

Läsnäolon laatu

Huomion kohdistaminen siihen, miten kouluttaja on tilanteessa: hengitys, asemoituminen, tunteet, keholliset tuntemukset.

Lyhyt johdanto: Mistä on kyse?

Ääni, keho ja kouluttajan läsnäolo ovat hänen tärkeimmät työkalunsa. Kaikki, mitä hän tekee, välittyy hänen läsnäolonsa kautta. Sana läsnäolo väistämättä synnyttää kaksinkertaisen perspektiivin: sisäinen ja ulkoinen, havaittu ja koettu läsnäolo. Kaikilla on sisäinen tuntemus kehostaan ja samalla se luo visuaalisen vaikutelman muille. Sama pätee ääneen, tunneympäristöön ja esittäytymisstrategioihin. LALI:n videopohjainen menetelmä auttaa kaventamaan kuilua sisäisen ja ulkoisen läsnäolon välillä. Se auttaa käyttämään sisäisiä tuntemuksia palautteena tietoisemmalla tavalla.

Luokkien esittely

- Äänenkäyttö: verbaali ja paraverbaalinen viestintä Ihmiset kuulevat oman äänensä eri kautta kuin muut, mikä tarkoittaa sitä, että tavallisessa tapauksessa ihmiset eivät kuule omaa ääntään samalla tavalla kuin muut sen kuulevat, eivätkä tiedä, miltä oikeasti kuulostavat. Ääneen liittyvät piirteet auttavat kartoittamaan omaa ääniprofiilia (rytmiä, segmentointia, painotusta, tonaalisuutta, melodiaa) ja tunnistamaan piirteet, jotka vastaavat minäkuva, sekä ne piirteet, jotka on valmis hyväksymään tai jotka haluaisi muuttaa. (Guimbretière 2014: 25.)
- Kehon käyttö: non-verbaalinen viestintä Keho kommunikoi koko ajan, vaikka puhujat eivät ole siitä tietoisia. Liikkeet voivat selventää viestiä tai aikomuksia, mutta voivat myös horjuttaa niitä. Non-verbaalinen viestintä käsittää seuraavat elementit: asento (miten seistään), kasvojen ilmeet, eleet,

proksemiikka (välimatka suhteessa muihin sekä tilan käyttö), esineiden käyttö (esim. vaatteet ja välineet), liike vs. paikallaan olo, liikerytmi sekä fyysinen kontakti. Kaikki nämä elementit vaikuttavat merkitykseen ja tietyissä tilanteissa mikä tahansa näistä voi yksinään lähettää merkityksellisen viestin (esim. selän kääntäminen kysymyksen esittäjälle). Kulttuurinen sosialisatio sekä ihmisen luonne vaikuttavat siihen, miten hän non-verbaalista viestintää käyttää, mutta usein ihmiset eivät ole tietoisia siitä, miten se oikeasti tapahtuu. Mullerin mukaan eleillä on kolme tehtävää: imitoivat eleet tukevat sanoin ilmaistua asiaa, välimerkkinä toimivat eleet yrittävät painottaa tiettyjä osia viestistä, ja "parasiittiset" eleet ovat tahattomia, eivätkä suoranaudessa yhteydessä verbaaliseen viestiin. Joskus tahattomat eleet liitetään kiusaantumiseen ja stressiin. (Muller 2005: 196.)

- Koetut tunteet ja tunnetilat Kouluttajilla on tähän asti ollut vain muutamia keinoja tarkastella omia tunteitaan (oppijoiden tunteiden sijaan), vaikka tunteiden säätely on avaintekijä päätöksenteossa ja tehokkaassa opetuksessa (Sutton 2004). Säätely ei ole sama asia kuin piilottaminen tai tukahduttaminen. Se tarkoittaa tunteiden tiedostamista, nimeämistä ja niiden alkuperän tunnistamista. Tiedostetuksi tekemisen avulla voidaan välttää se, että tunteisiin reagoitaisiin tahattomasti ja voidaan miettiä, mikä aiheutti tunteen. Todisteet osoittavat, että myönteisten tunteiden ilmaiseminen vaikuttaisi opetustehokkuuteen (Sutton 2004).

- Käytetyt esittäytymisstrategiat Esittäytymisstrategioilla viitataan kaikkeen siihen, mitä ihminen tekee kontrolloidakseen itsestään antamaansa

vaikutelmaa, sekä ponnisteluihin, joihin hän ryhtyy yrittäessään saada muut hyväksymään omat mielikuvansa itsestään. Esittäytymisstrategiat saattavat vaikuttaa pinnallisilta, mutta ne liittyvät läheisesti tunteeseen siitä, että kuuluu johonkin, itseymmärrykseen ja eritoten länsimaissa itsetunnon kohotukseen. Tämän perusteella voidaan päätellä, että esittäytymisstrategiat liittyvät syvemmällä tasolla siihen, keitä me olemme. Jones ja Pittman (1982) esittelivät ensimmäisen kattavan esittäytymisstrategiamallin, joka sisälsi viisi strategiaa, joista jokaisella oli toivottu ominaisuus: miten ihminen haluaa toisten näkevän hänet ja mitä tunteita hän haluaa toisissa herättää. Mielistelevä tai mukavalta vaikuttava ihminen keskittyy siihen, että hän vaikuttaisi

pidetyltä ja miellyttävältä. Itseään esillä pitävät haluavat vaikuttaa päteviltä ja olla arvostettuja. Pelottelijat haluavat herättää pelkoa, luoda valtahierarkiaa sekä hallita tilannetta. Anelevat ihmiset, joita toisinaan pidetään 'strategisesti epäpätevinä', vaativat hoivaa ja herättävät auttamisen tarpeen tunteen. Ihmiset, jotka haluavat toimia esimerkkinä muille, haluavat ilmentää moraalista ylemmyyttä. Osa näistä strategioista saattaa aluksi vaikuttaa sopivan paremmin opetuskontekstiin kuin toiset. Tavoitteena seuraavassa on ainoastaan lisätä kouluttajan tietoisuutta hänen eniten käyttämistään strategioista ja tarkastella, missä määrin ne vastaavat hänen mielikuvaansa itsestään.