



Vaikuttamiskoulutus henkilöstöedustajille 26.3.2021

Tiina Henry-Biabaud, YTN tietöalan viestijä

Ihmismieleen vaikuttaminen

BY TIINA HB



ytn





**GRAY
ELEPHANT
IN DENMARK**





Dale Carnegie

1888 - 1955



Dale Carnegie was an American writer and pioneer in the field of self-development. He is most commonly recognized for his world-wide famous book "How to Win Friends and Influence People."

A dark, atmospheric photograph of a sailboat on the ocean with mountains in the background. The scene is dimly lit, with the sailboat appearing as a small silhouette on the left side of the frame. The water is dark with subtle ripples, and the mountains in the distance are faintly visible against a hazy sky.

The deepest urge in human nature
is the desire to feel important.

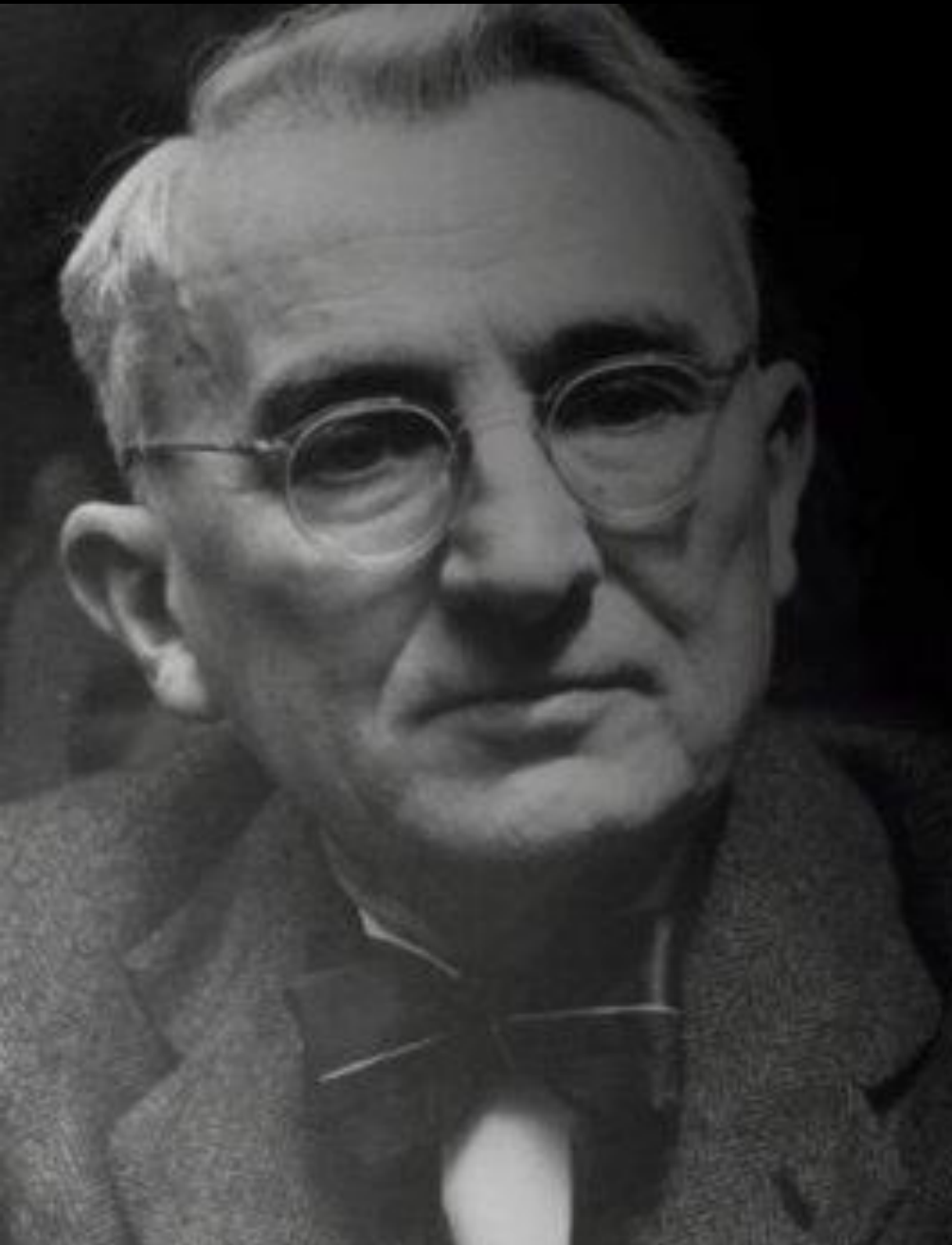
John Dewey

la la la...not listening!

Tunne aitoa kiinnostusta toisiin ihmistään.

Rohkaise toisia puhumaan itsestään. Ole hyvä.

Puhu siitä, mikä kiinnostaa.

A black and white portrait of Dale Carnegie, an older man with glasses, wearing a suit and a bow tie. He is looking slightly to the right of the camera with a neutral expression.

**The name of a
person is the
sweetest sound to
him in any
language**

~ Dale Carnegie ~

Vuorovaikutuksen kolme käskyä

1. Älä kritisoi, tuomitse tai valita
2. Anna rehellistä ja vilpitöntä kannustusta
3. Saa ihmiset haluamaan sitä, mitä haluat heidän tekevän

MUISTILISTA

IHMISTEN KANSSA TOIMIMISEN PERUSPERIAATTEET

- Älä kritisoi, tuomitse tai valita
- Arvosta rehellisesti ja vilpittömästi toista ihmistä
- Saa ihmiset haluamaan sitä, mitä haluat heidän tekevän

SAA IHMISET PITÄMÄÄN SINUSTA

- Ole aidosti kiinnostunut toisista
- Hymyile
- Muista ja käytä etunimeä
- Kuuntele ja kannusta puhumaan
- Puhu aiheista, mistä toinen on kiinnostunut
- Saa toinen tuntemaan itsensä arvokkaaksi

MIELIPITEESEEN VAIKUTTAMINEN

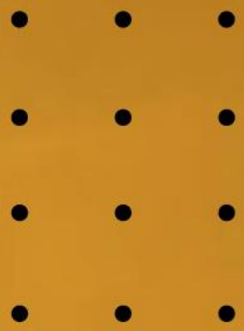
- Keino väittelyssä voittamiseksi on väittelyn välttäminen
- Kunnioita toisen henkilön mielipiteitä – älä koskaan sano toiselle, että sinä olet väärässä!
- Jos olet itse väärässä, myönnä se nopeasti ja innokkaasti
- Aloita aina ystävällisesti
- Saa toinen sanomaan ”kyllä, kyllä” heti alussa (eli mieti kysymyksesi tarkkaan)
- Anna toisen pitää etupäässä huolta puhumisesta (näin hän tuntee itsensä tärkeäksi)
- Anna toisen luulla, että idea oli hänen
- Koeta rehellisesti katsella asioita toisen ihmisen näkökannalta (miksi hän on eri mieltä?)
- Suhtaudu myötätuntoisesti toisen ihmisen ajatuksiin ja toivomuksiin
- Vetoa jalompiin vaikuttimiin (”minä tiedän, että sinä olet hyvä ihminen”)
- Dramatisoi idea – tee siitä show (mielummin överit kuin vajarit)
- Anna kilpailuhaaste

"We have *two ears* and
one mouth so that we
can listen twice as much
as we speak."

- Epictetus



Elefantti ja ratsastaja



Ihmismieli on 100 000 vuotta vanha kone

Ratsastaja keksii kaikkia järkiperusteita
norsun tekemien päätösten tueksi

Puhu elefantille!



- •
- •
- •
- •
- •

Tarinat

Storytelling is a superpower!

Samaistuttava tarinan sankari

Empatiaa herättävä tarinan sankari

Tarinan kuvituksen kertominen

Kielikuvat

Draaman kaari

Tarinan opetus

The background features a dark grey field filled with numerous interlocking gears of various sizes. Two large, semi-transparent human head silhouettes are positioned on the left and right sides, facing each other. The gears are rendered in a lighter shade of grey, creating a complex, mechanical pattern.

Lukemista:

- Dale Carnegie: Miten saan ystäviä, menestystä ja vaikutusvaltaa / How to Win Friends and Influence People
- Juhana Torkki: Tarinan Valta



Kiitos osallistumisestasi!