

Esiintymistaito

Sisältö

1	Tarinankerronallisen esityksen rakentaminen ja pitäminen	2
1.1	Suunnittele esitys ilman tietokonetta.....	2
1.2	Laita yleisö etusijalle	2
1.3	Varmista selkeä rakenne.....	2
1.4	Valitse esitykselle selkeä teema.....	3
1.5	Poista epäoleellinen.....	3
1.6	Koukuta yleisö heti.....	3
1.7	Näytä selvä konflikti.....	3
1.8	Näytä selkeä muutos.....	4
1.9	Näytä tai tee jotain odottamatonta.....	4
1.10	Vetoa yleisön tunteisiin.....	4
1.11	Ole aito.....	4
2	Vahvan (ensi)vaikutelman antaminen sekä esiintymis- että muissa tilanteissa.....	5
2.1	Eleet auttavat kuulijoita visualisoimaan sen, mistä puhut	5
2.2	Yleisö tekee meistä päätelmiä jo ennen kuin sanomme mitään	5
2.3	Ei-halutun ensivaikutelman antaminen tahattomasti on yleinen ongelma.....	6
2.4	Ensivaikutelma syntyy nopeasti ja alitajuisesti.....	6
2.5	Ihmiset tarkastelevat toisiaan luottamus-, valta- ja egolinssien läpi.....	6
2.6	Tietoa eri tulkintalinseistä voi hyödyntää halutun vaikutelman antamiseksi.....	7
3	Yhteenvedo.....	7

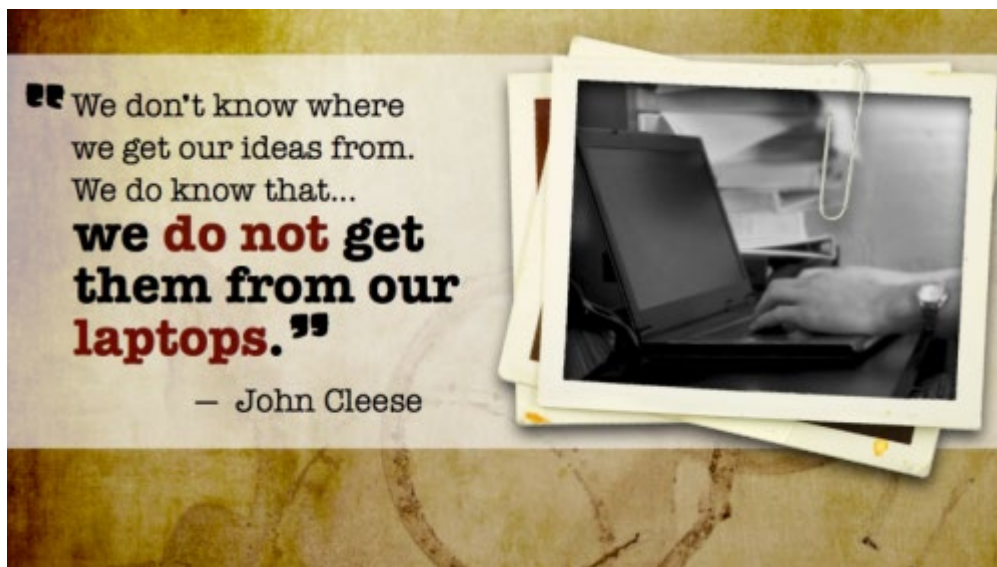
Tämän kerran kurssivideoilla tarkastellaan hyvän esityksen rakentamista. Myös esityksissä tarinankerronta on tärkeä taito. Alla käsitellään ensin Garr Reynoldsin vinkkejä tarinankerronallisen esityksen rakentamiseen ja pitämiseen. Reynolds on kirjoittanut useita tunnettuja esiintymistaidon kirjoja kuten *Presentation Zen*, *Presentation Zen Design* ja *Naked Presenter*. Sen jälkeen mietitään, miten voit pyrkiä antamaan itsestäsi mahdollisimman hyvän (ensi)vaikutelman, sekä lavalla että muuten ihmisiä tavatessasi. Tämä on tärkeää, sillä ensivaikutelma vaikuttaa siihen, miten ihmiset suhtautuvat meihin ja esitykseemme.

1 Tarinankerronallisen esityksen rakentaminen ja pitäminen

Garr Reynolds antaa nettisivuillaan www.presentationzen.com paljon erilaisia neuvoja hyvän esityksen tekemiseen ja pitämiseen. Alla oleva teksti on tiivistetty suomennos sivun <https://www.presentationzen.com/presentationzen/2014/11/10-tips-for-improving-your-presentations-lectures-speeches.html> yhdestätoista vinkistä. Myös kuvat ovat samasta tekstistä.

1.1 Suunnittele esitys ilman tietokonetta

Useimmat ihmiset aloittavat esityksen suunnittelun avaamalla tietokoneen. Älä tee niin, vaan aloita valmistelu laittamalla teknologia pois ja minimoimalla häiriöiden määrä. Idea kannattaa ensin saada ulos mielestä seinälle tai pöydälle (esimerkiksi post-it lapuilla) missä voit nähdä sen, jakaa sen muille ja tehdä siitä paremman. Tämä auttaa sinua *näkemään* laajemman kuvan, mikä puolestaan auttaa näkemään, mitkä ovat tärkeimmät yksityiskohdat ja mitä yksityiskohtia voi vähentää. Useimmiten yksityiskohtia on paljon liikaa, ja karsiminen on todella tärkeää.



1.2 Laita yleisö etusijalle

Silloinkin, kun "kerromme omaa tarinaamme," kerromme oikeastaan yleisön tarinaa. Jos suunnittelemme tarinamme hyvin, siitä tulee heidän tarinansa. Juoni – tapahtumat, faktat ja asioiden tapahtumisjärjestys – saattavat olla yksilöllisiä juuri meille, mutta teema on yleismaailmallinen. Viestin tai opetuksen täytyy olla saavutettava ja hyödyllinen kyseessä olevalle yleisölle. Tärkein ohje yleisöön liittyen ei ole uusi eikä jännittävä, mutta pätee aina: tunne yleisösi.

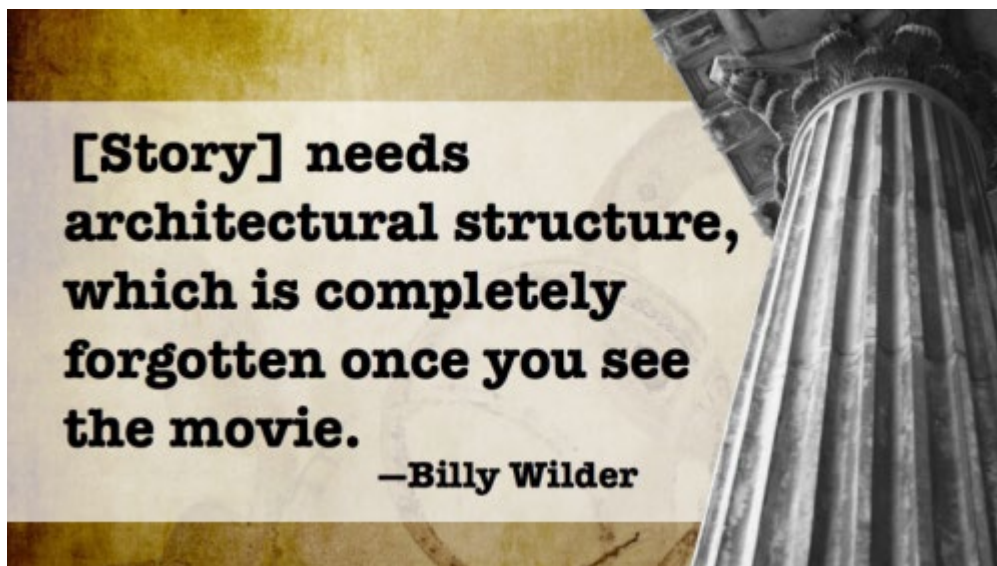
1.3 Varmista selkeä rakenne

Rakenne voi olla erittäin yksinkertainen, mutta sellainen tarvitaan aina tarinan rakentamiseksi. Rakenteen ei tarvitse näkyä yleisölle itse esityksessä, mutta silti selkeä rakenne erottaa hyvän ja huonon esityksen toisistaan.

Useimmat esitykset eivät seuraa klassista tarinan rakennetta, vaan tarjolla on paljon erilaisia rakenteita, joita on mahdollista käyttää. Näitä ovat esimerkiksi tämän luentokerran videoilla esitelty aloitus – ennakkokatsaus – kolme pääasia – lopetus, tai tarinankerronnan videolla esitellyt tarinan rakenteet.

© Alkuperäiset tekstit: kirjoittajat ja *Harvard Business Review*

© Materiaalikonaisuus: Christa Uusi-Rauva



1.4 Valitse esitykselle selkeä teema

Mikä on avainviestisi? Mitä TODELLA haluat ihmisten muistavan? Mitä haluat heidän tekevän esityksen jälkeen? Yksityiskohdat, tiedot, todistusaineisto ja looginen eteneminen ovat tärkeitä, mutta vielä tärkeämpää on keskittyä olennaiseen. Useat esitykset sisältävät aivan liikaa yksityiskohtia ja tietoa, jotka unohtuvat (jos niitä edes ymmärretään). Mitä enemmän yksityiskohtia esitykseesi sisältyy ja mitä monimutkaisempi siitä tulee, sitä tärkeämpää on pitää todella selkeänä se, mitä haluat ihmisten kuulevan, ymmärtävän ja muistavan. Jos yleisö muistaa vain yhden asian, mikä sen pitäisi olla? Kirjoita se ylös ja pidä se koko ajan näkyvillä esitystä suunnitellessasi.

1.5 Poista epäoleellinen

Tämä liittyy sekä sisältöön että visuaalisiin materiaaleihin, jos käytät sellaisia. Tarpeettoman karsiminen on yksi vaikeimmista asioista, sillä asiaan perehtyneelle esittäjälle *kaikki* tuntuu usein tärkeältä. Pidä mielessä, että kaikella, mitä esitykseen jää, tulee olla joku hyvä syy olla siellä. Reynolds lainaa kirjailija Anton Tšehovin tunnettua neuvoa: *"Poista kaikki, mikä ei ole oleellista tarinalle. Jos ensimmäisessä kohtauksessa on kivääri seinällä, sen täytyy lauetta toisessa tai kolmannessa kohtauksessa. Jos sitä ei käytetä, sen ei pitäisi riippua seinällä."*

1.6 Koukuta yleisö heti

Älä hukkaa alussa aikaa muodollisuuksiin tai täytepuheeseen, vaan aloita räjähtävästi. Ota yleisön huomio (esim. käyttämällä PUNCH-aloitusta), ja pidä sitten mielenkiito yllä vaihtelevuudella ja odottamattomilla elementeillä, jotka rakentuvat selkeän rakenteen päälle. Liian usein esiintyjät harhautuvat turhille ja tarpeettomille poluille heti alussa ja menettävät yleisön mielenkiinnon ennen kuin edes pääsevät asiaan.

1.7 Näytä selvä konflikti

Ilman konfliktiä ei ole tarinaa. Kaikki esitysaiheet eivät ole ongelmia, jotka täytyy ratkaista, mutta monet ovat. Ja lähes jokaista esitystä voi parantaa pitämällä mielessä, mitkä panokset ovat kyseessä ja mitä esteitä pitää ylittää niiden saavuttamiseksi. Tarinan määritelmänä voidaan pitää esimerkiksi kirjan *Story Proof: The Science Behind the Startling Power of Story* määritelmää: *"Tarina on*

hahmopohjainen kertomus hahmon ponnisteluista ylittää esteet päästäkseen tärkeään tavoitteeseen. Tämä perinteinen protagonist – haaste – ratkaisu tarinanrakenne ei välttämättä suoraan päde jokaiseen esitykseen, mutta monet antamamme esimerkit ja jakamamme kokemukset kertovat ongelmista, jotka piti ratkaista. Tee asioista selkeitä, kiinnostavia ja muistettavia kuvailemalla konflikteja ja sen ratkaisuun liittyvää ponnistelua.

1.8 Näytä selkeä muutos

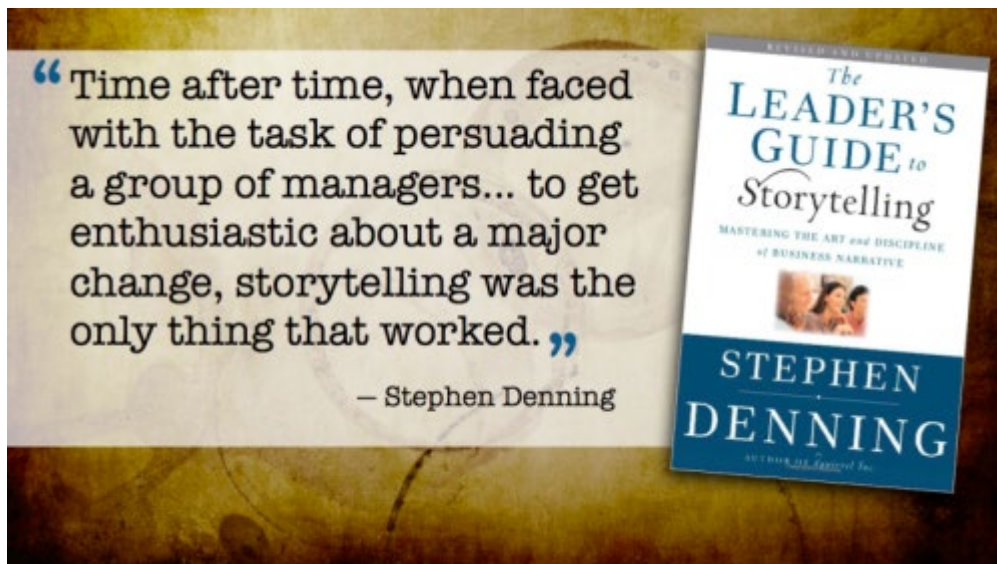
Seth Godinin mukaan *“esitys, joka ei pyri muutokseen, on ajan ja energian hukkaa.”* Esitykset ja puheet ovat usein sekoitus tietoa, inspirointia ja motivointia. Kun pidämme esityksen tai puheen, on muutos yleensä läsnä jossakin muodossa. Tämän muutoksen voi ymmärtää kahdella tavalla. Ensiksi jokainen hyvän esityksen tai tarinan sisältö käsittelee jonkinlaista muutosta. Toiseksi tehokas esitys tai hyvin kerrottu tarina saa aikaan muutoksen yleisössä. Tämä voi olla iso tai pieni muutos, mutta valitettavan usein ainoa muutos, jonka esitys saa yleisössä aikaan on muutos hereillä olosta nukahtamiseen.

1.9 Näytä tai tee jotain odottamatonta

Kun yllätymme – kun jotain odottamatonta tapahtuu – elämme täysin siinä hetkessä ja olemme kiinnostuneita. Esimerkiksi klassisessa tarinankerronnassa yllättävät käännteet ovat tärkeitä. Kun pidät esitystä tai puhetta, tee jotakin yllättävää, jotakin aivan päinvastaista kuin mitä yleisö odottaa (sen perusteella, mihin suuntaan olet heitä siihen mennessä vienyt). Yllätysten ei kuitenkaan tarvitse olla dramaattisia, vaan ne voivat olla hyvinkin pieniä. Voit esimerkiksi esittää kysymyksiä tai näyttää aukkoja ihmisten tiedoissa ja sitten täyttää nuo aukot. ”Yllätä” siis yleisö sillä, että näytät, että he eivät tiedä kaikkea, ja johda heidät sitten vastauksiin.

1.10 Vetoa yleisön tunteisiin

Tarinankertoajat kuten elokuvien tekijät ja kirjailijat tietävät, että tunteet vaikuttavat ihmisiin syvästi. Tosiasiat, tapahtumat ja rakenne ovat tietenkin tärkeitä, mutta se mitä tarina sai ihmiset tuntemaan on se, mikä heille jää mieleen ja mikä saa heidät suurimmalla todennäköisyydellä toimimaan.



1.11 Ole aito

Halukkuus ottaa riskejä ja olla haavoittuva ovat aitouden perusta; ne tekevät meistä inhimillisiä. Esimerkiksi Robin Williamsista teki niin merkittävän ja pidetyn näyttelijän hänen inhimillisyytensä ja

aitoutensa. Aitoutta ei voi teeskennellä, vaan se rakentuu rehellisyydelle. Esityksessä onkin siis tärkeää olla oma itsensä.

Olemme vuosituhansia olleet ihmisinä tarinankertoja, emmekä muista kovin hyvin ranskalaisten viivojen listoja. Esitykset riippuvat aina asiayhteydestä, mutta useimmat hyvät esitykset ovat sopiva sekoitus loogisuutta ja tietoja sekä tunteita ja inspiraatiota. Olemme usein melko vahvoja tuomaan esityksiimme loogisuutta ja tietoja, mutta emme tunteita ja inspiraatiota. Onkin hyvä oppia, miten tuoda esityksiin mukaan elementtejä, jotka saavat ihmiset aidosti muuttumaan. Silloin esitys ei lopu siihen, kun puhuja istuu alas.

2 Vahvan (ensi)vaikutelman antaminen sekä esiintymis- että muissa tilanteissa

Sanojen ja sisällön lisäksi olemuksellamme ja kehonkielellämme on valtava vaikutus ihmisten käsityksiin meistä. Tämä pätee sekä esiintymiseen että ihmisten tapaamiseen muuten. Viime vuosisadan puolella nonverbaalin viestinnän tutkijat esittivät verbaalin ja nonverbaalin viestinnän vaikutuksista jopa tarkkoja lukuja. Esimerkiksi aihetta 1960-luvulla tutkinut Mehrabian uskoi sanojen viestivän 7 %, äänenkäytön 38 % ja kasvojen ilmeiden 55 % merkityksestä¹. Nykyisin tällaista tarkkaa jakoa nonverbaaliin ja verbaaliin viestintään pidetään keinotekoisena ja nonverbaalia viestintää tutkitaan enemmän osana laajempaa vuorovaikutusprosessia².

2.1 Eleet auttavat kuulijoita visualisoimaan sen, mistä puhut

Selvää on kuitenkin, että nonverbaalilla viestinnällä kuten käyttämillämme eleillä on valtava vaikutus välittämäämme viestiin. Esimerkiksi Joep Cornelissenin tutkimuksessa³ tarkasteltiin, miten kokeneet sijoittajat arvioivat videota, jolla yrittäjä piti myyntipuhetta uudesta laitteesta neljällä eri tavalla: 1) käyttämällä runsasta kuvailevaa kieltä, 2) käyttämällä paljon käsieleitä, 3) käyttämällä molempia, ja 4) käyttämättä kumpaakaan. Sijoittajat, jotka näkivät vain videon, jossa käytettiin paljon käsieleitä, olivat keskimäärin 12 % kiinnostuneempia sijoittamaan ideaan. Cornelissenin mukaan tämä johtuu siitä, että käsieleet auttoivat myyntipuhetta pitävää yrittäjää tekemään ideasta konkreettisemmän sijoittajille visualisoimalla sekä tuotetta että sen toimintaa heille.

2.2 Yleisö tekee meistä päätelmiä jo ennen kuin sanomme mitään

Esiintymistilanteissa, kuten muutenkin ihmisiä tavatessamme, yleisö tekee ensimmäiset päätelmät meistä jo ennen kuin sanomme mitään. Tällä ensivaikutelmalla voi olla iso vaikutus siihen, mitä ihmiset ajattelevat meistä kuunnellessaan esitystämme. Ensivaikutelman perusteella he saattavat jopa jättää esityksemme kuuntelematta. Heidi Grant Halvorson pohtii artikkelissaan, miten muille antamamme ensivaikutelma syntyy.

Alla oleva teksti on pääosin tiivistetty suomennos artikkelista *Halvorson, H. G. (2015, January-February). A Second Chance to Make the Right Impression, Harvard Business Review, 108-111*. Koko teksti löytyy osoitteesta <http://bib.fi/Gp3qIw>. Tekstissä olevat viittaukset esiintymistaitoon ja statusilmaisuun ovat kirjoittajan omia lisäyksiä.

¹ Kts. esim. <https://www.bizmove.com/skills/m8g.htm>

² Kts. esim. <https://blogs.helsinki.fi/kielijelppi/nonverbaalinen-viestinta/>

³ Cornelissen, J. (2019). When you pitch an idea, gestures matter more than words. *Harvard Business Review*, May-June, 36-37. <http://bib.fi/rsA3iw>

© Alkuperäiset tekstit: kirjoittajat ja *Harvard Business Review*

© Materiaalikonaisuus: Christa Uusi-Rauva

2.3 Ei-halutun ensivaikutelman antaminen tahattomasti on yleinen ongelma

Halvorsonin mukaan huonon ensivaikutelman antaminen tahattomasti on yleinen ongelma, ja se ettei aikomuksemme aina vastaa vuorovaikutuskumppanimme tulkintaa ilmaisustamme (kuten statusilmaisuvideolla puhuttiin) voi aiheuttaa ongelmia sekä arki- että työelämässä. Tutkimusten mukaan se, mitä muut ajattelevat meistä ja miten näemme itsemme korreloivat vain heikosti keskenään, ja näemme usein toisemme irratioonaailla, epätäydellisillä ja joustamattomilla tavoilla. Ja mikä pahinta, nämä tulkinnat tehdään pitkälti automaattisesti.

Epätäydelliset ja väärät tulkinnat eivät ole yllättäviä, sillä toisten tulkitseminen on vaikeaa; kukaan ei ole täysin "avoin kirja." Tutkimusten mukaan vahvat perustunteet kuten yllätys, pelko, inho ja viha ovat melko helppoja tulkita, mutta hienovaraisemmat tunteet kuten turhautuminen, huolestuminen, hämmentyminen, pettymys ja hermostuneisuus voivat olla paljon vaikeampia erottaa toisistaan. Vaikka itse uskoo, että "tein aikeeni selväksi" tai "he tietävät kyllä, mitä tarkoitin," ei tämä todellisuudessa usein kuitenkaan pidä paikkansa. Psykologit kutsuvat tätä eroa *läpinäkyvyyden illuusioksi*.

Esityksissä ja muutenkin elämässä onkin hyvä ymmärtää, että muut ihmiset voivat tulkita ilmaisuaamme eri tavoin. Esimerkiksi tuijottaessasi tyhjyyteen kokouksessa sillä aikaa, kun kollegasi puhuu, muut eivät voi tietää, oletko kyllästynyt, pohditko sitä, mitä kollegasi sanoo, vai mietitkö, muistitko sammuttaa kahvinkeitin kotona. Muut tekevät näkemästään omat tulkintansa. Hyvä uutinen kuitenkin on, että tutkimusten mukaan ihmisten tekemät tulkintavirheet ovat hyvin ennustettavia, sillä tulkinta perustuu sääntöihin ja ennakoasenteisiin, joita voimme tunnistaa ja ennakoita. Siksi on mahdollista vaikuttaa siihen, että annat useammin muille oikean vaikutelman.

2.4 Ensivaikutelma syntyy nopeasti ja alitajuisesti

Tapaamasi ihmiset – mahdolliset esimiehet, potentiaaliset asiakkaat, uudet kollegat tai esityksesi yleisö – arvioivat sinua yleensä kahdessa vaiheessa. Ensimmäisessä vaiheessa henkilö tekee sinusta nopean, alitajuisen arvion erilaisten stereotyyppien ja muiden oletusten pohjalta. Tässä hän käyttää vihjeinä esimerkiksi fyysistä olemustasi, rooliasi organisaatiossa ja kehonkieltäsi.

Toisessa vaiheessa, jos sellainen tulee, tulkitsija käyttää enemmän vaivaa muodostaakseen sinusta täydellisemmän kuvan erilaisen saamansa tiedon pohjalta (esimerkiksi pidempiaikainen käyttäytymisesi ja suoriutumisesi).

Molemmissa vaiheissa, mutta erityisesti ensimmäisessä, ihmiset pyrkivät vastaamaan tiettyihin kysymyksiin sinuun liittyen, vaikka eivät välttämättä olekaan siitä tietoisia. Heillä on kolme "päälinssiä," jonka läpi he sinua tarkastelevat.

2.5 Ihmiset tarkastelevat toisiaan luottamus-, valta- ja egolinssien läpi

Luottamulinssi (trust lens) auttaa ihmisiä päättelemään, oletko ystävä vai vihollinen. Tähän kysymykseen vastaamisessa tarkastellaan erityisesti kahta piirrettä: viestimääsi lämpöä (todisteita siitä, että olet ystävällinen, kunnioittava, empaattinen), joka viittaa siihen, että sinulla on hyvät aikeet, ja kyvykkyyttä (todisteita siitä, että olet älykäs, taitava ja tehokas), joka viittaa siihen, että pystyt toteuttamaan aikeesi.

Valtalinssi (power lens) on tärkeä erityisesti silloin, kun valta ei ole tasaisesti jakautunut ja tulkitsijalla on enemmän valtaa kuin sinulla. Tällainen tilanne on esimerkiksi silloin, kun aloitteleva start-up yrittäjä pitchaa liikeideaansa mahdolliselle, kokeneelle sijoittajalle. Tällöin valta-asemassa oleva

henkilö tarkastelee sinua helposti välineellisesti sen kautta, mitä arvoa sinulla voi olla hänelle. Jos arvoa ei ole, et ole välttämättä kovin kiinnostava.

Egolinssi (ego lens) auttaa tulkitsijaa päättelämään, kumpi teistä on ylempänä. Alitajuisesti ihmiset haluavat usein vahvistusta sille, että he itse tai heidän ryhmänsä ovat muita yksilöitä tai ryhmiä parempi. Käyttäytyminen tavalla, jonka toinen voi tulkita oman paremmuuden korostamiseksi, on siksi vaarallista ja yksi syy siihen, miksi esimerkiksi erittäin korkea, varsinkin negatiivinen, statusilmaisu koetaan usein melko ärsyttävänä.

Kyvykkyys ilman lämpöä on vaarallinen yhdistelmä, sillä se viestii, että olet tulevaisuudessa mahdollinen vihollinen. Myös pelkästään omiin saavutuksiin keskittyminen esimerkiksi työhaastattelussa ei ole hyvä asia, sillä korkeammassa valta-asemassa oleva ei silloin välttämättä näe, miten olisit hänelle hyödyksi tulevaisuudessa. Tärkeää on siksi myös korostaa sitä, miten voit olla organisaatiolle ja haastattelijalle hyödyksi.

2.6 Tietoa eri tulkintalinseistä voi hyödyntää halutun vaikutelman antamiseksi

Miten voit käyttää tätä tietoa tulkinnoista ja eri linseistä hyödyksesi, niin että pystyt välittämään aikomiasi viestejä johdonmukaisesti sekä esiintymis- että muissa tilanteissa? Tärkeää on pitää eri linssit mielessä ja välittää sellaisia viestejä, jotka auttavat muita tekemään sinusta niitä tulkintoja, joita haluat heidän tekevän.

Saadaksesi jonkun tulkitsemaan sinua tarkasti luottamuslinssin kautta, heijasta lämpöä ja kyvykkyyttä. Anna oikeanlaisia fyysisiä signaaleja: ota katsekontakti, hymyile, kun se on sopivaa, nyökkää, kun olet samaa mieltä, kuuntele huolellisesti keskeyttämättä, istu suorassa ja seiso ryhdikkäästi. Ja erityisesti, jos haluat suhteen olevan kestävä, ole sanojesi mittainen, sillä luotettavat periaatteen ihmiset nähdään todennäköisimmin vahvoina liittolaisina.

Esiintymistilanteissa lämmön heijastaminen auttaa sinua "laskeutumaan yleisön tasolle" ja luomaan aidon yhteyden heihin. Tämä luo yleisölle tunteen siitä, että olet läsnä ja tilanteessa yhdessä heidän kanssaan. Toisaalta vahva esityksen läpivienti auttaa viestimään kyvykkyyttäsi.

Luodaksesi oikean mielikuvan tulkitsijasi valtalinsissä, varmista, että osoitat hyödyllisyytesi silloin, kun se on järkevästi mahdollista. Tee selväksi, että haluat auttaa häntä saavuttamaan yhteiset tavoitteenne. Esiintymistilanteessa tässä auttaa se, että puhut yleisön näkökulmasta ja näytät, että ymmärrät, mikä heille on tärkeää.

Tullaksesi nähdyksi myönteisesti egolinssin kautta, ole nöyrä ja muut mukaan ottava. Myönnä muiden vahvuudet ja yritä luoda tunne "meistä" niin, että toinen henkilö voi juhlia saavutuksiasi sen sijaan, että tuntisi olonsa uhatuksi. Esiintyessä esimerkiksi oman statuksen laskeminen yleisön tasolle ja yleisön statuksen nostaminen voi auttaa luomaan sinusta kuvaa "yhtenä meistä," kun taas erittäin vahva korkea status voi saada yleisön karvat nousemaan pystyyn.

3 Yhteenveto

Yllä oleva teksti ja kurssivideot raapaisevat pintaa siitä, miten esityksistä voi rakentaa tarinankerronnallisia ja miten voimme vaikuttaa siihen, mitä itsestämme viestimme sekä esiintyessämme että muissa konteksteissa. Näiden taitojen kehittämisessä on tärkeintä kuitenkin harjoittelu. Siksi harjoitteleminen kurssikerroilla tarinankerrontaa, selkeiden esitysten pitämistä ja nonverbaalin viestinnän käyttämistä tavalla, joka tukee esitystä ja tekee siitä yleisölle kiinnostavaa seurattavaa.