



Mistä kaikesta koostuu karisma?

*Toni Hinkka tietää - ja kertoo
MIELI-lehden lukijoille.*

"Olen tässä, olen läsnä, näen sinut." Olen kuullut ja lausunut ääneen tämän virkkeen useissa NLP-koulutuksissa ja -tapah-
tumissa. Se koskettaa ja jollain tavalla vangitsee. Ihminen kiehtoo toista ihmistä, kun on läsnä, itselle ja toiselle. Sanon usein,
että karismaa ei voi ostaa kaupan hyllyltä, mutta NLP:stä löytyy työkaluja sen kehittämiseen itsessään. Väitän, että kun
kävelet NLP-polkua eteenpäin, kasvaa karismasi joka askeleella. NLP Practitioner, NLP Master Practitioner ja NLP Trainer
-koulutukset kaikki opettavat sinulle merkittäviä, merkityksellisiä ja joskus merkittäviäkin asioita itsestäsi ja muista. Ennen
kaikkea olet enemmän läsnä, olet enemmän tässä, näet, kuulet ja koet enemmän.

Työskentelen paljon myynnin parissa ja myynnissä karismasta puhutaan paljon. Sillä mikä olisikaan mojavampaa, kuin olla
niin karismaattinen minä, että kun astun huoneeseen ja avaan suuni, avaan suuni, halutaan jokainen sana, minkä tuotteista-
ni, palveluistani ja ideoistani kerron, kuulla ja ymmärtää.

Yksi NLP-polkun merkittävimpiä kiteytyksiä "Olen tässä, olen läsnä, näen sinut" tuli minua vastaan karisman muodossa,
kun kohtasin karismentori Toni Hinkan. Hän tiimeineen on tutkinut karismaa ja pilkonut sen 16 tekijään. Ja hyvin
NLP:mäisesti mallittanut näitä osa-alueita ja päättänyt jakaa löydöksensä meille kaikille karismasta kiinnostuneille mm. kir-
joittamalla aiheesta kirjan. Pyysin Tonia kertomaan MIELI-lehden lukijoille karisma-tarinansa. Onnistuin olemaan tarpeeksi
karismaattinen ehdottaja, vakuuttavaa asiaa karismasta, karismatutkija ja kirjailija Toni Hinkan näppäimistöltä, olkaa hyvät.

Tarja Törmänen

Vakuuttavuutta tutkimaan lähtenyt Hinkka löysi 30 karismatekijää. Jo pelkällä paremmalla läsnäololla syntyi ihan uusi aikuinen ihminen.

Eräs asiakkaani kysyi minulta apua oman vakuuttavuutensa kehittämiseen. Lupasin ottaa selvää ja tehdä parhaani. Tämä tapahtui vuonna 2010.

Ryhdyin etsimään tietoa vakuuttavuudesta. Aika nopeasti etsintäni johdatti minut karisman pariin. Ensimmäinen tutkintakierokseni auttoi minua tunnistamaan 16 tekijää, joista karisma muodostuu.

Seuraava haasteeni oli keksiä, miten noita tunnistettuja asioita voisi kehittää. Ryhdyin miettimään, mikä minussa itsessäni on mahdollisesti vakuuttavaa ja miksi juuri tuo ominaisuus on minussa kehittynyt.

Ymmärsin, että läsnäolo on yksi selkeistä vahvuuksistani. Kun keskustelen toisen ihmisen kanssa, on huomioni täysin hänessä. Pakostakin, koska minulla on lievä armeijan lahjoittama kuulovaurio, enkä muuten saa kunnolla selvää toisen puheesta. Toinen mikä parantaa huomioni pitämistä toisessa on se, etten juuri koskaan tee muistiinpanoja. Katseeni ei siis siirry paperiin ja käsiini vaan pysyy ihmisen kasvoissa ja eleissä.

Mietin myös mikä voisi vähentää läsnäolon vaikutelmaa. Katseen harhailun lisäksi kaikkalainen tavaroiden hiplailu on selkeä häiriötekijä. Saati se, että on fyysisesti läsnä, mutta ajatukset ovat aivan muualla.

Näin olin valmis kohtaamaan asiakkaani. Otin häneltä yksitellen pois kaikki hipluttimet: kynän, kännykän ja käsissä pyöritellyt silmälasit. Kehotin häntä keskittämään katseensa minuun. Ihme tapahtui. Oli kuin uusi aikuinen ihminen olisi syntynyt eteeni.

Annoin hänelle kotitehtäväksi olla läsnä kaikkien kohtaamiensa ihmisten kanssa. Kun tapasimme kolme viikkoa myöhemmin, oli vastassani valtavasti muuttunut johtaja. Hän kertoi minulle liikuttuneena, kuinka ihmisten suhtautuminen häneen oli selkeästi muuttunut paljon positiivisemmaksi. Tästä innostuneina ryhdyimme harjoittamaan toista ja sitten kolmatta karisman osa-aluetta.

Olen tämän tarinan kertonut kymmenille asiakkailleni vuosien saatossa. Useimmat heistä ovat halunneet karismakoulun itselleen johtamismentoroinnin osana. Osa heistä on ollut jo valmiiksi todella vakuuttavia, mutta mikäs sen hienompaa kuin valmentaa huippulahjakkuuksia. Moni on ollut siinä luulossa, että karisma on synnynäistä eikä sitä voi kehittää. Täyttää puppua. Kukaan ei ole karismaattinen luonnostaan. Joillakuilla on ollut onnea saada kasvattajat, jotka ovat ohjanneet oikeaan suuntaan jo nuoresta pitäen. Karismalla ja hyvillä tavoilla on paljonkin tekemistä toistensa kanssa.

Nyt kuusi vuotta myöhemmin olen kirjoittanut kirjan "Karisma – 30 keinoa parantaa henkilökohtaista vakuuttavuutta". Meillä on toimivaksi osoittautunut tietotekninen profilointiväline, joka on toteutettu yhdessä ZEF:n kanssa, joka toteuttaa älykkäitä kyselyitä. Kehittämääni karismakoulumetodia ovat hyödyntäneet muutkin johtamisen ammattimentorit yhtä vakuuttavilla tuloksilla. Karisman perusteita on lisäksi koulutettu seminaareissa sadoille johtajille, myyjille ja työnhakijoille. Homma toimii.

Olen ehkä hieman hölmösti paljastanut koko menetelmän kirjassani. Uskon kui-





tenkin siihen, että vain jakamalla avoimesti osaamistaan voi varmistaa sen, että oman osaamisen arvostus pysyy valitun alan huipulla. Toisaalta opin joka päivä uusia tapoja hienosäätää asiakkaiden karismaa, joten kirja on aina pari askelta jäljessä, vaikka kuinka päivittäisin siitä uusia painoksia.

Minulta kysytään usein, ketkä tarvitsevat karismaa. Olen vähän hölmistynyt. Kysynkin usein vastakysymyksen, "kuka ei tarvitse taitoa vakuuttaa muita ihmisiä?" Tähän mennessä mieleeni ovat tulleet vain erakot, jotka eivät halua ammatillista tai sosiaalista kehittymistä. Johtaja ilman karismaa on kuin auto ilman moottoria. Karismaton myyjä saa soitella ja juosta myyntikäynneillä ilman kotiin tuotua kauppaa. Vähävakuuttava työnhakija pääsee ehkä haastatteluun, mutta ei saa

iloista soittoa kotiinsa. Teit elämässäsi mitä tahansa ja mihin tahansa suuntaan urasi jatkossa suuntautuukin, on karisma se yksittäinen ominaisuus, mikä kulkee aina mukana ja hyödyttää sinua kaikissa tilanteissa.

Vuosien tutkimisen, kokeilun ja harjoittelun jälkeen karisman olemus on kirkastunut meille varsin hyvin. Olemme jäsenneleet sen kahdeksaan luokkaan: Läsnäolo, innoitus, viestintä, olemus, itsetunto, tunneäly, rohkeus ja aitous.

Nämä luokat sisältävät yhteensä 30 eri ominaisuutta. Kaikki ovat taatusti kehitettävissä olevia siitä huolimatta mikä karismasi taso on tällä hetkellä. Harjoittelu on aluksi hyvinkin yksinkertaista ja arkipäiväistä, mutta mestariksi kehittyminen vaatii toistoa ja sinnikkyyttä.

Annan tähän lopuksi vielä yhden helpon esimerkin, joka soveltuu useimmille vakuuttavuutensa kehittämiseen kiinnostuneelle.

Karisma ei ole mitään pinnallista esiintymistaitokikkailua. Se lähtee hyvin syvältä omista arvoistasi ja niihin pohjautuvasta missioistasi. Mieti siis mitkä ovat sinuna omat elämäntehtäväsi! Minulla yksi tehtävistäni on parantaa suomalaista johtamista. Tehtävänmäärittelyn jälkeen on paljon helpompi edustaa järkkymättä sitä mitä edustaa. 

Toni Hinkka
<http://www.cxomentor.fi>