

Kasvata karismaasi ja menesty entistä paremmin!

28.06.2018



Suuria johtajia pidetään usein karismaattisina. Mutta miten nämä johtajat saavat suuret massat puolelleen? Ja miten he onnistuvat välittämään viestinsä ja herättämään luottamusta muissa? Ovatko johtajat johtajia jo syntyessään? Vai onko johtajuus jotain, mitä me kaikki voimme oppia?

Investoi itseesi

Mikä oikeastaan "tekee" ihmisestä suuren johtajan? Jos karisma vaikuttaa suotuisasti menestykseen ja vahvaan johtajuuteen, mitä sitten on karisma? Syntyykö osa ihmisistä karismaattisina ja toisilla sitä ei vain ole? Vai onko karismaa jotain, mikä kehittyy elämän aikana? Ja mistä voi tietää olevansa karismaattinen? Otimme yhteyttä Nina Buchausiin kuullaksemme lisää karismasta ja saadaksemme vastauksia kysymyksiimme.

Nina Buchaus on retoriikkakonsultti ja luennoitsija. Hän on kirjoittanut ruotsinkielisen teoksen "Konsten att bli karismatisk - Med retorik" (Karisman kasvattaminen retoriikan avulla). Hänellä pitäisi siis olla käsitys siitä, mitä vaaditaan vaikutuksen tekemiseksi muihin.

- Usein karismaa pidetään jotenkin ihmeellisenä asiana, sanoo Nina Buchaus. Mutta mitä enemmän oppii ymmärtämään inhimillistä ilmaisua, sitä helpompi on ymmärtää, että kyse ei ole mistään taikuudesta tai kuudennesta

aistista. Karismassa on kyse energiasta, innoituksesta, läsnäolosta ja rohkeudesta ottaa tilaa ajamiensa asioiden puolesta. – Minulle karisma on sama asia kuin vetovoima tai itsensä ilmaiseminen. Monet ajattelevat, että karisma on jotain, mitä ihmisellä on jo syntyessään, mutta kaikki voivat harjoitella ja kehittää karismaansa!

Retoriikan avaimet

Vaikuttaa siltä, että Nina Buchausin on aina ollut helppo ilmaista itseään ja ottaa tilaa. Mutta hän kertoo saaneensa ahaa-elämyksen aloitettuaan retoriikan opinnot Uppsalan yliopistossa: – Tajusin, että retoriikan avaimilla voi vaikuttaa karismaan! Ja ymmärsin myös, että kyse on työkaluista, jotka on mahdollista oppia. Tämän ymmärtäminen oli hyvin ratkaisevaa minulle.

Nina Buchaus tunsu löytäneensä oman juttunsa. Hän halusi oppia lisää, järjestää koulutuksia ja luoda muillekin mahdollisuuksia oppia näitä taitoja. Retoriikasta ja karismasta on hyötyä ihan jokaiselle. – Hyvistä viestintätaidoista on tullut avain menestykseen, Nina Buchaus sanoo. Karisma on nykyään yleisempi pätevyysvaatimus työpaikkaa hakiessa kuin kymmenen vuotta sitten. Haluamme karismaattisia ihmisiä ympärillemme, sillä meidän on helpompi suhtautua ihmisiin, jotka osaavat hallita suhteita.



Nina Buchaus käyttää työssään kolmea peruskäsitettä: uskottavuus, mielenkiinto ja selkeys. Uskottavuus on retoriikan

perusta. Mielenkiinto viittaa karismaan, käytökseen ja ulkoiseen olemukseen. Selkeys viittaa siihen, mitä ja miten viesti välitetään. Puhuesssa on tärkeää olla johdonmukainen sekä auttaa kuulijoita ymmärtämään sanomansa parhaalla mahdollisella tavalla.

Karisman edut

Karisman hyöty myyntityön kannalta on selvää, sillä on tietenkin hyvä osata myydä osaamisensa sekä ajamansa asia, mutta pohdimme nyt myös sitä, voiko karismasta olla hyötyä myös ostajalle. Millä tavalla asiakas voisi hyötyä karismastaan esimerkiksi käydessään neuvotteluja pankin kanssa tai hakiessaan rahoitusta liikeidealleen? Miten vaikuttaminen tapahtuu? Ja mitä hyötyä siitä olisi? – Ennen kaikkea kyse on siitä, että antaa itselleen mahdollisuuden luoda parempia suhteita. Paremmat suhteet ovat pohja paremmille keskusteluille, ja paremmat keskustelut johtavat parempiin ratkaisuihin molempien osapuolien kannalta. Kaiken lisäksi näin neuvotteluista tulee myös hauskeempia!

Karisma tulee sisältä

Retoriikassa on ilman muuta kyse paljon muustakin kuin vain puhumisen taidosta. Myös henkilö, joka ei sano mitään voi olla karismaattinen ja mielenkiintoinen. Kyse ei myöskään ole ulkoisesta statuksesta tai siitä, että pitäisi näyttää samalta kuin kaikki muut. Karisma tulee sisältä ja pohjautuu monikerroksisuuteen. Karismassa on kyse siitä, että uskaltaa ottaa tilaa ja tuoda esiin ideansa ja sanomansa.

Karisma vaatii harjoittelua

Nina Buchaus sanoo, että karisman kehittämiseksi tulee ensin tulla tietoiseksi siitä, mitä karisma on, mitä työkaluja on olemassa ja sen jälkeen oppia hyödyntämään niitä. – Kaikki voivat oppia kehittämään karismaansa, hän toteaa. Täytyy tosin olla valmis muuttamaan käyttäytymistään sekä tapaansa kommunikoida. Monet ovat varmasti ymmärtäneet

sen, että karismalla voi olla suuri vaikutus menestymiseen niin työssä kuin yksityiselämässä. Harvempi kuitenkin vaikuttaa tietävän sen, että omaa karismaa on mahdollista harjoittaa, kuten mitä tahansa taitoa.

- Kuunnellessaan suurten johtajien tai muiden puhujien esiintymisiä, on helppo ajatella, että näillä taitavilla puhujilla on ainutlaatuinen puhumisen kyky, ja että puhuminen sujuu kuin luonnostaan. Näin voi tietenkin olla. Mutta oppiessaan näkemään sen, miten puhe on rakennettu, voi huomata, että myös hyvät puhujat ovat harjoitelleet taitoaan. Harjoitteleminen on usein työlästä, mutta vaivannäkö kannattaa. Retoristen taitojen opettelu on keino investoida itseensä.

10 vinkkiä oman karisman kehittämiseen

Näillä Nina Buchausin vinkeillä voit kehittää karismaasi ja menestyä entistä paremmin sekä työssäsi että yksityiselämässäsi.

1. Ole selkeä

Hyvän retoriikan perustana on se, että kuulija ymmärtää sanomasi. Selkeitä viestejä on helpompi ymmärtää ja niihin on myös helpompi ottaa kantaa. Selkeällä viestillä ja johdonmukaisella sanomalla varmistat, että kuulijat ymmärtävät sanomasi.

2. Ole rehellinen

Uskottavuus on retoriikan perusasioita. Jos kuulija ei usko sinua, hän ei myöskään kuuntele sinua. Asenteet ja suhtautuminen näkyvät paljon selvemmin, kuin useammat tulevat ajatelleeksi. Siksi on erityisen tärkeää, että olet rehellinen itsellesi sekä keskustelukumppanillesi. Ihmiset tuntevat itsensä turvalliseksi, jos he kokevat sinut uskottavaksi ja sinua on helppo ymmärtää. Silloin ihmiset auttavat mielellään hyvän maineesi luomisessa. Ja päinvastoin.

3. Herätä mielenkiinto

Pukeutumalla asiaankuuluvalla tavalla varmistat sen, että kuulijat keskittyvät kuuntelemaan sanomaasi, eivätkä siihen, mitä sinulla on ylläsi. On myös tärkeää, että pukeutumisesi vahvistaa uskottavuuttasi ja persoonaasi - kun koet olosi mukavaksi, sinut myös koetaan uskottavaksi. Jos joudut tilanteeseen, jossa pukeutumiskoodi on sinulle vieras, opettele käyttämään vaatteita etukäteen.

4. Uskalla pitää taukoja

Pienten taukojen pitäminen on yleensä erittäin tehokasta, ja se hyödyttää sekä sinua että kuulijaa. Tauot antavat mahdollisuuden sisäistää kuulemansa. Huomaa, että hiljaisen hetken tulee kuitenkin olla aktiivinen ja sinun tulee edelleen olla läsnä keskustelussa. Harjoittele olemaan hiljaa ilman, että hypistelet kynää kädessäsi, korjaillet vaatteitasi, mumiset tai liikehdit. Harjoittele olemaan aktiivisesti täysin läsnä sekä luomaan katsekontakti yleisöösi.

5. Tiedosta kehonkieleksi

Yksi ihmisen tärkeimmistä viestintävälineistä on keho, jonka avulla ihminen viestii yhtä paljon kuin puhumalla. On hyvä huomata, että kehollisen ja sanallisen viestinnän ristiriita syö uskottavuutta, ja näiden yhteispeli taas vaikuttaa siihen, miten muut kokevat sinut. Harjoittele kehollista ilmaisua peilin edessä ja ole tietoinen siitä, mitä signaaleja lähetät katseellasi, äänelläsi, eleilläsi ja ilmaisullasi.

6. Uskalla käyttää eleitä

Jos puheenvuoro kestää tunnin verran, sen aikana on hyvä myös liikkua. Täysin paikoillaan oleva puhuja tuntuu kuulijoista jäykältä. Eleet tuovat puheeseen energiaa, mutta huomaa, että liikkeillä tulee olla jokin tarkoitus. Kannattaa tutustua omaan kehonkieleensä ja miettiä, tunnetko itsesi vapaaksi siinä. Millä tavalla voit liikkua? Ja missä kohtaa on paras seisoa esityksen aikana?

7. Käytä ääntäsi

Se, miten puhut ja painotat sanoja vaikuttaa siihen, miten ihmiset ymmärtävät sanomasi. Mieti, miten itse koet korkean ja kireän äänen tai matalan ja rennon äänen. Kun haluat painottaa jotain sisältöä, voit esimerkiksi madaltaa ääntäsi sanomasi lopussa. Matalampi ääni saa kuulijan kiinnittämään huomiota sanomaasi, ja dynaamisesti esitetty sanoma on helpompi ymmärtää kuin monotonisesti ilmaistu ajatus. Kannattaa harjoitella äänenkäyttöä leikkimällä äänelläsi, kokeilemalla eri äänenkorkeuksia ja hengittämällä eri tavoin.

8. Huomioi muut ihmiset

Ihmiset, jotka osoittavat haluavansa muille hyvää, koetaan usein karismaattisemmiksi. Muiden edun huomioiminen lisää omaa luottamustasi. Siksi yksi tapa lisätä karismaansa on opetella näkemään muut ihmiset, heidän ideansa ja potentiaalinsa. Harjoittele olemaan kannustava ja antamaan positiivista palautetta.

9. Hymyile

Kasvojen ilmeet tarttuvat emotionaalisesti. Ihmisen aivot reagoivat vaistomaisesti kasvojen ilmeisiin ja peilaavat kohtaamiaan ilmeitä. Tätä kannattaa hyödyntää. Jos hymyilet, myös muut alkavat hymyillä, ja hymyilemällä ja iloa säteilemällä vedät muita ihmisiä puoleesi. Harjoittele käyttämään elekieltä peilin edessä, kokeile erilaisia ilmaisukeinoja ja opettele tuntemaan itsesi. Voit myös videoida tai ottaa kuvia omasta esiintymisestäsi. Miten tapasi ilmaista itseäsi vaikuttaa sanomaasi?

10. Ole armollinen itsellesi

Karisma tulee sisältä! Itseäsi kohtaan asettamillasi odotuksilla on suuri vaikutus karismaasi. Jos uskot itseesi ja näet itsesi osajana, silloin myös muut kokevat sinut niin. Ja päinvastoin. Jos keskityt ajattelemaan negatiivisia ajatuksia itsestäsi tai keskityt huonosti oleviin asioihin, riskinä on, että myös muut kokevat saman. Siksi kannattaa harjoitella ajattelemaan positiivisesti. Koska totuttujen mallien muuttaminen on yleensä todella vaikeaa, kirjoita ylös kaikki mieleesi tulevat positiiviset asiat sekä onnistumiset. Lyhyesti sanottuna: itseään kannattaa kehua aina kuin vain mahdollista.

Artikkeli lehdestä Ålandsbanking 1/2018 (julkaistu 28.06.2018)

Teksti: Sara Ekselius / Kuva: Marie-Therese Karlberg