

*Ymmärrä*  
**ELEKIELTÄ**

---



**Näetkö  
mitä sanon  
sinulle?**

---

*Laura Benyik*

---

*Ymmärrä*  
**ELEKIELTÄ**

**Näetkö  
mitä sanon  
sinulle?**

*Laura Benjik  
Shamuel B. Kohen*

Kirjoittajat Laura Benyik, Shamuël B. Kohen  
Julkaisija Laura Benyik  
Ensimmäinen painos, 2007  
Copyright © 2007 Laura Benyik, Shamuël B. Kohen

**Ymmärrä elekieltä – Näetkö mitä sanon sinulle?** Kaikki oikeudet pidätetään. Mitään osaa tästä kirjasta ei saa julkaista, käyttää tai välittää millään keinoilla, elektronisilla tai mekaanisilla, ilman julkaisijan kirjallista lupaa. Jos rikot oikeuksiamme, voimme haastaa sinut oikeuteen.

ISBN 978-952-92-2498-2

Painaja: Cityoffset Oy  
Painopaikka: Tampere

# Sisällys

## Alkusanat

<b>I PERUSTEET</b> .....	<b>7</b>
Mitä elekieli on? .....	9
<b>II TERRITORIAALISUUS</b> .....	<b>19</b>
Reviirit kertovat sinusta .....	21
<b>III KASVOT &amp; TUNNETILAT</b> .....	<b>33</b>
Kasvot ja silmät puhuvat .....	35
Tunnetilat ja elekielen viestit .....	48
<b>IV KÄDET</b> .....	<b>53</b>
Kämmenet paljastavat .....	55
Kätteleminen .....	61
Käsien eleet puhuvat .....	71
Kädet kasvoille –eleet .....	83
Kädet esteenä .....	102
<b>V JALAT</b> .....	<b>111</b>
Jalat kertovat viestistään .....	113
<b>VI MUITA ELEITÄ</b> .....	<b>119</b>
Tuolilla istuvat .....	121
Agressiiviset eleet .....	129
Silmälasit viestivälineenä .....	138
Tupakka, sikarit ja piiput .....	141
Katseen käyttö ja kontrollointi .....	143
<b>VII FLIRTTAILU</b> .....	<b>149</b>
Näetkö kiinnostukseni? .....	151
<b>VIII ASEMOINTI</b> .....	<b>171</b>
Vartalon asennon ja asemoinnin kertomaa .....	173
Pyöreän pöydän ritarit ja muut istumajärjestelyt .....	180
Valtapelejä toimistossa .....	191
<b>IX YHDISTÄ PISTEET</b> .....	<b>193</b>
Elekieli esiintymistilanteessa .....	195
Yhdistä pisteet .....	198
Testaa taitosi .....	200

---



# Kiitokset

Haluamme kiittää kaikkia niitä, jotka ovat tehneet tämän kirjan julkaisemisen mahdolliseksi, erityisesti kaikkia tuttuja ja tuntemattomia joiden elekieltä olemme voineet tarkkailla kanssakäymistemme aikana heidän tietämättään.

*I would like to especially thank Shamucl B. Kohen for his knowledge and experience. Without him this book wouldn't have been written.*

*Laura Benyik*

---



# Alkusanat

Kun ensimmäisen kerran kuulin elekielestä innostuin aiheesta niin paljon, että halusin oppia ymmärtämään ja käyttämään sitä omassa elämässäni. Nähdessäni miten valtava merkitys elekielellä on kaikessa kommunikoinnissa ja sosiaalisissa kontakteissa, ymmärsin, etten voi jättää tätä kommunikoinnin muotoa huomioimatta ja oppimatta. Tämän jälkeen olen opiskellut elekieltä ja tarkkaillut ympärilläni olevia henkilöitä voidakseni ymmärtää paremmin mitä he sanovat.

Kirjan tarkoituksena on olla mahdollisimman kokonaisvaltainen opas ihmisten kehon kielen ymmärtämiseen. Kuitenkin muistaen, että kirja ei ole tyhjentävä ja kaiken kattava, mutta saat sen avulla loistavan pohjan elekielen ymmärtämiseen. Niinkuin puhuminen lapsena, myös elekielen ymmärtäminen ja oman elekielen hallinta vaatii harjoittelua.

Kirjan tarkoituksena on kuitenkin antaa tarpeeksi tietoa auttamaan jokapäiväisen kommunikoinnin parantamisessa, olit sitten kotiäiti, sinkku etsimässä elämänkumppania, liikemies tai -nainen tapaamisessa, kouluttaja tai opettaja, toimitpa poliisina tai yksityisellä turvallisuusalalla. Elekielen oppiminen auttaa parantamaan itsevarmuutta vaikka alkuun saattaakin tuntua, että muut voivat lukea sinua kuin avointa kirjaa. Muista kuitenkin, että monet kanssasi tekemisissä olevat henkilöt eivät tiedä elekielestä läheskään yhtä paljon kuin sinä luettuasi tämän kirjan. Elekieli on osa luontaista käyttäytymistämme. Jos yrität peitellä sitä, alat nopeasti näyttämään muiden silmissä omituiselta tyypiltä. Onkin parempi, että olet oma itsesi. Ainoa ero entiseen on se, että nyt olet tietoinen elekielestä ja vähitellen opit yhä paremmin tulkitsemaan ja käyttämään sitä.

Olen huomannut että täällä Suomessa elekieltä ei kaikkialla arvosteta eikä sen tärkeyttä ymmärretä. Jotkut henkilöt ja organisaatiot maassamme eivät näe elekieltä tärkeänä kun taas mennessämme moneen muuhun paikkaan maailmassa jopa pastorit käyvät läpi elekielikoulutuksia puheiden pitämisessä. Joissakin paikoissa maailmassa kengän pohjan näyttäminen toiselle henkilölle on vakava loukkaus. Kun tätä ei oteta huomioon esimerkiksi liikeneuvottelussa, seuraukset voivat olla vakavia. Elekieltä pidetään Yhdysvalloissa yhtenä tärkeistä osioista vaikuttavan puheen pitämisessä, sekä

---

suurimpana osana kommunikointiamme. Elekielelle annetut prosenttiosuudet kommunikoinnissa vaihtelevat; Yhdysvalloissa yli 50 prosenttia kommunikoinnista lasketaan elekielelle, täällä Suomessa olen nähnyt prosenttilukuja 40 tienoilla (loppuosa jaetaan puhuttujen sanojen ja äänenpainon välillä). Maamme kansainvälistyessä yhä enemmän ja ottaen huomioon, että 40 prosenttiakin on jo suuri osa, on mielestäni tyhmyyttä jättää elekieli lähes huomiotta kun luonto jo syntymästämme asti näyttää, että se on osa kommunikointiamme. On aina olemassa henkilöitä, jotka eivät ymmärrä ihmisten käyttäytymisen perusteita vaan käyttävät vanhentuneita ja takapajuisia menetelmiä. En kuitenkaan yritä sanoa, että meidän tulisi täällä ottaa käyttöön samanlainen kulttuuri kuin esimerkiksi Yhdysvalloissa, missä teatraalisuus esittää suurta osaa julkisessa esiintymisessä. Se ei välttämättä istu meidän kulttuuriimme, mutta elekielen viestit ovat täällä periaatteessa samoja vaikkakin hienovaraisempia ja vähemmän dramatisoituja.

Käyttämällä elekieltä ympäröivä kulttuuri huomioon ottaen, on se toimiva ja ehdottomasti suuri osa kommunikointiamme. Emme pääse millään eroon elekielestä, tärkeää onkin osata käyttää sitä hyödykseen. Elekielen ymmärtäminen antaa sinulle etulyöntiaseman ja näet paljon sellaista, mitä monet muut eivät näe. Eteesi avautuu sanaton keskustelu joka vie mukanaan. Elekielen viestit loppuvat vasta siinä vaiheessa kun ”Lepäät rauhassa” ja kaikki muukin kommunikointi on loppunut.

Toivon tämän kirjan olevan hyvä opas matkallasi elekielen maailmassa. Elekielen ymmärtäminen on kuin avoin portti muiden ajatusten lukemiseen.

Laura Benyik

---



*Perusteet*



# Mitä elekieli on?

## Minä, kehoni ja elekieleni

Osoita itseesi. Kuka sinä olet? Osoita sormellasi kuka “sinä” olet. Suurin osa meistä osoittaa ensimmäisenä sormella kohti kehoaan. Toiset laittavat käden sydämelleen. Mutta mihin osoitamme on kuitenkin vain kehomme, työkalumme, jota käytämme itsemme ilmaisuun. Jos kehomme olisi oikeasti ”minä”, voisimme sanoa sille ”Lopeta ikääntyminen!”. Emme voi kontrolloida kehomme ikääntymistä, se on vain kuori ja työkalu itsemme ilmaisuun. Näyttelijät käyttävät kehoaan jatkuvasti tällä tavoin. Seuraamme televisiosta sarjaa, jossa meillä on suosikkihahmo. Kuinka moni meistä kutsuu näyttelijää hänen näyttelemänsä henkilön nimellä? Jos tapaavat näyttelijän hän ei saatakaan vastata ollenkaan mielikuvaasi siitä minkälainen henkilö hän oikeasti on. Kehomme on työkalu, jota käytämme hyväksemme mielikuvien luomiseen itsestämme. Kehomme myös viestittää muille jos olemme epävarmoja tai meillä on huono itsetunto.

Kuka minä olen? Minä on ajatuksemme, tunteemme, persoonallisuutemme. Minä on abstrakti käsite. Vartalomme välittää muille viestejä siitä, kuka on kehomme sisällä.

## Elekieli käytännössä

Kun keskusteleet henkilön kanssa, jonka olet juuri tavannut, jokin sisälläsi sanoo sinulle että kaikki ei ole kunnossa tai tunne herää vasta vähän ajan kuluttua tapaamisesta. Sinusta saattaa tuntua ettet ole aivan varma pidätkö henkilöstä, tai että hän tuntuu epärehelliseltä. Mielessäsi on nyt enemmän kysymyksiä kuin vastauksia.

Tämä johtuu usein henkilön välittämästä elekielestä. Jotkut meistä pystyvät vaistomaisesti lukemaan elekielten ristiriitoja, mikä aiheuttavat meissä tuon epäilevän tunteen, aivan kuin kuudennen aistin. Myöhemmin tunne usein osoittautuu oikeaksi ja epäilykset varmistuvat. Jotta voit ottaa tietoisesti käyttöösi nämä luontaiset vaistosi on sinun tunnistettava elekielen viestejä. Olet kuitenkin jo hyvässä alussa jos pystyt alitajuisesti ymmärtämään ympärilläsi ole-

via. Tällaisilla henkilöillä sanotaan usein olevan hyvät sosiaaliset taidot. Elekielen oppiminen on kuin uuden kielen opiskelu, se vaatii jonkin verran aikaa jotta siitä tulisi luontaista, etkä joudu keskittymään elekielen seuraamiseen niin paljon, että se häiritsee muuta kanssakäymistä. Kuitenkin jo pelkästään tiedostamalla elekielen merkityksen voit huomata käyttäväsi sitä. Jos et usko minua, kysy asiasta kuuroilta. Vaikka heillä on oma merkkikielensä, he ovat herkempiä näkemään elekielen viestejä, koska he joutuvat turvautumaan näköönsä keskustellessaan.

Miksi joku puhuja saa sinut pysymään kiinnostuneena aiheesta kahdeksan tunnin ajan vaikket olisi alun alkujaan järin kiinnostunut siitä, kun taas toinen, joka puhuu sinua kiinnostavasta aiheesta saa sinut nukahtamaan? Vastaus löytyy elekielestä yhdistettynä äänen käyttöön ja materiaaliin. Kuvittele mielessäsi, että olet suuressa auditoriossa ja edessäsi on tummaan pukuun pukeutunut luennoitsija. Hän puhuu aiheesta, mistä et ymmärrä juuri mitään mutta kuitenkin seuraat kiinnostuneena puhujaa yleisönsä edessä. Hän kävelee käyttäen koko lavan mittaa hyväkseen, käyttää käsiään ja kertoo hauskoja esimerkkejä. Hänen kasvoillaan on hymy ja hän naurahtaa välillä pieni pilke silmäkulmassa. Puhujan oma innostus tarttuu kuulijoihin. Hänen avoimuutensa ja hauskat jutut sekä koko tilan käyttäminen luovat avoimen ja aktiivisen ilmapiirin. Nyt kuvittele mielessäsi sama puhuja seisomaan kuin liimattuna puhujan pöntön taakse. Hänen kätensä tarttuvat vuorotellen joko pöntön reunoihin tai papereihin. Hänen kasvoillaan on vakava ilme hänen kertoessa kaavamaisesti, monotonisella äänellä aiheesta, mistä olet todella kiinnostunut ja tiedät jotain siitä jo entuudestaan. Ymmärrät kaikesta mitä hän puhuu, mutta lounastauon jälkeen väsymys alkaa väkisin painamaan silmiäsi. Mietit, että taisit syödä liikaa lounastauolla kun niin väsyttää.

Olemme kaikki törmänneet molempiin tilanteisiin vähintäänkin opiskellessamme ammattiimme. Valitettavasti liian usein löydämme itsemme jälkimmäisestä kuvauksesta. Kun ammatikseen esiintyvä ottaa elekielen tietoisesti käyttöönsä, voi hän käyttää sitä apunaan kuulijoidensa huomion saamiseksi sekä viestinsä perille menemiseksi. Elekieli ei tietenkään auta jos kuulija on nukkunut kolme tuntia edellisenä yönä, siihen ainoa apukeino on kunnolliset yöunet. Mutta paljon on tehtävissä jotta sinut muistettaisiin vielä pidemmänkin ajan kuluttua positiivisesti. Vaikka elekieli on vain osa

puheen pitämistä, sillä on kuitenkin suuri vaikutus koko olemukseemme. Tätä kirjaa lukiessasi tulet huomaamaan, että käyttämämme eleet vaikuttavat omaan asenteeseemme. Vaikka olisimme hermostuneita yleisön edessä, käyttämällä tietoisesti avoimia ja positiivisia eleitä voimme häivyttää jännitystämme ja parantaa kykyämme lähestyä kuulijoitamme. Käyttämämme elekieli vaikuttaa asenteeseemme, positiivista elekieltä käyttämällä voimme muuttaa negatiivisia tuntemuksiamme positiivisiksi. Tämä pätee kaikessa kanssakäymisessä, ei ainoastaan puheita pidettäessä.

Aina täytyy kuitenkin muistaa, että mikä miellyttää toista ei miellytä jotakuta muuta. Elekielen avulla voimme kuitenkin pyrkiä siihen, että suurin osa kuulijoista tai tapaamistamme henkilöistä saa positiivisen kuvan meistä. Kaiken tämän jälkeen muista, että vartalo on liikkuva esine, se on tehty liikkumaan. Puheesi tulee olemaan elävä kun liikutat työkaluasi, eli kehoasi. Liikkuminen loppuu vasta kun ”lepäämme rauhassa”.

## Positiivinen ja negatiivinen elekieli

Elekieli voidaan jakaa karkeasti kahteen ryhmään: positiiviset eli avoimet eleet sekä negatiiviset eli suljetut eleet. Jo ymmärtämällä tämän perusjaon sekä niihin kuuluvia eleitä olet ottanut ensimmäisen askeleen elekielen ymmärtämiseen. Jotkut uskovat, että osallistuttuaan päivän mittaisen elekieliseminaariimme he pystyvät tulkitsemaan eleitä, mutta oikeiden tulkintojen oppiminen vaatii paljon enemmän aikaa. Mitä seminaari on saanut aikaan kuulijoissa? Se on nostanut elekielen heidän tietoisuuteen asiaksi, johon he saattavat kiinnittää enemmän huomiota ainakin muutaman seuraavan viikon ajan. Elekielen tulkinnassa on kuitenkin niin paljon mikä voi mennä vikaan jos suin päin lähdetään eleitä tulkitsemaan. On aina muistettava, että eleet näkyvät ryhmissä.

Odotat pöydässäsi seuraavan vierailijan puhetta, puhuja istuu pöytäsi ääressä ja on odottanut puheenvuoroaan jo jonkin aikaa. Hän istuu rentoutuneesti, nojaten taaksepäin, takki avoinna, kädet pään taakse taitettuna ja pieni hymy kasvoillaan. Kaikki hänen eleensä ovat positiivisia ja avoimia ja voitkin tulkita, että hän on varma itsestään eikä hänellä ole pahaa esiintymiskammoa. Kun hänen vuoronsa on lähestymässä ja häntä edellinen puhuja on lopettele-

massa puhettaan, näet hänen nousevan istumaan suoraan, taputtavan jalallaan lattiaan muutaman kerran, selvittävän kurkkuaan, juovan kulauksen vettä ja pyyhkivän olematonta likaa takistaan. Nämä ovat negatiivisia eleitä jotka osoittavat hermostuneisuutta. Kuitenkin tilanne ja kokonaisuus huomioon ottaen voidaan sanoa, ettei henkilö tule pakenemaan paikalta vaan pitää puheensa. On normaalia, että esiintymistilanteessa kaikkien kokeneintakin puhujaa voi hieman hermostuttaa ja tämä voi tulla esiin elekielen kautta, mutta olisi väärin tulkita henkilön olevan todella hermostunut ja haluavan poistua tilanteesta vain näiden muutamien eleiden mukaan.

## Synnynnäiset, opitut ja kulttuurisidonnaiset eleet

Elekielen synnyttäisyys, oppiminen ja kulttuurisidonnaisuus ovat aiheuttaneet paljon tutkimuksia sekä keskustelua. Tutkimuksissa on selvinnyt, että osa eleistä ovat synnyttäisiä kaikissa kulttuureissa, ne ovat kuin geneettisesti perittyjä. Esimerkiksi myöhemmin kirjassa puhuttavat kasvojen eleet, kuten silmien liikkeet, ovat tällaisia eleitä. Jotkin eleet ovat saman tyyppisiä kuin eläimillä. Esimerkiksi leijona ravistelee päätään voimakkaasti purressaan saaliseläimen kaulaa. Koirat ravistelevat lelujaan leikkiessään. Tämä on luonnollinen reaktio saaliin tappamiseksi. Ihmiset tekevät samanlaista ravistelevaa liikettä kun he ovat erittäin vihaisia ja valmiita hyökkäämään. Pää liikkuu puolelta toiselle aivan kuin sanoisimme elekielellämme ”Ei” mutta liike saattaa olla jäykempi ja voimakkaampi.

Kulttuurisidonnaiset eleet ovat opittuja eleitä. Seuraamalla ympärillämme olevien eleitä opimme toistamaan niitä ympärillämme olevaan kulttuuriin sopien. Useissa länsimaissa liftataan nostamalla peukalo ylös, kun samalla merkillä joissakin Lähi-idän maissa on rivo merkitys. Emme kuitenkaan käsittele kulttuurisidonnaisia eleitä tässä kirjassa, keskitymme synnyttäisiin ja opittuihin eleisiin.

Erialaisten tutkimusten mukaan jotkut eleet kuitenkin mahtuvat jokaiseen osioon, synnyttäiseen, opittuun ja kulttuurisidonnaiseen. Monet tunteita osoittavat eleet ovat samanlaisia jokaisessa kulttuurissa. Tästä on päätelty, että niiden täytyy olla synnyttäisiä ja geneettisiä. Edelleen kuitenkin väitellään monista eleistä, ovatko ne opittuja vai synnyttäisiä. Yksi esimerkki tällaisista eleistä on käsi-

en ristiminen. Kumman käden laitat päällimmäiseksi ristiessäsi ne? Et varmaan osaa vastata ennen kuin kokeilet. Toisin päin käsien laittaminen tuntuu täysin luonnottomalta. Tämän uskotaan olevan geneettinen ele jota ei voi muuttaa.

Suurin osa miehistä laittaa ensin oikean käden hihaan puksiessaan takkiaaan, kun taas suurin osa naisista laittaa ensin vasemman. Miehen ohittaessa naisen vilkkaalla kadulla hän kääntyy yleensä naista kohden, kun nainen kääntyy yleensä pois päin miestä. Onko tämä synnynnäinen feminiininen reaktio vai onko hän oppinut sen seuratessaan muiden naisten käyttäytymistä? Muun muassa tämän tyyppisiä eleitä yhä tutkitaan ja pohditaan mistä ne ovat saaneet alkunsa.

## Voinko huijata muita elekielelläni?

Jokainen elekielestä kiinnostunut kysyy tätä itseltään jossakin vaiheessa. Vastaus kysymykseen on kuitenkin yleensä kielteinen. Elekielen hyväksikäyttö valehdellessa voi toimia hetken mutta yleensä kukaan ei pysty pitämään sitä yllä pidempään vaikka kuinka paljon harjoittelisi. Keho välittää myös mikrosignaaleja muun elekielen yhteydessä jolloin valehtelijan mikrosignaalit voivat olla ristiriidassa muiden elekielen signaalien kanssa. Mikrosignaaleja ovat muun muassa kulmien kohottaminen, suupielen nykiminen tai valehtelijan pupillit saattavat pienentyä. Nämä signaalit ovat ristiriidassa avoimien eleiden kanssa ja niitä on erittäin vaikea hallita.

Kuvittele, että olet todella vaikeassa tilanteessa ja reagoit stressiin hikoilemalla. Voitko kontrolloida sitä? Ainoa keino hikoilun lopettamiseen on tilanteen laukeaminen. Kaikki meistä eivät hikoile hankalassa tilanteessa, myös signaalien hallitseminen valehtelussa on hyvin yksilöllistä, toiset kykenevät siihen paremmin kuin toiset.

Voit kuitenkin käyttää avoimia eleitä saadaksesi kertomasi paremmin perille. Jos seuraat esimerkiksi poliitikkojen haastatteluja, vaalikampanjoita ja puheita, voit nähdä miten heidän elekielen käyttö poikkeaa toisistaan. Hyvät puhujat hallitsevat elekielen käytön usein hyvin saadaksesen haluamansa reaktion kuulijoiltaan. Poliitikassa, kauneuskilpailuissa sekä monissa julkisuutta vaativissa teh-

tävissä elekieltä käytetään tietoisesti hyväksi tietyn reaktion aikaansaamiseksi.

Meidän aivoissamme kuitenkin tuntuu olevan jokin järjestelmä, joka rekisteröi virheen kun vastaanotamme ristiriidassa olevaa elekieltä, jossa suurimmat eleet, mikroeleet sekä puhuttu viesti ovat ristiriidassa keskenään. Tämä on aivan kuin se kuudes aisti josta jo aikaisemmin mainitsin. Kun aviopuoliso kysyy toiselta onko hän lihana, puolison vastatessa kielteisesti, hän samalla katsoo pois päin. Tämä kysyjän katseen välttäminen paljastaa alitajuisesti kysyjälle, ettei vastaaja ollut täysin rehellinen ja tilanteessa saattaa syntyä jatkokysymyksiä, kuten ”Oletko aivan varma?” ja kuiva ruuti on valmista räjähtämään.

Käytämme kasvojemme eleitä eniten valheiden peittämiseen. Hymy, nyökkäys ja silmän iskeminen ovat eleitä, joita käytämme peittämään totuuden. Valitettavasti kehomme viestii totuuden ja näin kasvojen sekä vartalon eleiden välille muodostuu ristiriita. Esimerkiksi valehdellessasi saatat hymyillä koko valheen ajan, mutta sen jälkeen kätesi aivan kuin vaistomaisesti nousee kasvoillesi ja peittää suusi. Tämä on yleensä alitajuinen viesti siitä, että kehosi sanoo sinulle ”En voi uskoa että sanot noin, lopeta puhuminen.” Kasvojen viestien lukeminen on kuitenkin paljon monimutkaisempaa. Käsittelemme tässä kirjassa kasvojen eleistä perusteet.

Joskus voit huomata ristiriidan kun esimerkiksi poliitikkoa haastatellaan televisiossa ja hän vastaa myöntävästi kysymykseen, sanoen ”Kyllä, me olemme tehneet kaikkemme tämän asian eteen ja olemme erittäin sitoutuneita...” samalla kun hänen päänsä liikkuu sivulta toiselle aivan kun ravistellessamme päätämme sanoessamme ”Ei” elekielellämme. Jälleen kerran elekieli on puhunut enemmän kuin sanat.

Voit onnistua huijaamisessa elekielen avulla alkuun, mutta pidempään sen ylläpitäminen on yhä vaikeampaa. Tätä käytetään hyväksi kuulusteluissa. Kysymällä samat kysymykset useaan kertaan hieman eri tavalla voidaan henkilön elekielen muutoksia seurata. Kun henkilö ei enää kykene peittämään valhettaan elekielellään, on kuin keho sanoisi ”Vihdoinkin!” ja valehtelua osoittavat eleet voimistuvat henkilön tahtomatta. Mitä pidempään yrität peittää jotain elekielen signaalia, sen voimakkaampana se tulee esille kun et enää kykene pitämään yllä esitystä esimerkiksi väsymyksen takia.

On kuitenkin hyvä oppia käyttämään hyväkseen avoimia eleitä. Niiden avulla voit saada aikaiseksi kuulijoissasi tai muulla tavalla kanssasi tekemisissä olevissa toivomasi reaktion. Esimerkiksi puhetilanteessa, vaikka olisit hermostunut ja se näkyy eleistäsi jonkin verran, kannattaa käyttää avoimia eleitä tietoisesti viestisi saamiseksi paremmin perille. Käyttäessäsi avoimia eleitä kuulijat reagoivat niihin positiivisesti vähentäen hermostuneisuuttasi. On ymmärrettävää, että jokainen miestä on ainakin hieman hermostunut julkisessa tilanteessa. Hermostuneet eleet ovat kuitenkin negatiivisia ja sulkeutuneita, avoimien eleiden käyttäminen auttaa laukaisemaan jännitteitä puolin ja toisin. Mitä enemmän teet tätä sen helpommaksi ja luonnollisemmaksi se tulee ja voit elekielen avulla erottautua muista puhujista karismaattisena ja hyvänä puhujana, joka tietää miten ottaa yleisönsä. Muista sanonta: Olemme itse itsemme pahimpia vihollisia.

## Miksi jään kiinni valheesta?

Kiinnijääminen johtuu siitä, että sisäinen omantunnon äänemme jo lapsuudesta asti kertoo meille että valehteleväminen on väärin ja näin vaikuttaa elekielimme kautta välitettyihin viesteihin. Aivan kuten elimistömme valkosolut taistelevat vieraita organismeja vastaan, samalla tavalla omatuntonne taistelee valhetta vastaan. Tämä taistelu tulee esille elekielimme kautta emmekä aina voi vaikuttaa siihen mitenkään. Jopa ammattirikolliset, jotka valehtelevat elinkeinonaan jäävät lopulta kiinni valheesta, koska jopa heidän omatuntonsa jossakin syvällä sanoo ettei valehtelu ole oikein. Mitä vähemmän valehtelet, sen helpompi sinut on saada kiinni valheesta vaikka tarinasi kuulostaisi todella vakuuttavalta. Vähän valehtelevien keho aloittaa ristiriitaisten signaalien lähettämisen välittömästi kun valehtelu alkaa ja nämä signaalit aiheuttavat kuulijoissa tunteen, ettet kerro totuutta.

Poliitikot, näyttelijät, juontajat, asianajajat sekä muut, joiden ammattiin saattaa liittyä puolitotuuksien tai jopa valheiden kertominen tai arkojen asioiden salaaminen ja kysymysten vältteleminen, saattavat harjoitella elekielen käyttöä niin paljon, että valheen näkeminen on harjaantumattomalle vaikeaa ja uskomme heitä. He harjoittelevat eleitä kahdella tavalla. Ensin he harjoittelevat miltä oi-

keat eleet tuntuvat kun he kertovat valheen. Tämä on kuitenkin mahdollista kun he ovat harjoitelleet useiden valheiden kertomista jo pidemmän aikaa. Toiseksi he poistavat suurimman osan eleistään jotta he eivät käyttäisi negatiivisia tai positiivisia eleitä valehdellessaan, mutta tämä on myöskin vaikeaa toteuttaa. Monet julkisuuden henkilöt käyttävät puhevalmentajia ja muita ammattilaisia valmistautuessaan puheiden tai lausuntojen antamiseen.

Voit kokeilla tätä kun tapaat seuraavan kerran tuttavasi. Kerro hänelle tarkoituksella valhe ja yritä tietoisesti pitää kehosi viestit kurissa tänä aikana samalla, kun koko vartalosi on hänen nähtävillä. Vaikka vartalosi suuremmat eleet ovat poistettuja, lukuisa määrä mikroeleitä on näkyvissä, kuten kasvojen lihasten nykiminen, otsan hikoilu, punastuminen, silmien räpyttelyn lisääntyminen sekä monet muut eleet, jotka osoittavat petosta. Näitä eleitä, jotka voivat tapahtua sekunnin murto-osassa, näkevät vain henkilöt jotka joutuvat elekielen kanssa tekemisiin päivittäin, kuten ammatikseen toisia haastattelevat, myyjät sekä henkilöt, joita kutsumme tarkkaavaisiksi ja jotka pystyvät tietoisesti seuraamaan näitä eleitä keskustelussa tai neuvottelussa. Parhaimmat haastattelijat ja myyjät ovat niitä, jotka ovat kehittäneet alitajuisen kyvyn näiden pienten ja vaivihkaa tapahtuvien mikroeleiden lukemisessa kasvokkain tapahtuvissa tilanteissa.

Voidaksesi selvittää valheesta on siis selvää, että sinun tulisi voida pitää vartalosi piilossa. Juuri tämän takia kuulusteluissa epäilyt laitetaan istumaan tuoliin avoimeen paikkaan ja hyvään valaistukseen kuulustelijoiden eteen. Kun hänen vartalonsa on suoraan kuulustelijoiden edessä on elekieltä mahdotonta piilottaa. Tämä ei ole siis vain elokuvissa käytetty keino dramatisoinnin parantamiseksi.

## Miten voin oppia elekieltä?

Et tarvitse paljonkaan aikaa päivässä aloittaaksesi elekielen opiskelun. Mikä tahansa sosiaalinen tilanne voi olla luokkahuoneesi. Kannattaa kuitenkin alkuun ottaa vartavasten aikaa ihmisten elekielen tarkkailuun, 10 - 20 minuuttia päivässä riittää. Vietä aika paikassa, jossa on ihmisiä, esimerkiksi lentokentällä tai ravintolassa, liiketapaamisessa tai muussa sosiaalisissa tapahtumissa. Muista kui-

tenkin liiketapaamisessa keskittyä itse tapaamiseen, varsinkin alkuun elekielen tarkkaileminen voi olla hyvin huomiota vaativaa. Lentokenttä on loistava paikka koska siellä pääset helposti tarkkailemaan laajaa kirjoa kokemiamme tunteita ja ihmiset ilmaisevat tunteitaan vapaammin.

Kun varaat tämän ajan muiden elekielen tarkkailuun, ole samalla myös tietoinen omasta elekielestäsi. Tarkkaile minkälaisia eleitä itse teet ja minkälaisia viestejä lähetät ympärilläsi oleville.

Elekieltä tarkkailllessasi illan viettäminen ravintolassa seinäkukkasena ei ole mitenkään negatiivinen asia. Voit tarkkailla rauhassa muiden toimintaa ja viihtyä ravintolassa koko illan seuraten ympärilläsi avautuvaa näytelmää. Usein alkoholin vaikutuksen alaisuudessa eleet ovat suuria ja tunteita ilmaistaan avoimemmin. Tulet huomaamaan miten sinun ei tarvitse kuulla mitä puhutaan, voit elekielen perusteella päätellä mitä on tapahtumassa. Tämä on erittäin tärkeää esimerkiksi yökerhoissa ja ravintoloissa työskenteleville, erityisesti turvallisuudesta vastaaville. Elekielen perusteella voidaan uhkaavia tilanteita tunnistaa ennen kuin ne räjähtävät täysiksi tappeluiksi. Myös seksuaalinen häirintä on tunnistettavissa elekielen avulla.

Jos et halua mennä tai pääse joka päivä johonkin sosiaaliin tilanteeseen, televisio on myös hyvä apuväline. Laita vastaanottimesta ääni pois päältä ja seurattessasi jotain sarjaa, pyri lukemaan tilanteet elekielen avulla. Aina silloin tällöin laita ääni päälle voidaksesi tarkastaa onko tulkintasi tilanteesta oikea. Kun edistyt elekielen tunnistamisessa, haastattelut ovat loistava apuväline. Parhaimpia ovat suorissa lähetyksissä tapahtuvat haastattelut, joissa kysymykset eivät ole ennalta haastateltavan tiedossa vaan tilanne on spontaani. Seuraamalla haastateltavan reaktioita kysymyksiin sekä elekieltä vastaamisen aikana saat selville mitä hän itse ajattelee vastauksestaan, uskooko hän itsekään mitä on sanomassa, onko hän täysin sanojensa takana vai valehteleeko hän päin haastattelijan ja kuulijoiden kasvoja?

Kuten huomaat, mahdolliset tilanteet elekielen oppimiselle ovat runsaat. Kun olet lukenut tämän kirjan, saatat huomata, että alat aivan kuin vahingossa kiinnittämään huomiota elekieleen. Kaikki oppiminen alkaa tietoisuudesta, niin myöskin elekielen oppiminen.



# II

*Territorialismus*

