

Kristiina Lahdenranta – Karisma työkaluna: Valta, lämpö ja läsnäolo sosiaalisessa vaikuttamisessa

Kristiina Lahdenranta:

00:00-00:12

Ja usein ne ihmiset, jotka me kuvitellaan, että on luontaisesti karismaattisia, niin yksi teoria sanoo näin, että ne on olleet sellaisia lapsia, jotka on hirveän hyvin jo pienestä pitäen

Kristiina Lahdenranta:

00:12-00:15

osannut tunnistaa niiden omaa ympäristöä

Jussi Rissanen:

00:21-00:26

Tämä jakso on toteutettu yhteistyössä LUT-kauppakorkeakoulun kanssa

Jussi Rissanen:

00:27-00:32

Me haluamme rakentaa siltaa akateemisen ja bisnesmaailman välille

Jussi Rissanen:

00:34-00:36

Noniin, tervehdys kuuntelijat

Jussi Rissanen:

00:36-00:42

Missä ikinä oletkaan, ilo päästä korviisi ja ajattelun jatkeeksi ja työvälineeksi

Jussi Rissanen:

00:42-00:47

Kiitos suunnattomasti aikaisempien viiden jakson palautteesta

Jussi Rissanen:

00:47-00:57

On ilo ollut kuulla, että osa jaksoista on mennyt jo suomalaisissa kouluissa eri tasoilla opiskelijoille kuunteluun

Jussi Rissanen:

00:57-01:09

Ja myös sitten oppimisen työvälineeksi sinne myynnin ja markkinoinnin rajapintaan, kun opiskellaan tärkeitä aiheita, jotta Suomen talous saadaan kasvuun myös uudella myyntivoimalla

Jussi Rissanen:

01:09-01:13

Sinä kuuntelet nytten Myyntiradio Academicia

Jussi Rissanen:

01:13-01:18

Minä olen host Jussi Rissanen, olen työelämäprofessori

Jussi Rissanen:

01:18-01:26

LUT-yliopiston kauppakorkeakoulussa ja mulla on ilo ja kunnia sukeltaa sinun kanssasi tänään

Jussi Rissanen:

01:27-01:30

Suosittelun vaikuttamisen maailmaan

Jussi Rissanen:

01:30-01:41

Tässä työelämäprofessorin roolissa yliopistossa on se etuoikeus, että kunnia pääsee erilaisia

Jussi Rissanen:

01:39-01:50

akateemisia osajia ja heidän kanssaan keskustelemaan siitä, että mitä eri tulokulmia tutkitusti voisi tuoda tänne myynn maailmaan

Jussi Rissanen:

01:50-01:58

Ja nyt mulla on edessä leidi, joka on Stanfordin yliopistossa muun muassa vetänyt karisma-workshoppeja

Jussi Rissanen:

01:58-02:06

Ja tällä hetkellä hän toimii tutkijaopettajana meillä kauppakorkeakoulussa, hän on Kristiina Lahdenranta

Jussi Rissanen:

02:06-02:08

Tervetuloa sydämellisesti

Kristiina Lahdenranta:

02:08-02:09

Kiitos

Jussi Rissanen:

02:09-02:13

Miltä tuntuu olla täällä, sinä olet myös podcastaaja eikö vaan?

Jussi Rissanen:

02:13-02:14

Hosti ainakin

Kristiina Lahdenranta:

02:16-02:21

Me ollaan tehty mun entisessä työpaikassa Executive Education puolella muutama podcast

Jussi Rissanen:

02:22-02:25

Nyt mä pääsen roastaamaan sua positiivisesti

Kristiina Lahdenranta:

02:25-02:25

Kyllä

Jussi Rissanen:

02:25-02:26

Eikö se ole ihan erilainen fiilis?

Kristiina Lahdenranta:

02:26-02:28

On ihan erilainen, aivan erilainen

Jussi Rissanen:

02:29-02:30

Mä oon ollut vieraana podeissa

Jussi Rissanen:

02:31-02:36

Menee ihan eri moodiin kuin itse vieraana, mitä pitää tehdä ja mitä näin

Jussi Rissanen:

02:37-02:39

Meillä on huikea tilaisuus päästä tänään

Jussi Rissanen:

02:39-02:43

keskusteleen sun kanssa sinulle tärkeistä asioista

Jussi Rissanen:

02:43-02:49

Ja itse asiassa nyt ei mene nyt vaalituloksiin, mutta vaikuttamista ja suosittelua

Jussi Rissanen:

02:49-02:53

Tapahtui Yhdysvalloissakin viime viikkoina ja kuukausina paljon

Jussi Rissanen:

02:53-02:57

En tiedä, sivutaanko niitä niin paljon, mutta me mennään nyt kuitenkin

Jussi Rissanen:

02:57-03:06

Lähdetään saman tien liikkeelle, koska mä oon sen ymmärtänyt, että me ei nyt alkulätinöitä hirveästi Jussilta haluta kuunnella, vaan meidän huippuvieraita

Jussi Rissanen:

03:07-03:17

Samoja kysymyksiä hivenen sun kollegoilta oon kysynyt, että mikä sun matka on ollut tähän saakka, eli periaatteessa se

Jussi Rissanen:

03:15-03:21

sankaritarina tai että miten sä oot päätenyt tähän rooliin nyt, missä sinä olet, niin ole hyvä,

Jussi Rissanen:

03:21-03:23

voisitko avata hivenen?

Kristiina Lahdenranta:

03:23-03:24

Joo

Kristiina Lahdenranta:

03:24-03:29

Kyllä mä ajattelisin, että minulla iso ajatuksen muutos tuli jo lukiossa

Kristiina Lahdenranta:

03:29-03:31

Mä tykkäsin ihan hirveästi psykologiasta

Jussi Rissanen:

03:32-03:33

Kaikki psykologian kurssit

Kristiina Lahdenranta:

03:34-03:40

kirjoitin pelkästään psykologiaa, kaikki oli, että älä kirjoittaa pelkästään psykologiaa, että se on vaikeaa, mutta se oli minusta niin innostavaa

Kristiina Lahdenranta:

03:40-03:48

Sitten opiskelin lukion jälkeen jonkin aikaa psykologiaa ja totesin, että tämä on ihan sairaan makeeta, varsinkin sosiaalipsykologia

Kristiina Lahdenranta:

03:48-03:53

Mä olin, joka bileissä, kun halusin testata kaikilta ihmisiltä kaikkia niitä eri persoonallisuustestejä

Kristiina Lahdenranta:

03:53-03:58

Se on minusta kauhean kiinnostavaa, että miten ihmiset vastaavat ja miten mitataan näitä asioita

Kristiina Lahdenranta:

03:58-04:02

Kuitenkin taas se psykologin kliininen työ, koin että se ei ole mulle

Kristiina Lahdenranta:

04:02-04:05

Ja mä en ymmärtänyt tätä silloin ollenkaan

Kristiina Lahdenranta:

04:06-04:09

jolloin hain kauppikseen

Kristiina Lahdenranta:

04:10-04:12

Onneksi pääsin Lappeenrantaan

Kristiina Lahdenranta:

04:13-04:16

Siellä tuli uusi innostus varsinkin gradu-vaiheessa

Kristiina Lahdenranta:

04:16-04:20

Musta oli mahtava projekti, kun sai syventyä johonkin asiaan

Kristiina Lahdenranta:

04:21-04:24

Kaikki muut mun kaverit tuskailevat gradun kanssa, se oli ahdistava

Kristiina Lahdenranta:

04:25-04:28

Se oli tuskaista, mutta järjettömän kiinnostavaa

Kristiina Lahdenranta:

04:29-04:32

Se lopulta sai mut innostumaan hakemaan

Kristiina Lahdenranta:

04:32-04:40

Väikkari-paikkaa aloin tekee väitöskirjaa ja mua nimenomaan kiinnosti, että miten muut ihmiset meidän ympärillä vaikuttaa meidän toimintaan

Kristiina Lahdenranta:

04:40-04:44

Se oli markkinoinnin alan väitöskirja, puhuttiin ostokäyttäytymisestä

Kristiina Lahdenranta:

04:44-04:47

Se oli ihan valtavan kiehtova maailma

Kristiina Lahdenranta:

04:53-05:07

mitä kuunnellaan, minkälaista tietoa, mä saan susta selvää sitä, että mitä mieltä sä oot se munkaan samaa mieltä, että mun kannattaa valita toi asia vai annat sä mulle jotain tietoa, että ihmiset voi hakea sosiaalisista ympäristöistä erilaista tietoa päätöksenteon tueksi

Kristiina Lahdenranta:

05:07-05:09

Siitä lähti semmoinen kipinä

Kristiina Lahdenranta:

05:09-05:13

Mutta tietenkin minua jäi vähän kaivelee se psykologia kuitenkin

Kristiina Lahdenranta:

05:13-05:19

Se jäi semmoiseksi kiinnostuksen kohteeksi ja Stanfordissa on sellainen

Kristiina Lahdenranta:

05:20-05:29

Järjestö kuin Scancore, jonka kautta siellä on ollut paljon tutkija vierailijoita Suomesta eri yliopistoista ja siellä on postdoc-paikkoja kahden vuoden välein

Kristiina Lahdenranta:

05:29-05:32

Mä sit olin yksi niistä onnekkaita, joka sai tällaisen postdoc-paikan

Kristiina Lahdenranta:

05:33-05:44

Ja mä olin sitten osittain siellä Scancoressa ja osittain sitten Stanfordin kauppiksessa, jossa siis on hyvin paljon sosiaalisen vaikutuksen tutkijoita, ja heillä on psykologitausta

Kristiina Lahdenranta:

05:45-05:47

Eli sieltä sain makeesti sitä oppia

Kristiina Lahdenranta:

05:48-05:51

Sain oikeasti käytyä psykan laitoksella kursseja enemmän

Kristiina Lahdenranta:

05:51-05:54

Sain oikeasti oppittua niitä asioita, mitkä oli tärkeitä siitä

Kristiina Lahdenranta:

05:54-06:01

Miten ihmiset havainnoi ympäristöä, miten ihmiset imevät sitä tietoa, miten ne koodaavat sen tiedon niiden muistia ja miten ne palauttaa sen

Kristiina Lahdenranta:

06:02-06:07

Ne olivat asioita, joita lähdin sieltä oppia oikeastaan hakemaan

Kristiina Lahdenranta:

06:07-06:15

Ja menetelmällisesti psykologiassa on vähän tietyn tyyppistä menetelmät, kun halutaan päästä kiinni aiheisiin, jota ei ehkä ihmiset itse huomaa

Kristiina Lahdenranta:

06:15-06:21

Tosi paljon sosiaalista vaikuttamista tapahtuu tiedostamattomalla tasolla

Kristiina Lahdenranta:

06:22-06:25

Psykologiassa on paljon menetelmiä, jotka sopii sellaiseen

Kristiina Lahdenranta:

06:25-06:35

sellaisen tiedon hakemisen, koska ihmiset on saanut itse kuvaamassa, mikä nyt vaikutti siihen, että voi sanoa, että jotkut jutut, mutta sitten taas ei kaikkia juttuja

Kristiina Lahdenranta:

06:35-06:45

Se oli siellä iso anti ja se muutti hirveästi mun ajatusta tutkimuksesta ja siitä, minkälainen tutkija mä olen, mutta samaan aikaan vähän siirryn organisaatiopuolelle

Kristiina Lahdenranta:

06:46-06:55

Sen jälkeen aloitin oman tutkimusprojektin salailun psykologiasta, joka on siis sama teema, aluksi kuulostaa vähän hassulta

Kristiina Lahdenranta:

06:55-07:01

yrittäjäpuolella oleva, mutta tavallaan salailuhan on tällainen sosiaalisen kontrollin väline

Kristiina Lahdenranta:

07:01-07:03

Eli sä päätät salata

Kristiina Lahdenranta:

07:02-07:12

Nyt puhutaan yrityksen sisäisestä salailusta, ne ei puhuta, että paljastetaan jotain meidän lähdekoodia tai muut, vaan aina organisaatiossa pyörii tietoja, jotka vaan päätetään

Kristiina Lahdenranta:

07:12-07:14

Joko välillä tai kokoan salata

Jussi Rissanen:

07:15-07:16

Se oli tietynlainen vallan käyttötapa

Kristiina Lahdenranta:

07:18-07:20

Ja on sosiaalista vaikuttamista saman tien

Kristiina Lahdenranta:

07:20-07:27

Me havaittiin silloin, varsinkin Stanfordin esimiehen kanssa pohdittiin, että me psykologiassa tältä taustalta

Kristiina Lahdenranta:

07:27-07:32

Tiedetään hirveän paljon salailusta yksityiselämässä, mutta ei taas organisaatioissa

Kristiina Lahdenranta:

07:32-07:41

Siitä on lähtenyt nämä tämän hetken tutkimukset, että ollaan pyritty ymmärtää, mikä psykologinen vaikutus on salailulla

Kristiina Lahdenranta:

07:41-07:42

Kyllä

Kristiina Lahdenranta:

07:42-07:53

Vaikka ajattelin, että no eihän tässä nyt ole mitään, niin se saattaa vaikuttaa prosesseihin luottamus, joka on johtaa aika tärkeä juttu, koska luottamusta jos lähtee menettämään, sitä on vaikea rakentaa

Kristiina Lahdenranta:

07:53-07:57

Niin siitä on nyt tullut meidän tämän hetken projektit, jota me just aloitellaan kanssa

Kristiina Lahdenranta:

07:57-08:01

No milloin salailu on sitten, milloin se on

Kristiina Lahdenranta:

08:02-08:03

Oikeudenmukaista

Kristiina Lahdenranta:

08:03-08:06

Milloin ihmiset kokee, että okei, tää on ihan jees et salaavat

Kristiina Lahdenranta:

08:06-08:08

Eli me yritetään nyt ymmärtää sitä

Kristiina Lahdenranta:

08:08-08:12

Ja toinen on sitten taas, että kuinka sä voit luottaa ihmisiin jotka sulta salaa

Kristiina Lahdenranta:

08:11-08:17

Nämä ovat tutkimuksia, jotka on tällä hetkellä pöydillä siihen aiheeseen liittyen, jota parhailla yritän ymmärtää

Kristiina Lahdenranta:

08:17-08:19

Mutta nämä oli ehkä semmoisia isompia juttuja

Kristiina Lahdenranta:

08:20-08:24

Samanaikaisesti, kun olin siellä Stanfordissa, niin alkoi kiinnostaa karisma

Kristiina Lahdenranta:

08:25-08:30

Mähän en ole tutkinut karismaa, mutta silloin me päätettiin mun kollegan, että tämä on kiinnostava aihe

Kristiina Lahdenranta:

08:30-08:33

Ruettiin katsoa, mitä se nyt tarkoittaa

Kristiina Lahdenranta:

08:33-08:37

Havaittiin, että onpas aika ristiriitaista näkemyksiä siitä

Kristiina Lahdenranta:

08:38-08:41

Se oli hauska tavallaan työstää, että meidän opettajatututkin

Kristiina Lahdenranta:

08:41-08:43

Olen tehnyt siellä ne opettajan pedagogiset

Kristiina Lahdenranta:

08:44-08:51

niin sen yhteydessä luotiin tällainen workshop, jota me vedettiin sitten tavallaan sen opettajan tutkinnon alla

Kristiina Lahdenranta:

08:51-08:55

Sen opettajan tutkinnon myötä piti opettaa erilaisille ryhmille erilaisia juttuja

Kristiina Lahdenranta:

08:55-08:57

Me haluttiin kehittää tämä karisma-workshop

Kristiina Lahdenranta:

08:57-08:59

Se on yksi sitä kautta tullut alun perin

Jussi Rissanen:

08:59-09:03

Oliko siinä karisma-workshopissa tavoite siis

Jussi Rissanen:

09:04-09:07

Johtamisen tai ylipäättään löytää oma karismansa

Jussi Rissanen:

09:08-09:09

Mikä sen tavoite on?

Kristiina Lahdenranta:

09:09-09:11

Ymmärtää, mitä se tarkoittaa

Jussi Rissanen:

09:11-09:11

Ymmärtää

Kristiina Lahdenranta:

09:12-09:20

Siinä kohtaa mietitään, miten se on relevantti opettamisessa, koska se liittyisi tähän pedagogiseen ja tavallaan johtamiseen

Jussi Rissanen:

09:22-09:23

Asiantuntijamyyntiin

Kristiina Lahdenranta:

09:23-09:27

Mä löydän siis, kun se on kuitenkin vuorovaikutusrajapintaa, niin missä se ilmenee

Jussi Rissanen:

09:27-09:33

Mulla menee moninkertaiset kylmät väreet, kun mä vaivun tämmöiseen

Jussi Rissanen:

09:31-09:36

horrostilaan, kun mä kuuntelen, sä niin sujuvasti kerroit matkasta

Jussi Rissanen:

09:36-09:37

Ihan huikeita elementtejä

Jussi Rissanen:

09:37-09:40

Viel on pakko palata siihen ihan sun väitöskirjaan

Jussi Rissanen:

09:40-09:49

Sitten suosittelukäyttäytymiseen liittyen, niin mitä sieltä nousi silloin löydöksenä, jos kiteyttäsit?

Kristiina Lahdenranta:

09:49-09:56

Se oli vain yhdessä kontekstissa tehty tutkimus, ja itse asiassa se oli valtavan makea aineisto siinä mielessä, että

Kristiina Lahdenranta:

09:56-10:03

Mehän nimenomaan otettiin monesta eri suomalaista yliopistosta, kun tulee ulkomaalaisia opiskelijoita

Kristiina Lahdenranta:

10:04-10:06

Saatiin heitä kiinni siinä, kun se haki

Kristiina Lahdenranta:

10:07-10:10

Sen jälkeen otettiin seuraava vaihe

Kristiina Lahdenranta:

10:10-10:13

kun oli saanut tietää, pääsikö hän yliopistoon

Kristiina Lahdenranta:

10:14-10:17

Lopulta, kun nyt sen päätöksen, että muuttaako ne

Jussi Rissanen:

10:17-10:19

Nämä ovat siis kansainvälisiä opiskelijoita

Kristiina Lahdenranta:

10:19-10:22

Eli muuttaako Suomeen tekemään maisteritutkintoa

Kristiina Lahdenranta:

10:22-10:27

Se oli hirveän kiinnostava sample, mutta tulokset liittyi paljon siihen

Kristiina Lahdenranta:

10:28-10:31

Kyllähän me löydettiin kaikenlaista niistä tutkimuksista

Kristiina Lahdenranta:

10:31-10:37

nimenomaan alkuvaiheessa ehkä haetaan enemmän sellaista tietoa siitä, että minkälaisia näitä yliopistoja on

Jussi Rissanen:

10:37-10:39

Ja tosi paljon normatiivista vaikutusta

Kristiina Lahdenranta:

10:39-10:43

Normatiivinen sosiaalinen vaikutus tarkoittaa sitä, että me tavallaan vähän yritetään saada selvää

Kristiina Lahdenranta:

10:43-10:48

Tuetko sä mun päätöstä, mä haluaisin mennä vaikka opiskelemaan

Kristiina Lahdenranta:

10:48-10:52

Haluaisin vaikka ostaa tuon auton tai mitä vaan

Kristiina Lahdenranta:

10:51-10:54

Mutta ootko sä mun kaa, onko se sun mielestä myös hyvä idea?

Kristiina Lahdenranta:

10:54-11:03

En niin kuin, että mä hain sun tietoa siihen, vaan mä hain, että oletko sä mun kaa samaa mieltä, niin se oli varsinkin lähellä sitä päätöksentekoa just omalta perheeltä hyvin merkityksellinen

Kristiina Lahdenranta:

11:03-11:06

Ehkä ne implikaatiot siitä just oli, että

Kristiina Lahdenranta:

11:06-11:14

Siellä on muutoksia sen päätöksentekoprosessin aikana siitä, miten sosiaalista tietoa prosessoidaan

Kristiina Lahdenranta:

11:15-11:17

Ja, mikä on relevanttia

Kristiina Lahdenranta:

11:18-11:21

Jokainen päätöksenteko konteksti on vähän erilainen

Jussi Rissanen:

11:22-11:24

Se on paljon sellaista, mitä tapahtuu myynnissä

Jussi Rissanen:

11:25-11:29

Koska tiedät, että ostaminen on muuttunut, että me sohvalta ostetaan

Jussi Rissanen:

11:29-11:35

Jopa B2B-yritysjohtajat tekevät lepoajalla searchingia, että mistä se palvelu voitaisiin saada

Jussi Rissanen:

11:36-11:38

Tiedän kaveriverkostosta

Jussi Rissanen:

11:38-11:42

Siinä haetaan, tuli hienoja termejä, normatiivinen, sano vielä uudestaan

Kristiina Lahdenranta:

11:43-11:51

Yksi tapa jakaa tällaista sosiaalista vaikutusta on informaation ja normatiivisia vaikutuksia se on yksinkertaisesti, että tavallaan haet sitä tietoa

Kristiina Lahdenranta:

11:53-11:55

Vähän erilaiset motiivit niiden taustalla

Kristiina Lahdenranta:

11:55-12:01

Usein ihmiset, jotka enemmän hakee informaation, tietoa, niin on tärkeitä, että ne tekee oikeita päätöksiä ja näin

Kristiina Lahdenranta:

12:02-12:10

ihmiset, jotka hakee tämmöistä normatiivista tietoa, joka on tukea silleen, että olet mukaan samaa mieltä, niin niillä on usein tärkeää ryhmään kuulumisen ja tämmöinen

Kristiina Lahdenranta:

12:11-12:13

Siellä on vähän erilaiset motiivit niiden taustalla

Kristiina Lahdenranta:

12:14-12:20

käyttää molempia sosiaalisia tietoja, mutta tavallaan se on just se, että missä kohtaa sä etit minkäkinlaista

Jussi Rissanen:

12:20-12:24

Minusta tuntuu, että minun teinit haluaa normatiivista just eri mieltä kuin isä

Jussi Rissanen:

12:26-12:27

Se varmaan kuuluu asiaan

Jussi Rissanen:

12:28-12:29

Perinteinen kysymys

Jussi Rissanen:

12:30-12:36

Enkä väistele sinunkaan kohdalla sitä, että Myyntiradiossa on ollut tässä mulla podeissa jo

Jussi Rissanen:

12:35-12:44

Monta vuotta nyt ollaan akateemikon tasolla, niin olen huomannut, että akateemisestikin sieltä löytyy erinäköisiä myyntiuria taustalta

Jussi Rissanen:

12:44-12:50

Mikä on sun ensimmäinen myynnillinen kokemus, minkä voisit ehkä paketoida, etkä itse

Jussi Rissanen:

12:50-12:55

tajunnut, että okei, nyt mä teen myyntiä tai ainakin jälkikäteen totean, että mä olinkin myyjänä siinä

Kristiina Lahdenranta:

12:56-13:01

Opiskeluaikana mä olin kesätöissä UPM kymmenen myynti-

Kristiina Lahdenranta:

13:02-13:10

konttorissa. Periaatteessa olin siellä myyntikonttorissa ekana vuonna olin Romanian myyntimarkkinoilla aivan uskomattoman kiinnostavaa

Kristiina Lahdenranta:

13:12-13:21

Seven siis oli sellainen yksikkö, joka toimii markkinoilla asiakkaan ja tehtaan välissä

Kristiina Lahdenranta:

13:22-13:27

Markkinat eivät ole tarpeeksi isoja, että se olisi oma myyntikonttori

Kristiina Lahdenranta:

13:29-13:33

Romanian markkinassa

Kristiina Lahdenranta:

13:34-13:36

Oppi kyllä kansainvälisestä kaupassa aika paljon

Kristiina Lahdenranta:

13:36-13:43

Sinänsä mä en sitä myyntiin hoitanut, mutta mä näin, miten tuommoinen iso myyntiorganisaatio toimii, kun sä oot siinä

Kristiina Lahdenranta:

13:43-13:53

asiakkaan ja tehtaan välissä ja siellä on myös sitten ne myyjät välipisteissä, mutta lutissa opiskeluaikana perustettiin sellainen abitiimi

Kristiina Lahdenranta:

13:53-13:56

Ja mä pääsin siihen perustajatiimiin mukaan

Kristiina Lahdenranta:

13:56-14:00

Se oli tosi makee, että se mun opiskelukaverini Tomi Pyhäranta lähti sitä vetämään

Kristiina Lahdenranta:

14:01-14:03

Se oli ihan mieletöntä, että

Kristiina Lahdenranta:

14:02-14:07

Sieltä tuli rehtori, että tehkää jotain tälle asialle

Kristiina Lahdenranta:

14:08-14:09

Miten me saadaan opiskelijoita tänne?

Kristiina Lahdenranta:

14:10-14:19

Koottiin sellainen, oliko kahdeksasta opiskelijalista, jotka lähetettiin miettimään markkinointia, opiskelijamarkkinointia nimenomaan kändeihin kohdistuen

Kristiina Lahdenranta:

14:20-14:22

Suomen sisällä tällaista kandi-

Kristiina Lahdenranta:

14:22-14:24

markkinoita itse oli kyllä tosi kiinnostavaa

Kristiina Lahdenranta:

14:24-14:32

Me tehtiin ihan sitä, että me mentiin kouluihin puhumaan messuihin ja me suunniteltiin kaikki, suunniteltiin ne sisällöt ja tällain

Kristiina Lahdenranta:

14:32-14:37

Ja siitä tuli kyllä tosi hyvä juttu ja mikä on ihanaa, että abitiimi toimii vieläkin tänä päivänä

Jussi Rissanen:

14:37-14:39

Se on voimakkaasti läsnä

Jussi Rissanen:

14:39-14:41

Se on jäänyt sellaiseksi

Kristiina Lahdenranta:

14:42-14:45

Se oli kyllä valtavan hieno kokemus ihan työelämästä

Kristiina Lahdenranta:

14:46-14:48

Mulla on huippumyyjä tässä vieraana

Jussi Rissanen:

14:48-14:50

Se ei vielä tiennyt sitä, mutta nyt tiedät

Jussi Rissanen:

14:50-14:52

Nyt me sukelletaan sinne vaikuttamisen maailmaan

Jussi Rissanen:

14:52-15:05

Me ollaan tehty alkulämpö ja ehkä nyt tässä vaiheessa jo kuuntelija, että ymmärrät, että nyt meillä on aivan uniikkia sisältöä tulossa, koska karisman, kun mä googletin

Jussi Rissanen:

15:05-15:10

Suomen podeista osumiin tuli alle kolme

Jussi Rissanen:

15:11-15:12

Ja nyt meillä on niinku

Jussi Rissanen:

15:14-15:20

joka on ollut ehkä yhdessä arvostetuimmassa yliopistossa sitä jumppaamassa, niin minä itse odotan tätä tosi paljon

Jussi Rissanen:

15:20-15:25

Mutta me tehtiin semmoinen tulokulma nyt tähän, että me käydään sillä sosiaalisen vaikuttamisen kautta

Jussi Rissanen:

15:25-15:28

Tehdään semmoinen

Jussi Rissanen:

15:26-15:28

kuoron alkuääni

Jussi Rissanen:

15:28-15:31

Mitä on sosiaalinen vaikuttaminen, Kristiina?

Jussi Rissanen:

15:31-15:32

Mitä se on?

Kristiina Lahdenranta:

15:32-15:36

Sosiaalinen vaikuttaminen on käytännössä

Kristiina Lahdenranta:

15:36-15:46

muutosta asenteissa, tunteissa, käyttäytymisessä, joka aiheuttaa joku tällainen ihminen tai

Kristiina Lahdenranta:

15:46-15:48

Se voi myös olla mielikuvituksellinen ihminen

Kristiina Lahdenranta:

15:48-15:56

Minähän voin itse olettaa, että sinä ajattelet jotain, ja se vaikuttaa suoraan mun käyttäytymiseen ja vaan oletan sen

Kristiina Lahdenranta:

15:57-15:58

Siihenhän ei myöskään ole pakko luottaa

Jussi Rissanen:

15:59-16:00

Sisäistä puhetta

Kristiina Lahdenranta:

16:00-16:03

Se voi myös olla sisäistä ja ulkoista mielessä

Kristiina Lahdenranta:

16:04-16:08

Iso osa sosiaalisesta vaikuttamisesta on tiedostamatonta

Kristiina Lahdenranta:

16:08-16:13

Sitä ei välttämättä ihminen huomaa, mitkä kaikki asiat vaikuttaakaan heihin

Kristiina Lahdenranta:

16:13-16:21

Se on semmonen toinen juttu, joka on aika kiinnostavaa, kun on lähtenyt perehtymään sosiaalisen vaikuttamiseen, että mitä kaikkea siellä tapahtuikaan

Kristiina Lahdenranta:

16:23-16:33

Haluan korostaa, että se on minusta itse asiassa tosi tärkeää, ja mun kurssillakin mä yritän aika paljon käytän aikaa, että ymmärretään, mitä asenne tarkoittaa, koska se on aika helppo vaa sanoa

Kristiina Lahdenranta:

16:33-16:33

No

Kristiina Lahdenranta:

16:34-16:35

Vaikutetaan asenteisiin

Kristiina Lahdenranta:

16:35-16:36

Mikä on asenne?

Kristiina Lahdenranta:

16:37-16:46

Kun asennetta lähtee yhtäkkiä pilkkomaan, mitä se oikeasti tarkoittaa, siellä on valenssi, on positiivinen, negatiivinen tai neutraali

Kristiina Lahdenranta:

16:46-16:50

Siellä on voimakkuutta, että se asenne voi olla tosi intensiivinen ja voimakas

Kristiina Lahdenranta:

16:50-16:52

Ja on sitä kautta myös usein vahva

Kristiina Lahdenranta:

16:52-16:55

Ja näihin asioihin vaikutetaan eri tavalla

Kristiina Lahdenranta:

16:56-17:02

Se on hirveän tärkeää ymmärtää, kun puhutaan sellaisista vaikuttamisesta, mitä oikeasti halutaan muuttaa

Kristiina Lahdenranta:

17:03-17:06

On tietenkin käyttäytymistä, pyritään vaikuttamaan käyttäytymiseen

Kristiina Lahdenranta:

17:08-17:11

Se on ihan oleellinen mun mielestä lähtökohta siitä, että pystytään

Jussi Rissanen:

17:12-17:21

Voiko siis kääntäen olla, että mä vaikutan sosiaalisesti, niin että vaikka tässä nyt juontajana haluaisin suhun vaikuttaa tietyllä tavalla

Jussi Rissanen:

17:20-17:25

Mutta mä en edes ymmärräkään, millä tavalla mä loppujen lopuksi suhun vaikutan

Kristiina Lahdenranta:

17:25-17:26

Kyllä, just näin

Kristiina Lahdenranta:

17:27-17:29

Se menee molempiin suuntiin usein

Kristiina Lahdenranta:

17:29-17:37

Ja ehkä voisin kohta puhua siitä jopa ihan pikkasen vielä lisääkin, että miksi on niin tärkeää sen takia just ymmärtää tavallaan mitä

Kristiina Lahdenranta:

17:39-17:40

ja miten sitä tulisi ymmärtää

Kristiina Lahdenranta:

17:43-17:49

Tärkeä pointti olisi tähän, minkä haluan korostaa, että Zimbardo, tämä kuuluisa

Kristiina Lahdenranta:

17:48-17:50

Stanford Prison Experimentin proffa

Kristiina Lahdenranta:

17:50-17:56

Ja hänellä on tällainen quote "that human behaviour is more influenced by things outside of us than inside "

Kristiina Lahdenranta:

17:56-18:00

Se on hirveän paikkaansa pitävää vielä tänäkin päivänä

Kristiina Lahdenranta:

18:00-18:06

Yllättävän vähän meillä loppujen lopuksi on siitä kontrollia, mikä kaikki vaikuttaa meihin

Kristiina Lahdenranta:

18:06-18:10

Ja se tulee paljon ulkoa päin se vaikutus

Kristiina Lahdenranta:

18:11-18:20

Mutta ehkä myös semmoinen ihan perusjuttu vaikuttamisessa on, että kuitenkin yleensä halutaan vain semmoinen vaihe, saada huomio itseensä

Kristiina Lahdenranta:

18:20-18:25

Jos mä haluan vaikuttaa sinuun, niin mun täytyy katsoa, että se huomio on mussa sun huomio mussa

Kristiina Lahdenranta:

18:25-18:27

kuuntelet mitä mä sanon

Kristiina Lahdenranta:

18:28-18:34

Robert Cialdini, joka on tällöinen vaikuttamisen kummi, voisi ajatella, niin hän kehui persuasionista

Kristiina Lahdenranta:

18:35-18:37

Usein enemmän vaikuttavaa viestiä

Kristiina Lahdenranta:

18:37-18:44

Me löydetään jollain tavalla pohjusta siitä, joka jo valmistelee sinne ihmisenä vastaanottamaan tämän vaikuttavan viestin

Kristiina Lahdenranta:

18:46-19:00

Vaikka just se, että jos me halutaan saada se huomio meihin, niin siihenkin on kaikenlaisia kikkoja, mitä tavallaan tiedetään, että minkälaisia asioita pitää pitää mielessä, että eihän ihminen kiinnittää välttämättä huomiota asioihin jotka ei ole heille relevantteja ollenkaan

Kristiina Lahdenranta:

19:00-19:04

Jollain tavalla pitää tuoda se relevant, että heillä ei ole motivaatio prosessoida sitä tietoa

Kristiina Lahdenranta:

19:06-19:10

Jos haluat vaikuttaa siihen, niin sun täytyy miettiä se, että mitä kautta sitä lähdetään lähestymään

Kristiina Lahdenranta:

19:11-19:24

Muutenkin on kaikenlaisia hauskoja kikkoja, että johtajana voi vaikka sanoa, että nyt on tässä asiassa joku muutos, niin se usein yhtäkkiin nostaa ihmisten, mikä tässä asiassa on siis muuttunut

Kristiina Lahdenranta:

19:24-19:33

Sä olet kaikenlaisia erilaisia juttuja tehnyt jo ennen kuin sen sun vaikuttava viesti tulee tavallaan, että set the stage vaikutukselle

Kristiina Lahdenranta:

19:33-19:36

Sille asenteen muutokselle tai käyttäytymisen

Kristiina Lahdenranta:

19:38-19:47

Tuossa kun annoitte esimerkin, niin varmaan ehkä helppo asia, mitä tajuaa, mitä vaikuttaminen on, että jos mä nyt tässä nousisin yhtäkkiä ylös

Kristiina Lahdenranta:

19:48-19:50

No siis rupeisin laulaa kauhean kovaa

Kristiina Lahdenranta:

19:51-19:55

Kyllähän sulle tulee mitä vaikutuksia siihen

Kristiina Lahdenranta:

19:56-20:02

Sulla on joku tunne, joku ajatus, ajatuspolku, sulla on käyttäytymistäkin, mutta mä tein sen

Kristiina Lahdenranta:

20:02-20:05

Se oli multa tietoinen päätös nousta seisomaan nyt ja ruveta laulaa

Kristiina Lahdenranta:

20:05-20:07

Ja mä tiedän, että sulla on siihen vaikutuksia

Kristiina Lahdenranta:

20:07-20:09

Ja se on sosiaalista vaikuttamista

Kristiina Lahdenranta:

20:09-20:12

Eli siis tavallaan, mitä enemmän sä tiedät asioista, mitä minä teen

Kristiina Lahdenranta:

20:12-20:16

Mikä sun vaikutus on siihen sen tehokkaampaa

Jussi Rissanen:

20:16-20:23

Mä huomaan, kun mulla on se 10 000 tuntia teoriaa mennyt jo monta kertaa porukan edessä

Jussi Rissanen:

20:23-20:26

Upseerina oli joukkojen edessä ja sitten

Jussi Rissanen:

20:27-20:35

konsulttina yritysjohtajana nyt sitten tietysti valmentajana ja työelämäprofessakin paljon vaikutan esiintymällä

Jussi Rissanen:

20:36-20:45

Meneekö se sosiaalisen vaikuttamisen alle jollain siitä, että mä tiedän niitä keinovalikoimia, millä mä pystyn nonverbaalisestikin vaikuttamaan mun viestiin

Kristiina Lahdenranta:

20:46-20:51

Menosti nonverbaalisuudesta puhutaan tosi paljon sen karismaosuuden kohdalla

Kristiina Lahdenranta:

20:51-20:54

Se on hirveän iso osa on meidän kehon kieltä

Kristiina Lahdenranta:

20:55-20:56

Siihen olisi hyvä mennä vielä tarkemmin

Kristiina Lahdenranta:

20:58-21:06

Aika kuluttavaakin, jos sä rupeat koko ajan monitoroimaan sun kehon kieltä ja yrität olla kauhean karismaattinen, että siihen on omia kikkoja

Kristiina Lahdenranta:

21:06-21:07

Niin me puhutaan sitten vähän

Kristiina Lahdenranta:

21:07-21:08

Mennään siihen kohta

Jussi Rissanen:

21:10-21:15

Ehkä me voidaan tehdä toinen jakso, koska mä yritän saada toisen tuotantokauden Myyntiradiota

Jussi Rissanen:

21:15-21:15

Ei

Jussi Rissanen:

21:15-21:21

äänestäkää siis sillä, että kuuntelette ja tykkäätte ja jaatte tätä kanavaa, niin me päästään

Jussi Rissanen:

21:21-21:24

Sun kanssa vielä sitten syvemminkin vetää ihan huikean mielenkiintoista

Jussi Rissanen:

21:29-21:31

Millä nimekkeellä se sun kurssi on?

Kristiina Lahdenranta:

21:31-21:35

Se tulee olemaan vaikuttaminen, sosiaalinen vaikuttaminen ja neuvottelutaidot

Jussi Rissanen:

21:36-21:37

Vau, huikee

Jussi Rissanen:

21:37-21:39

Se tulee olemaan myyntimaisteri-ohjelmassa

Kristiina Lahdenranta:

21:40-21:40

Kyllä, Lahdessa

Jussi Rissanen:

21:41-21:42

Alkaa 25 syksyllä

Kristiina Lahdenranta:

21:42-21:42

Kyllä

Jussi Rissanen:

21:43-21:43

Vau

Jussi Rissanen:

21:47-21:58

Hei, jos kiinnostuit myynnistä ja markkinoinnista, kauppätieteistä, klikkaa itsesi sisään jatkuvaan opiskeluun

Jussi Rissanen:

22:04-22:08

Sit tietyllä tavalla näen susta

Jussi Rissanen:

22:06-22:13

Nyt verbaalinen kieli on innostunut, vaikka sä et paiskokaan tietokonnetta tai muuta, niin sun silmät on innostuneet

Jussi Rissanen:

22:13-22:18

Miksi vaikuttamisesta ja sen tutkimuksesta kannattaa sun mielestä innostua?

Kristiina Lahdenranta:

22:19-22:29

No yksi juttu on ehdottomasti just tämä, mistä ollaan puhuttukin, että jos haluaa olla vaikuttavampi ja haluaa lisää myyntiä, niin näiden asioiden ymmärtäminen on hyvä, mutta

Kristiina Lahdenranta:

22:29-22:39

Mun mielestä toinen kiinnostava asia, mitä olen viime aikoina on se, että

Kristiina Lahdenranta:

22:37-22:47

Kun sä ymmärrät vaikuttamisen erilaisia teorioita, mitkä toimii siellä taustalla, niin pystyy myös itse tunnistamaan koskaan vaikutus yritysten kohteena

Kristiina Lahdenranta:

22:48-22:51

Ja tavallaan voi esimerkiksi

Kristiina Lahdenranta:

22:52-22:57

suojaakin itseään tietyiltä asioilta ja tietyiltä vaikutusyrityksiltä, mitä on

Kristiina Lahdenranta:

22:58-23:02

Otetaan vaikka Elaboration Likelihood modulla se on tosi tyypillinen informaation prosessointi

Kristiina Lahdenranta:

23:02-23:06

Oon itse asiassa käyttänyt mun väitöskirjassakin, mutta

Kristiina Lahdenranta:

23:05-23:10

Se on erittäin laajasti käytetty tällöinen dual process-teoria

Kristiina Lahdenranta:

23:10-23:16

Ja siinä ajatellaan, että ihmiset prosessoivat tietoa kahdella eri tavalla

Kristiina Lahdenranta:

23:15-23:21

On tällöinen syvästi ajatteleva prosessi ja sitten on tällöinen nopeasti, joka käyttää heuristiikkoja

Kristiina Lahdenranta:

23:22-23:24

ajatusvinoumia siinä

Kristiina Lahdenranta:

23:25-23:34

Se, mikä sen teorian tosi kiinnostava pointti on ja on tutkittu hirveän paljon, on se, että mitä tahansa tällöistä vaikutuksen vaikka tekniikka

Kristiina Lahdenranta:

23:34-23:40

voidaan prosessoida joko hitaasti ajatuksella tai nopeasti me käytetään sitä heuristiikkaa

Kristiina Lahdenranta:

23:40-23:43

Voisin vaikka mainita tässä tämä Robert Cialdinin, josta

Kristiina Lahdenranta:

23:43-23:55

Puhuttiin aikaisemmin, tämä on varmaan kaikille tuttu, ketkä ovat vähänkään vaikutuksesta koskaan lukeneet, en käy sitä syvällisemmin läpi, mutta siellä on nämä seitsemän eri sosiaalisen vaikutuksen peruseriaatetta

Kristiina Lahdenranta:

23:55-24:05

Ja niistä vaikka uusin on tällöinen unity, se voi ehkä olla sellainen, mitä kaikki olkaa perehtynyt, kun se on ihan yhden kahden vuoden aikana lisätty siihen tällöisen klassiseen teoriaan

Kristiina Lahdenranta:

24:05-24:08

Unity meinaa sitä, että meillä on joku

Kristiina Lahdenranta:

24:08-24:14

jaettu sosiaalinen identiteetti, johon sä pyrit vaikuttamaan

Kristiina Lahdenranta:

24:14-24:19

Vaikka meidän tilanteessa

Kristiina Lahdenranta:

24:17-24:20

Jos vaikka jutellaan politiikan aikaisemmin

Kristiina Lahdenranta:

24:20-24:25

Maailman poliittinen tilanne, huomaat, että en ole ihan keskityt tähän hommaan

Kristiina Lahdenranta:

24:25-24:27

Tai ole selkeästi sitoutunut

Kristiina Lahdenranta:

24:29-24:30

Nostan sen huomioon sinne miesten

Kristiina Lahdenranta:

24:31-24:39

Sä voisit miettiä, että nyt sulla on ehkä tullut jo tietoa jotain meillä jaettuja sosiaalisia kategoriita, jotka on mulle merkityksellisiä kuin vaikka vanhemmuus

Kristiina Lahdenranta:

24:39-24:43

Sä oon, että hei Kristiina,

Kristiina Lahdenranta:

24:41-24:45

Me ollaan molemmat vanhempina, mitä sä ajattelet tästä maailman poliittisesta tilanteesta,

Kristiina Lahdenranta:

24:45-24:49

Tämä jotain, tämmöistä kun nostaa, niin se heti on sellainen kikka, mitä käytetään

Kristiina Lahdenranta:

24:49-24:52

Se on yksi näistä

Kristiina Lahdenranta:

24:50-24:52

Peruseriaatteista kuuluu vaikuttamiseen

Jussi Rissanen:

24:53-25:00

FBI se pääneuvottelija näissä ulkomaan kidnappaus tilanteessa voisko, se oli se sukunimi oli NBF:ssä

Jussi Rissanen:

25:01-25:06

se kertoo niistä neuvottelutilanteesta jossain kansainvälisessä kidnappaus tilanteessa

Jussi Rissanen:

25:06-25:08

Sanotaan yksi asia

Jussi Rissanen:

25:08-25:11

Hän ei ikinä päässyt nyt referoin tosi

Jussi Rissanen:

25:11-25:15

epäsuorasti, mutta piti päästä neuvottelusta jollekin, missä ollaan common groundilla

Jussi Rissanen:

25:16-25:18

Hyväksytään joku asia

Jussi Rissanen:

25:18-25:23

Ollaan samaa mieltä jostain asiassa, jolloin se ovi aukeaa seuraavalle tasolle

Jussi Rissanen:

25:24-25:25

Tuossa on vähän samaa

Kristiina Lahdenranta:

25:25-25:27

Käytännössä täysin sama

Kristiina Lahdenranta:

25:28-25:33

Kun tunnet näitä sosiaalisen vaikutuksen teorioita, sanotaan tämä, että

Kristiina Lahdenranta:

25:33-25:44

Jos mä oon sen sosiaalisen elaborationin mukaan, ajatellaan, että ihmisellä on kaksi asiaa, jotka vaikuttavat siihen, että prosessoitko sä

Kristiina Lahdenranta:

25:42-25:44

Niitä, että sitä tietoa syvällisesti

Kristiina Lahdenranta:

25:45-25:52

Eli mietinks mä, että hetkinen, yrittääkö nyt Jussi tässä tilanteessa vaikuttaa, saada mua tähän keskustelun mukaan

Kristiina Lahdenranta:

25:52-25:58

Eikö tämä oikeasti ole tällöinen asia, joka nyt liittyy, tai ole tällöinen asia, mihin haluan osallistua?

Kristiina Lahdenranta:

26:00-26:06

Ja nämä kaksi asiaa on siis motivaatio prosessoida sitä tietoa ja kyvykkyys prosessoida sitä tietoa

Kristiina Lahdenranta:

26:06-26:10

Ja arvaa, mitä kyvykkyiden usein usein ajatellaan, on kiire

Kristiina Lahdenranta:

26:10-26:19

Eli kun ihmisillä on kiire, kognitiivinen kuormitus, mikä tahansa, niin silloin ihmiset ovat todennäköisemmin alttiita vaikutusyrityksille

Kristiina Lahdenranta:

26:19-26:27

prosessoi nopeasti, käyttäen heuristiikkoja ja ajatellen, että okei, niinpä meillä on tämä yhteinen tämä, vaikka tämä vanhemmuus, että mä nyt kuuntelen tämän ja sanoin joo

Kristiina Lahdenranta:

26:27-26:29

Eli mä oon todennäköisemmin silloin

Jussi Rissanen:

26:30-26:34

Vastanottavaisempia koukuun helpommin, silloin, kun mulla ei ole kiire

Kristiina Lahdenranta:

26:35-26:42

Pointti vaan tässä se, että kun näitä teorioita tavallaan tunnistaa ja ymmärtää, niin voi itsekkin tajuta sen, että hetkinen, nyt olen alttiina

Kristiina Lahdenranta:

26:42-26:45

sanoin joo asioihin tai tekemään diiliä asioita

Kristiina Lahdenranta:

26:45-26:51

En välttämättä halua, joka ei välttämättä ole se ihan oikein, kun kannattaisi miettiä tämä asia läpi

Kristiina Lahdenranta:

26:51-26:54

Tunnistaa ehkä niitä tilanteita kun alttiina sille vaikutusyritykselle

Kristiina Lahdenranta:

26:55-26:59

Mielestäni se on toinen asia, joka on aika kiinnostavaa sosiaalisessa vaikutuksessa

Kristiina Lahdenranta:

26:59-27:01

Se on vähän tämmöistä kognitiivisesta resilienssiä

Kristiina Lahdenranta:

27:01-27:05

Voin kääntää sitä osaamista siihen myös itseensä kohtaan

Kristiina Lahdenranta:

27:05-27:15

Moni opiskelee innoissaan vaikka niitä kieliin näitä seitsemää sosiaalisen vaikutuksen näitä

Kristiina Lahdenranta:

27:14-27:16

mutta niissä mennään myös helposti pieleen

Kristiina Lahdenranta:

27:17-27:19

Niitä tulkitaan usein vähän väärin

Kristiina Lahdenranta:

27:20-27:28

Koitetaan vaan ne ja laitetaan johonkin kontekstiin ja ei oikeasti kunnolla olla syvennytty ja mietitty, että miten ihmistä käsittelevät tietoa

Kristiina Lahdenranta:

27:27-27:33

Cialdini tekee eron tällä, että mikä on vaikka ohjeellinen normi ja deskriptiivinen normi

Kristiina Lahdenranta:

27:33-27:35

Ja se, mitä sillä tarkoitetaan, on se, että

Kristiina Lahdenranta:

27:36-27:43

Vaikka yritetään tosi paljon esimerkiksi maskien käytössä, tämä huomautti, että yritettiin oikein, että se oli autoritaarista

Kristiina Lahdenranta:

27:43-27:46

Ihmisillä on tosi hyviä faktoja

Kristiina Lahdenranta:

27:46-27:57

Ja ne pyrkii vaikuttamaan ihmiset, käyttäkää sitä maskia, mutta jos ne menee sinne julkiseen tilaan ja kenelläkään ei ole maskeja, niin se on paljon isompi sosiaalinen vaikutus se, että kukaan muu ei tee tätä

Kristiina Lahdenranta:

27:57-28:06

Vaikka siellä on ollut se hieno fakta-asia ja ammattilainen sanomassa jotain, niin se ei välttämättä se deskriptiivinen vaikutus on niin paljon isompi

Kristiina Lahdenranta:

28:07-28:16

Tässä on ollut hauskoja tällaisia tutkimuksia, mitä on tehty esimerkiksi hotellien pyyhkeiden käsittelyllä, joka ehkä kuvailee tätä asiaa vielä konkreettisemmin

Kristiina Lahdenranta:

28:16-28:30

Cialdini itse tekin tämmösiä kokeita, joissa kun hotelleissa on sellainen lappu, että älä laita pyyhettä uudestaan lattialle, jos se on likainen, että se säästää luontoa tällä, että ihmiset tiputtaa siihen lattialle

Kristiina Lahdenranta:

28:31-28:41

Ongelma on se, että vaikka tämä viesti on looginen, tämä viesti on tärkeä, tämä viesti on hyvä, niin se ei ymmärrä se, miten ihminen käsittelee sosiaalista tietoa

Kristiina Lahdenranta:

28:41-28:49

Eli alitajuisesti, kun ihminen näkee tämän tiedon, niin se lukee sen deskriptiivisen normin, joka on se, että ei kukaan muukaan tee näin

Kristiina Lahdenranta:

28:49-28:53

Ja sen, mitä Cialdini teki, niin otti sattuman varasesti

Kristiina Lahdenranta:

28:53-29:00

Niillä oli sellaisia hotelleja, jotka lähti mukaan tähän kokeiluun, varasi huoneita ja siellä ne muutti ihan yksinkertaisen asian, mitä näissä lapuissa luki

Kristiina Lahdenranta:

29:01-29:02

Ja niissä lapuissa luki, että

Kristiina Lahdenranta:

29:03-29:11

80 prosenttia, että nämä numerot voivat, mutta 80 prosenttia ihmisistä, jotka asuvat tässä huoneessa, niin käyttää uudestaan niitä pyyhkeitä

Kristiina Lahdenranta:

29:12-29:16

Ja sitten siellä on ne samat litaniat, että tämä on tärkeää luonnolle ja niin edelleen

Kristiina Lahdenranta:

29:16-29:22

Niin se oli vaikuttava tekijä, koska ihminen oikeasti sellaisen prosessoi ja palauttaa sen tiedon

Kristiina Lahdenranta:

29:21-29:25

on se, että muut tekee näin, niin minäkin teen

Kristiina Lahdenranta:

29:25-29:27

Tämä antaa hyväksyttävän sosiaalisen normin

Kristiina Lahdenranta:

29:28-29:29

Ja tämän mukana toimin

Kristiina Lahdenranta:

29:30-29:36

Niin sitten helposti ja monessa markkinoinnissa näkee, että yhtäkkiä on mentykin

Kristiina Lahdenranta:

29:35-29:48

On yritetty käyttää näitä eli vaikka scarcity-periaatteita tällaisia, mutta sitten ei oikeasti ihan tunnisteta sitä taustateoria siihen, että miten ne deskriptiiviset ja tämmöiset normit toimii, niin ehdottomasti näistä kannattaa

Jussi Rissanen:

29:48-30:02

Totta kannattaa tehdä nyt niin, että me laitetaan tuonne Spotifyn, sinne niihin teksteihin nämä linkit, että jos kiinnostaa, jos sinulta saisi muutaman, niin sinne pystyy laittamaan, mistä kannattaa tsekata, koska ne on ääri-mielenkiintoisia

Jussi Rissanen:

30:03-30:10

Valitettavasti on aika mennä kaikkea ei ehditä, mutta todella havainnollistavaa tarinat

Jussi Rissanen:

30:10-30:16

Mitä erityisiä aiheita haluaisit liittää sosiaalista vaikuttamista johtajuudelle?

Kristiina Lahdenranta:

30:18-30:29

Mulla olisi sellainen viesti, mitä olen halunnut sanoa johtajille, että tosi usein me keskitytään tässä vaikuttamisessa, tavallaan, mistä me ollaan nyt puhuttukin, että miten minä lisään omaa vaikuttavuutta

Kristiina Lahdenranta:

30:31-30:34

Unohdetaan se, että meissä on jo vaikutusta

Kristiina Lahdenranta:

30:35-30:40

Aika usein unohdetaan pohtia se, että minkälaista luonnollista vaikuttavuutta mulla jo on

Kristiina Lahdenranta:

30:40-30:44

Jotain johtajien kohdalla erityisen tärkeä asia

Kristiina Lahdenranta:

30:46-30:54

Se on mun mielestä, olen tykästynyt hirveästi tutkimuslinjassa, että modernia mielestäni sosiaalisen vaikuttamisen tutkimusta, että on ymmärretty

Kristiina Lahdenranta:

30:55-31:04

Itse asiassa aika usein vähän tämmöisiä vääriä olettamuksia siitä, että mihin ihmiset kiinnittää vaikka huomiota

Kristiina Lahdenranta:

31:04-31:09

Ajatellaan, että jos minulla on joku epävarmuus itsessäni sanotaan, että

Kristiina Lahdenranta:

31:12-31:14

ihmiset huomaa sen tahrn

Kristiina Lahdenranta:

31:14-31:16

Kukaan ei huomaa sitä tahraa

Kristiina Lahdenranta:

31:16-31:20

Täysin yliarvioin sen, että miten ihmiset kiinnittää vaikka huomioon

Kristiina Lahdenranta:

31:21-31:25

johonkin mun epävarmuuteen, mikä mulla on esimerkiksi likaisiin vaatteisiin

Kristiina Lahdenranta:

31:26-31:29

Mutta mä täysin aliarvioin sen

Kristiina Lahdenranta:

31:30-31:33

kuinka ihmiset oikeasti kiinnittää mun huomioon

Kristiina Lahdenranta:

31:33-31:35

Ja että mulla on oikeasti vaikutusta

Kristiina Lahdenranta:

31:35-31:38

Tämä kohdistuu erityisesti johtajien sen takia, että

Kristiina Lahdenranta:

31:39-31:45

Johtajilla on huomattu siellä, yksi näistä periaatteista on tämä auktoriteetti

Kristiina Lahdenranta:

31:45-31:48

Johtajalla luontaisesti sellaista auktoriteettia

Kristiina Lahdenranta:

31:49-31:55

Johtajat eivät ehkä ymmärräkään ainaista omaa vaikutusta, varsinkin jos he itse tunne

Kristiina Lahdenranta:

31:55-32:01

Heille ei ole ehkä itsellään vaikka johtaa vallan tunnetta tai sellainen, mutta kuitenkin heillä on alaisia

Kristiina Lahdenranta:

32:01-32:04

Näiden alaisten voi olla vaikea sanoa ei

Kristiina Lahdenranta:

32:04-32:12

Tämä on toinen olettaus, joka on huomattu tutkimuksista, että ihmisten on itse asiassa paljon vaikeampi sanoa ei, kun me luullaan

Kristiina Lahdenranta:

32:12-32:21

Johtajilla, vaikka heillä olisikin ongelmia tämän oman johtajuutensa tuntemisen kanssa, niin he silti on semmoista vallantunnetta enemmän

Kristiina Lahdenranta:

32:21-32:26

Ihmisillä oli enemmän vallan tunne ja vallan tunteella tarkoitetaan sitä, että

Jussi Rissanen:

32:25-32:27

Sä saat asioita aikaiseksi

Kristiina Lahdenranta:

32:28-32:29

Sun on helpompi ottaa riskiä

Kristiina Lahdenranta:

32:29-32:38

Sulle tulee sellainen oletus, että minun on helpompi, että sä ite koet, että sun on helppo taas sanoa ei joillekin pienille pyynnöille, jotka tulee vaikka ottaa sun kollegalta

Jussi Rissanen:

32:38-32:39

En mä ehi

Jussi Rissanen:

32:39-32:41

Se on helpompi ohjailla sanoja

Kristiina Lahdenranta:

32:41-32:47

Ihmiset ovat tunnetusti, kaikki ihmiset ovat huonoja perspective takingissa

Kristiina Lahdenranta:

32:47-32:49

Se on hirveän vaikeaa itse asiassa asettua

Kristiina Lahdenranta:

32:50-32:53

Toisen ihmisen kenkiin nähdä, miten ne ajattelee

Kristiina Lahdenranta:

32:54-33:00

Johtajat ajattelee myös, että kun minun on helppo sanoa, tai helposti ajattelee, että kun minun on helppo sanoa, ei

Kristiina Lahdenranta:

33:00-33:05

Alaiset ymmärtää sen, että olen sanon niille, että hei, älä ko mitään painetta

Kristiina Lahdenranta:

33:05-33:06

Totta kai sano vaan ei

Kristiina Lahdenranta:

33:06-33:11

Jos sinulle ei aikaa tehdä, ihmisillä on hirveän vaikea sanoa ei

Kristiina Lahdenranta:

33:13-33:18

Ja siinä on sellainen, että yliarvioidaan tavallaan se oma vaikutus

Kristiina Lahdenranta:

33:19-33:22

Se on myös sillä tavalla, että ajatellaan, että you have more influence than you think

Jussi Rissanen:

33:23-33:24

Upea ajatelma

Kristiina Lahdenranta:

33:24-33:30

Ja sen mä toivoisin, että myös pidetään huomassa, että ei ole aina vaan sitä, miten mä lisään mun omaa

Kristiina Lahdenranta:

33:32-33:36

niin vaan miten mä myös ymmärrän sen vaikuttavuuden, joka mussa jo on

Kristiina Lahdenranta:

33:36-33:39

Ja tavallaan vähän mietinkin sitä, että

Kristiina Lahdenranta:

33:39-33:43

että miten se vaikuttaa sen ympäristöön

Kristiina Lahdenranta:

33:43-33:48

Sama tutkimus on toteutettu sillä tavalla, että esihenkilöt, kun lähettää

Kristiina Lahdenranta:

33:48-33:52

alaisilleen viestejä työajan ulkopuolella, niin se koetaan stressaavana

Kristiina Lahdenranta:

33:52-33:58

Vaikka sä laitat siihen viestit, älä nyt stressaa alkoi mitään painetta vastaa tää, se stressaa

Kristiina Lahdenranta:

33:58-34:01

Älä lähetä WhatsApp-viestejä työaikojen ulkopuolella

Kristiina Lahdenranta:

34:01-34:07

Siinä aliarvioidaan se, kuinka paljon se vaikuttaa siihen vastaanottajaan

Jussi Rissanen:

34:17-34:21

Miten mä ajattelen karismasta, jotta sä voit sitten

Jussi Rissanen:

34:28-34:29

Ensinnäkin

Jussi Rissanen:

34:30-34:34

Tämä ei ole varmaan ollut se, tässä on tämmöinen elinkaariteoria

Jussi Rissanen:

34:34-34:43

On ihan eri tavalla, mitä ajattelin, että karisma oli silloin, kun olin kadettikoulussa ja mitä nyt 48-vuotias Jussi Rissanen ajattelee karismasta

Jussi Rissanen:

34:43-34:56

Nuori Jussi ajatteli, että se on se joukon edessä oleva, kaikki voiva, hero-johtaja kantaa jumankauta puolijoukkueellista taisteluvöitä ja on vähintään Cooper-tuloksessa

Jussi Rissanen:

34:56-35:02

parempi kuin se keskiverto ja tietysti tämmönen sankari

Jussi Rissanen:

35:02-35:06

Ja nyt tää vanhempi Jusssi Rissanen, eli minä,

Jussi Rissanen:

35:06-35:14

Mä näen karisman siinä, että mä oon läsnä hetkessä, haavoittuvainen, aito

Jussi Rissanen:

35:14-35:25

kyvykäs myöntää virheeni, mutta myös samalla semmoinen tietyllä tavalla rauhoittava tekijä, jolloin mä näen karismaattisuuden tänä päivänä

Jussi Rissanen:

35:25-35:26

henkilöissä, jotka ovat

Jussi Rissanen:

35:27-35:27

Jussi Rissanen:

35:27-35:27

Jussi Rissanen:

35:27-35:36

Heissä ei ole kiire itsestään mihinkään, vaan se pelkästään, että se tulee tuohon sisään, niin se rauhoittaa tietyllä tavalla

Jussi Rissanen:

35:37-35:45

En tiedä, oonko mä yhtä oikealla jäljellä, mutta kun mä vähän teen taustatöitä kuitenkin tähän, kun mä haluan aina vähän

Jussi Rissanen:

35:43-35:48

Mennä sukeltaa sinne teemaan, niin mä haen sen karisman alkujuonteita

Jussi Rissanen:

35:48-35:54

Siellä on tämmöinen armolahja tai lahja, joka sillä ihmisellä on

Jussi Rissanen:

35:55-36:01

Loppukädessä ei ole ainakaan mikään semmoinen, että sitä voisi jostain ostaa sitä karismaa

Jussi Rissanen:

36:02-36:03

Se on sisään rakennettu

Jussi Rissanen:

36:03-36:05

Tämmöisiä mä ajattelen karismasta

Kristiina Lahdenranta:

36:05-36:06

Mahtavaa

Kristiina Lahdenranta:

36:06-36:19

Mä sanoisin, että molemmathan nämä sun kuvailemat karismat, että on se sitten se sotilaallinen hahmo tai sitten tämmöinen, mitä sä olet nykyään, että ne molemmat

Kristiina Lahdenranta:

36:20-36:21

Käsitetään karismaattiseksi

Kristiina Lahdenranta:

36:22-36:33

Ja mä myöhemmin mä esittelen sen mallin, että sä ymmärrät minkä takia ne molemmat on karismaattista, koska karisma, tärkeä asia karismassa on se, että se on sellainen ilmiö, joka on

Kristiina Lahdenranta:

36:33-36:34

sen vastaanottajan silmissä

Kristiina Lahdenranta:

36:36-36:41

Mä yritin suomentaa, mutta se on "phenomenon that is in the eye of the beholder"

Kristiina Lahdenranta:

36:41-36:44

Eli jotta sinut koetaan karismaattiseksi

Kristiina Lahdenranta:

36:44-36:47

Tai jotta sinä olet karismaattinen, niin sinut pitää kokea sellaisena

Kristiina Lahdenranta:

36:48-36:50

Ja sehän on minun kokemukseni siitä

Kristiina Lahdenranta:

36:53-37:01

Mä ajattelin, että tällöinen akateeminen tutkimus karismasta on ehkä saanut sosiologiasta tavallaan alun perin sen pontensa

Kristiina Lahdenranta:

37:01-37:05

Siellä ajateltiin näin, miten sä hienosti kuvailitkin

Kristiina Lahdenranta:

37:05-37:07

Ja vieläkin ajatella, että se on semmoinen

Kristiina Lahdenranta:

37:07-37:15

Tavallaan erikoinen lahja tai joku voima, joka yksilöllä on hänen seuraajiinsa nähden

Kristiina Lahdenranta:

37:17-37:22

Hirveän paljon ristiriitaisuuksia kirjallisuudessa, eikö niin, että miten karisma määritellään

Kristiina Lahdenranta:

37:22-37:26

Siellä on kaikenlaista, eikä oikein päästä yhteisymmärrykseen, mutta ehkä

Kristiina Lahdenranta:

37:26-37:36

Ehkä se, mitä on päästy yhteisymmärrykseen, on saatu siitä, että karisma on joukko erilaisia käyttäytymismalleja, erilaista käyttäytymistä

Kristiina Lahdenranta:

37:36-37:37

Se on karismaattisuutta

Kristiina Lahdenranta:

37:37-37:45

Sitä on paljon tutkittu, että minkälaisia käyttäytymisiä, että johtajuudessaan on tietynlaisia, että puhutaan visiosta ja tällöistä ja tällöistä

Kristiina Lahdenranta:

37:46-37:54

Ja kun lupasin silloin kollegani kanssa perehtyä siihen karismaan, siis se lähtökohtainen oma kiinnostuksen kohde, ei akateeminen tuttu

Kristiina Lahdenranta:

37:54-38:03

Me haluttiin tässä ja oli hyvä alusta siinä pedagogisessa opinnoissa rakentaa sitä

Kristiina Lahdenranta:

38:02-38:03

niin sanottua workshopia

Kristiina Lahdenranta:

38:04-38:14

Kun me lueskeltiin sitä ja me mietittiin sitä, me törmättiin tämmöiseen todella kiinnostavaan kolmijakoon, miten karisma voidaan ymmärtää

Kristiina Lahdenranta:

38:15-38:27

Ehkä vielä ennen kuin menen siihen, niin toinen asia, miksi karisma on tärkeää ymmärtää, että ajatellaan, että se vaikuttaa siihen, miten ihmiset, miten ne ajattelee susta

Kristiina Lahdenranta:

38:28-38:30

luottamus karismaan lisää luottamusta yleisesti

Kristiina Lahdenranta:

38:31-38:35

Myös ihmiset haluaa, että karismaattiset johtaa heitä

Kristiina Lahdenranta:

38:36-38:38

Se on semmoinen aika luonnollinen

Kristiina Lahdenranta:

38:38-38:45

karismaattisten ihmisten ideat otetaan useimmin vastaan, helpommin vastaan, sä saat sun ideat läpi, sun ajatukset läpi

Kristiina Lahdenranta:

38:45-38:51

Sanat ovat usein muistettavampia, muistetaan helpommin, jos sulla on tätä kutsuttua karismaa

Kristiina Lahdenranta:

38:51-38:58

Sä kysyt mun mielestä loistavan kysymyksen tuossa, että sun mielestä jotkut ihmiset on luontaisesti karismaattisempia kuin toiset

Kristiina Lahdenranta:

38:59-39:02

No

Kristiina Lahdenranta:

39:00-39:10

Varmasti osittain on, että joillain ihmisillä se näkyy luontaisemmin kuin toisilla, mutta jotenkin tämän hetken tutkimus näkee, että se on käyttäytymistä

Kristiina Lahdenranta:

39:10-39:12

Ne voidaan oppia

Kristiina Lahdenranta:

39:12-39:24

Usein ne ihmiset, jotka me kuvitellaan, että on luontaisesti karismaattisia, niin yksi teoria sanoo näin, että ne on ollut sellaisia lapsia, jotka on hirveän hyvin jo pienestä pitäen

Kristiina Lahdenranta:

39:24-39:27

osannut tunnistaa niiden omaa ympäristöä

Kristiina Lahdenranta:

39:28-39:32

Kun mä toimin näin, niin mä leikitään mun leikkejä

Kristiina Lahdenranta:

39:32-39:35

Tai kun mä toimin näin, niin mun kaverit haluaa tulla meille

Kristiina Lahdenranta:

39:35-39:41

Jotkut ihmiset ovat herkempiä aistimaan heidän omaa vaikutusta heidän ympäristöön ja oppii sitä kautta

Kristiina Lahdenranta:

39:41-39:48

Lapset oppii tarkkailee ympäristöä ja saavat välitöntä palautetta siihen käyttäytymiselle

Kristiina Lahdenranta:

39:48-39:50

Jotkut ihmiset on siihen herkempiä kuin toiset

Kristiina Lahdenranta:

39:50-39:55

Näiden ihmisten on ajateltu olevan niitä, joita me ajatellaan olevan luonnollisesti karismaattisia

Jussi Rissanen:

39:57-40:00

Onko se synnynnäistä vai voiko sen oppia?

Kristiina Lahdenranta:

40:00-40:07

Varmasti juuri on ihmisiä, jotka synnynnäisesti helpompi ottaa

Kristiina Lahdenranta:

40:06-40:13

Mutta siihen on hirveän paljon tutkimusta, että ollaan laitettu ihmisiä, niillä on tehty karismakoulutusta ja laitettu labraan

Kristiina Lahdenranta:

40:14-40:24

Miten ulkopuoliset ihmiset arvioi heidän karismaattisuutta, mitä enemmän he näyttää näitä tiettyjä käyttäytymisiä, niin se enemmän heidät koetaan karismaattisemmaksi

Jussi Rissanen:

40:24-40:28

Kertokaa meille, miten mä pystyn sitä mittaria vääntämään nyt

Jussi Rissanen:

40:29-40:31

Tää on ihan oikeaa

Kristiina Lahdenranta:

40:31-40:33

Käydään kohta tarkemmin läpi vielä sitä

Kristiina Lahdenranta:

40:34-40:42

Yksi semmoinen esimerkki, mikä oli myös minusta aika vaikuttava, oli, että Marilyn Monroe, hänen oikein nimi taisi olla Norman

Kristiina Lahdenranta:

40:46-40:48

Ja jos hän kävelee sinä Normannina kadulla

Kristiina Lahdenranta:

40:49-40:50

Ihan normaalisti

Kristiina Lahdenranta:

40:51-41:01

Ilman olemustaan, sitä ulkonäköistä, hänen tyyliänsä, hänen tapaansa puhua, vaan hän kävelee omana itsenään, kukaan ei kiinnittänyt häneen huomiota

Kristiina Lahdenranta:

41:00-41:10

Mutta sitten hän oli joskus, oliko, mä en muista vähän tarkkana, että yksityiskohtia tässä, että oliko se jossain Times Square mistä oli tehty, että sit hän yhtäkkiä alkoi kävelee siinä hahmossaan

Kristiina Lahdenranta:

41:10-41:15

Hän otti hahmot erilaisia käyttäytymisen malleja, johan hän herätti huomiota

Kristiina Lahdenranta:

41:16-41:24

Se on tavallaan jännä sinänsä, että hänkin pystyi seuraamaan ja kontrolloimaan, mitä hän haluaa näyttää

Kristiina Lahdenranta:

41:25-41:28

Eehkä miten ajattelen karismasta

Kristiina Lahdenranta:

41:30-41:34

Tämä on tärkeä pointti, että karisman tärkeimpänä esteenä

Kristiina Lahdenranta:

41:34-41:36

Nähdään on tuo epäautenttisuus

Kristiina Lahdenranta:

41:36-41:37

ja itseluottamuksen puute

Kristiina Lahdenranta:

41:38-41:41

Ne on kaksi sellä isoa juttua, jotka äkkiä blokkaa

Kristiina Lahdenranta:

41:43-41:47

Keskustellaan niistä vähän lisää, että minkälaisia juttuja niihinkin voi ajatella

Kristiina Lahdenranta:

41:48-41:59

Takais tähän, kun minä ja mun kollegamme lähetettiin perehtymään tähän karismaan, niin meitä alkoi puhutella tosi paljon tämmöisen Olivia Fox Cobainen näkemykset karismasta kolmen dimension kautta

Kristiina Lahdenranta:

42:01-42:09

Pitkälti homma pohjautuu siis nimenomaan akateemiseen tutkimukseen, mutta hän on myös valtavasti kouluttanut karismaattisuutta ja tämmöistä

Kristiina Lahdenranta:

42:09-42:14

Hän on väitellyt, hän on itse tutkinut, mutta hän on myös tehnyt nimenomaan konsultoivaa

Kristiina Lahdenranta:

42:17-42:20

Puhutteli juuri sen takia, mitä mainitsin tuossa

Kristiina Lahdenranta:

42:21-42:25

Karismaa ei siinä nähdä sellaisena, että

Kristiina Lahdenranta:

42:25-42:33

on joku tietty kombinaatio asioita ja sulla voi olla niitä enemmän tai vähemmän, vaan karisma muodostuu kolmesta eri dimensiosta

Kristiina Lahdenranta:

42:33-42:40

Joista yks on läsnaolo ja puhutaan siitä kohta lisää, mutta minkä on ihan luontaisesti

Kristiina Lahdenranta:

42:41-42:47

Toinen on valta ja sitten kolmas dimensio on tämmöinen lämpö

Kristiina Lahdenranta:

42:47-42:55

Ja lämpö meinaa on tämmöinen, näetkö saamme ihmisen friend or foe, tämmöistä hyväntahtoisuutta, luotettavuutta

Kristiina Lahdenranta:

42:56-43:01

Ne on nämä kolme dimensiota ja ne vaihtelee hirveästi eri ihmisten välillä

Kristiina Lahdenranta:

43:01-43:04

Ihmiset pystyvät itse muokkaamaan niitä, koska

Kristiina Lahdenranta:

43:04-43:06

Tietynlainen karisma

Kristiina Lahdenranta:

43:06-43:10

Esimerkiksi tämmöinen, että se valta on tavallaan dialed up

Kristiina Lahdenranta:

43:10-43:16

Sehän toimii tietyissä tilanteissa, tietyille ihmisille, hetken ehkä jopa

Kristiina Lahdenranta:

43:18-43:23

tietyissä tilanteissa taas toisin, että sä ehkä haluat enemmän sitä lämpöä tuoda ylöspäin

Kristiina Lahdenranta:

43:24-43:25

Mä oon sun puolella

Jussi Rissanen:

43:26-43:27

Mä autan sua

Kristiina Lahdenranta:

43:28-43:29

Mulla on, I'll have your back

Jussi Rissanen:

43:30-43:31

Tietyllä lailla sitä

Kristiina Lahdenranta:

43:31-43:35

Mutta tärkeimmäksi kuitenkin, että se on vähän se, minkä tyypistä karismaa

Kristiina Lahdenranta:

43:36-43:40

Se pohjautuu tämmöiseen teoriaan kuin Universal Dimensions of Social Cognition

Kristiina Lahdenranta:

43:41-43:44

Lukekaa lisää, mutta se on vanhaa sosiaalista,

Jussi Rissanen:

43:44-43:52

Sä pudottelet sun teorial, että olen ihan hämmmentynyt, sosiologia ja karisma ensyklopedia, tavallaan tulee näitä

Jussi Rissanen:

43:53-43:54

Nyt se tärkein

Kristiina Lahdenranta:

43:54-43:55

Nyt se tärkein

Kristiina Lahdenranta:

43:55-43:56

Se on se läsnäolo

Kristiina Lahdenranta:

43:57-43:58

Se on se presence

Kristiina Lahdenranta:

43:59-44:06

Se sanotaan, että paljon on tutkimusta, on tehty vaikka laadullista tutkimusta ja kysely ihmisiltä, että mikä on

Kristiina Lahdenranta:

44:08-44:11

Lähestulkoon on aina, jossain kohtaa mainitaan, se läsnäolo

Kristiina Lahdenranta:

44:11-44:16

Sä tunnistat sen, että se ihminen on läsnä siinä tilanteessa

Kristiina Lahdenranta:

44:18-44:26

Ja se läsnäolo, tavallaan tärkeä pointti, mitä on ajateltu, että karisma ja se läsnäolo, että se ei ole vaan sitä, että

Kristiina Lahdenranta:

44:29-44:33

miten sä vaikutat niihin ihmisiin vaan miltä heistä tuntuu

Kristiina Lahdenranta:

44:33-44:41

Silloin kun sä signaloit että sä oot läsnä, niin sähän lähetät viestiä, että mä arvostan sua, mä kunnioitan sinua

Kristiina Lahdenranta:

44:42-44:44

Mun mielestä oot kiinnostava

Kristiina Lahdenranta:

44:45-44:50

Ja sellainen, että sä herätät ihmisissä sen tunteen, että se mitä sä sanot, on kiinnostavaa

Kristiina Lahdenranta:

44:50-44:58

Mä kunnioitan sitä, niin se luo jo luontaisesti sellaista karismaattisuutta siihen tilanteeseen ja varsinkin sitä läsnäoloa

Kristiina Lahdenranta:

45:00-45:05

Näihin kaikkiin en mene niin syvästi jokaikiseen näihin dimensioihin

Kristiina Lahdenranta:

45:06-45:12

Ehkä tilanteen, jonka tunnistaa ja kannattaa varoa, joka ikinen meistä on tehnyt tän

Kristiina Lahdenranta:

45:12-45:16

Tilanne, kun sä oot keskustelussa ja sä huomaat, että sun ajatus karkasi

Jussi Rissanen:

45:18-45:18

Ai mitä

Kristiina Lahdenranta:

45:18-45:21

Kaikki tietää, että mietin ostoslistaa

Kristiina Lahdenranta:
45:22-45:23
On joku työjuttu, joka painaa

Kristiina Lahdenranta:
45:24-45:27
Toivot mielessä, että toivottavasti toinen ihminen ei huomannut

Kristiina Lahdenranta:
45:27-45:29
Mutta tiedätkö mitä?

Kristiina Lahdenranta:
45:29-45:36
Siihen on jonkin verran tutkimusta, että kun tällöinen tapahtuu, niin sun mikroilmeessä on pieni viive

Kristiina Lahdenranta:
45:38-45:41
Ja ihminen tunnistaa sen alitajuisesti

Kristiina Lahdenranta:
45:41-45:43
Se kutsutaan inkongruenssiksi

Kristiina Lahdenranta:
45:46-45:59
Se ei välttämättä tiedosta, että just ei enää kuunnellutkaan mua, että se meni miettimään niitä muita juttuja, vaan mä ajattelen, että mulla tulee tällöinen gut feeling eli intuitio, että joku on pielessä

Kristiina Lahdenranta:
45:59-46:00
Eiks niin?

Kristiina Lahdenranta:
46:01-46:03
Ja se jo vaikuttaa karismaan

Kristiina Lahdenranta:
46:03-46:05
Me ei tiedetä aina, mistä meidän Gut Feelingit tulee

Kristiina Lahdenranta:

46:05-46:08

Ne on usein tämmösiä inkongruensseja esimerkiksi

Kristiina Lahdenranta:

46:09-46:14

Että just tämä, että vaikka se ihminen ajattelee jotain muuta, on pieni vaikka viive mikroilmeessä

Kristiina Lahdenranta:

46:14-46:20

Toinen ihminen, kuitenkin meidän prosessori täällä on aika nopea ja me tunnistetaan sosiaalinen riski

Kristiina Lahdenranta:

46:20-46:25

Tai sitten on just se, että me sanotaan yhtä ja meidän ilmeet näyttää toista, tai ne eleet näyttää toista

Jussi Rissanen:

46:25-46:30

Ja sä Kristiina viittasit jo noin vartti 20 minuuttia sitten näihin nonverbaalisiin

Jussi Rissanen:

46:31-46:33

Tämä läsnäolon merkitys on

Jussi Rissanen:

46:34-46:35

Old Body Hold Me siinä

Jussi Rissanen:

46:36-46:38

Ensinnäkin se main ja se body seuraa

Jussi Rissanen:

46:39-46:41

Lämpö, läsnäolon valta

Jussi Rissanen:

46:41-46:43

Nyt kun mä mietin noita, niin

Jussi Rissanen:

46:43-46:44

Sitähän se just on

Kristiina Lahdenranta:

46:45-46:52

Joo, ja tavallaan tämä läsnäolo on se ehkä, jos lähtisin jotain treenaamaan, niin se on oikeastaan se läsnäolo

Kristiina Lahdenranta:

46:52-46:55

Siinä workshopissa me tavallaan

Kristiina Lahdenranta:

46:55-47:01

Käydäänkin oikeasti näitä tekniikoita läpi ja on tällaisia aktiivisen kuuntelun tekniikoita, jota voi harjoitella

Kristiina Lahdenranta:

47:01-47:10

Mutta mun mielestä tosi hauska maailman yksinkertaisin kikka on se, että jos huomaat ajatus karkaa,

Kristiina Lahdenranta:

47:09-47:12

Mietipä nopeasti sun varpaita

Kristiina Lahdenranta:

47:13-47:17

Sä palaat siin sekunnilla, koska sulla tulee kehollinen

Kristiina Lahdenranta:

47:18-47:24

Silloin sä koko ajan skannaat sun kehon äkkiä läpi, koska sä mietit sun varpaita mitä tuntemuksia ja sä oot yhtäkkiä läsnä siinä tilanteessa

Jussi Rissanen:

47:24-47:26

Mindfulnesssissakin on se treeni, että mietin varpaita

Jussi Rissanen:

47:27-47:28

Tässä on samoja juttuja

Kristiina Lahdenranta:

47:28-47:30

Hyvin paljon, ilman muuta

Jussi Rissanen:

47:30-47:31

Josta se onkin

Jussi Rissanen:

47:31-47:42

Tiedätkö kun mä oon aktiivisen kuuntelun harjoittelua tehnyt ja kaikkea tällaisia, enkä ole tajunnut silloin, kun mä oon valmentunut lähijohtamista ja tällaista

Jussi Rissanen:

47:42-47:44

Me ollaan tehty ihan oikeita juttuja

Jussi Rissanen:

47:44-47:55

Täällä on paljon näissä myyntiradion jaksoissa monien eri vieraiden kanssa puhuttu siitä, että istu kiire alas ja ole oikeasti läsnä niiden ihmisten arjessa tai asiakkaan tilanteessa

Jussi Rissanen:

47:56-47:59

Ei sun tarvitse valmistella 75 slaidia

Jussi Rissanen:

48:00-48:05

Jos sä valmistelet, että ne etkä ole läsnä, niin valmistele vaikka kaksi, mutta ole ainakin nyt hitto läsnä

Kristiina Lahdenranta:

48:05-48:06

Kyllä

Jussi Rissanen:

48:06-48:06

Eikö niin

Kristiina Lahdenranta:

48:06-48:16

Ja se mikä oli ehkä tässä semmoinen viesti kanssa johtajille, että se läsnäolo ei tunne sitä ajan pituutta

Kristiina Lahdenranta:

48:17-48:31

Jos sulla on hirveä kiire, mutta se on nyt tärkeää, että sulla on siinä joku alainen, jolla on joku asia, ja sä tajuut, että nyt tästä tarvitaan minua, niin sä voit sanoa, että hei, on

Kristiina Lahdenranta:

48:30-48:35

Viisi minuuttia, mutta ole sen viiden minuutin ajan niin läsnä kuin mahdollista

Kristiina Lahdenranta:

48:35-48:39

Älä katso sun puhelinta, älä mieti muuta, vaan olen läsnä

Kristiina Lahdenranta:

48:39-48:44

Se karisman vaikutus läsnäolon kautta ei jota sitä aikaa tavallaan

Kristiina Lahdenranta:

48:44-48:49

Se tarkoita, että sun täytyy olla läsnä tunti tolkulla jossa asioissa

Kristiina Lahdenranta:

48:49-48:51

Voin myös tuoda sitä niihin mikrohetkiin

Jussi Rissanen:

48:52-48:52

Muistat sen

Jussi Rissanen:

48:52-48:55

Älä vilkuile ympärille, katso kelloa kokoajan

Kristiina Lahdenranta:

48:56-48:57

5 minuuttia ja pois

Kristiina Lahdenranta:

48:57-48:59

Kun sen sanoisin alkuun, niin sä myös

Kristiina Lahdenranta:

49:01-49:03

johdat tavallaan sitä olettamusta

Kristiina Lahdenranta:

49:03-49:07

You manage the expectation siinä tilanteessa, niin sekin saattaa

Kristiina Lahdenranta:

49:08-49:11

Ei aina tarvitse ajatella, että vitsi kun ei mulla ole aikaa tällaiseen

Kristiina Lahdenranta:

49:11-49:15

Mutta juuri ne pienet hetket, kun sulla on aikaa, niin panosta siihen läsnäoloon

Kristiina Lahdenranta:

49:16-49:19

Se on sellainen

Kristiina Lahdenranta:

49:18-49:21

aika vakuuttava vinkki tuntuu olevan ja tulee myös

Kristiina Lahdenranta:

49:21-49:25

Ei tarvitse elämän tarinaa kertoa aina

Kristiina Lahdenranta:

49:25-49:28

Mutta mennä eteenpäin eli lämpö

Kristiina Lahdenranta:

49:30-49:37

Se on warmth Englannissa tulee suoraan, että se lämpö on ehkä hassu, mutta just tavallaan se, että sä haluat, että se ihminen näkee, että sä oot sen puolella

Kristiina Lahdenranta:

49:43-49:52

Sä oot ystävä, sulle voi kertoa asioita ja tavallaan just mitä puhuitkin aikaisemmin, että sä oot haavoittuvana ja näin, niin se on tosi tärkeää

Kristiina Lahdenranta:

49:51-49:56

niin tähän liittyy myös hyvin vahvasti tämä kehollisuus

Kristiina Lahdenranta:

49:56-50:01

Eikä niin, että sä kehon kautta kuvaillet sitä sun lämpöä

Kristiina Lahdenranta:

50:03-50:08

Esimerkiksi tällaisia asioita vielä, jotka liittyy tähän lämpöön, on sillä tavalla, että

Kristiina Lahdenranta:

50:09-50:12

Että ehkä tällöinen moraalisuus on myös

Kristiina Lahdenranta:

50:12-50:17

Ajatellaan, että sä oot hyvä, sä oot hyvä tyyppi, sä oot hyvä ihminen

Kristiina Lahdenranta:

50:19-50:23

Se on aikaisemmin tärkeä homma, että sä oot aito siinä mielessä

Kristiina Lahdenranta:

50:24-50:27

Kehollisuus on just tämä tärkeä osa siitä

Kristiina Lahdenranta:

50:27-50:37

Ja ehkä jos tässä nyt nopeasti ehtii vielä käydä yhden vinkin tähän hyväntahtoisuuteen ja tähän liittyen, on siis tunteiden säätely, josta me ei olla vielä puhuttu yhtään

Jussi Rissanen:

50:37-50:39

Se on kauhean kiinnostava aihe

Kristiina Lahdenranta:

50:39-50:45

Se on hassua, kun tässä vanhemmuudessa on nykyaikainen trendi, että sun täytyy opettaa sinulla lapsille tunteiden säätelyä

Kristiina Lahdenranta:

50:46-50:47

Tiedätkö mitä?

Kristiina Lahdenranta:

50:47-50:51

Se on aika tärkeää meille aikuisillekin tunteiden säätely

Kristiina Lahdenranta:

50:51-51:01

Ja ihan sosiaalisessa vaikuttamisessakin ne ihmiset, jotka osaa säädellä muiden ihmisten tunteita, niin ne onkin vasta vaikuttavia

Kristiina Lahdenranta:

51:01-51:06

Koska jos mä pystyn säätelemään sun tunnetta semmoiseen suuntaan, mitä mä haluan,

Kristiina Lahdenranta:

51:09-51:13

joka siellä säätelee, koska sinun tunne, mä oon sen säädellyt

Kristiina Lahdenranta:

51:13-51:14

Se on eri asia

Kristiina Lahdenranta:

51:15-51:17

kun sä oot säätänyt mun tunteita

Kristiina Lahdenranta:

51:18-51:19

Mut suutarin lapsella ei ole kenkiä

Jussi Rissanen:

51:20-51:23

Mä luulen, että sä koko ajan käsittelet sitten

Jussi Rissanen:

51:23-51:25

Tää on ihan äärettömän kiinnostavaa

Jussi Rissanen:

51:25-51:26

Samalla

Jussi Rissanen:

51:27-51:28

Tässä ajattelen samalla myös

Jussi Rissanen:

51:28-51:36

Nyt mä ajattelin, tässä todella paljon sun näistä teorioista, kun ne on tutkittuja juttuja, mitä sä sanoit akateemisesti

Jussi Rissanen:

51:37-51:40

Eli nämä ei ole vain mielipide, vaan tässä on

Jussi Rissanen:

51:41-51:49

Pohdittu ja mietitty eri kulmilta, niin tässä tulee tämä kehollisuus, hengittäminen, läsnäolo

Jussi Rissanen:

51:51-52:00

autenttisuus, niin sitten tämä vielä tämä sosiaalinen vaikuttaminen sillä tavalla, että ihmiset ei välttämättä edes tiedä, kuinka paljon jo vaikuttaa

Jussi Rissanen:

52:00-52:03

Silti yritetään vielä vaikuttaa enemmän

Jussi Rissanen:

52:03-52:05

Tässä on ihan suora korrelaatio

Jussi Rissanen:

52:05-52:08

En osaa edes sanoittaa, mutta ne on tässä samassa piirissä

Kristiina Lahdenranta:

52:08-52:09

Kaikki, kyllä

Jussi Rissanen:

52:09-52:10

Eikö menekin?

Kristiina Lahdenranta:

52:10-52:12

Ja vielä tuohon tunteiden säätelyyn

Kristiina Lahdenranta:

52:17-52:22

Me joudutaan joskus tilanteisiin, joissa me ei pidetä välttämättä toisesta ihmisestä

Kristiina Lahdenranta:

52:24-52:30

Ja silti meidän täytyy siinä tilanteessa yrittää löytää semmoinen yhteinen maaperä

Kristiina Lahdenranta:

52:30-52:35

Esimerkiksi tällöinen Cognitive Reappraisal on yksi sellainen tekniikka, mitä ihmiset on käyttänyt

Kristiina Lahdenranta:

52:35-52:39

Se on semmoinen aktiivisen uudelleen kirjoituksen tekniikka

Kristiina Lahdenranta:

52:39-52:47

Ja muista, että yksi esimerkki tältä Olivia Fox Cobanelta, joka on tätä mallia lanseerannut paljon tätä karisman mallia

Kristiina Lahdenranta:

52:48-52:55

Hän sanoisi, että kun joku törttöilee liikenteessä, tunnistaakseni liikenne-raivon, alkaa vähän ärsyttää, kun se toinen sekoilee

Kristiina Lahdenranta:

52:56-52:58

Sähän vaan siis viet itseltäsi pois siinä tilanteessa

Jussi Rissanen:

52:58-53:00

Eli sun kannattaa jotenkin

Kristiina Lahdenranta:

53:01-53:06

sun kannattaa tavallaan se tunne saada pois se raivo, kun sä oot sellainen urpo

Kristiina Lahdenranta:

53:07-53:15

Cognitive appraisal -tekniikka on sellainen, että ei vitsi, että takapenkillä sairas lapsi viedään sairaalaan

Kristiina Lahdenranta:

53:15-53:18

Niin, niin kuin lasket sen sun tavallaan sen tilanteen

Kristiina Lahdenranta:

53:19-53:24

Jos sä oot johtaja ja se on joku vaikea ihminen, kenen kanssa joudut tekemään

Kristiina Lahdenranta:

53:24-53:29

Yritä keksiä joku asia, mikä siinä ihmisessä on hyvää, keskity, että olin ajoissa

Kristiina Lahdenranta:

53:30-53:31

Arvostan, että ihmiset ovat ajoissa

Kristiina Lahdenranta:

53:32-53:35

Saman tien muokkaa sun nimittäin kehon kieltä

Kristiina Lahdenranta:

53:36-53:43

Sä koko ajan aktiivisesti yrität keskittyä sellaisiin tiettyihin hyviin asioihin ja uudelleenmuokkaat sitä realiteettia

Kristiina Lahdenranta:

53:43-53:45

Sä voit myös keksiä asioita

Kristiina Lahdenranta:

53:45-53:54

Jos ihmiset on tosi hankalia, että teillä on vaikea toimia, voit kehittää tarinan vaikka päähän, että sillä nyt on tällöinen trauma takana

Kristiina Lahdenranta:

53:54-54:03

Sun aivot ei välttämättä oikein tunnista, että onko se oikein vai ei, vaan sä kerrot itselle tällöisen tarinat, että siksi tämä ihminen nyt on näin

Kristiina Lahdenranta:

54:03-54:11

Koska tärkeämpää on se, että sä oot rauhallinen siinä tilanteessa, just niin kuin sä kuvailit, mikä on karismaattinen johtaja sinulle nykyelämässä

Jussi Rissanen:

54:11-54:12

Kyllä

Kristiina Lahdenranta:

54:12-54:18

Niin sit sä voit kaikenlaisia tällöisiä kikkoja tavallaan käyttääkin hyväksyessä, koska silloin se tulee aitona ulos

Jussi Rissanen:

54:21-54:25

karismaattinen mun semmonen, että se on hallinnassa

Jussi Rissanen:

54:25-54:26

Tää asia on hallussa

Kristiina Lahdenranta:

54:26-54:27

Kyllä

Jussi Rissanen:

54:27-54:30

Siis tää on ollut huikea!

Jussi Rissanen:

54:29-54:30

Huikea jakso

Jussi Rissanen:

54:30-54:35

Ja nyt minä annan palautetta siis minun vieraalle ja itselle

Jussi Rissanen:

54:35-54:41

En kuuntelijat saa tehdä päätöksen siitä, että mitä mieltä te olette olleet tästä, mutta mä oon tykästynyt

Jussi Rissanen:

54:41-54:43

Mä oletinkin

Jussi Rissanen:

54:43-54:45

Niin kuin sen sanoit, että on ollut tiettyjä olettamuksia

Jussi Rissanen:

54:46-54:49

Sä heitit, että haluaisin ehkä keskustella näistä

Jussi Rissanen:

54:49-54:52

Sit alkoi tulla mulle mielle yhtymiä, että mitä tämä voisi olla

Jussi Rissanen:

54:52-54:55

Me ollaan puhuttu sosiaalista vaikuttamisesta

Jussi Rissanen:

54:55-54:57

josta looginen silta tuli tähän karismaan

Jussi Rissanen:

54:57-55:09

Ja niin kuin huomaatte, ne on samassa ympyrässä kehässä, siellä on lämpöä läsnäoloa, valtaa, josta läsnäoloa vähän niin kuin tämä usko toivo rakkaus, niin tässä se on se läsnäolo, joka on niissä kaikkein merkittävin

Jussi Rissanen:

55:10-55:16

Koska ilman läsnäoloa ei ole lämpöä, ilman läsnäoloa valtakkin on aika teknistä, eiko vaan

Jussi Rissanen:

55:16-55:18

No sitten tää negatiivinen puoli

Jussi Rissanen:

55:18-55:19

Silloin aikoinaan, kun mä luin

Jussi Rissanen:

55:20-55:22

Ja olin siellä opiskelijan penkillä enemmän

Jussi Rissanen:

55:22-55:28

Puhuttiin, siinä oli jopa termi kuin musta karisma, joka oli siis tarkoitus tämmöiselle

Jussi Rissanen:

55:28-55:32

manipulaatiolle tai sitä valtaa käytettiin väärin

Jussi Rissanen:

55:33-55:37

Nyt mä puhuin vallasta jo karisman kohdalla tässä mustassa karismassa

Jussi Rissanen:

55:37-55:42

Avaatko vähän tätä, että mitä tämän päivän akateeminen maailma puhuu darksudesta?

Kristiina Lahdenranta:

55:43-55:47

Kyllä, eli ehdottomasti karisma voi kääntyä toksiseksi monellakin tapaa

Kristiina Lahdenranta:

55:48-55:51

Yksi on just tämä, mitä sä vähän mainitsit, että

Kristiina Lahdenranta:

55:51-56:01

On karismaattisia ihmisiä tai ihmisiä, jotka ovat opetelleet karismaattisuutta ja huomaavat, että ne saavat sillä aikaiseksi asioita

Kristiina Lahdenranta:

56:00-56:05

Silloin puhutaan, mikä se ihmisen intentio on sillä takana

Kristiina Lahdenranta:

56:05-56:06

Karisma on työkalu

Kristiina Lahdenranta:

56:06-56:11

Se on tärkeä sellaista, että karisma on työkalu, jota voi opetella

Kristiina Lahdenranta:

56:10-56:19

Ja kuten vaikka veitsi kirurgin kädessä, on työkalu, mutta veitsi vaikka varkaan kädessä on aivan eri asia

Kristiina Lahdenranta:

56:19-56:24

karisma menee vähän samalla tavalla, että se riippuu siitä, mikä sen käyttämään intentioiden sen tarkoitus

Kristiina Lahdenranta:

56:27-56:30

Saat ihmisiä tekemään haitallisia asioita

Jussi Rissanen:

56:33-56:40

Mä menin ihan mykäsi tuosta vertauskuvasta, veitsi kirurgin kädessä versus veitsi varkaan kädessä

Jussi Rissanen:

56:40-56:41

Tämä aivan täydellinen

Jussi Rissanen:

56:41-56:44

En ole ajatellut karismaa työkaluna

Kristiina Lahdenranta:

56:45-56:45

Se on hyvänä

Kristiina Lahdenranta:

56:47-56:47

Se on työkalu

Kristiina Lahdenranta:

56:47-56:52

Sitä voidaan opetella ja sitä voidaan käyttää erilaisissa tilanteissa ja sillä tehdään asioita

Kristiina Lahdenranta:

56:54-57:03

Karismaa akateeminen kirjallisuus on löytänyt todella kiinnostavan tällöisen väärinpäin olevan u muotoisen käyrän

Kristiina Lahdenranta:

57:03-57:07

Eli sama too much of a good thing -efekti

Kristiina Lahdenranta:

57:07-57:10

Eli karismaa voi olla liikaa

Kristiina Lahdenranta:

57:11-57:14

Se ei ole semmoista, että mitä enemmän sitä parempi

Kristiina Lahdenranta:

57:14-57:19

Eli tässäkin maltti on valttia, että täytyy vain miettiä sitä omaa luontaista karismaattisuutta

Kristiina Lahdenranta:

57:19-57:22

Minkälaisia asioita saattaa olla esteenä, että se ei pääse esiin

Kristiina Lahdenranta:

57:24-57:33

Ja sitten taas, että sä et haluakkaan laittaa sitä sinne tappiin, koska on siis löydetty nimenomaan liika, karismaattisuutta johtajassa

Kristiina Lahdenranta:

57:33-57:40

Saa aikaiseksi negatiivisen efektin organisaatiossa, että sieltä vähenee työntekijöiden efektiivisyyttä

Kristiina Lahdenranta:

57:43-57:44

Mikä se on effectiveness?

Kristiina Lahdenranta:

57:46-57:52

työteläisyys tavallaan, että sä et välttämättä saa kaikkea irti niistä työntekijöistä, mitä sä haluaisit

Kristiina Lahdenranta:

57:52-58:00

Tässä on ehkä kolme tämmöistä keskeistä aukkoa taikka ongelmaa, mitä mä voisin nostaa, jota kirjallisuus on tavallaan

Kristiina Lahdenranta:

58:02-58:06

Yksi on, että karisma voi tulla asian tielle

Kristiina Lahdenranta:

58:06-58:08

Eli johtajaan keskittyy tosi paljon

Kristiina Lahdenranta:

58:08-58:12

Nyt mennään tähän tähän sun, kun puhut siitä transformaation johtamisesta

Kristiina Lahdenranta:

58:11-58:17

Se on tämä iso visio tai puhutaan visiosta ja isoja elkeitä ja isoja puheita

Kristiina Lahdenranta:

58:17-58:19

Missä se toteutus on?

Kristiina Lahdenranta:

58:20-58:25

Helposti, jos mennään ihan hurmukseen siitä, niin toteutus jää puolitiehen

Jussi Rissanen:

58:25-58:26

Just näin

Kristiina Lahdenranta:

58:26-58:27

Se on yksi ongelma

Kristiina Lahdenranta:

58:27-58:30

Toinen on sitten tämmöinen kulttijohtajuus -ilmiö

Kristiina Lahdenranta:

58:30-58:31

Eikö niin?

Kristiina Lahdenranta:

58:31-58:38

Silloin työntekijät saattavat identifioitua

Kristiina Lahdenranta:

58:37-58:44

Organisaation kylläkin, mutta myös sitten tähän johtajaan, jolloin heillä on aika kova riippuvuussuhde yhtäkkiä tähän johtajaan

Kristiina Lahdenranta:

58:46-58:57

Sitten käydään kiinni, että kun johtaja jää pois, niin he eivät kauan saa asioita tapahtumaan niin paljon, koska riippuvuus johtajan läsnäololle tuomaan sitä visiota, näyttämään sitä tietoa

Kristiina Lahdenranta:

58:57-58:59

On tosi voimakas

Kristiina Lahdenranta:

59:00-59:11

Sivukaneetti, että silloin kun ihmiset ehkä ovat tällaisessa tilanteessa, ne ovat myös alttiimpia manipulaatiolle, kun niillä on voimakas riippuvuussuhde

Kristiina Lahdenranta:

59:11-59:19

Mutta kultti johtajuus, ei puhtaasti liity vaan yrityksiin, vaan kultti johtaja, jota tiedetään, että sitä on joka puolella

Kristiina Lahdenranta:

59:19-59:24

Ja viimeinen tällöinen pointti, kun mä osan tuoda esiin, on, että se saattaa aiheuttaa tällöistä

Kristiina Lahdenranta:

59:24-59:26

kriittisen ajattelun puutetta

Kristiina Lahdenranta:

59:27-59:32

Eli ihmiset välttämättä ei nouse vastustamaan sitä johtajaa

Kristiina Lahdenranta:

59:33-59:35

vaan ne ottaa sen sanotuksi

Kristiina Lahdenranta:

59:35-59:36

Sillä on niin kova vaikutus

Kristiina Lahdenranta:

59:37-59:44

Nyt puhuttiin muista, että puhuttiin aikaisemmin, että mitä on sosiaalinen vaikuttaminen, koska se vaikuttaminen on tosi vahva, se sun viesti menee läpi sinne

Jussi Rissanen:

59:44-59:46

Kukaan ei vastusta sitä

Kristiina Lahdenranta:

59:46-59:53

Se olisi ehkä toisen podcastin jakson aihe, mutta miten vastustetaan viestejä ja mitä johtaa siinä kohtaa kantaa

Kristiina Lahdenranta:

59:53-59:55

Tässä on yksi teema, mikä on minusta

Jussi Rissanen:

59:57-01:00:02

Ensi tuotantokaudella, jos te kuuntelette riittävästi meitä ja jaatte jaksoja, ei vaikaan vaan

Jussi Rissanen:

01:00:03-01:00:04

Tämä on niin mahtavaa konkretiaa

Jussi Rissanen:

01:00:05-01:00:12

Mä en halua nyt näihin vaaleihin ottaa kantaan, mutta kun se on ollut, mä oon kuunnellut niitä vaalipodcasteja liittyen Yhdysvaltojen vaaleihin

Jussi Rissanen:

01:00:12-01:00:21

Kun kuvasit kulttijohtajuus ja on niin kova viesti, että kriittinen ajattelu jää pois, read between the lines

Jussi Rissanen:

01:00:22-01:00:24

Tätähän tapahtuu

Jussi Rissanen:

01:00:24-01:00:34

Poliitiikassa, urheilussa, hirviseurassa, musiikkipiireissä ja kaikkialla, kun sosiaalinen ilmiö tämä karisma kuitenkin

Kristiina Lahdenranta:

01:00:34-01:00:36

Se vaatii kuitenkin vuorovaikutusta se syntyy

Kristiina Lahdenranta:

01:00:36-01:00:38

Karismaa täytyy johtaa

Kristiina Lahdenranta:

01:00:38-01:00:39

Se on työkalu

Kristiina Lahdenranta:

01:00:39-01:00:41

Ja se on tärkeä muistaa

Kristiina Lahdenranta:

01:00:41-01:00:45

Hyvä, karismaattinen johtaja antaa tilaa muille

Jussi Rissanen:

01:00:45-01:00:50

Näihin sanoihin on Kristina käynyt aika hieno lopettaa

Jussi Rissanen:

01:00:50-01:00:53

Mä odotin paljon tältä jaksolta

Jussi Rissanen:

01:00:53-01:00:54

Sinä toimitit enemmän

Jussi Rissanen:

01:00:55-01:00:57

Oli ilo ja kunnia, että olit mun vieraana

Jussi Rissanen:

01:00:57-01:01:02

Ja nyt oikeastaan loppusanoina missä tätä pääsis opiskelemaan lisää

Jussi Rissanen:

01:01:02-01:01:04

Otetaanko kertauksena vielä?

Jussi Rissanen:

01:01:04-01:01:05

Eli ensi syksynä 20

Jussi Rissanen:

01:01:05-01:01:08

25 alkaa myyntimaisterien

Jussi Rissanen:

01:01:08-01:01:12

koulutusohjelma ja siellä on yhtenä osatekijänä sun kurssi

Kristiina Lahdenranta:

01:01:12-01:01:12

Kyllä

Kristiina Lahdenranta:

01:01:12-01:01:15

Siellä mennään deep dive näihin asioihin ehdottomasti

Jussi Rissanen:

01:01:15-01:01:20

Ja ehkä me tehdään näin, kun tuossa vähän jo viljelin tuossa jakson puolivälissä, että

Jussi Rissanen:

01:01:20-01:01:30

Nyt tuli niin paljon viittauksia hyviin kirjoihinkin ja teorioihin, niin mä pyydän sulta pieni luettelo ja laitetaan ne sinne, että Spotifysta, kun katsoo tietoja jaksosta, niin sieltä sitten

Jussi Rissanen:

01:01:30-01:01:32

näkee ne suoraan ne linkit

Jussi Rissanen:

01:01:32-01:01:33

Ehdottomasti

Jussi Rissanen:

01:01:33-01:01:34

Mahtavaa

Jussi Rissanen:

01:01:34-01:01:36

Oot ihan huikeet tosia teet!

Jussi Rissanen:

01:01:36-01:01:42

Ja me tarvitaan karisman sanansaattajia ja muistakaa, se on työkalu ja me voidaan siinä kasvaa

Jussi Rissanen:

01:01:42-01:01:45

Ja se läsnäolon merkitys tässäkin kontekstissa

Jussi Rissanen:

01:01:45-01:01:47

Se on kaikkein tärkeintä

Jussi Rissanen:

01:01:47-01:01:49

Kitos kiitos