

Paavo Ritala & Mika Ruokonen – Tekoäly bisneksessä: miten tulevaisuudessa myydään?

Paavo Ritala :

00:00-00:05

Generatiivinen tekoäly on nyt sellainen tuottavuusteknologia, kaikki käyttää sitä tavalla tai toisella

Paavo Ritala :

00:05-00:07

Mä sanoin yhdessä haastattelussa näin:

Paavo Ritala :

00:08-00:13

Sen käyttämättä jättäminen on sellainen päätös, että varmasti jää jälkijunaan

Jussi Rissanen:

00:18-00:22

Tämä jakso on toteutettu yhteistyössä Lut-kauppakorkeakoulun kanssa

Jussi Rissanen:

00:24-00:30

Me haluamme rakentaa siltaa akateemisen ja bisnesmaailman välillä

Jussi Rissanen:

00:31-00:35

Tervehdys jälleen kerran teille armoitetut kuuntelijat

Jussi Rissanen:

00:35-00:41

On ilo jatkaa keskustelua Myyntiradio Academicin parissa

Jussi Rissanen:

00:41-00:43

Päivän polttavissa

Jussi Rissanen:

00:43-00:52

Ja ehkä aikaisemminkin jo nousseessa asioissa, mutta erityisesti ehkä yhtenä kuumimpana perunana

Jussi Rissanen:

00:52-00:57

Tämän päivän monen tason keskustelussa on generatiivinen tekoäly

Jussi Rissanen:

00:58-01:06

Kuten tiedätte Myyntiradio Academicissa me pyritään pureskelemaan asioita niin, että me puhutaan tutkittua tietoa

Jussi Rissanen:

01:07-01:10

Ja puhetta myynnistä ja elämästä

Jussi Rissanen:

01:10-01:19

Niin kuin hyvin muistatte, myyntiradion DNA:ssa ei eritellä sitä, että me puhutaan myyntiä ja elämää erillisinä asioina, vaan se on kokonaisuus

Jussi Rissanen:

01:19-01:24

Niin ne myyjät ja ostajat ja yritykset toimivat siellä maailmassa, missä me ihmisetkin

Jussi Rissanen:

01:25-01:33

Meitä ravistelee paljon tällä hetkellä se ajatus siitä, että mitä tulevaisuus tuo, minkälainen rooli ihmistyövoimalla on

Jussi Rissanen:

01:33-01:40

Minkä koneäly, tekoäly, generatiiviset ominaisuudet, tekoälyalgoritmit, paikkaa ja korvaa

Jussi Rissanen:

01:40-01:43

Mitkä parantaa tuotteiden ja palveluiden

Jussi Rissanen:

01:44-01:48

ominaisuuksia, jotka taas parantaa käyttökokemuksia

Jussi Rissanen:

01:48-01:54

Automatisointi helpottaa taas ehkä inhimillistä kohtaamista ja jättää bulkkityöt muualle

Jussi Rissanen:

01:54-02:04

Mutta onko se pelkkää hypeä, onko ne, että jotkut kirjoitukset että tällaista ei ehkä tulekaan niin voimakkaasti vai tuleeko?

Jussi Rissanen:

02:04-02:16

Mulla on ilo ja kunnia tässä jaksossa pyytää kohta puhumaan Lut-yliopiston armoitetut asiantuntijat Paavon ja Mikan tästä aiheesta

Jussi Rissanen:

02:16-02:22

Mä luulen, että tästä jaksosta tulee yksi kovimpia pitkään aikaan

Jussi Rissanen:

02:22-02:30

Koska olen näiden herrojen julkaisuja, erinäköisiä kirjoituksia kuunnellut ja lukenut

Jussi Rissanen:

02:29-02:32

Ja aina sieltä oppii jotain uutta

Jussi Rissanen:

02:32-02:36

Lämpimästi tervetuloa Paavo ja Mika Myyntiradio Academiciin

Mika Ruukonen:

02:36-02:40

Kiitos, kiitos

Jussi Rissanen:

02:38-02:41

Mahtava kuulla teistä nyt sitten näin livenä

Jussi Rissanen:

02:43-02:48

Me lähdetään liikenteeseen, niin haluaako herrat kertoa ekana itsestänne

Jussi Rissanen:

02:48-02:50

Tässä vähän

Jussi Rissanen:

02:49-02:56

Tässä on se pahin asia, että en oikein pystynyt teidän erinomaisuutta niin hyvin nostattamaan, kun mä en ihan tiedä

Jussi Rissanen:

02:56-03:03

Mika, aloita sinä ekana, kerro kuka olet ja mitä olet tehnyt ja miksi päädyit

Jussi Rissanen:

03:03-03:07

akateemiselle uralle, niin jos noista kolmesta ottaisit kiinni

Mika Ruokonen:

03:07-03:10

No niin joo, moi vaan, Mika Ruokonen oon

Mika Ruokonen:

03:12-03:21

Voisi sanoa näin, että 20 vuotta sitten suurin piirtein aikanaan ensimmäiseen työpaikkaan menin ohjelmistoyritykseen

Mika Ruokonen:

03:21-03:26

Ja siellä myyntihommiin itse asiassa, nyt kun tähän myyntiteemaan mentiin

Jussi Rissanen:

03:27-03:28

Ekat kylmät väreet!

Jussi Rissanen:

03:28-03:31

Siellä on musta laatikko avattu

Mika Ruokonen:

03:31-03:34

Kyllä, heti suoraan asiaan

Mika Ruokonen:

03:35-03:49

Aikanaan aloitin siis ohjelmistojen myynnistä ja erinäköisiä markkinoinnin rooleja oli kai siinä myöskin ja sitten tein väitöskirjaa Lappeenrantaan ja väittelin 2008

Mika Ruokonen:

03:49-03:54

Eli siellä alussa oli sitä myynnin tekemistä ja sitten aika nopeasti akateemista myös

Mika Ruokonen:

03:54-03:59

Sitten roolit on aika paljon monipuolistuneet

Mika Ruokonen:

03:59-04:03

Sitten olin pitkään tuossa digitaalisessa transformaatiassa mukana

Mika Ruokonen:

04:03-04:13

Sanomilla IT-konsultointipuolella, Futuricella duunit on ehkä kehittynyt silleen, että enemmän sitten

Mika Ruokonen:

04:13-04:19

Strategia- ja liiketoiminnan kehittäminen, bisnesten vetäminen

Mika Ruokonen:

04:19-04:22

Minulla on ollut pari kertaa BET-vastuu

Mika Ruokonen:

04:21-04:26

ja nyt sitten varmaan viimeiset viisi vuotta entistä enemmän tänne tekoälyn puolelle

Mika Ruokonen:

04:26-04:30

Se oikeastaan alkoi jo tuolla aikaisemmissa duuneissa, mutta nyt sitten

Mika Ruokonen:

04:31-04:42

2021 kesällä tulin Lut-kauppakorkeakoululle ja siellä digitaalisen liiketoiminnan teollisuusprofessoriksi

Mika Ruokonen:

04:43-04:50

Varmaan voisin nyt tässä kertoa suurta tarinaa täydellisistä uraplääneistä

Mika Ruokonen:

04:50-04:53

mutta tuskinpa kerron, vaan kyllä se ehkä enemmän on sellaista

Mika Ruokonen:

04:54-05:01

sattumusta ja joku asia on mennyt hyvin tai huonosti tai siitä on aina seurannut sitten jotakin muuta

Mika Ruokonen:

05:01-05:03

Ja siitä oli varmaan kolme vuotta sitten

Mika Ruokonen:

05:03-05:12

Tähdet kohdillaan ja Paavon kanssa alettiin juttelemaan ja toki tunnen sieltä Lutilta aikaisemmasta porukkaa, kun siellä aikanaan väittelin

Mika Ruokonen:

05:13-05:15

Niin sieltä päädyin tähän näin

Mika Ruokonen:

05:16-05:20

Ihan iloisin mielin siis, mun mielestä akateeminen puoli on tosi mielenkiintoista

Mika Ruokonen:

05:20-05:24

Meillähän on kauheasti sellaisia vapauksia, mitä ehkä sitten

Mika Ruokonen:

05:24-05:32

yrittämyksellä ei samalla tavalla ole, että me saadaan aika hyvin päättää, että miten me vaikka tekoälyn tarrataan tai mistä me puhutaan ja näin

Jussi Rissanen:

05:32-05:33

Se on muuten totta

Jussi Rissanen:

05:34-05:38

Ja kyllähän tietysti kummastakin huokuu se ilo, että rakastatte sitä, mitä teette

Jussi Rissanen:

05:41-05:44

Tosi hyvin, koska hyvin te vedätte

Mika Ruokonen:

05:45-05:50

Ja tuossa mietiskelin kesällä, että jos en tekisi tätä, niin mitä tekisin

Mika Ruokonen:

05:50-06:04

ja aikanaan silloin, kun jäin nyt yhdestä duunista kerran pois, niin kesti noin kaksi viikkoa, niin olin jonkun startupin konversio-optimointia säätämässä ja tavallaan vaikea ehkä olla tämän ulkopuolella

Mika Ruukonen:

06:05-06:10

Yliopistot tarjoaa hyvät puitteet sille, että voi tehdä aika monenlaista

Jussi Rissanen:

06:10-06:13

Mahtavaa, kiitos Mika introsta

Jussi Rissanen:

06:13-06:15

Paavo, ole hyvä, oma lyhyt tarina

Paavo Ritala :

06:15-06:20

Joo, no minulla löytyy ehkä enemmän tällöinen kohtalon johdattama tarina kuin Mikalla itseasiassa

Paavo Ritala :

06:20-06:23

Kolme-neljävuotiaana kutsuttiin proffaksi tuolla

Paavo Ritala :

06:23-06:25

tuolla päiväkodissa

Paavo Ritala :

06:26-06:34

Niin paljon kiinnostuin asioista kysellä ja luennoida ja muistan, kun opin aikanaan lukemaan ensimmäisen kerrassa silloin 5-6-vuotiaana

Paavo Ritala :

06:34-06:38

Kyllä se ensimmäistä lukemista oli erilaiset scifi-kirjat ja muuta

Paavo Ritala :

06:38-06:42

Siellä robotiikka ja tekoäly ja robotiikan perussäännöt

Paavo Ritala :

06:42-06:50

pyöri siellä mielessä, että työuraa oli siinä välissä vähän muuallakin ja sitten tavallaan nyt on palattu asioiden äärelle

Paavo Ritala :

06:51-06:56

Olen ollut 2012 lähtien strategian ja innovaatioiden proffana Lut-kauppakorkeakoulussa

Paavo Ritala :

06:56-07:00

Ja sitten tosiaan viime aikoina,

Paavo Ritala :

06:58-07:08

hyvinkin paljon näiden tällaisten digitransformaatioasioiden parissa työskentelemässä. Mikan kanssa erityistä, ollaan oltu tekoäly- ja

Paavo Ritala :

07:08-07:16

datateemoilla ja muita tutkimusteemoja itsellä on yritysysteistyö, kestävä liiketoiminta, alustatalousekosysteemit

Jussi Rissanen:

07:17-07:18

Mielenkiintoisia aiheita

Jussi Rissanen:

07:19-07:28

Te kummatkin herrat olitte Viipuri Prize, Viipuripalkinnon julkaisutilaisuudessa tai luentotilaisuudessa viime perjantaina

Jussi Rissanen:

07:28-07:37

Eikö siinä kyseisen palkinnon saanut Yhdysvaltalainen professori, niin viitannut aika paljon Paavo näihin just ekosysteemiin ja muihin

Paavo Ritala :

07:37-07:37

Se, mistä niin

Paavo Ritala :

07:38-07:46

aikaisemmin ruvettiin puhumaan yritysysteistyöstä ja verkostoista, niin nyt sitten me olemme viime aikoina puhuneet ekosysteemeistä ja alustoista todella paljon

Paavo Ritala :

07:47-07:48

Mika, ole hyvä

Mika Ruukonen:

07:48-07:56

Niin, perjantainahan tämä Ron Adner myös puhui tästä disruptiosta ja tavallaan toimialan murroksista, hän kävi

Mika Ruukonen:

07:56-07:59

Kodak-esimerkkiä pitkästi läpi

Mika Ruukonen:

08:01-08:05

Se mitä jäin miettimään, että mikäs on tämän päivän se Kodak-ilmiö

Mika Ruukonen:

08:06-08:12

Aikanaan disruptio tapahtunut, nyt meillä on kanssa tämän tekoälyn myötä aika tällaisia disruptiivisia voimia liikkeellä

Mika Ruukonen:

08:13-08:16

Sillä tapaa ehkä linkkaa nyt tähän päivään

Jussi Rissanen:

08:18-08:29

Kyllä se Kodakin tarina on varmasti puhkiluettu ja käyty, mutta ne, jotka ei ole siihen törmännyt, kannattaa googlettaa, mitä siellä tapahtu

Jussi Rissanen:

08:29-08:37

Tietyllä tavalla uskoivat ja tekivät paljon digitaalisenkin kuvantamisen puolella asioita, mutta sitten tuli Iphone, joka muutti kaiken

Jussi Rissanen:

08:37-08:41

Jos näin kiteytetään, että miten ne signaalit tunnistetaan

Jussi Rissanen:

08:41-08:42

Ehkä me näistäkin jutellaan teidän kanssa

Jussi Rissanen:

08:43-08:48

Yritetään löytää sellaisia tavalla rastimerkkejä

Jussi Rissanen:

08:48-08:51

siinä mielessä kuulijoille

Jussi Rissanen:

08:52-08:55

Mä tiedän, että tämä kiinnostaa meitä kaikkia

Jussi Rissanen:

08:55-09:02

Sen verran mä oon suunnistanut, että jotta voi löytää perille, niin pitää tietää, mistä lähdetään

Jussi Rissanen:

09:02-09:11

Ja sitten tietysti, että mistä lähdetään, niin pitää ehkä katsoa pikkasen sitä historiaa tai ainakin määritellä ja miettiä, että missä maastossa me mennään

Jussi Rissanen:

09:11-09:14

Sopiiko herrat, että avataan vähän nyt seuraavaksi sitä

Jussi Rissanen:

09:14-09:19

generatiivisen tekoälyn muutosmatkaa tai sitä lähtötilaa, mistä me lähdetään nyt keskustelemaan

Jussi Rissanen:

09:19-09:20

Olisiko hyvä?

Jussi Rissanen:

09:20-09:23

Tavallaan sellainen peruskivi ja sitten mennään niihin

Jussi Rissanen:

09:23-09:25

elementteihin, mitä se tuo mennessään

Jussi Rissanen:

09:25-09:27

Paavo, aloitatko sinä ja Mika voi jatkaa sitten

Jussi Rissanen:

09:27-09:29

Ja saatte sitten viitata tässä

Jussi Rissanen:

09:29-09:36

Mä tiedän, että minulla on hankaluuksia ohjata herrojen älyllistä intuitiota tässä eteenpäin, mutta pyrin parhaani mukaan

Paavo Ritala:

09:38-09:45

Jos aloitetaan 50-luvulta, aina hyvä aloittaa kaukaa ja eikä sitä pitkään, että päästään nykyhetkeen toki

Paavo Ritala :

09:46-09:49

50-luvulla alettiin puhumaan ekaa kertaa tekoälystä

Paavo Ritala :

09:49-09:58

Tarkoitus oli jollain tavalla saada koodattua koneeseen ihmisen äly ja päätöksenteko ja ihmisen ajattelun prosessit

Paavo Ritala :

09:58-10:01

Se oli iso haave ja targetti

Paavo Ritala :

10:03-10:08

Sitä kohti on tehty hartiavoimin töitä tutkimuspuolella ja sovelluspuolella

Paavo Ritala :

10:08-10:11

Aluksi tekoäly oli sitä, että yritettiin tällaiset

Paavo Ritala :

10:12-10:22

päätöksenteon prosessit ja päätöksentekoattribuutit koodata sinne koneeseen, että mitä tehdään, jos tällainen käsky tulee, mikä on oikea tapa toimia

Paavo Ritala :

10:22-10:25

Vaikka tällaiset vanhanaikaiset chat-botit

Paavo Ritala :

10:24-10:29

missä tulee joku tietty kysymys, niin siellä on sitten lista oikeista vastauksista

10:30-10:31

Eli on tällaisia vaihtoehtoja

Paavo Ritala :

10:32-10:36

Sitten päästiin 2000-luvulla

Paavo Ritala :

10:34-10:39

Lopulta erittäin pitkän kehityksen jälkeen koneoppimiseen ja neuroverkkoihin

Paavo Ritala :

10:40-10:45

Kaikkien meidän käyttämien softien taustalla melkein pyörii jonkinlaista koneoppimista

Paavo Ritala :

10:45-10:47

Oli se sitten kyse

Paavo Ritala :

10:46-10:55

suosittelualgoritmeista tai navigoinnista tai nettihausta, niin siellä pyörii erilaiset koneoppimisalgoritmit

Paavo Ritala :

10:55-11:00

Pitkästi tekoälynmullistus on tapahtunut tuolla taustalla, vaikka ei siihen olisi kiinnittänyt huomiota

Jussi Rissanen:

11:00-11:03

Eikö se näin ole, sitä on yllättävän paljonkin?

Jussi Rissanen:

11:04-11:10

Nyt tämä käyttöliittymä, miten se on tuonut tämä generatiivinen, niin se on sitten tavallaan vienyt sitä eteenpäin

Mika Ruokonen:

11:10-11:11

Vaan mitä sanoisit, mikä on itse?

Mika Ruokonen:

11:14-11:17

Kävi pari asiaa tässä kaksi vuotta sitten

Mika Ruokonen:

11:17-11:20

Yksi oli juurikin näin, minkä sanoit, että se käyttöliittymä, tavallaan

Mika Ruokonen:

11:21-11:25

Aiemmin tekoäly oli erikoistiimin erikoistekemistä jossain siellä

Mika Ruokonen:

11:26-11:27

Se ei näkynyt

Mika Ruokonen:

11:26-11:30

tavallaan samalla tapaa tietotyössä tai meidän kaikkien arjessa

Mika Ruokonen:

11:30-11:35

Nythän se yhtäkkiä tuli silmille tavallaan erittäin paljon

Mika Ruokonen:

11:35-11:37

helppokäyttöisemmäksi

Mika Ruokonen:

11:37-11:38

Se oli yksi asia

Mika Ruokonen:

11:38-11:46

No toinen asia on sitten tämä vauhdin ihan järkyttävä kiihtyminen, eli jos miettii, mitä Paavo tuossa kertoi sitä historiaa, niin puhutaan vuosikymmenistä

Mika Ruokonen:

11:46-11:49

Nyt melkein pitäisi melkein puhua kuukausista

Mika Ruokonen:

11:50-11:55

Nyt meillä tapahtuu ihan järkyttävän nopeasti uusia juttuja koko aika

Mika Ruokonen:

11:55-11:58

Sekä se kolmas asia, minkä nostan tässä vielä

Mika Ruokonen:

11:59-12:08

Ettei tule sitä harhaa tavallaan, että tämä generatiivinen tekoäly on vain ChatGPT,

Mika Ruokonen:

12:06-12:08

Työkaluja on valtavasti

Mika Ruokonen:

12:08-12:14

On helppo vaikka tunnistaa ensimmäiset 100 tai 200 työkalua, riippuen vähän mitä olet tekemässä

Mika Ruokonen:

12:15-12:23

Se harhaluulo on vähän se, että tää on nyt vain se ChatGPT ja harhaluulo on myös, että tää on nyt parempi google

Mika Ruokonen:

12:23-12:27

Mä teen tiedonhakuja, kun tähän on niin paljon muuta kaikkea

Mika Ruokonen:

12:28-12:31

Tässä on parissa vuodessa tapahtunut tosi paljon

Jussi Rissanen:

12:32-12:34

Erittäin hyvä

Jussi Rissanen:

12:36-12:38

Näin mäkin sen olen ymmärtänyt, että on tavallaan

Jussi Rissanen:

12:39-12:45

Se on tavallaan tuonut sen sitten massoille saavutettaviksi ja siitä ehkä sitten tämmöinen

Jussi Rissanen:

12:46-12:50

generatiivisen tekoälyn tsunamin ehkä vähän väärä vertauskuva on alkanut

Jussi Rissanen:

12:50-12:51

Ole hyvä

Paavo Ritala :

12:51-12:53

Joo, ehkä tosta voisin vielä jatkaa

Paavo Ritala :

12:53-12:59

Siinä, mistä tämä koneoppiminen sitä äsken puhuttiin hetki sitten, niin siinä, missä se oli tämmöistä

Paavo Ritala :

12:58-13:09

erikoistunutta tiettyihin sovelluskohteisiin sopivaa, niin kuin Mika sanoi, että sitä teki spesialistit ja se oli meidän softassa ja muulla, mutta se ei niinkään koskettunut meidän omaa elämää muuta kuin käyttäjinä

Paavo Ritala :

13:09-13:12

Niin sitten tämä generatiivinen tekoäly, sehän luo uutta

Paavo Ritala :

13:12-13:16

Joskus se on käännetty suomeksi luova tekoäly, toiset puhuu generatiivisesta tekoälystä

Paavo Ritala :

13:16-13:18

Ideahan siinä on se, että

Paavo Ritala :

13:18-13:21

se on tekoälyä, millä pystyy luomaan jotain uutta

Paavo Ritala :

13:22-13:28

Aikaisempi tekoäly tekee erilaisia ennusteita, että mitä tapahtuu seuraavaksi, miten optimoidaan joku asia

Paavo Ritala :

13:29-13:35

Generatiivinen tekoäly se luo uutta tekstiä, kuvaa, videota, ääntä ja niin päin pois

Paavo Ritala :

13:36-13:38

Se on se vallankumous siinä

Paavo Ritala :

13:38-13:42

oikeastaan aikanaan oli tällainen Turingin testi

Speaker 4:

13:41-13:43

Jos muistatte kuulleen

Paavo Ritala :

13:43-13:51

Eli työnnetään lappua oven alta ja sieltä työnnetään toiselta puolel lappu takaisin ja sitten yritetään päättää, että puhutaanko

Paavo Ritala :

13:51-13:53

koneen kanssa vai ihmisen kanssa

Paavo Ritala :

13:53-13:58

Jos riittävän pitkään menee läpi, että se voisi olla toinen ihminen, niin silloin se menee läpi

Paavo Ritala :

13:58-14:01

Pitkä oli odotus, että sit kun se Turingin testi menee läpi,

Paavo Ritala :

14:01-14:02

se on vallankumous

Speaker 4:

14:02-14:04

Silloin meillä on älykkäät koneet meidän apuna

Paavo Ritala :

14:05-14:06

Tämä oli se tavoite

Paavo Ritala :

14:06-14:12

Nyt se hupsista meni läpi ja me ihmetellään, että oliko tässä nyt se vallankumous vai

Jussi Rissanen:

14:13-14:14

Siitähän me tänään puhutaan

Jussi Rissanen:

14:14-14:16

Siitä me puhutaan aika paljon

Jussi Rissanen:

14:19-14:22

Näitä on näitä vertauksia tästä vallankumouksesta

Jussi Rissanen:

14:23-14:24

herrat puhuttu

Jussi Rissanen:

14:24-14:28

Joku, mä nyt en muista, mistä se oli, oli jossain Jenkkipodissa vai mistä kuuntelin,

Jussi Rissanen:

14:28-14:35

Olisi pitänyt kirjoittaa ylös, kun kaikkea niin tutkii, niin hän vertasi, että on isompi kuin internetin tulo

Jussi Rissanen:

14:36-14:38

Yhdyttekö tuohon vai mitä te ajattelette?

Mika Ruokonen:

14:39-14:49

No tietysti yksi asia, mikä on hyvä pitää mielessä, että me ollaan aika alkuvaiheessa sitten kuitenkin, että jos miettii, kuinka kauan

Mika Ruokonen:

14:48-14:52

Mä äsken sanoin, että asiat tapahtuu tosi nopeasti, mutta nyt vähän oppi noin itseään

Mika Ruokonen:

14:52-14:58

Kyllähän internetilläkin kesti vuosia tavallaan ihan siitä, että sä teet ensimmäiset nettisivut siihen

Mika Ruokonen:

14:59-15:03

Todella ymmärrät, mitä kaikkea täällä voi tehdä, ja nyt me ollaan aika alkuvaiheessa

Mika Ruokonen:

15:03-15:08

Kyllähän siis näin voisi ajatella, että on

Mika Ruokonen:

15:07-15:12

samaa kokoluokkaa kuin internetin tulo se muutos, mikä nyt tulee

Mika Ruokonen:

15:12-15:14

Ja siinä on sitten

Mika Ruokonen:

15:15-15:20

Jos ajattelin näin, että se digitaalinen teknologia oli tavallaan tyhmää teknologiaa, nyt vähän kärjistän

Mika Ruokonen:

15:22-15:26

Siinä mielessä tyhmää teknologiaa, että sillä ei ollut tällaista samanlaista

Mika Ruokonen:

15:26-15:37

älykkyyttä tai samanlaista oppimiskykyä kenties tai luomiskykyä, mitä nyt on, niin nythän tää tavallaan tulee paljon enemmän ihmisten tontille

Mika Ruokonen:

15:37-15:50

Jos miettii, että aikanaan oli CRM- ja erpit ja softat ja nettisivut, niin tavallaan kuitenkin me vähän puhutaan sellaisesta simppeleistä teknologiasta, jos verrataan, mitä se on nyt

Mika Ruokonen:

15:50-15:52

Se on hyvä

Paavo Ritala :

15:53-15:59

Joo, siis se on just niin kuin Mika sanoi, että monet näistä vallankumouksista, niin niihin kuuluu tämä hypekäyrä, että aluksi me

15:59-16:01

odotetaan, että kaikki muuttuu

Paavo Ritala :

16:01-16:07

Heti kun kaikki ei muuttunutkaan, me ollaan sen verran kärsimättömiä, että me ollaan sitten tuomitsemassa, että ei tästä nyt tullutkaan mitään

Paavo Ritala :

16:08-16:10

Sitten kun Nvidian osakekurssi laskee, niin sitten me ollaan

Speaker 4:

16:11-16:14

sanomassa tällä, että eipä se nyt mennykkään

Paavo Ritala :

16:15-16:21

Oikeasti, jos ajatellaan, että on tällaisia teknologisia vallankumouksia, mistä puhutaan yleiskäyttöteknologioina

Paavo Ritala :

16:22-16:23

Oli sähkö,

Paavo Ritala :

16:23-16:26

oli internet ja sitten tekoälyä on verrattu tähän

Paavo Ritala :

16:26-16:31

Mietitäänpä, että kaikki nämä edellisetkin

Paavo Ritala :

16:30-16:33

vallankumoukset nettiin, se rakentaa sen päälle, että meillä on sähköä

Paavo Ritala :

16:34-16:36

Netti on tuonut meille kytköksellisyyden

Paavo Ritala :

16:36-16:40

Tekoäly taas tuo vallankumouksen tähän dataan ja osaamisen ja tietoa

Paavo Ritala :

16:40-16:42

Se ei ole todellakaan mikään pieni asia

Paavo Ritala :

16:43-16:47

Monipuolinen teknologia, sillä on käytännössä äärettömästi käyttökohteita

Paavo Ritala :

16:48-16:57

Voi sanoa, että se vallankumous on osittain tapahtunut jo, koska kaikki suositteluargoritmit ja muut asiat, mitkä tavallaan aika paljon ohjaa sitä, mitä me tehdään joka päivä

Paavo Ritala :

16:57-17:01

Se on niin kuin, haluttiin me sitä tai ei, niin se on jopa jo tapahtunut

Jussi Rissanen:

17:02-17:07

Netflix pystyy tuplapeukulla vähän yrittää ohjaa sitä suosittelua

Jussi Rissanen:

17:07-17:08

Kyllä se aika tylsäksi käy

Jussi Rissanen:

17:08-17:11

Hyvin olet kerrostumaa ajatellut, näinhän se menee

Jussi Rissanen:

17:11-17:18

Ja kun mä olin aikanaan vetyautoja lobbaamassa, vetytankkausasemaa Voikoskella, niin

Jussi Rissanen:

17:16-17:26

Mä käytin silloin, kun ihmiset pelkäs että vety räjähtää, tässä on tämmöinen analogia, niin tietääkö herrat, mistä bensaa saa aikaisemmin hankittua Saksassa ensimmäisiin polttomootoriautoihin?

Jussi Rissanen:

17:26-17:28

Apteekista

Jussi Rissanen:

17:29-17:32

Tää on se, että mun mielestä aina joku lähtee jostain

Jussi Rissanen:

17:32-17:37

Se on epävarmaa, vähän pelottavaa, ei koske minuun

Jussi Rissanen:

17:36-17:43

Minä perkele jatkan näin, ja sitten ollaankin, että mistä sitä tietoa saa ja kilpailija meni ohi

Mika Ruokonen:

17:44-17:48

Ja tähän liittyy vielä tavallaan se, jos miettii aikaisemmin vaikka

Mika Ruokonen:

17:48-17:51

yritysten keinoja kontrolloida

Mika Ruokonen:

17:52-17:58

Niin ajattelen, että jos minä nyt sitten työntekijänä haluan käyttää

Mika Ruokonen:

17:56-18:01

omaa läppäriä töissä, niin se on työnantajalta suhteellisen helppo tavallaan blokata

Mika Ruokonen:

18:02-18:06

Joo, voit käyttää kyllä, mutta et pääse näihin firman systeemeihin ollenkaan

Mika Ruokonen:

18:07-18:17

Ja sitä paitsi se makso sen 1500 euroa, jotta sain hyvän läppäriin käyttöön, niin onhan siinä aika iso kynnys tavallaan työntekijälle todeta, että hei, että nyt

Mika Ruokonen:

18:17-18:28

tuon oman teknologiani tänne työpaikalle, kun taas tämän generatiivisen tekoälyn kanssa on nyt vähän tällainen jo tällainen bring your own AI-tyylinen ajatus

Mika Ruokonen:

18:28-18:29

Periaatteessa

Mika Ruokonen:

18:29-18:31

Niin mikäänhän ei estä

Mika Ruokonen:

18:31-18:39

Kuka tahansa voi tiimiläisenä tuoda sen tekoälyn siihen omaan työhön

Mika Ruokonen:

18:37-18:43

Paljon vaikeampaa on firman blokata, koska näihin nyt vaan on pääsy, on niin paljon edullisempia

18:43-18:46

Jos ei firma tarjoa,

Mika Ruokonen:

18:45-18:49

ChatGPT on 20 dollaria kuussa, niin ostan sen sitten omalla rahalla

Mika Ruokonen:

18:50-18:54

Näissä investoinnit on pienemmät ja näitä on helpompi tavallaan vaan napata

Mika Ruokonen:

18:55-18:59

Siihen on vaikeampi päästä johdon kieltämään, että älkääs nyt tehkö

Jussi Rissanen:

18:58-19:13

Tuosta otan kiinni myös, mun mielestä sulla oli Hesarissa se artikkeli, en muista otsikkoa, mutta siinä oli yksi semmoinen välipointti, se, että se paine tulee tällä hetkellä enemmän alhaalta ylöspäin kuin ylhäältä alaspäin

Jussi Rissanen:

19:13-19:14

Muistanko oikein

Mika Ruokonen:

19:14-19:24

No näin sitä voisi ajatella tavallaan ja vähän silloin opponoin just, että yritysjohto saattaa olla itseasiassa se hitain elementti

Mika Ruokonen:

19:24-19:34

Että kyllähän ihmiset on fiksuja ja ne katsoo ympärille ja ymmärtää, mitä yhteiskunnassa tapahtuu ja lukee uutisia, ja niitä aika vähän pidättelee mikään

Mika Ruokonen:

19:34-19:37

Niin sä sanoit, että puheen kirjoituksessa kotona

Mika Ruokonen:

19:37-19:42

testailen ja käytän jo, niin aika nopeasti pystyn ottamaan myös siellä työpaikalla käyttöön

Mika Ruokonen:

19:42-19:47

Ja harva johtaja ihan tarkkaan tietää, että

Mika Ruokonen:

19:46-19:49

mitä kaikkea ne meidän työntekijät jo käyttää

Mika Ruokonen:

19:49-19:50

Se pääsyy

Paavo Ritala :

19:51-19:56

on oikeastaan tässä, jos mietitään vielä, että mikä tässä tekoälyssä nyt on uutta, mitä me puhutaan

Paavo Ritala :

19:56-19:58

Niin se on se, että kaikilla on nyt pääsy siihen

Paavo Ritala :

19:58-20:02

Puhuttiin aikaisemmin tekoälystä yleiskäyttöteknologiana, sitten vallankumouksena

Paavo Ritala :

20:02-20:06

Nyt se on vallankumouksinen, koska nyt siihen on kaikilla pääsy

Paavo Ritala :

20:06-20:09

Ja tutkimusten ja yleistenkin havaintojen mukaan

Paavo Ritala :

20:10-20:13

Näitä generatiivisia tekoälyjä käytetään pääasiassa ikään kuin salaa

Paavo Ritala :

20:13-20:16

Englanniksi puhutaan covered use of AI

Paavo Ritala :

20:16-20:21

Eli ihmiset käyttävät niitä, ei välttämättä

Paavo Ritala :

20:19-20:27

siitä ole kukaan perillä, että miten niitä käytetään, että milloin aikaisemmin Softissa oli iso myllerrys

Jussi Rissanen:

20:27-20:30

Se on kiehtovaa ja se on iso johtamishaaste

Jussi Rissanen:

20:30-20:38

Joo, ennen kuin Mika saat jatkaa, niin satuin tulee nyt tuon työelämäprofessorin rooliin ja Lutin kauppakorkeassa, niin

Jussi Rissanen:

20:38-20:47

se puoli vuotta reilu takana, niin oli mielenkiintoinen keskustelu teidän kollegoiden kanssa, että tais olla silloin siinä lounaspöydässä, mutta kysyn, että millä todennetaan

Jussi Rissanen:

20:47-20:55

gradu tai jonkun tutkielman, missä on tehty tekoälyllä, koska se oli selkeä linjaus täällä yliopistomaailmassa

Jussi Rissanen:

20:55-20:58

Otetaan tästä esimerkkinä tämä, että tehdäänkö salaa vai ei

Jussi Rissanen:

20:59-21:04

Saa käyttää, itseasiassa pitääkin käyttää, mutta se pitää vain kertoa, missä kohtaa on käytetty

Jussi Rissanen:
21:05-21:05
Muistanko oikein

Jussi Rissanen:
21:05-21:07
Onko se tällä tasolla?

Jussi Rissanen:
21:07-21:07
Kyllä, kyllä

Jussi Rissanen:
21:08-21:10
Se on sellainen ihmeellinen ilmiö, koska tämä on niin uusi

Paavo Ritala :
21:12-21:15
Tekoäly antaa supervoimat ja niin poispäin

Paavo Ritala :
21:15-21:22
Ihmiset ikään kuin häpeilee, että tein väärin, että tekoäly auttoi kirjoittamisessa

Paavo Ritala :
21:23-21:32
Vedetään sitä rajaa, mikä on omaa panosta ja missä mielessä joku on täydentänyt, vai ollaanko itse asiassa korvattukin se oma tekeminen kokonaan?

Paavo Ritala :
21:31-21:36
Se on semmonen hieno raja, mitä siinä piirrellään ja ihmiset on sen kanssa vähän niinku hämillään ja varovaisia

Mika Ruokonen:
21:36-21:38
Sitten on tärkeää, että johto on hereillä

Mika Ruokonen:
21:39-21:41
Eli nyt jos käy niin, että

Mika Ruokonen:

21:42-21:45

sanotaan asia, jossa ennen kesti kokonainen työpäivä

Mika Ruukonen:

21:45-21:56

Nyt jos pystytkin tekemään sen vaikka kahdessa tunnissa tekoälyavusteisesti, niin sitten herää kysymys, että mitäs me tehdään kaikella sillä ajalla, joka juuri vapautui

Mika Ruukonen:

21:56-21:57

Tämä on nyt on esimerkkinä

Mika Ruukonen:

21:57-22:04

Ne ovat varmaan erinäköisiä ja ne varmaan liittyy aina siihen kuhunkin työtehtävään ja toimialaan, että ei lähdetä nyt yleistämään

Mika Ruukonen:

22:05-22:08

Tässä on se johdon keskeinen ohjaamisvaikutus sitten

Mika Ruukonen:

22:09-22:13

Lähtee ne työntekijät harrastuksiin?

Mika Ruukonen:

22:14-22:19

Keksiikö ne tilalle jotakin muuta tekemistä, joka ei lainkaan tue firman tavoitteita?

Mika Ruukonen:

22:20-22:28

Voitaisko me kenties ohjata sitä tekemistä silleen, että jotakin juttuja ennen ei ehditty tehdä, niin nyt me voitais ne tehdä

Mika Ruukonen:

22:29-22:38

Pitäisikö aika investoida uudelleen vaikka kasvuhankkeisiin, että me rakennetaankin sillä vapautuneella ajalla jotakin uutta tai

Mika Ruukonen:

22:37-22:42

Tässä on monia johdon ohjaamista vaativia seikkoja

Mika Ruukonen:

22:42-22:45

Jos et johda hyötyä, niin hyöty tavallaan katoaa

Mika Ruokonen:

22:45-22:46

Se vaan liukenee

Jussi Rissanen:

22:51-23:02

Hei, jos kiinnostuit myynnistä ja markkinoinnista, lut.fi kautta opiskelu kautta kauppatieteet ja klikkaa itsesi sisään jatkuvaa oppimiseen

Jussi Rissanen:

23:07-23:13

Te näette paljon erinäköisiä yrityksiä, olette puhumassa niistä tai teette konsultointia tai vastaavaa

Jussi Rissanen:

23:14-23:16

Miten te sanoisitte suomalaisten,

Jussi Rissanen:

23:16-23:25

jos ajatellaan nyt ihan PK-yrityksiä ja siitä ehkä vähän isompia, ettei puhuta globaalista pörsiyhtiöistä, niin missä mennään tällä hetkellä heidän

Jussi Rissanen:

23:25-23:31

kyvyissä käyttää bisneksen mukana, jos sitä pystyy käyttämään

Jussi Rissanen:

23:31-23:32

Ole hyvä, Mika

Mika Ruokonen:

23:32-23:34

Siellä on tosi isoja eroja

Mika Ruokonen:

23:36-23:45

Jos otan nyt vaikka esimerkiksi esimerkkinä ohjelmistoyritykset tai markkinointialan yritykset tai tällaiset

Mika Ruokonen:

23:44-23:54

jossa sitten tämä generointi tai uuden luominen tai ylipäättään digitaalinen toiminta on aika luonteenomasta, niin siellähän

Mika Ruokonen:

23:52-23:58

todennäköisesti on vain pakko tehdä nopeasti ja ottaa haltuun

Mika Ruokonen:

23:59-24:04

Perinteisempää teollisuutta kenties, niin aihe saattaa olla aika uusi

Mika Ruokonen:

24:05-24:08

Rakennusteollisuutta tai tällaisia aloja,

Mika Ruokonen:

24:08-24:10

siellä on tosi isoja eroja

Mika Ruokonen:

24:11-24:17

Myös toimialan sisällä taas on jotkut yritykset sellaisia, jotka ovat nähneet valon

Mika Ruokonen:

24:17-24:25

Ja tavallaan toteaa, että hei, tähän on tosi tärkeä juttu, me saadaan tästä kilpailuetua ja sitten toiset taas ehkä vielä heräilee

Paavo Ritala :

24:25-24:27

Joo, voin pari tuota

Paavo Ritala :

24:29-24:33

yritysesimerkkiä, mitkä on pyöriny etenkin julkisuudessa, mitä me ollaan myös käytetty

Paavo Ritala :

24:34-24:39

Puhutaan paljon eri yritysten kanssa ja tällaisia tietynlaisia edelläkävijöitä nousee eri aloilta

Paavo Ritala :

24:39-24:54

Esimerkiksi markkinoinnissa ja viestinnässä on tosi paljon toimistoja, jotka on lähtenyt hyödyntämään, Sherpa oli yksi niistä ensimmäisistä, joka ainakin tuli julkisesti, että me käytetään tekoälyä kaikissa meidän

Paavo Ritala :

24:54-24:58

tuotteistuksissa ja asiakasprosesseissa

Paavo Ritala :

24:59-25:05

Esimerkiksi viestintäalalta Ylellä on isot resurssit ja Yle on päässyt

Paavo Ritala :

25:06-25:08

kehittämään Yle-GPT esimerkiksi

Paavo Ritala :

25:09-25:14

Miten toimittajien ja journalistisessa työssä kaikkea voisi nämä kielimallit tehdä?

Paavo Ritala :

25:15-25:18

Netistä löytyy paljon tästä Yle-GPT:stä esimerkkejä

Paavo Ritala :

25:18-25:31

Jos halutaan sanoa vielä kolmas ja pysytään vaikka tässä myynnin ja markkinoinnin alalla, niin tämä IOK on suomalainen ohjelmistoyritys, niin heidän bisnestä on aina ollut tämä asiakaspalautteen summarointi ja erilaiset sentimentit ja analyysit

Paavo Ritala :

25:32-25:41

Nyt siellä on nämä kielimallit tiivistämässä erilaisia keskusteluja, sähköpostimassoja ja hirveitä määriä asiakaspalautetta

Paavo Ritala :

25:42-25:45

Tämä on sellaista, mikä olisi aika ilkeää tehdä ihmistyönä itse asiassa

Paavo Ritala :

25:46-25:52

Siellä nämä tekoälyt auttavat ymmärtämään asiakaspalautetta ja saamaan siitä

Paavo Ritala :

25:52-25:54

enemmän irti

Jussi Rissanen:

25:54-26:04

Paljonhan puhutaan myös myynnissä jo siitä, että myynnin tavallaan tyhjämyynti on jo B2B

Jussi Rissanen:

26:04-26:05

E-commerce on valtavaa

Jussi Rissanen:

26:05-26:10

Wärtsilä on myynyt jo modulaarisia pienvoimaloita yli netin

Jussi Rissanen:

26:11-26:14

Ja sitten on avataria ja siihen meidän mennä ja muuta

Jussi Rissanen:

26:14-26:18

Mutta siellä, mä teen, mulla oli yksi semmoinen KV-hanke tossa

Jussi Rissanen:

26:18-26:30

Piti tehdä semmoinen pitkäkestoinen valmennussuunnitelma ja siinä otin tekoälyn sitten mukaan, ChatGPT ja sinne kirjoitin sen tavallaan en nimenomainen, vaan yleisesti kirjoitetaan kansainvälisellä alalla toimivaa,

Jussi Rissanen:

26:30-26:35

tän tyylistä bisnessä tekee, millä eri mantereilla, minkä tyylisiä myyntikanavia

Jussi Rissanen:

26:35-26:36

Opetin sitä

Jussi Rissanen:

26:36-26:38

Ja sitten se teki mulle siitä semmoisen ohjelman

Jussi Rissanen:

26:38-26:42

Se oli hyvä se palaute norjalaiselle johtajalle, vedin sen setin

Jussi Rissanen:

26:42-26:48

Ja mä sanoin sen sinne, että hei, sä oot mun eka

Jussi Rissanen:

26:46-26:47

First time ever

Jussi Rissanen:

26:47-26:51

Mä oon hyödyntänyt tässä tekoälyä, että mä kerro mitä osioita

Jussi Rissanen:

26:51-26:55

Se sanoi, to be honest oli se palaute, mikä lähti mulle siitä

Jussi Rissanen:

26:57-27:03

Tämä tarjous oli erilainen kuin sinä Jussi. Olet tässä nyt Teamsissä energinen ja pursuava

Jussi Rissanen:

27:04-27:09

Mä huomasin silloin, että mä en osannut vielä hyödyntää sitä sillä tavalla, mutta opin myös samalla

Jussi Rissanen:

27:09-27:13

Et niin kuin tässä Mika mainitsitte, vähensi aikaa

Jussi Rissanen:

27:13-27:22

Tavallaan mä tajusin, että tuo kone ei vielä ehkä ymmärrä niin pitkälle sitä yrityksen bisnestä, miten mun pitäisi modata se valmennus

Jussi Rissanen:

27:22-27:35

Tavallaanmun mielestä, että en koe olevani millään ylemmällä tasolla, mutta on tehnyt tiettyjä asioita niin paljon, että siellä on intuitio tai kokemuksellisuus, mitä ei välttämättä ehkä algoritmi vielä ymmärrä

Jussi Rissanen:

27:35-27:39

Saatko kiinni tavallaan, se oli äärettömän opettavainen

Jussi Rissanen:

27:39-27:47

Se johtaja ei päätenyt hankkimaan mitään, mutta sanoin, että olinpa mielenkiintoinen ja kiitos, että kerroit, että olet hyödyntänyt

Mika Ruokonen:

27:48-27:58

Toihan on melkein parasta, että kuitenkin sulla on se toimialaymmärrys tai sulla on se tausta ja kokemus, joka on tosi vaikea

Mika Ruokonen:

27:58-28:02

Tai ei ainakaan nopea kouluttaa tekoälylle, hyödynnä sitä

Mika Ruokonen:

28:02-28:07

Ja sitten niissä jutuissa, missä on oikea paikka, niin niissä nopeuta tavallaan sitä

Mika Ruokonen:

28:07-28:11

Tämähän on tavallaan se ihmisen ja tietokoneen

Mika Ruokonen:

28:11-28:14

työpari tavallaan, parhaimmillaan toimii just noin

Paavo Ritala :

28:15-28:20

Joo, ja sit tuohon voisi lisätä sen, että kun me Mikan kanssa mietittiin tuossa

Paavo Ritala :

28:20-28:26

ihmisen ja koneen yhteistyötä, että mihin se raja vedetään ja mikä on ihmistyön lisäarvo

Paavo Ritala :

28:26-28:31

Se on monesti korkein

Paavo Ritala :

28:29-28:37

kohtaamisessa, B2B-myyntissä vaikka, tai markkinoinnissa voi olla hyötyä siitä, että joku on livenä jossain paikalla

Paavo Ritala :

28:39-28:49

Teamsissa liikkuvana kuvana, mitä enemmän me käytetään tekoälyä enemmän ruvetaan arvostamaan sitä, että joku ihminen on vaivautunut johonkin ihmisenä

Paavo Ritala :

28:49-28:54

Niin siellä lisäarvot todennäköisesti pysyy, siitä meidän ei tarvitse olla huolissaan, vaikka me tehtäisiin enemmän tekoälyllä

Mika Ruokonen:

28:55-28:59

Mutta jos vielä ajattelen vähän tulevaisuutta ja ajattelen sitä myynnin

Mika Ruokonen:

28:59-29:00

näkökulmaa

Mika Ruokonen:

29:01-29:08

Oikeastaan on vähän tässä nyt otellut, että milloin tulisi näitä AI-agentteja tavallaan sellaisia, että ne jotenkin hoitaisi

Mika Ruokonen:

29:09-29:17

Ihanko oikeasti edelleen varaan kalenteriaikoja, joutuu manuaalisesti selvittelee, että kenellä mahtaa olla nyt kalenterissa tilaa

Mika Ruokonen:

29:18-29:25

Tämä ihanko oikeasti itte vielä varaan ravintolasta pöydän tai leffan aikataulutun, milloin nyt sopisi

Mika Ruokonen:

29:26-29:39

Todennäköisesti tähän tulee joku sellainen intuitiivinen, kielimalleihin tai generatiiviseen tekoälyyn perustuva juttu, jolla tavalla voin välttää sitä

Mika Ruokonen:

29:27-29:28

Tai

Mika Ruokonen:

29:37-29:44

sähläämistä tai aikataulututtamista tai etsiskelyä tai touhuamista, jota kuitenkin vielä tähän liittyy tosi paljon

Speaker 4:

29:45-29:48

Tällähän on isoja implikaatioita myynnille

Mika Ruukonen:

29:48-29:51

Eli silloin joku muu kuin se ihminen itse

Mika Ruukonen:

29:51-29:54

tavallaan aikatauluttaa ja organisoi

Mika Ruukonen:

29:54-30:03

Silloin myyjänähän sun pitää olla sen, ei sen henkilön, mielellään sen henkilönkin, mutta sen agentin kanssa sitten, että oot tyrkyllä, pääset sinne listoille

Paavo Ritala :

30:06-30:08

On pakko tarttua tohon mitä Mika sanoi

Paavo Ritala :

30:08-30:12

Yksi kollega heitti eilen mailissa

Paavo Ritala :

30:12-30:17

Että generatiivinen on mahtava, että se voi hoitaa nämä bullshit jobs pois

Paavo Ritala :

30:17-30:20

Eli tämmöisen ylimääräisen häsläämiseen ja muuta

Paavo Ritala :

30:20-30:25

Ideaalisesti tosiaan päästäisiin tekemään sitä korkean lisäarvon juttua

Paavo Ritala :

30:25-30:26

Oli se sitten

Paavo Ritala :

30:27-30:38

B2B-myynti tai oli se sitten johtaminen, luova ongelmanratkaisu, tieteellisen tiedon luominen tai ihmisten haastatteleminen, keskustelut

Paavo Ritala :

30:38-30:41

Mutta sitten kaikki tämä tällöinen sählääminen ja säätö

Paavo Ritala :

30:42-30:44

Kyllähän se on iso osa sitä, mitä me tehdään päivittäin

Paavo Ritala :

30:45-30:49

Siitä kun pääsis tekoälyn avulla eroon, niin tuottavuus kasvaisi

Jussi Rissanen:

30:49-30:52

Toi on mielenkiintoinen ja tietynlaisia sovelluksia, vielä puhun tuosta

Jussi Rissanen:

30:53-31:03

jos mä ajattelen B2B-myyntiprosessia, että missä ne on ne aikaavievimmät ja tuskaisimmat hetket, niin se on se tavallaan se alkupää ja siellä sen asiakkuuden

Jussi Rissanen:

31:03-31:04

kiinni saaminen

Jussi Rissanen:

31:05-31:11

Ja sitten tietysti olisi olla niin pitkällä, että hän on jo kiinnostunut tapaamaan ja ottaisi vastaan, niin sitten se ajan löytäminen

31:12-31:14

Sinne kun löytyy niitä ajureita

Jussi Rissanen:

31:15-31:17

Jossain luin tästä tosiaan

Jussi Rissanen:

31:17-31:26

Näitä tällöisiä avatar-hahmoja alkaisi tulemaan myyjille, jotka neuvottelee yön aikana tiettyjä asioita, no näiden kanssa kannattaa jatkaa

Jussi Rissanen:

31:26-31:36

En tiedä onko se jo nurkan takana, mutta tuntuu sellaiselta, silloin se tavallaan mun se

Jussi Rissanen:

31:34-31:40

10 000 tuntia yli oleva kokemus tulisi sitten parhaimmillaan, ei tarvitse tehdä sitä niin sanottua sihteerin työtä

Mika Ruokonen:

31:41-31:48

Jotenkin tässä vielä paistaa se, että generatiivisen tekoälyn kanssa ollaan kuitenkin niin alkuvaiheessa

Mika Ruokonen:

31:48-31:55

Et jos miettii aikanaan internetin tuloa, niin nyt me ollaan nähty ne ekat nettisivut ja Google-haku

Mika Ruokonen:

31:55-31:58

Me ei olla vielä nähty Spotifyta tai Netflixia tavallaan

Mika Ruokonen:

31:57-31:57

Et

Mika Ruokonen:

31:59-32:07

Siinä kesti oma aikansa kuitenkin ennen kuin joku hoksasi, että nyt ei mennäkään enää videovuokraamoon, vaan nyt katsotaan täältä netistä enää leffat

Mika Ruokonen:

32:09-32:16

Nyt ei mennäkään ostaa CD-levyä, vaan nyt me kuunnellaan musiikkia ihan eri tavalla, itse asiassa kännykässä ja eri laitteilla, ihan eri muodossa

Mika Ruokonen:

32:16-32:23

Kyllähän tämä generatiivisen tekoälyn kanssa meillä on ihan sama tilanne nyt tavallaan kuin silloin oli joskus 2000-luvun vaiheessa

Mika Ruokonen:

32:24-32:26

Jos puhutaan killer appista

32:26-32:34

Tulee se joku sellainen, että kai se Chat-GPT:kin on jo vähän killer app, mutta se ei konkretisoidu tavallaan ihan siihen

Mika Ruukonen:

32:35-32:41

hoitaisin nyt myynnissä tai arjessa tai kotona tai saisin näitä

Paavo Ritala :

32:44-32:45

käsinkosketeltavia

Mika Ruukonen:

32:45-32:47

Ei sillä tavalla, mutta hyvä nosto

Paavo Ritala :

32:49-32:58

Täytyy todeta näistä innovaatioista se, että monia tästä on tällaista sovellusinnovaatioita, että ne teknologiat on jo

Paavo Ritala :

32:58-33:01

Siitä on jo aika kauan aikaa, kun Google

Paavo Ritala :

33:01-33:09

Toi nämä henkilökohtaiset AI-assistentit ja varaa ravintola ja suunnittele loma ja tee varaukset

Paavo Ritala :

33:09-33:13

Eli näissä demoissa tämä maailma on jo valmis

Paavo Ritala :

33:13-33:16

Mutta siinä kestää yllättävän pitkään, että se käytännössä toimii

Paavo Ritala :

33:17-33:20

ideatasolla ja periaatteessa teknologiat löytyy

Paavo Ritala :

33:20-33:24

mutta monessa, se adaptaatio hidastaa ihmistä, on vähän vaikea muuttua

Paavo Ritala :

33:24-33:27

Muutos on systeemistä, että se ei ole aina yksilöistä kiinni pelkästään

Jussi Rissanen:

33:27-33:29

Paljon tulee

Jussi Rissanen:

33:28-33:36

sosiaalisessa mediassa, LinkedInissäkin tai sähköpostissa, niin tekoälyllä tuotettua generoitua tuubaa, voisi sanoa

Jussi Rissanen:

33:36-33:38

Mitä ajatuksia tästä, Paavo?

Paavo Ritala :

33:38-33:42

Tässä on tosiaan maailmassa yleistynyt ja itsekin olen sitä käyttänyt tuolla

Paavo Ritala :

33:42-33:49

Linkkarissa englanniksi tällöinen hashtag eli tekoälytuuba tai robottituuba suomeksi

Paavo Ritala :

33:52-33:55

Ongelma tässä on tietysti se, että

Paavo Ritala :

33:55-34:00

kun kaikilla on se sama teknologia käytössä, ja se teknologia näyttää vähän samalta

Paavo Ritala :

34:00-34:04

Eli jos s,

Paavo Ritala :

34:03-34:09

osaa kielimalleja promptata, ja jos ei sinne laita niitä omia laadukkaita sisältöjä sisään, vaan pyytää pelkästään, että teepä tällainen

Paavo Ritala :

34:09-34:13

Sieltä tulee aika saman näköistä, sieltä tulee aika samanlaisia fraaseja ja sanoja

Paavo Ritala :

34:14-34:15

Se on sitä tekoälytuubaa

Paavo Ritala :

34:15-34:17

Se on melko geneeristä

Paavo Ritala :

34:17-34:19

Siitä puuttuu se ydin ja sielu

Paavo Ritala :

34:20-34:24

Ja sitä näkee markkinointimaileissa, sitä on yritysten nettisivuilla

Paavo Ritala :

34:25-34:27

Sieltä voi harjaantunut silmä,

Paavo Ritala :

34:26-34:29

Kun on itellä, niin onha ne samat fraasit

Paavo Ritala :

34:29-34:37

Sen sijaan, että me parannettiin meidän tuottavuutta ja tehtiin jotain uniikkia ja hienoa, niin me tehtiin sitä samaa pahimmillaan

Paavo Ritala :

34:37-34:41

Eli se juju on siinä, että

Paavo Ritala :

34:42-34:44

hyvää dataa sisään, hyvä data ulos

Paavo Ritala :

34:44-34:46

Huono dataa sisään

Paavo Ritala :
34:47-34:49
Saattaa tulla huonoa ja tuubaa ulos

Paavo Ritala :
34:49-34:52
Eli sitä tekoälyn käytössäkin on

Paavo Ritala :
34:52-34:53
Siinä täytyy olla

Paavo Ritala :
34:53-35:00
Taitava ja ymmärtää, mitä se ei tee, jos ei itse myös panosta siihen

Mika Ruokonen:
35:01-35:03
Ja tavallaan vielä harjoitellaan

Mika Ruokonen:
35:03-35:05
Tässä kaikessa näkyy, että vielä harjoitellaan

Mika Ruokonen:
35:05-35:14
Aikanaan ei käytetty tekoälyä ollenkaan, nyt jotenkin yhtäkkiä oivallettiin, että nyt vaan tonne toiseen päätyyn, eli tuupataan kaikki sillä, ja sekään ei ole hyvä

Speaker 4:
35:14-35:16
Kyllähän se sitten kuitenkin tavallaan,

Mika Ruokonen:
35:16-35:20
toivoa sopii, ajan myötä vähän opettaa fiksuja tapoja

Mika Ruokonen:
35:21-35:29
Mutta tässä kaikesta näkyy se sellainen vajavaisuus ja vielä oppimismatka tavallaan, mikä on kesken

Mika Ruokonen:
35:30-35:39

Ja tulee tällaisia oivalluksia, että nyt vaan teen kaiken tässä äkkiä jollain ja säästin aikaa ja sitten vähän kapsahtaa

Mika Ruukonen:

35:39-35:39

Kyllä

Mika Ruukonen:

35:40-35:42

Lisäsin tuohon just vielä sen, että

Paavo Ritala :

35:43-35:52

Että kun me aluksi innostuttiin siitä, että tekoäly parantaa kaikkien tuottavuutta, niin jos sen ottaa niin tosissaan, että ajattelee, että kirjoitan niin kuin

Paavo Ritala :

35:53-35:58

yhdessä minuutissa toimeksiannon ja sieltä tulee kaksi sivua tekstiä, että tämä on nyt se meidän sisältö, mikä me lähdetään asiakkaalle

Paavo Ritala :

35:59-36:02

Niin siinä ehkä se tuottavuusajattelu meni pikkasen liian pitkälle

Paavo Ritala :

36:02-36:06

Eli siinä tarvitsisi sitä tekijän omaakin panosta vielä hiukan enemmän

Jussi Rissanen:

36:07-36:08

Joo kyllä se varmaan on näin

Jussi Rissanen:

36:09-36:10

Se on hyvin kiteytetty

Jussi Rissanen:

36:11-36:14

ja toi on hyvin sanottu kyllä, että tavallaan sä saat

Jussi Rissanen:

36:17-36:25

et keskityt sen käyttöön ja laadukkaaseen sisältöön ja ohjaamiseen sen tekoälyn, niin sitähan sieltä tulee

Jussi Rissanen:

36:24-36:25

Ja se erottautuu

Jussi Rissanen:

36:25-36:35

Edelleen siis se erottautuminen on se, milloin se menee nyt sitten, että se tekoäly alkaa ohjaamaan, että se antaa itse palautetta, jotta Rissanen tee uudestaan promptit?

Paavo Ritala :

36:37-36:39

Siellä voi, esimerkiksi tällaisia käytötapauksia paljon maailmasta

Paavo Ritala :

36:39-36:46

Voit pyytää, että minulla on vaikka viisi erilaista koeasiakasryhmää, ja jokainen niistä antaa palautetta omasta näkökulmastaan

Paavo Ritala :

36:47-36:49

Ne voi kuulostella sinua ja sparrata suuntaan

Mika Ruokonen:

36:51-36:52

Tai promptaat

Mika Ruokonen:

36:56-37:07

Niin, tai promptaat, että hei, analysoi minun kirjoitustyylini ja sitten tee tämä paremmin tai anna minulle palautetta, että miten juuri äsken kirjoitin tai näin

Mika Ruokonen:

37:07-37:10

Kyllähän siinä koko ajan sitä dialogia

Speaker 4:

37:11-37:14

Tietokoneen kanssa voi käydä ja saada sen palautteen

Jussi Rissanen:

37:14-37:18

Ja sitten joko parantaa itse tai sitten kärkeä konetta tekee paremmin

Jussi Rissanen:

37:20-37:21

Oies tässä kyllä tuota

Jussi Rissanen:

37:23-37:27

Sulla oli, mikä meille joku Lutin sisäinen kilpailu

Jussi Rissanen:

37:27-37:30

Olen jo ilmoittautunut sinne, että tässä se on

Jussi Rissanen:

37:32-37:45

Ja sitten herrat, kun keskusteltiin perjantaina tässä, jolla oli tämä tilaisuus täällä Helsingissä, niin ymmärsinkö oikein, että tällaisia podcasteja vedetäänkö ihan tekoälyavusteisesti?

Paavo Ritala :

37:45-37:59

Joo, joo, että tällaisia meidän tehtiin EU-hankkeessa, testattiin ihan täysin podcast juontajan sekä haastateltavan korvaamisen tekoälyllä mukaan lukien sen äänen syntetisointi sen henkilön oman äänen pohjalta

Paavo Ritala :

38:02-38:11

Se kuulosti yllättävän hyvältä, aika geneeriseltä amerikkalaiselta podcastilta, mutta se vastaajan ääni oli sen vastaajan ääni oikeasti, eli ihan käy

Jussi Rissanen:

38:11-38:18

Laittakaa jatkossa sitten sosiaaliseen mediaan, mistä voitte kommentoida, oliko täällä Rissanen nyt tekoälyllä vai itsellään

Jussi Rissanen:

38:19-38:23

Ehkä aidot tietää, että jälkimmäinen versio täällä puhkuu

Jussi Rissanen:

38:29-38:33

Kuinka lähestyä generatiivista tekoälyä strategisesti?

Paavo Ritala :

38:34-38:37

Mie voin aloittaa vaikka tällaisesta, mikä me tehtiin

Paavo Ritala :

38:38-38:42

Meillä oli tällainen kolmikko kaikkeen tekoälyn hyödyntämiseen

Paavo Ritala :

38:42-38:44

Oikeastaan kolmenlaisia yrityksiä

Paavo Ritala :

38:44-38:48

On sellaisia yrityksiä, mitkä me nimettiin tällaiseksi digital tycoons

38:50-38:52

maaherrat tai miten nyt näin,

Paavo Ritala :

38:52-38:57

yrietykset, joilla on näpeissä tosi paljon dataa, joiden toiminta on digitaalista

Paavo Ritala :

38:57-38:58

Me tunnetaan nämä

Paavo Ritala :

38:58-39:03

Isot jättiyritykset tottakai alustayritykset, mutta se toimii myös pienemmissä

Paavo Ritala :

39:03-39:09

Mutta tällaiset, jolloin oikeasti data ja algoritmit hallussa ja muuta, niin hehän

Paavo Ritala :

39:07-39:13

On niitä yrityksiä, mitkä myös luo uudenlaisia tekoälypalveluita ja rakentaa niiden omia

Jussi Rissanen:

39:13-39:16

Onko se vähän vaara, että ne voi kasvaa entistä isommaksi?

Jussi Rissanen:

39:17-39:20

Raha ostaa isommat laskentatietokoneet ja etc

Jussi Rissanen:

39:20-39:21

Miten tänään?

Paavo Ritala :

39:22-39:28

Se on se, näiden kasvun rajat on oikeastaan, kuinka paljon

Paavo Ritala :

39:26-39:33

poliitikot ja yhteiskunnat antaa niiden kasvaa ja totta kai ne isommat on kasvanut jo valtioita suuremmiksi ja vaikutusvaltaisimmiksi

Paavo Ritala :

39:34-39:35

Tuntuu edelleen kasvavan

Paavo Ritala :

39:37-39:39

Koetellaan Euroopassa esimerkiksi

Paavo Ritala :

39:39-39:41

Kaiken aikaa, mutta on edelleen kasvanut

Paavo Ritala :

39:41-39:44

Jussi Rissanen:

39:44-39:45

Jos kerrataan vielä

Jussi Rissanen:

39:46-39:47

Nimeä muutama yli

Jussi Rissanen:

39:48-39:51

Google, Amazon, Netflix

Paavo Ritala :

39:52-39:56

Katsotaan maailman suurimmat yritykset, niillä on tällöinen ei flywheel, mistä puhutaan

Paavo Ritala :

39:56-40:02

Koska on enemmän dataa, datasta voidaan tehdä parempia tuotteita tai palveluja, koska ne on parempia

Speaker 4:

40:01-40:03

Asiakkaat käyttää niiden –

Paavo Ritala :

40:03-40:07

Koska asiakkaat käyttää niitä enemmän, ne tuottaa enemmän dataa, millä niitä voidaan edelleen parantaa

Paavo Ritala :

40:08-40:13

Sen lisäksi ne saattaa olla tällaisilla markkinoilla, missä tulee tällaisia paikallisia monopoleja

Paavo Ritala :

40:13-40:16

Vaikka Spotify

Paavo Ritala :

40:18-40:22

Monesti näillä markkinoilla oli valtava kilpailu, vaan muutama iso

Jussi Rissanen:

40:23-40:24

Mitä muita siellä?

Paavo Ritala :

40:25-40:26

Sitten meillä oli kaksi muuta

Paavo Ritala :

40:26-40:30

Sitten meillä oli tällainen niche carvers, eli tällainen

Paavo Ritala :

40:30-40:38

Etsitään sitä omaa itseäni tehdä tosi erikoistunutta tekoälyä, vaikka jotain terveydenhuollon sovellusta tai jotain

Paavo Ritala :

40:38-40:44

tosi hyvää tietynlaista kuvan tunnistusta, jossa on vaikka turvallisuus- ja vartiointialalla

Paavo Ritala :

40:44-40:47

Nämä ovat ihan todellisia esimerkkejä

Paavo Ritala :

40:46-40:53

Niin sitten tällaiseen toimialaerikoistumiseen totta kai, niin ei nämä jättimäiset pysty kaikkee hoitaa

Paavo Ritala :

40:53-40:55

Jotkut pystyy erikoistumaan

Paavo Ritala :

40:55-40:56

Ja sitten meillä oli kolmas

Paavo Ritala :

40:56-40:58

Mikä oli tällaiset asset augmentarist

Paavo Ritala :

40:58-41:04

Eli yrityksiä, jotka omistavat jotain fyysisen maailman asioita, mihin muille ei välttämättä pääsy

Paavo Ritala :

41:05-41:07

Kone esimerkki, mistä Mika puhu aikaisemmin

Speaker 4:

41:07-41:08

Se on hyvä esimerkki

Paavo Ritala :

41:09-41:11

Miten he soveltavat tekoälyä

Paavo Ritala :

41:12-41:15

Klassinen esimerkki: ennakoiva huoltoliiketoiminta, mutta myös nämä uudemmat esimerkit

Paavo Ritala :
41:16-41:16
Nämä oli sellaisia

Paavo Ritala :
41:17-41:21
erikoistumisasioita sen perusteella, että minkälainen toimiala on

Paavo Ritala :
41:21-41:23
Mutta sitten totta kai on muitakin strategisia kulmia

Mika Ruokonen:
41:23-41:25
Minusta tuntuu, että mikä olisi siihen pariin

Mika Ruokonen:
41:26-41:31
Sitten me tehtiin tällaista ajatustyötä, että nimenomaan tämän generatiivisen tekoälyn kanssa

Mika Ruokonen:
41:32-41:37
Että mihin se tekoäly tavallaan vaikuttaa

Mika Ruokonen:
41:37-41:46
Onko se siihen markkinoihin ja kilpailutilanteessa, siihen ulkoiseen ympäristöön vaiko sitten siihen

Mika Ruokonen:
41:45-41:55
resursseihin ja kyvykkyyksiin ja sisäiseen ympäristöön ja sitten me tunnistettiin neljä vaihtoehtoista strategiaa, jotka oli

Mika Ruokonen:
41:53-41:59
evoluutiostrategia, parantelustrategia, laajentumistrategia ja disruptiostrategia

Mika Ruokonen:
42:00-42:04
Ja tässä järjestyksessä tavallaan, että se evoluutiostrategia oli

Mika Ruokonen:

42:04-42:18

meidän mietinnöissä kaikista konservatiivisin, että ei kauheasti muutu markkinat eikä välttämättä se myöskään sisäinen toiminta, niin silloin voi tällainen aika evolutionaarisesti

Mika Ruokonen:

42:18-42:23

kokeillen edetä ja ei keikuteta venettä ja tehdään pieniä muutoksia

Mika Ruokonen:

42:23-42:26

Kun taas sitten siellä toisen ääripäässä oli tämä disruptiori

Mika Ruokonen:

42:27-42:34

jossa sitten me todettiin, että sekä markkina muuttuu ja ulkoinen ympäristö muuttuu että se sisäinen ydinprosessi menee palasiksi

Mika Ruokonen:

42:36-42:43

Enemmän sellainen ajatus, että koita pysyä tämän disruption harjalla ja ota siitä kaikki irti

Mika Ruokonen:

42:43-42:45

Sitten nämä on kaksi muuta vaihtoehtoa,

Mika Ruokonen:

42:45-42:47

että oli tavallaan niitä välimuotoja tossa

Jussi Rissanen:

42:47-42:55

Tuo on hyvä strateginen työkalu sijoittaa tavallaan ja tehdä semmoista swottia, että mihin tai millä sitten menetelmällä päätyy siinä

Jussi Rissanen:

42:55-43:02

Onko sulla heittää jotain teillä noihin lohkoihin ja erinäköisiä yrityksiä, mitä te olette tunnistanut tai käyttänyt?

Mika Ruokonen:

43:02-43:09

No evoluutioyritykset monesti oli vähän sellaisella

Mika Ruokonen:
43:07-43:09
tietyllä tapaa fiksatulla toimialalla

Mika Ruokonen:
43:09-43:18
Esimerkiksi se on vaikka hyvin reguloitu toimiala, niin silloin mahdollisuudet tehdä nyt mullistuksia on aika rajalliset

Mika Ruokonen:
43:18-43:25
Kun taas jälleen ehkä nyt palataan sitten näihin sisällöntuotannon tyyliin toimialoihin siellä disruptio puolella

Mika Ruokonen:
43:25-43:27
No sit tossa kasvussa

Mika Ruokonen:
43:27-43:32
tai laajentumisstrategiapuolella oli jälleen digitaalisesti jo kyvykkäät

Mika Ruokonen:
43:33-43:37
Siellä esimerkiksi Dropbox kertoo, että hei, että no meillä on nyt nämä kaikki

Mika Ruokonen:
43:39-43:46
Generatiivinen tekoäly siihen avuksi, että käyttäjä saa näistä tiedostoista enemmän irti ja siitä meille kasvua

Mika Ruokonen:
43:46-43:48
Tästä puhuttiin siellä

Mika Ruokonen:
43:49-43:51
Peter Sarlin siinä podissa paljon

Jussi Rissanen:
43:51-44:00
Näähän ilmentyy aika paljon, että on olemassa joku platform ja jakelukanava, mitä on totuttu käyttäjä siihen sitten

Jussi Rissanen:

44:01-44:05

tavallaan ilokaasua kiihdytyaaltoon, alkaakin tapahtua

Mika Ruokonen:

44:05-44:05

Kyllä

Mika Ruokonen:

44:05-44:09

Ja tavallaan nyt tässä olisi hyvä muistaa taas täällä

Mika Ruokonen:

44:09-44:20

että kun tekoälyä kuitenkin, näin digitaalisia järjestelmiähän on ollut jo muodossa tai toisessa vuosikymmeniä ja dataakin on kerätty jo hyvin pitkään

Mika Ruokonen:

44:20-44:29

Niin nyt tavallaan käy niin, että jos olet aikaisemmin jättänyt kotiläksyt tekemättä, niin nyt tulee tosi vaikeaa

Mika Ruokonen:

44:29-44:33

Tavallaan, että jos se aikanaan piti tehdä ne pilvitransformaatiot jo ajat sitten

Mika Ruokonen:

44:34-44:36

Datan keruu piti aloittaa jo kymmenen

Jussi Rissanen:

44:36-44:40

Mä en pilveen mitään laita, se perkele varastaa kaiken

Mika Ruokonen:

44:41-44:43

Mitään dataa en kerää ja mihinkään platformiin

Mika Ruokonen:

44:44-44:45

En investoi pätkeäkään

Mika Ruokonen:

44:45-44:51

Ja nyt kun yhtäkkiä tulee tällainen teknologia, niin sitten se kirin tekeminen on äärimmäisen vaikea

Mika Ruukonen:

44:51-44:54

Ja tämä menee siihen kerrostumaa kerrostuman päälle

Jussi Rissanen:

44:54-44:55

Ole hyvä, Paavo

Paavo Ritala :

44:55-44:58

Ja sitten pitää silleen tietysti

Paavo Ritala :

44:58-44:59

mieltii tätä tekoälyasiaa

Paavo Ritala :

45:00-45:12

Se, mitä myös Sarlin sanoo, on totta, että ne, jotka on digitaalisesti erittäin kyvykkäitä, niin ne voi siitä erityisesti hyötyä, koska ne rakentaa sen entisen päälle, niin kuin puhuttiin

Paavo Ritala :

45:11-45:18

Mutta toisaalta tämä generatiivinen tekoäly on nyt sellainen tuottavuusteknologia, että kaikki käyttää sitä tavalla tai toisella

Paavo Ritala :

45:19-45:21

Sanoin yhdessä haastattelussa näin, että

Paavo Ritala :

45:21-45:26

Sen käyttämättä jättäminen on sellainen päätös, että varmasti jää jälkijunaa

Paavo Ritala :

45:26-45:34

Sitä käyttämällä ei välttämättä saa kuitenkaan mitään strategista etua, vaan on siinä kehityksessä mukana samalla tavalla, ei kukaan kieltäydy käyttämästä internetiä,

Paavo Ritala :

45:35-45:40

pilvipalveluita tai Exceliä, niin eipä tästäkään siinä mielessä kieltäytyä

Paavo Ritala :

45:40-45:44

Mutta sitten, että miten siitä oikeastaan strategisen, niin se on joko niin kuin

Paavo Ritala :

45:44-45:53

sijoittamalla sen johonkin tuotteisiin tai palveluihin, niin kuin äsken puhuttiin, tai sitten oikeasti johtamalla sitä paremmin kuin muut

Speaker 4:

45:54-45:56

Samanlaisilla toimialoilla

Paavo Ritala :

45:56-46:01

Koska siinä sen johtamisessa ja implementaatiossa on taas todella iso ero organisaatiossa

Jussi Rissanen:

46:01-46:03

Tämä on hyvä ja erinomainen

Jussi Rissanen:

46:03-46:15

Mä olen oluen tai jonkun juoman, Jaffan velkaa nyt tästä aasin sillasta Paavolle, koska mulla lukee täällä, mikä laittoi mulle etukäteen matskua, niin tää johtajan eri rooli tekoälyn edistäjänä

Jussi Rissanen:

46:15-46:17

Tämä on mun mielestä nyt aika selkeä siirtymä

Jussi Rissanen:

46:17-46:18

Sopiiko niin?

Jussi Rissanen:

46:18-46:21

Lähdetään nousukiitoon tässä podissa

Jussi Rissanen:

46:21-46:30

Herrat, me ollaan nyt jo vedetty melkein tappiin, mutta mun mielestä tuottaja ei ole heittänyt mua vielä tyhjällä kivennäisitökillä, niin me jatketaan, jos teille sopii

Jussi Rissanen:

46:31-46:42

Tästä on aika hyvä, koska nythän tavallaan jossain vaiheessa se normalisoituu, jollain taas tavallaan liiketoiminnan peruselementit, joku tekee executiven paremmin johtaa,

Jussi Rissanen:

46:43-46:51

korjaa, johtaa vie eteenpäin, asiakaskeskeisyys todennäköisesti vaan voimistuu, Mika, ole hyvä

Mika Ruukonen:

46:51-47:02

Tässä sen verran taustastaan, kun haluaisit tutkittua tietoa, niin mehän ollaan tässä ihan viime viikkojen aikana nyt sitten saatu sillä lailla erinomainen tilaisuus, että ollaan haastateltu

Mika Ruukonen:

47:03-47:09

toimitusjohtajia ja pääjohtajia ja vieläpä aika suurista suomalaisista yrityksistä

Mika Ruukonen:

47:09-47:11

Voisi sanoa, että ehkä nyt sitä

Mika Ruukonen:

47:11-47:20

suomalaisen yritysjohtajan ihan ydinkärkeä, mikä on tietysti Suomessa hieno asia, koska monessa maassahan on vaikeaa päästä

Mika Ruukonen:

47:20-47:24

juttulemaan tiettyjen henkilöiden kanssa, mutta meillä on vähän tässä nyt tuuri käynyt

Mika Ruukonen:

47:24-47:28

Ja sieltähän erottuu sitten tavallaan erinäköisiä tällaisia

Mika Ruukonen:

47:28-47:33

johtajia, voisiko sanoa arkkityyppejä tai eri rooleja ottavia johtajia

Mika Ruukonen:

47:35-47:38

Tehtiin tällainen kolmijako, tätä ei muuten julkaistu vielä missään

47:40-47:41

Uusinta settiä

Mika Ruukonen:

47:42-47:51

Yksi oli siis vähän niin kuin yleisjohtaja, että substanssiasiantuntija

Mika Ruukonen:

47:51-47:59

Mutta johdat sitä vähän kuin kirjanpitoa tai johdat sitä vähän niin kuin, mitä tahansa muutakin hankintatoimen tyyli

Mika Ruukonen:

47:59-48:08

Annan tavoitteita ja seurata etenemistä ja sparraan mun johtoryhmän jäseniä ja kerään vähän

Mika Ruukonen:

48:09-48:23

ymmärrystä, että miten tämä menee, mutta hyvin yleisjohtajan keinot tavallaan, että siinä ei ole mitään sellaista tekoälyspesifiä, vaan se on, otan tämän asian työlistalla muiden joukossa ja johdan sitä

Mika Ruukonen:

48:23-48:30

Toinen on aika selkeästi edellisestä poikkeava muutosjohtaja -henkinen rooli

Mika Ruukonen:

48:31-48:36

Siinä taas johtaja sanoi, että mun täytyy omistaa tämä itse

Mika Ruukonen:

48:36-48:44

Mun pitää itse kerryttää itselleen tätä osaamista paljon enemmän ja aidosti omistaa tämä ja raivata edestä

Mika Ruukonen:

48:45-48:53

Todennäköisesti se lähestyminen on vähän sellainen systemaattisempi, että viedään tätä kuin transformaatio siellä firman läpi

48:54-48:56

ja enemmän edestä johtamista

Mika Ruukonen:

48:57-49:03

Se kolmas on sitten ehkä, mikä kans erottu on työn vallankumousjohtajat

49:03-49:05

Sitten taas heillä on ehkä sitten

Mika Ruukonen:

49:05-49:17

näistä edellisistä poiketen tai edellisten lisäksi vielä taas ajatus, että katsotaan koko tätä meidän toimialaa, tai koko tätä meidän markkinaa tai mietitään tämä meidän positio uudelleen

Mika Ruukonen:

49:20-49:27

Divetaan sitä, että itseasiassa tämä koko ympäristö muuttuu ja me selviämme tästä voittajana

Mika Ruukonen:

49:27-49:29

Se on tällaisia suunnannäyttäjää sitten

Mika Ruukonen:

49:29-49:30

Kyllä vaan

Mika Ruukonen:

49:31-49:34

Tavallaan vähän ei sulje toisiaan pois

Mika Ruukonen:

49:34-49:44

Ja varmaan kussakin johtajassa on tiettyjä näitä kaikkia kolmea piirrettä jonkun verran, mutta sitten joillain vaan tietyt korostuu

Mika Ruukonen:

49:46-49:52

Jotkut lähestyy aikaisemmin, saa sen yleisperinteisen johtajan keinoin, kun taas toiset vetää tänne

Mika Ruukonen:

49:53-50:01

iso transformaatiomoodi, kun taas jotkut on, että räjäytetään koko touhu ja katsotaan ihan uudesta kulmasta

Mika Ruukonen:

50:01-50:03

Nämä ovat vähän erilaisia kuitenkin sitten

Paavo Ritala :

50:03-50:07

On erittäin mielenkiintoista keskustella

Paavo Ritala :

50:07-50:16

Ehkä lisäksi, jokainen rooleista tai johtamisen lähestymistavoissa, niin niissä on ne omat

Paavo Ritala :

50:14-50:16

pullonkaulat ja ongelmat kanssa

Paavo Ritala :

50:17-50:24

Tämmöisiä yleisiä ehkä hairahduksia on se, että kaikilla muillakin on AI, niin mekin tarvitaan AI

Paavo Ritala :

50:25-50:29

Eli ei AI ole mikään tämmöinen, tekoäly ei ole mikään yksi juttu, että tilataan sen nyt

Paavo Ritala :

50:30-50:34

Otetaan me yksi AI, koska AI voi olla

Paavo Ritala :

50:35-50:37

Mikä tahansa eri teknologia

Paavo Ritala :

50:37-50:38

Niitä on niin monenlaista

50:38-50:41

Ei voi vaan päättää, että me otetaan AI ja implementoidaan

50:42-50:44

Ehkä tämmöinen yleisjohtajan

Paavo Ritala :

50:44-50:49

Synti voisi olla se, että sanotaan, että me otetaan AI, että näytetään johtajuutta, mutta sitten on, että mikä se AI oli?

Paavo Ritala :

50:51-50:52

Sen kanssa risteilemään

Paavo Ritala :

51:02-51:11

Joo, ja sitten ehkä toinen synty tällainen, minkä yhdessä haastattelussa aikaisemmin mainitsin, niin tekoäly ei ole silleen, mikään taikaliima, se

Paavo Ritala :

51:11-51:16

rupee toimimaan organisaatiossa mahtavasti, vaikka johtajana haluaisit, että se toimii

Paavo Ritala :

51:17-51:22

Jos muut, ei jos ei valmiita, niin jos on jotenkin epärealistinen ajatus, että mitä sillä voi saada aikaan

Paavo Ritala :

51:22-51:24

Ni se ei välttämättä rupea sitten

Paavo Ritala :

51:25-51:33

Sitten narulla työntämälläkään, vaikka olisi kuinka vahvasti työnnettäisiin, niin sekään ei onnistu, että johtaminen on haasteellista

Paavo Ritala :

51:33-51:34

Tässäkin tapauksessa

Jussi Rissanen:

51:34-51:44

Niin, ehkä niin se on all about the people loppukädessä sitten, että jos sulla on tällainen disprovantia tai tällainen suunnannäyttäjä-johtaja, niin

Jussi Rissanen:

51:43-51:45

harvoin sen yksin pystyy sitten tekemään

Jussi Rissanen:

51:45-51:52

Se vaatii sinne semmoisia tekijöitä ympärillensä ja tietyllä tavalla siinäkin kova voittaa sitten

Jussi Rissanen:

51:52-51:55

Miten te näette nyt sitten tässä maailmassa sen

Jussi Rissanen:

51:55-52:10

Kun tuossa oli hyvä tuo yksi keskustelu tässä alkupuolellakin jo, että kun se vapauttaisi sitä aikaa ja luottamus ja arvostus, mä näen tämän turvallisuusakselin perinteisessäkin johtamisessa, kun puhuttiin etätyöskentelystäkin, että no tekeekö ne nyt siellä

Jussi Rissanen:

52:10-52:23

tuottavaa työtä ja nyt kun siihen vielä laitetaan tekoäly, että tekeekö ne nyt siellä ollenkaan tuottavaa työtä, on ajatus jossain, niin mitä johtajan pitäisi muuttaa/muokata omasta käyttäytymisestä, että se onnistuis paremmin, Mika?

Mika Ruokonen:

52:24-52:33

Ennen kuin mennään sinne, niin tavallaan yksi sellainen keskeinen juttu tässä nyt on se, että nythän sitä mukaa kuin dataa ja tekoäly

Mika Ruokonen:

52:33-52:42

tulee organisaatioihin enemmän, niin johtajallehan tulee lisää läpinäkyvyyttä siitä, että mitä siellä ihan oikeasti tapahtuu ja kuka koski mihin tiedostoon,

Mika Ruokonen:

52:43-52:44

kuka teki mitäkin

Mika Ruokonen:

52:44-52:49

Ja sitten tullaan sen tärkeän kysymyksen pariin, että no mitä me tällä tiedolla tehdään

Mika Ruokonen:

52:49-52:51

Koska pahimmillaan alat

Mika Ruokonen:

52:51-53:00

johtajana mittaa sellaisiakin asioita, mitä ei kuuluisi mitata tai lähet siitä
besserwisseröimään, että hei, teillä oli tuolla nyt tunti vapaata aikaa,

52:59-53:02

Annas, kun minä keksin teille nyt vähän täytettä

Mika Ruokonen:

53:02-53:06

Tavallaan tekee sellaisia asioita, joihin ei pitäisi lainkaan puuttua

Mika Ruokonen:

53:06-53:08

Toisen ääripään ehkä sitten se, että

Mika Ruokonen:

53:08-53:16

osaat ruokkia niitä ihmisiä, tavallaan antaa niille dataa ja työkaluja, niille intoa,
mahdollisuutta loistaa

Mika Ruokonen:

53:17-53:24

Mutta yhtä kaikki se läpinäkyvyys tulee, niin pitää aika tarkkaan miettiä, että miten sen
hyödynnän niin, että se kääntyy

Paavo Ritala :

53:33-53:37

Tähän täytyy lisätä, että tuossa hetki sitten mainitsit sanan luottamus

Paavo Ritala :

53:37-53:40

Kyllähän tämä on organisaatiokulttuuriasia

Paavo Ritala :

53:42-53:45

Tämä on ollut sellainen villi länsi, jonkin aikaa ihmiset

Paavo Ritala :

53:45-53:53

toi oman softan tai käyttää tekoälyä oman tuottavuutensa parantamisen ja se
tuottavuus, parannus mahdollisesti on jossain vähän piilossa

53:54-53:56

Nyt kun me mennään systemaattisemmin siihen, että

53:56-54:00

että organisaatiolla on näkyvyys siihen dataan ja miten tekoälyä käytetään

54:00-54:03

Tekoäly menee niin kuin Enterprise-sovelluksia ja mutta

Paavo Ritala :

54:04-54:07

Pitää olla riittävästi luottamus siitä, että se on kaikille ok

Paavo Ritala :

54:07-54:13

On ok siihen, että ymmärretään, mitä siellä tapahtuu ja hyödynnetään yhteistä dataa

Paavo Ritala :

54:13-54:17

hyödynnetään, annetaan muille neuvoa, missä voisi parantaa

Paavo Ritala :

54:17-54:21

Se ei pysy siellä työntekijän omassa siilossa

54:21-54:23

Omissa näpeissä pelkästään

Paavo Ritala :

54:23-54:26

Tässä on kulttuuri- ja luottamuskysymys, kuten johtaminen monesti

Paavo Ritala :

54:26-54:30

Se on sitä hyvin pitkälle

Jussi Rissanen:

54:29-54:39

Kyllähän tässä pitää aina pohtia sitä omaa yrityksen tilaa ja tunne itsesi, yrityksesi ja mihin me voidaan mennä ja yhdessä lähteä tekemään

Mika Ruukonen:

54:42-54:54

Jos me nyt oletetaan, että se tietotyö muuttuu, se on aika silleen, voisi pitää aika varmaankin oletuksena, että kyllähän se tietotyö nyt väkisin ennemmin tai myöhemmin tulee tästä muuttumaan

Mika Ruokonen:

54:54-54:56

niin johtamisenhan pitää elää ajassa

Mika Ruokonen:

54:57-55:04

Eli kyllähän se aika looginen päättely myöskin on se, että johtamisessa pitää tulla jonkunnäköisiä muutoksia

Mika Ruokonen:

55:04-55:09

Ja ne muutokset voi just liittyä vaikka siihen, että

Mika Ruokonen:

55:08-55:19

johdankin vaikka porukoiden intohimoa tai energiatasoa tai sellaista, että niillä on aidosti se motivaatio ja into ja sitoutuminen korkea

Mika Ruokonen:

55:19-55:24

johdan ehkä sitä, että me pystytään nopeasti toimimaan organisaatioon

Mika Ruokonen:

55:24-55:27

Aika varmana voi pitää sitä, että

Mika Ruokonen:

55:28-55:28

A

Mika Ruokonen:

55:28-55:31

Hyvä johtaminen ei ole poistumaan yhtään mihinkään

Mika Ruokonen:

55:31-55:36

Johtajia tarvitaan aina ja se johtamistyö ei sinänsä kato, mutta B

Mika Ruokonen:

55:36-55:48

Siinä keinovalikoimassa, siinä toimintatavassa on varmaan muutoksia ja ne liittyy juuri siihen, että kun ihmiset on entistä kyvykkäämpiä ja uuden teknologian kanssa, niin miten siinä olosuhteessa johdetaan

Paavo Ritala :

55:48-55:59

Ajattelisin näin, että on osa sitä jatkumoa, kun me on menty itseohjautuvuuteen ja tietotyön johtamiseen, niin tärkeää on tällöinen mahdollistaminen ja kannustimet

Paavo Ritala :

55:59-56:09

Ja sen tekemisen rohkaiseminen, ei sen mittarointi, että kuinka paljon aikaa meni asiaan X ja Y, vaan se, että kuinka laadukkaita ne on ne lopputulokset

Paavo Ritala :

56:10-56:14

Meillä on enemmän ja enemmän välineitä päästä lopputulokseen X

Paavo Ritala :

56:15-56:23

Kuinka hyvä lopputulos X on, sitähan meidän ei pitäisi katsoa, ei välttämättä, miten se tehtiin, koska

Paavo Ritala :

56:22-56:24

Se on koko ajan murroksessa

Jussi Rissanen:

56:25-56:26

Nyt me Herrat joudutaan

Jussi Rissanen:

56:26-56:29

Istuisin teidän kanssa tiistai aamuun

Jussi Rissanen:

56:30-56:32

Ollaan maanantaina iltapäivässä

Jussi Rissanen:

56:33-56:42

Mitä olisi viime sana, teidän vahva viesti suomalaisille päättäjille, myyjille, työntekijöille, asiantuntijoille tästä tekoälystä

Jussi Rissanen:

56:43-56:44

Mitä tiivistää sitten?

Paavo Ritala :

56:45-56:57

Mie voin aloittaa, että tämä tekoäly ja nämä tuottavuusasiat, onhan tää pakollinen rasti, mikä meidän pitää hoitaa, koska meillä on pienenevät ikäluokat

Paavo Ritala :

56:56-57:03

Meillä on paljon kriittistä keskustelua siitä, että Suomessa tuottavuus ei ole kasvanut yli vuosikymmenen

Paavo Ritala :

57:04-57:06

Kaikki tämä keskustelu

Paavo Ritala :

57:07-57:10

Jospa osa siitä ratkaisusta näissä digiasioissa

Paavo Ritala :

57:11-57:19

Suomi on ollut aina digitaalisen toiminnan edelläkävijä, niin kyllähän meidän tämä rasti pitää hoitaa, jos joku hoitaa sen, niin me hoidetaan

Paavo Ritala :

57:19-57:20

Meillä on myös se tuottavuusongelma

Paavo Ritala :

57:21-57:25

Jos meillä on tuottavuusteknologia, niin tämä rasti on hoidettava, mie jättäisin tähän haasteeksi kaikille

Mika Ruukonen:

57:28-57:35

Yksi sellainen keskeinen kyllä joka firmassa mietittäväksi, että älä tule jyrätyksi

Mika Ruukonen:

57:35-57:38

Et kyllä tässä on niin sellaisia disruption –

Mika Ruukonen:

57:39-57:48

saattaa tulla ihan uudenlaisia sovelluksia tai saattaa tulla kilpailijaa aika oudosta suunnasta, asiakkaiden suunnasta tai toimittajien suunnasta ihan toiselta toimialalta

Mika Ruokonen:

57:49-57:55

niin kyllä se ehkä sellainen, ja siihen liittyy se, että lue ja selvitä ja kerää tietoa ja opi muilta tavallaan

Mika Ruokonen:

57:57-57:58

Hereillä pitää koko aika olla

Mika Ruokonen:

57:58-58:07

Ei kaikista firmoista tarvitse tulla tekoäly-yrityksiä, ei kaikista johtajista tarvitse tulla koodareita tai en tarkoita sitä, mutta kyllä se perusymmärrys

Mika Ruokonen:

58:08-58:11

Ja ymmärrys, että mitkä ne mahdollisuudet on ja mitkä ne uhat on

Mika Ruokonen:

58:13-58:14

Ajassa kiinni

Mika Ruokonen:

58:14-58:18

Jos sen unohtaa, niin tulee kyllä vaikeaa

Mika Ruokonen:

58:18-58:21

Ja sitten toinen ehkä se, että

Mika Ruokonen:

58:20-58:28

Firma kuin firma, niin käy läpi ne perustoimistoprosessit, käy läpi ne perusjutut, mikä tämä meidän bisneksen ydin oikeasti on

Mika Ruokonen:

58:28-58:33

Strategia, ydin ja mieti, että missä siellä olisi ne kaikkea fiksuimmat paikat

Mika Ruokonen:

58:33-58:45

Ihan kaikkea, ei kannata tehdä, valkkaa huolella sellaisen, jossa on aidosti vaikuttavuutta, joka on kuitenkin sille liiketoiminnalle keskeinen juttu, jota koko aika tehdään toistuvasti

Mika Ruokonen:

58:46-58:50

Ja sinne sitten järkeviä investointeja, järkeviä ratkaisuja

Jussi Rissanen:

58:51-58:55

Herrat, oli iloa keskustella teidän kanssa aika lailla

Jussi Rissanen:

58:55-59:00

päivän polttavasta asiasta monessakin mielessä monta eri kerrostumaa

Jussi Rissanen:

59:00-59:09

Se, mikä mulle jäi tässä vahvistuksena, niin ensinnäkin LUT-kauppakorkeakoululla menee hyvin, kun herrat istuu siellä

Jussi Rissanen:

59:09-59:23

Tämä oli tämmönen minun, mutta aidosti sanon näin, aloin nähdä teidän passionia, koska te olette mun mielestä paras esimerkki siitä, että silloin kun nauttii siitä ja kokee, että sen työ on merkityksellistä, niin tapahtuu isoja asioita

Mika Ruokonen:

59:25-59:36

En tiedä, miten Paavo tämän kokee, mutta ei meidän kannata lähteä kilpailemaan siitä, kenellä on paras GPT-koulutus, kun kyllä tässä maassa on tavallaan sellaisia, jotka niitä järjestää

Mika Ruokonen:

59:37-59:44

Ei meidän ehkä kannata kauppakorkeana myöskään kilpailla siitä, että kuka osaa parhaiten koodata jonkun härpäkkeen

Mika Ruokonen:

59:44-59:50

Kyllähän se meille aika looginen on tällaiset tietotyö ja strategia ja johtaminen, mistä me sitten

Mika Ruokonen:

59:51-59:54

missä me haluttaisiin olla mukana ja minkä eteen tehdä duunia

Mika Ruokonen:

59:54-59:59

Sillä laillakin tässä ehkä vähän nyt nämä paikat ja roolit tässä venyy koko aikaa

Mika Ruokonen:

59:59-01:00:01

Tässä on menty oikein hyvin, näin se menee

Jussi Rissanen:

01:00:01-01:00:10

Ja niin kuin meillä on ollut puhetta tässä Myyntiradio Academicin tuotantokaudella tutkittua tietoa myynnistä ja

Jussi Rissanen:

01:00:10-01:00:13

elämästä ja puhetta, niin sitä saatiin tänään roppakaupalla

01:00:13-01:00:21

Kiitoksia ja menestystä syksyyn ja tuleviin hankkeisiin ja työn iloa

01:00:21-01:00:22

Kiitos