

Miten kehittyä vaikuttavaksi esiintyjäksi – Vaikuttavan esiintymisen osatekijät

Minna Jaakkola

31.1.2016



Tekijä Minna Jaakkola	
Koulutusohjelma Myyntin koulutusohjelma	
Raportin/Opinnäytetyön nimi Miten kehittyä vaikuttavaksi esiintyjäksi – Vaikuttavan esiintymisen osatekijät	Sivu- ja liitesivumäärä 24+25
<p>Tämän opinnäytetyön tavoitteena on etsiä vaikuttavan esiintymisen osatekijöitä ja pohtia, mitä on vaikuttava esiintyminen. Produktiossa on suunnattu opettajille ja myyntityön opiskelijoille, jotka haluavat kehittää esiintymistaitojaan ja oppia esiintymisestä lisää.</p> <p>Opinnäytetyön teoreettinen viitekehys koostuu esiintymistaidon ja vuorovaikutustaidon yläot-sikoista. Esiintymistaidon alla käsitellään tavoitteiden asettamista, puheenvuoron rakentamis-ta, puhekieltä ja äänenkäyttöä, havainnollistamista sekä tunteidenhallintaa ja esiintymisjänni-tystä. Vuorovaikutustaidon alle on koottu teoriaa yleisön tarpeista, mielenkiinnon ylläpitämi-sestä, luottamuksen herättämisestä, kehonkielestä, esiintyjän energiasta sekä karismasta ja muista ns. epämääräisistä käsitteistä. Opinnäytetyössä on käytetty lähteinä sekä kirjallisuut-ta että asiantuntijan haastattelua.</p> <p>Työn produktiosuus koostuu teorian tiivistelmästä, josta on tehty kuvien kanssa helposti läpi-käytävä opiskelu- ja opetusmateriaali Haaga-Helian myyntityön opiskelijoille ja opettajille suunnattuna. Produkti toteutettiin PowerPointillä.</p> <p>Opinnäytetyön tuloksena syntyi värikäs materiaali, jota voidaan hyödyntää opiskelu- ja ope-tuskäytössä esiintymistaidon opetteluun. Materiaalissa käydään läpi esiintymistaidon kulma-kiviä, ja huomataan, että vaikuttava esiintyminen on taito, jonka voi harjoitella.</p> <p>Työ toteutettiin aikavälillä lokakuu 2015-tammikuu 2016.</p>	
Asiasanat Esiintyminen, esiintymistaito, puhetaito, vuorovaikutus	

Sisällys

1	Johdanto	1
1.1	Toimeksiantajan esittely	1
1.2	Opinnäytetyön tavoitteet	1
1.3	Opinnäytetyön rakenne	2
2	Esiintymistaito	2
2.1	Tavoitteiden asettaminen	2
2.2	Puheenvuoron rakentaminen ja sisältö	3
2.2.1	Mielenkiintoinen aloitus ja lopetus	4
2.3	Puhekieli ja äänenkäyttö	6
2.4	Havainnollistaminen	6
2.5	Tunteiden hallinta ja esiintymisjännitys	7
3	Vuorovaikutustaito	9
3.1	Yleisön tarpeet	9
3.2	Mielenkiinnon ylläpitäminen	10
3.3	Luottamuksen herättäminen ja vakuuttavuus	11
3.4	Nonverbaalinen viestintä	12
3.4.1	Esiintyjän energia	14
3.5	Epämääräiset käsitteet: säteily, karisma, luontevuus ja asenne	15
4	Teorian yhteenveto	16
5	Produkti: Vaikuttava esiintyminen, opetus- ja itseopiskelumateriaali	18
5.1	Projektisuunnitelma ja aikataulu	18
5.2	Aineisto ja sen keruumenetelmät	18
5.3	Toteutus	20
6	Pohdinta	21
6.1	Kehittämisen- ja jatkotutkimusehdotukset	21
6.2	Opinnäytetyöprosessin ja oman oppimisen arviointi	22
	Lähteet	24
	Liitteet	25
	Liite 1. Vaikuttava esiintyminen, opetus- ja itseopiskelumateriaali	25

1 Johdanto

Esiintymistaidon merkitys työelämässä kasvaa jatkuvasti ja etenkin myyjän työssä oman esiintymispotentiaalin löytäminen voi edistää uraa merkittävästi. Monet oppilaat tulevat ammattikoulu- ja lukiopohjalta korkeakouluopintoihin, eikä esiintymisharjoitusta ole monellekaan kertynyt muutamaa esiintymiskertaa enempää. Ratkaisumyynti vaatii jo opintojen aikana esiintymiskertoja, ja tämän opinnäytetyön tarkoituksena on muun muassa helpottaa opintojen aikaisia ja myöhemmin työelämässä kohtaavia esiintymistilanteita ja niihin valmistautumista.

Esiintymistaito on myös merkittävä osa vuorovaikutusta toisten ihmisten kanssa, oli kyseessä sitten kahdenkeskinen keskustelu, opetustilanne tai suuri yleisö. Vuorovaikutustaidot ovatkin merkittävä asia myös esiintymistä harjoiteltaessa. Tämän opinnäytetyön tarkoitus on rohkaista kaikkia esiintymään ja löytämään omat vahvuutensa esiintyjänä. Opinnäytetyön sisältö on tarkoitettu opettajille opetuskäyttöön, sekä oppilaille ja opettajille itseopiskelumateriaaliksi.

1.1 Toimeksiantajan esittely

Toimeksiantaja on Haaga-Helia ammattikorkeakoulu, tarkemmin määriteltynä myyntityön koulutusohjelma. Haaga-Helia on yksityinen ammattikorkeakoulu, jonka koulutusaloja ovat ravintola-ala, johdon assistenttityö, liiketalous, liikunta, matkailu, myyntityö, finanssi, tietotekniikka sekä toimittajakoulutus. Koulussa voi opiskella myös ylempiä ammattikorkeakoulututkintoja, kuten maisterin tutkinnon. Myyntityön koulutusohjelma on perustettu vuonna 2007. Koulutusohjelma pyrkii kouluttamaan myynnin ammattilaisia vaatimaan ratkaisumyyntiin yritysmyynnin kentässä.

1.2 Opinnäytetyön tavoitteet

Tavoitteena on toteuttaa konkreettinen opiskelumateriaali (Powerpoint) niille, jotka haluavat oppia esiintymistaidosta lisää. Opiskelumateriaali on suunnattu Haaga-Helian myyntityön opettajille opetusmateriaaliksi ja oppilaille itseopiskelumateriaaliksi. Kehittämisehdotuksissa tavoitteena on antaa ideoita esiintymistaidon kehittämiseksi Haaga-Heliassa. Esiintymistaidon opetuksella voitaisiin kouluttaa entistä ammattitaistoisempia myyjiä. Lisäksi opinnäytetyössä tavoitteena on pohtia, mitkä eri tekijät muodostavat esiintyjästä ja esiintymisestä vaikuttavan sekä käydä konkreettisesti läpi esityksen rakentamista ja siihen vaikuttavia asioita. Tavoitteena on luoda materiaali, josta olisi konkreettista apua esiintymistaidon harjoittelussa.

1.3 Opinnäytetyön rakenne

Opinnäytetyö koostuu teoriaosuudesta, sekä PowerPointilla toteutetusta produktista, opiskelumateriaalista myyntityön opiskelijoille ja opettajille. Työn lopussa pohditaan työn onnistumista sekä kehittämis- ja jatkotutkimusehdotuksia aiheesta. Luvussa kaksi käsitellään esiintymistaidon perusasioita, kuten puheenvuoron rakentamista sekä hyvän aloituksen- ja lopetuksen suunnittelua. Luvussa kaksi sivutaan myös apuvälineiden käyttöä ja havainnollistamista sekä esiintymisjännityksen hallintaa.

Luvussa kolme käsitellään vuorovaikutustaitoa esiintymistilanteessa. Siihen liittyvät esimerkiksi yleisön tarpeet, mielenkiinnon ylläpitäminen, luottamus sekä nonverbaalinen viestintä ja esiintyjän energia. Lopuksi pohditaan esiintymiseen liittyviä epämääräisiä käsitteitä, kuten karismaa. Luku neljä on teorian yhteenveto, tiivistelmä teorian kokonaisuudesta.

Luvussa viisi esitellään toiminnallinen tuotos, eli opetus- ja opiskelumateriaali Haaga-Helian myyntityön opettajille ja opiskelijoille. Luvussa kuusi pohditaan kehittämis- ja jatkotutkimusehdotuksia sekä arvioidaan omaa oppimista opinnäytetyössä.

2 Esiintymistaito

Esiintymistaitoon kuuluvat kaikki vaiheet tavoitteiden asettamisesta hyvän lopetuksen hallintaan. Siihen liittyvät mielenkiintoisen aloituksen laatiminen, puhekieli ja äänenkäyttö, havainnollistaminen sekä tunteiden- ja esiintymisjännityksen hallinta. Tässä luvussa kerrotaan näistä kaikista lisää.

2.1 Tavoitteiden asettaminen

Esiintyjän kannattaa asettaa itsellensä oikeasti merkityksellinen tavoite, sillä sen eteen tehty työ tuntuu kohtuulliselta. Psykkisesti terve ihminen ei aseta itseään kohtuuttoman kuorman alle, jos siitä saatu hyöty ei vastaa työmäärää. Merkitys vaihtelee persoonan mukaan, se voi olla esimerkiksi hyväksyntä tai raha, mutta pidemmällä aikavälillä on palkitsevampaa, jos tavoite liittyy toisiin ihmisiin. Yleisö on kuitenkin se, jota ensisijaisesti pyritään palvelemaan. Myös sellaisia merkityksiä voi olla, jotka liittyvät esiintyjään itseensä, mutta palvelevat silti muita, esimerkiksi esiintyjän henkinen kasvu (Hyppönen, 2005, 19.)

Hyppösen mielestä (2005,19–20) tavoitteiden tulisi olla yhtä aikaa epärealistisia ja realistisia. Älyttömimmät tavoitteet kehittävät enemmän kuin rimaa alittavat. Korkealle asetetut

tavoitteet auttavat esiintyjää huomaamaan rajallisuutensa, mutta samalla pakottavat oppimaan ja kasvamaan. Täysin epärealistisen tavoitteen tunnistaa siitä, että kovasta työskentelystä huolimatta tavoite ei lähene ja esiintyjä turhautuu. Tässä kohtaa realismi on hyvä ottaa mukaan, sillä tavoitteen on vain tarkoitus asettaa suunta työskentelylle.

Esiintymiskouluttaja Virkki-Ukeleghen mukaan (7.1.2016) yksilön tavoite ja päätös onnistua ovat merkittäviä asioita jo esityksen suunnitteluvaiheessa. Päätös siitä, että aikoo tehdä esityksen ja omien vahvuuksien tarkastelu auttavat myös tavoitteiden asettamisessa.

2.2 Puheenvuoron rakentaminen ja sisältö

Suomessa ihmiset odottavat esitykseltä aina jonkinlaista informaatioarvoa. Esityksessä tulisikin aina olla jotakin sisältöä, oli se sitten tieto- taito- tai tunnesisältöä. Sisältö on esiintyjän näkökulmasta lisäarvon tuottamista yleisölle (Hyppönen, 2005, 133.) Myös Torkki (2006, 145) mainitsee Suomessa vallitsevan esitelmäkeskeisen kulttuurin, jossa puhujalta odotetaan ns. asiaa. Tieteellisen tai faktaperäisen osuuden voi kuitata jo puheen alkupuolella, jolloin yleisön vireytyminen on usein vielä matalahko.

Nilsen (2012, 17–18) esittää kolme yksinkertaista kysymystä, joihin esiintyjän tulisi esiintymistä suunnitellessaan vastata. 1. Miten aiot aloittaa? 2. Miten aiot jatkaa? 3. Miten aiot lopettaa? Itsestään selviltä kuulostavat kysymykset muuttuvat yllättävän hankaliksi esiintymistilanteessa, jos niihin ei ole suunniteltu vastauksia etukäteen. Puheenvuoron tehtävänä on herättää kuulijoiden mielenkiinto, saamaan yleisö kuuntelemaan, muistamaan ja antamaan palautetta, ja vakuuttamaan siitä, mitä esiintyjä heille kertoo. Nilsenin mielestä puheilla on vain neljänäyppisiä tavoitteita. Kuulijat halutaan saada toimimaan, tekemään päätöksiä, ymmärtämään tai oivaltamaan jotakin (Nilsen, 2012, 60).

Torkki (2006, 144–145) pohtii yleisön tarkkaavaisuuden säilyttämistä läpi puheen termillä *intensiteetti*. Yleinen virhe Torkin mukaan on, että puhuja tuhlaa kaikki resurssinsa jo puheen alussa, jolloin loppupuheenvuoron intensiteetti kärsii merkittävästi ja kuulijoiden kiinnostus lopahtaa. Puheen kaaren tulisikin olla sellainen, että puheen intensiteetti vaihtelee ja voimistuu aina tarvittaessa. Pääpaino on puheen aloituksessa ja lopetuksessa.

On tärkeää edetä vähitellen, sillä yleisö tarvitsee lämmittelyä saman lailla, kuin lihakset ennen urheilusuoritusta. Kuulija tarvitsee hetken mukautuakseen uuteen tilanteeseen ja aiheeseen ja uuteen ihmiseen eli esiintyjään. (Torkki 2006, 145.) Torkin (2006, 147) ajatukset puheen rakenteesta voitaisiin tiivistää näin: Ensin lyhyt hyväntuulinen aloitus, sitten

varsinainen asia, ja loppua kohti nousu, jossa tunteet yhtyvät asiaan ja varmistavat, että se muuttuu asenteiksi kuulijoissa.

Virkki-Ukeleghe vertaa esityksen rakentamista palapelin tekoon. Ensin on etsittävä kulmapalat, reunapalat ja tämän jälkeen katsotaan, mitä värejä palapelistä löytyy. Vasta sitten aletaan huomioida suuremmat teemat ja lopuksi yksityiskohdat. Virkki-Ukeleghe myös muistuttaa, että esityksen rakentaminen vaatii aikaa ja sulattelua. Myös konsultointi muiden kanssa ja mielipiteiden kysyminen ulkopuoliselta voi auttaa näkökulman rakentamisessa ja oleellisissa asioissa pysymistä.

2.2.1 Mielenkiintoinen aloitus ja lopetus

Kliseisimmät aloitustavat voidaan McCowanin ja Bowmanin (2015, 68–72) mukaan jakaa kahdeksaan ei aloitustapaan, joilla kuulijoiden mielenkiinnon saa tiputettua heti aloitettuaan. Nämä kahdeksan ovat esityslista-aloitus, kellon tarkkaileminen, turha kiitollisuus, piilotettu kärki, ”en pysty peittelemään innostustani”, epäonnistunut stand-up, mukavuusalue sekä anteeksipyytely. Esityslista-aloituksessa (ASS eli agenda setting start) puhuja kertoo heti puheenvuoron alussa, mitä tullaan käymään läpi ja mistä aiheista hän tulee puhumaan. Tieto tarjoillaan muodossa, jonka kuulijat ovat kuulleet tuhansia kertoja aiemmin. Jo tämä tuttuus saa yleisön yleensä tylsistymään ensimmäisen kahden minuutin aikana.

Kellon tarkkaileminen kertoo kuulijalle, kuinka pitkään esiintyjä aikoo puhua. Pahin tämä aloitustapa on silloin, kun esitys tulee kestämään esimerkiksi useampia tunteja, eikä esityksesi välttämättä sisällä mitään uutta informaatiota kuulijoille. Turha kiitollisuus ikävyyttää kuulijat, etenkin jos kiiteltäviä ihmisiä on paljon. Kiitokset ovat syytä jättää joko loppuun tai ohittaa mahdollisimman nopeasti ja siirtyä aloitusasiaan. Piilotetulla kärjellä tarkoitetaan sitä, että puhuja liukuu pikkuhiljaa käsiteltävään aiheeseen ja jaarittelee etenkin alkuosassa puheenvuoroa. Töksäyttäminen voi olla yllättävän tehokasta, ja sillä on mahdollista saada yleisön huomio nopeastikin (McCowan & Bowman 2015, 68–72.)

”En pysty peittelemään innostustani” on yksi vaivaannuttavimmista aloitustavoista etenkin, jos esiintyjä ei vaikuta lainkaan innostuneelta aiheestaan tai paikallaolostaan. Innostuminen näkyy kyllä ihmisestä, jos se on aitoa, eikä sitä tarvitse erikseen ääneen mainita. Epäonnistuneessa stand-upissa puhuja kertoo vitsin tai jutun, jota ei ole testannut vielä kellään tai joka ei ole naurattanut ketään aiemminkaan. Yleensä tällaisista ”letkauksista” seuraa vain vaivautunut tunnelma, etenkin silloin, kun kukaan yleisöstä ei ole huvittunut. Jos vitsi on testattu jo kymmenillä ihmisillä ja se toimii poikkeuksetta, voi se olla turvallinen

aloitustapa. Kannattaa kuitenkin varmistaa, että yleisö on vaihtunut välissä, etteivät kuulijat luule, että kerrot paikasta riippumatta aina samaa vitsiä (McCowan & Bowman 2015, 68–72.)

Mukavuusalueella tarkoitetaan yleistä tapaa tai tyyppillistä tapaa aloittaa puheenvuoro. Kuulija tunnistaa kuulleensa saman jo aiemmin, ja vaikka aihe olisikin eri, kuulija tylsistyy. Kahdeksantena kiellettyjen aloitustapojen listalla on anteeksipyytely, joka on sekä vaivannuttavaa, että turhaa. Ei ole esiintyjän vika, jos kuulija on juuri syönyt, herännyt tai hänellä on pitkä työpäivä tai palaveriputki jo takana. Anteeksipyytely ei koskaan ole hyvä strategia, sillä siitä tulee olo, että tuleva puheenvuorokin tulee olemaan vaivaa aikaa vievä ja anteeksipyytelevä (McCowan & Bowman 2015, 71–73.)

Aloitusta kannattaa aina kokeilla esimerkiksi illallispöydässä, jossa ei ole työkavereita tai puhelimiinsa uppoutuneisiin teineihin. Jos huomio herää, aloitus on onnistunut. Usein tarinat tai arkipäiväiset sattumukset ovat hyvää aloitusmateriaalia. Esimerkiksi tarina, jonka muuten kertoisit hauskana juttuna kahvitauolla, saattaa toimia myös aloituksena esityksessä. Salaperäisyys, provosoiva väite tai tarina saavat yleensä kuulijan kiinnostumaan siitä, mitä aiot seuraavaksi kertoa. Kaikki yllättävä ja tavallisuudesta poikkeava saa yleensä yleisön kiinnostumaan esiintyjästä (McCowan & Bowman 2015, 74–79.)

Torkki (2006, 145–146) painottaa tunteisiin vetoamista ja yleisön saamista puhujan puolelle heti puheen alussa. Kevyet ja viihdyttävät tunteet tulisi käyttää puheen alussa, sillä viihde ja huumori saavat kuulijan puhujan puolelle nopeasti ja avaavat kanavan vuorovaikutukselle. Vakavat tunteet kannattaisi jättää vasta puheen loppuosaan. Syvempien tunteiden tehtävä on taata, että toivottu asia menee perille ja jää mieleen. Kevyet tunteet ovat vain puheen ajaksi, kun taas syvemmät tunteet on tarkoitettu vaikuttamaan kuulijoihin vielä senkin jälkeen, kun puheenvuoro on loppunut. Kuulijoita ei tarvitse kuitenkaan säikäyttää suurilla, voimakkailla tunteilla, eikä puheen tarvitse mennä heti asiaan. Puhe saa lämmitä edetessään.

Nilsen (2012, 66) ehdottaa tehokkaan lopetuksen malliksi kolmen kohdan kaavaa:

1. Viittaa esityksen tavoitteeseen
2. Tiivistä ydinajatuksesi enintään kolmeksi kohdaksi
3. Esitä johtopäätös tai lyhyt kehotus

Tärkeintä Nilsenin mukaan (2012, 66–67) on se, että lopetus on lopetus. Sen jälkeen ei tule enää lisäyksiä, muistutuksia, tai kokoamisia esitetyistä aiheista. Lopetuksiksi voi kokeilla esimerkiksi pysäyttävää kehotusta tai ytimekästä johtopäätöstä. Kun esitys on

suunniteltu lopetuksineen, voit laatia kokonaisuudesta yhteenvedon. Voit vielä tarkastella lopetusta ja esitystä näiden apukysymysten avulla:

1. Mikä on tärkein väitteesi tai ydinajatuksesi?
2. Mihin 3-6 pääkysymykseen arvelet yleisön toivovan vastauksia?
3. Mikä on esityksesi pääväite?
4. Voitko hyödyntää yhteenvedossa yksittäisen sanan tai ilmauksen toistoa?
5. Miten lopetat puheenvuorosi?

2.3 Puhekieli ja äänenkäyttö

Puheen tyyli pitäisi pyrkiä saamaan mahdollisimman samalle tasolle kuuntelijoiden kanssa. Kirjakieltä ei tarvitse käyttää, ellei esiintyjä puhu aina kirjakielellä. Akateemisen yleisön kuunnellessa ei kannata käyttää slangia, mutta taas nuorison kanssa rennompia ilmaisutapoja voi toimia paljon paremmin. Jos puhut murretta, sitä ei kannata peitellä, mutta vaikeimpiin murre-sanoihin kannattaa kiinnittää huomiota, jotteivät kuulijat hämmenny turhaan jostakin ilmaisusta. Toki murretta voi käyttää hyödykseenkin, sillä murretta puhuvat otetaan usein positiivisemmin vastaan, sillä erilainen puhetapa herättää myös mielenkiintoa. Yleiskieli on paikallaan, jos kuuntelijat eivät edusta jonkin ammattikunnan edustajia. Ammattislangi voi tuntua puhujalle itsestään selvältä, mutta usein yleisössä on joku, joka ei ilman avautusta ammattisanoja ymmärrä (Auvo & Seléne Marckwort, 2013, 129.)

Esiintyjän yksi tärkeimmistä työkaluista on ääni, sillä yleensä esiintyminen sisältää paljon puhetta. **Puhetaitoon** kuuluvat äänenkäyttö ja puhetapa. Puhetyyli vaikuttaa merkittävästi siihen, miten yleisö vastaanottaa esiintyjän. Puheen tulisi olla riittävän hidasta, mutta kuitenkin sujuvaa ja virheetöntä ja ääntämisen huolellista. Matalaa ääntä pidetään ainakin länsimaissa miellyttävämpänä kuin kimeää ja korkeaa. Kuulijalla on tarve vastaanottaa puhuttua viestiä. Jos puhe on epäselvää ja huonosti äännettyä, liian nopeaa ja täynnä virheitä, ei puheen sisällöstä saa selvää, mikä turhauttaa yleisöä. Huonon äänenkäytön ominaisuuksia ovat teennäisyys, välinpitämättömyys ja persoonattomuus. Sen sijaan vaihtelevuutta pidetään hyvänä äänenkäytön merkinä, sillä se viestii siitä, että esitetty asia on suodatettu esiintyjän persoonan läpi (Hyppönen, 2005, 123.)

2.4 Havainnollistaminen

Parhaimmillaan apuvälineiden käyttö tuo jotakin lisäarvoa esitykseen, mutta pahimmillaan siitä tulee tahattomasti liian suuri osa esitystä. Apuvälineiden tarkoitus on olla nimensä mukaisesti esiintyjän apuna, ei pääroolissa esityksessä. Apuvälineen tulisi myös olla aina tarkoituksenmukainen sekä tilaan sopiva, esimerkiksi suuressa tilassa pieni fläppitaulu on

hyödytön, kun taas pienessä tilassa dataprojektori saattaa tuntua turhankin mahtipontiselta ja yleisöä etäännyttävältä (Auvo & Seléne Marckwort, 2013, 105–107.)

PowerPoint on edelleen yksi suosituimmista apuvälineistä etenkin puhe-esitysten tukena. Sen etuna on se, että sitä on helppo ja nopea muokata, siihen voi liittää visuaalista tukea puheelle ja se on helppokäyttöinen. Valitettavasti PowerPoint on tehnyt esiintyjistä myös laiskoja ja esityksistä ennalta-arvattavia. Toisinaan esitykset ovat todella puuduttavia ja tylsiä, ja sekoittavat esitettävää aihetta enemmän kuin selkiyttävät. Yllättävän usein esiintyjät käyttävät myös valmiita diasarjoja, jolloin esityksen sisältö ei ole hallussa, eikä välttämättä ollenkaan tarkoituksenmukaista, vaikka aihe olisikin oikea. Myös diat ovat usein huonoja, jolloin niissä on liikaa tekstiä per dia ja liian vähän visuaalisuutta. Tämä vaikeuttaa kuulijoiden keskittymistä esiintyjän puheeseen ja väsyttää jo etukäteen. Tärkeintä on erottaa yleisölle näytettävä materiaali, yleisölle jaettava materiaali sekä omat muistiinpanot (Auvo & Seléne Marckwort 2013, 110–111.)

Kuvien käyttäminen auttaa yleisöä muistamaan ja etenkin värien käyttö tukee huomion kiinnittymistä esitykseen. Kuvat ja mielikuvien muodostaminen auttavat etenkin visuaalisia oppijatyyppisiä, sillä tekstiin on usein vaikeaa keskittyä varsinkin, jos puhetta on yhtä aikaa. Värien vaikutusta mielialaan kannattaa käyttää hyödykseen, kirkkaat värit mielletään usein iloisempina, kuin tummat ja murretut sävyt. Värit voivat herättää voimakkaita mielikuvia, mutta värien tulkinta on myös kulttuurisidonnaista. Esimerkiksi Kiinassa valkoinen on surun väri, kun taas länsimaissa morsian puetaan valkoiseen pukuun häissä, joka on iloinen juhla. Myös tärkeiden sanojen korostaminen tekstistä toisella värillä on tehokas tapa kiinnittää huomio avainsanoihin (Auvo & Seléne Marckwort, 2013, 120.)

Kaavioilla voidaan havainnollistaa kahden muuttujan suhdetta helpommin, kuin pelkillä luvuilla. Kaaviosta kannattaa muokata mahdollisimman tarkoituksenmukainen, esimerkiksi liian yksinkertaisten asioiden kuvantaminen voi saada yleisön tuntemaan itsensä aliarvioituksi. Kaavioita ovat esimerkiksi pylväs -ja ympyräkaaviot sekä käyrädiagrammit (Auvo & Seléne Marckwort, 2013, 122–124.)

2.5 Tunteiden hallinta ja esiintymisjännitys

Tunteiden kokeminen ja niiden vietävänä oleminen eivät ole sama asia. Kun tunteilleen antaa vallan, ihminen kokee usein olevansa aito. Todellisuudessa voi myös olla kyse siitä, ettei ole kykenevä sovittamaan tunteitaan käsillä olevaan tilanteeseen. Hyvä esiintyjä kykenee erottamaan tunteen sekä siihen ehdollistuneen reaktion. Reaktio on usein opittu

tapa käyttäytyä jonkin tunteen perässä. Aikaisemmat kokemuksemme vaikuttavat näihin reaktioihin voimakkaasti jopa tiedostamatta (Hyppönen, 2005, 47–48.)

Esiintymisjännityksen purkamisen voi aloittaa pohtimalla, mitä esiintymisjännitys todella on? Eri ihmiset pelkäävät ja jännittävät eri asioita, mutta usein kyse on pelosta paljastua riittämättömäksi yleisön edessä. Myös ajatukset ovat tapoja, joita voi muuttaa. Pelon vastalääkkeenä voi käyttää tunteita, joiden aikana pelkääminen on mahdotonta, kuten rohkeus, rakkaus, ilo tai riemu. Näitä tunteita voi käyttää ajatuksellisesti esiintymisen teemanä, jolloin jännittäminen muuttuu pikkuhiljaa vaikeammaksi (Hyppönen, 2005, 20.)

Jännittäjän muistilista

- Muista onnistumiset ja päästä onnistua
- Palkitse itsesi
- Usko itseesi asiantuntijana, **sinusta on hyötyä kuulijalle!**
- Esitys on vain yksi asia, maailmassa on suurempiakin asioita!
- Harjoittele ja valmistaudu huolellisesti
- Nuku ja syö hyvin
- Tee rentoutumisharjoituksia ja etsi oma tapasi rentoutua
- **Hengitä**, muista tauot myös puhuessasi
- Keskity vuorovaikutukseen ja **unohda itsesi tarkkailu**
- Etsi yleisöstä ystävälliset katseet ja ota rohkeasti katsekontaktia

Kuva 1 (Mukaihen Auvo & Seléne Marckwort, 2013, 140–141.)

Esiintymisjännitystä tuntevat yleensä kaikki esiintyjät, toiset vain sietävät sitä paremmin kuin toiset. Nilsen (2012, 112–116), esittelee seitsemän avainta jännityksen hallintaan. Ensimmäinen avain on erottaa tunne persoonasta, eli välttämään jännityksen identifioimista omaan persoonaan. Toiseksi avaimeksi Nilsen nimeää sen, ettei ala penkoa menneisyydestä syitä jännitykseen. Tärkeintä on tämä hetki ja tulevaisuus. Kolmanneksi avaimeksi ehdotetaan itselleen nauramista. Kun asioita ei ota turhan vakavasti, jännittävät tilanteet saattavat poikia jopa odottamattoman hyviä tilanteita.

Neljäntenä avaimena on mielen ”suursiivous” eli myönteinen ajattelu ennen esitystä. Esiintymisen ajaksi on kannattavaa raivata mielestään muut hoidettavat asiat tai murheet.

Viidentenä avaimena on hyviin muistoihin tarttuminen ja niiden muistelu. Kuudes avain on käytännönläheinen, hengittäminen ja katsekontakti. Tauot ja hengittäminen ovat yhtä tärkeitä kuin puhuminenkin. Viimeinen avain on sydämen sykkeen hyödyntäminen positiiviseksi energiaksi. Jännittäjä saattaa usein kuulla päänsä sisässä kovanakin oman sydämensä lyöntitiheyden ja jyskytyksen. Jyskytystä kannattaa ajatella vahvana merkinä siitä, että olet läsnä ja elossa esiintymishetkellä. Se on vain positiivista (Nilsen, 2012, 112–116.)

Virkki-Ukeleghe mainitsee asenteen vireystilan muutosta kohtaan. Usein on niin, että keho kerää enemmän energiaa esitystä varten, kuin mitä sitä todellisuudessa kuluu. Tämä aiheuttaa usein vapinaa, suun nykimistä tai muita ”ylienergiasta” johtuvia oireita. Virkki-Ukeleghe painottaa, että oireisiin keskittyminen vain pahentaa oireita. Esimerkiksi naurujoogassa mekaaninen hohotus muuttuu lopulta aidoksi nauruksi –mitä enemmän keskittyy itse oireeseen, sitä todellisemmaksi se muuttuu. Virkki-Ukeleghe myös muistuttaa, että esiintyminen on aina tilaisuus ja mahdollisuus- esiintymään ei jouduta vaan päästään.

3 Vuorovaikutustaito

Esiintyminen on poikkeuksetta vuorovaikutusta, oli se sitten sanatonta tai sanallista. Yleisön tarpeet vaikuttavat niin esityksen kulkuun kuin yleiseen tunnelmaankin. Yleisön mielenkiinnon ylläpitäminen on erityisen tärkeä taito opetustyössä, mutta yhtä lailla esimerkiksi työhaastattelussa. Jos sisältö ja esitystapa eivät ole kiinnostavia, yleisö kyllästyy ja kiinnittää huomionsa toisaalle. Myös luottamuksen herättäminen yleisössä sekä nonverbaalinen viestintä ovat osa esiintyjän ja yleisön vuorovaikutusta. Luvun lopussa pohditaan, mistä syntyvät esiintyjän karisma ja ns. lavasäteily.

3.1 Yleisön tarpeet

Esiintyminen on aina vuorovaikutusta yleisön kanssa. Mitä suurempi yleisö on, sitä pienempi on yleisön verbaalinen rooli. Tämän tilalle tulee tunnelman muodossa tapahtuva vuorovaikutus. Toisinaan vuorovaikutus on sanatonta molempiin suuntiin, mutta se ei tarkoita, etteikö yhteispeli esiintyjän ja yleisön välillä olisi tärkeää, päinvastoin. Esiintyjä ei voi rakentaa tunnelmaa yksin (Hyppönen 2005, 117–118.)

Tunteen herättäminen kuuntelijassa tekee esityksestä mieleenpainuvamman, kuin jos se ei herätä mitään reaktiota. Tämä on tärkeä oivallus etenkin opetustyössä, jossa on tarkoitus saada käsiteltävät asiat muistumaan vielä pidemmänkin ajan kuluttua. On esiintyjästä kiinni, mihin hän kokemuksen synnyttämisellä pyrkii, mutta jos esiintyjä onnistuu herättä-

mään kuulijassa tunteita ja kokemuksia, on esitys ollut varmasti kuulijalle merkittävä jollakin tavalla (Hyppönen, 2005, 15–16.)

Esiintyjän tulisi aina toimia omasta persoonastaan käsin. Tämä tarkoittaa sitä, että esiintyjä huomioi omat erityispiirteensä ja suostuu esittämään vain aidosti koettuja tunteita. Omaan persoonaan kuuluvat myös esimerkiksi tapa ajatella, puhua, liikkua sekä habitus, ääni, ja motivaatiotekijät. Yleisö haluaa, että esiintyjä on sisäistänyt esittämänsä asiat itse, ja että esiintyjällä on suhde esittämiinsä asioihin. Esiintyjän tulisi esiintyä persoonastaan käsin mutta kuitenkin yleisöä palvellen, ettei yleisö vieraantu esiintyjästä (Hyppönen, 2005, 37–38.)

Myös Virkki-Ukeleghen mielestä esiintyminen on palvelutilanne, jossa fokuksen ei pitäisi olla niinkään esiintyjässä itsessään, vaan siinä, miten esiintyjä voi palvella yleisöä. Virkki-Ukeleghe painottaa, että ihmisen tai ihmisten kohtaaminen on jo lähtökohtaisesti arvokasta. Erityisesti opetustyö on palveluammatti, jossa vaaditaan esiintymisessäkin kaivattua palveluasennetta.

3.2 Mielenkiinnon ylläpitäminen

Aktiviteetit auttavat sekä ylläpitämään yleisön vireystilaa, että parantamaan asian oppimista. Konkreettinen tekeminen helpottaa yleisöä keskittymään, parantaa vuorovaikutusta esiintyjän ja yleisön välillä sekä tekee oppimisesta hauskeempaa. Esityksen luonteen mukaan aktiviteetit voivat olla esimerkiksi parikeskusteluja, jotain fyysistä liikettä, tai pienryhmissä toteutettavia harjoituksia. Esiintyjällä on lupa käyttää mielikuvitustaan, kunhan yleisön näkö-, kuulo- tai tuntoaisteja hyödynnetään, aktiviteetti sopii tilaisuuden luonteeseen, eikä kukaan joudu epämuksuun tilanteeseen (Auvo & Seléne Marckwort, 2013, 114–115.)

Tarkkaavaisena pysyminen ei ole helppoa kuulijalle, sillä tarkkaavaisena pysyminen on työtä, ja ihminen tekee työtä vain uskoessaan, että tilanne on sen arvoinen. Mieli toimii luonnostaan taloudellisesti ja pyrkii säästämään energiaa. Kuulijat ovat myös tehokkaita ja nopeita, alitajuisia laskelmia tehdään nopeasti. Mielen huomio kohdistuu siihen ulkoisen maailman liikkeeseen, joka vaikuttaa merkittävimmiten. Kuuntelemisen ollessa vaivatonta, ihminen jaksaa seurata jopa täysin vähäpätöistä aihetta (Torkki, 2006, 91.)

Jotta kuunteleminen olisi vaivatonta, puhujan on kiinnitettävä erityisen paljon huomiota puheen selvyyteen. Jos puhe on epäselvää, sen ymmärtäminen väsyttää kuulijaa jo itses-

sään. Kapulakielen välttäminen ja sujuvien sanavalintojen käyttäminen vaikuttavat myös kuunneltavuuteen merkittävästi (Torkki, 2006, 92–93.)

Kuulijoiden vireystilaan vaikuttaminen ja sen hallinta ovat suuri haaste puhujalle, mutta se on mahdollista. Taitava puhuja huomioi yleisöään jatkuvasti ja huomioi muutokset yleisön vireystilassa. Tarkkaavaisuuden herpaantuminen on helppo huomata, joku katselee kelloaan, joku kaivaa puhelintaan ja toinen supattaa vieressä olevalle ohi aiheen. Suoraakin puhuttelua voi kokeilla, jotta yleisön huomio saadaan takaisin. Esiintyjä voi aktivoida yleisöä, tai tehdä itse jotakin poikkeavaa ja hätkähdyttävää. Myös muu, poikkeava käytös tai tapa puhua ja puhutella, voi olla keino saada yleisön vireystila takaisin ylös (Torkki, 2006, 137–138.)

Vaihtelu eli variaatio oli yksi antiikin retoriikan periaatteista. Myös tunnettu sanonta ”vaihtelu virkistää” on peräisin antiikista. On myös tärkeää erottaa, onko puheen tyylin tarkoituksena olla viihdyttävä, asiapainotteinen vai tunteita liikuttava. Hyvä puhuja puhuu enimmäkseen asiapainotteisesti, mutta muistaa käyttää tehokeinoina myös viihdyttävää ja tunteisiin vetoavia puhetapoja (Torkki, 2006, 139.)

Virkki-Ukeleghen mielestä mielenkiinto esityksessä säilyy, kun sisällön logiikka on näkyvillä. Oma ajatuskulku on tavallaan tehtävä näkyväksi kuuntelijalle. Jos esiintyjä itseään on kiinnostanut joku asia aiheessa erityisesti, se kannattaa kertoa myös kuulijoille. Omakohdittaiset kokemukset ja näkemykset ovat yleensä aina mielenkiintoista kuultavaa yleisöllekin. Esitys kannattaa aina osoittaa kuulijoille, taustiedot voivat auttaa siinä, että esitys on mahdollisimman kohdennettu juuri kyseiselle yleisölle. Kun kuulija pystyy samaistumaan tai toisaalta olemaan eri mieltä esiintyjän kanssa, se herättää tunteita ja ajatuksia, ja pitää esityksen kuulijan kannalta mielekkäänä.

3.3 Luottamuksen herättäminen ja vakuuttavuus

Torkki (2006, 175–176) siteeraa Aristoteleen uskottavuuden kolmea elementtiä, joita puhujalla tulisi olla. Nämä kolme elementtiä ovat järki, hyve ja hyvä tahto. Järjellä viitataan siihen, että puhuja itse on tarpeeksi viisas ymmärtämään asian, josta puhuu. Hyveellä viitataan puhujan kunniallisiin tavoitteisiin elämässä yleensä ja hyvällä tahdolla tarkoitetaan halua välittää puhujan tieto myös kuulijoilleen. Erityisesti kuulijoiden ennakkoodotukset saattavat vaikuttaa puhujan itsevarmuuteen ja hyväksytyksi tulemiseen, mutta todellisuudessa luottamus syntyy kuitenkin itse puheesta, ei ennakkoodotuksista. Puhujalla on kuitenkin mahdollisuus ennakkoodotuksista huolimatta ohjata kuulijoiden käsityksiä toivottuun suuntaan.

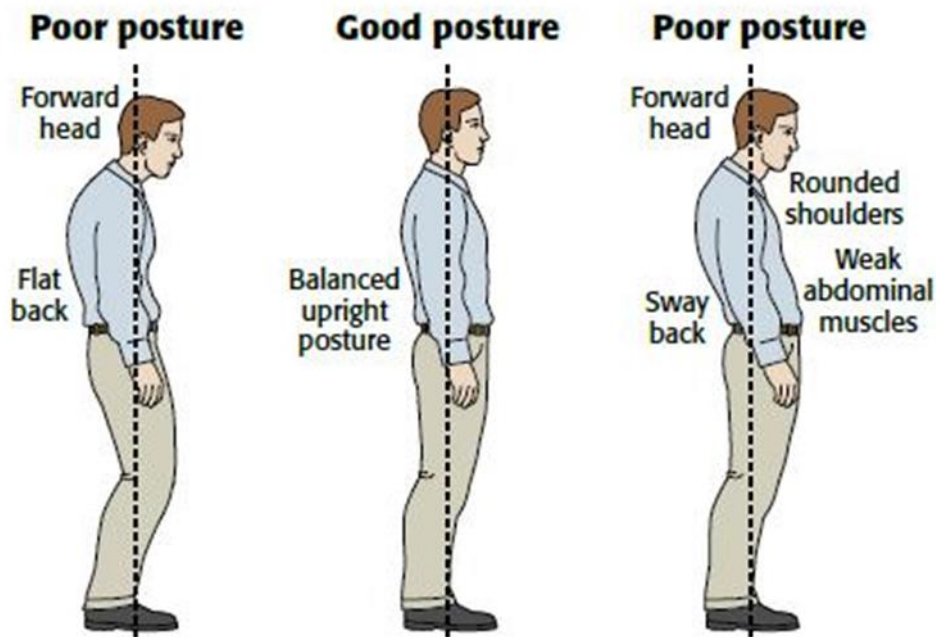
Puhujan tehtävä on siirtää kuulijat pisteestä A pisteeseen B. Kuulijat ajattelevat jo tilaan tullessaan jotakin puhujasta ja aiheesta, sillä vaikka he eivät tietäisi kuka puhuja on, edustaa puhuja heille luultavasti jotakin yritystä tai laitosta. Puhujan onkin keskityttävä pohtimaan niitä asioita, jotka voisivat mahdollisesti herättää epäilyä tai luottamuksen puutetta yleisössä. Kun näihin kysymyksiin on vastattu ja pohdittu, miten epäluulot voisi todistaa vääriksi, voi esiintyjä keskittyä sanoihin ja puheeseen, joka johdattaa kuulijat kohtaan B (Torkki, 2006, 176–177.)

Hyvän puhumisen salaisuus on valmistautumisessa. Aiheeseen paneutuminen etukäteen ja vaivan näkeminen esityksen eteen herättää myös luottamusta ja uskoa puhujan pätevydestä. Tehtävään keskittyminen näkyy puheessa yhtä selvästi kuin esimerkiksi huonosti kirjoitetussa tekstissä. Virheet ja epäloogisuudet pomppivat nopeasti silmille. Tehtävään keskittyneeltä taas ei jää huomaamatta mikään tilanteeseen sisältyvä mahdollisuus (Torkki, 2006, 241–243.)

3.4 Nonverbaalinen viestintä

Nonverbaalinen viestintä eli kehonkieli on olennainen osa vakuuttavuuden luomisessa. Kehonkieltä on tietoista ja ei-tietoista. Tietoiseen kehonkieleen kuuluvat kaikki tietoiset liikkeemme, kuten käsillä tekemämme merkit. Ei-tietoiseen kuuluvat monet ilmeet ja eleet, joihin emme kiinnitä huomiota ja jotka ovat tyypillisiä persoonallemme. Ilmeitä ja eleitä voi kuitenkin säädellä myös jonkin verran tietoisesti. Yleisön näkökulmasta esiintyjän jokainen ele tarkoittaa jotakin. Yleisö tulkitsee kehonkieltä ja ilmeitä joko tietoisesti tai ei-tietoisesti (Auvo & Seléne Marckwort, 2013, 86–87.)

Nonverbaalinen viestintä ja ilmeet ovat suuri osa siitä vaikutelmasta, joka yleisölle luodaan. Esiintymisasennon ja kehonkielen kehittäminen eivät ole lyhytaikaisia projekteja, vaan ne vaativat jatkuvaa huomiota ja kehitystä. Oman kokemukseni mukaan esiintyjän ryhti on yksi tärkeimmistä yleisölemuksen luojista. Ryhdikäs olemus kertoo puhujan tai esiintyjän olevan valpas, pitävän huolta itsestään ja luo läsnä olevamman vaikutelman. Kuva 1 demonstroi, kuinka suuri vaikutus hyvällä ryhdillä on vastaanottajan mielikuvaan henkilöstä. Taaksepäin nojaava henkilö (ensimmäinen vasemmallalla) vaikuttaa varautuneelta sekä välinpitämättömältä, eteenpäin nojautunut (kolmas vasemmalta) taas nöyryvältä tai alistuvalta. (Kuva 2.)



Kuva 2

McCowan ja Bowman (2015, 134–135) ohjeistavat aloittamaan itsevarmasta seisomisesta. Asento vaikuttaa myös puhujan itsevarmuuden tunteeseen, mikä taas vaikuttaa käytökseen. Seisominen huonossa asennossa voi jopa nostaa elimistön kortisolitasoa, mikä taas vaikuttaa puhujan stressi- ja varmuustasoon negatiivisesti. Itsevarma seisoma-asento muodostuu pienistä osista, esimerkiksi olkapäiden tulisi olla vedettyinä taaksepäin, ei kohti korvia.

Virkki-Ukeleghen mielestä kehonkielellä on suuri merkitys, mutta siitä ei pitäisi olla huolissaan esiintyjänä. Tärkeintä hänen mielestään on se, että liike on esiintyjälle luontevaa ja ominaista sekä mahdollisimman avointa yleisöä kohti. Esimerkiksi avoimet liikkeet, kutsuvat eleet ja katsekontakti yleisöön ovat hyviä tapoja osoittaa avoimuutta yleisöä kohtaan. Virkki-Ukeleghen mielestä kaikenlaiset ominaispiirteet ja tavat liikkua ovat sallittuja, kunhan esiintymistapa on kohtelias ja kuulijoita kunnioitetaan. Yleisö saattaa myös hätkähtää suuria tyyllillisiä muutoksia esimerkiksi äänenkäytössä tai liikkumistavassa, sillä ne saavat kuulijan tuntemaan itsensä petetyiksi. Kuulija nimittäin laittaa esiintyjän tietynlaiseen ”lokeeroon” ja esityksen alussa. Jos tästä tyyliokerosta poistutaan radikaalisti, se hämmentää vastaanottajaa. Jos jotakin tulisi välttää, se olisi jatkuva kasvojen koskettelu, tai aistien peittely. Se saattaa viestiä katsojalle ja kuulijalle valehtelusta tai epäaitoudesta. Pohtivat eleet, kuten käsi leualla eivät kuitenkaan viesti valehtelusta.

3.4.1 Esiintyjän energia

Esiintyjän energia ei synny itsestään, vaan sitä pitää pyrkiä jatkuvasti kasvattamaan. Energian avulla esiintyjä kykenee säilyttämään luovuutensa, voi hyvin fyysisesti ja henkisesti sekä jaksaa työskennellä tavoitteidensa eteen. Energia on esiintyjän voimanlähde, jota ilman esiintyminen ei onnistu. Energiavarastojen uusiminen vaatii kuitenkin myös energian käyttämistä, jotta siinä kehittyy (Hyppönen 2005, 81.)

Hyppönen kirjoittaa viidestä energian lajista, joiden alueilla esiintyjän tulisi itseään työstää päivittäin. Viisi energian lajia ovat fyysinen, älyllinen, emotionaalinen, sosiaalinen ja hengellinen. Fyysinen energia on tärkeää, sillä keho on esiintyjän perustyökalu. Vartalo välittää jopa 55 prosenttia kaikista viesteistä, joten kehosta huolehtiminen auttaa jo pitkälle viestinnän kehittämisessä. Väsynyt tai huonosti voiva keho välittää turhaan negatiivisia signaaleja yleisölle, vaikka esiintyjä haluaisi viestiä positiivisesti. Yhteyden löytäminen kehonsa kanssa auttaa myös esiintymistilanteen stressaavuuden sietoon, sillä stressin suodattaminen vaatii keholta koko kehon yhteistoimintaa (Hyppönen, 2005, 82–83.)

Yhteyden luominen vartaloon tapahtuu Hyppösen (2005, 83–84) mukaan vartalon rytmiä muuttamalla. Tämän voi toteuttaa esimerkiksi hyppimällä, joogaamalla tai venyttelemällä, kunhan keho lämpiää ja pulssi kohoaa. Lavalle ei kannata mennä, jos kädet ja jalat tuntuvat esimerkiksi kylmiltä. Tällöin vartalo ei ole valmis ottamaan yhteyttä myöskään yleisön kanssa. Älyllistä energiaa esiintyjä voi kehittää rasittamalla aivojaan, tutustumalla uuteen, harjoittelemalla uutta ja tekemällä taustatyötä. Useamman ajattelutyylin hallinta voi tuoda myös uusia ajattelutapoja yleisölle. Kaikki uusi, myöskin aluksi tylsältä vaikuttava, kehittää aivoja uusiin suuntiin, mikä kehittää edelleen esiintyjää.

Emotionaalisella energialla viitataan ihmisen kykyyn ylläpitää rakentavia tunteita. Esiintyjän kannattaa opetella keskittymään tähän hetkeen, sulkemaan häiriötekijät mielestä sekä kykyä keskittyä olennaiseen. Usein mielessä olevat murheet ottavat turhaan valtaa, sillä ne tuntuvat todelta. Useimmiten, vaikka murheelle olisikin aiheutta, se on saanut liioitellun suuret mitat. Murheet ovat jokaisen sisäisiä luomuksia, vaikka ärsyke olisikin ulkopuolella. Rakentaviin tunteisiin keskittymisen tarkoituksena ei kuitenkaan ole rajata pois kriittistä ajattelua. Emotionaalista energiaa kasvattaa kaikkien tunteiden kokeminen, mutta kielteisissä tunteissa vellominen vähentää sitä (Hyppönen, 2005, 85–86.)

Sosiaalisella energialla tarkoitetaan energiaa, joka kumpuaa kyvystä kohdata uusia ihmisiä ja erilaisia sosiaalisia tilanteita. Yleensä elämässä tapahtuvat muutokset liittyvät toisten ihmisten välillisestä tai suorasta vaikutuksesta. Uusien ihmisten tapaaminen ja omista

mielipiteistäsi poikkeavien näkemysten kuuleminen kasvattaa, sillä altistuminen omasta sisäisestä maailmasta poikkeaville ideoille tuo aina uusia näkökulmia. Uusiutuminen esiintyjänä liittyy kiinteästi vuorovaikutukseen toisten ihmisten kanssa (Hyppönen, 2005, 87.)

Hengellinen energia tarkoittaa uskoa johonkin itseään suurempaan. Hengellinen energia syntyy siitä, että luottaa johonkin, mitä ei varmuudella tiedä todeksi. Jokaiselle itseä suurempi voima tai asia on eri, mutta tällaisen tason havaitseminen on tärkeää esiintyjälle. Hengellisen energian kasvattaminen tapahtuu olemalla yhteydessä ”luovuuden lähteeseen” eli käytännössä ideoiden uusia ajatuksia ja luoden uutta (Hyppönen, 2005, 87–88.)

3.5 Epämääräiset käsitteet: säteily, karisma, luontevuus ja asenne

Torkin (2006, 166–188) mielestä karisman perustana on itsevarmuus. Itsevarma ihminen vaikuttaa siis myös muiden silmissä itsevarmalta. Joidenkin puhujien karisma saattaa syntyä siitä, että he ovat jo niin taitavia siinä, mitä he tekevät, että kuulija ottaa ihailevan aseman ja haluaa oppia kaiken mahdollisen itsevarmalta ihmiseltä. Karismaattisissa ihmisissä viehättää juuri rohkeus ja häpeämättömyys, joskus jopa julkeus. Karismaattiset ihmiset uskaltavat toteuttaa sellaisia elämän muotoja, joista muut vain haaveilevat. Joskus karismaattinen puhuja voi saada jopa kuulijat taipumaan tahtonsa alle, sillä he ovat onnistuneet herättämään kuulijoissa ihailua puhujan neroutta, lahjakkuutta ja vetovoimaa kohtaan.

Virkki-Ukeleghen mielestä karisma on taito, ei synnynnäinen ominaisuus. Hyvät puhujat ja esiintyjät ovat aina harjoitelleet. Joskus harjoittelu on voinut alkaa jo pienellä lapsella, kun hän on saanut esittää ja esiintyä ja saanut kehuja tämän jälkeen. Kasvaessaan hän on mieltänyt esiintymistilanteet positiivisiksi, ja se on vaikuttanut hänen asennoitumiseensa esiintymisen suhteen. Virkki-Ukeleghe painottaa, että kaikki ovat karismaattisia, jos heillä on kyky olla läsnä. Läsnäololla tarkoitetaan sitä, että esiintyjä on aidosti siinä hetkessä, kohtaa todella kuulijansa ja ottaa siinä hetkessä kontaktia. Läsnäolo on poikkeuksetta karismaattista, luontevaa ja aitoa. Aidon läsnäolon hakemisessa auttavat myös fyysiset toiminnot, kuten ryhti, hengittäminen ja pään asento.

Tunne synnyttää liikettä ja liike synnyttää tunnetta. Virkki-Ukeleghen mielestä säteily lähtee silmistä. Kun silmät tuikkivat, koko ihminen tuikkii. Kun ihminen hymyilee, hänen koko ilmeensä ja olemuksensa muuttuvat. Kun hymy nousee silmiin asti, voidaan puhua säteilystä. Luontevuus syntyy siitä, että ihminen on sinut itsensä ja kehonsa kanssa ja kohtaa kuulijat. Aidot tunteet, kuten huoli ja innostuminen saavat näkyä esiintyjän kasvoilla. Aidot tunteet tuovat yleisön lähemmäs puhujaa ja tekevät esiintyjästä samaistuttavan.

Jos haluaa kehittyä karismaattiseksi esiintyjäksi, on Virkki-Ukeleghen mielestä harjoittelu siirrettävä jokapäiväiseen elämään. Esimerkiksi asiakaspalvelutyö on loistava tapa harjoitella ihmisten kohtaamista ja adaptoitua erilaisten ihmisten kanssa mahdollisimman samalle tasolle. Myös asiakkaana voi harjoitella esiintymistä – esimerkiksi reklamaatiotilanteessa joutuu esittämään asiansa, jotta voisi saada mahdollisia korvauksia tai apua ongelmansa suhteen. Hyvin esitetty reklamaatio palvellaan varmasti paremmin kuin mumisten esitetty valitus. Harjoitteluksi sopii kuitenkin mikä tahansa keskustelutilanne, jossa vuorovaikutusta tapahtuu.

4 Teorian yhteenveto

Työn teoria koostuu kahdesta pääotsikosta, esiintymistaidosta ja vuorovaikutuksesta, joiden alla pohditaan esiintymiseen liittyviä tekijöitä. Esiintymistaito ja vuorovaikutustaito muodostavat yhdessä vaikuttavan esiintymisen taidon. Vuorovaikutustaito yleisön kanssa yhdistettynä hyvin suunniteltuun esitykseen luo kokonaisuudessaan vaikuttavaa esiintymistä. Vaikuttavan esiintymisen osatekijät ovat tavoitteiden asettaminen, mielenkiinnon ylläpitäminen, puheenvuoron rakentaminen, nonverbaalinen viestintä, aloitus ja lopetus, puhekieli ja äänenkäyttö, havainnollistaminen sekä jännityksen hallinta.

Tavoitteiden selkeys määrittää usein myös toteutuneen esityksen tason. Sen vuoksi tavoitteisiin on syytä keskittyä, ennen kuin esitystä lähdetään muokkaamaan enempää. Mielenkiinnon ylläpitäminen on yksi tärkeimmistä asioista, jota esiintyjän tulee pohtia. Jotta yleisön mielenkiinto säilyy, on esiintyjän huomioitava, että esityksessä syntyy vuorovaikutusta, asia on yleisölle kohdistettua ja esitys vaihteleva. Puheenvuoron rakentamisessa kannattaa ajatella puhetta tai esitystä palapelinä; Ensin tarkastellaan, kuinka iso palapeli on kyseessä, sitten etsitään kulmapalat, reunapalat, isoimmat teemat ja lopuksi keskitytään yksityiskohtiin.

Nonverbaalinen viestintä, ja sen käyttäminen apukeinona vakuuttavuuden luomisessa, kannattaa tiedostaa omaa esiintymisolemustaan tutkiessaan. Tilassa liikkuminen, oikein kohdennettu katse, ilmeet ja eleet, luovat variaatiota ja sävyjä esiintymiseen. Aloituksen ja lopetuksen suunnitteluun kannattaa käyttää aikaa, sillä aloituksessa joko saadaan, tai ei saada, yleisön huomio. Lopetuksessa taas voidaan vielä kiteyttää esityksen pääkohdat ja vaikuttaa siihen, millä mielellä yleisö lähtee esityksen jälkeen.

Puhekielessä ja äänenkäytössä tärkeintä on, että puhetyyli sopii puhujalle ja tilaisuuteen. Lisäksi puheen tulisi olla hyvin äännettyä, tarpeeksi hidasta ja selkeää sekä riittävän kuuluvaa. Jos puhujan käytössä on mikrofoni, tulisi sen kanssa harjoitella mieluiten etukä-

teen. Havainnollistamisessa tärkein oivallus on, että apuvälineiden tulisi olla apuvälineitä, ei pääosassa esitystä. Havainnollistamista kuitenkin kannattaa tehdä, sillä yleisön joukossa on erilaisia ihmisiä, joille toimivat erilaiset keinot muistamisessa ja keskittymisessä. Esimerkiksi värit materiaalissa, jonkin asian ”näyttelemine” tai keskusteluesimerkki voivat kaikki toimia hyvinä keinoina havainnollistaa.

Suurin osa esiintyjistä jännittää, ja onkin tyypillistä, että ihminen varaa enemmän energiaa esittämiseen kuin mitä esitykseen kuluu. Tämä aiheuttaa usein erilaisia jännityksen oireita kuten poskien punetumista tai käsien tärinää. Jännittämisen hallinnassa onkin tärkeintä tiedostaa, että jännittäminen on normaalia, ja se kertoo vain siitä, että esiintyjä haluaa onnistua. Erilaiset hengitysharjoitukset tai huomion poiskiinnitys muihin asioihin, kuin jännittämiseen, voivat toimia keinoina sietää jännityksen tunnetta.



Kuva 3. Vaikuttavan esiintymisen osatekijät.

5 Produkti: Vaikuttava esiintyminen, opetus- ja itseopiskelumateriaali

Tässä luvussa kuvataan opinnäytetyön projektisuunnitelma ja aikataulu, mitä aineistoa on kerätty tuotoksen laatimiseksi, ja miten se on kerätty. Luvussa kuvataan myös, kuinka työ on toteutettu.

Opinnäytetyö toteutettiin toiminnallisena työnä, jonka liitteenä syntyi opetus- ja itseopiskelumateriaali esiintymistaitojen opiskelua varten. Työ suunnattiin ensisijaisesti Haaga-Helian myyntityön koulutusohjelmalle, mutta myös kaikille, jotka halusivat oppia esiintymistaidosta lisää.

5.1 Projektisuunnitelma ja aikataulu

viikko	pvm	tehtävä	
	39	aineiston keruu	
	40	aineiston keruu	
	41-43	teorian kirjoittaminen	
	44 28.10.	ensimmäinen versio	
	45 2.11.	Ensimmäisen version läpikäynti	
	46 12.11.	toinen versio	
	47 16.11.	toisen version läpikäynti	
		24.11.	palautetta työstä
		26.11.	Työn esittäminen
		27.11.	kolmas versio
	49 30.11.	kolmannen version läpikäynti	
	50 10.12.	työn palautus	
	51 14.12.	mahdollinen tarkastajan palaute	
		17.12.	työn julkaiseminen
			työn arviointi joului/tammikuu

Kuva 4. Alkuperäinen aikataulusuunnitelma

Aikataulu on luotu viikkotasolla arvioidun etenemistahdin mukaan. Teorialle on varattu kolme viikkoa kirjoitusaikaa. Aikatauluun on kirjattu produktin etenemiselle työskentelyai-koja usealle päivälle. Aikataulu luotiin syksyn nopeutetun opinnäytetyön aikataulun pohjal-ta, jonka Haaga-Helian ohjaajat ovat laatineet. Aikataulun pitämisestä pidetään päiväkir-jaa, josta voidaan lopuksi katsoa, miten aikataulun toteutus onnistui.

5.2 Aineisto ja sen keruumenetelmät

Halusin käyttää kirjallisia lähteitä, mutta pyrin etsimään myös vaihtoehtoisia lähteitä, kuten vi-deomateriaalia ja haastattelumahdollisuuksia. Kirjastosta löytyi paljon kirjallisia lähteitä, joista

pyrin valitsemaan omaan työhöni sopivimmat. Haastattelin esiintymiskouluttajaa käytännön näkökulman ja esimerkkien saamiseksi. Haastatteleman esiintymiskouluttaja Ina Virkki-Ukeleghe on kouluttanut muun muassa yksityisesti puhujia, ryhmiä, radiotyöläisiä ja puhetyöläisiä. Haastattelu toteutettiin puhelinhaastatteluna muistiinpanoja tekemällä. Haastattelun kysymykset olivat ennalta tehtyjä avoimia kysymyksiä, eli menetelmäksi valitsin kvalitatiivisen menetelmän ja puolistrukturoidun haastattelutavan. En halunnut rajata vastauksia liikaa, ja päätin tarvittaessa kysyä lisäkysymyksiä strukturoidun osuuden lisäksi. Haastattelun tekemiseen meni puhelimitse noin tunti, kysymyksiä oli noin 10-15.

Lähdeluettelo on opinnäytetyöhön melko lyhyt, mutta sain niin arvokasta tietoa asiantuntijahaastattelusta sekä muutamista kirjälähteistä, etten kokenut lähdeluettelon pituutta ongelmaksi, vaan koin käyttämieni lähteiden riittäviksi tavoitteeni kannalta.

Esiintymistaidot ovat subjektiivisia, voimakkaasti myös kokemukseen ja tunteisiin liittyviä taitoja. Olen pyrkinyt arvioimaan lähteitä sekä oman kokemukseni perusteella, että mahdollisimman objektiivisesta näkökulmasta. Kaikki vinkit eivät varmastikaan toimi kaikille, vaan tärkeintä on löytää oma tyylinsä esiintyä ja olla. Kuitenkin, olen käyttänyt ainoastaan julkaistua materiaalia luotettavina pitämieni julkaisijoiden toimesta. Lisäksi halusin kuulla ammattilaisen ja opiskelijoiden mielipiteitä esiintymiseen liittyen. Esiintymistaitoa ei voi tutkia mielestäni täysin objektiivista näkökulmasta, sillä eri ihmiset pitävät erityylisten esiintymistavoista. Pyrinkin keskittymään tässä opinnäytetyössä mahdollisimman yleispäteviin ohjeisiin, joita kaikki erilaiset esiintyjät ja persoonat voisivat hyödyntää omiin tarpeisiinsa sopivaksi.

5.3 Toteutus

Viikko	pvm	tehtävä		
39	23.9.	aineiston haku, teorian kirjoituksen aloittaminen		
40	28.9.	sisällysluettelon muokkaus, alkuperäisen aikataulusuunnitelman tekeminen		
	30.9.	teoriaa		
	1.10.	teoriaa, väliotsikoiden muokkaus		
41	5.10.	aiheen rajauksen tiivistäminen, teoriaa, jännittäjän musitilista		
	7.10.	teoriaa, toimeksiantajan päätös (Haaga-Helia)		
44	26.10.	tilanteen kartoitus, toimeksiantosopimus		
	27.10.	teoriaa		
45	3.11.	teknisten ongelmien vuoksi uuden opinnäytetyötiedoston luominen		
46	10.11.	teoriaa, produktin aloitus ja ideointi		
	11.11.	produktin edistäminen		
48	26.11.	opinnäytetyön esittäminen		
49	30.11.	johdanto, kappalejohdannot, haastattelutukimuksen suunnittelu		
51	14.12.	Yhteydenotto Ina Virkki-Ukelegheen		
	15.12.	Ina suostuu haastateltavaksi, opinnäytetyön tilanteen arviointi, kappaleiden yksityiskohtainen läpikäynti, uuden aikataulusuunnitelman laadinta		
1	7.1.	Inan haastattelu puhelimitse ja muistiinpanot sekä produktia		
	9.1.	teoriaa		
2	14.1.	opinnäytetyön lähettäminen Inan arvioitavaksi		
3	18.1.	opinnäytetyö edistyy		
	21.1.	Johdantoja, tiivistelmä, teorian yhteenveto		
4	25.1.	Mielipiteiden perusteella produktin kehittelyä, teorian yhteenvetoon kuva		
	28.1.	Produktin viilaus mielipiteiden pohjalta		
	29.1.	Teorian yhteenvedon viimeistely, läpilyönti, produktin liittäminen liitteeksi		
	30.1.	Viimeistely, palautus		

Kuva 5. Toteutunut aikataulu

Alkuperäinen tiiviimpi aikataulusuunnitelma ei pitänyt, sillä työtä kirjoittaessa huomattiin, että aiheesta löytyy paljon tietoa ja se vaatii myös sulattelua ja pohdintaa. Aikataulu piti hyvin ensimmäisen kuukauden, jonka jälkeen tahti hidastui. Syksyn 2015 aikana syntyi suurin osa teoriapohjasta pois lukien esiintymiskouluttajan haastattelumateriaali. Joulukuussa päätettiin jatkoajasta tammikuulle, joka ei onneksi hankaloittanut kevään valmistussuunnitelmia. Tammikuussa opinnäytetyö eteni esiintymiskouluttajan puhelinhaastattelun avulla, sekä kirjoittajan motivaation kasvun myötä reippaasti. Myös produkti sai paljon uutta näkökulmaa ja muutoksia loppuvaiheilla.

Produkti toteutettiin tiiviisti teorian pohjalta painottaen pääkohtiin. Produktissa esitetyt pääkohdat ovat samassa linjassa teorian tekstin kanssa. Lisäksi produktin powerpoint – slideihin lisättiin notes – osiot, joissa pääkohtia on selitetty lisää. Tässä on pyritty noudattamaan perussääntöä, jonka mukaan yhdessä slidessä ei saisi olla liikaa tekstiä, vaan ainoastaan pääkohdat. Produktissa tekstiä ja kuvia hiottiin pitkään, jotta lopputulos miellyttäisi katsojan ja tekijän silmää. Ulkopuolisia mielipiteitä kysyttiin lopputuloksen takaa-

miseksi. Teoriassa pohdittuja tekijöitä pyrittiin esimerkiksi havainnollistamisen osalta toteuttamaan myös produktissa. Työ valmistui tammikuun lopulla. Koko kirjoitusprosessin ajan pidettiin päiväkirjaa, johon kirjattiin aina tehdyt toimenpiteet.

6 Pohdinta

Teoriaa sovellettiin suoraan produktiosioon, ja ne keskustelevatkin keskenään tiiviisti. Produkti on tavallaan kuvallinen tiivistelmä teorian viitekehystä. Produktiin on myös lisätty enemmän käytännön esimerkkejä. Teoriaosuudessa pohditaan, mitä kaikkia asioita vaikuttavaan esiintymiseen tarvitaan, kun taas produkti on valmis tuotos niiden opiskeluun. Työ on hyödyllinen lisä myyntityön opiskelijoille ja opettajille, eikä tällaista materiaalia ole kuulunut myyntityön koulutusohjelmaan aiemmin. Työ hyödyttää erityisen paljon esiintymistä pelkääviä tai jännittäviä opiskelijoita ja opettajia, mutta tuo hyödyllisiä näkökulmia minkä tahansa esiintymisen suunnitteluun ja toteutukseen.

Esiintymistaito on niin tärkeä osa työelämässä eteenpäin pääsyä, että tuntuu oikeastaan aika uskomattomalta, että sitä ei ole erityisesti myyntityön opiskelijoille painotettu enempää. Mielestäni työni onkin erittäin tärkeä ”alkupotkaisu” esiintymistaidon opettelun kehitykselle myyntityön koulutusohjelmassa. Työn tavoitteet saavutettiin mielestäni hyvin, aiheesta olisi toki voinut jatkaa ja syventää vieläkin pidemmälle. Tavoitteena oli kuitenkin, että materiaali olisi helposti lähestyttävä, ja mahdollisimman selkokielinen esimerkkejä painottaen. Esiintymisestä ei ole tarkoitukseen tehdä rakettitiedettä, vaan tuoda sitä helpottavat keinot lähemmäs siitä kiinnostuneelle ja sitä tarvitsevalle. Toivon, että prosessia jatketaan myyntityön koulutusohjelmassa ja ehkä jopa Haaga-Helian kurssitarjonnan tasolla.

6.1 Kehittämisen- ja jatkotutkimusehdotukset

Mielestäni myyntityön koulutusohjelmaan kannattaisi ehdottomasti lisätä esiintymistaidon kurssi tai liittää sen opiskelua jo olemassa oleviin kursseihin. Esiintymistaito on jollakin tasolla myyntityössä välttämätöntä, oli kyse sitten fyysisestä läsnäolosta tai puhelimitse tapahtuvasta myyntitilanteesta. Esiintymisen harjoittelu jo koulussa toisi varmuutta uusiin tilanteisiin ja uusien ihmisten tapaamiseen työelämässä. Esiintymistaidoista ja vakuuttavuudesta on toki hyötyä myös vapaa-ajalla ja muilla elämän osa-alueilla.

Esiintymistaitoa voi harjoitella monella tapaa ja kommunikaatioharjoituksiakin on useita. Tällaisia konkreettisia harjoituksia voitaisiin tehdä yhdessä luokassa esimerkiksi viestinnän kurssilla, tai millä tahansa kurssilla, jossa vaaditaan enemmän esiintymisiä. Ihanteel-

lista olisi esimerkiksi vapaavalintainen ilmaisutaidon/esiintymistaidon kurssi, mutta jotta harjoitusta tulisi kaikille, olisi esiintymistaidon harjoittelua syytä sisällyttää myös pakollisiin opintoihin.

Opettajan työ on esiintymistä, joten sen harjoittelu ei varmastikaan huononna opettajan pätevyyttä. Opettajan työkaluja ovat keho ja ääni, joiden huoltaminen ja käyttäminen oikein ovat tärkeitä myös työterveyden kannalta. Vaikuttava esiintyminen ja auktoriteetin löytyminen opettajalle ovat opettajan työssä suureksi avuksi. On vaikeaa saada uutta tietoa eteenpäin huonon ryhdin ja hiljaisen äänen yhdistelmällä, etenkin jos oppilaat ovat energisiä ja kovaäänisiä. Esiityksen rakentaminen, kehonkieli ja äänenkäyttö ovat erityisen tärkeitä asioita tässä opinnäytetyössä opettajalle. Myös havainnollistamiseen kannattaa paneutua, sillä oppilaat oppivat niin kuulemalla, näkemällä, tekemällä kuin koskemallakin.

Oma teatteri- ja musiikkitaustani on ollut valtavaksi hyödyksi kaikissa työnhakutilanteissa sekä vuorovaikutuksessa. Olen oppinut kuuntelemaan paremmin, kiinnittämään huomiota sanavalintoihini, liikekieleeni ja läsnäolooni esiintyessäni. Kommunikaatiokykyäni on kehitetty ja olen tullut rohkeammaksi teatteriharrastuksen ja esiintymiskokemusten kautta. Olen myös laulanut ja soittanut sekä tanssinut monta vuotta. Ilmaisutaidon ja kommunikaation parantaminen on ollut paitsi hauskaa, myös hyödyllistä. Kokemuksieni perusteella toivoisin, että esiintymistaitoa alettaisiin arvostaa yhä enemmän myös osana myyntiosaamista. Esiintymistaito on taito elämää varten, jota voi hyödyntää kaikilla elämän osa-alueilla, niin vapaa-aikana kuin töissäkin.

6.2 Opinnäytetyöprosessin ja oman oppimisen arviointi

Laadin alustavan aikatauluarvion kunnianhimoisesti nopeamman toteutuksen mukaan, ja pysyinkin siinä kohtuullisesti marraskuun lopulle asti. Huomasin kuitenkin innostuvani aiheesta niin paljon, etten halunnut puristaa työtä kasaan aikataulupaineiden alla, vaan nauttia kiinnostavasta aiheesta vähän pidemmän ajan kanssa. Pidin aikataulusuunnitelman rinnalla päiväkirjaa, johon kirjasin parhaani mukaan työvaiheiden etenemistä todellisen toteutumisen mukaan. Päiväkirjan pohjalta loin toteutuneen aikataulun (kuva 6). Oli realistista pidentää palautusaikaa lopputuloksen kannalta.

Olen saanut paljon näkökulmaa esiintymiseen ja koen, että esiintymistaito on erittäin tärkeä taito elämässä etenemisen kannalta. Motivaationi työn tekemiseen vaihteli, mutta aina kun sain aiheesta kiinni tai löysin jotakin uutta ja kiinnostavaa, innostuin taas tekemään työtä uudelleen. Sykleissä tapahtuva työskentely sopi minulle hyvin. Aihe myös kypsyi taukojen aikana, jolloin siihen oli mukavaa palata uusien näkökulmien kanssa taukojen

jälkeen. Esimerkiksi esiintymiskouluttajan haastattelu toi uutta innostusta koko aiheeseen ja työn tekemiseen. Kokonaisuudessaan prosessi eteni hyvin, enkä koe epäonnistuneeni, vaikka aikataulua venytettiin kuukaudella.

Lähteet

Bowman, Alisa & McCowan Bill, Esiinny Eduksesi, Kauppakamari 2015

Haaga-Helia ammattikorkeakoulu Luettavissa <http://www.haaga-helia.fi/fi/opinto-opas/yleista-haaga-heliasta?userLang=fi> luettu 30.11.2015

Hyppönen, Henkka, Kuinka SE tehdään esiintyjänä, Talentum 2005

Marckwort, Auvo & Seléne, Kehitä esiintymistaitoja, Suomen yritysKirjat Oy, 2013

Myyntityön koulutusohjelma Luettavissa <http://www.haaga-helia.fi/fi/opinto-opas/koulutusohjelmat/myyntityon-koulutusohjelma?userLang=fi> luettu 30.11.2015

Nilsen, Ragnhild, Paremmaksi puhujaksi, Luontevan esiintyjän opas, Kariston Kirjapaino Oy, 2012

Torkki, Juhana, Puhevalta – kuinka kuulijat vakuutetaan, Otava, 2006

Virkki-Ukeleghe, Ina, puhelinhaastattelu 7.1.2016

Kuva 1 <https://infogr.am/NON-VERBAL-COMMUNICATION> luettu 23.9.2015

Kuva 2 <http://buffalofamilychiropractor.com/wp-content/uploads/2014/09/posture.jpg> luettu 30.11.2015

Liitteet

Liite 1. Vaikuttava esiintyminen, opetus- ja itseopiskelumateriaali



Kuva lainattu osoitteesta: <http://atextures.com/abstract-light-background-forty-one/> Luettu 10.11.2015

Sisällys

- Puheenvuoron rakentaminen 3
 - Tavoitteiden asettaminen esitykselle
 - Esityksen suunnittelu
 - Miten aloittaa?
- Havainnollistaminen 8
- Yleisön aktivointi 9
- Puhekieli ja äänenkäyttö 10
- Esiintyminen on vuorovaikutusta! 12
 - Yleisön tarpeet
 - Esiintyminen on palvelutilanne
- Mielenkiinnon ylläpitäminen 15
- Nonverbaalinen viestintä ja kehonkieli osana vaikuttavaa esiintymistä 16
- Tunteiden hallinta 18
 - Jännittäjän muistilista
 - Esiintymiskouluttajan vinkit
- Tehokas lopetus 21
 - Vinkkejä lopetukseen

Taustan kuva

<http://sbrc2015.ufes.br/wp-content/uploads/stock-footage-loopable-abstract-background-white-bokeh-circles.jpg> luettu 28.1.2016

Puheenvuoron rakentaminen

- Aloita kysymällä itseltäsi 3 yksinkertaista kysymystä:
 - Miten aiot aloittaa?
 - Miten aiot jatkaa?
 - Miten aiot lopettaa?



- Lisäksi:
 - Millä keinoin saat yleisön pysymään mukana?
 - Haluaisitko itse kuunnella tällaisen puheenvuoron?
 - Mikä on esityksesi **tavoite**?
 - Mikä on esityksesi **informaatioarvo**?

Suomessa ihmiset odottavat esitykseltä aina jonkinlaista informaatioarvoa. Esityksessä tulisikin aina olla jotakin sisältöä, oli se sitten tieto- taito- tai tunnesisältöä. Sisältö on esiintyjän näkökulmasta lisäarvon tuottamista yleisölle. (Hyppönen, 2005, 133.) Myös Torkki (2006, 145) mainitsee Suomessa vallitsevan esitelmäkeskeisen kulttuurin, jossa puhujalta odotetaan ns. asiaa. Tieteellisen tai faktaperäisen osuuden voi kuitata jo puheen alkupuolella, jolloin yleisön vireystila on usein vielä matalahko.

Nilsen (2012, 17–18) esittää kolme yksinkertaista kysymystä, joihin esiintyjän tulisi esiintymistä suunnitellessaan vastata. 1. Miten aiot aloittaa? 2. Miten aiot jatkaa? 3. Miten aiot lopettaa? Itsestään selviltä kuulostavat kysymykset muuttuvat yllättävän hankaliksi esiintymistilanteessa, jos niihin ei ole suunniteltu vastauksia etukäteen. Puheenvuoron tehtävänä on herättää kuulijoiden mielenkiinto, saamaan yleisö kuuntelemaan, muistamaan ja antamaan palautetta, ja vakuuttamaan siitä, mitä esiintyjä heille kertoo. Nilsenin mielestä puheilla on vain neljänäyppisiä tavoitteita. Kuulijat halutaan saada toimimaan, tekemään päätöksiä, ymmärtämään tai oivaltamaan jotakin (Nilsen, 2012, 60).

Kuva (legopalikat) lainattu osoitteesta

[\[ra%2F&psig=AFQjCNFqd5ZGTL1fxpTgHR2LocOOoDRPmA&ust=1447317874503679\]\(http://www.google.fi/url?sa=i&rct=j&q=&esrc=s&source=images&cd=&cad=rja&uact=8&ved=0CAcQjRxqFQoTCIHRp8v9h8kCFcJcLAodApoEKw&url=http%3A%2F%2Fwww.incrediblethings.com%2Ftech%2Fthis-lego-brick-is-actually-a-came-\)](http://www.google.fi/url?sa=i&rct=j&q=&esrc=s&source=images&cd=&cad=rja&uact=8&ved=0CAcQjRxqFQoTCIHRp8v9h8kCFcJcLAodApoEKw&url=http%3A%2F%2Fwww.incrediblethings.com%2Ftech%2Fthis-lego-brick-is-actually-a-came-</p></div><div data-bbox=)

Luettu 11.11.2015

Taustateeman kuva

<http://sbrc2015.ufes.br/wp-content/uploads/stock-footage-loopable-abstract-background-white-bokeh-circles.jpg> luettu 26.1.2016

Tavoitteiden asettaminen esitykselle

- Tavoitteiden asettaminen on tärkeää lopputuloksen kannalta, sillä tavoitetaso määrittää usein myös lopputuloksen tasoa



Esiintyjän kannattaa asettaa itsellensä oikeasti merkityksellinen tavoite, sillä sen eteen tehty työ tuntuu kohtuulliselta. Psykkisesti terve ihminen ei aseta itseään kohtuuttoman kuorman alle, jos siitä saatu hyöty ei vastaa työmäärää. Merkitys vaihtelee persoonan mukaan, se voi olla esimerkiksi hyväksyntä tai raha, mutta pidemmällä aikavälillä on palkitsevampaa, jos tavoite liittyy toisiin ihmisiin. Yleisö on kuitenkin se, jota ensisijaisesti pyritään palvelemaan. Myös sellaisia merkityksiä voi olla, jotka liittyvät esiintyjään itseensä, mutta palvelevat silti muita, esimerkiksi esiintyjän henkinen kasvu. (Hyppönen, 2005, 19.)

Kuva lainattu osoitteesta:

<https://www.google.fi/url?sa=i&rct=j&q=&esrc=s&source=images&cd=&cad=rja&uact=8&ved=0CAcQjRxqFQoTCOTPIPiFhskCFcLWLAodJXEhKA&url=https%3A%2F%2Fwww.cranecu.org%2Fhow-to-create-a-goal-in-moneys-mart%2F&psig=AFQjCNH9khnsYi7IqDngF2DP9Y9PO1TF1A&ust=1447251285797776>

Luettu 10.11.2015

Taustan kuva

http://www.hdwalley.com/wp-content/uploads/2015/10/white_background_cover_2018_backgrounds_edition.jpg

Luettu 26.1.2016

Tavoitteiden asettaminen esitykselle

- Korkealla olevat tavoitteet kehittävät enemmän kuin matalalla olevat, ei haittaa vaikkei todellisuus olisi niin korkealla kuin tavoite, jos se on nostanut jo itsessään esityksen tasoa ja valmistautumiseen käytettyä aikaa
- Realismi on kuitenkin pidettävä mukana esimerkiksi käytettävän ajan mukaan



Hyppösen mielestä (2005, 19–20) tavoitteiden tulisi olla yhtä aikaa epärealistisia ja realistisia. Älyttömimmät tavoitteet kehittävät enemmän kuin rimaa alittavat. Korkealle asetetut tavoitteet auttavat esiintyjää huomaamaan rajallisuutensa, mutta samalla pakottavat oppimaan ja kasvamaan. Täysin epärealistisen tavoitteen tunnistaa siitä, että kovasta työskentelystä huolimatta tavoite ei lähene ja esiintyjä turhautuu. Tässä kohtaa realismi on hyvä ottaa mukaan, sillä tavoitteen on vain tarkoitus asettaa suunta työskentelylle.

Esiintymiskouluttaja Virkki-Ukeleghen mukaan (7.1.2016) yksilön tavoite ja päätös onnistua ovat merkittäviä asioita jo esityksen suunnitteluvaiheessa. Päätös siitä, että aikoo tehdä esityksen ja omien vahvuuksien tarkastelu auttavat myös tavoitteiden asettamisessa.

Kuva osoitteesta

https://www.google.fi/search?q=goal&biw=1920&bih=985&source=lnms&tbm=isch&sa=X&ved=0CAYQ_AUoAWoVChMIqOCtpoWGyQIVCtUsCh3IDQuR#imgsrc=HbZGN0-73tTL7M%3A Luettu 10.11.2015

Taustan kuva

<http://vegapublicidad.com/images/achtergrond3.jpg> luettu 26.1.2016

Esityksen suunnittelu

- Ajattele esitystäsi **palapelinä**: Ensin kartoitat kuinka isosta palapelistä on kyse, mitä värejä siinä on, missä ovat kulmapalat? Sen jälkeen isoimmat teemat ja lopuksi yksityiskohdat
- Jos sinut on pyydetty esiintymään, tarkista, mikä on toivottu rajattu aiheesi –**kiteytä pääkohdat esimerkiksi 5 tärkeimpään**
- Etene suunnittelussa **suuremmasta pienempään**



Kuva osoitteesta https://www.google.fi/search?tbm=isch&tbs=rimg%3ACanvG44ksz6_1lji-dLzO8ezrS--9yr1kSE6ZIJgiWwJJx0CB-zhWvCdHvgBKZDi_1U3-rpoDvHsuyRRjinRTxV4NB-CoSCb50vM7x7OtLEZIX1kfcfWNHKhIJ773KvWRITpkRXEFLGwyDeP4qEgmUmCJbAknHQBH4PzljSYDB4SoSCYH7OFa8J0e-EYOC-co61T2TOKhIJAEpkOL9Tf6sRTabCV_1YzKagqEgmmgO8ey7JFGBEyBQJhc8wiWSoSCeK-dFFPXg0H4Ed5IsMTm4MGp&q=puzzle%20pieces&ved=0ahUKEwjA9re6x5zKAhVMWSwKHYYvDCQQ9C8ICQ&dpr=0.9&biw=1517&bih=714#imgrc=qe8bjiSzPr-pbM%3A luettu 9.1.2016

Taustan kuva

<http://www.officinegm.com/wp-content/uploads/2013/10/background-light-white.jpg> luettu 26.1.2016

Miten aloittaa?

- Aloituksen tarkoitus on saada **kuulijat esiintyjän puolelle** ja virittäytymään positiiviseen ja kiinnostuneeseen tunnelmaan
- Huumori voi toimia aloituksessa, samoin jokin hauska kertomus, kunhan se **tukee tavoitetta!**
- Esityksen ei tarvitse mennä heti asiaan! Yleisökin haluaa **virittäytyä aiheeseen** ja tunnelmaan pikkuhiljaa. Jaarittelu tai täysin asian ohi menevä höpöttely on kuitenkin turhaa (vrt. urheilusuoritusta; kukaan ei juokse maksimivauhdilla lämmittelemättä)



Aloituksen suunnittelussa tavoitteeseen vertailu on tärkeää. Ajattele kuulijoita yksilöinä, mihin he voisivat samaistua? Tai reagoida? Kuulija haluaa oppia ja oivaltaa puheesi aikana. Sen voi tehdä jo aloituksessa jonkin esimerkin avulla. Rajut aloitukset toimivat harvoin, elleivät ne ole tiukasti asiasidonnaisia. Kuulijoille voi esimerkiksi antaa jonkin lähtökohdan, tai häivähdyksen lopputuloksesta, johon päädytään puheen lopussa. Näin kuulijat myös orientoituvat tulevaan puheenvuoroosi. Negaatioita kannattaa välttää aloituksessa, ellei negaatio käänny positiiviseksi asiaksi pian, tai liity suoraan kiinteästi esitykseesi.

Kuva lainattu osoitteesta

http://www.google.fi/url?sa=i&rct=j&q=&esrc=s&source=images&cd=&cad=rja&uact=8&ved=&url=http%3A%2F%2Fa104public.pixnet.net%2Fblog%2Fcategory%2F1830358&psig=AFQjCNHrx6U0RoiRx0rp_5JxZHD8VrpkLg&ust=1453814041521774 luettu 25.1.2016

Taustan kuva

https://s3.amazonaws.com/videoblocks-content/video/thumbnail/HPOKFbR/bokeh-light-particles-on-soft-blue-background-as-backdrop-motion-layer-for-animation-1920x1080-full-hd-footage_mkivy_6v__M0000.jpg luettu 26.1.2016

Havainnollistaminen

- Apuvälineiden tarkoitus on olla nimensä mukaisesti **esiintyjän apuna**, ei pääroolissa esityksessä
- Apuvälineen tulisi myös olla aina **tarkoituksenmukainen** sekä tilaan sopiva
- Kuvien käyttäminen auttaa yleisöä muistamaan ja etenkin värien käyttö tukee **huomion kiinnittymistä esitykseen**
- Kaavioilla voidaan havainnollistaa kahden muuttujan suhdetta helpommin, kuin pelkillä luvuilla
- Havainnollistaa voi myös tarinoin, kertomuksin tai käytännön esimerkkejä kertomalla



Parhaimmillaan apuvälineiden käyttö tuo jotakin lisäarvoa esitykseen, mutta pahimmillaan siitä tulee tahattomasti liian suuri osa esitystä. Apuvälineiden tarkoitus on olla nimensä mukaisesti esiintyjän apuna, ei pääroolissa esityksessä. Apuvälineen tulisi myös olla aina tarkoituksenmukainen sekä tilaan sopiva, esimerkiksi suuressa tilassa pieni fläppitaulu on hyödytön, kun taas pienessä tilassa dataprojektori saattaa tuntua turhankin mahtipontiselta ja yleisöä etäännyttävältä. (Auvo & Seléne Marckwort, 2013, 105–107.)

Kuvien käyttäminen auttaa yleisöä muistamaan ja etenkin värien käyttö tukee huomion kiinnittymistä esitykseen. Kuvat ja mielikuvien muodostaminen auttavat etenkin visuaalisia oppijatyyppejä, sillä tekstiin on usein vaikeaa keskittyä varsinkin, jos puhetta on yhtä aikaa. Värien vaikutusta mielialaan kannattaa käyttää hyödykseen, kirkkaat värit mielletään usein iloisempina, kuin tummat ja murretut sävyt. Värit voivat herättää voimakkaita mielikuvia, mutta värien tulkinta on myös kulttuurisidonnaista. Esimerkiksi Kiinassa valkoinen on surun väri, kun taas länsimaissa morsian puetaan valkoiseen pukuun häissä, joka on iloinen juhla. Myös tärkeiden sanojen korostaminen tekstistä toisella värillä on tehokas tapa kiinnittää huomio avainsanoihin. (Auvo & Seléne Marckwort, 2013, 120.)

Kaavioilla voidaan havainnollistaa kahden muuttujan suhdetta helpommin, kuin pelkillä luvuilla. Kaaviosta kannattaa muokata mahdollisimman tarkoituksenmukainen, esimerkiksi liian yksinkertaisten asioiden kuvantaminen voi saada yleisön tuntemaan itsensä aliarvioi-

duksi. Kaavioita ovat esimerkiksi pylväs -ja ympyräkaaviot sekä käyrädiagrammit. (Auvo & Seléne Marckwort, 2013, 122–124.)

Ylempi kuva lainattu Iltasanomien lehtijutusta: <http://www.iltasanomat.fi/matkat/art-1438677611923.html> Luettu 11.11.15

Alempi kuva lainattu osoitteesta

<http://www.schoolatoz.nsw.edu.au/homework-and-study/mathematics/mathematics-tips/helping-your-child-with-graphs-and-tables> Luettu 11.11.2015

Taustan kuva

https://s3.amazonaws.com/videoblocks-content/video/thumbnail/HPOKFbR/bokeh-light-particles-on-soft-blue-background-as-backdrop-motion-layer-for-animation-1920x1080-full-hd-footage_mkivy_6v__M0000.jpg luettu 26.1.2016

Yleisön aktivointi

- Osallistamista ja yleisön virikkeellistämistä
- Ei ole niin isoa tai pientä yleisöä, jota ei voisi aktivoida!
- Keskustelut, ryhmätehtävät, tilassa liikkuminen.. Käytä mielikuvitusta!



Kuva osoitteesta

<http://cache1.asset-cache.net/xd/704->

[103.jpg?v=1&c=IWSAsset&k=2&d=72BFC987C85EE172405B868EE7E5FA8F6ADD405C56CDAC570CCC1EF9FC3653495363CE6347CF6FCE](http://cache1.asset-cache.net/xd/704-103.jpg?v=1&c=IWSAsset&k=2&d=72BFC987C85EE172405B868EE7E5FA8F6ADD405C56CDAC570CCC1EF9FC3653495363CE6347CF6FCE) luettu 27.1.2016

Taustan kuva

<http://vegapublicidad.com/images/achtergrond3.jpg> Luettu 27.1.2016

Puhekieli ja äänenkäyttö

- Valitse puhetyylisi yleisön mukaan
- Kirjakieltä ei tarvitse käyttää, ellei se ole esiintyjän normaali puhetapa
- Puheen tulisi olla riittävän hidasta, mutta kuitenkin sujuvaa ja virheetöntä sekä ääntämisen huolellista
- Vältä maneereja, hokemia ja täytesanoja (tota, öö, niinku, eli jne.)



Esiintyjän yksi tärkeimmistä työkaluista on ääni, sillä yleensä esiintyminen sisältää paljon puhetta. **Puhetaitoon** kuuluvat äänenkäyttö ja puhetapa. Puhetyyli vaikuttaa merkittävästi siihen, miten yleisö vastaanottaa esiintyjän. Puheen tulisi olla riittävän hidasta, mutta kuitenkin sujuvaa ja virheetöntä ja ääntämisen huolellista. Matalaa ääntä pidetään ainakin länsimaissa miellyttävämpänä kuin kimeää ja korkeaa. Kuulijalla on tarve vastaanottaa puhuttua viestiä. Jos puhe on epäselvää ja huonosti äännettyä, liian nopeaa ja täynnä virheitä, ei puheen sisällöstä saa selvää, mikä turhauttaa yleisöä. Huonon äänenkäytön ominaisuuksia ovat teennäisyys, välinpitämättömyys ja persoonattomuus. Sen sijaan vaihtelevuutta pidetään hyvänä äänenkäytön merkinä, sillä se viestii siitä, että esitetty asia on suodatettu esiintyjän persoonan läpi. (Hyppönen, 2005, 123.)

Kuva lainattu osoitteesta: <http://www.marshallstrategy.com/marshall/wp-content/uploads/2013/07/HiRes.jpg> Luettu 11.11.2015

Taustan kuva

<http://vegapublicidad.com/images/achtergrond3.jpg> luettu 26.1.2016

Puhekieli ja äänenkäyttö

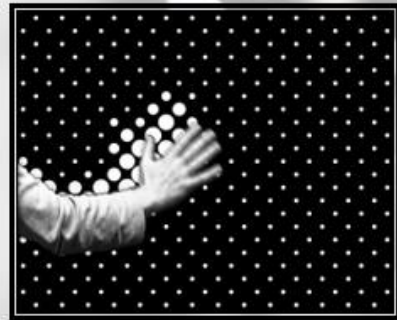
- Kuulijalla on **tarve vastaanottaa puhuttua viestiä!** Jos puhe on epäselvää ja huonosti äännettyä, liian nopeaa ja täynnä virheitä, ei puheen sisällöstä saa selvää, mikä turhauttaa yleisöä
- Vaihtelevuutta pidetään hyvänä äänenkäytön merkinä, sillä se viestii siitä, että esitetty **asia on suodatettu esiintyjän persoonan läpi**

Taustan kuva

<http://vegapublicidad.com/images/achtergrond3.jpg> luettu 26.1.2016

Esiintyminen on vuorovaikutusta!

- Mitä suurempi yleisö on, sitä pienempi on yleisön verbaalinen rooli
- Toisinaan vuorovaikutus on sanatonta molempiin suuntiin, mutta se ei tarkoita, etteikö yhteispeli esiintyjän ja yleisön välillä olisi tärkeää, päinvastoin
- **Esiintyjä ei voi rakentaa tunnelmaa yksin!**



Esiintyminen on aina vuorovaikutusta yleisön kanssa. Mitä suurempi yleisö on, sitä pienempi on yleisön verbaalinen rooli. Tämän tilalle tulee tunnelman muodossa tapahtuva vuorovaikutus. Toisinaan vuorovaikutus on sanatonta molempiin suuntiin, mutta se ei tarkoita, etteikö yhteispeli esiintyjän ja yleisön välillä olisi tärkeää, päinvastoin. Esiintyjä ei voi rakentaa tunnelmaa yksin. (Hyppönen 2005, 117–118.)

Ylempi Kuva lainattu osoitteesta

<http://www.fredericeyl.de/aperture/index.php?main=2&sub=> Luettu 10.11.2015

Alempi kuva lainattu osoitteesta <http://www.go4it.ro/muzica-si-filme/filme-3d-reteta-de-succes-sau-moda-ajunsa-deja-la-apus-10246058/> Luettu 11.11.2015

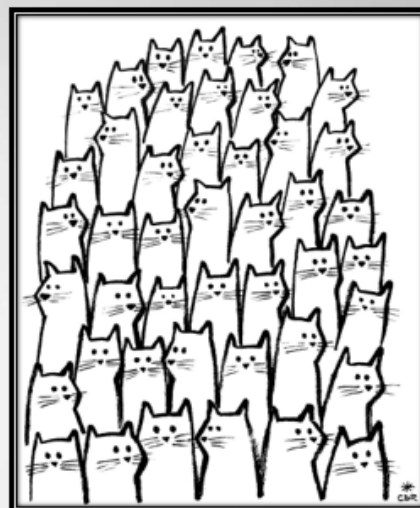
Taustan kuva

[http://www.hdwalley.com/wp-](http://www.hdwalley.com/wp-content/uploads/2015/10/white_background_cover_2018_backgrounds_edition.jpg)

[content/uploads/2015/10/white_background_cover_2018_backgrounds_edition.jpg](http://www.hdwalley.com/wp-content/uploads/2015/10/white_background_cover_2018_backgrounds_edition.jpg) luettu 26.1.2016

Yleisön tarpeet

- Yleisö haluaa, että esiintyjä on **sisäistänyt esittämänsä asiat itse**, ja että esiintyjällä on suhde esittämiinsä asioihin. Esiintyjän tulisi esiintyä persoonastaan käsin mutta kuitenkin yleisöä palvellen, ettei yleisö vieraantuisi esiintyjästä
- Jos esiintyjä onnistuu herättämään kuulijassa **tunteita ja kokemuksia**, on esitys ollut varmasti kuulijalle merkittävä jollakin tavalla
- **Yleisö haluaa olla esiintyjän puolella** ja viihtyä –tee siitä heille helppoa artikuloimalla hyvin, olemalla selkeä, hauska ja koskettava



Tunteen herättäminen kuuntelijassa tekee esityksestä mieleenpainuvamman, kuin jos se ei herätä mitään reaktiota. Tämä on tärkeä oivallus etenkin opetustyössä, jossa on tarkoitus saada käsiteltävät asiat muistumaan vielä pidemmänkin ajan kuluttua. On esiintyjästä kiinni, mihin hän kokemuksen synnyttämisellä pyrkii, mutta jos esiintyjä onnistuu herättämään kuulijassa tunteita ja kokemuksia, on esitys ollut varmasti kuulijalle merkittävä jollakin tavalla. (Hyppönen, 2005, 15–16.)

Esiintyjän tulisi aina toimia omasta persoonastaan käsin. Tämä tarkoittaa sitä, että esiintyjä huomioi omat erityispiirteensä ja suostuu esittämään vain aidosti koettuja tunteita. Omaan persoonaan kuuluvat myös esimerkiksi tapa ajatella, puhua, liikkua sekä habitus, ääni, ja motivaatiotekijät. Yleisö haluaa, että esiintyjä on sisäistänyt esittämänsä asiat itse, ja että esiintyjällä on suhde esittämiinsä asioihin. Esiintyjän tulisi esiintyä persoonastaan käsin mutta kuitenkin yleisöä palvellen, ettei yleisö vieraantuisi esiintyjästä. (Hyppönen, 2005, 37–38.)

Kuva lainattu osoitteesta

<http://static1.squarespace.com/static/517d5538e4b08d6929ea79f1/t/54c90152e4b085735a76e56f/1422459220708/> Luettu 11.11.2015

Taustan kuva

<http://i.ytimg.com/vi/hPCotoawhk0/maxresdefault.jpg> luettu 26.1.2016

Esiintyminen on palvelutilanne!

- Ihmisten kohtaaminen on aina lähtökohtaisesti arvokasta!
- Useimmiten esityksen tarkoituksena on opettaa jotakin tai antaa lisäarvoa tai -tietoa kuulijoille
- Palveluasenne –miten voin palvella kuulijaa esitykselläni?



Virkki-Ukeleghen mielestä esiintyminen on palvelutilanne, jossa fokuksen ei pitäisi olla niinkään esiintyjässä itsessään, vaan siinä, miten esiintyjä voi palvella yleisöä. Virkki-Ukeleghe painottaa, että ihmisen tai ihmisten kohtaaminen on jo lähtökohtaisesti arvokasta. Erityisesti opetustyö on palveluammatti, jossa vaaditaan esiintymisessäkin kaivattua palveluasennetta.

Kuva osoitteesta

http://4.bp.blogspot.com/o5lg_t7bjQE/Ua_5W2ZByaI/AAAAAAAAhzI/6qNDnP9ICpE/s1600/CustomerService6.gif luettu 9.1.2016

Taustan kuva osoitteesta <http://i.ytimg.com/vi/hPCotoawhk0/maxresdefault.jpg> luettu 26.1.2016

7

Mielenkiinnon ylläpitäminen

- **Joko väsähdit?**
- Tarkkaavaisena pysyminen on työtä, jota ihminen tekee vain uskoessaan, että tilanne on sen arvoinen
- **Vaihtelu eli variaatio** oli yksi antiikin retoriikan periaatteista. Myös tunnettu sanonta "vaihtelu virkistää" on peräisin antiikista



- Taitava puhuja **huomioi yleisöään jatkuvasti** ja huomioi muutokset yleisön vireystilassa
- Esiintyjä voi **aktivoida yleisöä**, tai tehdä itse jotakin poikkeavaa ja hätkähdyttävää

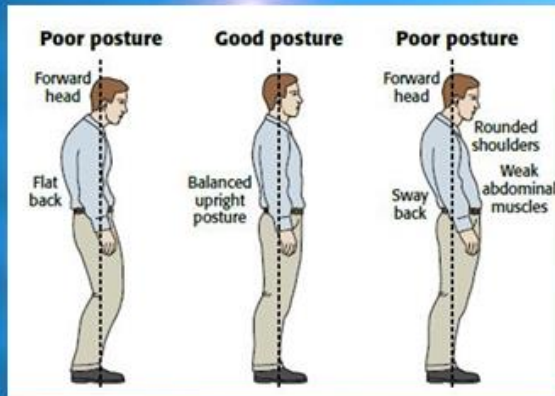
Aktiviteetit auttavat sekä ylläpitämään yleisön vireystilaa, että parantamaan asian oppimista. Konkreettinen tekeminen helpottaa yleisöä keskittymään, parantaa vuorovaikutusta esiintyjän ja yleisön välillä sekä tekee oppimisesta hauskeempaa. Esiityksen luonteen mukaan aktiviteetit voivat olla esimerkiksi parikeskusteluja, jotain fyysistä liikettä, tai pienryhmissä toteutettavia harjoituksia. Esiintyjällä on lupa käyttää mielikuvitustaan, kunhan yleisön näkö-, kuulo- tai tuntoaisteja hyödynnetään, aktiviteetti sopii tilaisuuden luonteeseen, eikä kukaan joudu epämieluisaan tilanteeseen. (Auvo & Seléne Marckwort, 2013, 114–115.)

Tarkkaavaisena pysyminen ei ole helppoa kuulijalle, sillä tarkkaavaisena pysyminen on työtä, ja ihminen tekee työtä vain uskoessaan, että tilanne on sen arvoinen. Mieli toimii luonnostaan taloudellisesti ja pyrkii säästämään energiaa. Kuulijat ovat myös tehokkaita ja nopeita, alitajuisia laskelmia tehdään nopeasti. Mielen huomio kohdistuu siihen ulkoisen maailman liikkeeseen, joka vaikuttaa merkittävimmit. Kuuntelemisen ollessa vaivastonta, ihminen jaksaa seurata jopa täysin vähäpätöistä aihetta. (Torkki, 2006, 91.)

Kuva lainattu osoitteesta <http://www.ihatepresentations.com/audience/> Luettu 11.11.2015

Taustan kuva <http://i.ytimg.com/vi/hPCotoawhk0/maxresdefault.jpg> luettu 26.1.2016

Nonverbaalinen viestintä ja kehonkieli osana vaikuttavaa esiintymistä



- **Ryhdin vaikutus** koko olemukseen on huomattava!
 - Hartiat taakse ja alas
 - Polvet pois "takalukosta"
 - Niska pitkänä
- **Katsekontakti**
 - Kontakti yleisöön, yleisöä huomioiva katse

Ryhdin vaikutusta esiintyjän olemukseen ei voi korostaa liikaa. Ryhdikäs ihminen vaikuttaa vireältä, sporttiselta ja positiiviselta. Taakse nojautunut henkilö (kts. Kuvassa oikeanpuolimmaisina henkilö) vaikuttaa helposti varautuneelta tai jopa aggressiiviselta. Polvet notkolla ja alaselästä kumartunut henkilö (kuvassa vasemmalla) taas vaikuttaa todella epävarmalta ja ujolta, vaikka tietäisi kaiken kertomastaan asiasta. Katsekontakti yleisöön saa esiintyjän vaikuttamaan itsevarmemmalta ja kontakti yleisöön säilyy parempana koko esityksen ajan. Katse saa kiertyä vapaasti tilassa, kunhan ketään yleisössä ei jää myöskään tuijottamaan.

Käsien käytössä kannattaa huomioida, että mikäli ei tarvitse käsiäsi, kannattaa ne pitää joka yhdessä noin lantion korkeudella tai antaa niiden levätä rennosti sivuilla. Normaali puheeseen liittyvä liike on vain hyvästä, ja käsillä voi myös kuvailla tai havainnollistaa tarvittaessa.

Tilassa kannattaa liikkua puheenvuoron aikana, sillä liike lisää sekä esiintyjän että yleisön viireystilaa. Jatkuva ramppaus ei ole kuitenkaan suotavaa, jottei esiintyjästä jää levoton kuva, tai liike ala jo viedä huomiota itse asialta.

Kuva lainattu osoitteesta <https://infogr.am/NON-VERBAL-COMMUNICATION> Luettu 10.11.2015

Nonverbaalinen viestintä ja kehonkieli osana vaikuttavaa esiintymistä

- **Käsien käyttö**
 - Asioiden korostaminen, havainnollistaminen
- **Liikkuminen tilassa**
 - Ylläpitää mielenkiintoa ja esiintyjän verenkiertoa



Kuva osoitteesta

<http://marbenbland.com/wp-content/uploads/2015/03/public-Speaking.jpg> luettu 26.1.2016

Taustan kuva

<http://cayeliwebtasarim.com/uploads/images/maxresdefault.jpg> luettu 26.1.2016

Tunteiden hallinta

- Tunteiden kokeminen ja niiden viettävänä oleminen eivät ole sama asia
- Hyvä esiintyjä kykenee **erottamaan tunteen sekä siihen ehdollistuneen reaktion**
- Reaktio on usein opittu tapa käyttäytyä jonkin tunteen perässä. Aikaisemmat kokemuksemme vaikuttavat näihin reaktioihin voimakkaasti jopa tiedostamatta



Kun tunteilleen antaa vallan, ihminen kokee usein olevansa aito. Todellisuudessa voi myös olla kyse siitä, ettei ole kykenevä sovittamaan tunteitaan käsillä olevaan tilanteeseen. Tilannetaju on vahvasti myös omien tunteidensa sovittamista käsillä olevaan tilanteeseen. Jos joku yleisön kysymys osuu vaikkapa arkaan paikkaan, voit ajatella olevasi esiintymisroolissa, johon loukkaantuminen ei sillä hetkellä vaikuta. Tunne kannattaa kuitenkin purkaa myöhemmin, ettei se vaikuta turhaan tuleviin esiintymiskokemuksiin.

Kuva lainattu osoitteesta: <http://www.wolfebooks.com/blog/2014/5/12/ignoring-valid-emotions-one-way-ticket-to-pain> Luettu 11.11.2015

Taustan kuva

http://www.hdwalley.com/wp-content/uploads/2015/10/white_background_cover_2018_backgrounds_edition.jpg luettu 26.1.2016

Jännittäjän muistilista

- Muista onnistumiset ja pääätä onnistua
- Palkitse itsesi
- Usko itseesi asiantuntijana, **sinusta on hyötyä kuulijalle!**
- Esitys on vain yksi asia, maailmassa on suurempiakin asioita!
- Harjoittele ja valmistaudu huolellisesti
- Nuku ja syö hyvin
- Tee rentoutumisharjoituksia ja etsi oma tapasi rentoutua
- **Hengitä**, muista tauot myös puhuessasi
- Keskity vuorovaikutukseen ja **unohda itsesi tarkkailu**
- Etsi yleisöstä ystävälliset katseet ja ota rohkeasti katsekontaktia

Esiintymisjännityksen purkamisen voi aloittaa pohtimalla, mitä esiintymisjännitys todella on? Eri ihmiset pelkäävät ja jännittävät eri asioita, mutta usein kyse on pelosta paljastua riittämättömäksi yleisön edessä. Myös ajatukset ovat tapoja, joita voi muuttaa. Pelon vastalääkkeenä voi käyttää tunteita, joiden aikana pelkääminen on mahdotonta, kuten rohkeus, rakkaus, ilo tai riemu. Näitä tunteita voi käyttää ajatuksellisesti esiintymisen teemanä, jolloin jännittäminen muuttuu pikkuhiljaa vaikeammaksi. (Hyppönen, 2005, 20.)

Jokainen esiintymiskerta tekee esiintymisestä helpompaa, joten paras lääke on harjoittelu. Yleensä yleisö ei edes huomaa käsien tärinää, suun kuivumista tai takeltelua, he haluavat kyllä sinun onnistuvan. Todella pahaan esiintymisjännitykseen voi ja kannattaa hakea apua, jos se häiritsee esimerkiksi haaveammatin toteuttamista. Esiintymistilanteita ovat myös kaikki uudet vuorovaikutuskohtaamiset. Kannattaa hakeutua rohkeasti paikkoihin ja tilanteisiin, jossa joudut esittelemään itsesi muille. Tulet huomaamaan, että pienetkin ”esiintymistilanteet” tekevät sinusta pikkuhiljaa rohkeamman.

Taustan kuva

<http://cayeliwebtasarim.com/uploads/images/maxresdefault.jpg> luettu 28.1.2016

Esiintymiskouluttajan vinkit jännittäjälle

- Esiintymään **PÄÄSTÄÄN**, ei **JOUDUTA** 😊
- Jännityksen oireisiin huomion kiinnittäminen laukaisee noidankehän
- Asennemuutos vireystilan kasvua kohtaan
 - Korkea vireystila kertoo siitä, että esiintyjä todella tsemppaa! Se ei ole negatiivista



Esiintymiseen liittyy usein asenne joutumisesta, koska se on uusi tai epämiellyttävä tilanne. Ihminen usein pelkää epäonnistuvansa muiden nähden tai menettävänsä kasvonsa jollakin tapaa. Tämä on ensimmäinen muutos! Yleensä esiintyjää on pyydetty esiintymään, jolloin on kyse ehdottomasti pääsemisestä –juuri sinut on valittu kertomaan asiasta! Keskity siihen, että sinulla on esiintyjänä asiantuntija-arvoa, tai tiedät jostakin asiasta paljon –siksi sinut on valittu esiintymään.

Jännityksen oireisiin ei kannata kiinnittää varsinkaan etukäteen huomiota! Ihminen voi vaikuttaa kehonsa tapahtumiin yllättävän paljon, ajattele esimerkkinä naurujoogaa: Siellä mekaanisen hohotuksen avulla ihminen alkaa todella nauraa aidosti, sillä fyysinen toiminta on jo laukaissut ärsykkeen aivoissa.

Vireystilan kasvu ei ole huono asia! Se kertoo vain siitä, että ihminen todella yrittää parhaansa ja keskittyy sillä hetkellä tekemäänsä asiaan kaikella energiallaan. Vauhdikas tai hallitsematon olotila johtuu yleensä siitä, että ihmisellä on esiintyessään enemmän energiaa ja virtaa, kuin mitä hän todella tilanteessa tarvitsisi. Sekin kertoo vain siitä, että esiintymishetkeä pidetään arvossa, ja kehosikin haluaa antaa kaikkensa esitykselle. Käytä virta hyväksesi, energia on positiivista!

Vinkit antoi haastattelun pohjalta Ina Virkki-Ukeleghe

Kuva osoitteesta <http://www.awn.com/news/dreamworks-animation-stock-slides-following-penguins-debut>, luettu 9.1.2016

Taustan kuva osoitteesta <http://vegapublicidad.com/images/achtergrond3.jpg> luettu 26.1.2016

Tehokas lopetus

- **Lopetus on lopetus.** Sen jälkeen ei tule enää lisäyksiä, muistutuksia, tai kokoamisia esitetyistä aiheista
- Lopetukseksi voi kokeilla esimerkiksi pysäyttävää kehotusta tai ytimekästä johtopäätöstä – **pallo kuulijalle!**



- Kertaa vielä ydinajatuksesi, näin asia jää **vaikuttamaan yleisöön vielä esityksen päätyttyäkin**

Nilsen (2012, 66) ehdottaa tehokkaan lopetuksen malliksi kolmen kohdan kaavaa:

1. Viittaa esityksen tavoitteeseen
2. Tiivistä ydinajatuksesi enintään kolmeksi kohdaksi
3. Esitä johtopäätös tai lyhyt kehoitus

Kun esitys on suunniteltu lopetuksineen, voit laatia kokonaisuudesta yhteenvedon. Voit vielä tarkastella lopetusta ja esitystä näiden apukysymysten avulla:

Mikä on tärkein väitteesi tai ydinajatuksesi?

Mihin 3-6 pääkysymykseen arvelet yleisön toivovan vastauksia?

Mikä on esityksesi pääväite?

Voitko hyödyntää yhteenvedossa yksittäisen sanan tai ilmauksen toistoa?

Miten lopetat puheenvuorosi?

Kuva lainattu osoitteesta

<http://www.google.fi/url?sa=i&rct=j&q=&esrc=s&source=images&cd=&cad=rja&uact=8&ved=0CAcQjRxqFQoTCKy6kNODiMkCFQmRLAodQBgHPA&url=http%3A%2F%2Fflight-from-emirates.deviantart.com%2Fart%2FHappy-Ending-227061299&psig=AFQjCNEyYFuNom7WG2ouE6s2n1Fq4N2rpA&ust=144731949959549>

2 Luettu 11.11.2015

Taustan kuva

http://www.hdwalley.com/wp-content/uploads/2015/10/white_background_cover_2018_backgrounds_edition.jpg luettu 26.1.2016

Vinkkejä lopetukseen

- Kertaa ydinasiat
- Kiteytä, mikä oli tärkeintä
- Avaus eteenpäin ja **katse tulevaisuuteen** (miten projekti jatkuu, mitä kuulija voisi nyt tehdä, mistä lisää tietoa..)



- **Arvostus kuulijoita kohtaan**
 - Älä ryntää pois vain odota hetki, kun olet sanonut viimeiset sanat
 - Vastaanota aplodit paikan päällä
 - Esimerkiksi orkesterinjohtajalla kädet ylhäällä vielä hetki kappaleen päätyttyä!

Vinkit antoi esiintymiskouluttaja Ina Virkki-Ukeleghe

Kuva osoitteesta

<http://img.yle.fi/uutiset/kulttuuri/article8575282.ece/ALTERNATES/w960/Pierre%20Boulez.jpg> luettu 9.1.2016

Taustan kuva

<http://i.ytimg.com/vi/ko8zeaXbB1Y/maxresdefault.jpg> luettu 26.1.2016

Kaikilla on karismaa!

- Karismaattinen esiintyminen ei ole mystiikkaa – taikasana on **harjoittelu**
- Aito **läsnäolo** on aina karismaattista
- **Kohteliaisuus** ja mielenkiinto yleisöä kohtaan
- Anna silmien tuikkia ja muista **hymyillä** myös silmilläsi!



Torkin (2006, 166–188) mielestä karisman perustana on itsevarmuus. Itsevarma ihminen vaikuttaa siis myös muiden silmissä itsevarmalta. Joidenkin puhujien karisma saattaa syntyä siitä, että he ovat jo niin taitavia siinä, mitä he tekevät, että kuulija ottaa ihailevan aseman ja haluaa oppia kaiken mahdollisen itsevarmalta ihmiseltä. Karismaattisissa ihmisissä viehättää juuri rohkeus ja häpeämättömyys, joskus jopa julkeus. Karismaattiset ihmiset uskaltavat toteuttaa sellaisia elämän muotoja, joista muut vain haaveilevat. Joskus karismaattinen puhuja voi saada jopa kuulijat taipumaan tahtonsa alle, sillä he ovat onnistuneet herättämään kuulijoissa ihailua puhujan neroutta, lahjakuutta ja vetovoimaa kohtaan.

Virkki-Ukeleghen mielestä karisma on taito, ei synnynnäinen ominaisuus. Hyvät puhujat ja esiintyjät ovat aina harjoitelleet. Joskus harjoittelu on voinut alkaa jo pienellä lapsella, kun hän on saanut esittää ja esiintyä ja saanut kehuja tämän jälkeen. Kasvaessaan hän on mieltänyt esiintymistilanteet positiivisiksi, ja se on vaikuttanut hänen asennoitumiseensa esiintymisen suhteen. Virkki-Ukeleghe painottaa, että kaikki ovat karismaattisia, jos heillä on kyky olla läsnä. Läsnäololla tarkoitetaan sitä, että esiintyjä on aidosti siinä hetkessä, kohtaa todella kuulijansa ja ottaa siinä hetkessä kontaktia. Läsnäolo on poikkeuksetta karismaattista, luontevaa ja aitoa. Aidon läsnäolon hakemisessa auttavat myös fyysiset toiminnot, kuten ryhti, hengittäminen ja pään asento.

Tunne synnyttää liikettä ja liike synnyttää tunnetta. Virkki-Ukeleghen mielestä säteily lähtee silmistä. Kun silmät tuikkivat, koko ihminen tuikkii. Kun ihminen hymyilee, hänen koko ilmeensä ja olemuksensa muuttuvat. Kun hymy nousee silmiin asti, voidaan puhua säteilystä. Luontevuus syntyy siitä, että ihminen on sinut itsensä ja kehonsa kanssa ja kohtaa

kuulijat. Aidot tunteet, kuten huoli ja innostuminen saavat näkyä esiintyjän kasvoilla. Aidot tunteet tuovat yleisön lähemmäs puhujaa ja tekevät esiintyjästä samaistuttavan.

Jos haluaa kehittyä karismaattiseksi esiintyjäksi, on Virkki-Ukeleghen mielestä harjoittelu siirrettävä jokapäiväiseen elämään. Esimerkiksi asiakaspalvelutyö on loistava tapa harjoitella ihmisten kohtaamista ja adaptoitua erilaisten ihmisten kanssa mahdollisimman samalle tasolle. Myös asiakkaana voi harjoitella esiintymistä – esimerkiksi reklamaatiotilanteissa joutuu esittämään asiansa, jotta voisi saada mahdollisia korvauksia tai apua ongelmansa suhteen. Hyvin esitetty reklamaatio palvelee varmasti paremmin kuin mumisten esitetty valitus. Harjoitteluksi sopii kuitenkin mikä tahansa keskustelutilanne, jossa vuorovaikutusta tapahtuu.

Ylempi kuva

<http://matthewssmiles.com/wp-content/uploads/2015/05/little-kid-smile.jpg> luettu

26.1.2016

Alempi kuva

http://www.andyvc.com/wp-content/uploads/2012/12/ThailandiaIMG_5968.jpg luettu

26.1.2016

Taustan kuva

[http://www.hdwalley.com/wp-](http://www.hdwalley.com/wp-content/uploads/2015/10/white_background_cover_2018_backgrounds_edition.jpg)

[content/uploads/2015/10/white_background_cover_2018_backgrounds_edition.jpg](http://www.hdwalley.com/wp-content/uploads/2015/10/white_background_cover_2018_backgrounds_edition.jpg) luettu

26.1.2016