

# Uskalla Yrittää -PodTask

## Kausi 2, jakso 2: Tarinat myyvät | Juhana Torkki

Kuuntele podcast-jakso ja vastaa jakson avulla seuraaviin kysymyksiin.

Löydät podcastin kaikki jaksot Spotifysta ja

<https://uskallayrittaa.fi/podcast-jaksot/>.

### Osio 1: (kesto 00:01-17:40)

#### 1) K: Minkä Juhana kertoo olevan olennaista tarinoille ja tarinan määritelmälle?

V: Tarinalle tuntuisi olevan aina jotain tekemistä tunteiden ja ihmisen emotionaalisen tunneinin kanssa. Jos huomaat, että joku viesti puhuttelee sinun tunteitasi ja tempaannut mukaan: silloin on kyseessä ehkä tarina.

#### 2) K: Miksi yrityksillä on tarinoita?

V: Tarina on ihmisen voimakkain, alkuperäinen tapa hahmottaa maailmaa. Tarinat ovat ns. vastavoima numeroille ja taulukoille. On haluttu tulla takaisin esim. teknisestä maailmasta ja tulla takaisin kertomisen maailmaan. Saada ihmiset tuntemaan tunteita.

#### 3) K: Mitkä ovat hyvän tarinan pilarit?

V: Hyvä mittari on se, synnyttääkö tarina tunnetta. Toisaalta hyvä tarina luo ongelman tai asettaa kysymyksen, johon ei ole vielä vastausta. Tarina on jännitteen purkamista.

#### 4) K: Mitä kannattaa huomioida yrityksen tarinan luomisessa?

V: Ei saa olla liian abstrakti, tulisi olla riittävän konkreettinen. Usein yrityksen tarina on yrityksen historia, mikä ei välttämättä ole toimivaa. Tällöin samaistetaan tarina ja kertomus, ja näin ei kuitenkaan tarvitse olla. Milloin ylipäättään kannattaa julkistaa yrityksen tarina tekstinä? Ehkä kannattaisi esim. haastatella yrityksen työntekijöitä ja nostaa sieltä esille huippukohtia?

#### 5) K: Millaisen vinkin Juhana antaa työhaastatteluun valmistautumisessa?



Taloudesta, yrittäjyydestä ja työelämästä

[uskallayrittaa.fi/podcast](https://uskallayrittaa.fi/podcast)

V: Mieti, millaisia tunteita haluat välittää. Tämän jälkeen mieti, minkälaisia kertomuksia kerrot, jotta saat tuotua näitä tunteita esille. Vastaa kysymyksiin kertomalla tarinoita, jotka herättävät näitä tunteita.

**JATKUU →**

## Osio 2: (kesto 17:40-37:16)

### 6) K: Mikä tarinassa koukuttaa ja lumooa ihmisen?

V: Jännitteiden, odotusten ja ratkaisemattomien ongelmien luominen. Lisäksi tarinat ovat tekemisissä meidän arvojen kanssa. Tarinoilla on kenties evoluutiossa ollut selviytymisstrategia; ne auttavat meitä ymmärtämään, mistä koko olemassaolossa on kysymys.

### 7) K: Mistä syntyy vakuuttava puhuminen?

V: Puhujan tulisi olla jollain lailla yhtä viestinsä kanssa. Puhuja uskoo siihen, mitä haluaa sanoa, on jollakin lailla sinut viestinsä kanssa ja tuntee omassa persossaan viestin. Lisäksi puhuja on harjoitellut viestin.

### 8) K: Mitkä ovat hyvän puhujan keskeiset ominaisuudet?

V: Jokainen ihminen voi olla todella vakuuttava, ehkä ei kannata lähteä määrittelemään tiettyä profiilia, jolla menestyy. Kaikki ovat vakuuttavimmillaan silloin, kun puhutaan tutusta asiasta ihmiselle, joka ei pelota.

### 9) K: Miten voi onnistua puhujana, jos on vaikeaa syvällisesti sisäistää puhumaansa asiaa?

V: Tieto on helposti kaikkien saatavilla - Juhana siirtäisi painopistettä esitelmässä tiedon esittämisestä omakohtaisuuden painottamiseen, jolloin ennen kaikkea on laitettava itseään puheeseen mukaan.

### 10) K: Miten puhuja voi herättää kuulijan huomion?

V: Dynamiikka on keskeistä. Vältetään monotonisuutta ja tehdään erilaisia asioita: rytmin vaihdoksia, käännteitä, äänen voimakkuutta.

### 11) K: Mikä sinulle jäi parhaiten mieleen jaksosta?

V: Oma vastaus

