

# Bisnes IDEAT

Nyt opitaan puhumaan vakuuttavasti ja aistimaan alustavia signaaleja.



KUVA LEHTIKUVA/HS/JUKKA GRÖNDAHL

Suomalaiset osaavat kyllä kirjoittaa mutta eivät puhua, väittää nuori teologian tohtori **Juhana Torkki**, jolta on juuri ilmestynyt puhetaitoa analysoiva ja opettava kirja *Puhevalta*. Suomalaiset eivät osaa erottaa toisistaan puhetta ja esitelmää. Lisäksi meiltä puuttuu retoriikantajua.

Puhe on aina suunnattu kuulijalle. Kuulijaan on vedottava eli tehtävä vaikutus. Hyvä puhuja tekee itsensä uskottavan vetoamalla joko kuulijoiden järkeen tai tunteisiin, tai parhaassa tapauksessa molempiin.

Puhujan pitää tehdä työ kuulijan puolesta.

– Mitä huonommin valmisteltu puhe, sitä enemmän kuulija joutuu kärsimään, tekemään turhaa työtä. Esimerkiksi kirjailijan tehtävä on sulattaa aineisto hyvin ja tarjota se lukijalle, kuten kokki laatii ruuan ravintolan asiakkaalle, Torkki sanoo.

Yhdysvalloissa ihaillaan puhujia, jotka osaavat valjastaa lahjakkuutensa oman edun tavoitteluun. Vaattomassa Suomessa taitojensa osoittaminen on luvallista vain henkilöille, jotka ovat saavuttaneet todella kovan aseman. Suomalainen puhuja on asiakaskeinen. Suomalainen ei turhasta jorise.

Suomessa ei juuri opiskella puhetaitoja. Tilannetta parantaakseen Torkki on ryhtynyt kouluttajaksi, joka



## HYVÄ PUHUJA VETOAA JÄRKEEN JA TUNTEISIIN

*Juhana Torkki muistuttaa, että huumorilla on valtava voima. Puheen alussa se tekee kuulijoista hetkessä hyväntuulisia ja vastaanottavaisia. Viihde avaa kanavan.*

tarjoaa puhekoulutusta yrityksille ja yhteisöille.

Torkin mukaan parhaat puheoppaat on tehty antiikin aikana. Jo muinoin tiedettiin, että intuitiolla on suuri osuus puheessa. Julkinen puhe on kuin luonnollista työpaikan kahvipöytäkeskustelua, mutta myös tuloista terästäväällä jännityksellä on siinä osansa.

Puhujaa auttaa myös puheensa sisällön ymmärtäminen. Hyvän puheen muita osatekijöitä ovat ulkoinen esiintyminen, eleet, ilmeet, argumentaatio ja tietotaso. Näitä kaikkia voi kohentaa valmistautumalla ja harjoittelemalla. Mestaruuden saavuttamisessa auttavat tietysti luontainen intuitio ja sanavalmiuden lahja.

Torkin mielestä Sammon konsernijohtaja **Björn Wahlroos** on yksi Suomen parhaista puhujista. Wahlroos osaa yllättää ja provosoida. Puheen runko syntyy taksimatalla ja kasvaa puheeksi esiintymispaikalla. Monesti median huomio kiinnittyy juuri Wahlroosiin, kuten kävi suomalais-ruotsalaisessa yritysseminaarissa Hanasaaren kulttuurikeskuksessa huhtikuussa 2004. Ei Wahlroos ihan niin sanonut, että ay-edustajat pitäisi saada ulos yritysten hallituksista, mutta tarpeeksi sinne päin median kiinnostuksen herättämiseksi. RITA DAHL

*Juhana Torkki: Puhevalta – kuinka kuulijat vakuutetaan (Otava).*

*”Jokaisella pitäisi olla kiinnostus löytää ja hyödyntää signaaleja”, Sissi Silván sanoo.*

KUVA ANTTI MANNERMAA



## SISSI SILVÁN HAISTAA HEIKON SIGNAALIN

**H**ennes & Mauritzin Suomeen tuonut Sissi Silván tunnetaan nopealiikkeisenä naisena. Nykyisin hän työskentelee liikkeenjohdon konsulttina ja vaikuttaa *Hufvudstadsbladetin* hallituksessa. Työn ohessa on syntynyt kirja *Valppaus on valttia*, joka käsittelee niin kutsuttuja heikkoja signaaleja.

Mitä ovat heikot signaalit, joista menestyneet yritykset ovat puhuneet jo pitkään?

– Heikko signaali voi olla joku innostava kipinä, josta ideointiprosessi käynnistyy. Heikot signaalit liittyvät useimmiten muutokseen tai johonkin

uuteen ilmiöön. Parhaiten näitä signaaleja löytää seuraamalla muitakin kuin vain oman alansa ilmiöitä.

Sissi Silván sanoo, että globalisaatio on hyvällä tavalla antanut vauhtia signaalien havaitsemiselle.

– Avarakatseisuus ja erilaisten ihmisten kanssa keskustelu auttavat löytämään heikkoja signaaleja. Niitä ei löydy pelkissä johtoryhmän keskusteluissa vaan kommunikaatiossa yrityksen kaikkien työntekijöiden kanssa.

Hän innostaa kysymään ja kuuntelemaan. Vain siten syntyy taito vastaanottaa uutta.

– Aktiivinen ja peloton asenne ratkaisee huomisen voittajat niin yksilö- kuin yritystasollakin.

Silván luonnehtii kirjaansa kansanomaiseksi, sillä hän kirjoittaa omista kokemuksistaan. (LT)

*Sissi Silván: Valppaus on valttia – heikot signaalit löytyvät läheltä (Talentum). Kirja ilmestyy maaliskuussa.*



**”Kiinnostuminen on usein avain toisen ihmisen arkeen. Tee kotiläksysi hyvin ja tiedä, kenen kanssa puhut, millaista työtä hän tekee, miten yrityksellä menee. Jos tiedät toisesta jotain arvokasta, kiinnostu siitä ja osoita se. Asiallisuuteen kuuluu kiinnostuminen.”**

*Ritva Enäkoski ja Marco Bjurströmin kirja Sitä saa, miten tilaa (WSOY) antaa hyviä vinkkejä työelämään, kuten asiakaspalveluun ja palaverihin. ■*