



# Monistepohjat



sana 1. \_\_\_\_\_ sana 5. \_\_\_\_\_

sana 2. \_\_\_\_\_ sana 6. \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ nimi \_\_\_\_\_

sana 3. \_\_\_\_\_ sana 7. \_\_\_\_\_

sana 4. \_\_\_\_\_ sana 8. \_\_\_\_\_

sana 1. \_\_\_\_\_ sana 5. \_\_\_\_\_

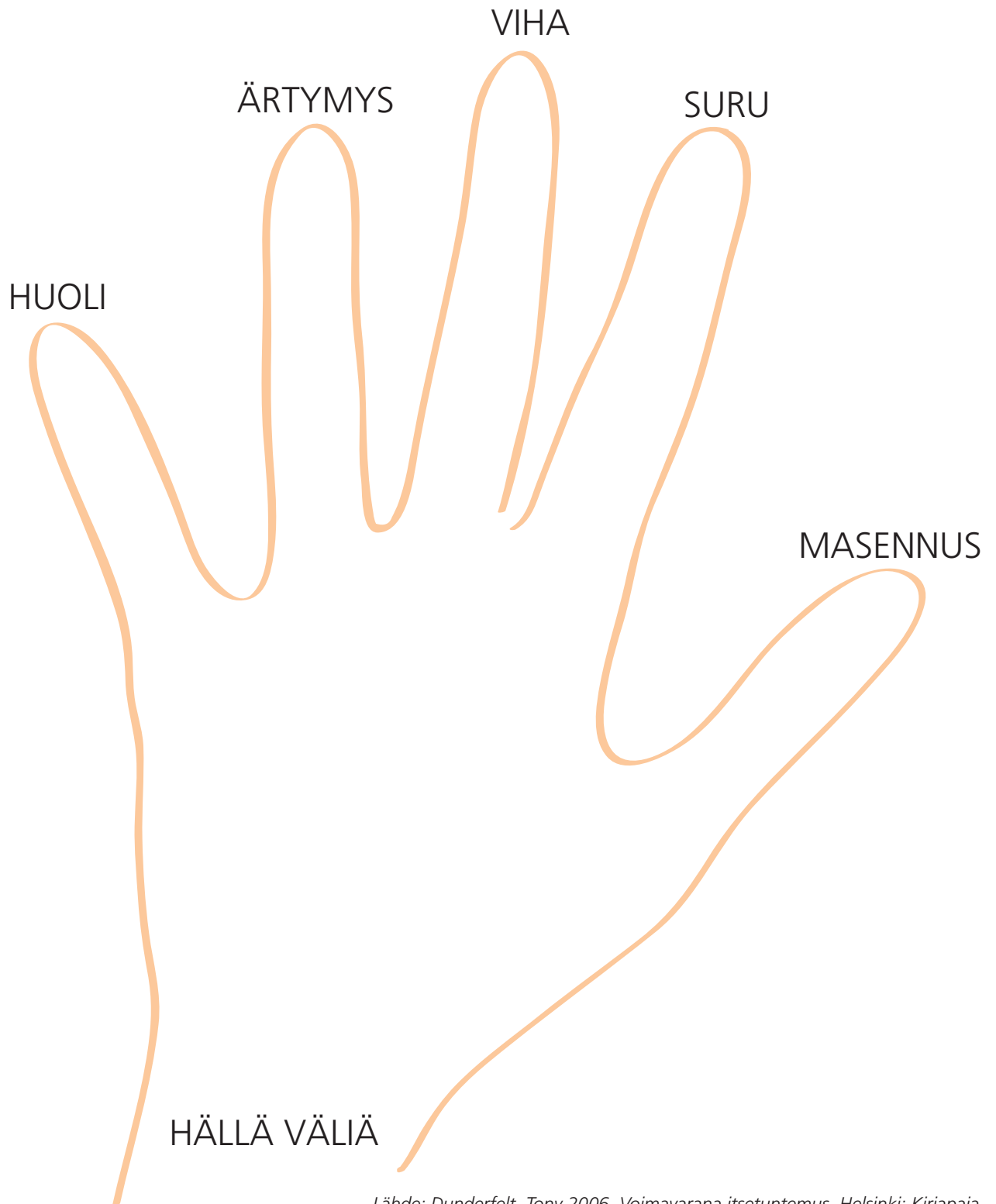
sana 2. \_\_\_\_\_ sana 6. \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ nimi \_\_\_\_\_

sana 3. \_\_\_\_\_ sana 7. \_\_\_\_\_

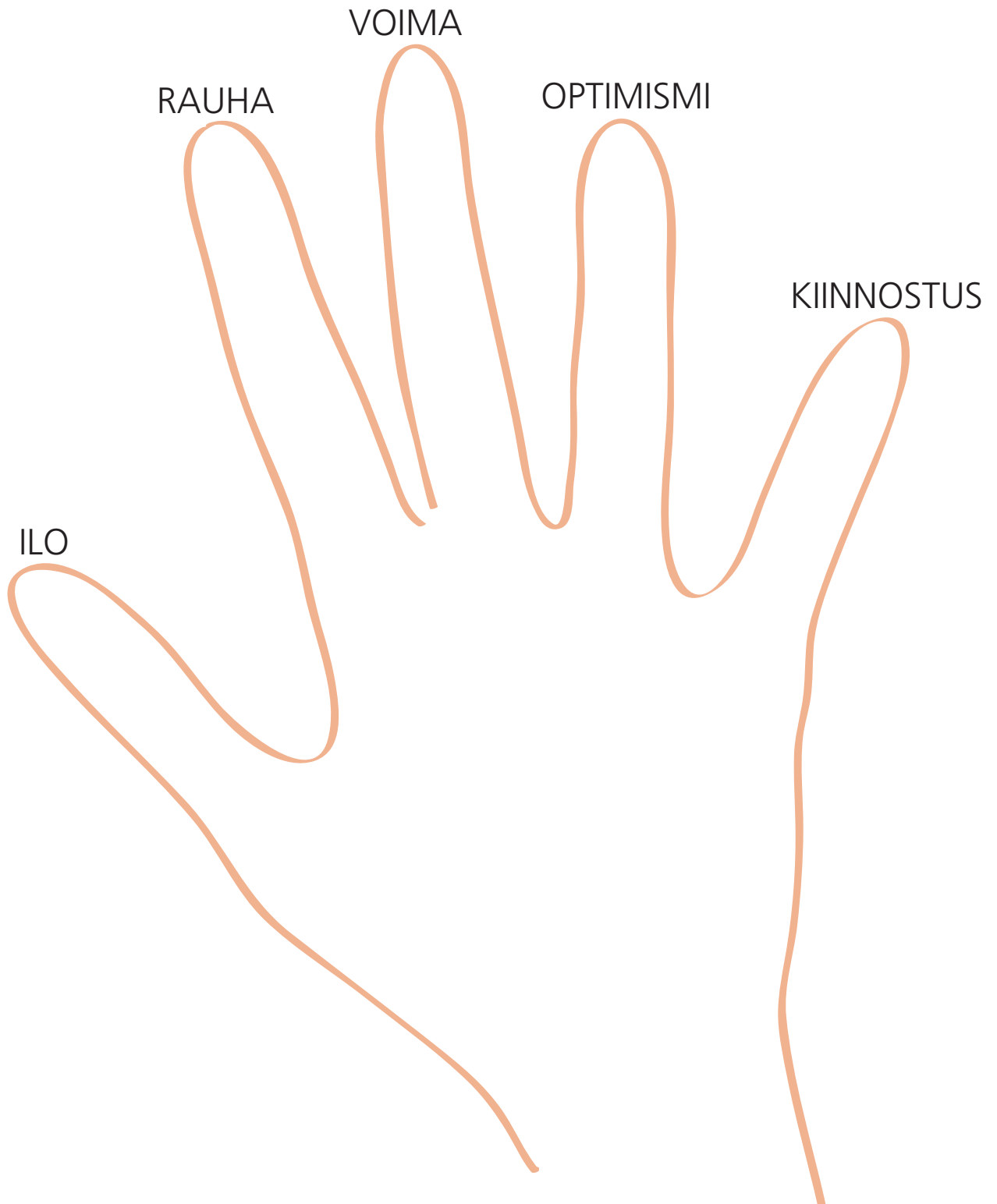
sana 4. \_\_\_\_\_ sana 8. \_\_\_\_\_





Lähde: Dunderfelt, Tony 2006. Voimavarana itsetuntemus. Helsinki: Kirjapaja.





Lähde: Dunderfelt, Tony 2006. Voimavarana itsetuntemus. Helsinki: Kirjapaja.





*Howard Gardner* on luokitellut älykkyyden seitsemään eri lajiin, jotka ovat toisistaan riippumattomia. Itse asiassa luokittelu koostuu erilaisista lahjakkuuden lajeista. Jokaisella meistä on taitoja eri lahjakkuuksien lajeista. Toiset ilmenevät vahvemmin, toiset heikommin.

### Interpersoonallinen eli sosiaalinen lahjakkuus

Kyky ymmärtää muita ihmisiä ja ihmisten välisiä suhteita. Sosiaalisesti lahjakas tulee hyvin toimeen muiden kanssa ja on yleensä taitava ihmisten johtaja. Hän ymmärtää muiden käyttäytymistä ja pyrkii ottamaan muut huomioon päätöksiä tehdessään.

### Intrapersonallinen lahjakkuus

Itsetuntemukseen liittyvä lahjakkuus, kyky ymmärtää omia tunteitaan, asenteitaan, motiivejaan ja ajattelumallejaan sekä kykyä muuttaa niitä. Säveltäjät, taiteilijat ja kirjailijat tarvitsevat tätä lahjakkuuden lajia tehdessään taidettaan.

### Kielellinen lahjakkuus

Kyky käyttää kieltä luovasti ja taidokkaasti sekä ilmaista itseään halutulla tavalla joko kirjallisesti tai puheella. Kielellisesti lahjakkaat ihmiset saattavat oppia uusia kieliä helposti tai heillä on laaja sanavarasto. Yleensä he oppivat lukemaan jo ennen kouluikää.

### Liikunnallinen eli kinesteettinen lahjakkuus

Liikunnallisesti lahjakkaat hallitsevat kehonsa liikkeitä hyvin ja ovat usein taitavia urheilijoita. Myös hienomotoriikka, vaikkapa kädentaitojen tarkkuus, liittyy tähän lahjakkuuden lajiin. Urheilijat, käsityöläiset ja piirtäjät tarvitsevat tätä lahjakkuuden lajia.

### Matemaattis-looginen lahjakkuus

Tätä lahjakkuutta tarvitaan esimerkiksi matematiikassa, fysiikassa ja kemiassa mutta myös monenlaisessa päätöksenteossa tai ongelmanratkaisussa. Monia tällä tavoin lahjakkaita kiinnostavat erilaiset järjestelmät, koneet ja laitteet.

### Musikaalinen lahjakkuus

Kyky ymmärtää ja säveltää musiikkia, soittaa instrumenttia ja tunnistaa äänien vaihteluita. Musiikillinen lahjakkuus voi joskus olla vaikea tunnistaa. Joillakin voi olla niin sanottu absoluuttinen sävelkorva.

### Spatiaalinen eli avaruudellinen lahjakkuus

Kyky hahmottaa itsensä ja ympäristönsä välisiä etäisyyksiä ja ympäristön muotoja. Visuospatiaalisesti lahjakkaat ovat yleensä taitavia esimerkiksi kartanluvussa, rakennuspiirustusten ymmärtämisessä, kaavojen muokkaamisessa, vaatteiden ompelussa ja esineiden hahmottamisessa. Kuvanveistäjät, arkkitehdit, kuvataiteilijat ja muotoilijat tarvitsevat tätä lahjakkuuden lajia.

### Naturalistinen lahjakkuus

Kyky tunnistaa ja luokitella eläin- ja kasvilajeja. Tätä kykyä tarvitaan luokiteltaessa kasveja ja eläimiä mutta myös muita elollisia tai elottomia, kuten kiviä, ääniä, autoja tai ihmisiä.

*Lähde: Gardner, Howard 1983. Frames of mind: the theory of multiple intelligences. New York: Basic Books.*







Nimi: \_\_\_\_\_

1. Pohdi, mitä keskustelijatyyppejä eniten muistutat. Mitkä tyypit kuvaavat sinua erilaisissa keskustelutilanteissa? Mikä keskustelutilanteessa vaikuttaa omaan roolivalintaasi?
2. Testaa parillasi tai ryhmälläsi, pitääkö oma käsityksesi itsestäsi paikkansa.

## HALLITSEVA

Ottaa mielellään johtoaseman sosiaalisissa tilanteissa. Puhuu paljon, hallitsee keskustelua.

## DRAMAATTINEN

Elävöittää sanottavaansa nonverbaalisin keinoin, äänenkäytöllä ja värikkäällä puhetavalla. Kertoo vitsejä, juttuja ja tarinoita. Lioittelee.

## TAISTELUNHALUINEN

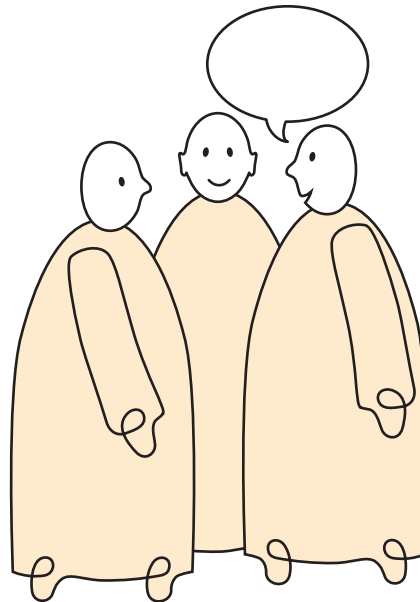
Pitää väittelemisestä. Asettuu yleensä vastustamaan muita. Suututtuaan ei hevin luovuta.

## ELOISA

Runsaseleinen. Ilmehtii kasvoillaan herkästi, eloiset silmät paljastavat tunteet helposti.

## VAIKUTTAVA

Jää keskustelijana muiden mieleen helposti: mieleenpainuva, unohtumaton henkilö.



## RENTO

Käyttäytyy tyynen viileästi ja rennosti tiukoissa tilanteissa. Hermostuneisuus ei näy ulospäin.

## HUOMAAVAINEN

Tarkkaavainen kuuntelija, antaa palautetta nonverbaalisesti nyökkäilemällä ja katseen avulla. Empaattinen, tarkka kuuntelija.

## AVOIN

Kertoo mielellään itsestään auliisti. Paljastaa tunteensa helposti.

## YSTÄVÄLLINEN

Rohkaisee ja antaa muille myönteistä palautetta.

Lähde: Trenholm, Sarah & Jensen, Arthur 1992. *Interpersonal communication*. Wadsworth.





Enneagrammi auttaa hahmottamaan omaa kasvua ja erilaisuuden ymmärtämistä. Sitä käytetään apuna muun muassa oppimisessa, sosiaalitieteissä, psykologiassa, psykiatriassa ja teologiassa. Sitä on sovellettu ja hyödynnetty myös koulutuksen, mentoroinnin, konsultoinnin, valmennuksen ja terapian välineenä.

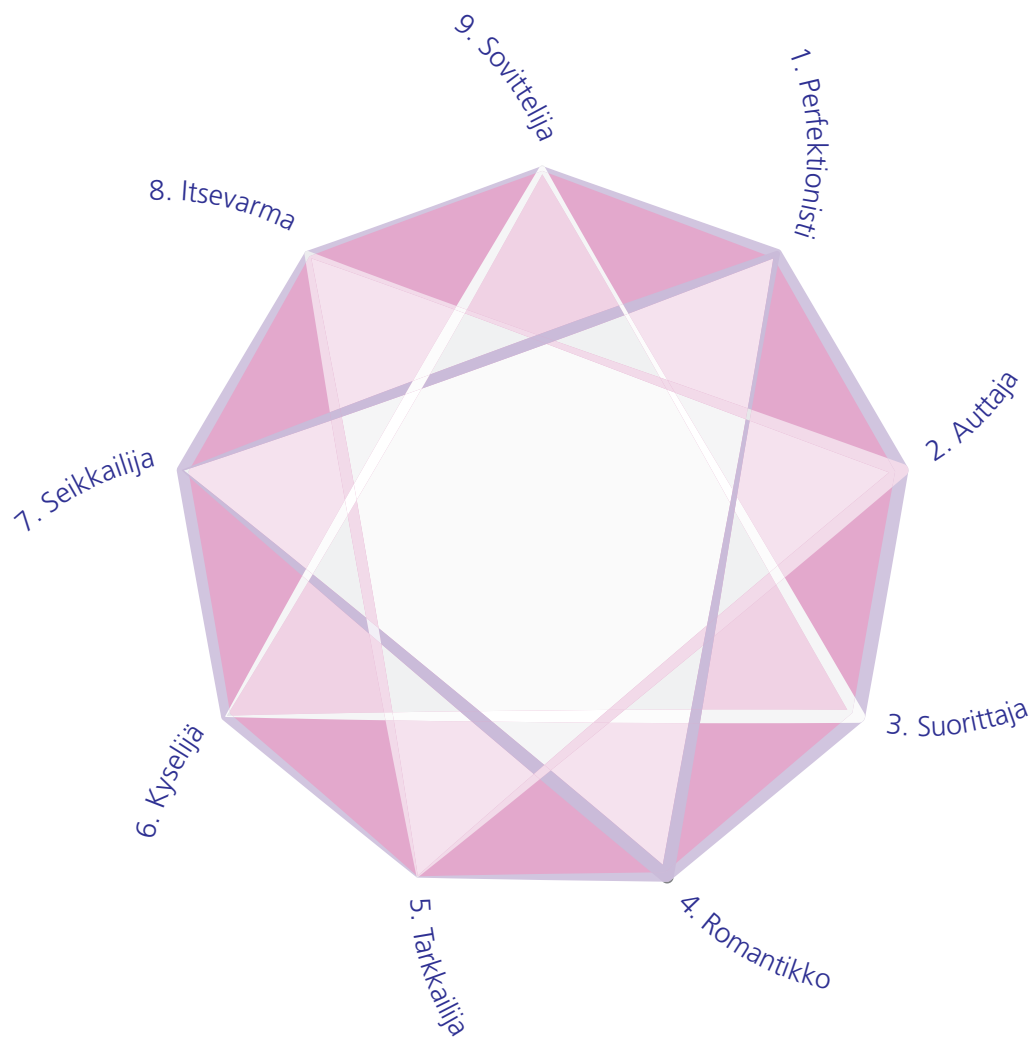
Enneagrammi kiehtoo ihmisiä, joita kiinnostaa ymmärtää itseään ja toisia paremmin. Enneagrammiluokittelussa jakaannumme yhdeksään mielenkiintoiseen tyyppiin. Tiettyä tyyppiä edustavilla ihmisillä on samankaltainen perusmotivaatio. He tarkastelevat maailmaa pitkälti samoista lähtökohdista.

Parhainkaan tyyppikuvaus ei kuitenkaan kerro mitään ihmisten älykkyydestä, lahjakkuudesta tai heidän historiastaan. Jokainen yksilö on aina enemmän kuin hänen persoonallisuustyyppinsä.

Enneagrammi-persoonallisuusluokittelu:

1. Perfektionisti
2. Auttaja
3. Suorittaja
4. Romantikko
5. Tarkkailija
6. Kyselijä
7. Seikkailija
8. Itsevarma
9. Sovittelija

Lähde: Suomen Enneagrammi ry: [www.enneagrammi.fi](http://www.enneagrammi.fi)





## Lisätietoja/Lähteet

*The International Enneagram Association: [www.internationalenneagram.org](http://www.internationalenneagram.org)*

*Enneagram Central: [www.enneagramcentral.com](http://www.enneagramcentral.com)*

*Suomen Enneagrammi ry: [www.enneagrammi.fi](http://www.enneagrammi.fi)*

### 1. Perfektionisti

Tätä tyyppiä kuvaavat nimitykset perfektionisti, uudistaja, laaduntakaaja ja tuomari. Ykkönen on ahkera, reilu, realistinen, omantunnon-tarkka, vastuullinen ja järjestelmällinen. Vaikeuksia saattaa syntyä, kun muut eivät sulata ykkösen vaativuutta ja kriittisyyttä eli ykkösen aitoa yritystä kohentaa asioita. Ykköset eivät itse aina tiedosta omaa vihaisuuttaan, mutta muille ulospäin se näkyy joko kireytenä tai yli-kohteliaana käytöksenä.

Ykköset tahtovat elää korkeitten ihanteitten ja itse asettamiensa tavoitteiden mukaan. Heitä motivoi sellainen visio maailmasta, jossa sekä he itse että ympäröivä yhteisö kehittyvät ja jossa noudatetaan sovittuja sääntöjä. He arvioivat ja mittaavat sekä itseään että muita. Joskus tämä näkyy muille ylikriittisyytenä ja pikkuasioihin tarttumisenä. Kaikella kritiikillä on ykkösellä kuitenkin hyvä tarkoitus kohentaa nykytilaa.

Ykkösillä on tarve tehdä kovasti töitä, olla ahkeria ja oikeudenmukaisia. Erityisesti vihaa ei sovi ykkösten mielestä päästää pintaan, vaikka se onkin heille usein tuttu tunne, kun asiat ovat epätäydellisiä. Täydellisyyden tavoittelu onkin ykkösten pahin rasite. Se vie hirvittävästi energiaa ja voimavaroja. Tarmokkuus ja keskittymiskyky auttavat ykköstä menestymään tilanteessa kuin tilanteessa. Hän tekee kaikkensa, ettei kenenkään tarvitse moittia häntä huonosta työstä tai käyttäytymisestä.

### 2. Auttaja

Tätä tyyppiä kuvaavat muun muassa nimitykset auttaja, huolehtija, antaja ja uhrautuja. Hyvät sosiaaliset taidot tekevät hänestä helposti lähestyttävän. Hänellä onkin yleensä laaja ihmissuhdeverkosto. Kakkonen on lämmin, herkkä, ystävällinen, epätsekäs ja joustava. Hän aistii helposti toisten ihmisten tarpeita ja tunteita. Kakkonen tukee ja auttaa sydäimestään. Auttaminen on hänelle usein jopa tärkeämpää kuin omat tarpeet ja toiveet. Kakkonen ei juuri koskaan sano ei; joku saattaisi jäädä avutta.

Jos kakkonen on liian pitkään laiminlyönyt omia tarpeitaan, se näkyy ylisuojelevuutena, syyllistämisenä tai mustasukkaisuutena. Kakkonen odottaa saavansa vastapalveluksia ja hyväksyntää auttamisellaan. Hän ei aina näe omaa osuuttaan realistisesti ja saattaa pitää itseään korvaamattomana. Kakkoset ovat riippuvaisia avun antamisestaan. Heitä motivoi tunne olla tarvittu.

Auttajat luovat turvallisen ilmapiirin ja rohkaisevat ihmisiä avoimuuteen ja rehellisyyteen. Kakkoset haluavat koskettaa, tarjota lämpimän sylin tai antaa rohkaisevan katseen. Heillä on lempeät kasvot ja avoimet kädet.



### 3. Suorittaja

Kolmonen on määrätietoinen suorittaja, tekijä, uraohjus ja voittaja. Hän on tehokas, käytännöllinen, tuottelias, innostunut, energinen ja järjestelmällinen. Kolmosen kyvyt saattavat muista tuntua laskelmoinnilta, juonittelevuudelta, tunteettomuudelta tai mielistelyltä. Suorittaja ei itse huomaa pettävänsä itseään ja muita. Menestys on saatava millä keinolla hyvänsä. Kolmonen syrjäyttää tietoisestikin omat tunteensa. Ne eivät saa jarruttaa kehitystä.

Kolmoset haluavat menestyä, ja epäonnistuminen on heille kauhistus. He eivät mielellään keskustele asioista, joista eivät tiedä. Mieluiten he tuovat esiin omaa tietämystään ja osaamistaan. Kolmosilla on kyky aistia, mitä muut heiltä odottavat, ja he toimivat odotusten mukaisesti. He osaavat taitavasti edustaa ja asettaa esille parhaimpia puoliaan. Usein he toimivatkin esimerkillisinä esikuvina.

Kolmosten elämässä kaikki tapahtuu vauhdikkaasti ja koko ajan. Kolmonen liikkuu ja työskentelee usein hengästyttävän tehokkaasti.

### 4. Romantikko

Nelonen on syvällisesti tunteva romantikko, individualisti, luova persoona ja kaipaaja. Hän on yksilöllinen, herkkä, intuitiivinen, omaperäinen ja aistillinen. Toiset voivat tulkita hänet elitistiseksi, arvaamattomaksi, yliherkäksi ja dramaattiseksi. Nelonen tuntee itsensä usein ulkopuoliseksi, eikä häntä ole kovin helppo lähestyä.

Nelonen haluaa ilmaista tunteitaan ja tulla ymmärretyksi. Hän välttää kaikkea tavanomaisuutta ja arjen tylsyyttä. Nelonen kaipaa voimakkaita tunteita. Vahvuutena tunnepuoli näkyy omaperäisten ja erilaisten toteutustapojen ja innovatiivisten ratkaisujen työstämisestä. Heikkoutena on nelosen tapa ottaa erityisesti epäonnistumiset ja loukkaantumiset raskaasti.

Nelonen kaipaa jotakin sellaista, jota hänellä ei ole. Kateuden tunne on neloselle tyyppillinen. Neloset loistavat yleensä viestinnässä ja ihmissuhteissa: mikään inhimillinen ei ole heille sellaista, jota ei voisi käsitellä. Neloset arvostavat aitoja ja yksilöllisiä kohtaamisia.

### 5. Tarkkailija

Viitonen on tarkkailija, pohdiskelija, eräänlainen filosofi ja erakkokin. Hän on asiallinen, viisas, tiedonhaluinen, looginen ja selkeä. Hän on analyttinen, usein sisäänpäin kääntynyt ja utelias kaikkea uutta kohtaan. Häntä motivoi tarve tietää ja ymmärtää. Viitonen pyrkii välttämään naurunalaiseksi joutumista: siksi hän ei juuri näytä tunteitaan.

Viitosen tiedonjanon taustalla on usein pelko, ettei tiedä tarpeeksi. Hän käyttääkin suuren osan ajastaan omasta mielestään viisaasti tiedon kartuttamiseen. Muista tämä voi tuntua konkreettisen tekemisen hitautena ja niiden lykkäämisestä. Viitonen saattaa vaikuttaa muista myös tunteettomalta, kitsaalta ja eristäytyvältä.

Hän viihtyy yleensä hyvin yksin, jottei joutuisi kohtaamaan muiden tunteilua ja tunkeilua. Viitosten huomio keskittyy siis autonomiaan, yksityisyyteen ja tosiasioihin. He välttelevät tyhjyyttä ja tyhmyyttä ja ovat tarkkoja reviiristään. Vitosille tieto tuo turvaa ja valtaakin. Tiedon turvin hän voi hallita elämänsä kulkua. Hän pitää valitettavan usein tiedon vain itsellään. Viitonen on mestari keräämään, analysoimaan ja sisäistämään valtavan määrän tietoa kiinnostavista aiheista.

### 6. Kyselijä

Kuutonen on kyselijä, kyseenalaistaja ja epäilijä. Hän on luotettava, vastuullinen, harkitsevainen, uskollinen ja päättäväinen. Toisten mielestä hän voi olla jäykkä, autoritaarinen, arka ja epävarma, toisaalta myös uhkarohkea: hän saattaa puolustaa omaa kantaansa voimakkaasti ja suorasukaisesti.

Kuutoset ovat lojaaleja perhettään, lähipiiriään ja periaatteitaan kohtaan. He etsivät elämänsä turvallisuutta. Heidän huomionsa suuntautuu ympäristön uhkiin ja epävarmuuksiin. Toimintaa ohjaa halu kuulua joukkoon. Kuutoset ovat vieraanvaraisia ja käyttävät vuorovaikutustaitojaan varmistamaan turvallisuuttaan.

Kuutoset ovat riippuvaisia ryhmästä: heille muista riippumaton päätöksenteko on hankalaa. He hakevat asioihin lisänäkökulmaa ja kyseenalaistavat liian heppoisilta vaikuttavat suunnitelmat, suhteet ja ryhmät. Turvallisuuden tunne syntyy riittävän huolellisesti laadituista suunnitelmista ja niiden varasuunnitelmista.



## 7. Seikkailija

Seitsikko on energinen seikkailija, optimisti, nautiskelija, visionääri ja innostaja. Hän on tyyliään nopea, spontaani ja luova. Toisille ominaisuudet saattavat näyttäytyä yliaktiivisuutena, pinnallisuutena, kevytmielisyytenä ja vastuuttomuutena. Hänellä on vaikeuksia keskittyä samaan asiaan pitkäksi aikaa ja saattaa niitä loppuun. Hänen on vaikea noudattaa tarkkoja toimintaohjeita tai toistaa päivästä toiseen samanlaisia rutiineja.

Seiskoja motivoi tarve olla iloisia ja suunnitella mielenkiintoista ja miellyttävää tulevaisuutta. He pyrkivät välttämään ikäviä asioita, kuten kipua, surua ja kärsimystä. He välttävät keskustelua liian intiimeistä asioista, varsinkin jos taustalla on jotain ikävää. He haluavat säilyttää onnellisuuden illuusion.

Seitsikon mielestä ikävilläkin asioilla on aina hyvät puolensa. He osaavat katsoa asioita aina positiivisesta näkökulmasta. Seitsikolla on usein vahvat sosiaaliset taidot. Hän innostaa muitakin näkemään onnistumisen mahdollisuuksia ja kiitollisuuden aiheita. Seitsikot ovatkin usein lahjakkaita moniosajia.

## 9. Sovittelija

Yhdeksikkö on sovittelija ja rauhanrakentaja. Hän on diplomaattinen mukautuja, joka on rauhallinen, empaattinen, tyyni ja salliva. Toisinaan hän vaikuttaa ikävystyneeltä: hän ei sitoudu vaan ajelehtii ja unohtaa itsensä. Yhdeksikkö pyrkii rakkauteen ja tavoitteelliseen toimintaan.

Yhdeksiköt ovat yleensä miellyttävää seuraa. He etsivät yhteyttä toisiin ihmisiin ja ympäröivään maailmaan. Heidän kanssaan on hyvä ja helppo olla, sillä heidän huomionsa keskittyy toisten näkökulmiin ja tavoitteisiin. Heillä on tarve pitää yllä rauhaa ja harmoniaa, sulautua toisiin ja välttää konflikteja. He perääntyvät kaikenlaisista ristiriitatilanteista ja vetäytyvät hiljaisuuteen.

Ysit käyttävät huomattavan osan empaattisuudestaan ja energiastaan ihmisten parissa. Tämän takia heidän yksityiselämänsä saattaa kärsiä. Yhdeksiköt välttävät kiirettä ja pinnallisuutta: he viihtyvät rauhallisessa ympäristössä.

Päätöksen teko voi olla heille piinallisen pitkä. On hankalaa päättää niin ettei kukaan tule torjutuksi, poljetuksi tai väärinymmärretyksi.

## 8. Itsevarma

Kahdeksikko on johtaja, haastaja ja itsevarma vaikuttaja. Hän on täynnä voimaa, energiaa ja elämää. Hän on muiden mielestä suora, hallitseva, jämää ja oikeudenmukainen. Toisinaan tosin hänen oikeudenmukaisuutensa on tyyppiä ensin minulle, sitten sinulle.

Kahdeksikko käyttää ominaisuuksiaan saadakseen asiat luistamaan. Hänellä on voimakas halu ja tahto asioiden tekemiseen: hän haluaa muuttaa maailmaa ideoittensa mukaiseksi. Hän luottaa itseensä kaikissa tilanteissa, on itsevarma ja päättäväinen. Hallinnan menettäminen on hänen suurin pelkonsa.

Kahdeksikkojen vahvuuden taustalla on halua välttää paljastamasta omaa heikkouttaan. Heidän huomionsa keskittyy vaikutusvoimaan, valtaan ja kontrolliin. He ovat aina valmiita suojelemaan heikkoja ja nujerrettuja. Sisäisen herkkyytensä kahdeksikko paljastaa vain läheisilleen.





Nimi: \_\_\_\_\_

1. Sopikaa ryhmässä roolit ja kuuntelijan tehtävät. Tehkää kuunteluharjoitus ohjeen mukaan.
2. Keskustelkaa kriittisen kuuntelun onnistumisesta. Mikä sujui hyvin? Missä on parantamisen varaa?

## KUUNTELUTEHTÄVÄT

### 1. Kuullun neutraali tiivistäjä

- Mikä oli luetun aihe?
- Mikä oli luetun keskeinen sisältö?
- Mitä muita sisältöjä tekstissä oli?
- Tiivistä lyhyesti omin sanoin kuulemasi.



### 2. Kuullun kriittinen kommentoija

- Mitä mieltä itse olet luetun aiheesta?
- Mitkä ovat omat perustelusi?
- Kommentoi jotakin jutussa esitettyä mielipidettä tai tosiasiaa. Ota kantaa!

### 3. Kuullun arvioija

- Miten luetun kirjoittaja suhtautuu aiheeseensa?
- Mikä tavoite hänellä on?
- Mitä johtopäätöksiä voit tehdä kirjoittajan taustasta?
- Miten luotettavalta kuulemasi tuntui?
- Miten hyvin vakuutuit? Perustele näkemyksesi.
- Arvioi kuulemaasi tekstiä kokonaisuudessaan.





Nimi: \_\_\_\_\_

## RYHMÄN TOIMINTA

### 1. Tarkkaile ja arvioi ryhmän toimintaa seuraavien väittämien avulla asteikolla

1 = hyvin, paljon, kyllä ja 5 = ei, vähän, heikosti.

	1	2	3	4	5
1. Ryhmä toimi yhteisymmärryksessä. ....	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2. Ryhmällä tuntui olevan yhteinen päämäärä ja selkeä tehtävä. ....	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
3. Ryhmän jäsenet olivat sitoutuneita työhönsä. ....	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
4. Ryhmä tunsu luottamusta jokaista jäsentään kohtaan. ....	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
5. Ryhmän jäsenet olivat rehellisiä toisiaan kohtaan. ....	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
6. Ryhmän jäsenillä tuntui olevan turvallinen olo ryhmässä. ....	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
7. Ryhmä luotti jäsentensä osaamiseen. ....	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
8. Ryhmässä toimittiin avoimesti. ....	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
9. Ryhmä arvosti jäseniään. ....	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
10. Ryhmäläiset olivat kiinnostuneita kaikkien ajatuksista. ....	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
11. Ryhmässä annettiin julkisesti kiitosta ja kehuja. ....	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
12. Ryhmä oli myötätuntoinen ja empaattinen jäseniään kohtaan. ....	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
13. Ryhmä korosti yhteistyön tärkeyttä. ....	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
14. Ryhmässä oli epämuodollinen, mukava ilmapiiri. ....	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
15. Ryhmällä ei ollut johtajaa, vaan se oli jaettu. ....	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
16. Ryhmä teki päätöksiä yhteisymmärryksessä. ....	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
17. Ryhmä osasi arvioida omaa toimintaansa. ....	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

### 2. Mitä muita huomioita teit ryhmän toiminnasta?





1. Sopikaa yhdessä, mitä ja miten tarkkailette. Ryhmän toiminnan havainnoimisen lisäksi jokainen tekee huomioita itsestään ryhmän jäsenenä.

### Tarkkailunäkökulmia

#### 1. VAKUUTTAUVUUS

Seuraa, miten vakuuttavasti keskustelijat sanovat asiansa.

- Mikä keskustelijoissa luo vakuuttavuutta?
- Miten asiantuntemus vaikuttaa vakuuttavuuteen? Entä äänenkäyttö?
- Millainen on vakuuttavan keskustelijan asento? Entä katse?
- Miten vakuuttavalta itse vaikutat?

#### 2. ROOLIT

Seuraa, millaisia rooleja keskustelijoille syntyy keskustelun kuluessa.

- Kuka on hallitseva tai johtava keskustelija? Mistä sen havaitsee?
- Kuka on taistelunhaluinen, kuka rento, vaikuttava, vetäytyvä, avoin tai ystävällinen?
- Muuttuvatko roolit keskustelun aikana?
- Millaiset keskustelijat tulevat hyvin toimeen keskenään?
- Mikä rooli itsellesi muodostuu?

#### 3. KUUNTELEMINEN

Seuraa, miten hyvin keskustelijat kuuntelevat toisiaan.

- Miten hyvin osataan liittää oma puheenvuoro edellisiin puheenvuoroihin?
- Mitä asennot, eleet ja ilmeet kertovat kuuntelemisesta?
- Miten hyvin vältetään päällekkäispuhunta?
- Osataanko esittää tarkentavia, täsmentäviä tai perusteluja vaativia kysymyksiä?
- Osataanko kommentoida, eritellä ja arvioida edellisiä puheenvuoroja?
- Millainen kuuntelija itse olet?

#### 4. PUHEENVUOROJEN SISÄLTÖ

Seuraa, miten hyvin keskustelijat valitsevat sanottavansa.

- Onko puheenvuorojen sisällöt valittu tavoitteen nähden oikein?
- Pysytäänkö aiheessa vai ajaudutaanko harhapoluille?
- Osataanko ottaa tilanne huomioon? Entä aika-tila?

- Osataanko tuoda uusia aineksia keskusteluun?
- Osataanko perustella omia näkökantoja?
- Osataanko puheenvuorot rajata ja mitoittaa oikein?
- Miten hyvin itse osaat valita sanottavasti?

#### 5. ETEENPÄIN VIEVYYS

Seuraa, miten keskustelijat osaavat viedä keskustelun aihetta eteenpäin.

- Osataanko johdatella keskustelua eteenpäin? Miten?
- Jarrutellaanko? Junnataanko paikoillaan? Miten?
- Pohditaanko aihetta laajasti monesta näkökulmasta vai kapeasti?
- Takerrutaanko pikkuseikkoihin?
- Millaiset puheenvuorot avaavat uusia aiheita?
- Millainen on hyvä, eteenpäin vievä puheenvuoro?
- Miten itse onnistut viemään keskustelua eteenpäin?

#### 6. PERUSTELUT

Seuraa, miten hyvin keskustelijat osaavat perustella kantojaan.

- Millaisia väitteitä keskustelijat käyttävät? Miten he niitä perustelevat?
- Vedotaanko tunteeseen vai järkeen?
- Miten hyvin perustelut tehoavat muihin?
- Mitä saavat aikaan perustelemattomat tai huonosti perustellut väitteet?
- Käytetäänkö omia kokemuksia perusteluina? Miten tehokkailta ne tuntuvat?
- Miten itse perustelet?

#### 7. OHEISVIESTINTÄ

Seuraa, miten tehokkaasti keskustelijat käyttävät oheisviestintää apunaan.

- Miten eleiden käyttö vaikuttaa sanoman perillemenoon?
- Mitä asennot viestittävät yhteistyöhalukkuudesta tai kuuntelemisesta?
- Mitä asennot, eleet ja ilmeet kertovat puhujan suhtautumisesta asiaan tai muihin keskustelijoihin? Mainitse esimerkkejä.
- Miten itse käytät oheisviestintää apunasi?



## 8. ÄÄNENKÄYTTÖ

Seuraa, miten ilmeikkäästi keskustelijat käyttävät ääntään.

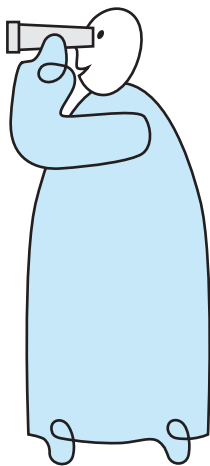
- Miten kuuluvasti puhutaan?
- Millaisissa tilanteissa ääni kovenee tai nousee, milloin laskee tai hiljenee?
- Kuiskitaanko tai huudetaanko? Miksi? Milloin?
- Mitä äänensävyt kertovat puhujan asenteesta aiheeseen tai muihin keskustelijoihin? Kokoa esimerkkejä.
- Miten itse käytät ääntäsi?

## 9. YHTEISTYÖ

Seuraa, miten hyvin ryhmä työskentelee yhteen.

- Onko ryhmä tasavertainen?
- Kannustetaanko ja rohkaistaanko toisia? Miten?
- Mitä eleet, ilmeet ja asennot kertovat yhteistyöstä?
- Millainen ilmapiiri ryhmässä on? Miten se kehittyy keskustelun kuluessa?
- Mikä kaikki vaikuttaa ilmapiirin syntyyn?
- Ovatko kaikki sitoutuneita työskentelyyn? Mistä sen huomaa?
- Arvostetaanko jokaisen ajatuksia? Vallitseeko ryhmässä luottamus?
- Pidetäänkö kaikista ryhmän jäsenistä huolta?
- Millainen ryhmässä toimija itse olet?

## 2. Keskustelkaa huomioistanne yhdessä.





Nimi: \_\_\_\_\_

## 1. Tarkkaile itseäsi ryhmän jäsenenä. Rastita sinua parhaiten kuvaavat sanat.

- |  |   |  |  |
|--|---|--|--|
| <input type="checkbox"/> epävarma                      | <input type="checkbox"/> sovinnollinen                | <input type="checkbox"/> hapuileva                       | <input type="checkbox"/> ujo                         |
| <input type="checkbox"/> rohkea                        | <input type="checkbox"/> tottunut                     | <input type="checkbox"/> tavoitteellinen                 | <input type="checkbox"/> kahinoiva                   |
| <input type="checkbox"/> ärtynyt                       | <input type="checkbox"/> innokas                      | <input type="checkbox"/> sovitteleva                     | <input type="checkbox"/> inttäjä                     |
| <input type="checkbox"/> toisia tukeva                 | <input type="checkbox"/> toisia kuunteleva            | <input type="checkbox"/> kyllästynyt                     | <input type="checkbox"/> kinasteleva                 |
| <input type="checkbox"/> välinpitämätön                | <input type="checkbox"/> torjuva                      | <input type="checkbox"/> kaikkietävä                     | <input type="checkbox"/> muiden yläpuolelle asettuva |
| <input type="checkbox"/> syrjäytyvä                    | <input type="checkbox"/> syrjäytetty                  | <input type="checkbox"/> arka                            | <input type="checkbox"/> riitelevä                   |
| <input type="checkbox"/> pelle                         | <input type="checkbox"/> kyselevä                     | <input type="checkbox"/> yhteiseen tavoitteeseen pyrkivä |  |
| <input type="checkbox"/> yhteisiä pelisääntöjä haluava |   | <input type="checkbox"/> muita rohkaiseva                |  |
| <input type="checkbox"/> aikatauluun tuijottelija      |   | <input type="checkbox"/> aikataulussa pysyjä             |  |
| <input type="checkbox"/> tarkkaileva                   | <input type="checkbox"/> sivusta seuraava             | <input type="checkbox"/> yhteenvetävä                    |  |
| <input type="checkbox"/> empaattinen                   | <input type="checkbox"/> hymyilevä                    | <input type="checkbox"/> ystävällinen                    |  |
| <input type="checkbox"/> elehtivä                      | <input type="checkbox"/> systemaattinen               | <input type="checkbox"/> yksityiskohtiin takertuva       |  |
| <input type="checkbox"/> toisia arvostava              | <input type="checkbox"/> päättelevä                   | <input type="checkbox"/> harkitseva                      |  |
| <input type="checkbox"/> uusia mahdollisuuksia etsivä  |   | <input type="checkbox"/> maltillinen                     |  |
| <input type="checkbox"/> vitkasteleva                  | <input type="checkbox"/> itseäni luottava             | <input type="checkbox"/> varovainen                      |  |
| <input type="checkbox"/> päättäväinen                  | <input type="checkbox"/> herkästi innostuva           | <input type="checkbox"/> ryöpsyvä                        |  |
| <input type="checkbox"/> kärsimätön                    | <input type="checkbox"/> toisia miellyttämään pyrkivä | <input type="checkbox"/> yhteistyön voimaan uskova       |  |

## 2. Pohdi, miksi rastitit juuri ne. Etsi omasta toiminnastasi esimerkkejä rastituksiesi tueksi.

---

---

---

---

## 3. Pohdi, mitä taitoja sinun tulisi itsessäsi kehittää tullaksesi paremmaksi ryhmässä toimijaksi.

---

---

---

---





## Ohjeita perustelijalle

1. Esitä väitteesi tueksi jokin **esimerkki** omasta elämästäsi, tuttavasi elämästä, lukemastasi kohtalosta tai ihmiselämästä yleensä. *Muistatko Virtasen Peten? Se sai viime talvena...*

2. **Rinnasta** aihe johonkin vastaavaan samantapaiseen tilanteeseen. *Naapurin Petrikin sai mennä...*

3. Tarjoa vastapuolelle **palvelusta**. *Jos saisin mennä, voisin sitten samalla...*

4. Vaikuta kuuntelijan **minäkuvaan**, kehaise vähän! *Kun sinä ymmärtävänä äitinä olet aina suhtautunut hyväksyvästi...*

5. Vetoa kuulijan **tunteisiin**. *Eikö äiti tuntuisikin mukavalta, kun saisit itse pitää ihanan vapaailan...*

6. Vetoa auktoriteettiin, **asiantuntijaan**. *Kasvatustieteilijätkin sanovat, että minun ikäiseni voi jo hyvin... ja sitä paitsi se on kehityksen kannalta ihan oleellisen tärkeää. Eräissäkin tutkimuksessa...*

7. Vetoa annettuihin **lupauksiin**. *Viime kesänä sinä sanoit, että sitten isompana...*

8. Vetoa **positiivisiin seurauksiin**. *Jos pääsen nyt yksin, ajattele, mitä etua siitä on. Ensiksi... toiseksi...*

9. Vetoa kuuntelijan **moraaliin** ja **oikeudentajuun**. *Kyllä olisi reilua ja oikein kaikkia kohtaan, että...*

10. Vetoa **tilastoihin**, **laskelmiin** tai muihin **faktoihin**. *Olemme Kallen kanssa laskeneet, että vuositasolla... siis tämä on tosi edullistakin!*

11. Käytä apuna **julkisuuden hahmoja**. *Ilves-elokuvan poikakin sai...*

12. Vetoa **arvoihin**. *Olettehan aina pitäneet omatoimisuutta ja yritteliäisyyttä hyvänä ominaisuutena. Nythän...*

13. Vetoa **kuulijan kokemuksiin**. *Sinähän äiti olet itsekin kertomasi mukaan...*

14. Vetoa **omiin hyviin kokemuksiisi**. *Minähän sain jo keväälläkin mennä ja ihan hyvin se meni.*

15. Vetoa **syy-seuraus-suhteeseen**. *Kun saan nyt mennä, se varmasti kasvattaa...*

16. Vetoa kuulijan **turhamaisuuteen** ja **arvotukseen**. *Sinä äiti saisit ihan mukavaa mainosta, kun luottaisit näin hyvin meihin. Kallekin on aina sanonut, että sinä olet kiva tyyppi.*

17. Vetoa **kielteisten vaikutusten minimointiin**. *Kun me nuoret nyt joka tapauksessa... ja sitten sattuu kaikkea ikävää. Jos saisi luvan, se varmasti vähentäisi!*





## 1. Vallitseva keskustelija

- Miten voisit keskustelussa hillitä vallitsevaa osallistujaa tahdikkaasti häntä nolaamatta tai loukkaamatta?
- Mitä konkreettisia keinoja keksit?
- Mitä keskustelun vetäjä voisi tehdä?

## 2. Vaikeneva keskustelija

- Miten voisit keskustelussa tukea vaikenevaa keskustelijaa? Miten saat hänet mukaan? Esitä konkreettisia toimenpiteitä.
- Mitä keskustelun vetäjä voisi tehdä?

## 3. Keskustelun aihe ei kiinnosta

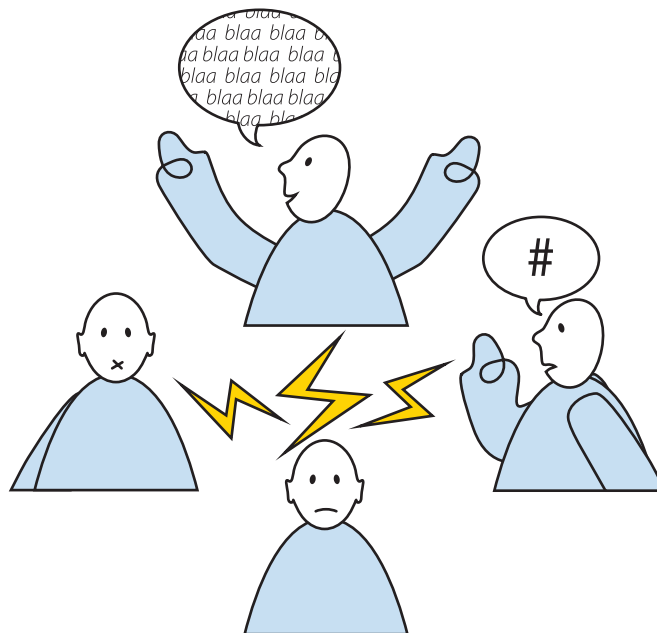
- Jos huomaat, että keskustelun aihe ei kiinnosta eikä keskustelu etene, mitä konkreettista voisit tehdä? Millaisia kysymyksiä voisit esittää? Voitko käyttää huumoria? Entä auttaisiko keskustelijoiden jakaminen pareihin tai ryhmiin asian pohtimiseksi?
- Mitä konkreettista vetäjä voisi tehdä?

## 4. Keskustelu luisuu epäoleellisuuksiin

- Mitä teet, jos huomaat, että keskustelu ajautuu epäoleellisuuksiin?
- Miten palautat keskustelijat tahdikkaasti oikeille urille? Auttaisiko keskustelun siihenastinen yhteenveto?
- Mitä konkreettista keskustelun vetäjä voisi tehdä?

## 5. Ristiriidat ja eripura

- Jos keskustelun ilmapiiri on jännittynyt ja ristiriitainen, mitä voit tehdä? Pohdi erilaisia keinoja. Miten voisit laukaista jännitystä, ratkaista ja hillitä ristiriitoja?
- Auttaisiko erimielisyydestä keskustelu, ryhmän hajottaminen pareiksi ja hajauttaminen hetkeksi pohtimaan asiaa?
- Mitä konkreettista keskustelun vetäjä voisi tehdä?





1. Kerro aiheeseen liittyvä esimerkki, kokemus tai tunne.

9. Ilmaise samanmielisyys edellisen puhujan kanssa ja perustele kantasi.

2. Määrittele aiheeseen liittyvä tärkeä termi tai rajaa aihetta jollakin tavalla.

10. Kommentoi jotakin edeltävää puheenvuoroa.

3. Esitä aiheeseen liittyvä mielipide ja perustele se kahdella eri tavalla.

11. Arvioi tähänastista keskustelua sekä sen kulkua, suuntaa, toimintatapoja että sisältöä.

4. Toista edellinen puheenvuoro ja täsmennä sitä.

12. Tee rinnastus eli vertaa aihetta toiseen samantapaiseen.

5. Tee ehdotus, mihin suuntaan keskustelua nyt tulisi jatkaa.

13. Aseta aihe vastakkain jonkin toisen asian kanssa.

6. Pyydä muilta keskustelijoilta lisätietoja, perusteluja tai esimerkkejä.

14. Kehitä jotakin sanottua edelleen.

7. Esitä uutta menettelytapaa.

15. Kannusta, kiitä tai rohkaise jotakuta keskustelijaa.

8. Pyydä keskustelijoilta asiaan liittyvää kokemusta, arviota, tunnetta tai kritiikkiä.

16. Esitä vastaperustelu jollekin edellisistä väitteistä.





17. Avaa keskusteluun kokonaan uusi näkökulma.



18. Ilmaise tunteesi asiaa kohtaan.



19. Suhteuta keskustelu tavoitteeseen ja palauta tavoite kaikkien mieliin.



20. Yhdistele esitettyjä mielipiteitä.



21. Pyydä joltakulta keskustelijalta tietoja, ideoita tai esimerkkejä aiheeseen.



22. Ohjaa ajankäyttöä.



23. Ryhdistäydy, hymyile ja rohkaise jotakuta.



24. Nojautu eteenpäin ja ilmaise samanmielisyytesi jonkun keskustelijan kanssa.



25. Kysy kauniisti jonkun tuntemuksia.





Nimi: \_\_\_\_\_

1. Pohtikaa, mistä seuraavista puhetilanteista selviäisitte ja mistä luultavimmin ette. Mitkä aiheuttaisivat epävarmuutta? Mistä luulisitte suoriutuvanne hyvin?
2. Mihin tilanteisiin liittyy paljon kirjoittamattomia sääntöjä? Mitkä ovat vapaampia?

selviytyisin

en selviytyisi

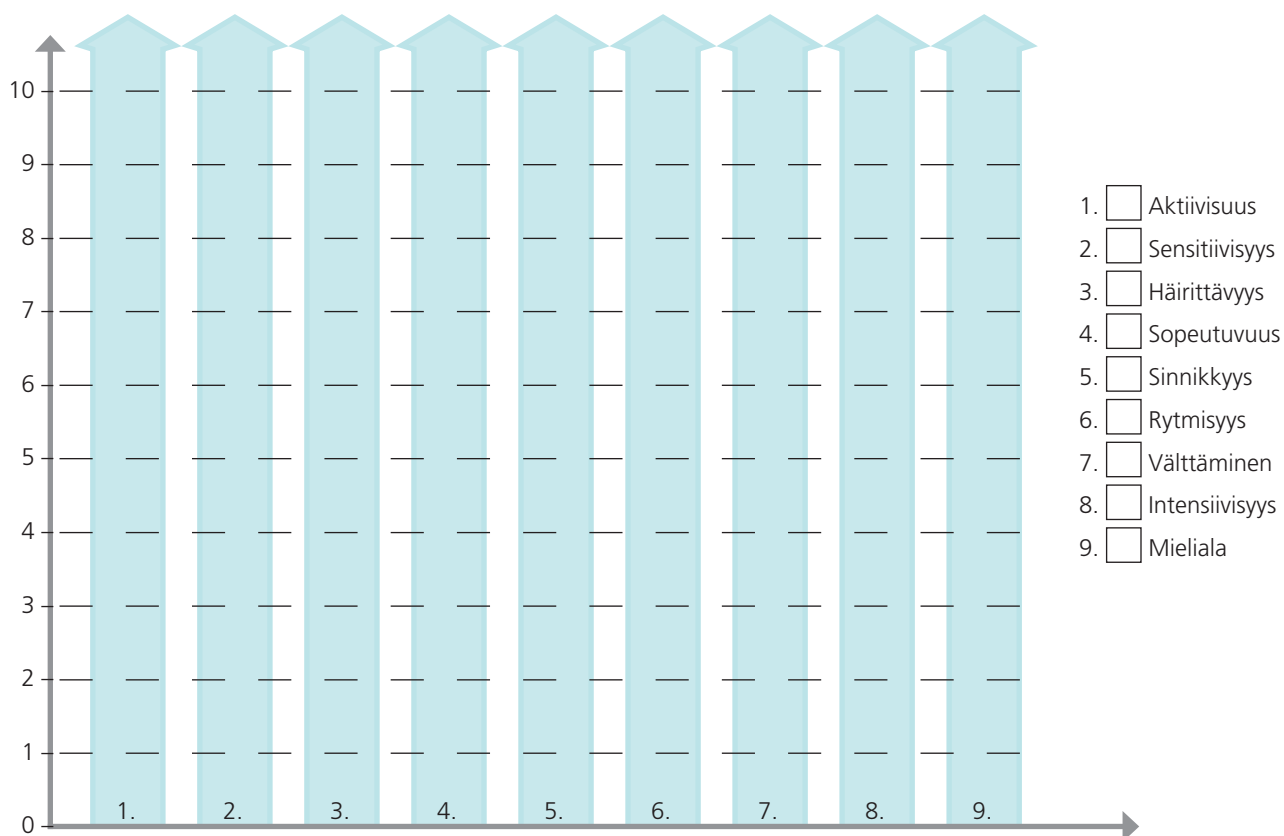
- |                          |                          |  |
|--------------------------|--------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | a) ystävän lohduttaminen vaikeassa elämäntilanteessa läheisen kuoltua, sinä lohduttajana       |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | b) sinulle pidetyn onnittelupuheen vastapuhe syntymäpäivilläsi, sinä puhujana                  |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | c) tohtorinväitöstilaisuudessa sinä vastaväittäjänä  |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | d) perinnönjakotilaisuudessa sinä neuvottelun vetäjänä   |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | e) tärkeän ongelman ratkaisukeskustelu kotona, työpaikalla tai opiskelussa, sinä osallistujana |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | f) työpaikkahaastattelu, sinä haastattelijana  |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | g) keskustelu kutsuilla kaukaisen sukulaisen kanssa  |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | h) oman äitisi onnittelupuhe, sinä onnittelijana   |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | i) ajankohtaiskeskustelu arvovaltaisessa päivällispöydässä, sinä keskustelijana                |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | j) opetustilanne, sinä vetäjänä  |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | k) keskustelutilaisuuden alustuspuheenvuoro, sinä alustajana                                   |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | l) jutustelutuokio vaikean naapurin kanssa, sinä vaikea naapuri                                |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | m) myyntipuhe, sinä myyt uutta tuoteideaa laitevalmistajalle                                   |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | n) tervetulo puhe koulun tai työpaikan uudisrakennuksen avajaisjuhlissa, sinä puhujana         |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | o) seminaari-istunto, jossa sinä esittelet tekemäsi tutkimustyön                               |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | p) myyntipuhe, sinä myyt ovelta ovelle -tyyliin muotilaukkuja                                  |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | q) sinä puheenjohtajana yhtiökokouksessa   |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | r) small talk -keskustelu firmanne ranskalaisvieraan kanssa, sinä keskustelijana               |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | s) puhelinkeskustelu, myyt lehteen mainostilaa   |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | t) työryhmän yhteisten ideoiden koonti isolle kuulijajoukolle, sinä esittelijänä               |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | u) sinä suunnittelupalaverin puheenjohtaja   |







Nimi: \_\_\_\_\_





Yleisö otetaan tietysti huomioon kohdentamalla viestintää juuri heille sekä viestintätilanteessa että sitä suunniteltaessa. Yleisönsä huomioiva esiintyjä muokkaa sanottavansa aikaan, paikkaan, tilanteeseen ja kuulijoilleen sopivaksi. Sanottavan sisällön lisäksi pitää muistaa selkeä katsekontakti sekä sopiva etäisyys yleisöön. Puhujalla pitää olla myös sopiva asenne. Hän viestittää eri tavoin yleisölleen, että on kiinnostunut heistä, ja kohdistaa sanottavansa juuri heille.

Esiintyjä pohtii yleisönsä peruspiirteitä jo etukäteen. Yleisöanalyysin avulla viestintää voidaan suunnitella ja kohdentaa kulloiseenkin viestintätilanteeseen sopivaksi. Ennen esiintymistä kannattaa pohtia esimerkiksi seuraavia asioita:

- Minkä ikäisiä kuuntelijat ovat? Ovatko he lapsia, aikuisia vai nuoria? Onko heissä molempia sukupuolia? Millainen tausta ja koulutus heillä on? Mistä he ovat kotoisin?
- Miksi kuulijat ovat tulleet paikalle? Mitä he ehkä odottavat esiintyjältä?
- Mitä esiintymispaikka merkitsee yleisölle? Entä sinulle? Onko se heille läheinen vai tuntematon?
- Millaisia teknisiä apuvälineitä on käytettävissä? Mikä on tilan koko? Entä yleisön määrä?
- Missä esiintyjä on suhteessa yleisöön? Miten voit liikkua tilassa?
- Mikä on oman osuutesi merkitys kokonaisuudessa? Millainen on tilaisuuden luonne? Miten paljon aikaa sinulle on varattu?
- Mitä yleisö ehkä tietää aiheesta etukäteen? Mistä he ovat tiedon hankkineet? Onko tieto jollakin tavoin väritynyttä?
- Mitä ja millaisia kokemuksia kuulijoilla aiheesta ehkä on?
- Miten he ehkä asennoituvat asiaasi? Millaisia mielipiteitä heillä siitä on? Ovatko he kanssasi enemmän samaa mieltä vai eri mieltä? Miten asiaa kannattaisi juuri heille perustella?
- Miten tärkeä aihe on kuulijoille? Miten sitoutuneita he ovat asiaan?
- Miksi asia kiinnostaa heitä? Mikä asiassa kiinnostaa heitä erityisesti ja mikä kenties ei lainkaan? Mikä voisi saada heidät kiinnostumaan?

Kun suunnittelee esitystään, voi vielä pohtia seuraavia asioita:

## Tavoite

- Mihin oikein pyrin puheellani: jakamaan tietoa, suostuttelemaan, viihdyttämään, herättämään tunteita tai vahvistamaan mielipiteitä?
- Miten toivon kuulijoiden reagoivan aiheeseen? Entä minuun esiintyjänä?

## Sisältö

- Mistä kuulijani ovat aiheessani kiinnostuneita? Mitä näkökumia voi valita?
- Mitä asioita kannattaa painottaa ja ottaa mukaan? Mitä jättää pois?
- Ovatko valitsemani näkökulmat tarpeellisia ja kiinnostavia juuri tälle yleisölle?
- Kannattaako esitystä keventää huumorilla vai ei?

## Esittämisjärjestys eli rakenne

- Missä järjestyksessä asiat kannattaa esitellä juuri näille kuulijoille?
- Miten aloitan ja lopetan?
- Miten eri tavoin saan pidettyä kuulijoiden mielenkiinnon yllä?
- Miten jäsenen: numeroiden asiakokonaisuudet, nimeämällä ne vai jollakin muulla tavalla?
- Miten osoitan siirtymät näkökulmasta toiseen?

## Perusteleminen

- Millaiset perustelut vakuuttavat juuri tässä tilanteessa näitä kuulijoita?
- Mitä kielen retorisia keinoja käytän argumentoinnin tukena?
- Miten osaan vedota sekä järkeen että tunteeseen?

## Havainnollistaminen

- Miten paljon asiaa pitää havainnollistaa ja konkretisoida? Miten?
- Mitä havainnollistamiskeinoja kannattaa käyttää? Mitä osaan käyttää?
- Onko käyttämäni kieli heille sopivaa ja ymmärrettävää?

