

A portrait of Jose Ahonen, a man with short, dark hair and a beard, looking directly at the camera. He is wearing a dark jacket and has a watch on his left wrist. His right hand is raised, palm facing forward, with fingers slightly spread. The background is dark with some circular patterns. The text "JOSE AHONEN" is in a white circle in the top right.

JOSE
AHONEN

AJATTELE
KUIN
MENTALISTI



SISÄLLYS

Mentalisti? 7

OSA I: HAVAINNOINTI

Näet mutta et havainnoi17

Kehonkieli 31

Mikroilmeet – kuinka havaita peitetyjä tunnetiloja 41

Kylmäluenta – kuinka selvänäkeminen toimii 59

OSA II: VAIKUTTAMINEN

Kuinka luoda yhteisymmärrys tuntemattoman kanssa. 83

Taikasanat 99

Karisman salaisuus 101

Sosiaalinen hakkerointi 107

Hypnoosi – kuinka puhua suoraan alitajunnalle 119

Hypnoosi ja vapaa tahto 137

OSA III: ALITAJUNTA JA USKOMUKSET LUOVAT TODELLISUUTTA

Todellisuus on plastista 147

Plasebo-efekti 155

Miksi spiritismilauta toimii? 161

Intuitio – kuinka vaistota kuin mentalisti 167

Sattuma vai ihme? 175

Oman mielen uudelleenohjelmointi 179

Mindfulness – avain tietoiseen läsnäoloon 185

Lopuksi 191

Lähteet ja suositukset 193

© Jose Ahonen, 2020

SISUKSEN GRAFIIKKA: Jussi Karjalainen

VALOKUVAT: A-P Ahonen

TAITTO: Ville Lähtenmäki

Atena Kustannus Oy

atena.fi

ISBN 978-952-300-601-0

Painettu EU:ssa 2020



MENTALISTI?

Mentalismi on tavallaan taikuuden alalaji. Tarkemmin määriteltynä se lähestyy luonteeltaan meedioiden, selvänäkijöiden ja poppatohtoreiden maailmaa ja perii myös paljolti tekniikoita erilaisilta huijareilta. Taikuus on viitekehys, paikka mentalismille esittävän taiteen kentässä.

Taikuri esittää lähinnä illuusioita, jotka perustuvat visuaalisiin tekijöihin kuten asioiden katoamiseen, leijumiseen tai pelikortin vaihtumiseen katsojan käsissä, mutta mentalistin kenttä on ihmismielessä. Mentalisti luo illuusioita ajatusten lukemisesta, ihmiseen vaikuttamisesta, ennustamisesta ja jopa esineiden liikkuttamisesta ajatuksen voimalla.

Taikurit ovat mestareita manipuloimaan ihmisen havainnointia edukseen. Hyvällä mentalistilla sen sijaan on psykologista pelisilmää monelta alalta. Ihmistuntemus, kehonkielen tulkinta, hypnoosi, suggestiot, ankkurointi, vuorovaikutusohjelmien hakkerointi – mentalisti käyttää monenlaisia psykologisia tekniikoita luodakseen vaikutelman kuudennesta aistista.

Mitään yliluonnollisia kykyjä mentalistilla ei ole. Kaikki perustuu taitoihin, joita kuka tahansa voi kehittää ja ope-

tella. Mentalisti saattaa myös olla vain näyttelijä ja esiintyjä. Mentalismia voi käyttää teemana esityksessä ymmärtämättä psykologiasta tai ihmisistä hölkäsen pöläystä ja käyttää iluusioiden lukemiseen mekaanisia taikatemppeja. Toisaalta mentalismiesityksen voisi rakentaa täysin psykologisista lähtökohdista. Useimmiten totuus on jotain näiden ääripäiden väliltä.

Mentalistina esiintyminen on erikoinen kokemus, jota on vaikea selittää. Esitys kulkee kahdessa tai kolmessa tasossa, ja kaikkia pitäisi pystyä ohjailemaan suvereenisti. Ensimmäinen taso on se, jonka yleisö näkee: tarinat, esiintyminen, magia. Toinen taso on yleisöltä piilossa. Tällä tasolla tapahtuu temppejen metodologia. Metodi voi olla jotain psykologisista tekniikoista kirjekuoren vaihtamiseen yleisön huomaamatta, mutta oleellista on, etteivät ihmiset havaitse temppeja mahdollistavia tekniikoita. Lisäksi esityksessä saattaa olla käynnissä kolmaskin linja. Avustajat lavalla saattavat kokea esityksen eri tavalla kuin ihmiset yleisössä, ja mentalistin pitää osata puhua niin, että samat lauseet merkitsevät eri asioita molemmille. Tätä pirullista tekniikkaa kutsutaan *jakotodellisuudeksi* (dual reality). Yksinkertainen esimerkki jakotodellisuudesta on klassinen taikatemppe, jossa taikuri näyttää katsojalle paperipallon ja kadottaa sen hänen silmien edestä. Lavalla oleva katsoja on täysin ihmeissään, mutta yleisöä lähinnä naurattaa. Yleisö nimittäin näkee, että oikeasti taikuri harhauttaa katsojaa ja heittää paperipallon avustajan olan yli tämän huomaamatta. Mentalismissa jakotodellisuus on usein täysin puheen varassa. Sama lause voi merkitä kahta eri asiaa riippuen kontekstista. Mentalisti Derren Brown esitti hienon jakotodellisuuteen perustuvan tempun ohjelmassaan *Trick of the Mind*. Tempussa Brown

pelasi menestyksekkäästi yhtä aikaa useita shakkimestareita vastaan samanaikaisesti. Tempun lopussa Brown paljasti, että todellisuudessa hän laittoi shakkimestarit pelaamaan toisiansa vastaan näiden tietämättä – hän vain toisti siirtoja, joita edellinen pelaaja oli tehnyt.

Hauska esimerkki jakotodellisuudesta on myös tapa, jolla mentalisti voi onkia avustajan nimen tietoonsa yleisön sitä tajuamatta. Mentalisti kävelee lavalta yleisöön, valitsee avustajan ja pyytää yleisöltä raikuvat aplodit. Aplodien lomassa mentalisti kättelee avustajaa ja esittelee itsensä. Avustaja kertoo oman nimensä, yleisön huomaamatta. Lavalla mentalisti alkaa sitten hieroa ohimoitaan ja pohtia ääneen: »Hetkinen, nimesi on jokin melko lyhyt, neljä tai viisi kirjainta... Alkaa P- kirjaimella? Pete... Pekka?» Avustaja toteaa nimensä olevan Pekka. Avustajalle mentalistin epäröinti nimen kanssa saattaa näyttää siltä kuin hän yrittäisi muistella nimeä, yleisölle taas siltä, että hän lukee avustajan ajatuksia tai kaivaa nimen jostain mystisestä eetteristä.

Mentalistin tulee myös kaiken aikaa olla tarkkaavainen ja havainnoida ihmisiä sekä lavalla että yleisössä. Hyvä mentalismiesitys lähtee siitä, että mentalisti osaa ottaa yleisöstä oikeat ihmiset lavalle. Juuri kukaan ei halua valmistautumatta yleisön eteen. Mentalistin pitää löytää yleisöstä ihmiset, joilla on tarpeeksi rohkeutta tulla muiden eteen, ja tämän jälkeen hyvin nopeasti saada heidät rentoutumaan ja nauttimaan lavalla olost. Tässä esimerkiksi kehonkielen tehokas hyödyntäminen ja huumori ovat oleellisia metodeja. Mentalistin työ on siis käytännössä havainnoida, tehdä päätelmiä, saada ihmiset rentoutumaan ja ohjailta heitä määrätietoisesti mutta näkymättömästi ja samalla luoda viihdyttävä ja mielenkiintoinen esitys.

Kun aloin kouluttaa ihmisiä vuorovaikutuksesta ja ha-
vainnoinnista, yllätyin, kuinka tietyt mentalismin perus-
periaatteet toimivat monenlaisissa vuorovaikutustilanteissa,
kuten myynti- tai haastattelutilanteissa. Kehonkielen ja mik-
roilmeiden tulkinta voivat olla päteviä työkaluja parempaan
ihmisen ymmärtämiseen. Suggestioiden käyttäminen viih-
teessä on opettanut minulle paljon ihmisten tavasta tehdä
valintoja ja alitajunnan tehosta. Asiat, jotka olivat vuosien
varrella muuttuneet minulle normaaleiksi, olivat monille
muille silmiä avaavia portteja toiseen maailmaan.

Ihmismielen kummallisuuksien tutkiminen teoriatasolla
on jo sinällään kiinnostavaa, mutta alallani tarjoutuu myös
tilaisuus testata teorioita käytännössä. Esiintymislava ja va-
paaehtoiset avustajat antavat mahdollisuuden testata sugges-
tioita, kehonkielen tulkintaa, harhauttamisen psykologiaa ja
vaikkapa intuitiotaan ilta toisensa jälkeen.

Kymmenien tuhansien toistojen kokemus on jotain, joka
saattaa olla vaikea toistaa laboratorio-olosuhteissa. Kuten
neurotieteilijät Stephen Macknik ja Susana Martinez-Conde
kirjassaan *Sleights of Mind* totesivat, taikurit saattavat ym-
märtää havainnointikyvyn tekniikoita huomattavasti tiede-
miehiä syvemmin ja olla tehokkaampia sen tutkimisessä.

Omassa elämässäni on ollut useita oivalluksia, joiden an-
siosta olen päässyt mitä jännimpiin paikkoihin. Olen kou-
luttanut tehokkaampaa havainnointia, vuorovaikutusta ja ih-
mismielen ihmeellisyyksiä niin yritysjohtajille, lentokenttien
turvakouluttajille kuin poliiseillekin. Useat ovet aukesivat,
koska olen utelias ja tiedonjanoni on loppumaton.

Yksi suurimpia valaistumisen hetkiä elämässäni oli, kun
selasin vanhaa, 1950-luvulta peräisin olevaa mentalismi-
kirjaa. Kirjasta löytyi sivun mittainen luku, jonka otsikko oli

»The Old Witchdoctor's Remedy», eli vanhan poppatohtorin
parannuskeino. Luvussa kerrottiin, kuinka ihmiseltä voidaan
parantaa hikka tai päänsärky »taikuudella». Parannus käsitti
tietyn rituaalin, mutta viisaus tuli luvun lopussa. »Rituaalilla
ei sinällään ole mitään merkitystä. Ihminen on taipuvainen
uskomaan parantuvansa, jos rituaali on uskottava. Ihmis-
mieli kokee, että poppamies ei tee rituaalia turhaan, joten
ihminen hoitaa itseään sitä itse tietämättä.»

Tästä sain ahaa-elämyksen, joka mullisti työni ja ajatuk-
seni ihmisiä kohtaan. Kaikki suggestio on lopulta itesesuges-
tiota, ja plaseboefekti on mahdollinen, jos ihminen uskoo
siihen. Aloin ymmärtää, kuinka valtava potentiaali todelli-
suuden muokkaamisella on näiden menetelmien pohjalta.
Ihmisen usko on voima, jota vähätellään. Useat asiat kuiten-
kin muuttuvat todeksi, jos niihin uskotaan tarpeeksi.

Työssäni ihmisiä viihdyttävänä mentalistina hyödynnän
alitajunnan voimaa luodakseni tilapäisen vaihtoehtotodelli-
suuden, jossa mahdottomilta vaikuttavat asiat ovatkin het-
ken aikaa täysin totta. Olen kaatanut ihmisiä koskettamatta
heitä, vinyt kellon ranteesta ihmisen huomaamatta, saanut
henkilöitä unohtamaan hetkeksi nimensä ja huijannut ilmai-
sia vaatteita, hotellihuoneita ja autoja hyödyntäen vuoro-
vaikutushakkerointitekniikoita (*social engineering*).

Välillä esoteerisiltakin vaikuttaviin temppuihin ei tarvit-
tu pimeyden voimia tai noituutta, vaan ainoastaan ihmis-
mielen mekaniikan ymmärtämistä. Vaikka itse käytän me-
todeja luodakseni viihdettä, taipuvat monet mentalismin
perusperiaatteet myös tavalliseen vuorovaikuttamiseen ja
havainnointiin. Tässä kirjassa tuon esiin monia ihmismielen
outouksia suggestioista mikroilmeisiin ja vinkkejä siihen,
kuinka kuinka näitä tekniikoita voidaan hyödyntää myös

lavan ulkopuolella. Muutos alkaa kyseenalaistamalla vanhat ajatusmallit ja hyväksymällä, että todellisuus saattaa olla vain mielemme luoma illuusio.

Tämä kirja jakautuu kolmeen osaan.

Ensimmäisessä osassa keskitymme havainnointiin. Haastan käsitystäsi havainnointikyvystäsi taikatemppujen, illuusioiden ja psykologisten kokeiden kautta. Kuvittelemme olevamme tehokkaita havainnoijia, vaikka todellisuudessa lähinnä teemme oletuksia ympäröivästä todellisuudesta, täytämme aukot kuvitelmillamme ja jätämme suuren osan informaatiosta huomioimatta. Näytän, kuinka taikuri voi ohjata niin ihmisen kuin koirankin havainnointikykyä ja samalla kadottaa ranteesta kellon tai kuonon edestä maku-palan. Tehokkaassa vuorovaikutuksessa havainnointikyky on ehdoton taito. Kun keskitymme enemmän keskustelukempelempiin kuin itseemme, ymmärrämme toista paljon paremmin. Kuunteleminen, läsnä oleminen ja havainnointi auttavat meitä paremmiksi vuorovaikuttajiksi kaikilla elämän osa-alueilla. Tehokas myyntityö lähtee asiakkaan kuuntelemisesta, ja läsnä oleva, kiinnostunut ihminen on puoleensa vetävä ja hyvää seuraa.

Toisessa osassa tutustumme vaikuttamisen saloihin. Kerromme, kuinka pienellä kehonkielen muutoksella luomme itses-tämme älykkäämmän, miellyttävämmän ja asiantuntevamman mielikuvan ja opetan taikasanan, jonka avulla saa mitä haluaa. Olen tehnyt tuntemattomille ihmisille taikatemppuja ympäri maailmaa lukemattomia kertoja ja väittäisin oppineeni jotain keinoista, joilla luodaan nopeasti yhteisymmärrys tuntemattoman ihmisen kanssa. Olen tutkinut perusteellisesti huijauksen psykologiaa sekä niin sanottuja sosiaalisen

hakkeroinnin metodeja, joiden avulla ihmiset ovat onnistuneet huijaamaan salasanoja, luottamuksellisia dokumentteja, rahaa kuin pelikonsoleitakin. Huijauksen psykologian ymmärtäminen on tärkeää pystyäkseen välttämään huijauksia ja tiedostamaan mekanismit, joiden vaikutuksesta olemme alttiita erilaisille vedätyksille.

Kolmannessa osassa perehdytään mielen voimaan. Luomme todellisuuttamme uskomuksilla, mielikuvilla ja tarinoilla. Emme aina muista, että pystymme uudelleenohjelmoimaan mieltämme monin keinoin, hypnoosista meditaatioon ja mielikuvaharjoitteluun. Intuitio on yksi vahvimista työkaluistamme, mutta aina emme edes tiedä, miksi tiedämme. Intuition hyödyntämisestä voi kuitenkin harjoitella. Tutustumme myös plaseboefektiin, joka on esimerkki mielen voimasta. Pelkkä plaseboefekti voi parantaa meidät ja noseboefekti puolestaan sairastuttaa.

Kirjan tarkoitus on herättää ajatuksia, kyseenalaistaa omia tapoja havainnoida sekä tarjota työkaluja ja näkökulmia uudenlaiseen vuorovaikuttamiseen. Ajatusten lukeminen ei ole mystistä tai yliluonnollista. Aktiivinen havainnointi, läsnäolo, intuitio ja kokemus yhdistettynä pieneen ripaukseen tuuria voi saada kenet tahansa vaikuttamaan ajatuksia lukevalta mentalistilta.



Kehonkielen ylianalysoinnin kanssa pitää olla tarkkana. Kädet puuskassa ei välttämättä tarkoita, että ihminen olisi torjuva. Käytämme kaikki kehonkieltämme eri tavoin, ja kädet puuskassa oleminen on monelle luontainen asento. Jos kehonkieltä haluaa tehokkaasti havainnoida, tulisi ensin selvittää henkilön tyypillinen kehonkieli, jonka jälkeen havaita muutoksia siinä.

KEHONKIELI

Katselin erästä dokumenttisarjaa kehonkielestä. Sarjassa käsiteltiin kehonkieltä ja sen merkitystä vuorovaikutukselle sinällään pätevästi, kunnes kuvaan astui mentalisti. Mentalisti kertoi olevansa kehonkielen tulkitsemisen asiantuntija ja väitti pystyvänsä erottamaan vain kehonkieltä tarkkailemalla, milloin ihminen valehtelee. »Paskapuhetta!» totesin ääneen puoliksi huvittuneena, puoliksi ärsyyntyneenä. On täysin hyväksyttyä väittää pystyvänsä tulkitsemaan kehonkielestä valheita, kun asetelma on viihteellinen. Mentalismiesityksessä totuuden rajat ovat häilyvät, ja kyse on pitkälti teatterista. Jos taas mentalisti menee tiedeohjelmaan väittämään pystyvänsä havaitsemaan valheita aukottomasti, ylitetään ainakin oma moraalinen rajani.

On totta, että kehonkielestä on *mahdollista* havaita valheita, ja totta on myös, että omalla alallani tähän taitoon tulee paljon harjoitusta ja mahdollisuuksia opetella havainnointia rauhassa. Kukaan ei kuitenkaan pysty luotettavasti havaitsemaan valheita kehonkielestä. Opimme valehtelemaan jo lapsina ja olemme valehtelemisessä yleensä yllättävän hyviä. Lisäksi kehonkieli ja tapa käyttää kehoa sosiaalisesti on jokaisella erilainen, joten yksinkertaisten päätelmien

tekeminen on hyvin vaikeaa. Kehonkielen tulkinta voi kuitenkin muodostaa yhden johtolangan päätelmästä.

Luennoillani puhun kehonkielestä melko vähän. Kehonkieli on vaikea aihe, koska kiusaus ylitulkintaan on suuri. Ihmisillä on usein täysin älyttömiä käsityksiä siitä, että jokin tietty ele esimerkiksi paljastaisi valheen. Jokainen ihminen käyttää kehonkieltään omalla tavallaan ja jopa eri tavoin päivästä ja mielialasta riippuen. Tulkitakseen kehonkieltä tulisi aina ensin käyttää aikaa niin sanotun pohjatilan selvittämiseen. Kun ihmisen sen hetkinen normaali tapa käyttää kehonkieltään on havaittu, voidaan alkaa seurata kehonkielessä tapahtuvia muutoksia. Hyvä vuorovaikutushakkeri myös testaa havaintojaan ja esimerkiksi vie keskustelun myöhemmin takaisin aiheeseen, joka aiheutti muutoksia kehonkielessä pohjatilaan nähden.

Toisen kehonkielen havainnointia tärkeämpää olisi keskittää huomio omaan kehonkieleensä. Tehokkaalla kehonkielen hyödyntämisellä voidaan luoda vaikutelmia, rooleja ja illuusioita. Voimme kehonkielen avulla vaikuttaa älykkäämmiltä, viehättävämmiltä, karismaattisemmilta ja vitaalisemmilta.

Kehonkieleemme paljastaa helposti, jos olemme epämukavuusalueella. Ajattele erilaisia sosiaalisia roolejasi eri vuorovaikutustilanteissa. Ollessasi tilanteessa, jossa muut ihmiset kunnioittavat ja arvostavat sinua, kehonkieleesi on varma ja vakaa. Jos taas koet, ettet ole varma itsestäsi, kehonkieleesi kertoo sen. Onneksi tällaisessa tilanteessa voimme hyödyntää vanhaa viisautta »fake it 'till you make it», feikkaa kunnes breikkaat. Jos joudut epämukavuusalueellesi, keskity tietoisesti kehonkieleesi. Tutkimuksissa on havaittu, että itseluotamusta henkivä kehonkieli luo varmuutta myös ihmiselle itselleen.

1. Mieti roolejasi erilaisissa vuorovaikutustilanteissa ja kehonkieleesi suhdetta niihin. Muuttuuko kehonkieleesi erilaisissa ympäristöissä? Käytätkö kehonkieltäsi eri tavoin vaikkapa töissäsi tai vanhempiesi kanssa keskustellessasi? Havainnoi myös muiden kehonkielen muuttumista eri tilanteissa.
2. Havainnoi, millaisia kehonkielellisiä standardirooleja eri ammattiryhmät alitajuisesti tai tietoisesti käyttävät. Poliisit ja vartijat ovat hyvä esimerkki karrikoiduista kehonkielirooleista. Ryhti on suora, kädet usein vyöllä ja liikkuminen harkitun selkeää.
3. Harjoittele kehonkieltäsi keskittymällä vuorovaikutustilanteessa lähinnä omaan kehoosi. Käytä prosessitehoasi kehosi havainnointiin ja siihen, kuinka pelkällä kehonkielellä voidaan viestiä.

KEHONKIELEN PEILAUUS - AVAIN NOPEAAN YHTEISYMMÄRRYKSEEN

Entisaikojen ihmisten oli tärkeää huomata heti, oliko toinen ihminen ystävä vai vihollinen. Kehonkielen tarkkailu oli olennainen kyky hengissä säilymisen kannalta. Apuna tähän kehostamme löytyy peilisolut, joiden tehtävä on jäljitellä muiden ihmisten tunteita ja tekoja. Voit huomata peilisolujen tehon esimerkiksi televisiota katsellessasi. Muiden nauru ja ilo tarttuu myös omille kasvoillesi, vaikka analyttisesti ajateltuna asiassa ei olisi edes mitään hauskaa. Haukotuksen tarttuminen on myös kaikille tuttu ilmiö.

Kehonkieli on tarttuvaa. Ihmiset, jotka ovat niin sanotusti samalla aaltopituudella, peilaavat toistensa kehonkieltä

Haukottelun tarttuminen on kaikille tuttua. Jopa kuva haukottelevasta ihmisestä saattaa laukaista haukottelun.



alitajuisesti. Katsopa esimerkiksi rakastavaisia treffeillä. He nojaavat toisiaan kohden, liikuttavat kehoaan samanaikaisesti ja ottavat siemaukset lasistaan miltei synkronoidusti. Toisaalta ihmiset, jotka eivät ole samalla aaltopituudella, osoittavat tämän myös kehonkielellään. Myös katseiden kohtaamisen kesto kertoo, kuinka paljon ihmiset pitävät toisistaan.

On mahdollista saada ihminen tuntemaan olonsa turvalliseksi peilaamalla hänen kehonkieltään hienovaraisesti. Avainsana on hienovaraisuus. Olen nähnyt kammottavia esimerkkejä kehonkielen peilauksesta. Matkimalla ihmisen liikkeitä ja eleitä luot lähinnä kiusallisen tunnelman ja annat oudon vaikutelman itsestäsi. Lähtökohta tulisi jälleen olla havainnointi: kun havainnoimme toisen tapaa olla, käyttää kehoaan, ääntään ja hengitystään, tartutamme näitä tapoja helposti itseemmekin. Uteliaisuus ja läsnäolo vuorovaikutustilanteessa ohjaavat myös omaa olemistamme alitajuisesti ilman että toisen eleitä ryhdytään matkimaan. Kun oma kehonkieli saadaan ensin synkronoitua toisen kehonkieleen, on tämän jälkeen helpompaa alkaa johdattaa toista kehonkielellä. Seuraa, alkaako toinen toistaa kehonkieleesi muutoksia. Jos esimerkiksi nojaat taaksepäin ja toinen ottaa hetken päästä samankaltaisen nojauksen, olette samalla aaltopituudella ja keskustelukumppanisi kokee tilanteen turvalliseksi.

Jos työnkuvaasi kuuluu tuntemattomien ihmisten kanssa keskustelua, olisi kehonkieleen syytä kiinnittää huomiota. Olen usein havainnoinut, kuinka huonoa kehonkieltä kadulla vastaan tulevat feissarit käyttävät. Ihmisten pysäyttely kaduilla on yhtä armoton laji kuin ovelta ovelle liikkuvan remonttimyyjän työ. Ihmisten lähestyminen kadulla on tyy-

keää, ja kodin ovella myyjän argumentit ovat erityisen tarkastelun alla. Jos satunnaisen ihmisen pysäyttämisen jälkeen myyjä käyttäisi erityistä tarkkaavaisuutta vastentahtoisien asiakkaiden kehonkielen ja puhutavan seuraamiseen, saattaisivat tulokset olla parempia. Pidämme samankaltaisista ihmisistä, ja meihin vetoavat ihmiset, jotka myös käyttävät kehonkieltään niin kuin me itse. Tuntemme olevamme turvassa ja hyvän tyyppin seurassa. Feissarimyyjän tulisi muutamassa sekunnissa vakuuttaa olevansa hyvä ja turvallinen tyyppi, ja tässä kehonkielen hallinnalla on suuri merkitys.

Usein näen feissarin lähestyvän minua puristaen edustamansa järjestön kansiota rintaansa vasten. Elekieli kertoo jännityksestä lähestyä tuntematonta ihmistä ja kansio muodostaa panssarin turvaksi mutta samalla esteeksi välillemme. Entä jos kansio siirrettäisiin toiseen käteen, kädet avattaisiin kutsuvasti ja siten, että tyhjä kämmen paljastuisi. Apinanaivoillemme on hyvä merkki havaita, ettei kädessä ole esimerkiksi kivenmurikkaa, jolla tulisi kolkatuksi.

Kehonkielen peilauksella saadaan ihminen tuntemaan olonsa turvalliseksi. Peilaus viestii: »Olemme samankaltaisia.» Nopeassa, yllättäen tapahtuvassa vuorovaikutustilanteessa luottamus tulee rakentaa välittömästi.

Jos haluan nopeasti saada ihmisen myöntymään johonkin suhteellisen mitättömään asiaan, kuten nousemaan lavalle esityksessäni, hyödynnän peilisolujen ja kehonkielen tarttuvuuden tehoa. Osoitan kämmen auki henkilöä yleisöstä, nostan kulmakarvojani, katson silmiin ja nyökyttelen: »Haluaisitko tulla auttamaan minua lavalle hetkeksi?» Ele on kutsuva, silmiin katsominen luo luottamusta ja nyökytteleminen on hyvin tarttuvaa. Suosittelen joskus testaamaan nyökytyksen tarttumisen tehoa normaalissa vuorovaikutus-

tilanteessa. Kun selität asiaasi, katso silmiin ja nyökyttele. Kohta toinen alkaa hyvin todennäköisesti nyökytellä kansiasi.

JALAT KERTOVAT, MINNE HALUAMME MENNÄ

Usein toistuva kysymys luennoillani koskee pokerinpelaajia ja heidän kehonkieltään sekä kasvojen ilmeiden hallintaa. Hyvät pokerinpelaajat eivät juuri viestitä tunteitaan kasvoillaan. Aurinkolasit ovat harkittu suojuus, sillä katseemme kertoo usein paljon sellaista, mitä voimme muuten kasvoilamme kätkeä. Hyvä pokerinpelaaja ei myöskään voi välittää rahasta. Heti jos pelimerkeillä on merkitys, alkaa keho reagoida niihin. Harmillisesti emme yleensä näe pokerinpelaajien jalkoja, sillä jalat kertovat paljon sellaista, mitä kasvot kätkevät. Jalan vatkkaus tarkoittaa, että henkilö haluaisi liikkua eteenpäin tai on erityisen innostunut. Vatkkaamme jalkojamme usein innostuessamme tai stressitasomme noustessa. Toisille meistä jalkojen jatkuva vatkkaus on myös tapa, joten ylianalysointiin ei taaskaan ole syytä.

Kun kaksi ihmistä kohtaa kadulla tai vaikkapa työpaikan käytävällä, kertovat kenkien kärjet helposti, minne ihmiset haluaisivat mennä. Jos henkilö pysähtyy juttelemaan kenkien kärkien osoittaessa toisaalle, voimme olettaa, että hän haluaisi jatkaa pian matkaa. Kenkien kärjillä voi myös viestiä kehonkielillisesti. Kun siirrätkin kenkien kärjet lähtösuuntaan, saa keskustelukumppanisi alitajuisen viestin siitä, että olet lopettamassa keskustelun.

Jalkojen heiluttamisen pysäyttäminen on myös hyvin kertova ele. Jos heiluminen pysähtyy tietyn aiheen kohdalla, voit

otaksua että aihe aiheutti henkilölle vahvan tunnereaktion ja hänen piti pysähtyä miettimään asiaa.

Asetamme jaloillamme myös henkilökohtaisen tilamme vuorovaikutustilanteessa, jossa molemmat seisovat. Jokaisella meistä on eri kokoinen henkilökohtainen tila. Totutun tilan rikkominen luo kiusallisen ja jopa ahdistavan tunteen. Ihmiset, jotka tulevat liian lähelle puhumaan, tuntuvat oudoilta. On siis hyvä tarkkailla toisen luontaista etäisyyden hallintaa vuorovaikutustilanteessa ja olla rikkomatta sitä. Jos seuraat kahden toisilleen tuntemattoman ihmisen vuorovaikutusta, voit havaita jaloista ja etäisyyden ottamisesta paljon siitä, miten kumpikin kokee tilanteen. Kun asiaan kiinnittää huomiota, näyttää vuorovaikutustilanne usein eräänlaiselta tanssilta, jossa toinen saattaa keinua jaloillaan lähemmäksi ja toinen vuorostaan kauemmaksi. Lyhyiden askelten ottaminenkaan ei ole mitenkään tavatonta. Mitä enemmän keinumista ja lyhyitä askelia näet, sitä varmempi voit olla, että vuorovaikutustilanne tuntuu hiukan kiusalliselta.

Kehonkielen tulkinnan harjoittelussa YouTube on loistava työkalu. Käyttämällä nopeusasetusta voit nopeuttaa videota, jolloin erilaiset kehonkielelliset muutokset erottuvat selkeämmin.



TEHTÄVIÄ

- Keskitä havainnointiasi enemmän kehonkielen tarkkailuun. Havainnoi ihmisten kehonkieltä niin vuorovaikutustilanteissa kuin kahviloissa, kaupan kassalla ja töissäsi. Mieti, millaisen kuvan ihmiset itsestään antavat kehonkielellään.
- Havainnoi muutoksia ihmisten kehonkielessä ja mieti mistä ne voisivat kertoa.
- Havainnoi omaa kehonkieltäsi eri tilanteissa. Millaisilla muutoksilla voit antaa itsestäsi positiivisemmän vaikutelman?
- Yritä tartuttaa omaa kehonkieltäsi muihin ihmisiin. Aloita hienovaraisella peilauksella, jonka jälkeen yritä ohjata toisen kehonkieltä omallasi. Ensimmäiset onnistuneet kerrat ovat hyvin palkitsevia ja avaavat uusia ovia vuorovaikuttamiseen.

SUOSITUS: YouTube-kanava JCS – *Criminal Psychology*

Kanavalta löytyy pitkiä rikollisten kuulusteluvideoita, joita on todella mielenkiintoista seurata sekä syytettyjen kehonkielen ja ilmeiden että kuulustelijoiden tekniikoiden vuoksi. Videoissa on mainiot selostukset, joissa avataan kuulustelun psykologiaa sekä syytettyjen kehonkieltä.

Katso esiintymisiä keskittyen erityisesti kehonkieleen. Esimerkiksi YouTubesta löytyvät TEDx-luennot ovat varsin hyvää materiaalia kehonkielen havainnoinnin kannalta.

OPI PAREMMAKSI IHMISTUNTIJAKSI MENTALISTIN OPEIN

MITEN HERÄTTÄÄ toisen ihmisen luottamus?
Mitä puhelumppanin kehonkieli kertoo? Miten löytää
yhteinen sävel kohtaamasi henkilön kanssa?
Mentalistit tunnetaan äivot nyrjäyttävistä tempuista,
mutta heiltä voi oppia paljon ennen
kaikkea vuorovaikutuksesta.

MENTALISMIN taika piilee kuuntele-
misessa, keskittymisessä ja tilanteiden
lukemisessa, joita kuka tahansa voi opetella.
Ajattele kuin mentalisti hyödyntää psykologiaa ja
mikroilmeiden tulkintaa ja soveltaa mentalismin
periaatteita niin kiperiin myyntitilanteisiin,
oikeanlaiseen reklamointiin kuin neuvotteluihin
kokouspöydässä tai kotisohvalla.

IHMISMIELEN rajoilla leikittelevä teos näyttää, miten
helposti huomiotamme ohjataan ja miten voimme
itse hyödyntää aukkoja muiden tarkkaavaisuu-
dessa. Kun ajattelet kuin mentalisti,
sinulla on aina ässä hihassasi.

