

KEHON KIELEN ABC



Mr. Body Language®—

NIKO VISURI

OPASKIRJA

Mr. Body Language® – NIKO VISURI

Kehon Kielen ja myynnin asiantuntija ja esiintyjä yli 1.500 yritystapahtumalla, valmennuksella ja puheenvuorolla. Niko Visurilla on yli 25 vuoden kokemus Kehon Kielen kouluttajana ja esiintyjänä sekä myynnin ja asiakaspalvelun ammattilaisten valmentajana ja valtakunnallisten myyntiorganisaatioiden rakentajana ja johtajana. Hänet on palkittu useiden kansainvälisten suuryritysten parhaana myyjänä ja myynnin johtajana ja hän on kouluttanut Suomessa yli 10.000 myyjää ja asiakaspalvelun ammattilaista.

Hän tuntee yrityselämän ja myynnin haasteet ja osaa tuoda valmennuksiin ja esiintymisiin asiakkaan tarpeiden mukaisia elementtejä, oli kyseessä **myyntikokous tai -valmennus, keynote puheenvuoro seminaaripäivän aluksi tai lopuksi, asiakastapahtuma, TYHY-päivä, illanvietto, pikkujoulut tai stand-up esitys kehon kielestä.**

Niko Visuri on esiintynyt, kouluttanut ja valmentanut sadoissa eri yrityksissä, korkeakouluissa, eri alojen seminaareissa ja kongresseissa mm. Suomessa, Saksassa, Englannissa, Sveitsissä, Ranskassa, USA:ssa, Japanissa, Etelä-Afrikassa ja Brasiliassa.

Niko Visuri esiintyy **suomeksi ja englanniksi.**

NIKO VISURI

Mr. Body Language®
International Training Fellow

Mr. Body Language / Oy Vermco Ltd
+ 358 400 506 600
niko.visuri@mrbodylanguage.com

www.mrbodylanguage.com

Kehon kielen ABC

Kehon kieli välittää tunteita ja asenteita

Sanaton viestintä eli kehon kieli tai elekieli välittää tunteita ja asenteita ja on tärkeässä asemassa kaikessa kommunikoinnissa ja viestinnässä. Ihmisten välisessä kanssakäymisessä kehon kielen viestinnällä on erityisen tärkeä merkitys mm. uusien kontaktien luomisessa ja luottamuksellisten ihmissuhteiden rakentamisessa. Oli sitten kyse kohtaamisista työssä tai vapaa-aikana.



Sosiaalisista kyvyistä tärkeimpiä on tunneäly ja empatia sekä kyky havaita ja ymmärtää toisten päämääriä ja tavoitteita, jotta voi ennakoida heidän tulevaa käyttäytymistään, ja sen perusteella mukauttaa omaa käyttäytymistä.

Aivotutkimusten mukaan aivoissamme on peilisoluja, ohimolohkossa sijaitsevia empatianeuroneita, jotka näkö- ja kuulohavaintojemme perusteella tunnistavat liikettä, ääntä, ilmeitä ja eleitä ja kertovat meille, mitä toiset tekevät, kokevat ja tuntevat, ja ovatko heidän tarkoituksensa ja tavoitteensa positiivisia tai negatiivisia? Tämä tapahtuu alitajuisesti ilman erillistä päättelyä. Osaammeko reagoida näihin alitajuntamme tarjoamiin viesteihin on sitten täysin eri asia ja riippuu kunkin omasta kyvystä ja herkkyydestä hallita ja hyödyntää tätä viestintää.

Kehon kielen voima viestinnässä

Miksi kehon kieli on niin tärkeässä asemassa viestinnän onnistumisen kannalta? Tutkimusten mukaan puheviestinnän vaikutus vastaanotettuun ja ymmärrettyyn viestintään voi olla alle 10 % kokonaisviestinnästä. Kehon kielen vaikutusarvo puolestaan on noin 60-80 % kaikesta viestinnästä. Näiden väliin sijoittuu lisäksi muun muassa puhetyyliin ja äänensävyyn liittyviä vaikutustekijöitä. Kehon kieltä ja erilaisia eleitä käytetään laajasti myös puheviestinnän sijasta sekä jopa korvaamaan puheviestintää, esimerkkinä viittomakieli. Kehon kielen viestintä on lisäksi erittäin nopeaa. Hymyily sekä positiivinen tai empaattinen katse aikaansaa hetkessä hyvää mieltä ympäristössämme, kun taas jäätävällä katseella tai aggressiivisella eleellä voi saada helposti vastapuolen tai kumppanin hiljaiseksi sanomatta sanaakaan.

Nisäkkäät viestivät eleillä ja ilmeillä

Nisäkkäiden viestinnässä sanattomalla viestinnällä on erittäin tärkeä rooli. Me ihmiset olemme oppineet kävelemään kahdella jalalla, aivomme ovat kehittyneet muita lajeja pidemmälle ja kielelliset kommunikointikykyämme ovat huomattavasti muita lajeja kehittyneemmät. Kuitenkin toimintojamme edelleen säätelee oma biologinen, perimään perustuva toimintaohjeistomme, joka ohjaa toimiamme, reaktioitamme, kehon kieltä ja erilaisia viestinnän signaaleja sekä niiden vastaanottamista. Eri nisäkkäslajien ilme- ja eleiviestintä liittyy tyypillisesti ryhmän tai lauman arvojärjestyksen ilmaisemiseen, lau-



man muodostamiseen, pariutumiseen ja suvunjatkamiseen, vaaran ilmaiseeseen sekä uhkien torjumiseen.

Paljastava kehon kieli

Harvat meistä tiedostavat, että kehomme voi huomauttamme viestiä eri viestiä kuin se mitä puheen keinoin haluamme tai yritämme viestittää. Kehon kielen viestintään perehtymällä on mahdollista aktiivisesti vaikuttaa myös kehon viestinnän keinoin kanssaihmissiön omien toiveiden ja tavoitteiden saavuttamiseksi sekä positiivisen ilmapiirin aikaansaamiseksi ja ylläpitämiseksi muiden kanssa. Vastavasti on myös mahdollista poistaa omasta viestinnästä sellaisia eleitä, jotka voivat olla paljastavia tai jopa viestintää häiritseviä tekijöitä, tai käytökseemme piintyneitä niin sanottuja maneereja.



Suurin osa kehomme sanattomasta viestinnästä on hallittavissa jos osaa ja ymmärtää keskittyä siihen. Kiire, jännitys, stressi ja paineen alla työskentely kuitenkin usein poistaa herkkyyttä tähän havainnointiin ja samalla kehomme paljastavien viestien signaalit korostuvat. Osa kehomme viestinnästä on erittäin vaikeaa tai jopa mahdotonta kontrolloida. Esimerkiksi silmien pupillit reagoivat tunnetiloihimme. Pienet pupillit voivat olla merkki ärtymyksestä tai aggressiivisuudesta, kun taas laajat pupillit viestivät avoimuutta ja kiinnostusta toista kohtaan sekä jopa seksuaalista kiinnostusta.

Esimerkiksi työpaikkahaastattelussa hankalaan kysymykseen vastatessa voi äänen sävy nousta ja ääni takerrella. Tämä johtuu stressin aiheuttamasta jännityksestä kurkunpään alueella. Itse ehkä vain tunnet kauluksen tuntuvan ahtaalta ja tunnet kurkun kuivuvan, nielaiset muutaman kerran ja huomaamattasi kätesi kohoaa kaulukselle ja venytät etusormellasi paitasi kaulusta haastattelijan lukiessa sinusta erästä klassisimmista stressisignaaleista, niin sanottua ahdasta kaulusta!

Avoimuus, peittely ja välttely

Avoimet kämmenet ovat klassinen avoimuuden ja rehellisyyden signaali. Tämä keskiajalta peräisin oleva ele oli alun perin tarkoitettu osoittamaan vastaantulevalle tyhjiä käsiä, viestien että minulla ei ole aseita ja olen siis vaaraton! Tänä päivänä neuvottelu- ja haastattelutilanteissa on myös tärkeää pitää kädet näkyvillä.



Jos omat kätesi ovat jatkuvasti piilossa, vaikkapa pöydän alla tai selän takana, voi se antaa muille viestin: minulla on jotain peiteltävää tai salattavaa! Katseen ja kehon rintamasuunnan kohdistaminen toiseen ihmiseen osoittaa kiinnostusta häntä kohtaan, kun taas katseen välttely ja kehon pois kääntäminen välinpitämättömyyttä. Kokeneen seurapiiritoimittajan kikka kutsuilla on havaita uudet parit katsomalla mihin ihmisten jalkaterät osoittavat, sillä ihmisen jalat osoittavat luonnostaan siihen suuntaan mistä hän on kiinnostunut.

Alitajunta, tunne ja mielikuvat

Milloin viimeksi vaistosit tai tunsit jonkun valehtelevan? Tai jokin asia tuntui epäilyttävältä tai keskustelusta jäi epämiellyttävä olo tai tunne? Todennäköisesti aistit tiedostamattasi vastapuolen puheen ja kehon kielen signaalien välillä ristiriidan. Myös oma viestintäsi voi aiheuttaa muissa samanlaisia tunteita jos et ole varovainen, ja osaa keskittyä sanattomaan viestintääsi. Kun seuraavan kerran vaistoat tai tunnet jotain olevan pielessä, on ehkä syytä esittää vastapuolelle tarkenta-

va kysymys tai ottaa asiasta enemmän selvää. Aivosi ja alitajuntasi ovat antaneet sinulle hälytyssignaalin ja on itsestäsi kiinni miten siihen reagoit.

Näin tunnistat valehtelijan

Yksi tyypillisimmistä valehtelun tunnusmerkeistä on käden tai sormien vienti suun eteen tai suun alueelle. Alitajuisesti ihminen haluaa estää oman valehtelunsa ja vie siksi käden suunsa eteen!

Myös välttelevä katse, olkapäiden kohauttelu, kehon kyyristely ja erilaiset hermostuneisuutta ilmentävät eleet saattavat viitata valehteluun.

Korostamalla positiivisia eleitä ja signaaleja voimme parantaa viestintämme tehokkuutta ja luoda paremmin positiivista ilmapiiriä ja luottamusta. Tiedostamalla, hallitsemalla ja peittämällä negatiivisia kehon signaaleja voimme puolestamme välttää karikoita kanssakäymisessä.



Naiset ovat herkempiä kehon kielelle

Miesten ja naisten välillä on suuria eroja sanattoman viestinnän hallinnassa. Naiset ovat yleensä miehiä herkempiä kehon kielen tulkitsijoina. Niin sanottu ”naisen vaisto” on itse asiassa biologisen tehtäväjaon ja perimän tuoma ominaisuus, joka johtuu mm. tarpeesta havaita ja tulkita pienten lasten tarpeita ja tunteita, esimerkiksi lasten itkuviestintää tämän hyvinvoinnin varmistamiseksi. Siksi naiset tunnistavat helpommin mm. valehtelun.

Kehon kieli ja kansainvälisyys

Monet kehon kielen perussignaalit ja eleet sekä niiden merkitykset ovat samanlaisia kaikkialla maailmassa. Ystävällinen ihminen hymyilee kaikkialla ja saa myös

aikaan lähiympäristössään vastaavan tunteen. Tosin ihminen on ainoa nisäkäs joka ei hampaita näyttäessään valmistaudu puremaan! Kohteliaisuus, ystävällisyys ja rauhallisuus auttavat ratkaisemaan pulmatilanteita, kun taas äänen korottaminen, huutaminen tai aggressiivisuus johtaa kaikkialla maailmassa yleensä ongelmiin, joista voi olla vaikea ottaa takapakkia.

Avoimet kädet ilmentävät henkilön olevan avoin ja myös vaaraton. Valitettavasti joillakin eleillä ja niiden merkityksillä on varsin dramaattisia eroja eri kulttuureissa. Erityisesti erilaisia käsimerkkejä tulisi välttää ulkomailla, sillä niiden merkitys voi olla täysin vastakkainen totuttuun nähden.



Peukalo pystyssä tarkoitti muinaisessa Roomassa "Gladiattori saa elää". Pohjois-Euroopassa ja Amerikassa ele on positiivinen onnentoivotus, kun taas Lähi-Idässä ja arabimaissa se on äärimmäisen loukkaava ele, joka vastaa meillä keskisormen näyttämisestä. Klassinen "OK"-merkki, peukalolla ja etusormella muodostettu rengas puolestaan tarkoittaa japanissa rahaa ja Välimeren maissa homoseksuaalia henkilöä. Käsimerkit kannattaa siis unohtaa ainakin ulkomaille mentäessä, ellei halua ylimääräistä jännitystä tai jopa vaaratilanteita.

Ihminen on viestijänä aina kokonaisuus

Tyypillisin virhe kehon kielen tulkinnessa tehdään tekemällä ihmisestä johtopäätöksiä yhden erillisen eleen,

ilmeen tai muun kehon kielen signaalin perusteella. Esimerkiksi päälakeaan rapsuttava ihminen voi olla ymmällään, epävarma tai kyseessä voi olla hilseongelma! Siksi ihmistä ja kehon kielen signaaleja tuleekin katsoa enemmän kokonaisuuden arvioinnin kuin yhden yksittäisen eleen kannalta. Kuten puheen lauseet, muodostuu kehomme signaaleista ketjuja, jotka kertovat henkilön ajatuksista ja tunteista. Harjaantunut tarkkailija voi helposti verrata kehon kielen viestiketjua ja puheen sisältöä toisiinsa, ja siten täydentää ja arvioida viestiä kokonaisuutena. Jos esimerkiksi ostajan tiukka kysymys myyjälle tuotteen toimitusajasta saa aikaan myyjässä hermostuneisuuteen tai välttelyyn viittaavia eleitä, on ostajan ehkä syytä selvittää ja varmentaa esitettyjä lupauksia tarkemmin.

Vakuuttava esiintyminen

Kaikki eivät ole esiintymistilanteissa välttämättä omalla mukavuusalueellaan. Esiintymisvarmuutta saa lisää harjoittelemalla ja valmentautumalla. Oman esiintymisen vakuuttavuutta on helppo lisätä ja sudenkuoppia välttää tiedostamalla omaa kehon kielen viestintää. Voit myös pyytää vaikkapa työtoveriasi seuraamaan esiintymistäsi ja antamaan siitä palautetta.



Tavanomainenkin pieni jännittäminen esiintyessä saattaa helposti purkautua erilaisiksi sijaistoiminnoiksi tai tarpeettomiksi manee-reiksi. Mikä onkaan rentouttavampaa kuin esimerkiksi kynän naksuttelu. Valitettavasti tällainen esiintyjää itseään rentouttava toiminta on jatkuessaan kuulijoille tuskaista kuultavaa, ja pian varsinainen asia unohtuu,

yleisön toivoessa naksuttelun loppuvan. Myöskään esimerkiksi paksun tussin heiluttelu vartalon edessä ei ole varsinkaan miehille suotavaa!

Jännittävä ihminen mielellään liikkuu paljon peittääkseen ja laukaistakseen jännitystä. Lavalla pyörivä tai edestakaisin harppova esiintyjä tai puhuja saa kuitenkin aikaan levottoman ilmapiirin. Niin sanottu puhujanpönttö, jota käytetään erityisesti virallisemmissa tilaisuuksissa muodostaa samalla puhujan ja yleisön välille turvallisen näkösuojan. Puhuja joka haluaa luoda henkilökohtaisempaa kontaktia yleisön kanssa pitää puheensa useimmiten puhujanpöntön ulkopuolelta. Vakuuttava esiintyjä osaa puolestaan luoda rauhallisen



katsekontaktin vaikkapa koko luentosalin kanssa. Pyyhkimällä katseella yleisöä aika ajoin saadaan jokainen kuulija tuntemaan puhujan puhuvan juuri hänelle. Samalla viestin henkilökohtaisuus ja tehokkuus lisääntyy. Jännittävä puhuja saattaa huomaamattaan ryhtyä puhumaan normaalia nopeammin, päästäkseen nopeammin pois tilanteesta! Hidastamalla puhetta voi myös rauhoittaa itseään ja pitämällä pieniä taukoja voi saada lisää painoarvoa tärkeimmille asioille. Liian usein käytettynä tauot puheessa voivat kuitenkin antaa kuvan siitä, että puhujan ajatukset ovat välillä hukassa, joten tämäkin vaikuttamiskeino voi liiaksi käytettynä muuttua negatiiviseksi.

Kehon kieli ja soidinmenot

Eläinten kosiskelu- ja soidinmenoja tutkittaessa on voitu todeta eläimillä olevan tiettyjä hyvin yksinkertaisia ja selkeitä lajikohtaisia kaavoja noudattelevia tapoja ja eleitä, joilla uros pyrkii kiinnittämään naaraan huomion

itseensä. Tyypillisiä eleitä ovat naaraan ympärillä suoritettavat pöyhistelevät ja uroksen ominaisuuksia korostavat liikkeet sekä erilaiset ääntelyt. Näiden eleiden tavoitteena on vain ja ainoastaan saavuttaa naaraan mielenkiinto urosta ja parittelua kohtaan. Ei liene mikään yllätys, että samankaltaiset eleet löytyvät myös nisäkäslajilta nimeltään ihminen. Osa näistä eleistä on tiedostamattomia ja osa täysin tietoisia.

Miesten kosiskelueleet

Myös ihmislajin miespuoliset edustajat pöyhistelevät olemustaan naispuolisten lajitoverien edessä. Omaa olemusta ja asusteita kohentavat eleet ja liikkeet, kuten solmion suoristaminen, kauluksen oikaiseminen ja housujen vyötärön kohottaminen sekä hiuksien sukiminen tapahtuvat monilla miehillä lähes automaattisesti kiinnostavan naaraspuolisen lajitoverin lähestyessä.

Yksi miesten aggressiivisimmista soidinmenoasenoista on niin sanottu pönötys, jossa peukalot sijoitetaan vyön alle ja sormilla osoitetaan kohti "konehuonetta". Samalla mies kohottaa kehoaan, kääntyy naista kohti ja siirtää toisen jalkansa eteenpäin. Istuva mies



saattaa myös leventää haara-asentoon korostaakseen maskuliinisuuttaan.

Miesten intiimikatse kohdistuu naisen suuta, dekolteeta tai lantiota kohti, vaihdellen kestoiltaan muutamana sekunnin vilkaisusta aina jatkuvaan tuijotukseen, jonka nainen yleensä aina huomaa.

Tutkimusten mukaan miehet kiinnittävät ensimmäisenä huomionsa naisessa ulkonäköön ja vartalon muotoihin. Kysyttäessä samoilta miehiltä elämänkumppanin tärkeimpiä ominaisuuksia olivat vastaukset ja tärkeysjärjestys erilainen. Tärkeimpiä olivat persoonallisuus, ulkonäkö, älykyys ja huumorintaju.



Naisten kosiskelueleet

Naiset käyttävät usein samanlaisia kosiskelueleitä kuin miehet. Naisten eevalikoima on kuitenkin huomattavasti miesten vastaavaa laajempi. Naisten keskeisiä positiivisia kosiskelueleitä ovat hiusten sukimisen ja asusteiden korjailun lisäksi erilaiset naisen kehon erogeenisesti herkkiä alueita paljastavat eleet. Ranteiden ja kaulan alueen paljastamisleet sekä eleet, joilla pyritään korostamaan, ja tuomaan esille vartalon muotoja kertovat kiinnostuksesta miestä kohtaan. Syrjäsilmillä katseleminen, vilkuilu sekä huulien kostuttaminen ja aktiivinen huulipunaa käyttäminen kuuluvat myös naisten positiivisiin soidinmenoviesteihin.

Kohennus- ja omistuseleet

Edellä mainittujen eleiden lisäksi sekä miehet, että naiset käyttävät kiinnostavan kumppaniehdokkaan löydyttyä niin sanottuja kohennus- ja omistuseleitä, jotka kohdistetaan huomion ja kiinnostuksen kohteeseen. Kohennuseleiden avulla nainen haluaa korostaa miehen ulkoista olemusta myös muiden naisten silmissä, samalla viestien: katsokaa kuinka komea mies minulla on! Samalla aktiivinen koskettelu toimii omistuseleenä viestien: pysykää poissa, hän kuuluu minulle! Naisten tyyppilliset kohennuseleet kuten vaikkapa miehen solmion suoristaminen tai hiuksen poistaminen miehen olkapäältä on myös viesti miehelle siitä että nainen on kiinnostunut hänestä ja samalla viestii lupaa koskettaa takaisin. Molemminpuolinen koskettelu onkin varsin selkeä merkki siitä, että muiden ei kannata mennä häiritsemään mahdollista uutta paria!

Avaa silmäsi Kehon Kielelle

Kehon Kielen opiskelu on hauskaa ja hyödyllistä. Kun avaat silmäsi sen olemassaololle ja keskityt tarkkailemaan ja havainnoimaan kanssaihmiä, alat pian havaita erilaisia eleitä ja signaaleja. Voit hyödyntää tätä tietotaitoa niin työssäsi- kuin vapaa-ajallakin.

Mr. Body Language®– Niko Visurin Kehon Kieli valmennukset ovat helppo tapa päästä alkuun Kehon Kielen opinnoissa. Ota yhteyttä niin kerron lisää!

Copyright © Niko Visuri 2019. Tämän julkaisun osittainenkin kopiointi ilman lupaa on kielletty.

Vastuuvapautus:

Kirjoittaja tai julkaisija eivät vastaa tässä oppaassa esitettyjen tietojen oikeellisuudesta. Esitettyjen tietojen tai tekniikoiden käyttö tai hyödyntäminen tapahtuu jokaisen omalla vastuulla eikä kirjoittajalla tai julkaisijalla ole vastuuta mahdollisista oikein- tai väärinymmärrystilanteista tai niiden mahdollisista seurauksista.

**Mr. Body Language® –
Niko Visurin
Kehon Kielen Salaisuudet
Valmennus tai Show
yhdistää hovin ja hyödyn!**

Vauhdikas valmennus tai show sisältää paljon esimerkkejä ja yleisön aktivointia ja antaa osallistujille valmiuksia havaita, tulkita ja hyödyntää sanatonta viestintää niin työssä- kuin vapaa-aikanakin omien tavoitteiden saavuttamiseksi. Mieleenpainuva esitys saa nauramaan ja puhuttaa osallistujia vielä tilaisuuden jälkeenkin.

Niko Visuri perehdyttää osallistujat hauskaalla tavalla kehon kielen maailmaan. Esityksen aiheita ovat mm. kontaktin luominen, kättely ja tervehtiminen, kuuntelemisen ja läsnäolon taidot, miesten ja naisten viestinnän erot, vakuuttava esiintyminen sekä kansainvälinen elekieli.

Ohjelma sopii ammatilliseksi valmennukseksi mm. asiakaspalvelu- ja myyntitehtävissä toimiville ja kaikille työssään esiintyville. Ohjelma on myös suosittu kevennykseksi seminaareihin ja asiakastilaisuuksiin sekä "Stand Up"-showksi illanviettoihin.

www.mrbodylanguage.com

Oikealla kehon kielellä parempiin tuloksiin



Mr Body Language Niko Visuri valotti Pripoliin kerääntyneille Perjantain Huiput -seminaarin kuulijoille mm. syitä, miksi nainen ja mies todella tuntuvat olevan eri planeetoilta. Kehon kieli ja asiakkaan positiivinen kohtaaminen -seminaari sai yleisönsä nauramaan ja toisaalta pohtimaan vakavasti omaa kehon kieltä ja sen antamien viestien merkitystä. **Sivut 6-7**

Kehon kieli paljastaa kaiken

Matti Kuoppala
OULAINEN

Nauruhermot olivat todella koetuksella viime keskiviikkoamuna, kun Kulman Kinon elokuvasalissa puhuttiin meitä jo kaista hyvin läheltä koskettavasta aiheesta, kehon kielestä.

Oulaisten seudun nuorkaupakamarin järjestämään Hyvän palvelun koulutukseen liittyneen esityksen asiantuntijana toimi myynnin ja markkinoinnin alalla Suomessa ja ulkomailla jo 16 vuotta toiminut "Mr. Body Language" Niko Visuri, jonka vauhdikas ja mukaansatempaava esitys pisti varmasti jokaisen paikallaolijan



miettimään oman ja lähipiirinsä ihmisten käyttäytymismalleja. Erityisen hauska kokonaisuus oli naisten ja miesten kehon kielen erojen esittely. Visurin mukaan naisten parempi kommunikointikyky juontaa juurensa jo varhaisesta evoluutiovaiheesta. Naisten etuna miehiin verrattuna on myös kyky ajatella useita asioita kerralla ja nopeasti. Miesten vahvimmat puolet tulevat esille sitä vastoin



paremmassa tilan-, ilmansuunnan- sekä ympäristön hahmottamisessa.

Huumoripuolen lisäksi Niko Visurin esitys antoi hyviä vinkkejä kaikille asiakaspalvelu- ja myyntitehtävissä työskenteleville ihmisille. Innostuneen ja po-

Kehon kieli -koulutukseen saapuneet ihmiset saivat koetella toden teolla omia nauruhermojaan.



Yleisö kuunteli herpaantumatta ja osallistuen mukaansatempaavien esiintyjien asiaa.

Mitä eleet puhuvat?

Wanhan Sataman suuren salin seinät pullistelivat yleisöstä, joka sienen tavoin imi itseensä esiintyjien viestiä, etenkin Niko Visurin. Visuri kävi erittäin elävään tapaansa läpi tavallisia ja vähän vähemmän tavallisia eleitä, ilmeitä ja asentoja, joilla viestimme arkipäivässä. Moni kuitenkin huomasi, ettei tuntenutkaan

käyttämänsä merkin sisältöä ainakaan kokonaan.

Mitä tarkoitat, kun liität peukalosi ja etusormesi yhteen lenkiksi, jonka näytät toiselle kämmen katsojaan päin? Yleensä kuulijat kertoivat tarkoittavansa vaikkapa, että "nappiin meni!". Arabimaissa ei kuitenkaan mene ihan nappiin, sillä siellä samainen ele

koetaan kovinkin hävyttömäksi.

Churchillin aikanaan tunnetuksi tekemää voitonmerkkiä näkee esitettävän sekä kämmen että kädenselkää katsojaan päin. Kädenselkäänsä katsojalle näyttävä kuitenkin haistattaa.

HUOMAAMATTAANKIN VIESTII

Vakiintuneet merkit voi opetella, tai voi yksinkertaisesti päättää jättää ne käyttämättä. Vaikeampaa on tiedostaa sitä, mitä viestii olemuksellaan, asennollaan, tiedostamattomilla eleillään puhuessaan tai kuunnellessaan toista.

Nouseeko kätesi helposti suun eteen puhuessasi? Jos nousee, et tee kovinkaan uskottavaa vaikutusta.

Käden nouseminen silmien lähelle ikään kuin peittääkseen ne, merkitsee halua olla näkemättä sitä vastenmielistä, mitä näkyvillä on.

Esityksen antia on mahdotonta sovittaa tähän ti-

laan, mutta Visurin esitys varmisti, että varsinkin myynnissä on etua taidosta tulkita kumppaninsa olemusta.

Unionimedia/Oili Kivimäki



Niko Visuri halusi kuulijoidensa kiinnittävän huomionsa siihenkin, mitä tulee viesti-neeksi huomaamattaan.

KEHON KIELEN ABC

Mr. Body Language® –

NIKO VISURI

johdattelee tutustumaan kehon kielen salattuun maailmaan sekä antaa vinkkejä kuinka tehostaa ja edistää omaa viestintää ja kommunikointia niin työssä kuin vapaa-aikanakin.

- Kehon kielen merkitys viestinnässä
- Paljastava kehon kieli
- Miten tunnistat valehtelijan?
- Kansainvälinen kehon kieli
- Vakuuttava esiintyminen
- Miesten ja naisten soidinmenoeleet

Mr. Body Language® – Niko Visuri on valmentanut jo yli 25 vuoden ajan Suomessa ja kansainvälisesti tuhansia havaitsemaan ja hyödyntämään kehon kieltä omassa viestinnässään, niin työssä kuin vapaa-aikanakin omien tavoitteiden saavuttamiseksi. Uudet opit ovat käytettävissä heti seuraavassa tapaamisessa, neuvottelussa tai kohtaamisessa.

Ota ajoissa yhteyttä ja tilaa hyödyllinen ja hauska valmennus tai show yrityksesi koulutukseen, kokoukseen, seminaariin, asiakastilaisuuteen, TYHY-päivään, illanviettoon, kesä-juhliin tai vaikka pikkujouluihin.

www.mrbodylanguage.com