

Päivän lehti 9.4.2017

## Oletko idioottien ympäröimänä? Thomas Erikson auttaa näkemään typeryksissä uusia piirteitä ja ymmärtämään, että harva on tolvana

Katso videolta kuinka ruotsalainen konsultti ja tutkija Thomas Erikson tyypittelee tunnettuja henkilöitä kuten Michelle Obaman.

Päivän lehti 9.4.2017

Helsingin Sanomat

<http://www.hs.fi>



<img

(KUVA: Outi Pyhäranta / HS)

[Jose Riikonen Katri Kallionpää HS](#)

Ymmärrys on avainasemassa, kun yritetään tehdä ihmisten kanssa töitä ja bisnestä.

Sen tähden ruotsalainen yritysvalmentaja, kirjailija ja käyttäytymistieteiden tutkija [Thomas Erikson](#)<http://www.hs.fi/haku/?search-term=Thomas%20Erikson> on kirjoittanut kirjan nimeltä *Idiootit ympärilläni*. Siinä hän valottaa, miten tunnistaa erilaiset persoonallisuustyypit ja miten heidän kanssaan tulee toimeen.

Kirjan luettuaan sitä alkaa nähdä kaikissa tuntemissaan idiooteissa ihan uusia piirteitä – ja ehkä ymmärtää, että he eivät olekaan idiootteja.

Thomas Erikson, 51, istuu Helsingin keskustan hienossa hotellissa nahkasohvalla. Hän on käymässä Suomessa markkinoidakseen juuri suomennettua teostaan, jossa kutakin persoonallisuustyyppiä kuvataan omalla värillään.

Hän tekee toimittajasta pienen analyysin hetken rupattelun jälkeen:

”Sinussa on varmasti paljon vihreää, sillä kuuntelet hyvin ja olet ystävällinen. Et tee numeroa itsestäsi, kuten keltainen tekisi. Jos taas olisit sininen, olisit varmasti vaatinut jo tarkempia analyysejä ja tarkempia vastauksia kysymyksiisi, ja punaisena olisit jo keskeyttänyt minut monta kertaa”, Erikson sanoo.

Erikson on miellyttävä, sanavalmis ja hauska – sekä kuulemma hankalasti määriteltävä. Hän on omasta mielestään punainen ja keltainen, mutta hänessä on kuulemma myös paljon sinistä eikä oikeastaan yhtään vihreää.

”Silloin tällöin kun olen tosi sininen, vaimoni sanoo, että nyt vähemmän sinistä. Että nyt on taas liikaa kysymyksiä. Hänessä ei ole tippaakaan sinistä.”

Erikson kuiskaa:

”Hän on superpunainen.”

Eli millainen?

Eriksonin kirja perustuu vuosikymmeniä kehitellylle persoonallisuusanalyysille, jossa on taustalla valtava määrä tutkimustietoa. Persoonallisuustestejä ja analyysejä on paljon, ja Erikson itse käyttää valmennustyössään useampaa analyysimenetelmää. Mutta tämä väreihin perustuva, IPU-instituutin profiilianalyysi on Eriksonin mukaan yksi helpommin ymmärrettävistä.

Kyseessä ei ole mikään uusi teoria, mutta Erikson on ensimmäinen, joka on selittänyt menetelmän seikkaperäisesti ja viihdyttävästi tietokirjan muodossa. Menetelmä selkeästi kiinnostaa, sillä Eriksonin kirjaa on myyty Ruotsissa kymmeniätuhansia kappaleita.

Jos näistä erivärisistä tyypeistä luotaisiin tiimi, se järjestyisi luultavasti näin:

Tiimin johtaja on todennäköisesti punainen, sillä hän aikoo saada homman hoidettua, olivat muut mitä mieltä tahansa. Töissä hänellä on ollaan eikä rupattelemassa, ja tulos on tärkeämpää kuin ystävien saaminen. Päätöksiä, toimintaa, pam pam pam.

Ennen kuin punainen tyyppi tekee päätöksensä, hän on saanut hauskalta, luovalta, äänekkäältä ja innokkaalta keltaiselta sen kuningasidean, jota ryhdytään toteuttamaan. Keltaisesta ei toteutusprosessiin välttämättä ole, sillä hän on jo juuttunut tarinoimaan viikonlopustaan vihreän kanssa.

Vihreä kuuntelee mielellään, tai ainakin mieluummin kuin on itse äänessä ja valokeilassa. Ja vaikka hän ei kuuntelisi mielellään, hän ei sanoisi sitä ääneen, koska hän karttaa konflikteja ja muitakin epäasukavuusalueita.

Sininen on jäänyt pohtimaan: keltaisen mukaan uuden idean turvin yrityksen liikevaihto kasvaisi 155 000 eurosta 200 000 euroon, vaikka tällä hetkellä liikevaihto on 154 900 euroa. Hän korjaa asiavirheen ja ehdottaa, että analyysi olisi hyvä tehdä vielä kerran, jotta kaikki faktat ovat varmasti oikein.

Punainen pitää hidastelevaa sinistä idioottina.

Sininen pitää liian nopeita päätöksiä tekevää punaista ja fiilispohjalta etenevää keltaista idiootteina.

Keltainen pitää töksäyttelevää punaista ja tylsämielistä sinistä idiootteina.

Vihreä toivoisi vain, että kaikki tulisivat toimeen keskenään ja miettii, ovatko nuo torailevat kollegat ihan idiootteja?

Tähän väliin Erikson haluaa iskeä kirjallaan.

Hän uskoo, että jos pystymme ymmärtämään omat persoonallisuuden piirteemme ja tunnistamaan muissa heidän persoonallisuuspiirteitään, voimme tulla erilaisten ihmisten kanssa toimeen ja sietää heidän erilaisuuttaan. Hänen kirjansa avulla nämä tiimin eriväriset ihmiset eivät pitäisi toisiaan idiootteina, vaan päinvastoin ymmärtäisivät, että voivat täydentää toisiaan.

Erikson itse ymmärsi asian merkityksen jutellessaan punaisen pomon kanssa, jonka ympärillä kaikki olivat idiootteja. Erikson aloitti työuransa pankkialalla. Hän oli 24-vuotiaana pankissa pomona alaisille, jotka eivät ymmärtäneet häntä. Erikson oli keltainen johtaja: innovatiivinen, inspiroiva, fiilispohjalta etenevä energiapommi. Se ei kuitenkaan ollut oikea johtamistyyli siinä pankissa. ”Olin surkea pomo. Silloin ymmärsin, että ihmiset voivat olla hyvin erilaisia. Pyysin saada päästä pois tehtävästä ja siirryin valmentamaan pankin myyntihenkilöstöä. Tämä johti konsultin uraani.”

Konsulttina Eriksonin yksi ensimmäisistä tapaamisista oli punaisen johtajan kanssa, jonka nimi on [Sture](http://www.hs.fi/haku/?search-term=Sture). Sture valitti surkeasti. Hänen ympärillään oli kuulemma pelkkiä idiootteja. Voisiko Erikson korjata tilanteen? Erikson sanoi, että hänen ei onnistu muuttaa kaikkia työntekijöitä, mutta hän voisi muuttaa Sturea. Sture ei kuitenkaan halunnut muuttua: hänhän oli oikeassa ja muut olivat idiootteja. Erikson kysyi, kuka palkkasi kaikki nämä idiootit? ”Sture heitti minut pihalle neuvottelusta. Sen jälkeen, askel askeleelta, aloin tutustua näihin käyttäytymistieteellisiin teorioihin. Kävi useilla kursseilla vuosia ja opiskelin alaa.”

Erikson nimittäin ei halunnut päätyä sellaiseksi kuin Sture: tyypiksi, joka ei pysty ymmärtämään sellaisia ihmisiä, jotka ovat erilaisia kuin hän. Siitä lähtien Erikson on tutkinut tätä sekä useita muita erilaisia persoonallisuuden tyypittelymenetelmiä konsultoidessaan erilaisten yritysten johtajia ja henkilöstöä siinä, miten he voisivat ymmärtää toisiaan paremmin.

Otetaan esimerkki: Erikson oli hiljan autokaupoilla, ja vastassa oli taivaansininen automyyjä.

”Hänen naamansa oli täysin peruslukemilla. Hän sanoi [Erikson madalta ääntään]: ’oletko täällä ostaaksesi auton’. Näin heti, että hän on sininen. Tiesin, että hän tulisi tunkemaan kaiken mahdollisen nippelitiedon kurkustani alas.” Myyjä lateli Eriksonille faktaa autosta, vakuutuksista, turvallisuudesta ynnä muusta. Erikson sanoi, että hän haluaisi mieluummin kokeilla, miltä auto tuntuu. ”Se oli hänelle kummallista. Hänen aikataulunsa meni niin, että koeajo tapahtuu vasta puolen tunnin esitelmöinnin jälkeen.” Koeajolla nippelitietoesitelmä jatkui ja jatkui.

”20 vuotta sitten olisi ärsyyntynyt. Nyt ymmärsin, että hän ei voi itselleen mitään, koska hän on sininen tyyppi.”

Jos autokauppias olisi tajunnut analysoida Eriksonia, hän olisi ehkä saattanut muuttaa myyntitaktiikkaansa tajutessaan, että armoton sininen faktantilitys ei ole tälle kaverille se paras myyntitapa. Tällä tavalla hän olisi saattanut saada auton kaupaksi helpommin.

Mutta eikö tämä kaikki ole ristiriidassa sen kanssa, mitä meille yleensä sanotaan: ole oma itsesi äläkä välitä siitä, mitä muut ajattelevat? ”Tietysti voi olla se tyyppi, joka sanoo, että minä olen mikä olen enkä ala sopeutua muihin. Mutta silloin tulet olemaan aina vähemmistössä, koska muita värejä on tilastollisesti ympärilläsi enemmän.”

Erikson sanoo, että värianalyysia voi tarkastella mieluumminkin työkaluna. Sen voi ottaa käyttöön, jos haluaa. ”Jos ymmärrät muita, voit valita. Voit kunnioittaa heidän käyttäytymistään ja yrittää ymmärtää, miksi he käyttäytyvät miten käyttäytyvät.” Vaikka moni ihailee vahvoja persoonia, jotka sanovat, että ’minä olen oma itseni ja jos se ei kelpaa, voit häipyä’, se ei ole ainakaan työelämässä kovin kohtelias eikä hedelmällinen käyttäytymismalli.

Lisäksi, jos pomo on vaikkapa punainen (asioihin keskittyvä jyrääjä) ja on itse vihreä (konflikteja pelkäävä kuuntelija), analyysin avulla voi saada Eriksonin mukaan työkaluja pomon kanssa pärjäämiseen. ”Oikea taktiikka punaisen tyypin kanssa on seistä sen myrskyn keskellä, unohtaa tunteet ja kertoa pomolle faktat.”

Muihin sopeutuminen herättää kysymyksen siitä, missä vaiheessa sopeutumisesta tulee manipulointia. ”Jos sinulla on piilotettu agenda, silloin on kyse manipulaatiosta. Esimerkiksi keltaiset tyypit eivät kestä julkista kritiikkiä. Jos tarkoituksellisesti yrität romahduttaa keltaisen tyypin kritisoimalla tätä ihmisten edessä, olet manipuloiva paskiainen. Menetelmää voi käyttää väärin, mutta voihan sähköäkin käyttää väärin.” Niin ikään menetelmän väärinkäyttöä on Eriksonin mukaan se, jos yrittää muuttaa persoonansa täydellisesti väristä toiseen.

Jos vaikkapa sininen tyyppi (faktaa, analyysia, asiaa) yrittää muuttua vastakohtakseen keltaiseksi (tunteita, spontaaniutta, sosiaalisuutta), se on väkivaltaa omaa persoonallisuutta kohtaan ja aiheuttaa paljon sisäistä stressiä. Kaikki riippuu kuitenkin omasta epämukavuudensietokyvystä. Esimerkiksi vihreä, konflikteja pelkäävä ja mieluusti taustalla pysyvä tyyppi saattaa stressaantua vaikkapa ison investointipankin johtotehtävissä tai poliitikkona. Hän voi silti selvitä siitä, jos sietää epämukavuutta ja kykenee olemaan tarpeen vaatiessa punainen. Eräässä tapauksessa ihmisen väri saattaa muuttua äkillisesti ilman minkäänlaista pakottamista: Jos tosi sininen tai vihreä tyyppi nauttii paljon alkoholia, aiemmin sivuun vetäytyvä tyyppi saattaa illan mittaan muuttua esimerkiksi keltaiseksi kuin kesäaurinko.

Ei voi sanoa, onko jokin väri parempi kuin toinen. Kysymys on siitä, missä tehtävissä ja tilanteessa ollaan. Eriksonin mukaan esimerkiksi hänen kotimaassaan Ruotsissa punaiset ovat vihreiden ikeessä lähes kaiken päätöksenteon yhteydessä. ”Kokouksissa kaikki kyselevät kaikilta, mitä mieltä kaikki ovat ja sopiihan tämä ja tuo kaikille. Kaikkien pitää tulla toimeen ja olla ystäviä, ja se vie hirveästi aikaa. Punaiset ovat joutuneet sopeutumaan tähän, vaikka he eivät pidä siitä.”

Suomessa tilanne taas on ihan toinen, koska meillä on yritysmaailmassa paljon sinisyyttä ja punaisuutta eli fakta- ja toimeenpanokeskeisyyttä. Erikson kertoo, että erilaiset yrityskulttuurit kohtasivat vahvasti esimerkiksi silloin, kun Nordbanken ja Merita Pankki fuusioituivat Nordeaksi. ”Meitä oli viisi erässä kokouksessa molemmista maista. Me ruotsalaiset puhuimme mukavia ja vaihdoimme innoissamme kuulumisia. Suomalaisista näki, mitä he ajattelivat: ’Niin paljon puhetta, puhetta, puhetta. Milloin aiomme tehdä jotain?’”

Katso videolta, kuinka Erikson tyypittelee tunnettuja ihmisiä kuten [Björn Wahlroosin](http://www.hs.fi/haku/?search-term=Bj%C3%B6rn+Wahlroosin)[http://www.hs.fi/haku/?search-term=Björn Wahlroosin](http://www.hs.fi/haku/?search-term=Bj%C3%B6rn%20Wahlroosin). Juttu jatkuu videon jälkeen.

Näin tulet toimeen neljän erilaisen persoonallisuustyyppin kanssa

Erikson kuvaa eri persoonallisuustyyppjä näin ja antaa vinkkejä, kuinka heidän kanssaan tulee toimeen.

**1 Punaiset** tyyppit ovat nopeita, kunnianhimoisia ja tarmokkaita tyyppjä, jotka saavat pyörät pyörimään. Sellaisia kuin esimerkiksi näyttelijä [Mikael Persson](http://www.hs.fi/haku/?search-term=Mikael%20Persson)<http://www.hs.fi/haku/?search-term=Mikael%20Persson>, Yhdysvaltain entinen presidentti [Barack Obam](http://www.hs.fi/haku/?search-term=Barack%20Obama)<http://www.hs.fi/haku/?search-term=Barack%20Obama> tai äiti [Teresa](http://www.hs.fi/haku/?search-term=Teresa)<http://www.hs.fi/haku/?search-term=Teresa>.

Kun he innostuvat liikaa, heistä tulee kontrolloivia ja kärsimättömiä pomottajia. Stressaantuneina he alkavat syytellä muita. Silloin kannattaa pyytää häntä yksinkertaisesti ryhdistäytymään. Se todellakin toimii.

Toinen tapa, jolla voit auttaa stressitilassa olevaa punaista, on lähettää hänet kotiin ja käskeä häntä tekemään jotakin fyysistä.

**2 Keltaiset** tyypit ovat hauskoja ja leppoisia ja kohottavat tunnelmaa missä tahansa ryhmässä. Sellaisia kuin yleisurheilija [Carolina Klüft](http://www.hs.fi/haku/?search-term=Carolina%20Kl%C3%BCft) <http://www.hs.fi/haku/?search-term=Carolina%20Kl%C3%BCft> tai prinsessa [Madeleine](http://www.hs.fi/haku/?search-term=Madeleine) <http://www.hs.fi/haku/?search-term=Madeleine>.

Toisaalta he ovat myös itsekkäitä, pinnallisia ja aivan liian itsevarmoja eivätkä anna muille suunvuoroa.

Stressaantuneena hän korostaa itseään vielä enemmän. Jos keltainen hermostuu, anna hänen järjestää juhlat ja nopeasti sittenkin. Jos keltainen ei saa olla sosiaalinen, hän voi vajota syvään masennukseen,

**3 Vihreät** ovat ystävällisiä, joustavia ja mukavia ja heidän kanssaan on helppo tulla toimeen, sellaisia kuin toimittaja [Mark Levengood](http://www.hs.fi/haku/?search-term=Mark%20Levengood) <http://www.hs.fi/haku/?search-term=Mark%20Levengood>, kuningas [Kaarle Kustaa](http://www.hs.fi/haku/?search-term=Kaarle%20Kustaa) <http://www.hs.fi/haku/?search-term=Kaarle%20Kustaa>, entinen pääministeri [Ingvar Carlsson](http://www.hs.fi/haku/?search-term=Ingvar%20Carlsson) <http://www.hs.fi/haku/?search-term=Ingvar%20Carlsson>. Toisaalta vihreää voi olla vaikea saada ottamaan asioihin selvää kantaa tai tekemään päätöksiä. Hermostuneena vihreä muuttuu hyvin varautuneeksi. Anna hänen silloin vetäytyä rauhassa omiin oloihinsa. Järjestä hänelle luppoaikaa puutarhanhoidon parissa, anna hänen ottaa nokoset tai lähetä hänet elokuviin tai anna hänelle hyvä kirja.

**4 Siniset** ovat rauhallisia ja järkeviä, ja he miettivät ennen kuin toimivat. Sellaisia ovat esimerkiksi Ruotsin entinen valtiovarainministeri [Bosse Ringholm](http://www.hs.fi/haku/?search-term=Bosse%20Ringholm) <http://www.hs.fi/haku/?search-term=Bosse%20Ringholm> ja tenniksen pelaaja [Björn Borg](http://www.hs.fi/haku/?search-term=Bj%C3%B6rn%20Borg) <http://www.hs.fi/haku/?search-term=Bj%C3%B6rn%20Borg>.

Pahimmillaan sinisen kriittisyys muuttuu kaiken kyseenalaistamiseksi ja synkäksi epäilemiseksi.

Hermostuessaan sininen muuttuu hirveän pessimistiseksi. Silloin hänelle pitää antaa aikaa ja tilaa ajatella.



Thomas Erikson ryhtyi pohtimaan persoonallisuustyyppejä sen jälkeen, kun oli konsultinurallaan ajautunut vaikeuksiin asiakkaansa kanssa. (KUVA: Outi Pyhäranta / HS)