

Kalevi Tammivuori:

# ”Hyvä esitys

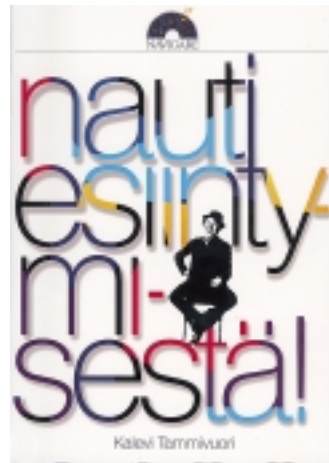
## ALKAA KOLMANNESTA LAUSEESTA!”

Teksti ja kuva: Sanna-Katri Rääkkönen

■ *Esiintymisen tärkeimmät osat ovat alku ja loppu. Alku luo fiiliksen. Kun loppu on hyvä, jää mielikuva, että koko esitys oli hyvä, Kalevi Tammivuori summaa.*

– *Usko itseesi ja asiaasi. Silloin yleisösin usko, että olet aiheesi asiantuntija.*

*Tammivuori alusti TEKin uratilaisuudessa Turussa aiheenaan työelämän esiintymistaito. Monet vinkeistä sopivat opiksi niin julkiesitykseen kuin neuvotteluunkin.*



Tammivuoren kirja päättyy sanoihin: ”Toivon sinulle, lukijani, monia tilaisuuksia nauttia esiintymisestä, sillä esiintyminen on ilo ja nautinto”. Julkaisu saatavana kirjakaupoista.



**E**siintyminen on muoti-  
asia. Vielä 80-luvulla  
MTV:nkin esiintyjä-  
koulutuksessa opittiin  
seisomaan pönäkkänä ja pöyhkeä-  
nä sekä hieman ilmeettömänä.  
Nyt kehoitetaan olemaan oma  
tutunomainen persoonansa, esiin-  
tymään omana itsenään.

– *Persoonallinen on inhimillistä ja inhimillinen on mielenkiin-*

toista, Tammivuori sanoo. Persoonallinen saa tehdä kaikki virheet, sillä ne ovat osa hänen persoonansa.

### Ensivaikutelmaa ei voi uusia

Edustamme itseämme, mutta myös taustaamme, Tammivuori muistuttaa. Siksi antamamme ensivaikutelma on osa yrityskuvaamme.

Ihmisellä on taipumus uskoa sanattomiin viesteihin. Ne myös tuottavat ensivaikutelmaa, jota olemme valmiita muuttamaan vain äärimmäisen harvoin.

Esiintymiseen sisältyy kaikki, mitä meistä näkyy: ulkonäkö, pu-  
keutumisen, miten seisomme,



Riemastuttavan mielenkiintoisella esiintyjällä, Kalevi Tammivuorella, on yli 30 vuoden kokemus mediasta. Hän on kouluttanut monen alan ihmisiä esiintymään. Tammivuori on yksi TEKin uratilaisuuksien alustajista myös ensi syksynä.

katsomme, kävelemme. Enemmistö vastaanotetuista viesteistä on sanattomia.

Jo sisääntulo neuvotteluun antaa vaikutelman meistä. Toiselle osapuolelle on annettava aikaa ”käydä läpi” meidät. Häntä voi esimerkiksi kätellä ja istuutua siten hetkeksi avaamaan salkkua. Tämä antaa aikaa seurata meitä vaivihkaa ja tehdä arviota ”salaa”.

Kätellessä on hyvä olla sopivan jämäkkä.

– Ei ole mitään niin hirveää kuin löysä, kylmä käsi, joka hivutetaan käteen, Tammivuori sanoo ja näyttää esimerkin. On myös kunnioitettava kättelykumppania, katsottava häntä kätellessä. Siis ei ole sopivaa tervehtiä yhtä ihmistä

mutta päyillä samaan aikaan ympäriltä ”parempaa saalista”.

### Katsekin kertoo

Sanattomista viesteistä tärkein on katse.

Yleisön yli ei kannata tuijottaa, sillä silloin antaa helposti ylimielisen vaikutelman. Maahan, puhujan eteen luotu katse taas kertoo epävarmuudesta. Kattoon tuijottaja näyttää kutsuvan korkeampia voimia avukseen.

Pientä yleisöä voi katsoa kutakin vuorollaan silmiin. Ison salin voi jakaa mielessään sektoreihin, joihin katsoo vuorotellen. Tällöin koko yleisö tuntee saavansa huomiota.

Entä ne kaksi uloketta, kädet? Niitä voi ja saa käyttää, mutta näprätä ei saa! Käsillä voi tehostaa sanomaansa, elävöittää puhetta. Niitä voi pitää myös edessä yhteen liitettynä, mutta sopivalla korkeudella. Ei liian alhaalla suovarusteena eikä ylhäällä rukousasennossakaan.

Joskus kädet on mukava laittaa selän taakse. Tämä vaikeuttaa kuitenkin hengitystä, ja rasittaa esittäjän ääntä.

Seiso tukevasti molemmilla jaloilla, kun pysyt aloillasi. Esiintyessä yleisön edessä voi myös liikkua, kävellä rauhallisesti. Liikkuvaa esiintyjää on pitkän päälle helpompaa seurata kuin paikalleen jämähtänyttä.

### Onko sinulla karismaa?

Karismaa tarvitaan esiintyessä, mutta mitä se oikeastaan on? Alunperin sanalla karisma tarkoitetaan jumalien suosiosoitusta tai kristillistä armolahjaa. Joskus sitä kuvataan myös substantiivilla ”aitous” tai verbillä ”lumota”.

Me suomalaiset olemme Tammivuoren mukaan vetäneet karisiamme ja yleisön väliin verhon ja sulkeneet sen. Mutta jos arvostaa itseään, se näkyy esiintymi-

sessä.

– Jos joku pyytää teitä esiintymään, uskokaa, että olette asian tuntija. Sanokaa itsellenne, että kyllä minä sen osaan, Tammivuori neuvoo.

### Jännittäminen kuuluu asiaan

– Jännittäminen on hinta, jonka maksamme onnistuneesta esityksestä.

Jännittäminen ei yleensä näy yleisölle. Jos sanoo, ettei jännitä tippaakaan, se sen sijaan näkyy. Jos ei jännitä, lähetä kaveri tilalle! Tammivuoren mukaan latautumaton esitys on kuin talvinen auringonpaiste: paistaa vaan ei lämmitä.

Ennen esitystä kaulan ja vatsan lihakset saattavat jännittyä kivikiviksi. Tilanne helpottuu, kun vatsan lihaksia jännittää tietoisesti lisää, rentouttaa ja jättää silleen. Kun lihasjännitys laukeaa, henkinenkin puoli vapautuu.

Tammivuori kehottaa tutustumaan omaan fyysiseen tapaan reagoida jännitykseen. Kädet saattavat kylmetä tai hiota. Sylkeä eritty runsaasti tai suu kuivuu. Sydänkin voi pompottaa. Kun oikeat tiedostaa, niiden kannattaa antaa olla, asettaa ne omaan arvoonsa.

Esitykseen valmistautuminen on tärkeää. Silloin on niin hyvä, kuin voi olla. Jos on aikaa, esitystä voi mentaaliharjoitella: tehdä oman osuutensa liike liikkeeltä, sana sanalta, tarvittavia askelia myöten mielessään. Tällöin oikea suoritus helpottuu.

### Tekeväälle sattuu, mutta elämä jatkuu

Esiintymisiä ei pidä jäädä suremaan. Jos töpeksit, sano itsellesi: ”Tekeväälle sattuu”. Älä luovuta.

Ajattele, että yleisön enemmistö on puolellasi. Jos tuntuu vaikealta mennä esiintymään, on

hyvä muistaa, että yleisö tulee saamaan tietoa tai oppimaan.

Harva tulee kuitenkaan katsomaan showta periaatteella ”siellä on se ukko, joka jännittää ja tärkeä”, Tammivuori muistuttaa.

Koko yleisöä on toisaalta vaikeaa miellyttää. Sen yhden mököttäjän käännättämiseen ei kannata tuhjata liikaa energiaa. Muu, asiastasi kiinnostunut yleisö on tärkeä kohderymäsi.

Jos pääset pitämään vaikkapa puolen tunnin esitystä, sovi aluksi menettelytavat yleisön kanssa. Esimerkiksi se, käykö yleisölle että puhut ensin ja lopuksi on tilaa ja aikaa kysymyksille. Tällöin on myös puhelias ja innokas kuulija helppo palauttaa ystävällisesti ja jämäkästi ruotuun.

Esityksen alussa ei tarvitse eikä kannata käyttää korulauseita. Aloituksen ”Kuten yleisesti tiedetään”, ”Aion käsitellä mielenkiintoista aihetta” tai ”Viimeaikoina on laajalti puhuttu tästä meitä kaikkia niin paljon koskettavasta asiasta, jota minäkin nyt hiukan omalta osaltani tahdon valottaa...” voi jättää pois. Asiaan kannattaa mennä suoraan.

– Hyvä esitys alkaa kolmannesta lauseesta, Tammivuori neuvoo.

Esitys tai tärkeän neuvottelun puheenvuoro kannattaa kirjoittaa itselle puhekielellä. Kun tekstin osaa hyvin, sen voi sitten esittää by heart, sydämen kautta. Ei ulkoa, vaan omalla tavalla. Oma persoona saa ja sen pitää olla mukana. Puhuja ei saa asettaa esityksensä ulkopuolelle.

Valmistautuessa kannattaa aina tehdä pieni iskusanakortti. Siihen kerätään iskusanat, joista esityksen runko muodostuu. Lisäksi kaikki esiteltävien tai muuten mainittavien henkilöiden nimet. Jopa parhaan ystävän nimi. Jännittävässä tilanteessa yllättävätkin asiat vilahdavat mielestä ja jättävät meidät pulaan. □