

## TAJU, MÕJU & TAGAJÄRG

Leian, et täiskasvanuõppes ei ole lektorilt vaja liiast slide ja pikki heietusi, vaid seerumit - tähtsaimat iva ehk masterplan*\*i*. Sest detailsus on sotsiaalsetes suhtes sedavõrd autentne, luues viljaka pinnase seoste tekkimiseks igas kuulajas. Omal moel. Interdistsiplinaarsus töötab valdkonnas, mis on tugeva indiviidi mõjuga, ja kus ühine kokkuleppeline seadus puudub. Ent mis kokku kõlab kui üks hea orkester. Mõistagi. juht paneb asjad juhtuma. Mis tähendab, et juhi roll ja funktsioon on alati taustal

**Sotsiaalne meisterlikkus** jaguneb nelja kommunikatsioonitüübi \* vahel.

**SUULINE** (nt. peamiselt kirjeldav, selgitav ja ümberjutustav stiil, ka spont. kõned ja sõnavõttud)

**KIRJALIK** (nt. mailid, ärikirjad, pakkumised, läbirääkimised, jaotusmaterjal)

**KEHALINE EHK MITTEVERBAALNE** (nt. poosid, võimustamine, ruumiline käitumine)

**TAJUTAV** (nt. halo, brändi väärtuse kandmine, roll) Just tajutav kommunikatsiooniviis kannab

kuulajaskonda **mittelineaarsel teljel**: igal meist on kogemusi varasemast, mis mõjutavad meid kuulajana. Ja teine osapool ei tea kunagi, millal, mis kiirusel ja mis võtmes "avaneb" kuulajas mõni tajutav sild...

### **Suulise eneseväljenduse puhul saavad määravaks:**

a. kahekõne stiilis ehk tet-a-tet koosolekud või kohtumised

b. koosolekud, mis omakorda jagunevad:

1. **Avatud stiiliga** loovateks ajurünnakuteks,

2. **Kinnise stiiliga** ehk konkreetse päevakavaga faktide jagamise või info jagamise

koosolekuteks

3. **Osalusmäära järgi** erineb juhitud ja osaletav kohtumine; omas keeles või võõras;

majas sees või majast väljas; pressile või nõukogule; paarisrääkimine või üksi,

c. **esinemised ja esindamised.**

### **Kirjaliku eneseväljenduse puhul saavad määravaks:**

a. e-kirjasuhtluse koordineerimine ja sellega hakkamasaamine;

b. "ajakirjanike maja" -stiilis eneseväljendused;

c. teabe jagamise määra järgi erineb majasisene ja majaväliline, omas keeles või võõras; börsile või meediale; kaitsmine või ründamine.

\*kommunikatsioon on kahepoolne suhtlus, kus mõlemale osapoolle jääb võimalus oma arvamusi jagada ning kokkuleppeni jõudmine võib tähendada eriarvamuste esinemist. Ühisosa nimel tehakse tööd. Seevastu informatsioon on ühepoolne teabe liigutamine. Vastuvaidlemist ei ole..

**Oled Sa mõelnud, et enamik eneseväljendusega seotud ülesastumistest ei ole korratavad. See tükk elust pole teater, kus antakse tekst ja öeldakse, kus seista! Sõnavõtte, kliendikohtumisi ega koolitusi ei saa teha uuesti, kerida tagasi ja “panna käima”. Rääkimata päheõppimisest või mahalugemisest. See jutt on paljuski kui ESIETENDUS, millele kordust ei tule. Peaproovi ka paljuski mitte.**

Sestap misvaid me väljendusoskuse arendamisel ette võtame, kannab see samm **isiku mõju** ja on oskuse elukestev arendamine, st:

**HÜPOTEES: Misvaid tüüpi sotsialiseerumine õnnestub piisavalt hea ettevalmistuse korral. Ja killuke õnne/juhuseid on alati olemas.**

Mis on piisavalt hea? See vastus jääb alati esineja enda paika sättida. Kui Sul ei ole välist tõukajat siis tuleb latt seada ise. Ilma valehäbita. Põgus videoharjutus aitab luua kontakti.

## TRIANGULAARSUS

Eneseväljenduse algab **HOIAKUST** ja Sinu esimene alustala on ports alateadlikke komponente. F. Heideli järgi on hoiak hinnanguline suhtumine, mis koosneb kolmest osast:

**Kognitiivne ehk tunnetuslik komponent** sisaldab tõekspidamisi, arvamusi, teadmisi või informatsiooni mingi nähtuse kohta. (Mis arvamuse oled oma kehas/vaimsuses/meeles võtnud antud teema suhtes)

**Emotsionaalse komponendi** moodustavad tunded, suhtumised ja meeleolud, mis on antud nähtusega seotud. (Mis tundega asusid esitlema ja mis nn. mustri/strateegia valisid: draama või ümberjutustus vms.)

**Käitumusliku komponendi** moodustavad inimese soov ja oskused käituda vastavalt oma hoiakutele. (Mis Sa oled otsustanud selle teadmise jagamisel nn. saavutada, mis kuulaja kaasa võtab ja kuhu ta oma peas Sinult saadu kontekstib).

**Seega tarkus number üks: Ma määran paljuski ise, millise eneseväljendusviisi suunas ma liigun. Jah, mul on õigus enda teadmiste arendes neid valikuid muuta. Sest see, kuidas ma mõjun, on viis, kuidas mind mõistetakse.**

Juudi päritolu Lev Semjonovitš Vögotski sündis aastal 1896. Samal aastal kinnitati psühholoogide koolkonna teke, eestvedajaks Sigmund Freud. Vögotski tegeles ametialaselt psühholoogi ja eripedagoogina Venemaal, kus ta uuris laste arengu mõjureid ja seoseid arengu tekkimisele. Vögotski on

imese kultuurilise ja biosotsiaalse arengu teooria rajaj (kultuurilis-ajaloolise teooria). Kognitiivsete ehk tunnetuslike funkstioonide arengu aluseks on kolmastet:

**TAJU /sensoorne, mitmetasandiline/  
MÄLU /valikuline, elementne, sümbolitest kantud/  
MÕTLEMINE /heuristiline, muustriline, tuletatud/.**

## TAJU (Mare Teichmanni konspektile toetudes):

Kuidas meid tajutakse? Taju on objektiivse tegelikkuse peegeldamine tervikliku meelelise kujundina, mis tagab mõjuritite äratundmise ja identifitseerimise. Taju on esemete, nähtuste peegeldumine inimese teadvuses nende vahetul mõjumisel meeleorganitele, kusjuures toimub eri aistingute ühendamine ja korrastamine asjade või sündmuste terviklikeks kujunditeks

Taju maht on 4-8 elementi (haakub ka Milleri maagilise numbri avastusega)

Taju väljendub läbi sensoorsuse. Sensoorse turunduse võtetel tuginev on määrav meie elus: nägemine kuulmine maitsmine haistmine kompamine, temperatuur..

Kausaalne atribuutsioon- Teise inimese käitumise põhjuste ja motiivide subjektiivne tõlgendamine tajumisel Poolteadlik, automaatne, intuiitivne.

### TAJU SAAB MÕTESTADA

Taju, sealhulgas isikutaju, on subjektiivne ja valiv nähtus, kuid tugineb üsna selgetele printsiipidele ja seaduspärasustele. Teades seda, kuidas toimib isikutaju, saame edukamalt ja teadlikumalt suunata ja korraldada oma suhteid. Tajutud esemetele püütakse omistada mingit mõtet ja nimetada oma mõttes vastav nimetus. (taustal käitumisteaduse valdkonda kuuluvad mõttekallutused ehk HEURISTIKUD) Tundmatu esemega kokkupuutel püütakse tabada sarnasust mingi tuntud esemega, liigitatakse mingi tuntuse alusel kategooriasse

### TAJU LIIGID:

**Ruumitaju** (vorm, objektid, kaugus, suund vms)

**Ajataju** (tegelikkuse nähtuste objektiivsuse kestvuse, kiiruse ja järgnevuse peegeldus) Ajataju on erinev **huvitava ja ebahuvitava tegevuse kontekstis**

**Liikumise taju** (erinevused läbi asukoha muutuse)

**Isikutaju** - ühe inimese tajumine teise poolt, millega kaasnevad püüd mõista, tundma õppida, hindamine, käitumise prognoos jms.

TAJU EHITAB SILLA MÄLUS LEIDULAE JA PÜÜAB SEOSTADA EHK ANDA MÕTLEMISELE "VÄÄRTUSLIKU" SISENDI. OTUSTAMISEKS, TEGUTSEMISEKS, LOOMISEKS VMS...

**TAJU “VEAD” EHK HEURISTIKUD mõjutavad esinemist/mõju ja hoiakuid: (VALIKULISELT)**

element	selgitus	
Kategooriate kohandamine	stereotüüpide, etalonide kasutamine (vanus, elukutse, rahvus)	
Loogiline järeldamine	teise inimese kavatsuste motiivide üle otsustatakse tema kohta käiva info alusel	
Analoogide kasutamine	kaasinimeste üle otsustatakse iseendaga sarnasuse alusel	
Projektsioon j	teisele inimesele projitseeritakse omaenda iseloomujooni ja omadusi	
Juhutunnustest lähtumine	lähtutakse mingist silmatorkavast tunnusest	
Füüsiline atraktiivsus	hea välimusega inimestel on eeliseid sotsiaalsetes suhetes	
Haloefekt	üks positiivne omadus inimese juures määrab ära selle, kuidas inimesed teda tajuvad Hea välimusega inimestele omandatakse häid iseloomujooni: andekas, lahke, intelligentne...Kas “Hea välimus tähendab head inimest” on alati õige?	
Assimilatsioon	nt inimest tajutakse atraktiivsena, kuna ta on koos teise, väga atraktiivse inimesega	
Ülekandmine e projitseerimine	teisele inimesele kantakse üle iseenda iseloomujooni ( häid heale, halbu ebameeldivatele)	
Oreooliefekt	isiku üle otsustamine eelteadmiste põhjal	
Juhttunnustest lähtumine	lähtutakse mingist silmatorkavast iseärasusest	
Esmamulje efekt ja varemotsustatu kopeerimine	nii mugavas kui vähemmuavad olukorras	
Stereotüüpidest lähtumine	soorollid, amet, elupaik	
Kontrast	nt võib ühte nägu tajuda vähem atraktiivsemana, kui enne seda on nähtud väga atraktiivset nägu	

element	selgitus	
Loogiline järeldamine	teise inimese kavatsuste motiivide üle otsustatakse tema kohta käiva info alusel, ilmsete ja nähtavate märkide alusel järelduste tegemine	
Analoogide kasutamine	kaasinimeste üle otsustatakse iseendaga sarnasuse alusel	
Hindaja meeleolu ja kehakeel taju mõjutajatena	millises päevapooles esineda	
Tunnuste ülekandmine ehk stereotüpiseerimine, teatud inimrühma harjumuslike tunnuste ülekanne isikule ( blondid on rumalad)		
Samastamine e identifitseerimine.	Samastatakse end teise inimesega võttes üle tema seisukohti, käitumist, mõtteid jm	

Täiendavalt allikaid: Daniel Kahnemann, *Before you make that big decision*, Richard Thaler, *Nudge*. Märksõna: heuristikud, heuristical thinking, behavioural science

## MÄLU ning MÕJU

**MÕJU** - millestki v. kellestki lähtuv teat. muutust esile kutsuv toime. (viide: EKSS)

**SOTSIAALNE MÕJU** - otsene vastus teise isiku või grupi poolt välja kutsutud välistele mõjutustele, mis avaldub hoiakute ja käitumise muutustes

**MÕJUSTAMINE** - soovitud suunas arusaama kohalejõudmiseks kasutatav info. Tihti võrreldud manipulatsiooniga

**MÕJUVÕIM** - mõjuvõim, võime mõjuda v. mõjutada, mõjuvus; autoriteet

**MÕJU KURITARVITAMINE** - osapooles omakasuliku info suunamine

**\*MÕJUPIMEDUS.** 9. oktoober 2017, nobelist Richard Thaler sel teemal:

*By exploring the consequences of limited rationality, social preferences, and lack of self-control, he has shown how these human traits systematically affect individual decisions as well as market outcomes," the Nobel committee said.*

<http://www.npr.org/sections/thetwo-way/2017/10/09/556610760/nobel-goes-to-american-richard-thaler-for-work-in-behavioral-economics>

## MÕJU LIIGID (V. Saat)

**Sotsiaalne** (vanus, sugu, haridus, tervislik seisund, välimus jne): muutuv keskkond vähendab liigi olulisust

**Isiklik ehk psühholoogiline** (enesekindlus, emotsionaalne ja sotsiaalne intelligentsus) – mitteformaalne mõjuvõim kasvab läbi juhuslikkuse koolkonna toe

Rollist või ametipositsioonist tulenev – **formaalne mõjuvõim** ei ole enam ametipõhine, vaid interdistsiplinaarne.



## MÕJU TASANDID LOOVAD SEOSEID JA

### NÄITAVAD EELDUSE ARENGULE (autori jaotus)

**Intiimne tasand** ehk meie sisemaailm ja selle suhtestumine ümbritsevasse. Väga dominantne on varasema kogemuse ja seostatuse mõju. Alateadvuse haare on hoomamatu.

**Isiklik tasand** ehk suhtes isiku tasandil. Siin on enim mõju rollil ja rolli ootusel meile. Mängu tuleb käitumismustrite kogum varasest noorusest.

**Grupitasand ehk meeskond** meie ümber. Nii sisekliendi tasandil kui väliskliendi tasandil. Grupikäitumise mõju meile on nähtav. Juhuse roll kasvab. Kogukondlik teguviis mõjutab.

**Sotsiaalne tasand**, kuhu kuuluvad ühiskonna ja organisatsioonide sümbolid, turukäitumise mõjud ja vastandumine. (kas võtan kohustuse või loon; kas pean või tahan; kas mõjutan..) Suurim väljakutse on hakkama saada riikideülese mõjumaatriksiga, kus on meie teadmised ahtad.

**Ilmastumise tasand.** Siin tasandil on suurim muutus toimunud läbi globaliseerumise. Kõik on mõjutatav. Sõltub vaid, kuidas mind mõistetakse ja kui kaugele julgen minna.. Mõjutamise teema loob seose Edward Bernays'i poolt loodud massidega manipuleerise (forces which are not controlled) teadusharu, mis on PR-i ehk avalikkussuhete koolkonna algusfaas. (Century of the self on dokumentaalfilm: <https://www.youtube.com/watch?v=eJ3RzGoQC4s> (Lisavihjeid: PROPAGANDA)

Film on väärt vaatamise järel endalt kontrollküsimumst küsima: kusmaal on piir soovide ja unistuste puhul?

**Ja siit järgmine kontrollküsimums: kui teadlikult oskad Sa kasutada eneseväljenduse tööriistu? Teadlikkus on vahend tulemuse optimeerimiseks.**

## KUIDAS LIITA TAJUDEST TULVIL INIMESI MÕJUSATE MÕTETEGA? KANDES USKUMUSI, HOIDES TÄHELEPANU JA JUHTIDES MÄNGU?

### TRENDID

Popp on olla trenditeadlik. Ent kas on meeles, et trendid kujunevad juba toimunud sündmuste analüüsi põhjal tehtud korduvad suundumuste ülevaatenä. Julgustan olema interdistsiplinaarne läbi allaoleva trendide vaate:

1. **AUTENTSUS:** Julgus jääda iseendaks. Isikupära. Eriala teadmiste kandja ja jagaja. Mitte nii väga rõhuda välisele rangusele (ülikond, kostüüm, ppt.), vaid sisemisele rikkusele (haarav vestlus, lood, selgitused, katsed ja uurimused, veenmine, julgus näidata end haavatuna, visioonid ja unistused). Tihti ja smart casual riided, lood, soov kommunikeerida informatsiooni edastamise asemel).

1. ON õpitav. Eneseväljenduse IME, kontakt ja rütm: (sh. sõnavara);
2. ON märgatav. Prokseemika ja mitteverbaalsed sõnumid;
3. ON juhitud. Kõnelemine, lingvistika, hääl, (sh. sümbolism, narratiivid ja arhetüübid)

Autenstsus nõuab julgust kohtuda iseendaga. Ja siis seda taas mitte kaotada.

2. **MÄNGULISUS:** mäng käib teadmiste kättesaamise peale!

St. mängulise juhtimise elemendid on juhile ja sihtrühma ees seisjale olulised. Mänguelementide kaudu kokkulepete tegemine lihtsustab grupikäitumisel osalejate avatuse ja loovuse tekitamist ja annab grupijuhile suuremad shansid õnnestuda. Ja päris mängus ju käib mäng võidu peale - minu kogemus mänguelementide abil meeskondade ambitsiooni ja tulemuslikkuse kasvatamise tahet liigutada, on saadnud korduvalt kinnitust. "Game world": alternatiivne reaalsus, loodud paralleelne ühiskond, vabam arvamustele. Kuidas panna eesmärki kui loovus viib meid kuhugile mida me ei tea? (Columbus)

In knowledge work we need our goals to be fuzzy (udune, hägune), siis on rohkem arvamusi julgust osalejatel lauda tuua)

Järgnevana väljavõtte Gray, Browni ja Macafuno raamatust: "Game storming".

### Game storming:10 essentials for knowledge work

Opening & closing: (iga asi, mille avasid, tuleb sulgeda)

Fire starting (küsimused või ... täida lüngad)

Artifacts (spikker, faktid, maketid joonised, märksõnad)

Node generation (sõlmküsimused) (post-it'id, märksõnad, ahela lülid, kokkupuute punktid)

Meaningful space (malet ei saa mängida ilma ruutlauata) (tapeet, maastik, nn. ühtekuuluvustundega raamid) (ilma maamärkideta oleme kui seotud käte ja silmadega ajud ümber laua..)

Sketching & model making (thinking relied on images of a visual art)

Randomness, Reversal and Reframing (leia mustreid, jupita, loo väikseid kommuune, miksi)  
Improvisation (veenmine, mõjustamine, hüpoteeside kontrollimine,) (pane ennast teise inimese rolli)  
Selection (valikud) (hääletamine; sedelid mudeliga. oluline, teeme ära, mõtleme veel)  
Try something new (The game is the game until it changes) (põle ise kaasa - näita eeskujuga)

### Mis teeb mängimise eriliseks? (Gray, Brown, Macanuffo)

Game space - konkreetseks eesmärgiks modelleeritud keskkond, vastavad kokkulepped, turvaline ja avatud, hinnanguteta.

Boundaries - piirid, mis annavad mängule alguse ja lõpu. Inspireeri - ava - lase meängida-võta kokku

Rules for interaction - operantsed tehnikad - kuidas talitame ja rollide jaotus

Artifacts - tehiskoopiad, maketid. Objekt, mille vastu või mille osas tegevusi ette võetakse

Goal - Sihtmärk ehk otsajoon.. Mängijad peavad teadma, millal on algus ja millal on lõpp.

Teekond punktist A punkti B, kus vahel on: CHALLENGE SPACE. Ja saab sulgeda, kus vaja.

3. **PEENIKE PUNANE JOON** Bränd, mida esindame või mida loome, seab teatud "joone"; millest ükski esineja ja esindaja allapoole vajuda ei või. Ülespoole võib sihtida küll. Parim soovitus, kuidas oma ettekandeid lihvimise hakata, on JULGUS OMA ESITLUS LÄBI KIRJUTADA. Kasvõi arutelu faasid.

Tea, et:

1 minuti sisse mahub u. 120 - 150 sõna kõneledes;

1 minuti sisse kuulama me oleme valmis kuni 200 sõna,

ent meie sisekõneluse maht on 600 - 800 sõna minutis. U. 10 sõna sekundis. Just niisuguse sisemaailmaga kuulab iga inimene Sind, kui Sa end nende ees väljendad.

Ja olulisemgi veel, Lashwell juhib tähelepanu seigale, et:

Sinu peas olev mõte on 100% Sinu mõte, ent selle väljaütlemisel on võimekus -20%. Müra teabe andja ja saaja vahel viib veel 20% minema, seega jõuab teise inimeseni 60% mõeldust, mis tema peas mõistagi veel oma võtmesse mõeldub.

Ja et kui Sa veel tunned, et ma Sind numbritega "liigselt tapnud" ei ole, siis tea, et Sinu ajus on 180 miljardit närvirakku, millest 80 miljardit on otseselt seotud infotöötlusega. Ja sekundis suudad vastu võtta 11 miljonit taju, mis kõik otsivad võimalikku seost olemasolevaga. Või uue arukuse loomisega.

H. Simoni väitel käivitub koheselt **piiratud ratsionaalsue printsiip**. (Usun, et ka Sul neid mahte lugedes). Printsibi kohaselt pakub aju 0.2 ms. jooksul esmase lahenduse, mida ei kontrolli ratio, kuid mis pole ka vaist vaid. See on kaksikprotsessiteooria, mis viitab paralleelprotsessidele meie ajus. Ja käitumisteadlased nimetavad neid seoseid ostustamise alusteks ehk Heuristikuteks. Tuletatud otsuste algeteks, mis toetuvad käitumismustritele ja .. mida on täiskasvanueas lõbus teadlikustada. Arendav ka.

4. **JOONISTAMINE (KÄELISE KUJUNDUSEGA MATERJAL)** Kõik, mis sünnib kohapeal ja mille loomisel on näha inimese kätt, on väga teretulnud! Sobivad nii Hans Roslingulikud videoshow'd kui ka



onu Raivo jutupliatsi laadsed tegevuse visandid. Ja mis peamine: visandite puhul ei eeldata meilt kunstnikke, vaid joonise abil jutu juhtijaid: proovi, see on päris ehe. Kui viiteid tahad juurde: [www.duarte.com](http://www.duarte.com) <http://resonate.duarte.com/> Infokuvamise pliiatsid, videostatud pabertahvlid jms. vaid kogub alles jõudu! Ehk et misvaid mitteppt. on märk sellest, et oled ette valmistunud.

**5. TEHNOVIDINATE ÜLEKÜLLUS JA OSKUS NENDEGA HAKKAMA SAADA** Täna hääletab kuulajaskond tehnikavidinate "appi võtmisega" ehk kohe kui Sa ei paelu, on neil tuhat tehnosõpra peos ja mõtted mujal. Alustame sellest, et Sa ei tohi unustada end seinalt powerpointi lugema ega ka liig pikalt ühel või teisel teemal vaid infot kuivalt jagama. Kuulajad soovivad enam interaktsioone (10 ja 18.min reegel), iseseisvat tööd jagatud teeside tõestamiseks ning minigruppides arutelusid. Kõige keerulisemad sihtrühma esindajad "värba" konspekti tegema ja kirjalikke nõuandeid märkima, nii hoiad nad kaasas oma ettekandega. Ja fakt: **VIDEO JÕUAB KÕÖKI**, lühifilmindus elab suurt võidukäiku!

## ROLL

Misvaid me juhina teeme ja tegemata jätame, kannab meie käitumine endas rolli. Eric Berne lihtsustab "Suhtlemismängude" raamatus meie käitumise kolme alamkategoriat vahel:

LAPS

LAPSEVANEM

TÄISKASVANU

Ja teooria võti on siis ära tunda: millal mis viisil minuga käitutakse ja kuidas ma ise end tagasi peegeldan ehk millise rolli võtan. Suund on suuta käituda täiskasvanulikult. Ka siis kui varasem käitumismuster all on õpitud abitusele tuginev (sarjast: Sul tuleb ju paremini välja või: kuule, kuidas Sina seda asja lahendaksid. Või hoopiski: Sa oled nii hea kuulaja, misa Sa arvad.. Ja siis küsib endale to hea kuulaja päeva lõpus - kuhu mu päev kadus..).

**ALATI: VALI ROLL JA KÄITU TEADLIKULT! TUUES MÄNGU SISULISE JA VORMILISE OSA ETTEVALMISTUSEST. SELLEKS, ET PEAKS VAID TAGANTJÄRGI TARKUST USKUMA...**

Ja kui roll maski kandes leiad rõõmu enam sotsiaalsete süsteemide teooriast, siis autor Niklas Luhmann on sel teemal arvanud õigemaks seostada funktsioone, kaasates teostuse läbi personade, kes ise end defineerivad oma rollis. Nagu ennastjuhtiva õppija konteksti mõtestavad Tartu Ülikooli eksperdid üheskoos tuntud teoreetikutega: <https://sisu.ut.ee/opikasisitus/erinevad-õppimisviisid>

Mõtestas ja kogus Margit Raid  
[www.miski.ee](http://www.miski.ee)