SAMI SALLINEN

KEHOKOODI

TUNNISTA ILMEET JA ELEET

JA HYÖDYNNÄ NIITÄ KAIKISSA KOHTAAMISISSASI

SAMI SALLINEN

KEHOKOODI

TUNNISTA ILMEET JA ELEET

JA HYÖDYNNÄ NIITÄ KAIKISSA KOHTAAMISISSA

© 2025 Sami Sallinen

Kannen suunnittelu: Daniela Gustafsson-Sallinen
Kuvat: Annette Sundström Photography

Kustantaja: BoD · Books on Demand, Mannerheimintie 12 B, 00100 Helsinki, bod@bod.fi
Kirjapaino: Libri Plureos GmbH, Friedensallee 273, 22763 Hampuri, Saksa

ISBN: 978-952-80-9458-6

SISÄLTÖ

Alkusanat 9

Johdanto 10

1. Tieteellinen tausta 13

2. Kehonkielen merkitys 22

3. Miten lukea kehonkieltä 41

4. Keski- ja ylävartalon eleet 54

5. Jalkojen asennot 80

6. Käsivarsien eleet 106

7. Kämmenet ja sormet 123

8. Pää ja kasvot 153

9. Silmät 167

10. Suu 181

11. Mikroilmeet 193

12. Kehonkieli ja arjen vuorovaikutustilanteet 210

13. Teoriasta käytäntöön 242

Lähteitä ja mielenkiintoista lisälukemista 247

ALKUSANAT

Vuorovaikutuksen ymmärtäminen ja sen kehittäminen ovat tämän ajan tärkeimpiä työelämätaitoja. Kehon kieli ja niin sanottu taajuus ovat kommunikaation muotoja, mitä emme välttämättä tiedosta arkielämän pyörityksessä. Kaikki lähtee tahdosta ymmärtää aihetta, jotta pystymme edelleen kehittämään taitoja.

Kehonkieli on tunteita ja aitoja aikomuksia, se on tärkeää sekä vaikuttamisessa, että tilannetajussa. Sami käsittelee aihetta eletyn elämän kautta, elämän joka ei ole ehkä ihan tavanomainen työelämäkaari. Samin selkeä kerronta yhdistettynä tosielämän tarinoihin luo kirjasta mahtavan lukukokemuksen, joka ei ole ainoastaan viihteellistä vaan ennen kaikkea hyödyllistä. Kirjasta huokuu kokemus ja selkeys. Mikäli haluat ymmärtää vuorovaikutusta hieman syvällisemmin, niin suosittelen lukemaan tämän hartaudella.

Mielen suorituskykyä tutkiva,
valmentava ja kehittävä filosofian tohtori
Harri Gustafsberg

JOHDANTO

Olen vilpittömästi sitä mieltä, että ihmisten välinen kommunikaatio paranisi ja turhat konfliktit vähenisivät, jos osaisimme tulkita paremmin toistemme kehonkieltä. Kiireisen aikamme haaste on se, että olemme niin suuren informaatiovyöryn kohteina ja niin kiinni teknologiassa, että emme osaa elää riittävästi tässä hetkessä, emmekä sen vuoksi aina näe, mitä keskustelukumppanimme haluaa meillä todella kertoa.

Olen itse käyttänyt kehonkielen tulkintaa mielenkiintoisena ja tehokkaana työvälineenä vuosikymmeniä niin poliisina, yritysmaailman turvallisuus- ja riskienhallintatehtävissä kuin valmentajanakin. Kehonkielen oikea tulkinta oikeaan aikaan on pelastanut jopa henkeni pari kertaa. Jokainen aikuiselämäni aikainen työtehtävä on tarjonnut minulle erilaisen ja rikkaan näkymän ihmisten kohtaamisiin täysin toisistaan poikkeavissa toimintaympäristöissä. Olen oppinut, että on sitten kyse paatuneesta ammattirikollisesta tai vilpittömästä perheenäidistä, keho toimii aina tietyllä tavalla tietyissä tilanteissa.

Kipinän sanattoman viestinnän opiskeluun sain poliisikoulussa jo 80-luvun lopussa. Aiheesta puhuttiin yhtenä koulutuspäivänä hyvin lyhyesti, mutta kuitenkin sen verran, että kiinnostuin siitä välittömästi. Päivän jälkeen yritin etsiä Tampereen keskuskirjastosta kaikki aiheeseen liittyvät teokset, mutta löysin hyllystä vain yhden Desmond Morrisin kirjoittaman teoksen nonverbaalisesta viestinnästä. Luettuani kirjan kannesta kanteen

pariinkin kertaan, olin täysin koukussa aiheeseen. Ymmärsin että kehonkielen havainnointi ja oikea tulkinta on loistava taito poliisityössä.

Poliisikoulun jälkeen palasin kotikonnuilleni Helsinkiin ja sain viran ensin järjestyspoliisista ja vuotta myöhemmin rikospoliisista, missä etenin pian silloiseen unelmatyöpaikkaani Helsingin huumerikosyksikköön tutkimaan törkeitä huumausainerikoksia. Menestyin yksikössä hyvänä kuulustelijana ja työskentelin myös paljon tiedottajien parissa.

Kaikki asiakkaat olivat ammatti- tai taparikollisia, narkomaaneja, huumausainemyyjiä, salakuljettajia tai rahoittajia, ja siinä toimintaympäristössä oppi nopeasti tunnistamaan, koska ihminen puhuu totta, koska hän valehtelee ja koska hän on muuttumassa vaarallisen aggressiiviseksi. Huumerikosyksikkö oli täydellinen paikka oppia havainnoimaan ja tulkitsemaan kehonkieltä. Vuodet yksikössä muuttivat lukemani nonverbaalin viestinnän teoriat käytännön osaamiseksi.

Myöhemmin poliisiuralla työskentelin joitakin vuosia myös väkivaltarikosyksikössä eli niin sanotussa murharyhmässä. Tappajien, murhaajien, raiskaajien ja pedofiilien lisäksi asiakaskunta koostui myös järkyttyneistä asianomistajista, murtuneista omaisista ja pelokkaista todistajista. Murharyhmässä näki läheltä, mitä kaikkea kauheuksia ihmismielessä voikaan tapahtua ja miten se näkyy kehossamme.

Palvelusvuodet Suojelupoliisissa antoivat taas aivan omanlaisensa näkökulman ja väriläiskän kehonkielen osaamiseeni. Valtionpäämiehet, poliitikot ja vieraiden valtioiden tiedusteluorganisaatioiden koulutetut ammattilaiset käyttävät sanatonta viestintää joskus aivan toisin, kuin suurin osa meistä.

Tarkoituksellinen ja aivan toisella tasolla hallittu kehonkieli on äärimmäisen mielenkiintoista seurattavaa ja Suojelupoliisissa työskentely tarjosi näköalapaikan tähän.

Ehdottoman väriläiskän poliisiuraani ja haastavimmat vuodet oman kehonkielen hallinnassa tarjosi kuitenkin aikajakso, jolloin työskentelin

poliisin peitetoimintatehtävissä. Peitetoiminta on poliisin tiedonhankintakeino, missä rikollisten sekaan soluttautumalla hankintaan tietoa rikoksista ja rikollisjärjestöistä. Oman kehonkielen hallinta haastavissa tilanteissa on äärimmäisen tärkeä taito peitetoimintatyötä tehtäessä.

Nyt olen työskennellyt jo pitkälle toistakymmentä vuotta yritysmaailman palveluksessa ja hyödyntänyt poliisivuosina oppimaani kehonkielen havainnointia ja tulkintaa niin myynnissä, neuvotteluissa ja rekrytoinneissa, periaatteessa kaikissa sosiaalisissa kohtaamisissa, jopa lasten kasvattamisessa. Kehonkielen oikeasta tulkinnasta hyötyvät kaikki, jotka ovat ihmisten kanssa tekemisissä, ja olenkin kirjoittanut tämän kirjan käytännön oppaaksi yhtä lailla vanhemmille, puolisoille kuin yritysmaailman ammattilaisillekin.

Kiitos niille hyville ystävilleni, jotka yllyttivät minua kirjoittamaan tämän kirjan. Kiitos myös rakkaalle vaimolleni ja upeille lapsilleni tuesta, hyvästä sparrauksesta ja inspiroivasta kehonkielestä.

Sami Sallinen

LUKU 1

TIETEELLINEN TAUSTA

Olemme jatkuvassa vuorovaikutuksessa toisten ihmisten kanssa. Lähetämme viestejä, vastaanotamme viestejä, meidän viestejämme tulkitaan ja me tulkitsemme saamiamme viestejä. Tyypillisimpiä vuorovaikutustilanteissa käytettäviä tietoisia kielellisen viestinnän keinoja ovat puhe ja kirjoitus, mutta kommunikoimme jatkuvasti myös kehollamme. Osa keholla tapahtuvasta viestinnästä on tietoista, osa tiedostamatonta. Kun opimme havaitsemaan ja tulkitsemaan oikein tiedostamattomia kehon viestejä, pystymme paremmin ymmärtämään keskustelukumppanin lähettämää informaatiota ja meillä on mahdollisuus saada parempi vuorovaikutus erilaisten ihmisten kanssa erilaisissa arjen kohtaamisissa.

Ihmisten välinen viestintä jaetaan kahteen tasoon, sanalliseen ja sanattomaan, eli niin sanottuun nonverbaaliin viestintään. Sanallinen viestintä on selkeä ja helposti avautuva kokonaisuus, joka koostuu puhutuista sanoista ja kielestä. Nonverbaalinen viestintä on sen sijaan laajempi ja monivivahteisempi kokonaisuus, johon yleensä mielletään kuuluvaksi vain eleet, ilmeet sekä vartalon ja katseen käyttö. Nonverbaalin viestinnän kokonaisuuteen kuuluvat kuitenkin myös muun muassa käytetyn äänen voimakkuus ja puheen rytmitys, fyysinen kosketus, reviirin käyttö ja ulkoiseen olemukseen liittyvät viestinnälliset seikat, kuten vaatetus, korujen ja kosmetiikan käyttö tai vaikka näkyvät tatuoinnit. Nämä kaikki viestivät vuorovaikutustilanteissa jotakin keskustelukumppanillemme, jonka perusteella hän oman subjektiivisen näkemyksensä mukaan tulkitsee meitä ja vallitsevaa tilannetta.

Nonverbaalinen viestintä on kiehtova viestinnän muoto vähintäänkin sen vuoksi, että suuri osa siitä tapahtuu täysin tiedostamatta. Kun puhuttu kieli on yleensä tiedostettua ja suunniteltua, koska puhuja yleensä tietää mitä haluaa sanoa, on nonverbaalinen viestintä osittain alitajuista ja täysin tiedostamatonta. Se on osittain kulttuurisidonnaista, osittain geneettisesti perittyä ja osittain opittua.

Nonverbaalisen viestinnän syvyyttä ja merkittävyyttä ymmärtää paremmin, kun tiedostaa, että esi-isämme käyttivät nonverbaalista viestintää kommunikaation välineenä jo ennen kuin verbaalista viestintää edes alettiin käyttää. Tämä selittää sen, että nonverbaalisella viestinnällä on edelleenkin joissakin tilanteissa huomattavasti sanoja suurempi merkitys. Muinoin eleillä varoitettiin lajitovereita vaarasta tai osoitettiin reviiriä, ilmeillä kuvattiin iloa, surua tai vihaa. Vielä tänä päivänäkin nonverbaalista viestintää käytetään, ei vain tukemaan puhetta, vaan myös osittain korvaamaan sitä. Nonverbaalisessa viestinnässä on aina voimaa ja sillä voi nopeasti luoda vahvan vaikutelman kommunikaatiossamme.

Nonverbaalista viestintää on tutkittu paljon, siitä on kirjoitettu paljon kirjoja ja tehty lukuisia tutkimuksia. Lähtölaukauksen tieteelliselle tutkimuksella antoi Charles Darwin jo vuonna 1872, kun hän julkaisi teoksensa *The Expression of the Emotions in Man and Animals*. Tutkimukset seurasivat toisiaan, mutta 1950-luvulla tutkimukset saivat kunnolla vauhtia ja 1970-luvulla nonverbaalisesta viestinnästä alkoi syntyä myös kansantajuisempia kirjoja. Vaikka ihmiset olivat kautta aikojen käyttäneet ja tulkinneet kehonkieltä, nostivat tutkimukset ja kirjallisuus sen uudelle mielenkiinnon tasolle. Pikkuhiljaa kehonkielen hyödynnettävyys ymmärrettiin myös yritysmaailmassa ja viranomaispuolella, ei pelkästään valheen paljastuksessa, vaan myös vaikuttamisen keinona.

Osa kehonkielestämme on sisäsyntyistä, osa opittuja, osa opeteltuja ja osa näiden sekoitusta. Sisäsyntyisiä ja universaaleja eleitä ovat esimerkiksi hymy, vihanilmeet tai kevyt kulmakarvojen nostaminen, kun tervehdimme jotain tuttua henkilöä. Opittuja eleitä voivat olla esimerkiksi se, miten kävelemme, seisomme, nauramme tai vaikka pidämme lusikkaa kädessä. Itse näitä opittuja tapoja tulee harvemmin miettineeksi tai huomanneeksi, mutta sivullinen saattaa kyllä kiinnittää niihin huomiota. Jos seuraamme vaikka isän ja pojan tekemisiä ja huomaamme heidän liikkuvan samalla tavalla, saatamme miettiä, että ”onpa poika tullut isäänsä”. Pieni

lapsi saattaa omia erilaisia maneereita tai vaikka kävelytyylin vanhemmiltaan.

Sosiaalinen ympäristö vaikuttaa kehonkieleemme, sillä ihmisen taito oppia ympäristöstä on hämmästyttävän nopea. Pienet lapset matkivat toisiaan päiväkodissa, teinit matkivat toisiaan kaveripiireissä saadakseen sosiaalista hyväksyntää, mutta niin tekevät aikuisetkin kuuluakseen johonkin haluamaansa joukkoon.

Työskennellessäni poliisin peitetoimintatehtävissä, huomasin nopeasti omaksuneeni röyhkeämmän tavan liikkua ja elehtiä, koska seura tekee kaltaisekseen. Rikollisessa ympäristössä oman reviirin merkitseminen ja hallitseminen kuuluvat asiaan.

”Jos puhe ja sanaton viestintä ovat ristiriidassa, uskomme alitajuisesti sanatonta viestintää.”

Kehonkielestä hyötyvät kaikki. Kehonkielen havainnointi ja oikea tulkinta syventävät kommunikaatiotamme, koska ymmärrämme paremmin mitä keskustelukumppani meille haluaa oikeasti kertoa. Se on olennainen osa ihmisten välistä vuorovaikutusta ja sen sanallista viestintää pidempi historia tekee siitä merkittävän tavan viestiä. Jos sanallinen viestintä ja kehonkieli ovat ristiriidassa, olemme alitajuisesti valmiita uskomaan mieluummin kehonkieltä kuin puhetta.

Tunne ja kehonkieli – tunteet vaikuttavat kehonkieleen

Vuorokauden aikana aivomme käsittelevät kymmeniä tuhansia erilaisia ajatuksia, joista suodatamme tarkemmin prosessoitavaksi sellaiset ajatukset, jotka laukaisevat meissä jonkin toiminnan tai tunteen. Se mitä ajattelemme, määrittää näin ollen myös sen, mitä tunnemme.

Kehokoodi on sanattoman viestinnän käytännön opas niin arjen kuin työelämänkin sosiaalisiin kohtaamisiin. Sanaton viestintä on usein puhetta rehellisempää ja sillä on merkittävä rooli kaikessa kommunikoinnissamme, mutta keskustelukumppanin tärkeätkin ilmeet ja eleet jäävät usein huomaamatta tai tulkitsemme niitä väärin.

Millaisen nonverbaalisen viestin jätät itsestäsi? Mitä pienet eleet, ilmeet, liikkeet, käsien asento tai silmien räpäytys juuri tiettyyn aikaan sinusta kertoo keskustelukumppanillesi?

Kirjan luettuasi osaat tunnistaa arki- ja työelämässä tyypillisimmin vastaan tulevat kehonkielen eleet, tiedät niiden todellisen merkityksen ja pystyt hyödyntämään niitä kaikissa kohtaamisissasi, on sitten kyse lasten kasvattamisesta, työhaastattelusta tai tärkeästä neuvottelusta.

Kirjan kirjoittaja **Sami Sallinen** on kehonkielen ammattilainen. Yli 20 vuoden ammattitaito rikos- ja väärinkäytöstutkinnasta sekä pitkä yritysmaalman kokemus on antanut hänelle vakuuttavan käytännön osaamisen kehonkielen tulkinnasta ja sen hyödyntämisestä työelämän haastatteluissa, myynnissä ja neuvotteluissa.

Sami Sallinen on koeponnistanut kehonkielen osaamiseen erityisen haastavissa olosuhteissa. Hän on entinen huumepoliisi, väkivaltarikostutkija, suojelupoliisin virkamies ja hän on toiminut kansainvälisissä undercover- ja rikostutkintatehtävissä ympäri Eurooppaa.

9 789528 094586