KEHONKIELEN ABC

Mr. Body Language®–
NIKO VISURI

OPASKIRJA

Mr. Body Language® – NIKO VISURI

Kehonkielen asiantuntija ja esiintyjä yli 1.000 yritystapahtumalla, koulutuksella ja puheenvuorolla.
Niko Visurilla on yli 30 vuoden kokemus kehonkielen kouluttajana ja esiintyjänä sekä myynnin ja asiakaspalvelun ammattilaisten kouluttajana 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 koulutuksiin ja esiintymisiin asiakkaan tarpeiden mukaisia elementtejä, oli kyseessä **myyntikokous, keynote puheenvuoro seminaarin aluksi tai lopuksi, asiakastapahtuma, TYHY- tai TYKY-päivä, illallispuhe, kesäjuhlat tai pikkujoulut**.

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

Aihe sopii sekä live- että etätapahtumiin/webinaareihin.
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

Kehonkielen ABC

Kehonkieli välittää ja paljastaa tunteita ja asenteita

Sanaton viestintä eli kehonkieli tai elekieli välittää ja paljastaa tunteita ja asenteita, ja on tärkeässä asemassa kaikessa päivittäisessä kommunikoinnissa ja viestinnässä. Ihmisten välisessä kanssakäymisessä kehonkielen viestinnällä on erityisen tärkeä merkitys mm. uusien kontaktien luomisessa ja luottamuksen rakentamisessa, oli siten kyse kohtaamisista työssä tai vapaa-aikana. Ensikohtaamisessa saatamme muodostaa toisesta ihmisestä mielikuvan jopa ensimmäisten sekuntien sisällä, ja kerran syntynyttä ensivaikutelmaa voi olla vaikeaa mielessä muuttaa. Uuden ihmisen tavatessamme arvioimme alitajuisesti, onko henkilö esimerkiksi luotettava? Siksi jokaisen kohtaamisen ensihetket ovat niin tärkeitä suhteen jatkon kannalta katsottuna. Ensikohtaamisessa katsekontakti silmiin, hymyily, tervehdys, esittäytyminen ja sopivasti valittu kohteliaisuus on aina hyvä alkuasetelma!

Kehonkielellä on merkittävä vaikutus mm. asiakaspalvelu-, myynti-, esiintymis- ja neuvottelutilanteissa, se vaikuttaa hyvään työilmapiiriin sekä työssä hyvinvointiin, ja on luonnollisesti merkittävä tekijä parisuhteiden syntymisessä ja niiden ylläpidossa.

Sosiaalisista kyvyistä tärkeimpiä on tunneäly ja empatia sekä kyky havaita ja ymmärtää toisten päämääriä ja tavoitteita, jotta voi ennakoida heidän tulevaa käyttäy-

tymistään. Aistitun ja havaitun perusteella voimme mukauttaa omaa käyttäytymistämme ja toimintaamme.

Aivotutkimusten mukaan aivoissamme on peilisoluja, ohimolohkossa sijaitsevia niin sanottuja empatianeuroneita, jotka näkö- ja kuulohavaintojemme perusteella tunnistavat ympäristöstämme mm. liikettä, ääntä, ilmeitä ja eleitä ja kertovat meille, mitä toiset ihmiset tekevät, kokevat ja tuntevat, ja ovatko heidän tarkoitusperänsä ja tavoitteensa positiivisia tai negatiivisia? Näiden, usein alitajuisten aistimusten ja tuntemusten perusteella muokkaamme omaa tietoista toimintaa ja käyttäytymistämme suhteessa muihin ihmisiin. Evoluution näkökulmasta puhutaan usein myös "liskon aivoista", aivojen osasta, joka vastaa hengissä säilymisestä ja jossa analysoidaan ympäristöämme ja olosuhteita ja päätellään jäädäkö erimerkiksi uhkaavassa tilanteessa paikalleen, paetako tai taistella? Nämä toiminnot tapahtuvat alitajuisesti ilman erillistä päättelyä. Osaammeko reagoida alitajuntamme tarjoamiin viesteihin ja hyödyntää niitä, riippuu kunkin omasta kyvystä ja herkkyydestä havaita tietoisesti ympäristössämme tapahtuvia asioita, sekä luonnollisesti siitä olemmeko aktiivisesti opetelleet tunnistamaan hyödyntämään ja hallitsemaan tätä viestintää.

Kehonkielen voima viestinnässä

Miksi kehonkieli on niin tärkeässä asemassa viestinnän onnistumisen kannalta? Tutkimusten mukaan puheen sisällön vaikutus vastaanotettuun ja ymmärrettyyn viestintään voi olla jopa vain 7 % kokonaisviestinnästämme, äänen sävyn vaikutus 38 % ja kehonkielen vaikutus 55 % [Mehrabian, Albert. 1972. Nonverbal Communication]. Tärkeää on kuitenkin ottaa huomioon, että jokainen ihminen on aina omanlaisensa viestijänä ja persoonallisuutena. Myös koko ulkoinen olemuksemme, vireystilamme, pukeutumisemme tyyli ja sen tilanteeseen sopivuus ja esimerkiksi huoliteltu ulkoasu viestii meistä muille jatkuvasti ja vaikuttaa siihen millaisena muut ihmiset meidät kokevat, varsinkin ensikontaktissa. Edellä mainittuun, niin puheviestinnän, kuin muiden kehonkielen ha-

vainnointikyvyn- ja herkkyydenkin osalta vaikuttaa luonnollisesti myös mm. henkilöstä, elinympäristöstä, koulutuksesta sekä ammatista ja kulttuurista johtuvat tekijät. Esimerkiksi puhuessa eleiden korostaminen on tyypillistä joissakin maissa- ja kulttuureissa, kun taas toisissa viestintä on pidättyväisempää. Ihminen, joka osaa sanatonta viestintää huomioida, havaita ja tulkita, on varmasti monessa tilanteessa askeleen muita edellä.

Kehonkieltä ja erilaisia eleitä käytetään laajasti myös puheviestinnän sijasta sekä jopa korvaamaan puheviestintää, esimerkkeinä viittomakieli sekä mm. urheiluun, ammatteihin ja sotilaiden viestintään liittyvät eleet ja signaalit. Kehonkielen viestintä on lisäksi erittäin nopeaa. Hymyily sekä positiivinen tai empaattinen katse yhdistettynä kohteliaaseen tervehdykseen aikaansaa hetkessä hyvää mieltä ympäristössämme, kun taas ajattelematon voi jäätävällä katseella tai negatiivisella eleellä saada helposti vastapuolen tai kumppaninsa loukatuksi 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 kommunikointikykymme ovat huomattavasti muita lajeja kehittyneemmät. Kuitenkin toimintojamme edelleen säätelee oma biologinen, perimään perustuva toimintaohjeistomme, joka ohjaa toimiamme, reaktioitamme, kehonkieltä ja erilaisia viestinnän signaaleja sekä niiden vastaanottamista.

Eri nisäkäslajien ilme- ja eleviestintä liittyy tyypillisesti ryhmän tai lauman reviirin tai arvojärjestyksen ilmaisemiseen, lauman muodostamiseen, pariutumiseen ja suvunjatkamiseen, vaaran ilmaisemiseen sekä uhkien torjumiseen. Lähes kaikki ymmärtävät, ettei hampaitaan näyttävää koiraa kannata mennä taputtamaan, koska koira ilmaisee näin olevansa mukavuusalueensa ulkopuolella, pelokas tai puolustavansa reviiriään. Ihminen on kuitenkin yksi harvoista nisäkkäistä, joka hampaita toiselle näyttäessään ei ilmennä aggressiivisuutta tai vaaraa, vaan tämä on hymyilyyn liitetty positiivinen ele. Oikeassa hymyssä on myös aina mukana ja liikkeessä koko kasvojen alue, muussa tapauksessa hymy voi vaikuttaa teennäiseltä!

Stereotypiointi on nopeaa

Kun aivoissamme tapahtuu ulkoisten ärsykkeiden ja havaintojen peilausta kaikkeen kokemaamme, saattavat aivomme ”steretypioida” havaintojamme, mikä on helppoa ja nopeaa. Tämä tarkoittaa sitä, että saatamme aiempiin kokemuksiimme nähden samankaltaisiksi koetuista asioista, tapahtumista tai ihmisistä tehdä myöhemmin helposti samankaltaisia oletuksia ja tulkintoja, kuin olemme aiemminkin tehneet ja kokeneet. Tämä voi taustaltaan olla myös aivojen primitiivinen selviytymismekanismi, tarkoituksenaan esimerkiksi meidän nopeasti varoittaminen uhkaavista tai vaarallisista asioista tai tilanteista? Riski väärään tulkintaan ja väärinymmärryksiin voi kuitenkin olla suuri. Tyypillinen esimerkki on ihmisen väärä arviointi hänen ulkoisen olemuksensa vuoksi. Olen käyttänyt esimerkkinä stereotypioinnista yhtä maailman ehkä yksinkertaisinta elokuvagenreä, villin lännen elokuvia, joista meistä jokainen helposti tunnistaa keskeiset tarinan ja villin lännen kaupungin henkilöhahmot: sheriffi on pitkä, komea, siististi pukeutunut ja parta on ajettu. Hän on kohtelias ja ottaa rosvot kiinni. Tarinan rosvo on puolestaan usein pienikokoinen, parrakas ja epäsiisti. Muita keskeisiä hahmoja omine piirteineen ovat kauppias, pappi, opettaja, parturi ja tietenkin kaupunkiin saapuva muukalainen, tarinan

sankari, jne. Kun me kohtaamme sheriffin oloisen henkilön, tai esimerkiksi virka- tai työasuun pukeutuneen, saatamme helposti luottaa häneen, sen suurempia ajattelematta tai kyseenalaistamatta.

Varo hätiköityjä tulkintoja - ihminen on viestijänä aina kokonaisuus

Tyypillisin virhe kehonkielen tulkinnassa tapahtuu, jos tehdään toisesta ihmisestä johtopäätöksiä edellä mainitun stereotypioinnin, yhden erillisen eleen, ilmeen tai muun kehonkielen signaalin perusteella. Esimerkiksi päälakeaan rapsuttava ihminen voi olla ymmällään, epävarma tai kyseessä voi olla hilseongelma. Siksi ihmistä ja kehonkielen signaaleja tuleekin katsoa enemmän kokonaisuuden arvioinnin, kuin yhden yksittäisen eleen tai ilmeen kannalta. Kuten puheen lauseet muodostuvat sanoista, muodostuu kehomme signaaleista ketjuja, jotka kertovat henkilön ajatuksista ja tunteista. Harjaantunut tarkkailija voi helposti verrata kehonkielen viestiketjua ja puheen sisältöä toisiinsa, ja siten täydentää ja arvioida viestiä kokonaisuutena. Tärkeää onkin havaita mahdolliset ristiriidat puheen sisällön ja kehonkielen välillä. Jos esimerkiksi ostajan tiukka kysymys myyjälle tuotteen toimitusajasta saa aikaan myyjässä hermostuneisuuteen tai välttelyyn viittaavia eleitä, katsekontaktin välttelyä, tai asiaa välttelevää puhetapaa, on ostajan ehkä syytä selvittää ja varmentaa esitettyjä lupauksia tarkemmin! Ihminen, joka istuu kädet ja jalat ristittynä voi olla sulkeutunut, tai sitten kyseessä voi olla hänelle luonteva asento. Jos ihminen vaihtaa esimerkiksi tekemäsi ehdotuksen jälkeen istuma-asentoaan takanojaan ja samalla ristii kätensä ja jalkansa, voi kyseessä olla negatiivinen reaktio sanomaasi kohtaan. Lähemmäs tuleva ja myönteisesti päätään nyökyttelevä ihminen voi viestiä olevansa kiinnostunut, ja jos hän lisäksi alkaa esittämään tarkentavia kysymyksiä esimerkiksi tuotteesta, palvelusta tai toimitusajasta, on usein kyseessä positiivinen ostosignaali!

Paljastava kehonkieli

Osaa kehomme viestinnästä on erittäin vaikeaa tai jopa mahdotonta kontrolloida. Esimerkiksi silmien pupillit reagoivat tunnetiloihimme ilman että niihin voi tietoisesti vaikuttaa. Pienet pupillit voivat olla merkki ärtymyksestä tai aggressiivisuudesta, kun taas laajat pupillit viestivät avoimuutta, kiinnostusta toista henkilöä tai hänen kertomaansa kohtaan, valmiutta edetä neuvottelussa tai kaupanteossa, ja voivat olla viesti jopa seksuaalisesta kiinnostuksesta.

Neuvottelussa tai työpaikkahaastattelussa hankalaan kysymykseen vastatessa voi oma äänensävy nousta ja ääni takerrella. Tämä johtuu tyypillisesti 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 vastapuolen lukiessa sinusta erästä klassisimmista stressisignaaleista, niin sanottua ahdasta kaulusta! Kehonkielen hallitseva ja kysymykseen valmistautunut osaa tällaisessa tilanteessa kiittää hyvästä kysymyksestä ja vastata rauhallisesti, korostaen samalla avoimuutta, esimerkiksi avoimin käsin.

Harvat meistä tiedostavat, että kehomme voi huomaamattamme paljastaa mitä ajattelemme tai jopa viestiä eri viestiä kuin se, mitä puheen keinoin haluamme tai yritämme viestittää. Kehonkielen viestintään perehtymällä on kuitenkin mahdollista aktiivisesti vaikuttaa myös kehon viestinnän keinoin kanssaihmisiin omien toiveiden ja tavoitteiden saavuttamiseksi, sekä positiivisen ilmapiirin ja luottamuksen aikaansaamiseksi ja ylläpitämiseksi. Vastaavasti on myös mahdollista poistaa omasta viestin-

nästä sellaisia eleitä, jotka voivat olla paljastavia tai jopa viestintää häiritseviä tekijöitä, tai käytökseemme piintyneitä haitallisia tapoja, niin sanottuja maneereja, jotka saattavat kiinnittää muiden huomiota.
Suurin osa kehomme sanattomasta viestinnästä on hallittavissa tai halutessa peiteltävissä, jos osaa ja ymmärtää keskittyä siihen. Kiire, jännitys, stressi, pelko tai paineen alla työskentely kuitenkin usein poistaa herkkyyttä tähän havainnointiin ja samalla kehomme paljastavien viestien signaalit voivat korostua, ja nämä ovat myös helpommin muiden havaittavissa. Tutkimusten mukaan pelko- ja stressitilat voivat vaikuttaa hormonitasoihin ja jopa alentaa ihmisen älykkyysosamäärää, mikä suoraan vaikuttaa kykyyn kommunikoida, ja voi johtaa jopa muiden viestien väärinymmärtämiseen. Esimerkiksi kriisitilanteessa pelokas ihminen voidaan virheellisesti tulkita olevan aggressiivinen ja vaarallinen.

Avoimuus, peittely ja välttely

Avoimet kädet 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 kohtaamisissa sekä neuvottelu- ja haastattelutilanteissa on myös tärkeää pitää kädet näkyvillä ja korostaa avoimuutta ja rehellisyyttä kuvaavia eleitä. Avoimet kädet yhdistettynä olankohautukseen voi kuitenkin tarkoittaa epätietoisuutta tai välinpitämättömyyttä.

Jos omat kätesi ovat jatkuvasti piilossa, vaikkapa pöydän alla tai selän takana, voi se antaa muille mielikuvan: minulla on jotain peiteltävää tai salattavaa! Katseen ja kehon rintamasuunnan kohdistaminen toiseen ihmiseen ja lähemmäksi tuleminen osoittaa kiinnostusta häntä kohtaan, kun taas katseen välttely, kehon pois kääntäminen tai etäisyyden ottaminen viestii välinpitämättömyyttä tai kiinnostuksen puutetta asiaa tai keskustelukumppania kohtaan. Läsnäoloa ja huomiota voi siis korostaa suuntaamalla omaa kehoaan toista ihmistä kohti ja myös lähemmäksi kumartumisella. Jos ihminen on sen oloinen, että hän on jo mielellään lähdössä pois, ja keho sekä jalat ovat kääntynyt jo lähtösuuntaa kohden, tulee tunnelmasta helposti negatiivinen tai vaivaantunut. Kehon suuntaus voi myös olla tarkoituksellisesti toista ihmistä pois sulkeva, tai useammilla ihmisillä yhdessä jonkun muun ryhmästä ulospäin jättävä, viestien: et kuulu joukkoon. Kokenut seurapiiritoimittaja kuulemma tunnistaa kutsuilla uudet parit katsomalla mihin ihmisten jalkaterät osoittavat, sillä ihmisen jalat osoittavat luonnostaan siihen suuntaan mistä hän on kiinnostunut, vaikka rintamasuunta viestisikin todellisuutta peitellen jotain muuta.

Mielenkiinnon tai huomion herpaantuessa saattaa katse alkaa harhailemaan ja kädet alkavat pyyhkiä vaatteista kuviteltua nukkaa, tai kädet puuhastelevat esimerkiksi kynän tai muun esineen kanssa. Varsinkin jos keskustelu- tai neuvottelukumppani lisäksi vilkuilee kelloaan, on hänen ajatuksensa jo muualla, jolloin on syytä tarkistaa sovittu ajankäyttö tai päättää palaveri mahdollisimman nopeasti!

Aktiivinen kuuntelu rakentaa luottamusta

Positiivista tunnelmaa ja luottamusta voi helposti rakentaa ja edesauttaa kohdistamalla kehoa keskustelukumppania kohti, tulemalla lähemmäksi, ja myötäilemällä omalla keholla puhujaa kuunteluilmeiden ja eleiden avulla. Avoimet silmät ja katse, pään nyökyttely sekä kuuntelu- ja kuittausäänet sekä avoimet ja

tarkentavat kysymykset kertovat puhujalle aktiivisesta kuuntelusta ja kiinnostuksesta häntä ja hänen kertomaansa kohtaan. Hyvä kuuntelija tekee näin aivan luonnostaan, ja kuka tahansa voi oppia ja harjoitella hyväksi kuuntelijaksi.

Kaikki ihmiset luontaisesti toivovat ja haluavat tulla kuunnelluksi ja saada ajatuksensa, mielipiteensä ja ehdotuksensa huomioiduiksi. Päinvastainen tunne ei edistä luottamuksen syntymistä, yhteistyötä, saatikka kaupankäyntiä. Kuunteleminen osoittaa myös kunnioitusta ja arvostusta toista ihmistä kohtaan. Neuvottelutilanteissa, ja erityisesti johtavassa asemassa olevien henkilöiden, voi olla hyvä hetkeksi unohtaa oma asemansa ja keskittyä avoimin mielin kuuntelemaan muiden näkemyksiä ja ehdotuksia. On myös tärkeää selkeästi osoittaa, että on huomioinut muiden kommentit ja ehdotukset arvokkaana panoksena keskusteltavaan asiaan. Kokouksen tai tapaamisen vetäjällä on myös erityinen vastuu siitä, että osallistujat kokevat tapaamisen ilmapiirin sellaiseksi, että on turvallista tuoda ajatuksia, näkemyksiä ja mielipiteitä julki. Kaikkien osallistujien aktivointi ja huomioiminen onkin erityisen tärkeää, varsinkin etäkokouksissa ja -tapaamisissa.

Alitajunta, intuitio, tunne ja mielikuvat

Muistatko kun uuden ihmisen ensitapaamisen jälkeen kehuit työtoverillesi hyvin sujunutta ja mukavaa kohtaamista? Mietitkö mitkä tekijät aiheuttivat tämän tunteen? Tai milloin viimeksi vaistosit, epäilit 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, positiivisia kun kehonkielesi on tukenut puhumaasi, tai negatiivisia, jos et ole ollut keskittynyt myös sanattomaan viestintääsi. Kun seuraavan kerran vaistoat tai tunnet jotain olevan pielessä, on ehkä syytä esittää vastapuolelle tarkentava

kysymys tai ottaa asiasta enemmän selvää. Aivosi ja alitajuntasi ovat saattaneet antaa sinulle hälytyssignaalin, ja on itsestäsi kiinni, miten siihen reagoit tai sitä hyödynnät.

Näin tunnistat valehtelijan

Yksi tyypillisimmistä valehtelun tunnusmerkeistä on käden tai sormien vienti suun eteen tai suun ja nenän alueelle Alitajuisesti ihminen haluaa estää oman valehtelunsa ja vie siksi käden suunsa eteen! Lapset tekevät tämän eleen usein hyvin avoimesti, kun taas aikuiset peitellymmin. Huulien puristaminen tiukasti yhteen voi myös olla vastaava signaali. Välttelevä katse, olkapäiden kohauttelu, kehon kyyristely ja erilaiset hermostuneisuutta ilmentävät eleet kuten esimerkiksi teennäinen hymyily ja naureskelu sekä puheessa asian välttely ja yritykset vaihtaa puheenaihetta, saattavat viitata ongelmaan käsiteltävän asian suhteen tai jopa valehteluun. Toisaalta jos ihminen ei koe valehtelusta tunnontuskia tai on siinä hyvin taitava, voi asiantuntijankin olla vaikeaa tunnistaa valehtelu. TV:stä ja elokuvista tutut kehon eri toimintoja mittaavat valheenpaljastimet ovat olleet joissain maissa mm. viranomaisten käytössä kehittyneiden kuulustelutekniikoiden rinnalla. Mikään tekninen väline ei kuitenkaan korvaa kokemusta ja harjaantuneisuutta toisten tarkkailijana, kuuntelijana ja neuvottelijana. Omien vaistojen seuraaminen on aina tärkeää, eli jos tuntuu siltä, että jokin ei täsmää, tai jää vaivaamaan, kannattaa aivojemme hälytyskelloja kuunnella, ja tutkia ja selvittää asiaa tarkemmin!

Korostamalla positiivisia eleitä ja signaaleja voimme parantaa viestintämme tehokkuutta sekä läpimenoa ja luoda paremmin positiivista ilmapiiriä ja luottamusta. Tiedostamalla, hallitsemalla ja peittämällä

paljastavia ja negatiivisia kehon signaaleja voimme puolestamme välttää karikoita kanssakäymisessä.

Onko meissä eroja kehonkielen tulkitsijoina?

Ihmisten välillä voi olla eroja niin puhe- kuin sanattomankin viestinnän hallinnassa ja tulkintakyvyssä. Naiset ovat yleensä miehiä herkempiä kehonkielen tulkitsijoina. Niin sanottu ”naisen vaisto” on itse asiassa perimämme tuoma ominaisuus, joka johtuu mm. tarpeesta havaita ja tulkita pienten lasten sanattomia tarveviestejä ja tunteita, esimerkiksi lasten itkuviestintää, näiden hyvinvoinnin varmistamiseksi. Siksi sanotaan naisten tunnistavat helpommin mm. valehtelun. Useimmat naiset myös käyttävät viestinnässään päivittäin enemmän sanoja kuin miehet keskimäärin käyttävät. Naisryhmän keskustellessa saattaa ulkopuolinen huomata siinä käytävän useita eri keskusteluita ja puhuttavan useista eri aiheista samanaikaisesti, kun taas miesryhmässä puhutaan tyypillisesti vuorotellen. Itse asiassa miesporukassa ei välttämättä edes paljoa puhuta, ja silti kaikki paikallaolijat ovat tyytyväisiä kohtaamiseen - oli kivaa!

Kulttuurierot ja tapakulttuurierot viestinnässä voivat myös olla suuria, jo Pohjoismaidenkin välillä. Monet ovat havainneet esimerkiksi Etelä-Euroopassa ihmisten käyttävän puhuessaan paljon meillä totuttua enemmän mm. käsien eleitä. Käsimerkkeihin- tai eleisiin yhdistyykin usein myös niihin liittyviä ilmeitä ja äännähdyksiä, jotka muodostavat tietyn ja yleisesti ymmärretyn merkityksen tai viestin. Pienikin ero näissä yhdistelmissä voi muuttaa viestin merkitystä, joten maailmalla liikkuessa on syytä olla varovainen näiden käytössä.

Kehonkieli ja kansainvälisyys

Monet kehonkielen perussignaalit ja eleet sekä niiden merkitykset ovat samanlaisia kaikkialla maailmassa. Ystävällinen ihminen hymyilee kaikkialla ja saa myös aikaan lähiympäristössään vastaavan tunteen. Kohte-

Kuva: Remy de la Mauviniere / AP Photo

liaisuus, ystävällisyys ja rauhallisuus auttavat ratkaisemaan pulmatilanteita, kun taas äänen korottaminen, huutaminen tai aggressiivisuus johtavat kaikkialla maailmassa helposti ongelmatilanteisiin, joista voi olla vaikeaa ottaa takapakkia. Avoimet kädet ovat hyvä esimerkki hyvin universaalista positiivisesta eleestä. Valitettavasti joillakin eleillä ja niiden merkityksillä on varsin dramaattisia eroja eri kulttuureissa. Siksi erityisesti erilaisia käsi- ja sormimerkkejä tulisi välttää ulkomailla, sillä niiden merkitys voi olla täysin vastakkainen kotimaassa totuttuun nähden.

Peukalo pystyssä tarkoitti muinaisessa Roomassa ”Gladiaattori saa elää”. Pohjois-Euroopassa ja Amerikassa ele on positiivinen onnentoivotus, kun taas Lähi-Idässä ja arabimaissa sekä Länsi-Afrikassa se on äärimmäisen loukkaava ele, joka vastaa meillä keskisormen näyttämistä tai jopa pahempaa. Meillä positiivinen ”OK”-merkki, peukalolla ja etusormella muodostettu rengas puolestaan tarkoittaa japanissa rahaa, kun taas monissa Välimeren ja Lähi-Idän maissa ele viittaa henkilön seksuaaliseen suuntautumiseen ja Brasiliassa ele vastaa keskisormen näyttämistä. Ranskassa tällä eleellä voi olla hyvä tai huono merkitys, riippuen näyttäjänsä kasvonilmeestä. Jos harrastat sukeltamista, se kertoo kaiken olevan kunnossa. Käsimerkit kannattaa siis unohtaa ulkomaille mentäessä, ellei hae elämäänsä ylimääräistä jännitystä tai jopa vaaratilanteita.

Myös kulttuurierot vaikuttavat viestintään. Esimerkiksi Yhdysvalloissa ja monissa anglosaksisissa sekä Aasian maissa saatetaan usein puhua epäsuorasti, käyttää paljon kiertoilmaisuja sekä puhua ja esittää kohteliaisuuksia, ilman sen suurempia merkityksiä. Suomalaisessa kulttuurissa olemme tottuneet sanomaan asiat suoraan ja menemään suoraan asiaan. Tämä voidaan muualla maailmassa kokea hyvinkin epäkohteliaaksi tavaksi puhua ja toimia, sillä itse asiaan ei ehkä ole tapana mennä ennen riittävää tutustumista. Suoraan puheeseen tottuneelle voi epäsuora puhe puolestaan kuulostaa välttelevältä ja jopa epäluotettavalta. Monissa kulttuureissa on tapana ylläpitää jatkuvasti keskustelua ja suomalaiselle tällainen jatkuva puhe sekä "small-talk" voi olla väsyttävää ja tuntua turhanpäiväiseltä. Vastaavasti ulkomaalainen vieras saattaa vaivautua hiljaisista hetkistä suomalaisten tapaamisissa ja keskusteluissa - meille se voi olla tapakulttuurissa täysin normaalia.

On myös hyvä huomioida, että luottamuksen rakentaminen voi olla Suomen ulkopuolelle mentäessä totuttua pitempi prosessi, ja välttelystä, epäilevistä kysymyksistä tai sulkeutuneen tuntuisesta kehon kielestä ei heti pidä loukkaantua. Itse olemme saattaneet tottua siihen, että kotimaassa useimmat puhuvat totta. Pienemmässä maassa on "pienemmät piirit", asioista on helppo ottaa selvää ja usein jo ennalta tunnetaan ihmisiä ja yrityksiä, ja on helppo saada taustatietoja ja referenssejä. Monissa maissa ja kulttuureissa luottamuksen "hierarkiajärjestys" on kuitenkin tyypillisesti seuraava; oma perhe, suku,

yhteisö ja heimo tai etninen ryhmä, jonka jälkeen tulevat vasta muut ihmiset, puhumattakaan ulkomaalaisista. Toisaalta yhteinen tekijä kuten ammatillinen yhteys, sama sosiaalinen tai harrastusverkosto kuten esimerkiksi Lionsit, Rotaryt, Nuorkauppamari tai luotettu lähipiirin suosittelija, puhumattakaan virallisten valtion tms. organisaatioiden suosituksista, saattavat olla erittäin suuria luottamusta lisääviä tekijöitä, jopa toisella puolella maapalloa. Tämän takia mm. korkeat virkamiehet, poliitikot, ministerit ja valtionpäämiehetkin usein osallistuvat kansainvälisiin vientiponnistuksiin, messutapahtumiin ja seminaareihin. Korkean hierarkian maissa jälkimmäisten vaikutus "ovien avaajina" yrityksille on usein erityisen suuri.

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 kehonkielen viestintää. Voit myös pyytää vaikkapa työtoveriasi seuraamaan esiintymistäsi ja antamaan siitä palautetta. Tavanomainenkin ja normaali pieni jännittäminen esiintymis- tai puhetilanteessa saattaa kuitenkin helposti purkautua erilaisiksi sijaistoiminnoiksi tai tarpeettomiksi maneereiksi, joita jännittävä ihminen usein itse huomaamattaan tekee.

Mikä onkaan rentouttavampaa kuin esimerkiksi kynän heiluttelu kädessä tai sen naksuttelu. Ehkä joku

antoi vinkin purkaa esiintymisjännitystä puristamalla kynää kädessä? Valitettavasti tällainen esiintyjää itseään rentouttava toiminta saattaa herättää yleisön huomiota pois asiasta, ja kynän naksuttelukin voi jatkuessaan kuulijoille tuskaista kuultavaa, ja pian varsinainen asia unohtuu, yleisön toivoessa naksuttelun loppuvan. Myöskään esimerkiksi tussin heiluttelu vartalon edessä ei ole varsinkaan miehille suotavaa! Erilaiset maneerit voivat siis viedä huomion pois itse asiasta, vaikka saattavatkin olla kuulijoita ja katsojia viihdyttäviä.

Jännittävä ihminen mielellään liikkuu paljon peittääkseen ja laukaistakseen jännitystä. Lavalla pyörivä tai edestakaisin harppova esiintyjä tai puhuja saa kuitenkin helposti 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 luoda rauhallisen katsekontaktin vaikkapa koko luentosalin kanssa ja muistaa pitää rintamasuuntansa kohti yleisöä. Pyyhkimällä aika ajoin katseella yleisöä saadaan jokainen kuulija tuntemaan puhujan puhuvan juuri hänelle. Samalla puheen ja viestin henkilökohtaisuus ja tehokkuus lisääntyy. Jännittynyt puhuja saattaa huomaamattaan ryhtyä puhumaan normaalia nopeammin, jopa niin nopeasti, että kuulijat eivät enää saa puheesta selvää. Syynä tähän voi olla jännityksen luoma alitajuinen tarve päästä nopeammin pois tilanteesta! Hidastamalla puhetta voi puheen vakuuttavuuden ja miellyttävyyden edistämisen lisäksi myös rauhoittaa itseään. 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.

Rauhallisuus on valttia! Siirry rauhallisesti ja kiirehtimättä yleisösi eteen, luo katsekontakti kuulijoihin, muista hengittää, esittäydy, kerro mistä aiot puhua ja mitkä ovat tärkeimmät asiat, jotka haluat kuulijoiden muistavan. Lopuksi voit kerrata tärkeimmän sanomasi, kertoa mistä saa esimerkiksi lisätietoa, mistä halutessaan tavoittaa sinut tai organisaatiosi, ja muistat kiittää kuulijoita.

Jännitystä voi torjua ja lievittää mm. rentoutus- ja hengitysharjoituksilla sekä fyysisellä tekemisellä, vaikka jumppaliikkeillä ennen esiintymistä, mikä vie myös ajatuksia pois tilanteesta. Jos on aikaa, voi tehdä vaikka rauhoittavan kävelylenkin ulkoilmassa, samalla saaden happea aivoihin. Ennen tärkeää tapaamista, puheenvuoroa tai haastattelua on myös hyvä pysähtyä ja luoda katse omaan ulkoasuun. Hyvä valmistautuminen, huoliteltu ja omaan persoonaan ja tilaisuuteen sopiva ulkoasu, hyvä vireystila ja ryhti sekä rauhallisesti toimiminen ja voittajan asenne auttavat aina.

Jännitys ja stressi voi vaikuttaa hormoneihin ja muiden mielikuvaan meistä

Tutkimusten mukaan hormoneista testosteroni (lisää itsevarmuutta) ja kortisoli (lisääntyy stressitilanteissa) vaikuttavat molemmat olotilaamme. Korkea testosteronitaso ja matala kortisolitaso antavat itsevarman olotilan. Stressitilanteen tuottama kortisoli voi lisätä levottomuutta ja vähentää itsevarmuutta. Jännittynyt ja stressaantunut ihminen myös usein luonnostaan käpertyy silminnähden pienemmäksi, ikään kuin puolustusasentoon mikä on varsin helposti havaittavissa esimerkiksi käsien ja jalkojen ristimisenä. Kehon viestinnän hallinta voi stressitilanteessa vaikeutua ja saatamme kehollamme paljastaa muille ajatuksiamme, tunteitamme ja mielipiteitämme.

Voimme kuitenkin voimakkailla kehon eleillä vaikuttaa jopa näihin hormoneihin ja sitä kautta suoraan vaikuttaa positiivisesti omaan mielialaamme, ja edelleen

siihen millaisena muut meidät aistivat ja kokevat. Voimaeleitä, jotka lisäävät testosteronin tuotantoa ovat mm. hyvä ryhti, leveä seisonta, leuan ja katseen kohottaminen, käsien pitäminen lantiolla tai käsien levittäminen ja yleisesti laajemman olotilan ottaminen ympäriltämme.

Kehonkieli ja parinmuodostus

Eläinten soidinmenoja tutkittaessa on voitu todeta eläimillä olevan tiettyjä hyvin yksinkertaisia ja selkeitä lajikohtaisia kaavoja noudattelevia tapoja ja eleitä, joilla uros tai naaras pyrkii kiinnittämään huomiota itseensä. Tyypillisiä soidinmenoeleitä ovat toisen yksilön ympärillä suoritettavat pöyhistelevät ja fyysisiä ominaisuuksia korostavat liikkeet sekä erilaiset ääntelyt. Näiden eleiden tavoitteena on saavuttaa lajitoverin mielenkiinto parinmuodostusta ja parittelua kohtaan. Ei liene mikään yllätys, että samankaltaisia toimintoja ja eleitä löytyy myös nisäkäslajilta nimeltään ihminen. Osa näistä eleistä on tiedostamattomia ja osa täysin tietoisia ja myös haluttaessa voi niitä käyttää tai korostaa.

Miesten parinmuodostuseleet

Myös ihmislajin miespuoliset edustajat pöyhistelevät olemustaan naispuolisten lajitoverien edessä. Omaa olemusta ja asusteita kohentavat eleet ja liikkeet, kuten ryhdin korjaus, solmion suoristaminen, kauluksen oikaiseminen ja housujen vyötärön kohottaminen sekä hiuksien sukiminen tapahtuvat monilla miehillä lähes automaattisesti kiinnostavan henkilön lähestyessä. Yksi miesten näkyvimmistä soidinmenoasennoista on niin sanottu ”pönötys”, jossa peukalot sijoitetaan vyön alle ja sormilla osoitetaan kohti ”ko-

nehuonetta". Samalla mies kohottaa kehoaan ja kääntyy kiinnostuksensa kohdetta kohti.

Istuva mies saattaa leventää haara-asentoaan korostaakseen asemaansa ja maskuliinisuuttaan. Jos eleeseen yhdistetään sormien ristiminen pään taakse, on vaikutus vielä voimakkaampi, samalla kuitenkin antaen helposti vaikutelman ylimielisyydestä. Miesten intiimikatse saattaa vaihdellen kestoltaan vilkaisusta aina jatkuvaan tuijotukseen, jotka molemmat nainen yleensä aina huomaa, vaikka mies saattaakin kuvitella toisin. Jos katsekontakti ja lähestyminen herättää naisessa kiinnostusta, vastaa hän positiivisin elein. Mikäli katse tai lähestyminen koetaan ei-toivotuksi tai tungettelevaksi, viestii nainen tämän usein ensin sulkeutuneella kehonkielellä tai ottamalla etäisyyttä.

Naisten parinmuodostuseleet

Naiset käyttävät usein samanlaisia soidinmenoeleitä kuin miehet. Naisten elevalikoima on kuitenkin huomattavasti miesten vastaavaa laajempi. Naisten keskeisiä positiivisia eleitä ovat hiusten sukimisen ja asusteiden korjailun lisäksi erilaiset kehon pyöreitä ja erogeenisesti herkkiä alueita paljastavat ja korostavat

eleet, joilla pyritään kiinnittämään kiinnostavan henkilön huomiota.

Ranteiden ja kaulan alueen paljastamiseleet sekä eleet, joilla pyritään korostamaan, ja tuomaan esille vartalon muotoja kertovat kiinnostuksesta miestä kohtaan. Syrjäsilmällä katseleminen hymyn kera, vilkuilu sekä huulien kostuttaminen ja pureminen, korvanlehden koskettelu sekä kaulakorulla tai -huivilla leikkiminen kuuluvat myös naisten usein käyttämiin positiivisiin soidinmenoviesteihin. Tutkimusten mukaan naisille tärkeitä kriteereitä kumppanivalinnassa on mm., että mies on vapaa eli sinkku, itsevarma ja luotettava. Tutkimusten mukaan suhteen alettua sekä miesten että naisten osalta kumppanin ulkonäön merkitys vähenee keskimäärin seitsemän vuoden jälkeen.

Kohennus- ja omistuseleet

Edellä mainittujen eleiden lisäksi sekä miehet, että naiset käyttävät kiinnostavan mahdollisen kumppaniehdokkaan löydyttyä niin sanottuja kohennus- ja omistuseleitä, jotka kohdistetaan huomion ja kiinnostuksen kohteeseen. Kohennuseleiden avulla esimerkiksi nainen haluaa korostaa miehen ulkoista olemusta myös muiden naisten silmissä, samalla viestien: katsokaa, kuinka komea hän on! Aktiivinen miehen koskettelu ja miehen ulkoasun kohentaminen toimii myös omistuseleenä viestien: pysykää poissa, hän kuuluu minulle! Nämä eleet tehdään usein leikkisästi hymyn saattelemana. Myös jo parisuhteessa oleva nainen saattaa kohdistaa puolisoonsa omistuseleitä, erityisesti tilanteessa, jossa hän aistii toisen naisen kiinnittävän mielestään liikaa huomiota hänen kumppaniinsa. Vahva omistusele on esimerkiksi käden sijoittaminen toisen keholle, selkeä toisesta kiinni pitäminen tai tässä mainitut muut kohennus- ja omistuseleet. Tuoreella parilla kosketusviestintä, kuten esimerkiksi käsi kädessä kävely ja varsinkin kävely käsi toisen lantiolla, viestii muille uudesta parisuhteesta!

Miesten käyttämiä omistuseleitä ovat tyypillisesti erilaiset naisen ympäristöön kohdistuvat territoriaaliset, alueen omistamista kuvastavat eleet, lähelle tuleminen ja lähemmäs kumartuminen, kehon kohdistaminen, toisen jalan tuominen lähemmäs ja leveä haara-asento sekä käsien pitäminen leveästi lantiolla korostamassa miehen kokoa ja samalla ottaen suurempaa tilaa. Tarkkailija saattaa myös huomata miehen pitävän kättään naisen takana tuolin tai sohvan selkämyksellä, käsinojalla tai baaritiskillä naisen takana, pyrkien viestimään näin muille miehille: tämä on aluettani!

Naisten tyypilliset kohennuseleet kuten vaikkapa miehen solmion tai muiden asusteiden kohentaminen tai hiuksen tai nukan poistaminen miehen asusteista, saattavat olla myös viesti miehelle siitä, että nainen on kiinnostunut hänestä ja samalla viesti koskettaa takaisin. Jos lähestyminen ei ole toivottua, seuraa tästä usein etäisyyden ottaminen toiseen, sulkeutuneita kehonkielen eleitä ja jopa sanallinen viesti siitä, ettei lähempään tuttavuuteen ole kiinnostusta.

Molemminpuolinen koskettelu sekä muista poispäin kääntyminen, tai rauhallisempaan keskustelupaikkaan hakeutuminen ovat puolestaan varsin selkeä merkki siitä, että meillä on keskenään kivaa, jolloin muiden ei kannata mennä häiritsemään mahdollista uutta paria!

Edellä mainittujen lähelle tulemiseen liittyvien eleiden taustalla voi myös olla perimäämme liittyvä biologinen mekanismi, alitajuinen tarve päästä aistimaan mahdollisen kumppanin feromoni eli hajuhormoni tuoksuja, joiden avulla voidaan arvioida kiinnostuksen kohteen geneettistä yhteensopivuutta, tavoitteena löytää geeniperimältään mahdollisimman erilainen suvunjatkamiskumppani? Tutustumistilanteessa sanottu: ”tuoksut hyvälle” saattaa siis hyvinkin pitää sisällään varsin merkittävän biologiseen yhteensopivuuteen viittaavan, aistiemme ja alitajunnan tietoisuutemme tuoman havainnon mahdollisesta kumppanista!

Avaa silmäsi kehonkielelle

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

Kirjoittaja tai julkaisija eivät vastaa tässä oppaassa esitettyjen tietojen oikeellisuudesta. Esitettyjen tietojen käyttö tai hyödyntäminen tapahtuu jokaisen omalla vastuulla.

Copyright© Niko Visuri 2023. Tämän julkaisun osittainenkin kopiointi ilman lupaa on kielletty.

J. Kainulainen Photograpy

Asiaa ja hauskaa kehonkielestä

Mr. Body Language® – Niko Visurin vauhdikkaat, interaktiiviset ja hauskat kehonkieli koulutukset ja puheenvuorot livenä tai etänä/webinaareina antavat käytännön oppeja oman kehonkielen hallintaan sekä muiden kehonkielen tulkintaan. Business relevanttia asiaa ja hauskaa samassa paketissa, yli 1.000 yritystapahtuman kokemuksella!
Ota yhteyttä niin kerron lisää.

Asiakaspalautetta:

”Kuolen nauruun, nauroin kotona ääneen, tykkäsin kovasti, hyvä setti, erittäin hyvä esitys ja asiaa!”

”Kiitoksia sinulle, oli oikein hyvä show ja koettiin tosi hyväksi tähän hetkeen!”

”Tässähän alkaa jo innolla odottamaan seuraavia lähipäiviä, että pääsee kokeilemaan näitä taitoja!”

KEHONKIELEN ABC

Kehonkielen opiskelu ja siihen perehtyminen on hyödyllistä ja hauskaa. Tämä opas antaa käytännön vinkkejä ja opastaa miten huomioida ja tehostaa omaa kehonkieltä sekä miten tunnistaa muiden kehonkieltä eri tilanteissa. Kehonkielen ymmärtäminen auttaa luottamuksellisten suhteiden rakentamisessa ja tavoitteiden saavuttamisessa niin työssä kuin vapaa-ajallakin.

Esimerkkejä oppaan sisällöstä on kehonkielen merkitys viestinnässä, positiivinen kontaktien luominen, aktiivinen kuunteleminen luottamuksen rakentajana, luonteva ja vakuuttava esiintyminen, paljastava kehonkieli, valehtelun tunnistaminen, kansainväliset käsimerkit ja ihmisten parinmuodostuseleet.

Mukavia lukuhetkiä ja hauskaa harjoittelua!

Niko Visuri, Mr. Body Language®

Mr. Body Language® – Niko Visuri on kouluttanut jo yli 30 vuoden ajan Suomessa ja kansainvälisesti tuhansia havaitsemaan ja hyödyntämään kehonkieltä omassa viestinnässään, niin työssä kuin vapaa-aikanakin omien tavoitteiden saavuttamiseksi. Uudet opit ovat käytettävissä heti seuraavassa tapaamisessa, neuvottelussa tai kohtaamisessa.

Ota yhteyttä ja tilaa hyödyllinen ja hauska koulutus, show tai puheenvuoro yrityksesi koulutukseen, seminaariin, asiakastilaisuuteen, TYHY- tai TYKY-päivään, kesäjuhliin tai vaikka pikkujouluihin.

www.mrbodylanguage.com

ISBN 978-952-94-7513-1