinnarförmåga genom att ordna roliga tävlingar är inte någon märkvärdig eller unik idé. Men det är ett konststycke att engagera en hel nation till att tävla om hur man ska släppa ett ägg från femton meters höjd och få ned det

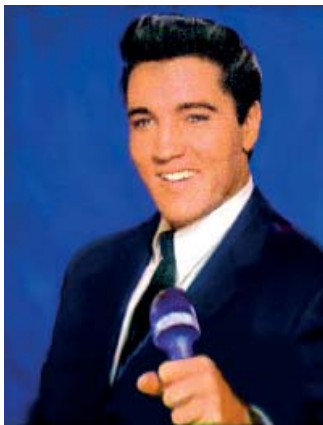
både snabbt och helt. För att få igång en sådan bred rörelse behövs en eldsjäl, entusiast och charmör som värmlänningen Anders Rosén. Han lanserade både ”Snilleblixterna” och ”Äggfallet”. Det är några av hans roliga uppslag som nu håller på att spridas runt om i världen.

Du, jag och alla andra

Den här boken handlar om människor, om dig och mig. Den handlar om relationer mellan människor. Det handlar om hur vi tänker, känner, umgås och varför vi tycker om varandra.

Vi upplever alla att somliga människor är trevligare än andra. En del blir våra vänner, andra får vi aldrig någon bra kontakt med. Vissa tycker vi inte alls om. Ibland kan vi inte ens säga varför vi ogillar dem. Det bara känns obehagligt i deras sällskap. Men det finns också människor som alltid sprider värme och trivsel omkring sig. Man mår helt enkelt bra i deras sällskap.

Hur kommer det sig då att somliga upplevs som mycket trevligare och alltid blir mera populära, omtyckta och älskade. Vad är det som gör att vissa människor tycks ha en magisk utstrålning? Det är något mer än bara utseendet. Ofta räcker det inte heller med att man är duktig eller snäll för att bli omtyckt. Somliga har något alldeles speciellt förutom alla goda egenskaper som man finner hos skötsamma personer. Det är något mystiskt som nästan alla faller för. Man säger att de har charm.



Inte bara en fantastisk röst utan också en generös och charmrande och personlighet.

Att vara vinnare

Är du redan en vinnare? Får du all den uppmärksamhet och uppskattning som du vill ha? Blir du så älskad som du förtjänar? Då är du en av de verkligt framgångsrika människorna.

Oavsett hur vräkig bil man glider omkring i, hur flott lägenhet man har eller hur stort aktiekapitalet än är så blir människor aldrig riktigt tillfreds utan mänsklig uppskattning, erkännande, vänskap och kärlek. Det är inte pengar och makt som är allra viktigast utan det gillande och den värme man får från andra. Det är mänsklig uppskattning och bekräftelse som får en att känna den där härliga lyckokänslan i hjärtat. Det är mirakelmedlet som gör livet skönt att leva.

Att bli en vinnare har inget att göra med tur. Man kan inte heller köpa upp sig till vinnare. Att bli vinnare kommer av att man tänker, känner, talar och agerar på vissa sätt. Det beror på en själv om man ska få erkännande, uppskattning och kärlek. Man behöver förtjäna det.

Så fel det var

Det var en gång en ung man som ofta kände sig misslyckad tillsammans med andra. Han hade inte så värst många vänner och hade också svårt för att få kontakt med flickor. Han var absolut ingen vinnare.

Han trodde att om han bara kunde bli duktigare, starkare och klyftigare än andra, så skulle han också bli populär och beundrad. Han började studera psykologi. Han ville lära sig hur han skulle få andra människor att gilla honom precis som han ville att de skulle göra. Han trodde att han genom status och kunskaper skulle få det han längtade efter, nämligen uppskattning och gillande. Det fungerade inte alls.

Jag hade gått grundligt vilse. Efter många jobbiga år kom jag till slut underfund med att det faktiskt inte alls fungerar så som jag hade tänkt. Först när jag under lång tid arbetat med ett examensarbete i

socialpsykologi började jag till slut begripa ett och annat. Ämnet jag hade valt var charm, något som jag själv totalt saknade. Det blev början till en ny socialpsykologisk teori och så småningom den här lilla boken och några till.

En utförlig beskrivning av hela teorimodellen och hur den kom till finns i boken ”Charm och framgång”.



Utan social kompetens och charm går det ibland just så här illa med både kärleken, vänskapen och karriären.