

### Jakso 3.

Otsikko: Tekoäly mullistaa bisneksen: Miten tulevaisuudessa myydään?

Tervetuloa jälleen kerran, arvoitetut kuuntelijat. On ilo jatkaa keskustelua Myyntiradio Academicin parissa päivänpolttavissa ja ehkä aikaisemminkin jo nousseissa asioissa, mutta erityisesti ehkä yhtenä kuumimpana perunana tämän päivän monentason keskustelussa on generatiivinen tekoäly. Kuten tiedätte Myyntiradio Academicissa, me pyrimme pureskelemaan asioita niin, että me puhumme tutkittua tietoa ja puhetta myynnistä ja elämästä. Niin kuin muistatte, myyntiradin DNA:ssa ei eritellä sitä, että me puhumme myynnistä ja elämästä erillisinä asioina, vaan se on kokonaisuus. Niin myyjät ja ostajat ja yritykset toimivat siellä maailmassa, missä me ihmisetkin.

Meitä ravistelee paljon tällä hetkellä se ajatus siitä, että mitä tulevaisuus tuo, minkälainen rooli ihmistyövoimalla on, minkä koneäly, tekoälyn generatiiviset ominaisuudet, tekoälyalgoritmit, paikkaa ja korvaa, mitkä parantavat tuotteiden ja palveluiden ominaisuuksia, jotka taas parantavat käyttökokemuksia, automatisointi helpottaa taas ehkä inhimillistä kohtaamista ja jättää bulkkityön muualle. Mutta onko se vain pelkkää hyyeä? Onko niin, että jotkut kirjoitukset jo puhuvat, että tällaista ei ehkä tulekaan niin voimakkaasti vai tuleeko.

Mulla on ilo ja kunnia tässä jaksossa pyytää kohta puhumaan LUT-yliopiston armoitetut asiantuntijat, Paavo ja Mika tästä aiheesta. Luulen, että tästä jaksosta tulee yksi kovimpia pitkään aikaan. Koska olen näitten herrojen julkaisuja erinäköisiä ja kuunnellut ja lukenut ja aina sieltä oppii jotain uutta. Lämpimästi tervetuloa Paavo ja Mika Myyntiradio Academiciin.

- Kiitos.

- Kiitos.

Mahtava kuulla teistä nyt sitten näin livenä. Ja niin kun me lähdetään liikenteeseen, niin minä haluan, että herrat kertoo ekana itse asiassa. Tässä on se pahin asia, että en pysty teidän erinomaisuutta niin hyvin nostattamaan, kun en ihan tiedä, niin Mika aloitat sä ekana, kerro kuka olet ja mitä olet tehnyt ja miksi päädyit akateemiselle uralle, jos noista kolmesta ottaisit kiinni.

Mika: No niin, joo, moi vaan. Mika Ruokonen olen ja voisi sanoa näin, että 20 vuotta sitten suurin piirtein aikanaan ensimmäiseen työpaikkaan menin ohjelmistoyritykseen ja siellä myyntihommiin itse asiassa nyt, kun tähän myyntiteemaan liittyi.

Jussi: Ekaat kylmät väreet, katso mikä siellä on musta laatikko avattu.

Mika: Kyllä, kyllä, heti suoraan asiaan. Niin aikanaan aloitin siis ohjelmistojen myynnistä ja erinäköisiä rooleja oli kai siinä myöskin ja toisaalta sitten melkein tein väitöskirjaa Lappeenrantaan ja väittelin 2008, eli siellä alussa oli myynnin tekemistä ja sitten aika nopeasti akateemista myös. Sitten minun roolit on aika paljon monipuolistuneet, että sitten olin pitkään

digitaalisessa transformaatioissa mukana Sanomilla, mutta toimintapuolella. Futuricella duunit on ehkä kehittynyt silleen, että enemmän sitten strategia, liiketoiminnan kehittäminen, bisnesten vetäminen. Mulla on ollut pari kertaa P&L-vastuu ja nyt varmaan viimeiset viisi vuotta entistä enemmän tänne tekoälyn puolelle. Se oikeastaan alkoi jo tuolla aikaisemmissa duuneissa, mutta nyt sitten 2021 kesällä tulin LUT-kauppakorkeakoululle ja siellä digitaalisen liiketoiminnan teollisuusprofessoriksi. Ja miksi tuonne varmaan voisin nyt tässä kertoa suurta tarinaa täydellisistä urasuunnitelmista, mutta tuskinpa kerron vaan kyllä se ehkä enemmän on sellaista niin kuin sattumuksia ja joku asia on mennyt hyvin tai huonosti tai siitä on aina seurannut sitten jotakin muuta. Ja siitä oli varmaan kolme vuotta sitten tähdet kohdillaan ja sitten Paavon kanssa alettiin juttelemaan. Ja toki tunnen sieltä LUT:ilta aikaisemmasta porukkaa, kun siellä aikoinaan väittelin, niin sieltä sitten päädyin tähän näin. Ja tota ihan iloisin mielin siis mun mielestä akateeminen puoli on tosi mielenkiintoista ja meillä on kauheasti sellaisia vapauksia, mitä ehkä sitten tuolla yrityspuolella samalla tavalla ei ole, että me saadaan aika hyvin päättää just, että miten me vaikka tekoälyä tarkastellaan tai mistä me puhutaan ja näin. Se on, mutta totta, joo.

Jussi: Ja kyllähän teistä kummastakin huokuu se ilo, että rakastatte sitä mitä teette. Se on nyt ainakin tai sitten te feikkaatte tosi hyvin, koska hyvin te vedätte.

Mika: Joo, kyllä, ja sitten just olin mietiskellyt kesällä, että jos en tekisi tätä, niin mitä tekisin. Ja aikanaan silloin, kun jäin nyt yhdestä duunista kerran pois, niin kesti noin kaksi viikkoa, niin olin jonkun startupin nettisivuja konversiooptimoimassa, että tavallaan niin kuin vaikea ehkä olla tämän ulkopuolella. Ja tämä yliopistotehtävä tarjoaa hyvät puitteet silleen, että voi tehdä aika monenlaista.

Jussi: Mahtavaa, kiitos Mika. Paavollakin voisi olla hyvä oma lyhyt tarina.

Paavo: Joo, minulla löytyy ehkä enemmän tämmöinen kohtalonjohdattama tarina kuin Mika laitto. Kolme-neljävuotiaana kutsuttiin profaksi tuolla päiväkodissa. Niin paljon kiinnosti asioista kysellä ja luennoida ja sitten muistan, kun opin aikanaan lukemaan ensimmäisen kerran. Silloin 5-6-vuotiaana, kyllä se ensimmäistä lukemista oli erilaiset scifi-kirjat ja muuta. Siellä robotiikka ja tekoäly ja robotiikan perussäännöt pyöri siellä mielessä, että sitten työura oli siinä välissä vähän muuallakin ja sitten tavallaan nyt on palattu asioiden äärelle eli on ollut 2012 lähtien strategian ja innovaatioiden profana LUT-kauppakorkeakoulussa ja sitten tosiaan viime aikoina, viime aikoina hyvinkin paljon näiden tällaisten digitransformaatio-asioiden parissa työskentelemässä, Mikan kanssa erityisesti ollaan oltu tekoäly- ja datateemoilla. Ja muita tutkimusteemoja itsellä on yritysyhteistyö, kestävä liiketoiminta, alustatalousekosysteemit. Mielenkiintoisia aiheita.

Jussi: Te kumpikin herrat olitte Viipuri Prize, Viipuri-palkinnon julkaisutilaisuudessa tai tilaisuudessa viime perjantaina, niin eikö siinä kyseisen palkinnon saanut yhdysvaltalainen professori niin viitannut aika paljon Paavo näihin just ekosysteemiin ja muihin. Sen mistä aikaisemmin ruvettiin puhumaan yritysyhteistyöstä ja verkostoista, niin nyt sitten me ollaan viime aikoina puhuttu ekosysteemeistä alustoista paljon.

Paavo: Oikein.

Jussi: Mika, ole hyvä.

Mika: Niin, nyt perjantaina tämä Ron Adner myös puhui sitten tästä disruptiosta ja tavallaan toimialan murroksista. Hän kävi Kodak-esimerkkiä pitkästi läpi ja itse asiassa se mitä jäi miettimään, että mikä on tämän päivän se Kodak-ilmiö tavallaan, että aikanaan disruptio on tapahtunut, mutta nyt meillä on tämän tekoälyn myötä aika tällaisia disruptiivisia voimia liikkeellä, että sillä tapaa ehkä linkitän nyt tähän päivään myös hänen esityksensä.

Jussi: Kyllä se Kodakin tarina on varmasti se on niin kuin puhki luettu ja käyty, mutta ne jotka ei ole sitä vielä niin kuin siihen törmänneet, niin kannattaa se googlata, että mitä siellä tapahtui, että tietyllä tavalla uskoivat ja tekivät paljon digitaalisenkin kuvantamisen puolella asioita, mutta sit tuli iPhone, joka muutti kaiken. Jos näin kiteytetään, niin miten ne signaalit tunnistetaan? Ehkä me näistäkin jutellaan teidän kanssa. Yritetään löytää sellaisia tavallaan rastimerkkejä siinä mielessä kuulijoille, johon tiedän, että tämä kiinnostaa meitä kaikkia. Sen verran minä olen suunnistanut, että minä niin kuin... Jotta voin löytää perille, niin pitää tietää, mistä lähdetään. Ja sitten tietysti, että mistä lähdetään, niin pitää ehkä katsoa pikkasen sitä historiaa tai ainakin määritellä ja miettiä, että missä maastossa ollaan menossa. Sopiiko herrat, että avataan vähän nyt seuraavaksi generatiivisen tekoälyn muutosmatkaa tai sitä lähtötilannetta, mistä me lähdetään nyt keskustelemaan. Olisiko hyvä?

Mika: Sopii kuin.

Jussi: Tavallaan semmoinen peruskivi ja sitten mennään niihin elementteihin, mitä se tuo mennessään. Paavo, aloitatko sinä ja Mika voi jatkaa sitten? Ja saatte sitten viitata tässä. Mä tiedän, että mulla on hankaluuksia ohjata herrojen älyllistä intuutiota ja niin edespäin, mutta pyrin parhaani, ole hyvä Paavo.

Paavo: Joo, jos aloitetaan 50-luvulta, aina hyvä aloittaa kaukaa ja eikä sitä pitkään, että päästään nykyhetkeen oikein, niin 50-luvulla alettiin puhumaan eka kertaa tekoälystä ja tarkoitus oli jollain tavalla saada koodattua koneeseen ihmisen äly ja päätöksenteko ja ihmisen ajattelun prosessit. Se oli semmoinen iso haave ja tavoite. Siihen sitä kohti on tehty hartiavoimin töitä tutkimuspuolella, sovelluspuolella. Aluksi tekoäly oli sitä, että yritettiin tällaiset päätöksenteon prosessit ja päätöksenteon attribuutit koodata sinne koneeseen, että mitä tehdään, jos tällainen käsky tulee, mikä on oikea tapa toimia. Vaikka vanhan aikaiset chatbotit, missä tulee joku tietty kysymys, niin siellä on sitten lista oikeista vastauksista, eli se on tällaisia vaihtoehtoja. Sitten päästiin 2000-luvulla lopulta erittäin pitkän kehityksen jälkeen päästiin koneoppimiseen ja neuroverkkoihin, ja kaikkien meidän käyttämien softien taustalla melkein pyörii jonkinlaista koneoppimista. Oli se kyse suosittelualgoritmeista tai navigoinnista tai nettihausta, niin siellä pyörii erilaista koneoppimista. Pitkälti tekoälymullistus on tapahtunut tuolla taustalla, vaikkei siihen olisi kiinnittänyt huomiota.

Jussi: Eikö se näin ole, että sitä on yllättävän paljonkin, että nyt tämä käyttöliittymä sitten, miten se on tullut tämä generatiivinen, niin se on sitten tavallaan vienyt sitä eteenpäin, vaan mitä sanoisit Mika itse.

Mika: Joo, tavallaan tässä nyt kävi pari asiaa, tässä kaksi vuotta sitten oikeastaan yksi oli juurikin näin, minkä sanoit, että se käyttöliittymä tavallaan, että aiemmin tekoäly oli niin kuin erikoistiimin, erikoistekemistä jossain siellä, se ei näkynyt nyt tavallaan samalla tapaa tietotyössä tai meidän kaikkien arjessa, nyt se yhtäkkiä tuli silmille tavallaan tai erittäin paljon käytettävämmäksi. Se oli yksi asia. No toinen asia on sitten vauhdin ihan järkyttävä kiihtyminen, eli jos miettii mitä Paavo tuossa kertoi sitä historiaa, niin puhutaan vuosikymmenistä, niin nyt pitäisi melkein puhua kuukausista, että nyt tapahtuu ihan järkyttävän nopeasti uusia juttuja koko ajan. Siitä ehkä se kolmas asia, minkä nostan tässä vielä, niin ettei tullut sitä harhaa tavallaan, että tämä generatiivinen tekoäly on vaan ChatGPT, kun näitä työkalujahan on valtavasti, että on helppo vaikka tunnistaa ensimmäiset 100 tai 200 työkalua riippuen vähän mitä on tekemässä, että se harhaluulo vähän se, että tämä on nyt vaan ChatGPT ja sitten harhaluulo myös, että tämä on nyt parempi Google, että mä teen tiedonhaun ja kun tämä on niin paljon paljon muuta kaikkea. Tässä on parissa vuodessa tapahtunut tosi paljon.

Jussi: Joo. Erittäin hyvä ja näin mäkin sen oon ymmärtänyt, että tämä on tavallaan, mutta se on tavallaan tuonut sen sitten massoille saavutettavaksi ja siitä ehkä sitten tällainen generatiivisen tekoälyn tsunami ehkä vähän väärä vertauskuva on alkanut. Paavo, ole hyvä.

Paavo: Joo, ehkä tuosta voisi vielä jatkaa, että siinä, missä tämä koneoppiminen äsken puhuttiin hetki sitten, niin siinä, missä se oli tämmöistä erikoistunutta tiettyihin sovelluskohteisiin sopivaa, niin kuin Mika sanoi, että sitä teki specialistit ja se oli meidän softassa ja muualla, mutta se ei niinkään koskenut meidän omaa elämää muuta kuin käyttäjinä, niin sitten tämä generatiivinen tekoäly on, sehän luo uutta. Se joskus on käännetty suomeksi luova tekoäly, toiset sanoo generatiivinen tekoäly, niin se ideahan siinä on se, että se on tekoälyä, millä pystyy luomaan jotain uutta. Aikaisempi tekoäly teki erilaisia ennusteita ja mitä tapahtuu seuraavaksi, miten optimoidaan joku asia. Generatiivinen tekoäly taas luo uutta tekstiä, kuvaa, videota, ääntä ja niin edelleen pois. Se on se vallankumous siinä. Oikeastaan aikanaan oli Turingin testi, jos muistatte kuulleenne. Eli työnnetään lappua oven alta ja sieltä työnnetään toisella puolella lappua takaisin ja sitten yritetään päätellä, että puhutaanko koneen kanssa vai ihmisen kanssa.

Jussi: Okei.

Paavo: Ja jos riittävän pitkään menee läpi, että se voisi olla toinen ihminen, niin silloin se menee läpi. Ja pitkään oli odotus, että sitten kun se Turingin testi menee läpi, se on vallankumous. Silloin meillä on älykkäät koneet meidän apuna. Ja niin kuin se tavoite. Nyt se hupsista meni läpi ja me ihmetellään, että oliko tässä nyt se vallankumous vai ei. Siitä me tänään puhutaan.

Jussi: Siitä me puhutaan aika paljon. Näitä on vertauksia tästä vallankumouksesta. Tämä on kiinni tosta sanasta herrat puhuneet. Joku mä nyt muistan mistä se oli, kun se ei ole saanut

jenkkipodissa vai mistä mä kuuntelin. Olisi pitänyt kirjoittaa ylös kun kaikkea tutkijana, että hän vertaisi, että on isompi kuin internetin tulo, yrittäkö tuohon vai mitä te ajattelette, ole hyvä?

Mika: No tietysti yksi asia, mikä on hyvä pitää mielessä, että me ollaan aika alkuvaiheessa, että jos miettii, että kuinka on, mä äsken sanoin, että asiat tapahtuu tosi nopeasti, mutta nyt vähän nöyryyn itseäni niin tavallaan, että kyllähän internetilläkin kesti vuosia tavallaan, ihan siitä, että sä teet ensimmäiset nettisivut siihen, että todella ymmärrät, mitä kaikkea täällä voi tehdä. Ja nyt me ollaan aika alkuvaiheessa. Kyllähän siis näin voisi ajatella, että on samaa koko luokkaa, kun internetin tuloa se muutos, mikä nyt tulee. Ja siinä on sitten, jos ajattelen näin, että se digitaalinen teknologia oli tavallaan niin kuin tyhmää teknologiaa. Nyt mutta siis siinä mielessä tyhmää teknologiaa, että sillä ei ollut tällaista samanlaista älykkyyttä tai samanlaista oppimiskykyä, kenties tai luovuuskykyä, mitä nyt on, niin nythän tämä tavallaan tulee paljon enemmän ihmisten tontille. Eli jos miettii, että aikanaan oli CRM:t ja ERP:t ja softat ja nettisivut, niin kuitenkin me vähän puhutaan sellaisesta simppeleistä tällaisesta simppeleistä teknologiasta. Siis verrattuna mitä se on nyt.

Jussi: Joo, se on hyvä, että Paavo.

Paavo: Joo, siis se on juuri niin kuin Mika sanoi, että monet näistä vallankumouksista niihin kuuluu tämä hypekäyrä, että aluksi me odotetaan, että kaikki muuttui sitten heti kun kaikki ei muuttunutkaan, me ollaan sen verran kärsimättömiä, me ollaan sitten tuomitsemassa, että ei tästä nyt tullut mitään, ja sitten kun NVIDIA osakekurssi laskee, niin sitten me ollaan Salon pohjalukemissa, että lällällä, että ei päässyt nyt menemäänkään, mutta oikeasti jos ajatellaan, että on tällaisia teknologisia vallankumouksia, mistä puhutaan yleiskäyttötekniologiana, että oli sähkö ja oli internet ja sitten tekoäly on verrattu tähän, niin mietitäänpä, että kaikki nämä edellisetkin vallankumoukset nettikin rakentuu sen päälle, että meillä on sähkö ja sitten netti on tuonut meille tämmöisen kytkeytyneisyyden tekoäly taas sitten tuo vallankumouksen tähän dataan ja osaamiseen ja tietoon. Se ei ole todellakaan mikään pieni asia. Se on monipuolinen teknologia, sillä on käytännössä äärettömästi käyttökohteita. Ja voi sanoa, että se vallankumous on osittain tapahtunut jo, koska kaikki suosittelu on arvioitunut ja muut asiat, mitkä tavallaan aika paljon ohjaa sitä, että mitä me tehdään joka päivä. Se on niin kuin haluttiin me sitä tai ei, niin se on jo tapahtunut.

Jussi: Netflixia pystyy tuplonopeudella vähän yrittää ohjaamaan sitä suosittelua, mutta kyllä se aika tylsäksi käy hyvin. Tämä on kerrostumaan ajattelua. Näin sen menee. Kun olin aikanaan vetyautoja loppaamassa vetytankkausasemaa Voikoskella, niin käytin silloin, kun ihmiset pelkäsivät vedyn räjähtävän. Tässä on tällainen analogia. Tiedättekö herrat, mistä pensa saa aikaisemmin hankittua Saksassa ensimmäiseen polttomoottoriautoon? Apteekista.

Tämä on se, että mun mielestä aina joku lähtee jostain. Se on epävarmaa, vähän pelottavaa, ei koske minua, minä perkele jatkan näin. Eikö niin? Ja sitten ollaan käyty, mistä sitä tietoista ja kilpailija menee ohi. Mika ole hyvä?

Mika: Niin, ja tähän liittyy vielä sitten tavallaan se, että jos miettii aikaisemmin vaikka yritysten keinoja kontrolloida, luoda. Ajattelen, että jos minä nyt sitten työntekijänä haluan käyttää omaa läppäriä töissä, niin se on työnantajalta suhteellisen helppo tavallaan blokata, että voit käyttää kyllä, mutta et pääse näihin firman systeemeihin ollenkaan, ja sitä paitsi se maksaa sen 1500 euroa, jotta saan hyvän läppäriin käyttöön, niin onhan siinä aika iso kynnys tavallaan työntekijälle todeta, että hei, että nyt tuon tämän oman teknologian, niin tänne työpaikalle, kun taas tämän generatiivisen tekoälykamppauksen kanssa on nyt vähän nyt tällainen jo tällainen "bring your own AI" -tyylinen ajatus, että periaatteessa niin mikään ei estä, kuka tahansa voi tiimiläisenä tuoda sen tekoälyä siihen omaan työhön. Paljon vaikeampaa on firman blokata, koska näihin nyt vaan on pääsy ja ne on niin paljon edullisempia, että jos ei firma tarjoa mulle sitä ChatGPT:tä 20 dollaria kuussa, niin ostan sen omalla rahalla, että näissä investoinnit on pienemmät ja näitä on helpompi tavallaan vaan napata ja siihen on vaikeampi päästä johdon kieltämään, että tämä älkää nyt tehkö.

Jussi: Erittäin hyvin ja tämä on just niin kuin omasta elämästä, niin tässä tietysti on ollut murrosvaiheessa työrooleissa, niin kun sitä ChatGPT ja sieltä voi omaan esikoispojan rippijuhliinkin tehdä puherungon, jota voi hyödyntää sitten tavalla tai toisella. Tuosta otan kiinni myös, minkä... Minun mielestä sulla oli Hesarissa se artikkeli, en muista otsikkoa, mutta siinä oli yksi sellainen välipointti se, että se on yritykset. Se paine tulee tällä hetkellä alhaalta ylöspäin kuin ylhäältä alaspäin. Muistanko oikein?

Mika: No näin sitä voi ajatella tavallaan ja vähän silleen pointti on just, että yritysjohto saattaa olla itse asiassa hitain elementti, että kyllähän ihmiset on fiksuja ja ne katsoo ympärillään ja ymmärtää mitä yhteiskunnassa tapahtuu ja lukee uutisia ja niitä aika vähän pidättelee mikään, niin kun sä sanoit, että puheenkirjoitus, jos mä kotona testailen ja käytän jo niin aika nopeasti pystyn ottaa myös siellä työpaikalla käyttöön ja harva johtaja ihan tarkkaan tietää, että mitä kaikkea ne meidän työntekijät jo käyttävät. Se pääsee pala.

Paavo: Joo, se on oikeastaan tässä, jos mietitään vielä, että mikä tässä tekoälyssä nyt on uutta, mitä me puhutaan, niin se on se, että kaikilla on nyt pääsy siihen. Tätä puhuttiin aikaisemmin, että tekoäly on yleiskäyttöteknologia ja siksi vallankumouksellinen, nyt se on vallankumouksellinen, koska nyt se on, nyt siihen on kaikilla pääsy ja niin kun tutkimusten ja yleistenkin havaintojen mukaan niin näitä generatiivisia tekoälyjä niin käytetään pääasiassa tällä hetkellä ikään kuin salaa, että englanniksi puhutaan covered use of AI. Eli ihmiset käyttävät niitä, ei siitä välttämättä kukaan ole perillä, että miten niitä käytetään, että milloin aikaisemmin meidän softissa oli näin niin kuin iso myllerrys. Niin se on niin kuin kiehtovaa ja se on iso johtamishaaste.

Jussi: Joo, ennen kuin, Mika olet jatkaa, niin satuin tuleen nyt tuon työelämäprofessori-roolin ja LUT:in kauppakorkeassa, niin se puoli vuotta reilu takana, niin oli mielenkiintoinen keskustelu teidän kollegoiden kanssa, että "taidan olla sinun siinä lounaspöydässä", mutta niin kuin kysyin, että millä todennetaan, niin kun graduun tai jonkun tutkielman, niin kuin tavallaan, että missä on tehty tekoälyllä, koska se oli selkeä linjaus siellä ja otetaan tästä esimerkkinä tämä, että

tehdään kun salaa vai ei, että saa käyttää itsensä pitääkin käyttää, mutta se pitää osata vaan sitten kertoa, että missä kukin on käyttänyt, muistanko oikein, ollaan tällä tasolla?

Mika: Kyllä kyllä, se on silleen ihmeellinen ilmiö, koska tämä on niin uusi, niin ihmiset ikään kuin puhutaan, että tekoäly on tämä supervoima ja niin poispäin, niin ihmiset ikään kuin sitten välillä vähän häpeilee, että teinkö väärin, että tekoäly on auttanut minua kirjoittamisessa, niin siihen tehdään, vedetään sitä rajaa, että mikä on omaa panosta ja missä mielessä joku on täydentänyt, vaan ollaanko itse asiassa korvattu se oma tekeminen kokonaan, niin se on semmoinen hieno raja, mitä siinä piirellään ja ihmiset ovat sen kanssa vähän hämmillään ja varovaisia.

Jussi: Korvaanko tekoälyllä hyvän projektityöryhmäjohtajuuden? En ehkä itse käyttänyt tätä, ehkä käytin kun opiskelin ole hyvä, mikä...

Paavo: Sitten on tärkeää, että johto on hereillä. Eli nyt jos käy niin, että sanotaan asia, jossa ennen kesti kokonainen työpäivä, nyt jos pystytkin tekee sen vain kahdessa tunnissa tekoälyavusteisesti, niin sitten herää kysymys, että mitä me tehdään kaikella sillä ajalla, joka juuri vapautui. Tämä on nyt esimerkki näitä varmaan erinäköisiä ja ne varmaan liittyvät aina kuhunkin työtehtävään ja toimialaan, että ei lähdetä nyt yleistämään, mutta tässä on se johdon keskeinen ohjaamisvaikutus sitten, että lähteekö ne työntekijät harrastuksiin keksiksi ne tilalle jotakin muuta tekemistä, joka ei lainkaan tue firman tavoitteita. Voitaasiinko me kenties ohjata sitä tekemistä silleen, että jotakin juttua, jota ennen ei ehditty tehdä, että nyt me voitaisiin ne tehdä tai pitäisikö meidän se aika investoida uudelleen vaikka kasvuhankkeisiin, että me rakennetaankin sillä vapautuneella ajalla jotakin uutta. Tässä on monia tavallaan johdon ohjaamista vaativia seikkoja. Jos johto ei hyödy, niin se hyöty tavallaan katoaa. Sitten se vain liukenee.

Jussi: Erittäin hyviä nostoja ja tähän me vielä palataan, koska toimua kiinnostaa, jos me puhutaan nyt otetaan yrityksen vuosikausia, jolloin joko valmentajan roolissa tai itse vetänyt liiketoimintaa, niin vaikka otettaisiin tekoälyä tai koneen oppimiskykyä tai minne tasan määritellään, niin johtamisessa meillä on vielä paljon tekemistä, ja nyt kun me otetaan sitten vielä tällainen elementti siihen, niin miten sitten, minun mielestäni jompi kumpi herroista sen laittoikin hyvin tuonne, mitä käsitellään vielä jos sopii niin sitten loppupuolella, että mikä pitää johtamisessa muuttua niin kuin oikeasti siellä että me voitaisiin ottaa se hyöty irti.

Nyt kun me ollaan tutkitusta tiedosta kiinni teidänkin kautta ja te olette siellä itse asiassa maailman tasolla tunnustettuja ja professoreina ainakin, niin minä laitoin vähän tiisenenä sen, että mielenkiintoista olisi kuulla siitä tutkitusta tiedosta, ja silloin AI just myytiin jenkkeihin, oliko se nyt niin Amdelle, ja siellä tämä Peter Sarri oli yhden podcastin vieraan, kun kuuntelin, niin sieltä jäi juuri se viesti, mitä tässä vähän herrojen kanssa jo palloiteltiin, että akateeminen maailma jo tutkii ja näkee tulevaisuuteen, ilmoitit, mitä ei vielä ehkä teknisesti voida vielä tehdä, niin mitä te sieltä näette tällä hetkellä tutkitusti, että mitä on tulossa? Paavo, ole hyvä.

Paavo: Joo, no siis se, että mitä tässä tällä hetkellä nähdään, niin noin tekoälyn tuottavuusvaikutukset esimerkiksi, niin nyt on ruvennut tulemaan ensimmäisiä kunnan tutkimuksia, isoja tutkimuksia siitä, että kuinka paljon se tuottavuus oikein paranee ja missä mielessä, niin tällaisia on tullut tällaisia lukemia kymmenestä 30 prosenttia nopeampaa suoriutumista, josta on tiettyä esimerkiksi koodaustehtävistä tai asiakaspalvelutehtävistä ja yhtä hyvällä laadulla tai paremmalla laadulla. Usein niistä hyötty erityisesti työntekijät, jotka eivät ole ihan täysin eksperttejä, eli kaikista parhaat pystyy intuitiivisesti ratkaisemaan tosi nopeasti asioita, mutta tekoälystä hyötty erityisesti sellaiset, jotka eivät ole niitä kaikista parhaita, että tällaisia löydöksiä on ruvennut nyt tulemaan.

Siitä jos mietitään sitä, että onko akateeminen maailma tai yritysmaailma näissä edellä vai jäljessä, niin se tekoälyn kovaa tiede totta kai nää perustieteelliset läpimurrot, jotka johti generatiivisiin tekoälyihin eli näihin kielimalleihin, ChatGPT ja muut, niin niitä tuli silloin 2017 ja siitä eteenpäin ja sitten nämä koneoppiminen ja neuroverkot tuli jo paljon aikaisemmin, että nämä mitä siellä näkyy, niin ne tulee totta kai myöhemmin sitten yritysmaailmaan, mutta sit me sanoisin taas toisin päin, että sitten tässä niin kuin bisnesmaailmassa ja siellä, että mitä yritykset tekee nyt tekoälyllä ja yrityksissä, niin se on tietyllä tavalla pikkasen edellä niin kuin sitten meitä business-tutkijoita totta kai, koska se että mikä on siellä kovassa niin kuin teknisellä puolella, niin ne läpimurrot tulee sieltä edeltä, mutta business menee aika kovaa ja sitten business-tutkijat yrittävät siinä niin kuin pysyä rinnalla ja totta kai meillä on omia visioita myös tulevaisuudesta. Ehkä parhaimmillaan jopa käydään nyt sitten, jos oikein hyvin menee niin tutkijat ja yritykset sellaista vuoropuhelua tavallaan, että ideoidaan yhdessä, että mitä tämä voisi olla, ainakin itselleni kaikkein hedelmällisimmät sessiot on ollut nimenomaan tällaisia, että tutkijana ja toki yritysmaailmassa mukana olevana niin koko ajan kuulee ja näkee ja sitten sparraillaan ja sitten yhdessä se lamppu syttyy, mutta nimenomaan just näin, että kyllä se nöyrä saa olla bisnestutkijana, että kyllä siellä firmoissa tapahtuu niin älyttömästi, niin helposti meillä on just se niinku perässä pysymisen taakka myöskin tässä.

Jussi: Ehkä siinä on just se, että maailma ja kehitys on hyvin epätasaisesti jakautunut, että jotkut firmat on todella edistyskellisiä toisille firmoille nämä jutut on aika uusia, ja me käydään jatkuvasti niinkun yritysten kanssa keskustelua ja sitä niinku yllätty niinku molempia suuntia oikeesti, että jossain ollaan tosi pitkällä ja sitten jossain ollaan yllättävän alkuvaiheessa vielä.

Mika: Joo, se varmaan on näin ja voisin kuvitella, että tässä on yksi yhteistyön paikkakin myös yrityksellä akateemisella.

Jussi: Mä oon ihan varma. Ei teitä niinku moni varmaan hakee tukea ja näkökulmaa tai sekin on hyvä, tai se tiedostamaton tyhmyys on kaikkein tuota niin huono olotila, että jos joku ees osaa kertoa, että hitto se on tyhmä, niin sekin on parempi kun se, että sä jatkat matkaa, ja tämä ei ole nyt haukkumassa ketään millekään yritykselle tai millekään muulle, mutta sä ajattelit, että sen tavallaan pystytään esimerkkeinä muun muassa, mutta sitten jos ajatellaan vielä, onko joku tietty toimiala tai skeneer, missä se ollaan nyt huomattu, että se hyötty. Onko se tietotyöntekijät? Meidän tietysti kun Myyntiradiossa ollaan, niin puhutaan myyntityöstä. Mä



tunnistan itse, että mä käytän jo tekoälyelementtejä siellä ennen kuin kohtaan asiakasta työvälineenä, niin mitä nousee?

Mika: Kyllähän siinä on tästä generatiivisen tekoälyn luonteesta johtuen toki sellaisia, sanotaan nyt vaikka sisällön luominen, sisällön tuotanto, kielen kääntäminen, tai sellaiset rutiininomaiset tietotyötehtävät, tai moni vielä lähtee luomaan uutta dokumenttia nollasta tavallaan, kun olisi mahdollista tehdä nopeammin ja tehokkaammin. Totta kai kun tämä kielimallit on ollut hyviä tekstin kanssa ja sitten taas nämä kuvatyökalut visuaalisen puolen kanssa, niin nyt jos olet toimialalla, jossa tosi paljon käsittelee tekstejä tai kuvia tai tällaisia sisältöjä, visuaalisia sisältöjä voi kuvitella, että sinne tämä tietenkkin on vaikutuksiltaan suurikuntoinen. Meillä on esimerkiksi toimialoja, jotka on ainakin isolta osin vaikka digitaalisen maailman ulkopuolella. Hyvin käsin tehtävää työtä, esimerkiksi tosi vaikea siihen on sinänsä tuoda. Mutta nämä kaikki kumpua tavallaan sen teknologian luonteesta ja sen teknologian ominaisuuksista, mihin se sitten kaikkein parhaiten osuu.

Jussi: Hyvät nämä. Paavo.

Paavo: Joo, siis silloin kun nämä generatiiviset tekoälyt tuli, niin me alettiin miettiä sitä ja haastattelemaan yrityksiä, ja mistä niitä löytyisi, niin oma ajattelu oli just sen tyyppistä tai mitä meillä oli, mitä Mika mainitsi, että no, että jos työssä on niin kuin oleellista tekstin kanssa työskentely tai kuvien kanssa, niin mitä sellaisia tehtäviä on sellaisia on yllättävän monet sitten tietysti. Ensimmäinen havainto on se, että joo, että kaikkeen tietotyöhön tavalla tai toisella liittyy. No missä työssä sitten taas teksti ja kuva ja niiden muokkaaminen ja niistä uusien ideoiden saaminen ja tekstin tuottaminen on rutiinia, niin missä se on tyyppillistä? Markkinointi, viestintä, mikä tahansa sisällön tuotanto, niin tällaisilla toimialoilla, ja esimerkiksi koodaaminen, niin sekin on tekstimuotoista, että sieltä löytyy konsultointi, tyyppilliset tietotyöt löytyvät sieltä, ja sitten löytyy myös yllättäviä juttuja vuosien varrelta, kun rupeaa katsomaan, että esimerkiksi hankintatoimi, ja tosi paljon hankinnan dokumentteja ja toimittajien kilpailutuksia ja julkisektorilla YLE käyttää paljon kielimalleja. Eli niitä rupeaa löytymään joka suunnasta, niin sen takia se pala palalta me ruvetaan ymmärtämään, että okei, että tähän sopii melkein jokaisen meistä työhön. Pois lukien nämä, Mikan mainitsemat ehkä, parturi-kampaamo ja putkimies. Ja nämä fyysisen maailman työt vielä niissä ei ehkä ihan niin paljon tarvitse tekstiä.

Jussi: No joo, kolme D-tulostimilla robotti käy robottikäsillä tekemässä jonkun viemärin putkenhomman, ja sitten joku robotti asentaa eikä näin, kyllä siinä vielä ihminen tarvitaan välissä. Puhuittekin siitä jo viitaten, näette paljon erinäköisiä yrityksiä, olette puhumassa niissä, tai teette konsultointia ja vastaavaa, niin miten te sanoisitte suomalaisten, niin kuin jos ajatellaan nyt ihan pk-yrityksiä ja siitä ehkä vähän isompia, että ei puhuta globaalista pörssiyrityksestä, niin missä mennään tällä hetkellä heidän kyvyissään käyttää bisneksessä mukana, jos sitä pystyy käyttämään, niin ole hyvä Mika.

Mika: Siellä on tosi isoja eroja. Siellä on, jos otetaan nyt vaikka esimerkkinä ohjelmistoyritykset tai markkinointialan yritykset tai tällaiset, jossa sitten tämä generointi tai uuden luominen tai ylipäätään digitaalinen toiminta on aika luonteenomaista, niin siellä todennäköisesti on vaan

pakko tehdä nopeasti ja ottaa haltuun. Sitten jos on perinteistä pääomateollisuutta kenties, niin aihe saattaa olla aika uusi tai rakennusteollisuutta tai tällaisia aloja, että siellä on tosi isoja eroja. Ja sitten myöskin toimialan sisällä taas on jotkut yritykset sellaisia, jotka on nähnyt valon ja tavallaan todennut, että hei, että tähän on tosi tärkeä juttu, me saadaan tästä kilpailuetua ja sitten toiset taas ehkä vielä heräilevät.

Paavo: Me voim pari tällaista yritysesimerkkiä, mitkä on pyörinyt julkisuudessa, mitä me ollaan kanssa käytetty. Puhutaan paljon eri yritysten kanssa ja tällaisia tietynlaisia läpimurtoja nousee eri aloilta. Esimerkiksi markkinoinnissa viestinnässä on tosi paljon toimistoja, jotka on lähtenyt hyödyntämään. Bob the Robot yksi niistä ensimmäisistä, joka ainakin tuli julkisesti puhumaan siitä, että me käytetään tekoälyä kaikissa meidän tuotteistuksissa ja asiakasprosessissa. Esimerkiksi viestintäalalta YLEllähän on isot resurssit ja YLE on päässyt kehittämään YLE GPT:tä esimerkiksi, eli miten toimittajien ja journalistisessa työssä, niin mitä kaikkea voisi kielimalli tehdä, niin sieltä netistä löytyy paljon tästä YLE GPT:stä esimerkkejä. Ja sitten jos haluaa sanoa vielä kolmas ja pysytään vaikka tässä myynnin markkinoinnin alalla, niin tällainen Lumoa on suomalainen ohjelmistoyritys, niin heidän bisnes on aina ollut tämä asiakaspalautteen summaus, erilaiset sentimenttianalyysit. Nyt siellä on nämä kielimallit tiivistämässä erilaisia keskusteluja, sähköpostimassoja ja hirveätä määrää asiakaspalautetta. Tämä on sellaista, mikä olisi aika ikävää tehdä ihmistyönä itse asiassa. Siellä nämä tekoälyt auttavat ymmärtämään asiakaspalautetta ja saamaan siitä enemmän irti.

Jussi: Hyviä esimerkkejä. Se, jos se vaan pystyy sitä tavallaan ahdistusta ja tuskan verenpainetta alentamaan, niin se otetaan ilolla vastaan varmaan joka puolella.

Mika: Joo ja esimerkkejä on vielä paljon lisää, joita tähän mietin tähän kohtaan. Kyllähän KONE nyt tänä kesänä tuli julkisuuteen siltä KONEen huoltotoiminnan ratkaisulta, joka on tosi mielenkiintoinen, voi kuvitella, kuinka paljon huoltotyötä tehdään hissien ympärillä ihan valtavasti. Ja he ovat tehneet sellaisen työkalun, joka auttaa sitä kenttähuoltoa, eli se tuo kaikki laitteiden datat ja kaikki ne manuaalit ja sen ymmärryksen, että miten se nimenomaan yksi laite toimii, mitä se on syönyt ja mitä vikoja siinä voisi olla ja tarjoaa sinne huoltohenkilölle sen kaiken tiedon järkevässä muodossa. Tosi mielenkiintoinen juttu. Sitten Valio teki reseptibottin, jolla pystyy vähän toisenlainen keissi, että kuluttajille suunnattu sitten tällainen apuri. Sitten Eduhouse ja Seuraamo koulutukseen tällaisen, että jutteleva jutteleva ratkaisu ja sitten se alkaa suositella, että no hei tällaiset sisällöt ja tällainen koulutus sopisi ja näitä nyt tulee tosi paljon.

Jussi: Niitä tulee paljon ja sitä Google vai Android puhelimessa oli se, että otat sen kuvan siitä pöydällä olevista vihanneksista ja lihasta ja se kertoo reseptin. Onko siinä sama idea mikä tässä Valiolla on vai mihin se perustuu?

Mika: No nyt kun oikein muistelen, niin taisi olla pikemminkin niin päin, että sitten pystyy generoimaan vaikka itselle järkeviä reseptejä, että tällaisia aineksia olisi nyt jääkaapissa.

Jussi: No hienoa. Se menee hyötykäyttöön. Kolme teini-poikaa tai yksi tuleva teini-poika ja kolme poikaa, niin välillä tuntuu, että ihan samaa reseptiikkaa menee. Mä tarvitsen siis tähän

niin kuin arkeen niitä tekoälyn ominaisuuksia toki töihinkin. Paljonhan puhutaan myös myynnissä jo siitä, että myynnin tavallaan tyhmä myynti on jo, siis B2B e-commerce on valtavaa. Wärtsilä on myynyt jo modulaarisia pienvoimaloita netin yli ja sitten on avattu ja siihen me ei mennä.

Mulla oli yksi kv-hanke jossa piti tehdä semmoinen pitkäkestoinen valmennussuunnitelma ja siinä otin tekoälyn sitten mukaan sieltä GPT ja sinne kirjoitin sen tavallaan enkä maininnut vaan yleisesti kirjoitin sellaisen alalla toimiva ja tämän tyylistä bisnestä tekee millä eri mantereilla, minkä tyyllisiä myyntikanavia opetin sitä ja sit se teki mulle siitä semmoisen ohjelman ja se oli hyvä se palaute, sit mä norjalaiselle johtajalle sen vedosin settin ja mä sanoin sen sinne, että hei, sä oot mun eka, juu, first time ever, että mä oon niin kuin hyödyntänyt tässä, että mä kerroin mitä osioita. Niin sit se sanoi, to be honest oli se palaute, mikä lähti mulle siitä, että mä tarjoan, oli erilainen, kun sinä juuri olet tässä nyt Teamsissa energinen ja pursuava. Eli mä huomasin silloin, että mä en osannut vielä hyödyntää sitä sillä tavalla, opin myös samalla, että niin kuin tässä Mika, että mainitsit sitten aaa vähensi aikaa, tavallaan mä tajusin, että tuo kone ei vielä ehkä ymmärrä niin pitkällistä yrityksen bisnestä, miten mun pitäisi muokata se valmennus, tavallaan niin kuin puhuit Paavo tästä mun mielestä, että en koe olevani niin millään ylemmällä tasolla, mutta olen tehnyt tiettyjä asioita niin paljon, että siellä on niin kuin semmoinen intuitio tai tavallaan niin kuin kokemuksellisuus, mitä ei välttämättä ehkä algoritmi vielä ymmärrä, niin saatteko kiinni vaan tavallaan niin, että se oli niin kuin äärettömän opettavainen ja sit se johtaja siellä, se ei sit siitä päätenyt hankkimaan mitään, mutta sanoi, että olipa mielenkiintoinen ja kiitos, että kerroit, että olet hyödyntänyt, että siinä mielessä.

Mika: Ja toihan melkein parasta, että sit kuitenkin niin kuin sulla on se toimialaymmärrys ja sulla on se tausta ja kokemus, joka on tosi vaikea tai ainakaan nopeaa kouluttaa tekoälylle niin hyödynnä sitä, ja sitten niissä jutuissa missä on oikea paikka, niin niissä sitten nopeutat tavallaan sitä, että tähän on tavallaan se niin kuin ihmisen ja tietokoneen työpari tavallaan parhaimmillaan toimii just noin.

Paavo: Joo, ja sitten tuohon voisi lisätä sen, että kun me Mikan kanssa mietittiin tuossa sitä ihmisen ja koneen yhteistyötä, mihin se raja vedetään ja mikä on se ihmistyön se lisäarvo, niin se on monesti näissä korkean high stakes kohtaamisissa B2B-myynnissä vaikka tai sitten markkinoinnissa voi olla hyötyä siitä, että joku on livenä jossain paikalla ja tai sitten niin kuin Teamsissa liikkuvana kuvana, mutta niin kuin mitä enemmän me käytetään tekoälyä sitä enemmän me itse asiassa arvostamaan sitä, että joku ihminen on vaivautunut johonkin sitten ikään kuin ihmisenä.

Jussi: Kyllä. Siellä sitten se lisäarvo todennäköisesti pysyy. Siitä mennään huolissaan. Vaikka me tehtäisiin enemmän tekoälyllä.

Mika: Jokainen kohtaaminen tavallaan nousee arvoon arvaamattomaan. Jos parhaat työntekijät, jos parhaat kollegat kanssa, parhaat asiakkaiden kanssa verkostoidut jossain tapahtumassa, niin nää on sellaista nimenomaan sen ihmisen ydinjuttuja, johon sitten taas tekoäly ei pysty, että sitten ne pitää vaan kääntää hyödyksi.

Jussi: Itse, että on ihan aiemmin sanottu, koska tämä oli semmoinen mun perstuntuma, niin kuin sanoisin, että tietyllä tavalla se aika vähenee niin kuin ostajien puolelta tavata, jos puhutaan nyt B2B-myyntissä, mutta silloin se kohtaamiskyvykkyyden täytyy olla jos minä ajattelen sitä sillä tavalla, että mulla on se armeija koulutus, jos olet tehnyt peruskoulutuksen hyvin, niin sotatilanteessa se tulee automaationa, jos se sun historiassa, ja silloin jää luovuudelle ja tilannetietoisuudelle enemmän aikaa, pystyt tekemään nopeampia ja parempia päätöksiä, kun niitä pitää tehdä. Mehän puhutaan ihan samasta tavallaan, että se on vaan tekoäly tuossa, niin kuin tavallaan antaa kaistaa sille ihmismiellekkin. Että on niin kuin Yö-yhtye tehnyt jotain kirjoitusanalyysiä, vaan tekoäly on tehnyt sen sun puolesta.

Paavo: Kyllä ja nimenomaan toi nyt mainitsit sen niin kuin luovuuden ja muun, niin siis tekoälyhän myöskään tämä generatiivinen tekoäly, niin ei luo muuta kuin uusia yhdistelmiä olemassa olevasta datasta.

Jussi: No niinpä. Että mistä se uus tulee? Se tulee toistaiseksi vielä ihmiseltä.

Paavo: Niin. Ja siellä se meidän arvo vielä sanotaan näin toistaiseksi säilyy.

Jussi: Toivotaan niin, milloinhan se tulee niin, että se ei mennä näihin myrskykuviin vielä. Mutta jos vielä ajattelin vähän tulevaisuutta ja ajattelin sitä myynnin näkökulmaa, niin oikeastaan on vähän tässä nyt oodottanut, että milloin tulisi näitä AI-agentteja tavallaan sellaisia, että ne jotenkin nää asiat tavallaan, että ihanko oikeasti edelleen varaan kalenteriaikoja jotenkin manuaalisesti selvittelee, että kenellä mahtaa olla nyt kalenterissa tilaa tai tai ihanko oikeasti ite vielä varaan ravintolasta pöydän tai leffaa aikataulutun, että milloin onko nyt sopiva aika, että todennäköisesti tähän tulee joku sellainen intuitiivinen tavallaan kielimalleihin tai generatiiviseen tekoälyyn perustuva juttu, jolla tavallaan voin välttää sitä sähläämistä tai aikatauluttamista tai etsiskelyä tai touhuamista, jota kuitenkin vielä tähän liittyy tosi paljon. Ja tällähän on isoja implikaatioita sitten myynnille, jos tämä käy. Eli silloin joku muu kuin se ihminen itse tavallaan aikatauluttaa ja organisoii.

Jussi: Ja silloin myyjänähän sinun pitää miellyttää sen henkilönkin, mutta sen AI-agentin kanssa tyrkyllä ja pääset sinne listoille.

Mika: Totta.

Jussi: Tohon on pakko tarttua, mitä Mika sanoi, että yksi kollega heitti itse asiassa eilen niin kuin meilissä, että generatiivinen AI on mahtava, että se voi hoitaa nämä bullshit jobs pois. Eli tällaisen ylimääräisen häsläämisen muuta, että ideaalissa tosiaan päästäisiin niin kuin korkean lisäarvon juttuihin, olisi se sitten niin kuin B2B-myynti tai olisi se sitten niin kuin johtaminen luova ongelmanratkaisu, tieteellisen tiedon luominen tai ihmisten haastatteleminen keskustelut, mutta sitten kaikki tämä tällainen niin kuin sähläminen ja säätäminen, kyllähän se on niin kuin iso osa sitä mitä me tehdään päivittäin, siitä kun pääsisi, siitä kun pääsisi tekoälyavulla eron tuottavuuskasvukin vasta.

Jussi: Toi on mielenkiintoinen tuottavuuskasvu. Mielenkiintoinen. Tietyllä on sovelluksia. Jos ajattelen B2B-myyntiprosessia, missä ne ovat aikaviemmimmät ja tuskastuttavimmat hetket, se on alkupää. Siellä asiakkuuden kiinnisaaminen. Jos ollaan niin pitkällä, että hän on kiinnostunut tapaamaan ja ottaisi vastaan, se ajoittaminen. Siinä, kun löytyy näitä ajureita. Jos saan lukea tästä tosiaan, että näitä avatahahmoja alkaisi tulemaan myyjille, jotka neuvottelee yön aikana tiettyjä asioita, ja sitten saa aamukahvin äärellä herätä, että näiden kanssa kannattaa jatkaa. En tiedä, onko se jo nurkan takana, mutta tuntuu siltä, että silloin se tavallaan mun se 10 000 tuntia ylittävä kokemus tulisi sitten parhaimmillaan, ei tarvitsisi sitä niin sanottua sihteerin työtä.

Mika: No toinen asia, sitten taas myynnin vinkkelistä on, että mitä me itse asiassa myydään. Nyt meillä on aika paljon sitten kuitenkin niin, kun se on niin perinteinen kahtiajako, että joko se myy vakiotuotetta tai sitten sulla on ne räätälöidyt ratkaisut. Ja jos myy räätälöityä ratkaisua, yleensä vaatii jonkun näköistä manuaalista työtä, että luodaan asiakkaalle ratkaisu, ja nyt voi saada näinkin, että miksei me käytetä tekoälyä massaräätälöintiin, että me itse asiassa hyvin paljon nopeammin rakennetaan siihen asiakkaan tarpeeseen just sellainen ratkaisu, minkä tarvitsee, ja siinä on vähemmän ja vähemmän sitä manuaalista ratkaisun luontia, ja enemmän automatisoidusti tehdään se, että tuossa on varmaan myynnin vinkkelistä, että osata myydä sellaista, missä on ne älykkäät ominaisuudet mukana.

Jussi: Luo arvoa elä hintaa, mutta tässä tullaan mun mielestä kiinni siihen. Sori Paavo, sä oot jatkamassa, pidä mielessä, mulla on niin lyhyt välimuisti, mä jatkan tästä. Eikö se haaste on kuitenkin sitten, mikä osataan kiinni vielä tuossa, tehdään massaräätälöidyt, jos mulla on ollut vaikka CRM, mutta sinne ei ole laitettu asiakasdataa, niin sittenhän se ei pysty sieltä puskemaan kovinkaan vai niin kuin onko ymmärtänyt oikein, että tietyllä tavalla joidenkin yritysten este on, että ne ei ole vielä edes digitalisoituneet riittävästi niiden perusrungon?

Mika: Joo, juuri näin, ja tavallaan jos ei ole dataa, niin silloin jos ei ole asiakasymmärrystä, niin tietysti se personointi on tosi...

Jussi: Tähän nyt välikommenttina te myyjät, jotka ette edelleenkään täytä sitä CRM:ää täyttäkää se.

Mika: Kyllä.

Jussi: Tai kerätkää se data nyt muutoin.

Mika: Niin, no joku...

Jussi: Sitten tehkää joku muu tapa, että kyllähän nettisivut kerää dataa tai...

Mika: Totta.

Jussi: Sitten kun olet myynyt sen laitteen sinne asiakkaalle, niin se laite kerää dataa. On eri keinoja saada se data, mutta sitten yhtä lailla se CRM:n kunto, että tavallaan että sinulla on sen kokonaisnäkemys, että mitä mitä sille asiakkaalle kuuluu.

Mika: Joo, että oli tietysti työstetty, että siellä on paljon onhan siellä tilaus- ja tuotantodataa mutta sitten, kun mä oon vaan huomannut, että jos myynnissä CRM ei ole hyvä, jos sinne ei ole tietoa laitettu ja tässä se konkretisoituu vielä Paavo.

Paavo: Joo, ja totta kai se tiedon haarukoiminen täydentäminen, niin se tulee enemmän ja enemmän automaattisesti erilaisista lähteistä, mutta sitten jos mennään kymmenen vuotta tulevaisuuteen tästä, niin voi ajatella, että nythän jo on silleen, että sekä sieltä myyntipuolelta, että ostajapuolelta koko ajan täytellään erilaisia tietokenttiä ja kerätään tietoja, on erilaisia speksejä, niin nyt hankintapuolella ollaan ruvettu käyttämään generatiivista tekoälyä näiden summarointiin, ymmärtämiseen ja myyntipuolelta on ruvettu segmentoimaan ja räätälöimään yhtä lailla, niin ehkä se, mitä sanoit tuossa aikaisemmin, jos pannaan järjestelmät neuvottelemaan niitä sopivia matseja ja ratkaisuja, ja sitten siinä jossain vaiheessa tulee ihmiset mukaan, että nyt lähdetään näistä lähtökohdista, että ei tarvitsisi ihan siitä alusta lähteä niitä.

Jussi: Kyllä, kyllä ja tämmöinen tavallaan perinteiset, mikäs teidän liikevaihtokysymys on, niin silloin niin menepäämme, koska tota niin, tässä on jännä homma, että kun on tutkittu myynnin tilannekuvaa vaikka Suomessa, ja tämä on ihan globaali homma. Salesforce ja HubSpot on tehnyt niitä ja totta kai niissä on nyt heidän intressi myydä heidän järjestelmiä, mutta kyllä se on näin, että ihmiset, jotka on asiakasroolissa odottaa jo niitä ratkaisuja mihinkä viittasit, arvoa tuottavia, strategisen arvon tuottavia elementtejä, pitkälle elinkaarikustannuksiin meneviä laskelmia, laskelmia, että tiedetään jo ydinbisnes. Mulla oli Valmetin myyntijohtaja Mika Ollikainen, joka on 5 miljardia euroa myynyt vientiä. Indonesiassa ne oli jo innovoineet asiakkaalle, joka osti sen kartonkitehtaan tuotteita, mitä ne voisi tehdä markkinoille. Aika pitkälle menevää arvoa luovaa myyntiä. Tässä tilanteessa sitten edelleen on herätilanne, kun on tutkittu, niin yhdeksän myyjää kymmenestä menee kysymään tyyliin, millä alalla te toimitte, mitä liikevaihto nyt, mä karrikoin, mutta siis, että siellä on paljon työtä, mutta mä näkisin, että tässä tekoälyssä on siihen elementtejä, millä me voidaan mennä eteenpäin.

Mika: Jotenkin tässä vielä paistaa se, että generatiivisen tekoälyn kanssa ollaan kuitenkin niin alkuvaiheessa, että jos miettii aikanaan sitä internetin tuloa, niin tyyliin nyt me ollaan nähty ne ekaat nettisivut ja Google-haku, mutta me ei olla vielä nähty Spotifyta tai Netflixiä. Siihen kesti omat aikansa kuitenkin ennen kuin joku hoksasi, että hei, että nyt ei mennäkään enää videovuokraamoon, vaan nyt katsotaan täältä netistä näin leffat. Nyt kuunnellaan musiikki, nyt ei mennäkään ostaa CD-levyä, vaan nyt me kuunnellaan musiikki ihan eri tavalla, itse asiassa kännykässä ja eri laitteilla, ihan eri muodossa. Kyllähän tämä generatiivisen tekoälyn osalta meillä on ihan sama tilanne nyt tavallaan, kun oli joskus 2000-luvun vaihteessa, että sitten siellä on, jos puhutaan killer app:ista, että tulee se joku sellainen, että kaikki ChatGPT:kin on jo vähän killer app, mutta jotenkin se ei vielä niinku se ei konkretisoidu tavallaan sitten ihan siihen, että hoitaisin nyt myynnissä tai arjessa tai kotona tai että saisin näitä sillä tavalla, että se ei ole vielä käsin kosketeltavaa.

Jussi: Ei sillä tavalla, mutta hyvä nosto. Ja se täytyy todeta näistä innovaatioista se, että moni tästä on juuri tällaisia sovellusinnovaatioita, että ne teknologiat on jo, siitä on jo aika kauan aikaa, kun Google ennusti näe henkilökohtaiset AI-assistentit ja ravintola ja suunnittele loma ja lentolippujen varaukset. Eli näissä demoissa tämä maailma on jo niin kuin puoliksi valmis, mutta siinä kestää sitten yllättävän pitkään, että se sitten käytännössä toimii. Ideatasolla ja periaatteessa teknologiat löytyy, mutta niin kuin monessa niin se adaptaatio on hidasta. Ihmistä on vähän vaikea muuttua ja muutos on systeemistä, että se ei ole aina yksilöistä kiinni pelkästään.

Mika: Kai pääsikä tässä vähän semmoista startup-ajattelua, että fail fast, fail often, että se löytyy se, saatteko ajatuksesta kiinni, että se kaivetaan sitä.

Paavo: Totta kai. Ja sitten joitakin muistelen, että Facebook tuli, niin muistan, että yksi mun kaveri kutsui, että tuu Facebookiin ei ollut koskaan kuullutkaan, mutta jenkeistä tuli yhtäkkiä tällainen Facebook. Ja sit en varmaan olisi tiennytkään siitä, mutta sit se Word of Mouthilla tavallaan, että kaveri pyytää, pyytää, että hei tuuppa tällaiseen onpa jännä ja yhtäkkiä täällä on kaikkia. Yhtäkkiä me ruvetaan siellä tekemään X, Y, Z. Ja tavallaan me vähän samaa tässä nyt on jälleen, että jostain varmaan nyt tulee joku sellainen, niin kuin nopeasti joku sellainen, joka onkin yhtäkkiä tavalla tai toisella huomattavasti parempi, kun sen nykykäytännöt. Mutta fail fast, kyllä varmaan ja kyllä varmaan näitä hauskesti just tunnustella ja jos et tiedä, että se killer app, niin tuskin me täällä istuttaisiin. Kyllä me varmaan alettaisiin se meidän unikorn perustaa.

Jussi: Kyllä niitä ehkä joo. Tai mä tulin siis pieneen lentokoneeseen jossain tota lokaatiossa. Niin, meidän San Franciscon pääkonttorista sitten.

Mika: No ei kun meni sitten jonkun ropaanin eteen, ehkä tuon napaan piirellä, uusi Piilaakso.

Jussi: Mielenkiintoisia nostoja ja paljon ajatuksia. Sitten teet kummatkin herrat liikutte strategisella tasolla. Mietitte ja olette tuottanutkin sitä insightia, journalien ja muiden merkeissä. Meille luettavaksi akateemiseen maailmaan. Liikutaanko kohti sitä liiketoiminnallista hyötyä. Mulla on aika hyvin pureskeltu. Sitten aina kun tiedetään, niin se on vain Keski-Suomessa se järvi, että ensimmäinen, joka menee uimaan, tulee mutapintaisena ja muut menee liejussa ja mudassa, että se eka kerrottaa isoimman hyödyn. Paljon tulee sosiaalisessa mediassa tai LinkedInissä tai sähköpostissa tekoälyllä tuotettua, generoitua tuubaa, voisiko sanoa. Mitä ajatuksia tästä, Paavo?

Paavo: Joo, tässä on tosiaan maailmalla yleistynyt ja itsekin on että tuolla LinkedInissä englanniksi niin tällainen #AIBullshit eli tekoälytuuba tai robottiturpa suomeksi. Näin. Se ongelmahan tässä on tietysti se, että kun kaikilla on se sama teknologia käytössä ja tietyllä ajan hetkellä se teknologia näyttää vähän samalta. Eli jos ei osaa kielimalleja promptata ja jos ei sinne laita niitä omia sisältöjä, vaan pyytää pelkästään, että teepä tällainen. Ja sieltä tulee aika samennäköisiä, sieltä tulee aika samanlaisia fraaseja ja sanoja. Ja se on sitä tekoälytuubaa, eli se on melko generistä, siitä puuttuu ydin ja sielu. Ja sitä näkee markkinointimeilleissä, sitä

näkee yritysten nettisivuilla, sieltä voi harjaantunut silmä, kun on itselläni bongata samat fraasit. Sen sijaan, että me parannettiin meidän tuottavuutta ja tehtiin jotain uniikkia hienoa, niin me tehtiinkin sitä samaa, pahimmillaan me tehtiin tuubaa. Eli tuota se juju on siinä, että hyvä data sisään, hyvä data ulos, huono data tai ei ollenkaan dataa sisään, saattaa tulla sitten huonoa ja tuubaa ulos. Eli sitä tekoälyn käytössäkin on siinä täytyy olla taitava ja ymmärtää, että mitä se että mitä se ei tee, jos ei siihen itse myös panosta siihen.

Jussi: Hyvä. Ja tavallaan vielä harjoitellaan. Tässä kaikessa näkyy se, että vielä harjoitellaan. Aikaa näin käyttö tekoäly on ollut. Nyt jotenkin yhtäkkiä oivalletaan, että nyt vaan 100-0 on toiseen päätyä. Eli tuupataan kaikki sillä ja se ei ole hyvä. Kyllähän se sitten kuitenkin tavallaan toivoa sopii, että ajan myötä vähän opitaan silleen fiksuja tapoja. Mutta tässä kaikessa näkyy se sellainen vajavaisuus ja vielä niin kuin oppimismatka tavallaan, mikä on kesken ja tulee tällaisia oivalluksia, että nyt vaan kaiken tässä äkkiä ja ollaan ja säästinkin just aikaa ja sitten vähän niin kuin kapsahtaa nilkkaan.

Mika: Kyllä. Ja minä lisäisin tohon vielä sen, että kun me aluksi innostuttiin siitä, että tekoäly parantaa kaikkien tuottavuutta, niin sitten jos se noittaa niin tosissaan, että ajattelee, että kirjoitan niin kuin yhdessä minuutissa toimeksiannon, siellä tulee kaksi riviä niin kuin timanttista, että tämä on nyt se meidän sisältö, mikä me lähdetään asiakkaalle. Niin siinä ehkä se tuottavuusajattelu meni pikkasen liian pitkälle, eli siinä tarvittiin sitä tekijän omakin panosta vielä hiukan enemmän.

Jussi: Kyllä se varmaan näin on, se on hyvin kiteytetty ja se on hyvin sanottu kyllä, että tavallaan jos keskittyisi sinne käyttöön ja laadukkaaseen sisällön ja ohjaamiseen sen tekoälyn, niin sieltä tulee ja se erottautuu. Edelleen se erottautuminen on se, milloin se menee nyt sitten, että se tekoäly alkaa ohjaamaan, että se antaa itse palautetta, jotta Rissanen tee uudestaan promptti. Antaa jo pyydettyä tässä.

Paavo: Siellä voit esimerkiksi tällaisia käyttötapauksia paljon maailmalla. Siellä voit pyytää, että minulla on vaikka viisi erilaista kohdeasiakasryhmää, ja jokainen niistä antaisi palautetta omasta näkökulmastaan.

Jussi: No niin.

Paavo: Ne voi kuulustella sinua ja sparrata sinua ja haastaa.

Jussi: No niin. No niin. Niin, tai prompttaatetta. Aina takki niin, jatkakaapa.

Paavo: Niin, tai prompttaatetta. Hei, analysoi minun kirjoitustyylini ja sitten teet tämän paremmin tai annan minulle palautetta, että miten juuri äsken kirjoitin tai näin niin kyllähän siinä koko ajan sitä dialogia tietokoneen kanssa voi käydä ja saada sen palautteen, joka sitten joko parantaa itse tai sitten käskee sitä, että konetta tekemään paremmin.



Jussi: Oi estas, kyllä minulla oli Mika meillä joku LUT-treidaus, niin minä olen jo ilmoittautunut sinne, että tässä se on, mutta niin ja sitten herrat, kun keskusteltiin perjantaina tässä, jolla oli tämä Viipuri Prize -tilaisuus täällä Helsingissä, niin että ymmärsinkö oikein, että tällaisia podcastejakin vedetään ihan tekoälyavusteisesti?

Paavo: Joo, joo, että tällaisia meidän tehtiin EU-hankkeessa testattiin ihan täysin podcast-juontajan sekä haastateltavan korvaaminen tekoälyllä mukaan lukien sen äänen syntetisoiminen henkilön oman äänen pohjalta plus sen tehdyn tutkimuksen pohjalta ja se kuulosti yllättävän hyvältä aika generiselta amerikkalaiselta podcastilta mutta se vastaajan ääni oli sen vastaajan ääni oikeasti eli sikäli ihan käy.

Jussi: Laittakaa jatkossa sitten sosiaaliseen mediaan, mistä voitte kommentoida että oliko täällä Rissanen tekoälyllä, vaan itsellä ehkä taidetaan tietää, että jälkimmäinen versio täällä puhkuu. Hypätään nyt sinne liiketoimintaan. Hyvää isoa ikkunaa alustettu. Ja toisin tuoreksi esille, niin te ootte tehnyt sinne erinäköisiä julkaisuja ja sinne strategiseen näkökulmaan. Ja sitten myös sitten, mä haluan vielä kun tuossa alussa puhuttiin sitten johtamisesta, ettei unohdeta se, että mitä pitää muuttua sitten, että se johtaminen, johtaminen, että ihmisten vapautuvaa aikaa ei meikkaa siihen, että siellä ei ole turvallista tehdä uutta tai innovatiivisia asioita vaan sitä edistetään, mutta avataan se kuitenkin sillä strategisella. Kuinka lähestyä generatiivista tekoälyä strategisesti herrat?

Mika: Mie voin aloittaa vaikka tällaiset jaottelut, mikä me tehtiin jonkun aikaa sitten, eli meillä oli tällainen kolmijakko kaikkeen tekoälyn hyödyntämiseen, niin oikeastaan kolmenlaisia yrityksiä. On sellaisia yrityksiä, mitkä me nimettiin tällaisiksi digital tycoons, eli vaikka digitaaliset maamerkit ei pitänyt näin, että omissa yritykset, joilla on näpeissä tosi paljon dataa, joiden toiminta on digitaalista. Me tunnetaan nämä isot jättiyritykset totta kai alustayritykset, mutta se toimii myös pienemmissä. Mutta tällaiset, joilla on oikeasti dataa ja algoritmit hallussa ja muuta, niin hehän on niitä yrityksiä, mitkä myös luo sitä uudenlaisia tekoälypalveluita ja rakentaa niiden omien.

Jussi: Onko se vähän vaara, että ne voi kasvaa entistä isommaksi? Niillä on rahaa ostaa isommat laskentatietokoneet ja ETC. Miten te näette?

Mika: On. Se on se, että näiden kasvun rajat on oikeastaan se, että kuinka paljon poliitikot ja yhteiskunnat antaa näiden kasvaa. Ja totta kai ne isoimmat on kasvanut jo valtioita suuremmiksi ja vaikutusvaltaisemmiksi ja tuntuu edelleen kasvavan, että ei ne ehkä ne, niitä rajoja koetellaan niinku Euroopassa esimerkiksi kaiken aikaa, mutta on ne edelleen kasvanut.

Jussi: Se on eräällä tavalla ei nyt ikiliikkuja, mutta silloin siis sitä, jos kerrataan vielä, että niillä on niinku, on nimeen muutama yritys.

Mika: Joo eli siis no Google, Amazon, Netflix, you name it, että katsotaan maailman niinku suurimmat yritykset, niin niillä on tällainen AI flywheel, mistä puhutaan.

Jussi: Joo.

Mika: Eli koska on enemmän dataa, niin datasta voidaan tehdä parempia tuotteita tai palveluja. Koska ne on parempia, asiakkaat käyttävät niitä enemmän. Koska asiakkaat käyttävät niitä enemmän, niin ne tuottaa enemmän dataa, milloin niitä voidaan edelleen parantaa. Ja sen lisäksi ne saattaa olla tällaisilla markkinoilla, missä tulee tällaisia paikallisia monopoleja vaikka, että Spotify, Netflix, JNE, että monesti nämä markkinoilla on jo valtavasti kilpailu, vaan muutama iso.

Jussi: Totta. Mitä on muita siellä?

Mika: Sitten meillä oli kaksi muuta. Sitten meillä oli tällainen niche carvers, eli tällainen etsitään sitä omaa niche-alueita. Eli tehdään jotain tosi erikoistunutta tekoälyä, vaikka jotain terveydenhuollon sovellusta tai jotain tosi hyvää, tietynlaista kuvan tunnistusta, jossa on vaikka turvallisuus ja vartiointialalla. Nämä ovat todellisia niin sitten tällaisen toimiala erikoistumiseen totta kai ei nää jättiyritykset pysty kaikkea hoitamaan, että jotkut pystyy erikoistumaan. Ja sitten meillä oli kolmas, mikä oli tällaiset asset augmenterit, eli yrityksiä, jotka omistaa jotain fyysisen maailman asioita ja mihinkä muille että pääsy vaikeaa. KONE-esimerkki mistä puhuttiin aikaisemmin, niin se on hyvä esimerkki. Eli miten he soveltavat siellä tekoälyä, no joo, klassinen esimerkki ennakoiva huoltoliiketoiminta, mutta myös nämä uudemmat esimerkiksi, niin ne oli sellaisia erikoistumisasioita sen perusteella, minkälaisilla toimialoilla on, mutta sitten totta kai muitakin strategisia kulumia, mutta tuntui minkälaisia siihen pariin.

No sitten me tehtiin tällaista ajatustyötä, että nimenomaan tämän generatiivisen tekoälyn kanssa, että mihin se tekoäly tavallaan vaikuttaa. Onko se siihen markkinoihin ja kilpailutilanteeseen ja ulkoiseen ympäristöön, vaiko sitten siihen resursseihin ja kyvykkyyksiin sisäiseen ympäristöön, ja sitten me tunnistettiin neljä tällaista vaihtoehtoista strategiaa, jotka oli evoluutiostrategia, parantelustrategia, laajentumisstrategia, disruptiostrategia. Ja tässä järjestyksessä tavallaan, että se evoluutiostrategia oli meidän mietinnöissä kaiken konservatiivisin, että ei kauheasti muutu markkinat, eikä välttämättä se myöskään sisäinen toiminta, niin silloin voi tällä aika evoluutionaarisesti sitten kokeilen edetä ja eikä kuitenkaan tätä venettä ja tehdä pieniä muutoksia. Kun taas sit siellä toisessa ääripäässä oli tämä disruptiostrategia, jossa jossa sitten todettiin, että no sekä markkina muuttui ja ulkoinen ympäristö muuttui, että se sisäinen ydinprosessi menee uusiksi, jolloin sitten taas niin kun on enemmän sellainen ajatus, että koita pysyä tämän disruption harjalla ja ota siitä kaikki irti ja sitten nämä kaksi muuta vaihtoehtoa oli tavallaan niitä välimuotoja tossa.

Jussi: Niin, toi on hyvä strateginen työkalu sijoittaa tavallaan ja tehdä semmoista SWOT:ia, että mihin tai millä sitten menetelmällä päädyitte siihen. Onko sulla heittää jotain teillä noihin lohkoihin erinäköisiä yrityksiä, mitä te olette tunnistaneet tai käyttäneet?

Mika: No evoluutioyritykset monesti oli vähän sellaisella tietyllä tapaa fiksatulla toimialalla, että esimerkiksi on vaikka niin kuin hyvin reguloitu toimiala, niin silloin Jussi: Mielenkiintoisia nostoja ja paljon ajatuksia. Sitten teet kummatkin herrat liikutte strategisella tasolla. Mietitte ja olette

tuottanutkin sitä insightia, journalien ja muiden merkeissä. Meille luettavaksi akateemiseen maailmaan. Liikutaanko kohti sitä liiketoiminnallista hyötyä. Mulla on aika hyvin pureskeltu. Sitten aina kun tiedetään, niin se on vain Keski-Suomessa se järvi, että ensimmäinen, joka menee uimaan, tulee mutapintaisena ja muut menee liejussa ja mudassa, että se eka kerrottaa isoimman hyödyn. Paljon tulee sosiaalisessa mediassa tai LinkedInissä tai sähköpostissa tekoälyllä tuotettua, generoitua tuubaa, voisiko sanoa. Mitä ajatuksia tästä, Paavo?

Paavo: Joo, tässä on tosiaan maailmalla yleistynyt ja itsekin on että tuolla LinkedInissä englanniksi niin tällainen #AIBullshit eli tekoälytuuba tai robottiturpa suomeksi. Näin. Se ongelmahan tässä on tietysti se, että kun kaikilla on se sama teknologia käytössä ja tietyllä ajan hetkellä se teknologia näyttää vähän samalta. Eli jos ei osaa kielimalleja promptata ja jos ei sinne laita niitä omia sisältöjä, vaan pyytää pelkästään, että teepä tällainen. Ja sieltä tulee aika samennäköisiä, sieltä tulee aika samanlaisia fraaseja ja sanoja. Ja se on sitä tekoälytuubaa, eli se on melko generistä, siitä puuttuu ydin ja sielu. Ja sitä näkee markkinointimeilleissä, sitä näkee yritysten nettisivuilla, sieltä voi harjaantunut silmä, kun on itselläni bongata samat fraasit. Sen sijaan, että me parannettiin meidän tuottavuutta ja tehtiin jotain uniikkia hienoa, niin me tehtiinkin sitä samaa, pahimmillaan me tehtiin tuubaa. Eli tuota se juju on siinä, että hyvä data sisään, hyvä data ulos, huono data tai ei ollenkaan dataa sisään, saattaa tulla sitten huonoa ja tuubaa ulos. Eli sitä tekoälyn käytössäkin on siinä täytyy olla taitava ja ymmärtää, että mitä se että mitä se ei tee, jos ei siihen itse myös panosta siihen.

Jussi: Hyvä. Ja tavallaan vielä harjoitellaan. Tässä kaikessa näkyy se, että vielä harjoitellaan. Aikaa näin käyttö tekoäly on ollut. Nyt jotenkin yhtäkkiä oivalletaan, että nyt vaan 100-0 on toiseen päätyä. Eli tuupataan kaikki sillä ja se ei ole hyvä. Kyllähän se sitten kuitenkin tavallaan toivoa sopii, että ajan myötä vähän opitaan silleen fiksuja tapoja. Mutta tässä kaikessa näkyy se sellainen vajavaisuus ja vielä niin kuin oppimismatka tavallaan, mikä on kesken ja tulee tällaisia oivalluksia, että nyt vaan kaiken tässä äkkiä ja ollaan ja säästinkin just aikaa ja sitten vähän niin kuin kapsahtaa nilkkaan.

Mika: Kyllä. Ja minä lisäisin tohon vielä sen, että kun me aluksi innostuttiin siitä, että tekoäly parantaa kaikkien tuottavuutta, niin sitten jos se noittaa niin tosissaan, että ajattelee, että kirjoitan niin kuin yhdessä minuutissa toimeksiannon, siellä tulee kaksi riviä niin kuin timanttista, että tämä on nyt se meidän sisältö, mikä me lähdetään asiakkaalle. Niin siinä ehkä se tuottavuusajattelu meni pikkasen liian pitkälle, eli siinä tarvittiin sitä tekijän omakin panosta vielä hiukan enemmän.

Jussi: Kyllä se varmaan näin on, se on hyvin kiteytetty ja se on hyvin sanottu kyllä, että tavallaan jos keskittyisi sinne käyttöön ja laadukkaaseen sisällön ja ohjaamiseen sen tekoälyn, niin sieltä tulee ja se erottautuu. Edelleen se erottautuminen on se, milloin se menee nyt sitten, että se tekoäly alkaa ohjaamaan, että se antaa itse palautetta, jotta Rissanen tee uudestaan promptti. Antaa jo pyydettyä tässä.

Paavo: Siellä voit esimerkiksi tällaisia käyttötapauksia paljon maailmalla. Siellä voit pyytää, että minulla on vaikka viisi erilaista kohdeasiakasryhmää, ja jokainen niistä antaisi palautetta omasta näkökulmastaan.

Jussi: No niin.

Paavo: Ne voi kuulustella sinua ja sparrata sinua ja haastaa.

Jussi: No niin. No niin. Niin, tai promptaattetta. Aina takki niin, jatkakaapa.

Paavo: Niin, tai promptaattetta. Hei, analysoi minun kirjoitustyylini ja sitten teet tämän paremmin tai annan minulle palautetta, että miten juuri äsken kirjoitin tai näin niin kyllähän siinä koko ajan sitä dialogia tietokoneen kanssa voi käydä ja saada sen palautteen, joka sitten joko parantaa itse tai sitten käskää sitä, että konetta tekemään paremmin.

Jussi: Oi estas, kyllä minulla oli Mika meillä joku LUT-treidaus, niin minä olen jo ilmoittautunut sinne, että tässä se on, mutta niin ja sitten herrat, kun keskusteltiin perjantaina tässä, jolla oli tämä Viipuri Prize -tilaisuus täällä Helsingissä, niin että ymmärsinkö oikein, että tällaisia podcastejakin vedetään ihan tekoälyavusteisesti?

Paavo: Joo, joo, että tällaisia meidän tehtiin EU-hankkeessa testattiin ihan täysin podcast-juontajan sekä haastateltavan korvaaminen tekoälyllä mukaan lukien sen äänen syntetisoiminen henkilön oman äänen pohjalta plus sen tehdyn tutkimuksen pohjalta ja se kuulosti yllättävän hyvältä aika generiselta amerikkalaiselta podcastilta mutta se vastaajan ääni oli sen vastaajan ääni oikeasti eli sikäli ihan käy.

Jussi: Laittakaa jatkossa sitten sosiaaliseen mediaan, mistä voitte kommentoida että oliko täällä Rissanen tekoälyllä, vaan itsellä ehkä taidetaan tietää, että jälkimmäinen versio täällä puhuu. Hypätään nyt sinne liiketoimintaan. Hyvää isoa ikkunaa alustettu. Ja toisin tuoreksi esille, niin te ootte tehnyt sinne erinäköisiä julkaisuja ja sinne strategiseen näkökulmaan. Ja sitten myös sitten, mä haluan vielä kun tuossa alussa puhuttiin sitten johtamisesta, ettei unohdeta se, että mitä pitää muuttua sitten, että se johtaminen, johtaminen, että ihmisten vapautuvaa aikaa ei meikkaa siihen, että siellä ei ole turvallista tehdä uutta tai innovatiivisia asioita vaan sitä edistetään, mutta avataan se kuitenkin sillä strategisella. Kuinka lähestyä generatiivista tekoälyä strategisesti herrat?

Mika: Mie voin aloittaa vaikka tällaiset jaottelut, mikä me tehtiin jonkun aikaa sitten, eli meillä oli tällainen kolmijakko kaikkeen tekoälyn hyödyntämiseen, niin oikeastaan kolmenlaisia yrityksiä. On sellaisia yrityksiä, mitkä me nimettiin tällaisiksi digital tycoons, eli vaikka digitaaliset maamerkit ei pitänyt näin, että omissa yrityksissä, joilla on näpeissä tosi paljon dataa, joiden toiminta on digitaalista. Me tunnetaan nämä isot jättiyritykset totta kai alustayritykset, mutta se toimii myös pienemmissä. Mutta tällaiset, joilla on oikeasti dataa ja algoritmit hallussa ja muuta, niin hehän on niitä yrityksiä, mitkä myös luo sitä uudenlaisia tekoälypalveluita ja rakentaa niiden omien.

Jussi: Onko se vähän vaara, että ne voi kasvaa entistä isommaksi? Niillä on rahaa ostaa isommat laskentatietokoneet ja ETC. Miten te näette?

Mika: On. Se on se, että näiden kasvun rajat on oikeastaan se, että kuinka paljon poliitikot ja yhteiskunnat antaa näiden kasvaa. Ja totta kai ne isoimmat on kasvanut jo valtioita suuremmiksi ja vaikutusvaltaisemmiksi ja tuntuu edelleen kasvavan, että ei ne ehkä ne, niitä rajoja koetellaan niinku Euroopassa esimerkiksi kaiken aikaa, mutta on ne edelleen kasvanut.

Jussi: Se on eräällä tavalla ei nyt ikiliikkuja, mutta silloin siis sitä, jos kerrataan vielä, että niillä on niinku, on nimeen muutama yritys.

Mika: Joo eli siis no Google, Amazon, Netflix, you name it, että katsotaan maailman niinku suurimmat yritykset, niin niillä on tällainen AI flywheel, mistä puhutaan.

Jussi: Joo.

Mika: Eli koska on enemmän dataa, niin datasta voidaan tehdä parempia tuotteita tai palveluja. Koska ne on parempia, asiakkaat käyttävät niitä enemmän. Koska asiakkaat käyttävät niitä enemmän, niin ne tuottaa enemmän dataa, milloin niitä voidaan edelleen parantaa. Ja sen lisäksi ne saattaa olla tällaisilla markkinoilla, missä tulee tällaisia paikallisia monopoleja vaikka, että Spotify, Netflix, JNE, että monesti nämä markkinoilla on jo valtavasti kilpailu, vaan muutama iso.

Jussi: Totta. Mitä on muita siellä?

Mika: Sitten meillä oli kaksi muuta. Sitten meillä oli tällainen niche carvers, eli tällainen etsitään sitä omaa niche-alueita. Eli tehdään jotain tosi erikoistunutta tekoälyä, vaikka jotain terveydenhuollon sovellusta tai jotain tosi hyvää, tietynlaista kuvan tunnistusta, jossa on vaikka turvallisuus ja vartiointialalla. Nämä ovat todellisia niin sitten tällaisen toimiala erikoistumiseen totta kai ei näe jättiyritykset pysty kaikkea hoitamaan, että jotkut pystyy erikoistumaan. Ja sitten meillä oli kolmas, mikä oli tällaiset asset augmenterit, eli yrityksiä, jotka omistaa jotain fyysisen maailman asioita ja mihinkä muille että pääsy vaikeaa. KONE-esimerkki mistä puhuttiin aikaisemmin, niin se on hyvä esimerkki. Eli miten he soveltavat siellä tekoälyä, no joo, klassinen esimerkki ennakoiva huoltoliiketoiminta, mutta myös nämä uudemmat esimerkiksi, niin ne oli sellaisia erikoistumisasioita sen perusteella, minkälaisilla toimialoilla on, mutta sitten totta kai muitakin strategisia kulumia, mutta tuntui minkälaisia siihen pariin.

No sitten me tehtiin tällaista ajatustyötä, että nimenomaan tämän generatiivisen tekoälyn kanssa, että mihin se tekoäly tavallaan vaikuttaa. Onko se siihen markkinoihin ja kilpailutilanteeseen ja ulkoiseen ympäristöön, vaiko sitten siihen resursseihin ja kyvykkyyksiin sisäiseen ympäristöön, ja sitten me tunnistettiin neljä tällaista vaihtoehtoista strategiaa, jotka oli evoluutiostrategia, parantelustrategia, laajentumisstrategia, disruptiostrategia. Ja tässä järjestyksessä tavallaan, että se evoluutiostrategia oli meidän mietinnöissä kaiken

konservatiivisin, että ei kauheasti muutu markkinat, eikä välttämättä se myöskään sisäinen toiminta, niin silloin voi tällä aika evoluutionaarisesti sitten kokeilen edetä ja eikä kuitenkaan tätä venettä ja tehdä pieniä muutoksia. Kun taas sit siellä toisessa ääripäässä oli tämä disruptiostrategia, jossa jossa sitten todettiin, että no sekä markkina muuttui ja ulkoinen ympäristö muuttui, että se sisäinen ydinprosessi menee uusiksi, jolloin sitten taas niin kun on enemmän sellainen ajatus, että koita pysyä tämän disruption harjalla ja ota siitä kaikki irti ja sitten nämä kaksi muuta vaihtoehtoa oli tavallaan niitä välimuotoja tossa.

Jussi: Niin, toi on hyvä strateginen työkalu sijoittaa tavallaan ja tehdä semmoista SWOT:ia, että mihin tai millä sitten menetelmällä päädyitte siihen. Onko sulla heittää jotain teillä noihin lohkoihin erinäköisiä yrityksiä, mitä te olette tunnistaneeet tai käyttäneet?

Mika: No evoluutioyritykset monesti oli vähän sellaisella tietyllä tapaa fiksatulla toimialalla, että esimerkiksi on vaikka niin kuin hyvin reguloitu toimiala, niin silloin Mika: Niin silloin mahdollisuudet tehdä nyt mullistuksia on aika rajalliset, kun taas jälleen palataan sisällöntuotannon tyyliin toimialoihin disruptiupuolella.

Jussi: Kyllä.

Mika: Kasvu- tai laajentumistrategiapuolella oli jälleen digitaalisesti jo kyvykkäitä. Siellä esimerkiksi Dropbox kertoi, että meillä on kaikki härvelit tässä, mutta generatiivinen tekoäly siihen avuksi, että ja saa näistä tiedostoista enemmän irti ja siitä meille kasvua.

Jussi: Tästä puhuttiin siellä Sarlin, Peter Sarlin, sinä podissa paljon, että nähän ilmentyy aika paljon, että on olemassa jo joku platform ja jakelukanava, mitä on totuttu käyttämään siihen tavallaan ilokaasua kiihdytysautoon, niin alkaakin tapahtua.

Mika: Kyllä, ja tavallaan nyt tässä on hyvä muistaa pitkä kaari, että kun tekoälyä kuitenkin ennen digitaalisia järjestelmiä on ollut jo muodossa tai toisessa vuosikymmeniä, ja dataa on kerätty jo hyvin pitkään, niin nyt käy niin, että jos olet aikaisemmin jättänyt kotiläksyt tekemättä, niin nyt tulee tosi vaikeaa. Tavallaan, että jos se niin kuin aikanaan piti tehdä ne transformaatiot jo ajat sitten ja datan keruun pitää aloittaa ja kymmenen...

Jussi: Minä en pilveen mitään laita, se perkele varastaa kaiken. Ei mihinkään, mitä dataa kerää ja mihinkään platformeihin en investoi pätkääkään ja nyt kun sit yhtäkkiä tulee tällainen teknologia niin sit se kirin tekeminen on erimaisen vaikea.

Mika: Joo ja tämä penee siihen mitä Paavo sanoi, että kerrostuma kerrostuman päällä, ole hyvä Paavo.

Paavo: Joo ja sitten pitää tietysti miettiä tätä tekoälyasiaa, että se, mitä myös Sarlin sanoo, niin on totta, että ne ketkä on digitaalisesti erittäin kyvykkäitä, niin ne voi siitä erityisesti hyötyä, koska ne rakentaa sen entisen päälle, niin kuin puhuttiin. Mutta sitten toisaalta, tämä generatiivinen tekoäly on nyt sellainen tuottavuusteknologia, että kaikki käyttävät sitä tavalla tai

toisella, että minä sanoin yhdessä haastattelussa näin, että sen käyttämättä jättäminen on sellainen päätös, että varmasti jää jälkijunaan ja sitä käyttämällä ei välttämättä saa kuitenkaan mitään strategista etua, vaan on siinä kehityksessä mukana samalla tavalla, että ei kukaan kieltäydy käyttämästä internettiä tai pilvipalveluita tai exceliä, niin eipä tästäkään siinä mielessä kieltäydytä, mutta sitten, että miten siitä oikeastaan saa strategisen, niin se on joko sijoittamalla se johonkin tuotteisiin tai palveluihin niin kuin äsken puhuttiin tai sitten oikeasti johtamalla sitä niin kuin paremmin kuin muut niin samanlaisissa samanlaisilla toimialoilla. Koska siinä niin kuin sen johtamisessa ja implementaatioissa on sitten taas todella iso ero organisaatioiden välillä.

Jussi: Tämä on hyvä ja nyt erinomainen mä oon sulle oluen tai jonkun juoman Jaffaa velkaa nyt tästä. Aasinsiltasi tapaa, koska mulla lukee täällä Mika laittoi mulle etukäteen matskua, niin tämä johtajan eri rooli tekoälyn edistämässä. Tämä on mun mielestä aika selkeä siirtymä sopikoon. Lähdetään nousuun kiitoon tässä podissa. Me ollaan nyt jo vedetty melkein tappiin, mutta mun mielestä tuottaja ei ole heittänyt mua vielä tyhjällä kivennäisvesipullolla, niin me jatketaan jos teille sopii. Niin tämä on aika hyvä, koska nythän tavallaan jossain vaiheessa se normalisoituu, jolloin sitten tavallaan liiketoiminnan peruselvyys joku tekee eksekyytion paremmin johtaa, korjaa johtaa vielä eteenpäin asiakaskeskeisyys todennäköisesti vaan voimistuu. Mika ole hyvä?

Mika: Tässä sen verran taustoitan, kun haluaisit tutkittua tietoa. Mehän ollaan tässä ihan viime viikkojen aikana saatu sillä lailla erinomainen tilaisuus, että ollaan haastateltu toimitusjohtajia ja pääjohtajia ja vielä aika suurista suomalaisista yrityksistä, että voisi sanoa, että ehkä nyt sitä suomalaisen yritysjohtajiston ihan ylittä kärkeä, mikä on tietysti Suomessa hieno asia, koska monessa maassahan on vaikeata päästä juttelemaan tiettyjen henkilöiden kanssa, mutta meillä on vähän tässä nyt tuuri käynyt ja sieltähän erottuu tavallaan eri näköisiä johtajia, voisiko sanoa arkkityyppejä tai eri rooleja, ottavia johtajia, että tehtiin tällainen kolmijako, tätä ei ole muuten julkaistu vielä missään, että tämä on nyt tällaista uusinta settiä, mutta yksi oli siis tällainen vähän niin kuin jo sanon, että yleisjohtaja, että ota niin kuin tekoäly, substanssiasiantuntija, että johdat sitä vähän kuin kirjanpitoa tai johdat sitä vähän niin kuin mitä tahansa muutakin hankintatoimea. Tyyli, että annan tavoitteita ja seuraan etenemistä ja myös sparraan monen johtoryhmän jäseniä ja tota kerään vähän tota ymmärrystä, että miten tämä menee. Mutta hyvin sellaisen kuin yleisjohtajan keinoin tavalla, että sinne ei oo mitään sellaista niinku tekoälyspesifiä, vaan vaikka se on niin kuin otan tän asian työlistalle muiden joukossa ja johdan sitä. Toinen on tällainen aika selkeästi edellisestä poikkeava. Tällainen ehkä muutosjohtaja, henkinen rooli. Siinä taas sitten johtaja sanoi, että mun täytyy omistaa tämä itse. Minun pitää itse kerryttää itselleni tätä osaamista paljon enemmän ja aidosti omistaa tämä ja draivata edestä ja sitten todennäköisesti se lähestyminen on vähän sellainen systemaattisempi että viedään tätä kun niin kun transformaatio siellä firman läpi ja enemmän niin kuin edestä johtamista ja se kolmas on sitten ehkä mikä kanssa erottuu on tällaiset niin kun no työnimellä vallankumousjohtajat ja sitten taas heillä on ehkä sitten näistä edellisistä poiketen tai edellisten lisäksi vielä, niin sitten taas ajatus, että katsotaan se, että koko tätä meidän toimialaa tai koko tätä meidän markkinaa, tai mitä tämä meidän positio uudelleen tai draivataan sitä, että itse asiassa tämä koko ympäristö muuttuu, ja me selviämme tästä voittajana.

Jussi: Ja on tällaisia suunnannäyttäjiä sitten.

Mika: Kyllä vaan, ja nämä on hyvin, tavallaan niin kuin nää ne ei sulje toisiaan pois, ja varmaan kussakin johtajassa on tiettyä näitä kaikkia kolmea piirrettä jonkun verran, mutta sitten joilla on vaan tietyt korostuu tosi paljon. Jotkut lähestyvät aikalaisen, niin kuin sellaisen yleisperinteisen johtajan keinoin, kun taas toiset vetää tänne, niin kuin sellaisen iso transformaatiomoodi, kun taas jotkut sitten on niin kuin, että ravistellaan koko touhu ja katsotaan ihan uudesta kulmasta. Tämä on vähän erilaisia kuitenkin.

Jussi: On, on erittäin mielenkiintoista keskustelua, ei joutu lopettaa.

Paavo: Joo, ehkä lisäksi just tohon, että jokainen näistä tällaisista rooleista ja johtamisen lähestymisestä voisi, niissä on ne omat pullonkaulat ja ongelmat kanssa. Tällaisia yleisiä ehkä hairahduksia on se, että kaikilla muillakin on AI, niin mekin tarvitaan AI. Eli AI ei ole mikään tämmöinen tekoäly, ei ole mikään yksi juttu, että tilataan sen nyt, että otetaan me yksi AI, koska AI voi olla mikä tahansa eri teknologiaa, niitä on niin monenlaista, eli ei voi vaan päättää, että me otetaan AI ja implementoidaan, että ehkä tämmöinen yleisjohtajan synty voisi olla se, että sanotaan, että me otetaan AI, että näytetään johtajuutta, mutta sitten ei oikein tiedä, mikä se aihe oli. Sitten muut jää sen kanssa rapistelemaan.

Jussi: Siinä oli joskus se pakko, kun on ollut valmennusalalla, niin otetaan nyt se lakisääteinen yksi henkilöstövalmennuspäivä ja mikä vaikutus sillä oli no aika vähän.

Mika: Joo, ja sitten ehkä toinen synty tällainen, minkä yhdessä haastattelussa aikaisemmin mainitsi, niin tekoälyllä on jo silleen mikä taikalima, että se rupeaa toimimaan organisaatiossa mahtavasti, vaikka johtaja haluaisi, että se toimii. Jos muut eivät ole siellä valmiita tai jos on jotenkin epärealistinen ajatus, että mitä siellä voi saada aikaan, niin se ei välttämättä rupea sitten narulla työntämällä lähtee, vaikka olisi kuinka vahvasti työnnettäisi, niin se ei onnistu. Se johtaminen on haasteellista tässäkin tapauksessa.

Jussi: Niin, se on ihminen, it's all about the people loppukädessä sitten, että jos sulla on tämmöinen niin kuin disruptoiva tai tämmöinen suunnan näyttäjä ja johtaja niin harvemmin se yksin pystyy sitten tekemään, että sitten vaatii sinne niin kuin semmoisia tekijöitä ympärilleen ja tietyllä tavalla niin kuin siinäkin kovaat voittaa sitten. Miten se te näette nyt sitten tässä maailmassa sen, kun tuossa oli hyvää toi yks keskustelu tässä alkupuolellakin jo, että kun se vapauttaa sitä aikaa ja luottamus luottamus ja arvostus näen tämän turvallisuusakselin perinteisessäkin johtamisessa, kun puhuttiin etätyöskentelystä työntekijät, tekeekö ne nyt siellä tuottavaa työtä, ja nyt kun siihen vielä laitetaan tekoälyt, tekeekö ne nyt siellä ollenkaan tuottavaa työtä, on ajatus jossain, niin mitä johtajan pitäisi muuttaa muokata omaa käyttäytymistä, että se onnistuisi paremmin, Mika?

Mika: Ennen kuin mennään sinne, niin tavallaan yks keskeinen juttu tässä nyt nyt on se, että nythän sitä mukaan, kun dataa ja tekoäly tulee organisaatioihin enemmän, niin johtajalle tulee lisää läpinäkyvyyttä siitä, että mitä siellä ihan oikeasti tapahtuu ja kuka koski mihin tiedostoon ja



kuka teki mitäkin. ja sitten tulee sen tärkein kysymyspari, että no mitäs me tällä tiedolla tehdään, koska pahimmillaan hän alat ottajan mitata sellaisia asioita, mitä ei kuuluisi mitata tai lähteä, että sitten mikromanageeraamaan, että hei, että teillä oli tuolla nyt tunti vapaata aikaa, annas kun minä keksin teille nyt vähän täytettä, ja meistä tavallaan tekee sellaisia asioita, joihin ei pitäisi lainkaan puuttua, toisen ääripään ehkä sitten se, että osaat ruokkia niitä ihmisiä tavallaan antaa niille dataa ja työkaluja ja niille intoa ja mahdollisuutta loistaa. Mutta yhtä kaikki, kun se läpinäkyvyys tulee, niin pitää aika tarkkaan miettiä, että miten sen hyödyntää niin, että se kääntyy voimaksi ja energiaksi ja eteenpäin vieväksi asiaksi, eikä niin, että otat kaikki irti siitä, että pääset kyttäämään.

Paavo: Joo, tähän täytyy just lisätä, että tuossa hetki sitten mainitsit sanan luottamus, niin kyllähän tämä on niin kuin organisaatiokulttuuriasia. Eli se, mitä puhuttiin, että tämä on ollut sellainen villiä länttä jonkun aikaa, että ihmiset toi oman softan tai käyttivät tekoälyä oman tuottavuutensa parantamiseen ja se tuottavuus parannus mahdollisesti on jossain vähän piilossa. Nyt kun me mennään systemaattisemmin siihen, että organisaatiolla on näkyvyys siihen dataan ja miten tekoälyn käyttö menee enterprise-sovelluksia muuta, niin pitää olla riittävästi luottamusta, että se on kaikille ok ja on ok siihen, että on ok siihen, että ymmärretään, mitä siellä tapahtuu ja hyödynnetään yhteistä dataa, hyödynnetään, annetaan muille neuvoja, että missä voisi parantaa. Se ei pysy siellä työntekijän omassa siilossa tai omissa näpeissä pelkästään. Tässä on kulttuuri- ja luottamus kysymys johtaminen mukaan lukien. Se on ollut sitä hyvinkin pitkälle. Ja sitten kun jossain vaiheessa tuossa aikaisemmin sanoin, että tätä on vaikea kontrolloida, niin sehän ei sulje pois sitä, että kuitenkin firmassa voi olla hyviä käytäntöjä tai voi olla tiedonjakoa tai sovitaan, että hei, näin me toimitaan, että ne ei välttämättä ole ehkä niinkään sellaisia pakottavia, vaan ne on ehkä enemmän sellaisia ohjaavia. Ja noissahan sitten taas se johtajan rooli on super tärkeä, että tavallaan minkänäköisiä toimintamalleja luon ja miten otan ihmiset mukaan ja ohjaan ilman, että mennään siihen kieltojen tai käskyjen tai mikromanageeraamisen puolelle.

Jussi: Tässä voisi olla... Mulla oli tuossa Kadettikoulun johtaja T.E. mun uralla, nyt on jo everstinä eri roolissa, niin hän kysyi, mikä on sotilasjohtamisen pahin peikko tällä hetkellä, että läppärillä ei kohdata enää ihmistä. Johdetaan tietokonetoimistoa, painetaan enteriä, että partio lähtee hoitamaan yhdenkin 1000 km päässä hommaa. Mä näen vähän tässä samoja juttuja, että tässä sellainen luottamus ja arvostus ja jos nämä pelisäännöt, että hei, antakaa mennä äijät, niin kun tehkää ja raportoikaa mulle päivän päästä, että oliko siitä hyötyä, kun se, että älkää helvetissä kokeilko, että keskittykää perinteiseen.

Tavallaan tämä, mulla oli täällä yksi kysymys vielä, joka nyt paistaa täällä suljetussa avonjärjestelmässä, koska tästä oli ainakin mun mielestä keskustelua ja niin haluatteko vielä ottaa kantaa sitten siihen, mutta konklusiivisesti tuohon johtamiseen niin ehkä tässä kannattaisi tuntea omat, mutta ottamatta vielä nyt niin kun esitettyinä nuo roolit, mitä siinä oli nämä muutokset tai niin kuin pysyvyysjohtajuus, millä ne oli, mitä on hyvin laittaa?

Mika: Kyllähän tässä pitää aina pohtia sitä omaa yrityksen tilaa ja tunne itse asia, tunne yrityksesi ja mihin me voidaan mennä ja yhdessä lähteä tekemään. Ja jos me nyt oletetaan, että

se tietotyö muuttuu, se on aika silleen, voisi pitää aika varmanakin oletuksena, että johtaa se tietotyö väistämättä ennemmin tai myöhemmin tulee tästä muuttumaan, niin johtamisenkin pitää elää ajassa. Kyllähän se aika looginen päättely myös on se, että johtamisessa pitää tulla jonkunäköisiä muutoksia. Ne muutokset voi liittyä vaikka siihen, että johdan vaikka porukoiden intohimoa tai energiatasoa tai sellaista, että niillä on aidosti se motivaatio ja into ja sitoutuminen joutuminen korkea tai johdan ehkä sitä, että me pystytään nopeasti toimimaan organisaationa, mutta aika varmana voi pitää se, että a) Hyvä johtaminen ei ole poistumassa yhtään mihinkään, johtajia tarvitaan aina ja se johtamistyö ei sinänsä katoa, mutta b) Siinä keinovalikoima, siinä toimintatavassa on varmaan muutoksia ja ne liittyy just siihen, että kun ihmiset on entistä kyvykkäämpiä uuden teknologian kanssa, niin miten siinä olosuhteissa johdetaan?

Jussi: Viisaita sanoja, Paavo, mitä ajattelet, johtamisen muuttumattomuudesta ja roolista.

Paavo: No, me ajateltiin siinä näin, että tämä on osa sitä jatkumoa, kun me olemme menneet itseohjautuvuuteen. Ja tietotyön johtamisessa tärkeätä on mahdollistaminen ja kannustimet, sen tekemisen rohkaiseminen ei sen mittarointi, kuinka paljon aikaa meni asiaan X ja Y. Vaan se, että kuinka laadukkaita ne lopputulokset ovat itse kullakin. Meillä on enemmän ja enemmän välineitä päästä lopputulokseen X. Mutta kuinka hyvä lopputulos X on, sitä me pitäisi katsoa. Ei välttämättä sitä, että miten se tehtiin, koska se on koko ajan murroksessa. Ja monesti nää ihmiset itse ovat sen oman työnsä parhaita asiantuntijoita. Jos heillä on käytössä tekoälytyökaluja, niin sen sijaan, että menen ylhäältä tiputtamaan työpöydälle, että tässä tämä nyt olisi ja käyttäkää. Kyllähän sen kaikki järkevyyden on siihen, että tavallaan antaa ihmisten myös miettiä sitä, että mikä on se fiksui tapa nyt hoitaa nää hommat tässä mun pöydällä tai meidän tiimissä tai meidän organisaatiossa, niin todennäköisesti saat innostuvampia ihmisiä. Todennäköisesti saat sitoutumista lisää vähennät muutoksen vastarintaa ja todennäköisesti ne ratkaisutkin on parempia, kun jos teki ylhäältä.

Jussi: Kyllä, kysyä sitä tietotyöläiseltä ja sitten vielä tässä keväällä teidän sohvalta istui ABB-muutosjohtaja Ilkka Lipasti, globaali sellainen, ne oli minua asiakkaalta Etelä-Koreassa sähkömoottoreihin liittyen tai voimalaitoksiin liittyen, että he pelkäsivät, että he tekevät turhaan jotain dokumentointeja. Eteläkorealaiset asiakkaat sanoivat suoraan, että älkää missään nimessä lopettako, kun siitä on suurin hyöty heille, koska he voivat käyttää sen dokumentoinnin suoraan taas heidän alihankkijoille. Tässä tulee tämmöinen moni, että tietysti Steve Jobs sanoo, että älä koskaan kysy asiakkaalta, mitä vaan yllätä ne uudella viinpullonavaamalla tai vastaavalla, mutta kyllä näkisin tässä dialogia tarvitaan moneen suuntaan ja opettelua.

Nyt me herrat joudutaan, mä istuisin teidän kanssa tässä jumalauta vaikka tiistaiamuun, nyt ollaan maanantai-iltapäivässä, mutta mitä olisi viime sanaa, niinku teidän vahva viesti suomalaisille päättäjille, myyjille, työntekijöille, asiantuntijoille tästä tekoälystä, mitä tiivistää sitten?

Mika: No mä voin aloittaa, että siis tämä tekoäly ja nämä tuottavuusasiat, onhan tämä pakollinen rasti, mikä meidän pitää hoitaa, koska meillä on pienenevät ikäluokat, meillä on

paljon kriittistä keskustelua siitä, että Suomessa tuottavuus ei ole kasvanut yli vuosikymmeneen.

Jussi: Kyllä.

Mika: Ja kaikki tämä keskustelu, jos osa osaa siitä ratkaisuista näissä digiasioissa. Suomi on ollut aina digitaalisen toiminnan niin edelläkävijä. Kyllähän tämä rasti pitää hoitaa. Jos joku hoitaa se, niin me hoidetaan ja meillä on myös tuottavuusongelma. Kyllä. Jos meillä on tuottavuusteknologia, niin tämä rasti hoidettava, tämä me jättäisin tähän haasteeksi kaikille.

No sitten yksilöllinen keskeinen kyllä joka firmassa mietittäväksi, että älä tule jyrätyksi, että kyllähän tässä on niin sellaisia disruptiivisia voimia, saattaa tulla ihan uudenlaisia sovelluksia, tai saattaa tulla kilpailija aika oudosta suunnasta, asiakassuunnasta, toimittajasuunnasta, ihan toiselta toimialalta, niin kyllä se ehkä siellä on, ja siihen liittyy se, että lue ja selvitä ja kerää tietoa ja opi muilta tavallaan, että kyllä hereillä pitää koko ajan olla. Ei kaikista firmoista tarvitse tulla tekoäly-yrityksiä, ei kaikista johtajista tarvitse tulla koodareita, en tarkoita sitä, mutta kyllä se perusymmärrys pitää olla ja ymmärrys, että mitkä ne mahdollisuudet on ja mitkä ne uhat on ja tavallaan siinä ajassa kiinni, että jos sen unohtaa, niin sitten tulee kyllä vaikeeta. Ja sitten toinen ehkä se, että no firma kuin firma, niin käy läpi ne perus perustoimistoprosessit, käy läpi ne perusjutut, että mikä tämä meidän bisneksen ydin oikeesti on ja strategian ydin ja miettii, että missä siellä olisi ne kaikkein fiksuimmat paikat. Ihan kaikkea ei kannata tehdä, että valkkaa huolella sellaisen, jossa on ainoastaan vaikuttavuutta, joka on kuitenkin sellainen liiketoiminnalle keskeinen juttu, jota koko ajan tehdään toistuvasti ja sinne sitten järkeviä investointeja, järkeviä ratkaisuja.

Jussi: Siellä tulee huimia arvoja ajansäästöjä, läpimenon aikaa ja muuta. Tähän tehokkuuteen ja nää vastaukset on mun mielestä tahtotila on hyvä, minkä Paavo, että tää rasti on nyt tehtävä. Ja sitten, että tässä ei kannata niinkuin mihinkään, niin kun pensaakkoon päätäkään kyllä laittaa, että se on just noin, että hoksuttimet auki, verkostoitua kysyä, pyytää vaikka teitä vieraaksi tai mitä ikinä teetkään siellä podin toisessa päässä kuuntelijana, niin kannattaa tehdä jotain.

Paavo: Niin ja vielä sitten ehkä yksi, että ei tule sellainen illuusio, että omassa firmassa on kaikki se tieto tai että kyllä me tämä kaikki itse teemme, että kyllähän kaikki käytännössä nyt tällä hetkellä hommaavat niitä kumppaneita, että joko se on tällainen teknologiatoimittajakumppani tai sitten se on joku kumppani, joka miettii niitä prosesseja uusiksi tai että hanki ne kumppanit, jotka oikeasti tarvitset siihen ympärillesi, jos et itse ehdi tehdä kaikkea, eikä kannata kaikkea, ja mitä järkeä lähteä jonkun Googlen kanssa kilpailemaan, kenellä on paras algoritmi, vaan otetaan sieltä mistä saadaan ne kyvykkyydet, mitä tarvitaan ja hyväksytään se, että kaikkea ei ole omissa näpeissä, vaan pitää saada sieltä ulkopuolelta ja ympäriltä lisää kyvykkyyksiä ja resursseja.

Jussi: Se on juuri se ekosysteeminhallinta sitten, että ymmärtää, että yksin päin afrikkalainen sanoo, että se toimii tähän hyvin, että yksinpäin pääsee nopeasti, mutta tiimissä pidemmälle. Eikö vaan? Kiitoksia herrat, oli ilo keskustella teidän kanssa aika lailla päivänpolttavasta asiasta,

monessakin mielessä, monta eri kerrostumaa, se mikä mulle jäi tässä vahvistuksena, niin ensinnäkin LUT-kauppakorkeakoululla menee hyvin kun herrat istuu siellä. Tämä oli tämmöinen kotiinpäin vedetty minuutti, aidosti sanon näin ilo nähdä teidän passionenne, koska te olette mun mielestä paras esimerkki siitä, että silloin kun nauttii siitä ja kokee, että sinun työ on merkityksellinen, niin tapahtuu isoja asioita.

Mika: Joo, ja jotenkin ehkä niin kuin mä en tiedä miten Paavo tän kokee, mutta ei meidän kannata lähteä kilpailemaan siitä, että kenellä paras jätkä GPT-koulutus kun kyllä tässä maassa on tavallaan sellaisia, jotka niitä järjestää ja ei meidän ehkä kannata kauppakorkeena myöskään kilpailla siitä, että kuka osaa parhaiten koodata jonkun ja heipä käteen kyllä niinku meille aika loogista ja on sit just tällaiset tietotyö, strategia ja johtaminen, missä me haluamme olla mukana ja minkä eteen tehdään duunia, että sillä lailla tässä ehkä vähän nyt nämä paikat ja roolit tässä menee koko ajan.

Jussi: Näin tässä menee ok, hyvin, näin se menee. Meillä on ollut puhetta tässä Myyntiradio Academicin tuotantokaudella tutkittua tietoa, myynnistä ja elämästä ja puhetta. Sitä niin tänään roppakaupalla. Kiitoksia ja menestystä syksyn ja tuleviin hankkeisiin ja työn iloa. Kiitos.