



# TILAUSOMPELUYRITTÄJÄN HILJAINEN TIETO

Sari Kautto

**Opinnäytetyö  
Tammikuu 2008**



**JYVÄSKYLÄN  
AMMATTIKORKEAKOULU**

*Vaatetusalan koulutusohjelma*

Tekijä(t)  KAUTTO, Sari	Julkaisun laji Opinnäytetyö	
	Sivumäärä 46	Julkaisun kieli suomi
	Luottamuksellisuus Salainen <input type="checkbox"/> saakka	
Työn nimi  TILAUSOMPELUYRITTÄJÄN HILJAINEN TIETO		
Koulutusohjelma Vaatetusalan koulutusohjelma		
Työn ohjaaja(t) BONCAMPER, Irma		
Toimeksiantaja(t) Vaatetusalan koulutusohjelma		
Tiivistelmä <p>Hiljainen tieto on tekemisen tietoa, osaamista, jota ei ole puettu sanoiksi. Se on intuitiivista taitotietoa, johon päästään käsiksi aistien ja mentaalisten mallien kautta. Tavoitteena oli tuoda esiin tätä hiljaisen tiedon olemusta sekä yleisesti että sovellettuna käsillä tehtävään työhön. Työssä perehdyttiin syvällisemmin myös tilausompeelijan ammattitaidon kehittymiseen suhteessa hiljaiseen tiedon määrään. Oman ammatillisen hiljaisen tiedon ohjaamana tuotiin esiin tilausompeluyrittäjyyden eri osa-alueita.</p> <p>Tutkimuksessa käytettiin kvalitatiivista eli laadullista tutkimusmenetelmää. Tutkimusmenetelmiä työssäni oli kaksi. Toinen oli teemahaastattelu, jonka kohteena oli pohjoisessa Keski-Suomessa toimiva tilausompeluyrittäjä ja toinen oli case tutkimus, jossa omia työelämän- ja yrittäjäkokemuksiani eli omaa hiljaista tietoa, tehtiin näkyväksi teoriataustaa vasten analysoimalla.</p> <p>Työ osoitti, että hyvän ammattitaidon taustalla oli paljon tiedostamatonta hiljaista tietoa. Tällaisen tiedon olemassa oloa ja olemusta tulisi tuoda julki käsityöalalla enemmän. Hyvä ammattitaidon kehittyminen vie aikaa, jolloin kokeneen ammattilaisen hiljaisen tiedon purkaminen alalle kouluttautuvien käyttöön on tärkeää. Tilausompeluyrittäjänä toimimista auttaa henkilökohtaisen yritysneuvojan tuki ja liiketoiminnallisten taitojen hankkiminen käytännön taitojen lisäksi.</p> <p>Työn tulosten perusteella voitiin todeta, että taidon sisältämän hiljaisen tiedon ymmärtäminen on tärkeää. Erilaisten purkamismenetelmien käyttäminen ja kehittäminen vaativien ammatillisten menetelmien esilletuomiseksi olisi huomioitava paremmin alan kehittymisen kannalta.</p>		
Avainsanat (asiasanat) Hiljainen tieto, taitotieto, tilausompeluyrittäjä		
Muut tiedot		

Author(s)  KAUTTO, Sari	Type of Publication Bachelor's Thesis	
	Pages 46	Language Finnish
	Confidential  Until <input type="checkbox"/>	
Title  THE TACIT KNOWLEDGE OF A SELF-EMPLOYED DRESSMAKER		
Degree Programme Degree programme in Fashion and Clothing		
Tutor(s) BONCAMPER, Irma		
Assigned by Degree programme in Fashion and Clothing		
Abstract  <p>The tacit knowledge is knowledge that people carry in their minds and is, therefore, difficult to access and it is not easily shared.</p> <p>The basis of the thesis was to disclose the substance of the tacit knowledge in general and also its connection to the present task. This thesis also explains the development of the dressmaker's expertise and its connection to the amount of tacit knowledge.</p> <p>The study was qualitative and it involved two methods of research. The other was an interview, made with a self-employed dressmaker from the northern central Finland. The other method was a case study based on my own experiences as being a dressmaker and work experience with entrepreneurs. The experience based on tacit knowledge was analyzed against theoretical background.</p> <p>The results showed that behind the expertise there is a lot of knowledge which is not verbalized. This kind of tacit knowledge ought to be externalized more in the handicraft field. The understanding of the inner meaning of tacit knowledge and its importance for any craftsman should be available to the students. It is also important to develop and use suitable methods for externalizing demanding professional skills in the field.</p>		
Keywords tacit knowledge, know how, self-employed dressmaker		
Miscellaneous		

# SISÄLTÖ

<b>1 JOHDANTO</b> .....	<b>3</b>
1.1 Tilausompelija .....	3
1.2 Tausta .....	4
1.3 Teoreettinen tarkastelu ja keskeiset käsitteet.....	5
<b>2 TUTKIMUSONGELMA JA TUTKIMUSMENETELMÄN VALINTA</b> .....	<b>7</b>
<b>3 TUTKIMUKSEN SUORITTAMINEN</b> .....	<b>9</b>
<b>4 TUTKITTAVA AINEISTO</b> .....	<b>10</b>
<b>5 MILLAISTA ON HILJAINEN TIETO</b> .....	<b>11</b>
<b>6 HILJAISEN TIEDON PURKU</b> .....	<b>14</b>
<b>7 KOHTI EKSPERTIISIÄ ELI ASiantuntijuutta</b> .....	<b>16</b>
7.1 Vasta-alkaja.....	17
7.2 Edistynyt vasta-alkaja.....	18
7.3 Osaaja .....	18
7.4 Taitaja .....	19
7.5 Ekspertti .....	20
<b>8 TILAUSOMPELUYRITTÄJÄN KOKEMUSPERÄINEN TIETO</b> .....	<b>22</b>
8.1 Elämäntapayrittäjä? .....	22
8.2 Suunnittelu .....	25
8.3 Valmistusprosessi .....	27
8.4 Hinnoittelu.....	33
8.5 Asiakkaat .....	35
8.6 Tulevaisuuden näkymät .....	36
<b>9 POHDINTA</b> .....	<b>38</b>
<b>LÄHTEET</b> .....	<b>43</b>
<b>LIITTEET</b> .....	<b>45</b>
Liite 1. Haastattelukysymykset.....	45

## KUVIOT

KUVIO 1. Hiljaisen tiedon ominaisuuksia.....	13
KUVIO 2. Tiedon muuntumisprosessi.....	15
KUVIO 3. Tiedon muuntumistavat.....	16
KUVIO 4. Hiljaisen tiedon määrä kuvattuna osaamisen eri tasoilla. ....	17

## **1 JOHDANTO**

Tämän opinnäytetyön aiheena on tilausompeluyrittäjän taitotieto ja ammattitaitoon liittyvän hiljaisen tiedon näkyväksi saattaminen. Tilausompelijana toimiva henkilö valmistaa, kaavoittaa ja usein myös suunnittelee valmistettavan tuotteen asiakkaan toiveiden mukaisesti. Vaate valmistetaan ja kaavoitetaan asiakkaalle häneltä otettujen mittojen perusteella, jolloin vaatteesta tulee mahdollisimman istuva ja käyttäjälleen sopiva. Laadukkaaseen onnistuneeseen lopputulokseen pääseminen vaatii monipuolista ammattitaitoa. Usein tilausompelija tekee tuotteen asiakkaan hankkimasta materiaalista tai hänellä voi olla myös omaa kangasvarastoa. Toimintaan voi liittyä lisänä myös korjausompelu- tai muuta ompelupalvelua.

Tilausompelijan työ on vaativaa ja vaatii hyvää, kouluttautumisen avulla hankittua ompelu- ja kaavoitustaitoa sekä työkokemusta. Tämän alan osaaja toimii lähes aina yksityisyrittäjänä, jolloin myös liiketoimintaosaamisen ja asiakaspalvelun hallitseminen on tärkeää.

### **1.1 Tilausompelija**

Työn tarkoituksena on tuoda esiin hiljaisen tiedon olemusta sekä yleisesti että sovellettuna käsillä tehtävään työhön. Työssä perehdytään hieman syvällisemmin myös tilausompelijan ammattitaidon kehittymiseen suhteessa hiljaiseen tiedon määrään. Samoin esitetään laadullisen tutkimuksen tuloksena saatua tietoa tilausompeluyrittäjän työstä. Tätä kokemukseräistä tietoa tuodaan esiin oman ammatillisen hiljaisen tiedon ohjaamana.

Tämä työ etenee hiljaisen tiedon määrittelystä kohti tilausompeluyrittäjyydessä havaittuja ongelmapistejä. Tavoitteena on pyrkiä tuomaan esiin alalle suuntautuvalla henkilölle kokemukseen perustuvaa ompelijan teknistä osaamista sekä tärkeitä näkökulmia yrittäjyydestä.

Tämän tutkimuksen toivotaan antavan lisätietoa hiljaisen ja kokemukseräisen tiedon olemassaolosta ja sen purkamisesta, liittyen käsillä tehtävään työhön. Tavoitteena on auttaa alalle suuntautuvia ymmärtämään, ettei kaikkea voi oppia oppikirjosta tai opiskelemalla oppilaitoksessa. Toisaalta työn kautta halutaan esittää ajatus myös siitä,

miten alan ammattilaisen taitotietoa voitaisiin hyödyntää jo opetusvaiheessa. Alan ammattilaiset voisivat jakaa enemmän tietoa aloittelijoille ja kertoa esimerkiksi, mitä ompeluyrittäjäyys vaatii ja tuo tullessaan.

## 1.2 Tausta

Tutustuin hiljaiseen tietoon käsitteenä ensimmäistä kertaa hieman tarkemmin suorittamassani tutkimusopintojani. Olin kuullut käytettävän tätä sanaparia joissain yhteyksissä aiemmin, mutta tieto sen sisällöstä oli hyvin hataraa.

Perehdyin kyseisellä opintojaksolla astetta syvemmin hiljaiseen tietoon ja mielenkiintoni ilmiötä kohtaan kasvoi. Halusin löytää vastauksia muun muassa seuraaviin kysymyksiin: Miten tieto voi olla hiljaista? Miksi emme osaa kertoa osaamisestamme? Missä vaiheessa tieto muuttuu hiljaiseksi? Miksi hiljaista tietoa on olemassa?

Yksi lähtökohta tälle opinnäytetyölle oli kiinnostus hiljaisen tiedon perusteellisempaan ymmärtämiseen ja sen liittäminen käsillä tekemiseen. Taito on näkyvää, mutta sen rinnalla syntyy taidosta hiljaista, näkymätöntä tietoa. Käsiyöhön itsessään liittyy jo ajatus hiljaisesta tiedosta, monimutkaisia työprosesseja on vaikea kertoa muille.

Ylieskola (2006) kertoo tästä siteeraamalla Dormeria (1994). Dormerille käsityötieto on usein sama asia kuin hiljainen tieto. Hänen mukaansa käsityölle ominainen hiljainen tieto kehittyy tekemällä. Tekijälle syntyy erilaisia kokemuksia ja aistimuksia, ja ne ovat käsityön hiljaista tietoa. Usein käsityöläinen on kokeneempi tekemään työtä kuin kertomaan siitä. Vaikka tietoa ei sanallisteta, se ei tarkoita, ettei sitä olisi olemassa. Käsityöläiselle ominainen näyttäminen on myös tietoa. (Ylieskola 2006, 200.)

Olen itse toiminut tilausompelijana ja lisäksi tutustunut projektityössä olleessani pohjoisen Keski-Suomen käsityöyrittäjiin, myös tilausompelijoihin. Tämä antoi myös yhden kimmokkeen perehtyä siihen taitotietoon, mikä on piilossa ja sisäänrakennettuna käsityön ammattilaiseen. Kiinnostusta herättää myös, miksi ammattilaisen on usein vaikeaa jakaa tätä ammattiin sidonnaista taitotietoaan muille.

Ihminen ei useinkaan tiedosta itsessään olevaa hiljaista tietoa eikä yksinkertaisesti osaa pukea arvokasta tietoa sanoiksi. Toisaalta voi olla, ettei haluta jakaa ammatillisia

”salaisuuksia ” muille. Pelätään että omat opitut tiedot ja oivallukset valuvat väriin käsiin ja niitä käytetään hyväksi. Tuotteiden kopiointi koetaan uhkana toimeentulolle. Joskus tällainen pelko on käsityöläisten keskuudessa myös ylikorostunutta, ei uskalleta luottaa keneenkään.

Kaikki sanaton, kirjoittamaton tieto ei ole hiljaista. Tietoa voidaan myös tahallisesti salata, jolloin kyse on protektionismista. Tällä tavoin suojellaan esimerkiksi ammatissalaisuuksia, joista muut voisivat hyötyä. (Ylieskola 2006, 197.)

Myös vaatetusalan koulutusohjelmassa Jyväskylän ammattikorkeakoulussa on nähty tarvetta saada lisätietoa ompeluyrittäjyydestä ja sen mahdollisuuksista. Osa valmistuvista vestonomiopiskelijoista on osoittanut kiinnostusta ryhtyä yrittäjiksi ompelualalle. Samoin JAMK:ssa on käynnistymässä esihautomotoiminta. Tarkoituksena on perustaa esihautomo, jossa myös yrittäjyydestä kiinnostuneet vaatetusalanopiskelijat voivat aloittaa yritystoimintaansa.

Tätä taustaa vasten tilausompeluyrittäjän ongelmapisteiden esiintuonti kokemuspohjaisen tiedon kautta on tärkeää. Näin ollen oma vaatetusalan koulutusohjelma toimii osaltaan tämän työn toimeksiantajana.

### **1.3 Teorettinen tarkastelu ja keskeiset käsitteet**

Viime aikoina hiljaisen tiedon tutkimus ja termin käyttö on lisääntynyt huomattavasti. Se yhdistetään jo melko automaattisesti moneen tekemiseen osaamiseen ja taitoon (Ylieskola 2006, 199).

Hiljaista tietoa on ilmiönä ja sen olemusta on tutkittu myös käsityöalalla ja eri yhteyksissä on tuotu esiin sen olemassaoloa. Käsityöläisellä artikuloimatonta taitotietoa on tiedetty aina olevan, mutta aiemmin on puhuttu ja ymmärretty sen olevan vahvaa ammattitaitoa. Nykyisin tällä kokemuspohjaisella tiedolla on siis nimi, hiljainen tieto. Tällaisen tiedon jakamiseen perustui aikanaan esimerkiksi mestari-kisällijärjestelmä. Ylieskola (2006) mainitsee artikkelissaan, että hiljaisen tiedon empiiristä tutkimusta on käsityön kontekstissa tehty vähän, ilmiön pohtiminen on puolestaan ollut runsaampaa (Ylieskola 2006, 200).



Hiljaiseen tietoon liittyvä kirjallisuus, etenkin (Polanyi (1966), Nonaka ja Takeuchi (1995), Toivonen ja Asikainen (2004)) korostavat hiljaisen tiedon olemusta ja sen erilaisia purkamismenetelmiä. Edellä mainitut lähdeoteokset kertovat myös yritysten sisällä tapahtuvasta tiedon siirrosta, esimerkiksi työntekijän vaihtuessa. Näitä tietoja voidaan soveltaa hyvin minkä tahansa ammatin hiljaisen tiedon tutkimisessa. Työssäni käytän lähteenä muun muassa näitä hiljaisen tiedon tutkimuksia niitä soveltaen.

**Hiljainen tieto** on tekemisen tietoa, osaamista, jota ei ole pilkottu eikä puettu sanoiksi. Se on intuitiivista taitotietoa, johon päästään käsiksi aistien ja mentaalisten mallien kautta. Hiljainen tieto karttuu kokemuksesta ja kiteytyy kognitiivisiksi taidoiksi kuten uskomuksiksi, mielikuviksi ja muiksi mentaalisiksi malleiksi, joita on työlästä siirtää henkilöltä toiselle. (Linturi, 2004.)

**Taitotieto** on toiminta- ja suoritustapoja koskevaa tietämystä ja ymmärrystä, joka saadaan harjoittelemalla taitoa. Luontevinta taitotieto sanalla on kuitenkin tarkoittaa taitoa koskevaa tietoa. Tällöin taitotieto on eräänlaista metataittoa eli kykyjen takana olevaa tietämistä, joka mahdollistaa ja tehostaa taitojen harjoittamista. Erityinen taitotiedon muoto on niin sanottu tekijän tieto, tämä on taitavaan suoritukseen kykenevän käsityöläisen tieto toimintansa päämääristä. (Niiniluoto 1992, 53.) Taitotieto ei ole sama asia kuin tietotaito, joka puolestaan tarkoittaa tietoa koskevaa taitoa, esimerkiksi kielitaito on taitoa käyttää vierasta kieltä (Koskenurmi-Sivonen 2004).

**Käsityö** sanalla tarkoitetaan toimintaa, jolla ihminen tuottaa tuotoksia muokaten erilaista konkreettista materiaalia käsityötekniikoin. Käsityö-sanalla käyttö liittyy sellaisen työn tekemiseen, jossa työstäminen tapahtuu käsiä käyttämällä. Käsillä ei voida työstää mitään abstraktia, kuten ajatuksia. (Kojonkoski-Rännäli 1995, 31.)

Käsityön ainekseksi kelpaa kaikki konkreettinen materiaali, mutta työn tekijäksi tarvitaan ihminen kokonaisena. Tähän liittyvät hänen fyysiset ja henkiset puolensa, motoriset kyvyt sekä kyky ajatella ja ratkaista ongelmia. Mielikuvitus ja uuden luomisen kyky ovat oleellisia. (Kojonkoski-Rännäli 1995, 31–32.)

**Intuitiolla** on useita määritelmiä. Yksi määritelmistä on, että intuitio perustuu aivojen tiedostamattoman ja sanattomaan kykyyn kerätä ja käsitellä tietoa ja etsiä hankalasti havaittavia asiayhteyksiä. Näin määriteltynä intuitio on sekä havaitsemista että ajattelu. Intuitiivinen ajattelu on yksi tapa aistia myös heikkoja signaaleja. (Toivonen &

Asikainen 2004, 109.) Intuitio tuo tietoisuuteen hiljaisen tiedon, jossa yhdistyvät objektiivinen tieteellinen tieto ja käytännöntieto, kokemustieto ja monimuotoisena julkituotu tietoa (Nurminen 2004, 134).

**Eksplisiittinen tieto** on sellaista, jota voidaan ilmaista ja mitata numeroina, matemaattisina kaavoina, kirjoitettuna sanoina tai lauseina. Se on tietoa, jota yksilö tietää tietävänsä. Se on helposti yhdisteltävää, luokiteltavaa ja jaettavaa. Tässä korostuu järkipäinen, objektiivinen ja rationaalinen ajattelu. Vaatetukseen liittyen eksplisiittistä tietoa ovat muun muassa ihmisestä otetut mitat ja mittojen mukaan piirretyt kaavat. Myös valmistusohjeilla varustetut piirroset ja protomallit ovat eksplikoitua tietoa. (Nuutinen 2004, 116–117.)

**Implisiittinen tieto** sijoitetaan hiljaisen ja eksplikoitun tiedon väliin. Sanana implisiittinen tarkoittaa epäsuoraa tai peiteltyä asiaa, mutta se ymmärretään, vaikka sitä ei olekaan ilmaistu suoraan. Esimerkiksi suunnittelija tunnustele kangasta ja tietää sen perusteella mitä siitä voi tehdä. (Nuutinen 2004, 116–117.)

Koska tuotos käsillä tehtävästä työstä on käsityö ja myös ompelu on käsillä tehtävää työtä, käytän työssäni termejä käsityö ja käsityöläisyys yleistermeinä viitaten yleisesti tähän alaan. Myös tutkimuskohteeni tilausompelu sisältyy tähän, jolloin nämä käsityö ja käsityöläisyys- termit tässä työssä käytettynä sisältävät ja viittaavat tutkimukseni kohteeseen.

## 2 TUTKIMUSONGELMA JA TUTKIMUSMENETELMÄN VALINTA

Tutkimuksellani pyrin selvittämään, millaista hiljaista tietoa alalla on sekä selvittämään ammattitaidon kasvun vaikutusta suhteutettuna hiljaisen tiedon määrään. Samalla pyrin antamaan tätä kautta kuvaa tilausompeluyrittäjyyden ammatillisen kasvun prosessista ja ongelmakohdista.

Tutkimusote tässä työssä on kvalitatiivinen eli laadullinen. Kvalitatiivisen tutkimuksen tavoitteena on luonnehtia tai kuvailla ilmiötä ja sen laatua sekä kuvailla ilmiössä piileviä ominaisuuksia. (Anttila 2000, 182.)

Tutkimusmenetelmiä työssäni on kaksi. Toinen on teemahaastattelu ja toinen on omien kokemusteni eli oman hiljaisen tiedon näkyväksi tekeminen teoriataustaa vasten analysoimalla.

Tilausompeluyrittäjyyteen liittyvää kirjoitettua tietoa ei juuri ole, näin ollen minun täytyi löytää tutkimukseni pohjaksi alan ammattilaiselta saatua tietoa omien kokemusteni ja lähdeaineiston lisäksi. Päädyin toisen tutkimusmetodin valinnassa puolistrukturoituun eli teemahaastatteluun, jotta saisin tilausompelijan toimenkuvasta syvällistä tietoa kokemusten ja havaintojen kautta.

Puolistrukturoidussa haastattelussa eli teemahaastattelussa kysymykset mietitään etukäteen. Haastattelun kuluessa voidaan kuitenkin kysymysten järjestystä ja asettelua muuttaa tai esittää lisäkysymyksiä aiheeseen liittyen. Teemahaastattelua käytetään esimerkiksi silloin kun halutaan selvittää heikosti tiedostettuja asioita kuten arvostuksia, ihanteita ja perusteluja. (Metsämuuronen 2000, 42.)

Kokonaisuutena tämä tutkimus perustuu hiljaiseen tietoon tilausompelijayrittäjän näkökulmasta ja tuon sitä esille soveltavin esimerkein. Usein saatetaan puhua vain tietyn ”alan ammattilaista” selventämättä kuitenkaan millaista taitotietoa ammattilaisuuteen sisältyy. Omien kokemusteni hiljaisen tiedon analysointi perustuu puolestaan tapaus- eli case tutkimukseen.

Anttila (2000) määrittelee case- tutkimuksen seuraavasti: Tarkoituksena on tutkia intensiivisesti tiettyä kohdetta esimerkiksi, yksilöä, ryhmää tai laitosta. Tutkimuksen kohteena voivat olla esimerkiksi niiden taustatekijät, sisäiset ja ulkoiset vaikuttavat tekijät. Koska usein kuitenkin kysymyksessä on monia yhdessä vaikuttavia seikkoja, pyritään eri tekijöistä saamaan kokonaisvaltainen seikkaperäinen kuvaus. (Anttila 200, 252.)

Käytän omia kokemuksiani case- tutkimuksen analysoitavana aineistona. Analysoin kokemusteni pohjalta teemahaastatteluaineistoa, samoin kuin lisään omia kokemuksia ja näkökulmiani tekstin ja haastatteluaineiston tueksi. Tuon esiin tilausompelijayrittäjän toimintaan olennaisesti liittyviä osa-alueita, joiden kautta pyrin saamaan hiljaisen tiedon ”äänen” kuuluvaksi. Koska en tässä työssä pysty tuomaan esille kaikkia tilausompelijantyöhön liittyviä huomionarvoisia seikkoja, tuon esille niitä alueita, jotka

kokemusteni ja haastattelun pohjalta näen tärkeimmiksi. Samalla pyrin luomaan työstä ja sen sisältämästä hiljaisesta tiedosta kokonaiskuva.

Tavoitteena on, että työssä tuomistani näkökulmista on hyötyä ompelualan aloitteleville yrittäjille ja ompelualan kouluttajille. Toivon, että työni tuomat esimerkit ja näkökulmat toisivat uusia innostuneita ja ennakkoluulottomia toimijoita ompelija x:n mukaan ” kuolevalle alalle”.

### **3 TUTKIMUKSEN SUORITTAMINEN**

Olen kysymysten asettelussa pyrkinyt huomioimaan kokonaisvaltaisesti tilausompeluyrittäjän työnkuva sekä ammatillisen osaamisen että yrittämiseen liittyvien näkökulmien kautta. Haastelukysymysten laatiminen ei ollut ongelmallista, koska pystyin laatiessani peilaamaan niitä oman ammatillisen osaamiseni kautta.

Haastattelun kohde on pohjoisessa Keski-Suomessa toimivaa yhden henkilön työllistävä ompelimo yritys. Valitsin ompelija x:n haastateltavakseni useasta syystä. Tutustuin häneen työni kautta pari vuotta sitten, joten tunsin hänet ja hänen tapansa toimia ja työskennellä. Vaikutuksen minuun on tehnyt myös hänen äärimmäisen innostunut asenteensa ompelijan työhön. Havaitsin myös, että hän teki erittäin laadukasta työtä ja halusi jatkuvasti kehittyä ja kehittää itseään työssään sekä ompelijana että yrittäjänä. Hänen kanssaan on myös helppo puhua ja hänellä on hyvä ja selkeä puhetyyli.

Ompelija x on koulutukseltaan pukuompelija, ompelijamestari ja mallimestari. Hän on harjoittanut ompelualan yritystoimintaa kymmenen vuotta, taustanaan vuosikymmenien harrastuneisuus. Lahjakkuuden, sitkeyden ja korkean oppimishalun kautta hän on nyt unelma-ammattissaan. Hän toteuttaa sydämellään ja käsillään tätä kokonaisvaltaista inhimillistä aktiviteettia vaativaa tuottavaa tekemistä.

Lähetin haastattelukysymykset (liite 1) sähköpostissa ompelija x:n tarkasteltavaksi muutamaa päivää ennen tapaamistamme. Hän oli hyvin motivoitunut haastattelun tekemisestä. Tästä oli apua ja korkea motivaatio edesauttoi haastattelun joutuisaa etenemistä.

Haastattelu eteni melko loogisesti etukäteen laadittujen kysymysten pohjalta, käsittelen yrityksen alkuvaiheita, nykyisyyttä ja tulevaisuutta sekä ammatillista osaamista. Joitakin lisäkysymyksiä ja tarkennuksia tein haastattelun edetessä. Myös joidenkin kysymysten järjestystä vaihdettiin.

Haastattelu suoritettiin haastateltavan ompelimosassa, ja se kesti noin kolme tuntia. Lähetin vielä noin kymmenen sivun litteroimani teksti ompelija x:n tarkastettavaksi. Tarkastuksen jälkeen hän teki vielä asiaan liittyviä lisäyksiä, tarkennuksia ja korjauksia sähköpostitse.

Oma taustani on seuraava: Olen itse toiminut tilausompeluyrittäjänä viisi vuotta. Yritystoiminnan lopetin vuonna 2003 ryhtyessäni opiskelemaan vestonomiksi. Työstäni puolet oli tilausompelutuotteiden valmistusta, valmistin pääasiassa jakkupukuja ja leninkejä. Esimerkiksi hääpukuja en valmistanut. Toinen puoli työstä oli suunnittelemani lastenvaatteiden valmistusta ja myyntiä, korjauksia sekä brodeerausompelua pienille yrityksille.

Aloittaessani olin jo aiemmin kouluttautunut vaatetusalan artesaaniksi sekä käynyt ennen yrityksen käynnistämistä vuoden mittaisen tilausompelijan jatkolinjan. Siellä keskityttiin vain vaativimpien tilaustöiden, kuten jakkupukujen kaavoitukseen ja valmistukseen. Aloitin yrityksen ”tyhjältä” muuttaessani uudelle paikkakunnalle, joten mitään aikaisempaa asiakaskuntaa ei ollut olemassa.

Kokemuspohjaiset tietoni käsityöyrittäjyydestä perustuvat lisäksi kaksivuotiseen työkokemukseen projektipäällikkönä käsityöelinkeinojen kehittämishankkeessa pohjoisessa Keski-Suomessa. Hanke oli suunnattu osallistujien liiketoiminnallisten valmiuksien parantamiseen ja kehittämiseen. Tänä aikana tutustuin eri alojen käsityöyrittäjien tai sellaisiksi aikovien ajatuksiin, ongelmiin, toiveisiin ja näkemyksiin.

#### **4 TUTKITTAVA AINEISTO**

Toinen puoli tutkittavasta aineistosta koostuu kymmenen sivun litteroidusta ompelija x:n teemahaastattelusta. Kaikki tekstissä esiintyvät kursivoidut osat ovat suoria lainauksia ompelija x:n litteroidusta haastattelumateriaalista.

Toinen puoli aineistosta perustuu omaan kokemukseen ompelijayrittäjänä sekä projektityökokemuksesta käsityöelinkeinoon kehittämistyössä erilaisten käsityöyrittäjien kanssa. Käytän omia kokemuksia yhdistelemällä niitä vuoropuhelunuomaisesti haastatteluaineiston ja lähdekirjallisuuden kanssa. Näin työhön saadaan yhdistettyä eri näkökulmia, mielipiteitä tai erilaisten toimintatapojen vertailua.

Työ jakautuu kahteen osaan, ensimmäisessä osassa käsitellään hiljaista tietoa, sen olemusta. Lisäksi tarkastellaan hiljaisen tiedon määrän muuttumista siirryttäessä vasta-alkajasta ekspertiksi. Toisessa osiossa käsitellään käsityöyrittäjyyden kokemuspäristä taitotietoa, tilausompelijayrittäjän näkökulmasta, perustuen edellä mainittuun menetelmään.

## **5 MILLAISTA ON HILJAINEN TIETO**

Unkarilainen tiedemies Michael Polanyi (1891–1976) teoreettisen kehittelytyön tuloksena syntyi 1940-luvulla käsite tacit knowledge, suomennettuna hiljainen tieto. Polanyiin mukaan ihminen tietää enemmän kuin pystyy kertomaan. Hiljaista tietoa on vaikea pukea sanoiksi, vaikka ihminen osaa käyttää sitä toiminnassaan. Esimerkiksi tunnistamme suuresta väkijoukosta tutut kasvot, mutta emme osaa tarkalleen selvittää, miten voimme ne tunnistaa. Opimme myös käyttämään erilaisia koneita taidokkaasti, mutta alan insinöörin ymmärrys laitteen rakenteesta ja sen toiminnasta menee paljon syvemmälle. (Polanyi 1966, 4, 18.)

Polanyi (1966) kertoo vielä, mitä hiljaisen tiedon perusrakenne pitää sisällään: Ihmiselle kehittyy hiljainen ulottuvuus, jossa hiljainen tieto on kaiken kielellisen tiedon perusta. Kirjoitettua ja hiljaista tietoa ei erotella erillisiksi tiedoiksi vaan yhdeksi tiedon kokonaisuudeksi. Näin sekä kirjoitettu, että kirjoittamaton tieto yhdistyvät ja luovat pohjaa henkilökohtaiselle tietämykselle. (Polanyi 1966, 18.)

Hannele Koivunen suomensi 1997 käsitteen tacit knowledge hiljaiseksi tiedoksi ja määrittelee sen näin: Hiljainen tieto on perimmältään määrittelemätöntä ja sanatonta ja siihen sisältyy kaikki se geneettinen ruumiillinen, intuitiivinen, arkkityyppinen ja kokemuspärisen tieto, jota ihminen ei pysty verbalisoimaan. Olemme tietoisia vain miljoonannesta osasta aivojemme prosessoimasta informaatiosta. Se on käsien taitoa,

ihon ja aivojen syvintä tietoa. Hiljainen tieto ohjaa ihmisen valintoja tietovirrassa ja auttaa ohittamaan turhan tiedon. (Koivunen 1997, 79.)

Hiljaisen tiedon prosessoinnissa muisti on keskeinen tekijä. Ihmisen muistissa oleva valtava hiljaisen tiedon varasto aktivoituu erilaisissa tilanteissa. Toisaalta taas turhaa koodattua tietoa painuu muistivarastoon, jossa muuntuu hiljaiseksi tiedoksi, odottaen aktivoitumista. Luovuus käyttää hyväkseen hiljaista tietoa. (Koivunen 1997,91.)

Linturi 2004 siteeraa myös Polanyita, jonka mukaan jokaisella inhimillisellä toiminnalla on kaksi ulottuvuutta. Kohdetieto (focal knowledge), on tietoa siitä ilmiöstä, joka on tarkastelun tai toiminnan kohteena. Hiljainen tieto (tacit knowledge) puolestaan on eräänlainen työkalutieto siitä, miten toimia sen kanssa tai parantaa sitä, mikä on toiminnan kohteena. Nämä kaksi tietoulottuvuutta ovat toisiaan täydentäviä. Hiljainen tieto vaikuttaa taustatietona silloin kun tietystä kohdetehtävästä yritetään selvittää. Hiljainen ja kohdetieto eivät ole hierarkkisia vaan saman tiedon eri ulottuvuuksia. (Linturi 2004.)

Japanilaiset yritysjohtajat ovat puolestaan huomanneet, että artikuloitu sanoilla ilmaistu eksplisiittinen tieto on vain jäävuoden huippu. Suurin osa tiedosta on hiljaista. Hiljainen tieto on persoonaan sidottua, sitä on vaikeaa pukea sanoiksi ja jakaa toisille. Subjektiiiviset näkemykset, aavistukset ja vaisto kuuluvat myös hiljaiseen tiedon piiriin. Samoin se on myös sidoksissa yksilön omaksumiin, arvoihin, ihanteisiin, tunteuksiin ja kokemuksiin. (Nonaka & Takeuchi 1995, 8.)

Hiljainen tieto sisältää sekä teknisiä että kognitiivisia osatekijöitä. Tekniset osa-alueet liittyvät ammattitaitoon ja taitotietoon Esimerkiksi mestaritason käsityöläinen on vuosien kuluessa kehittänyt sormenpäihinsä äärimmäisen ammattitaidon, mutta hän on lähes kykenemätön pukemaan sanoiksi teknisiä periaatteita osaamisensa takana. Kognitiiviset tekijät puolestaan viittaavat itsestäänselvyyksinä pitämiimme mentaalisiin malleihin, kaavoihin, uskomuksiin ja käsitteisiin. Kognitiivinen hiljaisen tiedon ulottuvuus heijastaa meidän kuvaamme nykyhetkestä ja tulevaisuuden visioita, joiden avulla ihmiset hahmottavat, käsitteellistävät ja ymmärtävät ympäröivää todellisuutta. (Nonaka & Takeuchi 1995, 8.)

Seuraava kuvio kertoo hyvin hiljaisen tiedon moniulotteisuudesta.



KUVIO 1 Hiljaisen tiedon ominaisuuksia. (Avauksia tietämyksen hallintaan 2001, 36).

### **Käsityöläisen hiljainen tieto**

Dreyfus ja Dreyfus (1986) ovat jaotelleet eri osaamisen tasoja. Seuraava jaottelu syntyi kun he tutkivat shakinpelaajia ja lentokoneenohjaajia. Tasot ovat vasta-alkaja, edistynyt vasta-alkaja, osaaja, taitaja ja ekspertti. Jako on kuitenkin sovellettavissa hyvin mihin tahansa, esimerkiksi ompelijan ammattitaidon kehittymiseen. (Toivonen & Asikainen 2004, 21.)

Toivonen ja Asikainen (2004) siteeraavat hyvin Benneriä (1999). Siirryttäessä tasoja ylöspäin tapahtuu muutoksia seuraavissa asioissa: Siirrytään opiskelussa opittujen sääntöjen ja käsitteiden käytöstä kokemuspohjaiseen toimintaan. Kokemuksen kautta intuitio tulee mukaan. Yksityiskohtien sijaan havaitaan kokonaisuudet, ulkokohtaisen toimijan roolista siirrytään osallistuvaksi suorittajaksi. Vasta-alkajaa ohjaa tekniikan oppiminen, osaaja ja taitajaa toiminnan laajempi kokonaisuus ja päämäärä, eksperttiä jokin syvempi suurempi arvo. (Toivonen & Asikainen 2004, 21.)

Seitamaa- Hakkarainen (2006) siteeraa vielä Nonakaa ja Takeuchia (1995) ja Victor ja Boyntononia (1998) liittyen käsityöntekijän hiljaiseen tietoon. Käsityötaito ja siihen sisältyvä suunnittelutaito edustavat syvään asiantuntemukseen perustuvaa toiminnallista ja hiljaista tietoa. Hiljainen tieto liittyy läheisesti kokemukseen, työvälineisiin, työstettäviin materiaaleihin ja työmenetelmiin. Koska kokonaisen käsityön tekijä vas-



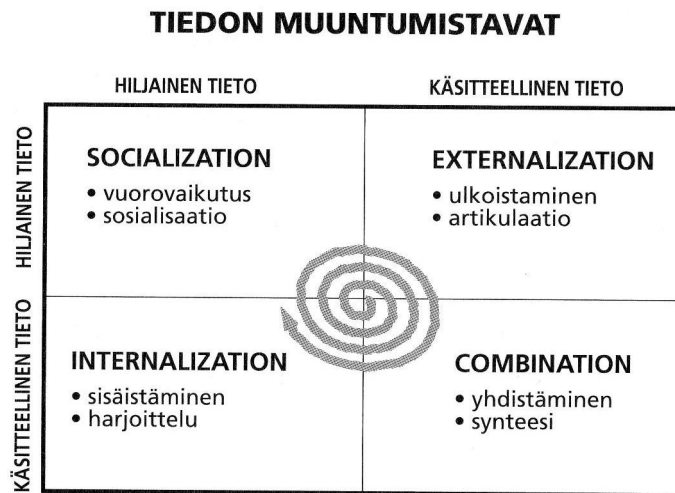
taa sekä suunnittelusta että valmistuksesta, hänellä on mahdollisuus oman työprosessinsa aikana joustavasti muuttaa ja muokata suunnitelmaansa ja toteutettavaa tuotetta. Käsityöläiset voivat käyttää materiaaleista sellaisia metaforisia ilmaisuja kuin ”ystävällinen pinta” tai ”tottelevainen kangas”, jotka kiteyttävät enemmän hiljaista tietoa, kuin mihin perusteellinen sanallinen selitys ulottuu. (Seitamaa- Hakkarainen 2006, 190.)

## **6 HILJAISEN TIEDON PURKU**

Asiantuntijan taitotieto perustuu nimenomaan kokemuksen kautta muodostuneeseen taitoon, joka kuitenkin sosialisatioprosessin välityksellä saatetaan julkiseen ja artikuloitavaan muotoon. Keskustelut, vertauskuvat, analogit, mallit ja yhteiset pohdinnat auttavat hiljaisen tiedon purkamisessa artikuloitavaan muotoon. (Seitamaa- Hakkarainen 2006, 190.)

Nonakan ja Takeuchin (1995) mallissa sosialisatio tarkoittaa hiljaisen tiedon muuntamista muidenkin kuin vain sitä omistavan yksilön hiljaiseksi tiedoksi. Yksilöt jakavat keskenään hiljaista tietoa, vaihtavat kokemuksia, oppivat toisilta tarkkailemalla heitä töissään tai tekemällä yhdessä. Hiljainen tieto sisältää erilaisia toimintamalleja, ajattelutottumuksia, toimintakulttuuria, normeja, arvoja ja maailmankatsomuksia. Tyypillinen esimerkki yhdessä olemisesta ja tekemisestä on käsityöläismestarin ja oppipojan suhde, oppipoika oppii tekemällä työtä mestarin kanssa. (Avauksia tietämyksen hallintaan 2001, 42.)

Seuraava kuvio havainnollistaa miten hiljaista tietoa voidaan muuntaa näkyväksi.



KUVIO 2 Tiedon muuntumisprosessi Nonakan ja Takeuchin (1995) mukaan (Avauksia tietämyksen hallintaan 2001, 41).

Hiljaisten tiedon ulkoistaminen tarkoittaa Nonakan ja Takeuchin (1995) mukaan, että asiantuntijan omaama hiljainen tieto pyritään saamaan muiden käyttöön. Tällöin on pystyttävä analysoimaan omaa toimintaa ja ajatteluaan sekä saatava ilmaistua se niin, että itse tai joku toinen henkilö pystyy ilmaisemaan sen sanallisesti, käsitteellisesti, vertauskuvallisesti tai visuaalisesti. (Avauksia tietämyksen hallintaan 2001, 42.)

Käytännössä tämä prosessi perustuu kahteen asiaan. Ensimmäinen on hiljaisen tiedon artikuloiminen, tätä varten on kehitettävä käyttöön menetelmiä, joilla hiljaista tietoa voidaan ilmaista. Esimerkiksi dialogi edistää ulkoistamisen prosessia. Ammatillaisen hiljainen tieto on hänen ominta sisäistettyä ammatillista itseään, syvällistä taitoa ja osaamista. Se on myös kilpailuvaltti. Kun tällaista tietoa jaetaan, opitaan uutta. (Avauksia tietämyksen hallintaan 2001, 42.)

Toinen menetelmä on oppia kääntämään asiantuntijoiden hiljaista tietoa ymmärrettävään muotoon. Tämä voi tapahtua purkamalla kokonaisuus pienempiin osiin, tai hahmottamalla osista rakentuva kokonaiskuva tai käyttämällä luovaa päättelyä. Tästä voidaan jatkaa vielä yhdistelemällä saatua tietoa uusiksi käsitteiksi, ja sitten käsitteellistetty tieto muuntuu taas yrityksen hiljaiseksi tiedoksi. (Avauksia tietämyksen hallintaan 2001, 42–43.)



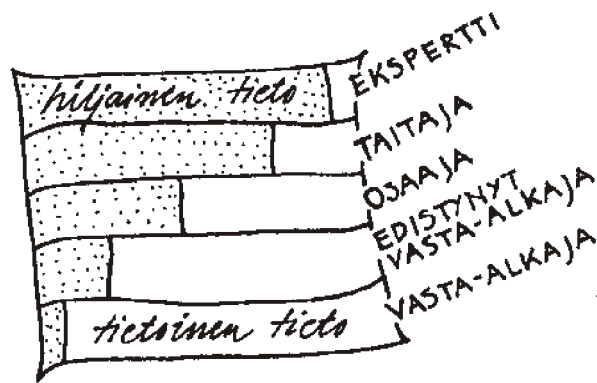
KUVIO 3 Tiedon muuntumistavat Nonaka ja Takeuchin (1995) mukaan (Avauksia tietämyksen hallintaan 2001, 41).

Hiljainen tieto on hyvin substanssisidonnaista tietoa. Jokaisella käsityötekniikalla on omanlaisensa hiljainen tieto ja sen siirtäminen toiseen käsityölliseen kontekstiin on mahdotonta. Käsityölle on hankala määrittellä yhtä ja yleistä hiljaista tietoa. Tämä asettaa hiljaisen tiedon tutkimiselle suuria haasteita. (Ylieskola 2006, 204.)

## 7 KOHTI EKSPERTIISIÄ ELI ASIANTUNTIJUUTTA

Ekspertillä suurin osa tiedosta on jo hiljaisessa muodossa, ja tämän pisteen saavuttamiseen voi mennä vuosia. Ekspertti on kuitenkin aluksi ollut vasta-alkaja. Kuten Raivola ja Vuorensyrjä (2000) kertovat, kokemukset ovat yksilön henkistä pääomaa, ja kokemus on hiljaisen tiedon lähde, jonka hankkimiseen ole oikotietä. Ammatti- tai korkeakoulusta saatu tutkinto on vasta lähtökohta asiantuntijuuden kehittymiselle. Tarvitaan paljon työtä ja kokemusta, ennen kuin osaajasta kehittyy ekspertti. (Raivola & Vuorensyrjä 2000, 126.)

Toivonen ja Asikainen käyttävät seuraavassa jaottelussa lähteenään Benneriä (1999) ja Dreyfus ja Dreyfusia (1986).



KUVIO 4 Hiljaisen tiedon määrä kuvattuna osaamisen eri tasoilla (Toivonen & Asikainen 2004, 21).

### 7.1 Vasta-alkaja

Vasta-alkajalla ei ole käytännön kokemusta niistä tilanteista, missä hän käyttää oppimaansa tietoa. Tilanteesta riippuen hänellä voi kuitenkin olla paljonkin teoreettista tietoa, mutta ei osaa yhdistää sitä käytäntöön. Alussa vasta-alkaja hakee oppimilleen asioille käytännön sisältöä. (Toivonen & Asikainen 2004, 22.)

Hän tarvitsee tuekseen faktatietoa ja askelaskeleelta sääntöjä ja hänen huomionsa on niiden muistamisessa. Hänen on vaikea hahmottaa kokonaisuutta, koska hänen huomionsa on säännöissä. Sääntöjen tärkeysjärjestys ei ole vielä selvillä. Oppimillaan säännöillä hän korvaa kokemuksen puutteen, mutta muuttuvissa tilanteissa hänen tehokkuutensa hiipuu, koska säännöt eivät ehkä pädekään sellaisenaan. Toiminta on rajoittunutta, vailla joustoa. Vasta-alkajalla on vielä illuusio, että kaikkiin erilaisiin tilanteisiin on olemassa yksityiskohtaiset opeteltavissa olevat säännöt. (Mts. 22.)

Ompelijana vasta-alkaja on hidas ja ylihuoleellinen, vaikka ehkä saakin aikaan laadukasta jälkeä. Ompelutekniikassa hän on riippuvainen annetuista työohjeista ja ompelujärjestyksistä, uskaltamatta poiketa niistä. Vaatteen leikkaaminen saattaa tuntua pelottavalta, eikä hän uskalla tarttua saksiiin ennen tarkkaa harkintaa tai ulkopuolisen tarkastusta. Hänelle vaatteen valmistus on kaavamaista ohjeissa pidättymistä. Sovituksessa vaatetta ei osata tarkastella kokonaisuutena. Tieto on pääasiassa eksplisiittisessä muodossa.

## 7.2 Edistynyt vasta-alkaja

Edistyneellä vasta-alkajalla on jo hieman kokemusta ja käytännön esimerkkejä teoriassa opituille asioille. Askelaskeleelta sääntöjen lisäksi hän voi käyttää myös tilanteeseen sopivia sääntöjä. Useat käytännön tuomat kokemukset ovat auttaneet huomamaan usein toistuvia asioita. Tilannesäännöt kehittyvät vasta, kun on kokemusta aiemmista tilanteista. Hän kuitenkin pystyy jo tilanteesta päättämään, mihin kannattaa ryhtyä milloinkin. Huomio on enemmän tilanteessa kuin vasta-alkajalla, mutta säännöt vaikuttavat vielä tietoisina, sekä puheena että sanoina. Tärkeysjärjestyksen mieltäminen on puutteellista. (Toivonen & Asikainen 2004, 23.)

Ompelijana edistynyt vasta-alkaja on jo oppinut huomaamaan esimerkiksi, että tietysää materiaalissa jokin työtapa täytyy tehdä perussäännöistä poikkeavalla tavalla, jotta lopputulos olisi hyvä. Hän hahmottaa vaatetta jo hieman enemmän kokonaisuutena ja ymmärtää eri työvaiheiden yhteyden toisiinsa, esimerkiksi missä tilanteessa tuotteen välisilityksiä, taskuja tai kauluksia kannattaa tehdä. Hän huolehtii kuitenkin enemmän siitä, onko kaikki tehty ohjeiden mukaan kuin siitä, että lopputulos olisi onnistunut. Vielä ei ymmärretä, että hyvä lopputulos riippuu useista käytännön kautta opituista seikoista, ei pelkästään siitä, että ompelujärjestystä ja työohjeita on tunnollisesti seurattu.

## 7.3 Osaaja

Osaaja ymmärtää jo, että johonkin käytännön tilanteeseen vaikuttavia tekijöitä on valtava määrä, ja tämä voi herättää jopa ahdistusta. Hän joutuu ottamaan vastuuta tekemisistään enemmän ja ymmärtää, ettei kaikkea voi tietää etukäteen. Hän joutuu tekemään päätöksiä ja valintoja riittämättömin tiedoin. Emotionaalinen sitoutuminen on jo toista luokkaa. Osaajalla on toimintansa suhteen jo päämääriä ja suunnitelmia. Suunnitelmin avulla hän osaa laittaa tekemisiään tärkeysjärjestykseen. Osaaja osaa soveltaa ja toimia tilanteen vaatimalla tavalla, eivätkä yllättävätkään tilanteet lamauta häntä. Hän yhdistelee sääntöjä ja tilannesääntöjä sujuvasti. Osa osaamisesta on jo hiljaisena tietona. (Toivonen & Asikainen 2004, 25.)

Käsityöläiset käyttävät samanlaisia menetelmiä kuin tieteen harjoittajat. Molemmat seuraavat sääntöjä ja esimerkkejä sekä luottavat kokemukseensa arvioidessaan työ-

tään. Linturin (2004) mukaan Polanyi ei kuitenkaan tee tarkkaa eroa käytännöllisen ja teoreettisen välillä. (Linturi 2004.)

Osaava ompelija osaa keskittyä jo kokonaisuuteen. Hän toimii asiakaslähtöisesti, tilausompelijana halliten vaateenvalmistuksen kokonaisuutena. Opittuihin ompelusääntöihin uskalletaan tehdä jo materiaalin ja mallin vaatimia sovelluksia ja omia ratkaisuja. Samoin hän osaa sovitustilanteessa analysoida vartalon vaatimia muutoksia suhteessa vaateen istuvuuteen ja toteuttaa niitä opittujen ohjeiden mukaan jo hieman soveltaenkin.

#### **7.4 Taitaja**

Taitaja tarkastelee kokonaistilannetta pitkäaikaisten tavoitteiden valossa. Havaintokyky on avainasemassa. Näkökulma tilanteeseen ei perustu enää tietoiseen harkintaan vaan ”avautuu” aikaisempien kokemusten ja tapahtumien perusteella. Taitaja osaa laittaa tilanteeseen liittyvät tekijät tärkeysjärjestykseen. Hänen toimintansa ohjaavat maksimit eli viitteelliset ohjeet. Toivosen ja Asikaisen (2004) mukaan Tämä Polanyiin lanseeraama käsite tarkoittaa ammattitaitoisen suorituksen epämääräistä kuvausta. Urheilijan maksimi voi olla esimerkiksi ”pidä katse pallossa”. Maksimit edellyttävät kokonaistilanteen laaja ja syvää ymmärtämistä. Samoin maksimi on kuin taitajan omaa kieltä, joka on sidottu siihen tilanteeseen, josta hän puhuu. Niille, jotka eivät kokemuksellisesti tunne samaa tilannetta, maksimi ei avaudu. (Toivonen & Asikainen 2004, 26–27.)

Taitaja vertaa myös nykytilannetta aiempiin kokemuksiinsa ja voi löytää sieltä samankaltaisuuksia. Hän ikään kuin selaa aiempia ongelmaratkaisutilanteita mielessään. Taitavuus kehittyy vain ja ainoastaan niin, että kokemuksen intuitiivinen jäsentäminen korvaa tietoiset päättelysäännöt. Hän ymmärtää intuitiivisesti, mihin on päästävä, vaikka ei vielä tiedä, mitä pitäisi tehdä. Tämän tason henkilöllä ei kuitenkaan vielä ole riittävää kokemusta, jotta hän voisi intuitiivisesti nähdä parhaan toimintatavan, vaan hän joutuu vielä edelleen tietoisesti päättämään miten toimisi. Se, mitä osaaja pystyy tekemään, on jo taitajalla hiljaisena tietona ja taitona. (Toivonen & Asikainen 2004, 26–27.)

Vaikeissakin tilanteissa riittää vain muutama vihje, jotta taitaja arvaisi (yleensä oikein), mitä pitää tehdä. Laajasta kokemuksesta kumpuaa paljon ideoita, usein ei tietoisesti. Ajattelu ei ole enää sanallista vaan kokemuksellista: mielikuvia tuntoja ja tunteuksia. Taitajan neuvoja voi vasta-alkajan olla vaikea ymmärtää, koska hän ei osaa enää pukea niitä sanoiksi. (Toivonen ja Asikainen 2004, 21.)

Taitaja-asteella oleva ompelija näkee työnsä kokonaisuutena, johon kuuluu kokoprosessi, suunnittelusta valmiiksi tuotteeksi. Aiemmat kokemukset ohjaavat pääasiassa hänen työskentelyään, ei vielä intuitio. Hän voi kuitenkin hyvin nopeasti tehdä päätöksen siitä, miten jokin uusi erilainen ompeluratkaisu toteutetaan. Omasta ongelmanratkaisupankista haetaan ratkaisua, jos sitä ei vielä löydy niin päätellään, etsitään ja kokeillaan. Näin asiasta kertoo ompelija x:

*Se on iso kokonaisuus, kohdata asiakas, tarkastella asiakasta, saada asiakkaan ajatukset minun päähäni, että voin toteuttaa hänen toiveensa. Olen unelmien toteuttaja. Parasta on myös ne haasteet; pinnistelen ja pinnistelen ja sitten ratkaisu löytyy ja työ on valmis.*

## 7.5 Ekspertti

Ekspertti toimii kokonaistilanteen syvällisen ymmärtämisen pohjalta, osaaminen on jo sanatonta. Kun ekspertiltä kysytään, miksi he tekivät niin kuin tekivät, vastaus on että ”se vaikutti hyvältä” tai ”se näytti toimivalta”. Hän ei ole enää kiinni säännöissä tai yksityiskohdissa, eikä ajattele tai analysoi tietoisesti tilannetta. Suoritus muuttuu sulavaksi ja joustavaksi, esimerkiksi ”lentäjä ei enää lennä”. Ekspertillä on intuitiivisessa muistissaan tilanteita, jotka ovat opettaneet jotain olennaista kyseisistä taidoista. Miellässä on kuin väläyksiä huomioista ja hyvistä tilanteista, joita käytetään vertailukohtana. (Toivonen & Asikainen 2004, 28–29.)

Hän ymmärtää intuitiivisesti asian ytimen ja mene suoraan siihen. Hän luottaa intuitioon enemmän kuin mihinkään sääntöihin. Osaaminen on kokonaisvaltaista, ja sitä on vaikea pilkkoa palasiksi. Suuri osa tämän tason asiantuntijuudesta on ”ajatuksetonta hallintaa”, kuten käveleminen, puhuminen, muut arkiset teot. Toimintaan ei liity minkäänlaista tietoista harkintaa, vaan se on intuitiivista virittäytymistä kunkin tilanteen hienovaraisiin vihjeisiin ja muutoksiin. Intuitiolla tarkoitetaan suoraa käsittämistä, ilman tietoista harkintaa. Työ ei ole enää tekniikkakeskeistä. Sitä on tullut ohjaamaan jokin merkityksellinen sisältö tai tärkeä arvo. (Toivonen & Asikainen 2004, 28–29.)

Hiljaisen tiedon syvyys nopeuttaa työskentelyä, tekee siitä hyvin etenevän ja rationaalisen (Ylieskola 2006, 203).

Luovan alan asiantuntija ylittää intuitionsa avulla omia rajojaan ja ottaa riskejä tehtävänsä suorittaessaan. Se on ekspertin itsensä kehittämä tapa hallita tietojaan, havaintojaan, keskittymistään ja työskentelyrytmiään. Se on tietoa oikean strategian valinnasta, miten ongelmia kohdataan. (Syrjäläinen 2006, 110.)

*Yrittäjyyden alkuaikoina käytin siis ainoastaan valmiita lehtikaavoja, ja muokkasin niitä asiakkaalle sopivaksi. Ompelijamestari koulutuksen myötä vähitellen tuli tämä niin sanottu uusi tapa piirtää kaavoja. Taito kohentui tekemällä ja uskalluksesta ottaa tehtäväksi erilaisia malleja, tekemällä tieto ja rutiini karttuu.*

Ompelijaekspertti tekee haasteellisimmat työnsäkin rutiinilla. Hän kaivaa ongelmanratkaisupankistaan kullekin haasteelle sopivimman ratkaisun, ilman tietoista ponnisteluja. Vartalo osataan analysoida jo muutamalla katsella ja siirtää muutokset kaavoitukseen. Materiaalien tuntemus on erinomainen ja työtapojen sovellus materiaalin mukaan on luontevaa. Vaatetta ei ajatella enää ompeluteknisenä tuotoksena vaan tavoitteena on saada asiakkaalle toimiva hänen näköisensä laadukas tuote, ”toinen iho”. Asiakkaan palvelu on kokonaisvaltaista, tekninen taito on vain sisäänrakennettu osa tätä kokonaisuutta.

Ekspertit, asiantuntijat ovat ennen kaikkea oman alansa taitajia. Asiantuntijan tietoa voidaan nimittää myös toiminnalliseksi tiedoksi, koska se on tietoa periaatteiden ja erilaisten toimintamallien soveltamista eri tilanteissa. (Seitamaa-Hakkarainen 2006, 188.)

Koskennurmi-Sivonen (2004) kertoo myös Pirita Seitamaa-Hakkaraisen (1997, 2000) kudonnan noviisien ja eksperttien sekä taitavien kutojien ja eksperttien suunnittelutaitojen erojen tutkimustuloksista. Tutkimuksissa on käynyt ilmi, että vähemmän taitavat suunnittelijat miettivät kudonnaisen visuaalisia ja teknisiä ominaisuuksia toisistaan irrallaan, peräkkäisinä sarjoina. Eksperttien ajatukset taas liikkuvat sujuvasti suunnittelutehtävän eri osa-alueiden välillä. Toisin sanoen he pystyivät hoitamaan visuaalista ja teknistä suunnittelua yhtä aikaa. (Koskennurmi-Sivonen 2004.)

Koskennurmi-Sivosen mukaan (2004) tämä Dreyfusien jaottelu noviisista ekspertiksi on niin sanottu heuristinen malli. Se perustuu jossain määrin havaintoon, mutta ennen



kaikkea havaintoja jäsentävään ajatteluun. Taidon kehittyminen ei siis välttämättä etene juuri tällaisessa järjestyksessä. Mallia on kuitenkin koeteltu myös empiirisessä tutkimuksessa. (Koskennurmi-Sivonen 2004.)

## **8 TILAUSOMPELUYRITTÄJÄN KOKEMUSPERÄINEN TIETO**

Tässä työn toisessa osassa perehdytään tilausompeelijayrittäjyyden hiljaiseen tietoon, perustuen tutkimuksilla kerättyihin aineistoihin. Käytännön esimerkkien avulla tuodaan esiin kokemusperäistä tietoa ja myös analysoidaan sitä.

### **8.1 Elämäntapayrittäjä?**

Johansson ja Äyväri (1995) määrittelevät käsityöläisyyttä elämäntapana, heidän mukaansa elämäntapakäsityöläinen pyrkii toimimaan markkinoilla, mutta markkinointi on vierasta. Tärkeässä osassa ovat luomisen ilo, pehmeät arvot ja taiteellisuus. Erilaisissa tilanteissa halutaan luovia, joustaa ja sopeutua. Ammattimaisempi yritystoiminta puolestaan pitää sisällään tulos- ja markkinahakuisuuden. Ammatilla halutaan elää, ja se on päätoimista. Tarpeen mukaan voidaan käyttää myös alihankkijoita tai palkata työvoimaa. (Johansson & Äyväri 1995, 62.)

Miksi käsityöalalla ryhdytään yrittäjäksi? Tie menestykseen vie aikaa ja rahaa. Toisaalta menestys tällä alalla voi olla sitä, että pystyy elättämään itsensä omalla työllään. Palkkatyöhön sijoittumisen mahdollisuudet tällä alalla ovat usein minimaaliset, ei ole muuta vaihtoehtoa. Alan koulutuksessa, tätä ei juurikaan huomioida, pelkät kirjanpidon perusteet -kurssi ei riitä. Tarvitaan tuotesuunnittelua, tuotteen teknistä hallintaa, tuotannon organisointia, hinnoittelua, asiakkaan tarpeiden ymmärtämistä ja markkinointia. Itsensä työllistäminen on muutakin kuin tuotteen luomista. (Matomäki 2002, 37.)

Käsityöyrittäjäksi ryhtyminen ei ole alalle kouluttautuneille henkilöille useinkaan tutuin tai tavallisin vaihtoehto. Yritystoiminta vaatii pitkäjänteisyyttä ja vahvaa uskoa omaan ideaan ja joustavuutta sen muokkaamisessa. Vahvasta yrittäjäpersoonasta huolimatta yritys ei menesty ilman toimivaa ja hyvää liikeideaa. (Kovalainen 2002, 24.)

Käsityöläisyys on ammatti, mutta se on myös osa identiteettiä. Työtavan itsenäisyys kytkeytyy useimmilla käsityöläisillä omiin elämän arvoihin, jolloin käsityöläisyys on myös elämäntapavalinta. Se on keino irrottautua palkkatyön määrittelemästä yhteiskunnan arvoista ja on tapa toteuttaa vaihtoehtoisia elämisen malleja. (Kupiainen, 2004, 37.)

Käsityötoimialan yrityksiin liitetään harvoin yrityksen kasvun mielikuvia, sillä markkinat ovat useimmiten suppeat ja tuotteiden kysyntä on kausi- ja sesonkiluonteista. Yrittäjyys voi olla osa-aikaista eivätkä ja käsityöammattilaiset välttämättä aina miellä itseään yrittäjiksi vaan ammattitaitonsa mukaan suutareiksi, ompelijoiksi ja kirvesmiehiksi. (Lith 2005, 5.)

*Alussa en ajatellut yrittäjyyttä yrittäjyytenä vaan elämäntapana, ilona päästä tekemään sitä mikä on minusta ihan, mukavaa. Yrittäjänä oleminen on muuttanut kuitenkin tämän kymmenen vuoden aikana omaa ajattelutapaa ja käsitystä yrittäjyydestä. Edelleen pyrin olemaan elämäntapayrittäjä, se on minulle tärkeää, mukaan on kuitenkin tullut sellaiset kuvio, että esimerkiksi on tarkoitus, että ansaitseen määrittelemäni summan joka kuukausi. Ennen sellaista ajattelua ei ollut, tuli, mitä tuli. Mutta töiden lisääntymisen myötä on lisääntynyt voiko sanoa ” rahanahneus”, että koen jopa tällä hetkellä olevani enemmän yrittäjä kuin seitsemän tai kahdeksan vuotta sitten.*

Kupiainen (2004) siteeraa myös Erikseniä (2003), jonka mukaan informaatioajan aika jaetaan hitaaseen ja nopeaan aikaan. Hidas aika käy vähiin, kun nopea aikataulutettu, tavoitteiden ja suoritusten täyttämä aika on erilaisten lyhytkestoisten asioiden hoitoa. Hidasta aikaa tarvitaan pitkäkestoista keskittymistä ja uppoutumista vaativaan työhön. Käsityö edellyttää tätä hidasta aikaa ja käsityöläisyys on myös kannanotto hitaan ajan käytön puolesta. (Kupiainen, 2004, 38.)

*Elämäntapayrittäjyys merkitsee minulle kellottomuutta, voi tehdä työtä yöllä tai päivällä, silloin kun tuntuu hyvälle, on oma vapaus. Toki asiakkaat säätelee ja rytmittää päivää, viikkoa ja elämää. Silti päällimmäisenä on minun oma päätös, koska teen, mitä teen. Ihania pieniä hetkiä on esimerkiksi kun voi nostaa jalat pöydälle ja juoda kupin kahvia vaikka ei ole kahvitunti tai kuunnella radiota täysillä ompelukoneen huristessa. Voin laittaa perunat kiehumaan ja tehdä töitä niiden kypsyyssä.*

Tilausompeluyrittäjyyttä kuten mitä tahansa muuta käsityöyrittäjyyttä harkitsevan on hyvä tiedostaa yllä mainitut seikat. Ompelueksperetin on hallittava myös yrittäjyyteen liittyä asioita, jos ei omasta halusta, niin yhteiskunnan vaatimuksesta. Tämä koskee myös elämäntapayrittäjää. Kuten ompelija x:n esimerkki kertoo, yrittäjyyden osaami-

sessä ja ymmärtämisessä voi kasvaa, mutta sitä täytyy myös opiskella jollakin tavalla. Yrittäjyydessä kehittymiselle pätevät samat osaamisen kasvuntasot. Ajan myötä, halutessaan, ompelijaekspertti voi olla ekspertti myös käsityöyrittäjyydessä.

*Työpäivät ovat kyllä kolme kertaa pidempiä kuin alkuaikoina, mutta myös oma kunto on kolme kertaa parempi. Kymmenen vuoden aikana olen kasvanut tällä rintamalla lapsesta aikuiseksi...*

*Tämä työ on auttanut minua pysymään kunnossa, siihen on vaikuttanut, että saan tehdä sitä mikä on hauskaa. Se on iso etuoikeus tänä päivänä. Ja saan säädellä omaa aikaani ja nauttia työn teosta. Itse en kuitenkaan koe olevani varsinaisesti yrittäjä myöskään siinä mielessä, koska työpaikkani on kotona. Ompelu on minulle kutsumusammatti, johon pystyin kuitenkin lähtemään vasta 45 vuotiaana. Tällä hetkellä, elän tällä työllä, alkuaikoina en.*

Markkinatalousyhteiskunnassa yrityksen tavoitteiksi määritellään kasvu ja voiton tuottaminen. Nämä määrittelyt voivat tuntua käsityöläisestä usein vierailta, koska itsensä toteuttaminen ja omien arvojen pohjalta työskentely koetaan tärkeämmäksi. Nämä seikat on hyvä selvittää itselleen ja tarvittaessa muillekin, koska aina eivät kaikki yrittäjäjärjestöt tai yrityspalveluhenkilötkään pidä käsityöyrittäjää ”oikeana” yrittäjänä.

Suurimmaksi osaksi tämä johtuu siitä, että käsityöläisen yrittämisen tavoitteet eivät ole aina samat kuin edellä mainitut, kasvuhakuisuus koetaan vieraaksi asiaksi. Yritysnevojiltakin voi puuttua toimialan tuntemus. Käsityöyrittäjäksi aikovan kannattaa etsiä avukseen sellaisia koulutuksia ja yritysneuvoja, joilla on kokemusperäistä tietoa juuri tämän alan yrittäjyydestä. Tällaisten asiantuntijoiden neuvot ovat kullan arvoisia.

Kälviäinen (2006) mainitsee asiasta myös raportissaan. Käsityöalan yrittäjät voivat hyödyntää yleisiä yrityspalveluja, mutta lisäksi tarvitaan räätälöityjä substanssiosaamiseen liittyviä käsi- ja taideteollisuusalan palveluja. Palvelut ovat pitkälti olemassa, mutta eivät aina yrittäjien ulottuvilla. (Kälviäinen 2006, 12.)

Toisaalta, vaikka kasvuhakuisuutta ei olekaan, täytyy yrityksen alkuvuosien jälkeen päästä tuloksessaan jonkinasteiseen yritysvoittoon. Muutoin toiminta ei ole yrittämistä vaan harrastus. Myöskään mitään investointeja ei voi tehdä, jos yrityksen tulos ei ole koskaan positiivinen.

*Liiketoiminta osaamista on käsitelty, lähes joka kurssilla ja koulutuksessa tämän kymmenen vuoden aikana, mutta melkein voi sanoa, ettei voisi vähempää kiinnostaa, valitettavasti. Tämä ei ole vahvin alueeni, olen oppinut kyllä seuranta, mitä tulee mitä menee, tilit on pysyttävä aisois-*

*sa, oltava enemmän tuloja kuin menoja. Minusta riippuu kuitenkin tilanteesta milloin ja minkä ikäisenä ihminen aloittaa uutta toimintaa, mikä on hänelle tärkeintä. Kuinka kiinnostunut näistä asioista on.*

Myös Tuomikoski (2002) puhuu elämäntapayrittäjyyden arvostamisen puolesta. Hän sanoo, että elämäntapayrittäminen pitäisi nähdä myös yhteiskunnan kannalta sosiaalisena ja kulttuurisena itseisarvona. Käsiyöläinen tulee yritystoimintansa kautta usein myös säilyttäneeksi perinteitä ja työtapoja sekä edistäneeksi kestävän kehityksen periaatteiden toteutumista. (Tuomikoski 2004, 56.)

Ompelija x kertoo myös asiasta:

*Toisaalta vaatekauppa tuo myös minulle asiakkaita, sieltä tulee paljon korjausompelua ja sitten asiakkaat sanoo, ettei ne löydä kaupasta. Varsinkaan ikääntyneemmät eivät löydä vartalolleen sopivia tai näköisiä vaatteita...Muodistamien ja uudistamien, ne on lähellä minun ajatusmaailmaa, siis se että vaate käytetään lähes loppuun saakka. Tämän ovat asiakkaatkin oivaltaneet, että tulevat luokseni ja yhdessä katsotaan mitä muokkausta vaatteelle voidaan tehdä. Maailma on täynnä vaatetta, joten itsekin olen ymmärkäisenä, että minulle riittää työtä.*

## 8.2 Suunnittelu

Käsityö sisältää tuotteen valmistamisen ja suunnittelun sekä esteettisten ominaisuuksien että teknisten ratkaisujen osalta. Prosessiin sisältyy ideointia, luovaa ongelmanratkaisua sekä suunnittelemisen ja suunnitelmien toimeenpanon tietävää hallitsemista. Silloin kun tämän prosessiin suorittaa yksi ja sama henkilö sanotaan sen olevan kokonaista käsityötä. (Kojonkoski-Rännäli 1995, 68.)

Teknistä ja visuaalista suunnittelua pidetään kokonaisen käsityön keskeisimpänä vaiheena. Silloin haetaan tietoa, tehdään kokeiluja, ratkaistaan ongelmia, arvioidaan ratkaisuja ja mahdollista lopputulosta, reflektoidaan omaa työskentelyä ja suhteutetaan tulosta käytettävissä oleviin resursseihin. Resursseja ovat esimerkiksi aika, materiaali, välineet ja taidot. Tämä prosessi voi olla aikaa vievä, eikä se aina etene lineaarisesti. (Pöllänen & Kröger 2006, 87.)

Tärkeimmät käsityöprosessissa käytettävät elementit ovat suunnittelu ja valmistus. Käsityö syntyy vaiheittain alkaen mielikuvien tasolta kohti valmistusta ja valmista tuotetta. Suunnittelu edellyttää hyvin erilaisia taitoja kuin valmistus. Nämä kaksi eri-

laisen inhimillisen toiminnan muotoa yhdistyvät tällaisessa tuottavassa toiminnassa kuten käsityö. Suunnittelu edellyttää mielikuvien tasolla tapahtuvaa kognitiivista työskentelyä ja valmistus puolestaan kykyä toteuttaa suunnitelma erilaisten konkreettisten toimien ja välineiden kautta. Nämä taidot eivät kuitenkaan aina esiinny samalla henkilöllä. (Syrjäläinen 2006, 111.)

Ompelija x ei koe varsinaisesti olevansa suunnittelija. Hän antaa apua suunnitteluun siinä määrin, kun kukin asiakas sitä tarvitsee. Mahdolliset suunnittelulliset puutteensa hän on kääntänyt edukseen vahvan teknisen asiantuntemuksensa kautta. Hänen vahva tekninen tietämyksensä ja vartalon analyysi ohjaavat suunnitteluprosessia, ei pelkää visuaaliset mielikuvat.

*Pääasiassa en suunnittele tuotteita, tarvittaessa suunnittelen ja olen apuna asiakkaalle, jolla ei ole täydellistä mielikuvaa tuotteesta. Harvoin on sellaisia asiakasta, jolla ei ole mitään ideaa päässä. Oikeastaan pelkään sellaisia tilanteita, koska en halua, että asiakas lähtee minun näköinen tuote päällä pois tai asiakas kokee, ettei vaate ole hänen näköisensä. Kyllä asiakkaasta pitää tonkia esille oma tyyli, oma mielipide, jotta omaa. Asiakas tietää pääsääntöisesti mitä tahtoo, usein ei tarvitse johdatella. Haaste on, että asiakas saa sen näköisen mitä haluaa, toki hienosäätöä ja pieniä muutoksia tehdään.*

*Asiakas jolla ei ole kuvaa mukanaan kun tulee, niin, vaate hahmotellaan paperille. Jos asiakkaan malli on niin sanotusti hukassa, voimme myös mallin löytymiseksi selata lehtiä, kerätä vinkkejä, yhdistellä yksityiskoh- tia eri malleista ja omia toiveita sekaan. Kuitenkin minun tulee vartalon nähdessäni osata ajatella missä kohdin leikkaukset on paras jotta muodot ja vartalon mittasuhteet tulevat edukseen esille, tämä on suunnittelu vaiheessa oltava tiedossa. Näin ollen malli ei jatkossa muutu useinkaan alkuperäisestä suunnitellusta.*

Koska asiakkaan tyytyväisyys on ompelija x:lle erittäin tärkeää, lähtee hän siitä, että asiakas tietää mitä tahtoo. Todellisuudessa asiakas ei läheskään aina tiedä, mitä tahtoo. Päässä voi olla ajatus mielikuva, jonka ompelija pyrkii hahmottelemaan paperille. Voi olla myös, että lehdestä on leikattu malli, joka ei sovellukaan asiakkaan vartalolle.

*Kun nään asiakkaan ja hänellä on malli olemassa, jos ne näyttää täysin yhtyeensopimattomilta voin puuttua asiaan. Perusasioissa tuon esiin enemmän omaa näkemystä kuten, taskujen paikat, kaulus olkatoppaukset, jakun pituus, jne. En ole tiukkapipoinen. Pääasia on, että asiakas on tyytyväinen.*

*Haluan, että valmis tuote on asiakkaalle täydellisesti istuva, hänelle tehty, omat ainut tuote, oli sitten suunnittelussa kuinka paljon asiakasta tai minua. Pääasia, että asiakas lähtee täältä tyytyväisenä*

Tässä tilanteessa ovat diplomaattiset neuvottelutaidot tarpeellisia samoin kuin vankka kokemus siitä, mitkä leikkaukset ja mallit sopivat erilaisille vartalotyypeille. Asiakkaalle suositellaan, ehdotellaan ja häntä johdatellaan hienovaraisesti oikeaan suuntaan. Ompelijan ammattitaitoa on tehdä kullekin vartalotyypille sopiva vaate. Tällaisessa suunnittelun vaiheessa yhdistyvät visuaalinen ja tekninen osaaminen.

### 8.3 Valmistusprosessi

Käsityön tekemisessä tekemisen välineenä on pelkkien käsien lisäksi niin sanotut käsityövälineet, yleisimmin erilaiset koneet. Käsityö muuttuu modernin tekniikan keinoin tekemiseksi sitä mukaa, kun tekemisen väline muuttuu koneeksi. Raja näiden tekemisen tapojen välillä on liukuva. (Kojonkoski-Rännäli 1995, 54–55.)

#### Kaavoitus

Suunnitteluvaihetta seuraa valmistettavan vaatteen kaavoittaminen. Ompelija x on kaavoituksessa hyvin taitava. Seuraavassa hän kuvaakin yksityiskohtaisesti kaavoituksen tärkeää lähtökohtaa, eli mittojen ottoa.

*Kun asiakas tulee mitattavaksi, olen aikaa sopiessa muistuttanut hyvistä liiveistä ja mahdollisesta kengän koron korkeudesta.*

*Mitanottoaika on niin tilava että pystyn liikkumaan asiakkaan ympärillä. Näen hänet peilien kautta eri puolilta. Asiakkaalla on päällä ihoa myötäilevä ohut pusero tai vaan liivit ja pöksyt.*

*Asetan vyötärölle kuminauhan. Näin vyötärön paikka pysyy samana, ja mitat nauhasta ylös ja alaspäin ovat tarkkoja.*

*Tärkeimmät ympärysmittat ovat rinnan,- vyötärön,- ylä -ja alalantion mitat. Tärkeitä tarkistusmittoja ovat vyötärönauhasta kohtisuoraan lattiaan edestä, vasemmasta sivusta, takaa ja oikeasta sivusta otettavat mitat.*

*Kaavanpiirtämisessä ja vaatteessa on vyötärölinja erittäin tärkeä. Ja yleensä se ei ole vaakatasossa, se laskee tai nousee edestä ja vaikuttaa mm. helmaan pituuteen ja istuvuuteen. Rintakorkeus, joka lähtee vyötäröltä ja mitta alaspäin, ovat erittäin tärkeitä kun alan piirtää kaavaa. Mittoja otan kokopukuun n. 35–40 mittaa ja tietyillä laskemilla kokoan piirtämisperusteet peruskaavalle. Tavallaan piirrän kaavan jo valmiilla väljyyksillä. Tiukka korsettipuvun piirrän väljyydet ry +0 tai jopa - jotain. Kun vaate väljenee lisätään vaatteesta riippuen ry +2-+8. Nykyamuodin perusjakku ry+6 on aika sopiva. Kaikista asiakkaista piirretään pääsääntöisesti peruskaava.*

Vartaloanalyysissä hän käyttää hyvänä apuvälineenä digikameraa. Valokuva antaa vartalosta paljon selkeämmän kuvan kuin pelkät piirroksot tai muistiinpanot.

*Ihana asia on digikamera. Asiakas kuvataan mittojenotto tilanteessa. Tietokoneelta palautan mieleen asiakkaan ja tutkin vartalon erityispiirteitä. Ennen tein käsin piirtämällä vartaloanalyysia. Asiakkaat suhtautuu yleensä myönteisesti kuvaukseen , eivät ole ainaakaan kieltäneet, ehkä he ymmärtävät, että se on tärkeää lopputuloksen kannalta. Ja kuvaustilanteessa otetaan huumori käyttöön, jolloin se tuntuu luontevammalta...*

*Aloitan tuotteen varsinaisen valmistuksen kaavan piirtämisellä. Minulla on kolme tapaa kaavoittaa Ensimmäisenä voisi mainita valmiit peruskaavat pohjoismaalaisen mittataulukon pohjalta. Mutta harvoin on asiakas joka täyttää nämä mitat. Toisena voisi mainita asiakkaan mitoilla piirretty peruskaava, josta lähdän kuosittelemaan sopivia väljyyksiä ja mallia .Kolmas ja eniten käyttämäni tapa on käyttää asiakkaan mittoja, ottaen heti huomioon vaateen vaatiman väljyyden. Esim. korsettipuku ry+ 0, niukat vartalonmyötäiset vaatteet ry+ 2-4 kevyet niukat puserot, leningit, jakut ry+ 6-8-10 reilut jakut, takit ry+12-14 ulkoiluvaatteet ry+16.Valmiissa peruskaavoissa on ehkä suurin ongelma rintamuotolaskoksen pienuus .Olen oppinut joitakin tapoja tarkastella rintamuotolaskoksen kokoa kaavaa piirtäessäni. Tärkeää on tietysti vartaloanalyysi. Mittoja voi hyödyntää esim. tarkastelemalla sivukorkeutta, josta on poistettu pääntien pituus takana, muodostuvan rintamuotolaskoksen kädentien puoleiseen reunaan.*

*Kangaspalalla voi muodostaa sopivan rintamuotolaskoksen asiakkaan miehustaan. Kiinnitän neuloilla keskiedun, sivun, olkakärjen, kaulanjuuren ja rinnan alta. Leikkaan kangasta tarvittaessa, että se muotoutuu. Laskos muodostetaan kaavan tapaan olalle suunnaten. Karkeaa arviointia rintamuotolaskoksen suuruudesta voi tehdä myös kuppikoon perusteella. B-koolle laskos tuntuu riittävän mutta C-kuppikoolle voi isontaa 1-3cm, D ja DD-koolle uskaltaa isontaa 3-6cm.*

Onnistunut kaavoitus on tärkeä osa vaateen sopivuuden ja lopullisen lopputuloksen kannalta. Ompelija x käyttää pohjoismaista kaavajärjestelmää ja kuosittelee piirtäessään kaavaa. Hänellä on selvästi kaavanpiirtäminen ja sen erilaiset vivahteet hallinnassa.

*Käytän kaavan piirtämisessä yleensä pohjoismaista kaavajärjestelmää. Tietynlaiset laskelmat ja väljyysvarat, tuotteesta riippuen. Housuissa käytän yleensä saksalaista järjestelmää. Malli säätelee aika pitkälle viivoja mitä vetelen. Pyrin piirtämään mallin näköisen kaavan, kuositteleen aika pitkälle jo piirtämisvaiheessa. Ja pystyn siis kaavan piirrettyäni melko tarkasti siitä jäljentämään valmiin vaateen kaavan. Mallista riippuen kuositteleen voi tehdä pitkällekin. Olen kokenut mielekkääksi, että kiinteässä vaatteessa lähtökohtana on ry mitta ja kuhunkin malliin sopivat väljyydet lisäksi jo piirtämisvaiheessa, jolloin kaavan koon muutosta ei enää myöhemmin tarvitse tehdä. Sovitusvaroilla teen hienosäätöä.*

*Jos lähdän peruskaavasta, joita teollisuuskin käyttää, ne on varasato-kaavamittoja, ei saa sopivaa. Mutta kun minulla on asiakkaan omat mitat, niin saan heille sopivan.*

*Aikaisemmin kun valmistuin pukuompelijaksi käytin valmiita kaavoja. Sieltä koulusta viesti olikin, että maailma on pullollaan valmiita lehti-kaavoja ja malleja, hyödyntäkää niitä... Taustalla oli varmaan se, että kolmivuotinen ammattikoulu, ei anna valmiuksia kunnolliseen kaavoitukseen. Jopa kymmenen vuotta työkokemusta kaavoittamisesta tuntuu vähältä. Ompelijamestarin tutkintoon tähtäävässä koulutuksessa taas kaivettiin esiin tämä asia, että piirrä asiakkaalle oma kaava. Minä tartin tähän tilaisuuteen, minusta se on minulle jopa nopeampi tapa kuin lähteä tekemään laskelmia valmiin peruskaavan pohjalta. Harvoin löytyy asiakasta jolla samat mittasuhteet kuin edessä olevat valmiit mitat*

Toimiessani tilausompelijana käytin erilaisia menetelmiä. Kaavan piirtämisessä, varsinkin jakkupukujen, olin saanut kohtuullisesti lisäharjoitusta opiskellessani tilausompelijalinjalla, vaatturimestarin opissa. Tällöin opin piirtämään kaavat saksalaista järjestelmää käyttäen. Mielestäni saksalaisella järjestelmällä sai sopivamman kaavan kuin pohjoismaalaisella, joten luovuin kokonaan pohjoismaisen järjestelmän käytöstä. Aiemmin kaavanpiirtäminen oli tuntunut minusta ikävältä, mutta asia sai uuden oppimisen kautta lisää miellekyyttä. Aiemmat pukuompelun opit ja termit muuttuivat enemmän vaatturin työskentelytapaa muistuttaviksi. Opettelimme koulussa myös muuntamaan valmiskaavoja asiakkaan mitoille sopiviksi, tiettyjen perustekniikoiden ja laskelmien avulla.

Yritystoimintaa aloitellessani ajatus kaikkien kaavojen piirtämisestä asiakkaan henkilökohtaisten mittojen mukaisesti alusta asti tuntui minusta suorastaan ahdistavalta. Siksi kehitin kaavatyöskentelyn itselleni sopivaksi. Voisi sanoa, että käytin sekatekniikkaa. Vaikeille vartaloille piirsin yleensä kaavan, henkilökohtaisilla mitoilla. Perushameesta piirsin aina oman kaavan koska se oli nopea ja helppo ja takasi hyvän istuvuuden. Henkilökohtaisen kaavan piirsin aina myös housuista, koska valmiskaavalla on vaikea saada sopivia housuja, vaikka niitä muokkaisikin. Muutoin etsin lehdistä tai aiemmin piirtämistäni tai kuosittelemistäni kaavoista lähimmäksi mallia sopivan kaavan, josta aloin muokkaamisen.

Huomioin heti muokkaamisen alussa asiakkaan omat mitat ja piirsin rinnan-, vyötärön- ja lantionympärysmitat suoraan asiakkaan mittoja vastaaviksi. Väljyyssvarat olivat jo kaavassa. Vartalon erityispiirteitä huomioiden tein kaavaan lisäyksiä ja poistoja



oppimillani tekniikoilla. Hihan kuositelin malliinsa perushihasta. Hiha ei ole vaikea kuositella kun lähtökaava on hyvä. Tein lähes aina kahden kappaleen hihan, koska siitä tulee aina istuvampi kuin yhden kappaleen hihasta.

Tällä tavoin kaavoittamisesta muodostui minullekin mielekästä, vaikka se ei sitä aiemmin aina ollutkaan. Silmällä oppi näkemään, mistä kaavassa pitää ottaa pois ja minne lisätä. Se, että kaava ei ole piirretty suoraan asiakkaalle, vaatii kuitenkin enemmän sovituvaiheessa. Täysin istuvaa vaatetta sovitukseseen ei ole niin helppo saada aikaan. Usein piirsinkin mieluummin hivenen isomman kuin pienen. Sisäännotot ovat helpompia kuin ulospäästäminen. Pysin pääsemään kaavoituksessa kuitenkin mahdollisimman lähelle asiakkaan vartalon mittoja ja muita ominaisuuksia, sillä korvissani kaikuivat erään opettajani sanat: ” turhia varmuusvaroja ei sitten jätetä”. Ajatuksena siis, että omaan ammattitaitoon kaavoituksessa, mittauksissa ja vartalon analyysissä tulee luottaa niin paljon, ettei sen tähden tarvitse jättää vaatteeseen 4-5 cm sovitusvaroja. Liian suuret varat lisäävät myös kankaan menekkiä.

*Yrittäjyyden alkuaikoina käytin siis ainoastaan valmiita lehtikaavoja, ja muokkasin niitä asiakkaalle sopivaksi. Ompelijamestari koulutuksen myötä vähitellen tuli tämä ns. uusi tapa piirtää kaavoja. Taito kohentui tekemällä ja uskalluksesta ottaa tehtäväksi erilaisia malleja, tekemällä tieto ja rutiini karttuu...*

*Kaavoitus on iso prosessi, että siihen pääsen kunnolla sisälle, vie melkein elinajan. Ompelijamestarin koulutuksessa JAO: lla oli ihanat opettajat, ja sain heiltä myös hyviä pikku niksejä. Itse voi kokeilla keksimällä ja pettymällä, mutta se on vaikeampaa, suurin osa tiedoistani tulee opettajilta ja kollegoilta.*

Huomioitavaa on siis, että samaan lopputulokseen päästäksemme molemmat sovelamme erilaisia kaavoitustekniikoita. Ompelija x on myös selvästi kiinnostunut kaavoituksesta ja haluaa kehittyä siinä jatkuvasti. Hän ompelee myös enemmän juhlavaatteita ja leninkejä, joiden on oltava niin sopivia kuin ”hansikas käteen”. Itse olisin mieluiten valmistanut jakkupukuja, hame- tai housupukuja laadukkaista villakankaista.

### **Protomalli**

Ompelija x valmistaa ehkä tilausompelijoiden valtavirrasta poiketen valmisteilla olevasta vaatteesta aina protomallin.

*Valmistan lähes aina vaatteesta proton, sen ompelu on aiheuttanut paljon päänvaivaa, sillä ompelijamestarin tutkinnossa ei suinkaan valmis-*

*tettu protoja, vaan vetäistiin kaavat suoraan oikealle kankaalle. Ajattelen myös sitä kuinka monta lähes täydellistä protoa olen valmistanut, siis ns. turhaa työtä. Tämä on herättänyt kysymyksiä, mikä on minun tapani työskennellä, mikä on joutuisinta. Mutta tämä proton teko on mielestäni asiakkaalle ja myös minulle tärkeää. Vaikka itse luotan, että se on sopiva, mutta protosta asiakas näkee mille vaate tulee näyttämään, koska mallista on ehkä vain piirretty kuva. Proto mahdollistaa myös suuret muutokset, esim. pääntie kaulus, väljyydet... Linjani siis tällä hetkellä on, että lähes joka vaatteesta valmista ensin proton*

*Proton valmistan lakanakankaasta, se on yleensä koko pukine ja esimerkiksi toinen hiha. Se voi olla myös sellainen, jossa on erilaiset leikkaukset molemmilla puolilla ja katsomme yhdessä kumpi sopii paremmin. Proton valmistus vie muutaman tunnin, periaatteessa se on nopeaa, pitkällä tikillä kasaan, mutta mittojen kanssa tulee olla huolellinen. Proto auttaa minua unettomilta öiltä. Koska silloin on helpompi lähteä oikean kankaan pariin...*

Itse en valmistanut protomalleja kuin poikkeustapauksessa ja silloinkin ehkä vain osan pukineesta esimerkiksi hihan. En oikeastaan tullut edes ajatelleeksi, että sellaisen valmistaisin. Opettajani rohkaisivat sanat kaikuivat kankaan leikkausta aloittaessa: ” Se on vain kangasta, ei se ole ihminen.”

Toisaalta protomallin tekemisessä on hyvätkin puolet yöunien säilymisen lisäksi. Oikea kangas säilyy mahdollisesti siistimpänä, kun sitä ei tarvitse pyöritellä niin kauan, eikä siihen tarvitse tehdä paljoakaan sovituserämuutoksia. Varsinkin juhlavaatteen valmistuksessa, jolloin kankaan voivat olla herkkiä ja vaativia, tämä on hyvä asia.

Koska ompelija x ei koe olevansa niinkään suunnittelija, niin protomallin kautta hän ikään kuin konkretisoi suunnitelmansa itsensä ja asiakkaan nähtäväksi. Kaikilla ei ole samanlaista kykyä hahmottaa mallia paperilla tai omassa mielessä, joten malli visualisoidaan osittain näin. Siihen on mahdollista tehdä vielä muutoksia radikaalistikin, jos malli tai asiakas sitä vaatii.

*Proton sovituksessa katsotaan mm. väljyydet, sivusaumojen suoruus, hihan muoto kauluksen malli, halkiot, taskunpaikka, helman pituus. Teen myös muutoksen kaavoihin koska kaavan tulisi olla lähes täydellinen siirryttäessä varsinaiseen kankaaseen. Koska kaavoitan tarkasti ja huomioin vartalon erityispiirteitä jo silloin, proto on yleensä yllättävän hyvin sopiva. Proto paljastaa vartaloanalyysin onnistumisen. On myös ongelma vartaloita jolloin, ei yhdellä kuosittelulla edes pysty tekemään hyvää kaavaa.*

*Proton sovituksen jälkeen into on suuri levittää kangas pöydälle, ja leikkaamaan. Jos proto vaikuttaa täydelliselle on helppo käydä oikean vaat-*

*teen valmistukseen. Leikkuu, tukikankaan kiinnitykset, keskimerkit, hakit, taskun kohdat, osan merkeistä laitan pehmeällä langalla. Sivusaumoihin tulee todennäköisimmät sovitusmuutokset, joten ne ompelen pitkällä tikillä. Muuten tuntuman muka,, normaalilla tikillä.*

## Sovitus

Sovitus ja sovitusmuutosten vieminen vaatteeseen on vaateen istuvuuden kannalta tärkeimpiä tehtäviä. Näillä toimilla tehdään vaatteesta lopullisesti asiakkaalle oma henkilökohtainen sopiva vaate. Sovitustaito kasvaa vain sovittamalla ja erilaisia sovitusilanteita seuraamalla. Samalla oppii tuntemaan parhaiten eri vartalotyyppisiä ja niiden erityispiirteiden vaikutusta vaatteeseen ja sen istuvuuteen. Seuraavassa ompeli- ja x kuvaa erittäin hyvin sovitusilannetta ja koko vaatavaa prosessia.

*Ensimmäiseen sovitukseen teen vaateen mahdollisimman pitkälle valmiiksi. Keskiverto sovitukseen järjestän työhuoneeseen siistin nurkkauksen. Se on pienessä työhuoneessa järjestetty mahdollisimman tilavaksi. Pöydällä on neulatyyny, mittanauha, nenäliinoja, kosteuspyyhkeitä, tuoli, jos asiakasta alkaa huimaamaan ja vesilasi. Vaate asetetaan päälle mahdollisimman oikeaan asentoon. Lähden tarkkailemaan sivusaumaa olkasaumaa, tasapainoa, poikkittaislinjoja vaateen on oltava yhtä pitkä edestä ja takaa, vaate ei saa kenottaa, helma yhtä korkealla lattiasta joka puolelta. Yleisvaikutelama on tärkeä. Vartalon poikkeavuudet huomioidaan ainakin selässä, lantiolla, olan korkeudessa toppauksen määrän lisääminen/poistaminen. Merkkaan muutokset neuloilla, neuloilla ja langalla, nauhoilla.*

*Olen nopea sovitusmuutosten tekemisessä olen saanut siitä positiivista palautetta usealta opettajalta jo opiskeluaikoina. Kun esimerkiksi kavennus on neulattu, käänän vaateen nurinpäin ja siirrän merkit sinne. Neulaan ne siihen ja ompelen. Sorminäppäryys on tässä tärkeää. Voin viedä näitä muutoksia kaavoihin, mutten aina. Jos vaatetta pitää suurentaa ratkon sitä ja otan sovitusvarat käyttöön. Liitua en käytä, pääasiassa vain neuloja. Tämä vaihe vaatii erityistä tarkkuutta. Kainalon alue on myös hankala. Käytän neuloja, mutta liukkaissa kankaissa neulat tai pienet lankamerkinnet putoavat, silloin täytyy harsia. Hihan istutuksessa käytän pieniä lankamerkinnetä ja harsinta merkinnät teen myös hihan pyöriölle.*

*Hihan sovitus on ollut jo proton valmistuksessa, mutta ns. huolellisempi sovitus tapahtuu oikeaan vaatteeseen. Katson hihan langansuunnat kohdalleen, että hiha asettuu käsivarren suuntaisesti,, käsivarrenkin suunta on huomioitava jo kaavoituksessa. Neulaan hihan olalle, molemmin puolin kädentietä tarkastellen syötöksen asettumista. Kiinnitän näin mahdollisimman lähelle kainaloa. Lopullisen asettelun kainalon alueelle teen vaateen ollessa pois päältä. Hihan istutusmerkinnät teen langalla harsien miehustaan pyöriötä myötäillen. Myös pienet lankamerkinnet hihaa ja miehustaan samoille kohdille, jolloin hiha on helppo kohdistaa. Toiseen sovitukseen hiha on ommeltu vielä pitkällä tikillä, koska hihan istuvuus on minulle erittäin tärkeä.*

Hihan istuvuuden tärkeyttä ei voi liiaksi korostaa, jos hiha ei istu, koko vaate näyttää ja tuntuu huonolta. Vaatteen käytettävyyden kannalta hihan istuvuus, oikea asento, väljyydet ja syötökset on oltava oikeissa paikoissa. Nämä seikat on varmistettava sovituksessa myös koko vaatteen osalta. Sovitusmuutosten pohjalta vaate ommellaan lähes valmiiksi. Koska asiakasta ei voi juoksuttaa sovituksissa kovin useita kertoja, on kunkin sovituksen oltava huolellinen ja tekemiinsä sovitusmuutoksiin muutoksiin täytyy luottaa vaatteen kokoamisvaiheessa.

*Keskimäärin vaatetta sovitetään 3 kertaa. Riippuen kuitenkin prosessista. Viimeisessä katsotaan esimerkiksi vain helman pituus ja napin paikat ja pientä hiontaa vaille viimeinen silaus. Vaate on tällöin lähes valmis.*

## 8.4 Hinnoittelu

Eräs vaikeimpia ja tärkeimpiä tehtäviä useimmille käsityöläisille on tuotteet hinnoittelu. Ompelija x kertoo myös hinnoittelun haastavuudesta.

*Pääsääntöisesti tilaustuotteeseen käytetty aika ei vastaa siitä saatua hintaa, korjausompelussa kyllä vastaa. Aloittaessani sanoin, kun asiakas kysyi paljonko maksaa housujen valmistus, ettei ole aavistustakaan. Kävin kyllä yrittäjäkurssilla hinnoittelua läpi, mutta siellä esimerkit oli pitkälti eri aloilta. Käydä käsiksi nyt kolmen vuoden koulutuksen jälkeen alalle tosi vihreenä! Hinnoittelu oli silloin ” musta tuntuu ” ja olin tosi vihreä. Kun aloin ompelijamestarin tutkinnon oppilaitoksessa, siellä oli koulun hinnasto ja huomasin, ettenhän voi ommella halvemmalla kuin jossain oppilaitoksessa!*

*Koulutusten, laskelmien, oman rohkaistumisen, ammattitaidon kasvamisen ja sen myöntämisen myötä, on hinnoittelu saanut järkipäisiä uomia. Minulla on tällä hetkellä laskettu tietty tuntipalkka, jossa on huomioitu myös hinnoittelun vaatimat kiinteät kulut. Jotkut asiakkaat kyllä huomauttelevat, varsinkin vielä alkuvaiheessa, ettenhän voi olla niin kallis kun ompelen kotona. Mutta tällä hetkellä on varmuus ja uskallan olla kylmäpäisempi, etten ompele vain ompelemisen ilosta. Etelä-Suomessa päin samasta työstä voi ottaa enemmän hintaa kuin täällä pohjoisessa Keski-Suomessa. Mietinkin tätä hinnoittelu kysymystä, kuinka korkealle sitä uskaltaa alkaa työtään hinnoittaa. Raharouviakaan ei kovin paljoa täällä ole, ja koenkin olevani enemmän yleisen massan palvelija kuin, että lähtisin etsimään niitä raharouvia...*

*Mutta hinnoittelu on kehittynyt ammattimaisempaan suuntaan. Seuraan hintatasoa netistä, sieltä saa hyvin selville, sekä keskustelemalla kollegoiden kanssa. Keskustelen myös asiakkaan kanssa, ja autan heitä ymmärtämään, että tämä työ sisältää muutakin kuin osien kasaan ompelemisen...Palaute hinnoista on että, joku itkee ja maksa.... Mielipiteitä on monia, joku sanoo että, ei ole edes kallis, vaikka omasta mielestäni se oli jo huippukallis! Jos ulkopuolisia kuuntelen, olen paikkakuntalaisten mie-*

*lestä kallis. Hinnoittelussa huomioin, vartalon, kankaan, mallin ja käytetyn ajan. On vaikeaa kertoa asiakkaalle että olet niin ongelmavartaloinen, että minun pitää pyytää lisää rahaa.*

*Tällä hetkellä, elän tällä työllä, alkuaikoina en. Hintoja olen nostanut pikkuhiljaa ja suhtautuminen on ollut positiivista. Suunnitteluvaiheessa on tärkeää kertoa jotain hinta-arvioita. Jos ei puhu siitä mitään niin se voi tulla suurena yllätyksenä. Puhelimessa ei kuitenkaan voi koskaan sanoa lopullista hintaa.*

*Ajattelen itse, että elämisen hinnoittelu on aika moninaista. Ihmiset elävät erityyleillä, raha on kaikille eri arvoisat ja he arvostavat eri asioita. Itse mietin, että onko raha tärkeämpi kuin oma hyvinvointi, oma olotila tai oma tila jossa saan olla. Mutta euromääräisesti olen kuitenkin myös nyt tyytyväinen. Mutta toisaalta, jos Kirsti Paakkanen uskaltaa sanoa ettei tärkeintä ole raha vaan onnistuminen, niin miksi en minäkin?!*

Hinnoittelussa on monta huomioitavaa seikkaa, eikä mittatilaustyön hinnoittelu ole yksinkertaista. Ompelija x ilmaisee, että hänen hinnoittelunsa oli aluksi hyvin alhaista, rohkaistuttuaan hän nosti vähitellen hintoja. Tällainen käy ehkä päinsä, jos aloittaa pikkuhiljaa ”piilossa” niin kuin hän asian ilmaisee.

Itse puolestani aloitin yritystoiminnan vuokraamalla liiketilan. Hinnat piti miettiä aluksi sopiviksi. Hintojen piti olla markkinoiden vallitsevaa keskitasoa, tällöin oma osaaminen piti sopeuttaa niiden mukaan. Vasta nopeuden ja ammattitaidon kehittyessä voi saada siitä kuuluvan korvauksen. Laadun on silti oltava alusta asti hyvä. mutta hyvän laadun saavuttamiseen menee alussa myös enemmän aikaa. Mutta enhän voi ”rangaista” asiakasta siitä, että oma nopeuteni ei ole riittävä, jolloin hinta on sen tähden korkeampi.

Muista paikallisista ompelijakollegoista poiketen laitoin hinnaston heti liikkeen seinälle. Siihen oli merkitty eri tuotteet ja hintahaitari niiden perään. Sen laatimisen apuna käytin tietämieni muiden ompelimoitten hintoja ja tilausompelijalinjalla saamiani tietoja. Internetistä ei ollut silloin vielä apua. Jos ei ole huippuammattilainen eikä ”nimeä” vielä ole, hintojen on oltava normaalia keskitasoa.

Tätä ei aina ymmärretä. Varsinkin tilausompelijan työssä voi taitajan tai ekspertin tason saavuttamiseen opintojen jälkeen mennä keskimäärin viisikin vuotta, riippuen aiemmasta kokemuksesta. Tällöin myös ompelutyöllä todellisen elantonsa saamiseen voi mennä jopa 3-5 vuotta. Tälle tielle ryhtyvän on oltava sitkeä ja tiedostettava tämä

asia. Usein kärsivällisyys loppuu, ja yritys lopetetaan juuri kuin tuloskin alkaisi olla voiton puolella.

Itse toimin yrittäjänä viisi vuotta. Kolmessa vuodessa olin saanut jo pienellä paikkakunnalla hyvin tietoisuutta ja osaaminen lisääntynyt. Töitä oli koko ajan. Minulla ei kärsivällisyys riittänyt pelkkien tilausompelutöiden tekemiseen, joten jo alussa oli mukana lastenvaatteiden valmistus. Niitä oli myynnissä liikkeessä ja tein niitä myös tilauksesta. Myöhemmin mukaan tuli brodeerauspalvelu.

Myös uskottavuuden kannalta hinnoittelun tutkimiseen ja oppimiseen kannattaa panostaa, sillä se on tärkeä osa ammattitaitoa. On hyvä ymmärtää se, että erilaiset hinnoittelumallit ja katetuottolaskelmat eivät sellaisenaan ainakaan aluksi päde mittatilaustöiden valmistuksessa. Koska tällöin yksi tekijä hinnanmuodostuksessa on työn tekemiseen käytetty aika ja aikaa menee alkuvaiheessa yleensä kauemmin. Auton asentajakin sanoo että ”tämä on tunnin työ” ja laskuttaa asiakkaalta sen mukaan vaikka olisi oman ammattitaidon puutteesta johtuen tehnyt työtä kolme tuntia.

*Vaikka tämä on todella vaikea ammatti nuorelle, ainakin aluksi ja se että tällä eläisi. Missä se vika on, meidän päässäkö? Miksi ei esim. korjausompelua arvosteta ja sitä kyllä olisi. Hintojakin pitäisi tällä alalla korottaa. Hyvä ammattitaito savutetaan vasta vuosien päästä. Ututena yrittäjän pitää löytää se asiakkaan luottamus, että asiakas luottaa sinun osaamiseen. Ja hinnat eivät silloin voi olla pilvissä*

## 8.5 Asiakkaat

Asiakkaat ovat arvokkaita ja elinehto yrityksen toiminnalle, joten heitä on kohdeltava sen mukaan. Vaikka tilausompelijan työ vaatii paljon käytännön koulutusta ja kokovalmistusprosessin hallintaa, se vaatii myös ennen muuta hyviä asiakaspalvelutaitoja. Omannäköisen vaatteiden teettäminen on arvokasta, ja asiakkaan tulee saada vastine rahoilleen. Tähän liittyy asiakkaan henkilökohtainen huomioiminen, palvelu ja arvostus. Asiakasta joudutaan kohtaamaan hyvinkin intiimeissä tilanteissa, mittojenottotilanteissa ja sovituksissa ja tällöin on osattava olla hyvin hienotunteinen. Asiakkaat purkavat ompelijalle helposti myös omia henkilökohtaisia asioitaan ja ongelmiaan. Tämä on hyväksyttävä osaksi ompelijan työnkuvaa, kuten esimerkiksi kampaajillakin. Kyky empaattisuuteen on hyvä taito ompelutaidon lisäksi.

Asiakkaan toiveet, ehdotukset ja palautteet täytyy ottaa tosissaan. Tilausompelijan työ, kuten itse ajattelen ja ompelija x myös haastattelussaan mainitsee, on asiakkaan unelmien toteuttamista. Omia näkemyksiä ja ammattitaitoon perustuvia ratkaisuja pitää suunnitteluvaiheessakin esittää, mutta pääasiana on asiakkaan toiveiden toteutus parhaalla mahdollisella ammattitaidolla.

*Se on iso kokonaisuus, kohdata asiakas, tarkastella asiakasta, saada asiakkaan ajatukset minun päähäni, että voin toteuttaa hänen toiveensa. Olen unelmien toteuttaja.*

*Asiakas palaute kannusta jatkamaan ja jatkamaan... Antaa voimia ja innostusta. Kommentteja tulee, että olet hyvä ja laadukas. Myös negatiivisesta palautteesta tulee oppia. Ei asiakas yleensä syyttä suotta tuo julki tällaisia asioita. Esimerkiksi hinnoittelusta saatu palaute laittoi mieltämään missä mennään, mihin minulla on oikeus, minkä hintaiseksi itseni arvostan, väheksymättä tai yliarvioimatta.*

*Asiakkaat ovat ihania ja vuosien mittaan on kehittynyt aika vahva asiakaskanta ja uusiakin tulee kokoajan. Tänä vuonna, kun olen uskaltanut mainostaa, niin se on tuonut lisää asiakkaita lähikunnista, joitakin myös pääkaupunkiseudulta. ...Mutta puskaradio on kuitenkin ollut paras, sana kiirii eteenpäin. Joskus kysyn uudelta asiakkaalta mistä löysit minut, vastaus voi olla lehti-ilmoitus, kangaskauppa, vaatekauppa, jopa urheilukauppa. Kilpailijoita ovat vaatekaupat, lähitienoolla ei ole muita ompelijoita kymmenien kilometrien säteellä.*

*Omaa kasvua on ollut myös. Alussa halusian olla ompelija joka on pöydän alla, eikä kukan tiedä että se on siellä, mutta toivoin että minulle tulisi töitä. Nyt haluan olla ompelija, joka on pöydän päällä sanomassa: ”hei, että olen täällä että tuokaa työtä”, ehkä sen sitä ammatillista kasvua. Itsekin ihmettelen mistä on tullut se voima tänä 10 vuotena pinnistellä ja opiskella ja päästä nykyiseen tilanteeseen. Sisäinen palo ja tahotila on auttanut minua eteenpäin. Asioita on tullut eteen ja olen tarttunut niihin. Tällä iälläkin on vielä mahdollisuus opiskella, kehittyä ja täyttää niitä toiveita, siis tartu tilaisuuteen!*

## 8.6 Tulevaisuuden näkymät

Seuraavassa ompelija x pohtii omaa ja alan tulevaisuutta yleensä. On surullista lukea, että hän kokee tämän alan olevan kuolemassa, mutta se on minunkin mielestäni melko todenmukainen arvio. Ompelijoita valmistuu alan oppilaitoksista, mutta suurin osa heistä ei koskaan työllisty alalle. Se on toisaalta ymmärrettävä, koska tie palkan saamiseen on pitkä ja kivinen, eikä tämä ala suuresta ammattitaitovaatimuksesta huolimatta nauti kovin suurta arvostusta.

*Toivon uusia ihmisiä alalle, kolmen vuoden koulutus tai pitempikin ei välttämättä anna sellaista ammattitaitoa, että se toisi tarpeeksi tiliä. Mi-*

*kä on se hyvä systeemi millä nämä koulutetut niin sanotut, ompelijat saadaan näkemään oikeaa työntekoa oikealle työpaikalle oikealla palkalla, niin että myös opettaja saisi korvausta, niin kuin joku kisälli – oppipoika menetelmä.*

*Minulla on tällä hetkellä ajatus, että tämä on kuoleva ammatti, Kysyntää kyllä on Mutta jos on perhe, lapset ja lainaa, niin tämä työ ei elätä, hinnoittelu ja työ pitäisi saada kohdalleen.*

Mielestäni arvonlisä veron määrä (22 %) tuntuu myös kohtuuttomalta varsinkin tilausompelijayrittäjällä, vaikka helpotusta alalle tuo korjausompelutyön arvonlisäveron laskeminen kahdeksaan prosenttiin. Tilausompelun ja korjausompelun työvaltaisuus ei toisaalta poikkeakaan toisistaan juuri ollenkaan. Molemmissa tapauksissa asiakas tuo mukanaan oman materiaalin, jota sitten työestetään. Näin ollen myös tilausompelun arvonlisäveron tulisi olla alhaisempi kuin 22 %.

*Alv:n alennus korjauksissa on vaikuttanut ihan isosti kun puolet työstäni on korjausompelua. En ole hintaa kyllä pudottanut, eikä kukaan asiakaskaan ole kysellyt liekö edes tietoisia asiasta, enemmän puhutaan partureista ja kampaajista. Ehkä tällaiset erilaiset verohuojennukset auttaisivat parantamaan alan palkkatasoa.*

*Työntekijää en uskalla ottaa, tässä talossa olisi kyllä työtila vaikka toiselle yrittäjälle. Haluaisin lisätä myös suunnittelemani lasten enstex-malliston markkinointia ja sitä kautta työtä. Tällainen kimpPAYrittäjyys olisi hyvä, minullakin olisi tarjolla ompeluyrittäjälle vuokratila. Toisaalta jos omaan kotiin tulee toinen yrittäjä kemia tulle toimia, tai sitten pitäisi olla molemmat niin itsenäisiä, että ei toinen toistaan tarvitse. Usein kuitenkin ideoita on kiva jakaa ja pohtia yhdessä. Laajentaminen vaatii uskallusta ja voimavaroja.*

Käsityöyrittäjän suurin ongelma ei yleensä ole tuotteen valmistaminen tai myyminen vaan yhteiskunnan asettamat lukuisat lisäehdot. Näitä ovat muun muassa verotuskäytännöt ja erilaiset työnantajavelvoitteet. Jos alkava yrittäjä joutuu investoimaan tuotantotiloihin ja välineisiin heti alkuvaiheessa, häntä uhkaa hallinnollisen ja taloudellisen taakan alle musertuminen, joten hän ensilaskelmien jälkeen luopuu haaveestaan. (Tuomikoski 2002, 56.)

Olisi hyvä, jos käsityöyrittäjä saisi toimintansa alkuvaiheessa kunnalta tai muulta taholta kirjanpito-, yrityksen talousseuranta- ja muita tarvittavia tukipalveluita, kunnes yritys itse pystyy ottamaan niistä vastuun. Päästäkseen paremmin jaloilleen aloitteleva käsityöyrittäjä tarvitsee tuekseen myös yrityshautomoa. (Mts. 56)

*Tulevaisuus on siis iso kysymysmerkki, johon en osaa vastata. Luotan, että elämä tuo tullessaan kuin tähänkin asti On ihania esimerkkejä, ku-*



*ten Annikki Karvinenkin, hyvä esimerkki iäkkästä yrittäjästä. Haluaisin, tehdä tätä työtä mahdollisimman pitkään, vaikka suurennuslasin avulla ja pienemmällä tilipussilla. Mutta on pelko myös siitä, että saisi taitoa siirretyksi tuleville sukupolville, se on haave, mutta miten se kohdallani tapahtuisi, en osaa sanoa.*

## 9 POHDINTA

Kuten tutkimusosiossa mainittiin, hiljaista tietoa ilmiönä on tutkittu, mutta empiiristä tutkimusta liittyen käsityön sisältämään hiljaiseen tietoon ei ole tehty paljon.

Toivon, että tämä työ tekee käsityön tekemisprosessin hiljaisen tiedon äänen kuuluvammaksi. Tällöin sekä noviisi että ekspertti voivat ymmärtää, mistä on kyse, kun puhutaan ammatillisuudesta ja ammattitaidosta. Noviisi voisi käsittää, miten ammatillisuus kehittyy. Ekspertti puolestaan ymmärtää, että voi jakaa ”sormenpääntuman” takana olevaa taitotietoaan muille.

Työn sisältöön liittyy läheisesti hiljaisen tiedon lisäksi myös käsityön luonteen ja ilmiön ymmärtäminen. Näin ollen olen lähdekirjallisuuden avulla pyrkinyt tuomaan esille käsityön tekemisen kokonaisvaltaisuutta. Tämä osaltaan liittyy siihen, miten osaamme jakaa taitotietoaamme sekä ymmärrykseemme tilausompelijantyöhön liittyvästä kokonaisvaltaisesta osaamisesta. Olen tarkoituksellisesti käyttänyt työssäni paljon suoria lainauksia ompelija x:n haastattelusta, koska niissä sanoissa on kokemuksen ääni, aivojen syvien kerrosten hiljainen tieto.

Koska hiljaista tietoa on vaikea pukea sanoiksi, haastattelujen kauttakkin jää paljon kertomatta. Puheen äänen ”syvyys” ei ehkä olekaan sitä, mitä on tavoiteltu. Tilausompelijalle, joka lähes poikkeuksesta suunnittelee ja valmistaa tuotteensa, kaikkien vivahteiden pukeminen kerrottavaan muotoon ei ole helppoa. Myös kirjallisten ohjeiden laatiminen esimerkiksi alihankkijalle on haastavaa. Kaikkia työhön liittyviä vivahteita ei edes tiedosteta, eikä ymmärretä pukea sanoiksi.

Toisaalta koska työn yhtenä tarkoituksena on auttaa käsityön ammattilaisia ymmärtämään mitä, on hiljainen tieto, tiedon syvyys ei mielestäni ole ongelma. Tarkkaan lukemalla ja peilaamalla tutkimuksen tuloksia, omaan substanssikohtaiseen tietoon, voi saada hyvinkin uusia ammatillisia ajatuksia ja vihjeitä. Kokonaisuutena tilausompeluyrittäjän ammatilliset ajatukset, ongelmapisteet ja arki välittyvät mielestäni hyvin.

Oma yrittäjä- ja työkokemus viitoittivat tietä kysymysten asettelusta kohti valintoja siitä, miten tuon esille tilausompeluyrittäjän kokemuksia. Nämä seikat lisäävät tutkimuksen luotettavuutta. En katso kokonaisuutta ulkopuolisen tutkijan silmin vaan olen itse ikään kuin sisäisesti läsnä. Osa aineistosta on hankittu luonnollisissa ja aidoissa käytännön tilanteissa ja näiden kokemusten pohjalta yhdistelty teorian kanssa yhtenäiseksi kokonaisuudeksi. Omat kokemukseni näkyvät siis sekä osassa tekstiosuuksia että tavassa, miten olen yhdistänyt teoriaa ja tutkimusaineistoa kokonaisuudeksi.

Niiniluoto (1992) pohtii artikkelissaan hyvin olennaisia ajatuksia asiaan liittyen, Ongelma voi olla alan asiantuntijoiden tunnistamisessa ja arvostelemisessa. Voiko kaksi asiantuntijaa päätyä samassa tilanteessa eri ratkaisuun? Miten valitsemme heidän neuvojensa välillä? Mistä tunnistetaan todellinen ekspertti? (Niiniluoto 1992, 57.)

Onko kahden tilausompelijan kokemuksen ääni tarpeeksi luotettava yleistettäväksi. Kuten Niiniluotokin mainitsee, kaksi saman alan asiantuntijaa voi päätyä eri ratkaisuihin. Se pätee varsinkin kädentaidoissa, koska usein on opittu yksi tai useampia tapoja toteuttaa tietty ratkaisu. Näistä voidaan kehittää vielä omia itselle sopivia sovellutuksia. Kaikkien näiden tekotapojen prosessi ja lopputulos voi olla yhtä oikea ja ammattimainen.

Puhuttaessa käsityöyrittäjän liiketoimintaan liittyvistä seikoista, ongelmapisteenä ovat hyvin yleistettävissä. Esimerkiksi hinnoittelu on kompastuskivi suurelle osalle käsityöläisiä, mukaan lukien tilausompelijat. Vaikka hinnoittelua ja tekniikoita opetetaan kouluissa, parhaimmat opit niistä saa usein sellaisilta käsityöläisiltä, joilla hinnoittelu on ”hanskassa”. He ovat ymmärtäneet sen moniulotteisuuden. Samalla kun tilausompelija ammattitaidon kasvaessa löytää töiden tekemisessä tietyn rutiinin, samalla selkenee usein hinnoittelu. ”Tiedän mitä teen, millä hinnalla teen”

### **Oman työskentelyn merkitys ammatilliseen kehittymiseen**

Kokonaisuutena tämä työ oli haastava, sekä sisällöllisesti että aikataulullisesti. Vaikka hyvä haastateltava löytyi helposti ja minulla oli omaa kokemusta, ei näiden tietojen yhdistäminen hieman ”saippuamaiseen” ilmiöön nimeltä hiljainen tieto ollut helppoa. Minulla oli ilmiöstä jonkin verran taustatietoa, mutta sen moniulotteisuus yllätti. Ilmiön nimeä ei voi konkretisoida muutamalla sanalla, saati sen sisältöä.

Oppimisprosessi oli itselläni syvintä liittyen käsityötieteisiin. Lähdeaineistossani oli kiinnostavia teoksia liittyen käsityöhön ilmiönä sekä taitona. Vaikka olin ollut käsityön tekijänä ja työssä alan ihmisten kanssa sekä opiskellut alaa, perehdyin vasta nyt käsityöhön käsitteenä ja sen merkityksen syvällisemmin. Ehkä aiheeseen olisi ollut hyvä perehtyä ammattikorkeakouluopintojen varhaisemmassa vaiheessa. Muun muassa termit kokonainen ja ositettu käsityö selkenivät minulle vasta nyt. Kuitenkin ne käsitteinä liittyvät olennaisesti tuotteen suunnitteluun ja valmistukseen.

Opinnäytetyön tekeminen oli minulle myös syvälinen katsaus tietoon ja sen moninaisuuteen. Käytännönläheisyydestään huolimatta työn tekeminen oli hyvin teoreettista ajattelua vaativa prosessi, jossa jouduin omaksumaan ajateltua enemmän uusia asioita ja käsitteitä. Uuden oppiminen oli kuitenkin kannustavaa ja vei eteenpäin kohti käsitteiden ja asioiden syvempää tuntemusta.

Ammatillisesti koen saaneeni lisää ymmärrystä teorian ja käytännön suhteesta. Lähde- teokset olivat mielenkiintoisia, ja niiden lukemisen kautta syntyi oivalluksia, millaista teoreettisesta tietopohjasta käytännön taitotieto sisältää. Välillä tiukankin pohdinnan- kautta päädyin tiettyihin ratkaisuihin, miten yhdistän lähdeaineistoon käytännön esi- merkkejä toisiaan tukevaksi kokonaisuudeksi. Opin näkemään sekä tiedon tuomaa taitoa että taidon sisältämää hiljaista tietoa syvällisemmin. Hiljaisen tiedon olemuksen perusteellisempi ymmärrys avasi näkemään, miten jokainen ammattilainen omaa jon- kinasteista sanatonta tietoa. Tiedolla on myös useampia ulottuvuuksia ja hiljaisella tiedolla on erilaisia määriä kehityttäessä noviisista ekspertiksi.

Ompelija x:n kannustavin sanoin:

*Yrittämisen alussa odotukset oli varmaan aika utopistiset, jo ammatti- koulussa saatu ajatus, että vain taivas on kattona, toisaalta esteenä oli oma kunto, ajattelu: kuinka jaksan ja pärjään, pelko... Sisäinen palo joh- datti eteenpäin ja antoi uskaliaisuutta sekä ajatusta: kysymällä löytää!*

### **Tutkimuksen merkitys**

Hiljaisen tiedon purkaminen ei ole helppoa, se vaati perehtyneisyyttä asiaan ja tiedon luonteeseen, sekä erilaisten menetelmien tuntemusta. Hiljainen tieto käsitteenäkin on hyvin monimuotoinen, ja se sisältää erilaisia ominaisuuksia (ks. kuvio1). Tärkeää tä-

män työn lukijalle onkin ensin ymmärtää, mistä hiljaisessa tiedossa on kyse ja sen jälkeen osata nähdä sitä tutkimuksen sisällössä.

Oman ja muiden ammattitaidon arvostaminen liittyy myös mielestäni kokemusperäiseen tietoon. Kun tiedämme miten ja millä tavoin ammattilaisuus syntyy ja kasvaa, osaamme arvostaa kollegoidemme ammatillisuutta enemmän. Emme ole riippuvaisia hänen sanallisista selityksistään, koska luultavasti niitä ei ole. Tekeminen puhuu puolestaan, sanattomasti. Toisaalta taas meidän tulisi oppia antamaan tekemiselle enemmän sanoja.

### **Jatkotutkimusaiheet**

Hiljaista tietoa käsitellään tässä työssä melko yleisellä tasolla, soveltaen. Kehitysehdotus jatkoa ajatellen olisi esimerkiksi tietyn vaikean ompeluteknisen ratkaisun tekemisen kuvaaminen videolle ja äänenä toimisi ompelijan yksityiskohtainen selitys työn kulusta.

Ylieskola (2006) kertoo, että hiljaisen tiedon epätavalliset olomuodot tekevät sen tutkimisesta haasteellista. Hiljaisen tiedon tutkimus hyötyy videoteknologiasta, jolloin havaintotilanteet voidaan toistaa vaivattomasti. Toisaalta vaikka videotekniikka takaa työskentelytilanteen toistettavuuden, tutkijan hiljaisen tiedon havaintokyky on sidoksissa hänen omaan kompetenssiinsa tutkittavasta käsityökontekstista. (Ylieskola 2006, 204.)

Toisin sanoen myös tutkijan pitää olla jonkinasteinen osaaja liittyen tutkittavaan kohteeseen. Ammattisidonnaisen sanaston ymmärtäminen ja niiden selventäminen tutkimuksessa on tärkeää.

Yhdistämällä perinteiseen tekstiin liikkuvaa kuvamateriaalia pystytään katselijalle viestimään hiljaisen tiedon olomuotoja sellaisenaan, ilman muuttamista. Implisiittisen tiedon eksplikoiminen muuttaa aina tiedon olomuotoa. Hiljaisen tiedon tutkiminen hyötyisi sellaisen sähköisen kirjan kehittämisestä, jossa kuvituksena on liikkuvaa kuvaa. (Ylieskola 2006, 204.)

Hiljaisen tiedon kuvaaminen tukisi hyvin puhuttua muotoa. Vaativien töiden sisältämät erilaiset pienet tiedostamattomat vivahteet ovat vaikeita kuvailla. Näin ollen ku-

vaa ja puhetta tai tekstiä yhdistämällä saadaan julkituotua paremmin tätä syvää hiljais-ta tietoa.

Kuvanauhalla voidaan myös todeta tekevätkö tutkittavat niin kuin sanovat tekevänsä. Kuvasta todentuvat eleet ilmeet ja liikkeet. (Ylieskola 2006, 204.)

Tällainen pienimuotoisen sähköisen kuvapankin toteutus voisi olla hyvä jatkotutkimusaihe. Toisaalta hyvän tutkimuskohteen löytäminen ei ole helppoa. Ei ole helppoa löytää sellaisia taitajia ja eksperttejä, jotka kohtuudella osaavat jakaa tietojaan on harvassa. Koulutusta pitäisi antaa myös tiedon purkamismenetelmistä ja tavoista. Tästä voisi jatkaa vielä koostamalla kuvapankkeja erilaisista työskentelytavoista, kuten sovi-tustilanteista, vaativista kaavoituksista ja taskun tekemisestä. Kuvapankkeja voisi käyttää opetus- ja koulutusmateriaalina.

Ehdottaisin vielä esihautomotoimintaan osallistuville jokaiselle omaa mentoria. Jos yrityshautomotoiminta tapahtuu oman koulutusohjelman ulkopuolella, niin tällöin on hyvä huomioitava, että yritystoimintaa tälle alalle suunnittelevaa on tukemassa myös saman alan kokenut osaaja. Liian usein kuulee käsityöyrittäjien sanovan, kuten ompeli-ja x:kin mainitsee, että ”esimerkit olivat eri aloita”, tai ”ei ne ymmärrä meitä”.

Mentorointi ei ole varsinaisesti hiljaisen tiedon siirtoa vaan se on seniorilta nuorem-malle kokemuseräisen tiedon ja elämänviisauden välittämistä. Sille on luonteen-omaista, että kummankin osapuolen osaamispääoma ja kasvuosaaminen kehittyvät prosessin myötä. Perimmäinen tavoite on kuitenkin henkilön hiljaisen tiedon julkista-minen yksilön ja yhteisön voimavaraksi. (Nurminen 2004, 138.)

## LÄHTEET

- Anttila, P. 2000. Tutkimisen taito ja tiedon hankinta. 3 p. Hamina: Akatiimi.
- Avauksia tietämyksen hallintaan. 2001. Toim. R. Suurla. Tulevaisuusvaliokunta. Teknologian arviointeja 6. Eduskunnan kanslian julkaisu. Helsinki: Edita.
- Dreyfus, H. & Dreyfus, S. 1986. Mind over Machine: The power of human intuition and expertise in the era of the computer. Oxford: Basil Blackwell Ltd.
- Johansson, R & Äyväri, A. 1996. Menestyvä käsityöyrittäjä-tutkimus..Helsinki: Käsi- ja taideteollisuusliitto.
- Karjalainen, L. 1998. Käsityöyrityksen talous. Käsi- ja taideteollisuusliitto
- Koivunen, H. 1997. Hiljainen tieto. Helsinki: Otava.
- Kojonkoski-Rännäli, S. 1995. Ajatus käsissämme –Käsityön käsitteen merkityssisällön analyysi. Turku: Turun yliopiston julkaisuja.
- Kälviäinen, M. 2006. Käsillä yrittäminen: käsityöalan yrittäjyyden kehittämisstrategia 2007–2013. Helsinki: Kauppa- ja teollisuusministeriö
- Koskennurmi-Sivonen, R. 2004. Taidon teoreettiset perusteet. Tieto, taito ja tekijän hiljainen tieto. Viitattu 22.11.2007. <http://www.helsinki.fi/~rkosken/tietojataito.html>
- Kovalainen, A. 2002. Mitä käsityöyrittäjyys on. Teoksessa Käsien tehty tulevaisuus. Toim. M. Luutonen & A. Äyväri. Helsinki: Edita Prima, 11–29. Sitran raportteja 24.
- Kupiainen, J. 2004. Käsityötaito tietoyhteiskunnassa. Teoksessa Käsillä tehty. Toim. T. Kupiainen. Pohjois-Karjalan koulutuskuntayhtymä. Helsinki: Edita Prima, 29–38.
- Linturi, H. 2004. Tiedon hiljainen maailma. Viitattu 20.11.2007. [http://nexusdelfix.internetix.fi/fi/sisalto/materiaalit/2\\_metodit/8\\_tacitix?C:D=63692&C:selres=63692](http://nexusdelfix.internetix.fi/fi/sisalto/materiaalit/2_metodit/8_tacitix?C:D=63692&C:selres=63692)
- Lith, P. 2005. Käsityöyrittäjyys Suomessa 2000-Luvulla. Yritykset ja alan keskeiset kehityslinjat. Helsinki: Ktm-julkaisuja.
- Matomäki, L. 2002. Mitä käsityöyrittäjyys on. Teoksessa Käsien tehty tulevaisuus. Toim. M. Luutonen & A. Äyväri. Helsinki: Edita Prima, 37–39. Sitran raportteja 24.
- Metsämuuronen, J.2000.Laadullisen tutkimuksen perusteet. Metodologia-sarja
- Nonaka, I. & Takeuchi, H.1995. The Knowledge-Creating Company. New York Oxford: Oxford University Press.
- Niiniluoto, I. 1992. Taitotieto. Teoksessa Taito. Toim. I. Halonen, T. Airaksinen, I. Niiniluoto. Helsinki: Suomen Filosofinen Yhdistys, 51–58.

- Nurminen, R. 2004. Teoksessa Käsillä tehty. Toim. T. Kupiainen. Pohjois-Karjalan koulutuskuntayhtymä. Helsinki: Edita Prima, 133–142.
- Nuutinen, A. 2004. Edelläkävijät. Hiljainen, implisiittinen ja eksplisittinen tieto muodin ennustamisessa. Helsinki: Taideteollinen korkeakoulu. Taideteollisen korkeakoulun julkaisusarja A 53.
- Polanyi, M. 1966. *The Tacit Dimension*. New York: Doubleday & Company, Inc.
- Pöllänen, S & Kröger, T. 2006. Kokonainen ja ositettu käsityö paradigmamaailmoina: näkökulmia ja tulevaisuuden suuntia. Teoksessa *Tekstejä ja kangastuksia - Puheenvuoroja käsityöstä ja sen tulevaisuudesta*. Toim. L. Kaukinen & M. Collanus. Helsinki: Akatiimi, 86–96.
- Seitamaa-Hakkarainen . P. 2006. Käsityömuotoilun tulevaisuus. Teoksessa *Tekstejä ja kangastuksia - Puheenvuoroja käsityöstä ja sen tulevaisuudesta*. Toim. L. Kaukinen & M. Collanus. Helsinki: Akatiimi, 186–196.
- Syrjäläinen, E. 2006. Taidon opettamisen ihanuus ja kurjuus. Teoksessa *Tekstejä ja kangastuksia - Puheenvuoroja käsityöstä ja sen tulevaisuudesta*. Toim. L. Kaukinen & M. Collanus. Helsinki: Akatiimi, 108–118.
- Toivonen, V- M & Asikainen, R. 2000. Yrityksen hiljainen osaaminen. Helsinki: Mielikirjat.
- Tuomikoski, P. 2002. Käsityön kulttuuriset ja sosiaaliset merkitykset. Teoksessa *Käsin tehty tulevaisuus*. Toim. M. Luutonen & A. Äyväri. Helsinki: Edita Prima, 40–62. Sitran raportteja 24.
- Vuorensyrjä, M. 2000. Miksi älykkään koneen aikakautta ei koskaan tullut. Teoksessa *tieto ja tietoyhteiskunta*. Toim. M. Vuorensyrjä & R. Savolainen. Helsinki: Yliopistokustannus. 109–136.
- Ylieskola, M. 2006. Hiljainen tieto perinteisessä verhoilussa. Teoksessa *Tekstejä ja kangastuksia. Puheenvuoroja käsityöstä ja sen tulevaisuudesta*. Toim. L. Kaukinen & M. Collanus. Helsinki: Akatiimi, 197–204.

## **LIITTEET**

### Liite 1. Haastattelukysymykset

#### **Yleistä**

1. Miten sinusta tuli ompeluyrittäjä? Milloin? Miksi?
2. Mitä odotuksia sinulla oli tästä työstä? Yrittäjyydestä?
3. Millainen yrittäjä koet olevasi? Yrittäjyyden tavoitteet? Liiketoimintaosaaminen?
4. Millainen työhistoria sinulla on ompelijana? Työpaikat?
5. Millainen ammatillinen kehitys sinulla on? Työtehtävät?
6. Millaista ompelutyötä teet yrityksessäsi? Mikä on päätuotteesi? Miksi?

#### **Suunnittelu**

7. Suunnitteletko itse tuotteesi? Voitko kuvailla millainen on suunnitteluprosessi idean synnystä valmiiksi tuotteeksi? Mistä ideat, millaisia ne ovat? luonnokset, piirroksset,?
8. Mistä lähdet liikkeelle? Väri, materiaali, vartalo, tunnelma, vaatekappale?
9. Mitä kaikkea otat huomioon alkaessasi suunnitella uutta tilaustuotetta?
10. Onko sinulla suunnittelussa henkilökohtaisia periaatteita, näkemyksiä?
11. Millaisia tavoitteita asetat suunnittelemallesi tuotteelle? Millainen sen pitäisi olla? Kuvaile

#### **Valmistusprosessi**

12. Miten aloitat tuotteen työstämisen käytännössä? Ensimmäiset toimenpiteet? Miksi?
13. Kaavoitus? Millä tavoin kaavoitat tuotteen? Kaavoituksen vaikutus valmiiseen tuotteeseen?
14. Miten materiaali vaikuttaa työskentelytapaasi, Eri Materiaalien erot?
15. Kerro perusprosessi tuotteen valmistamisesta? Mitkä ovat huomionarvoisimmat seikat valmistusprosessissa?
16. Silityksen tärkeys? miten usein teet silityksiä työlle?
17. Yllätykset valmistuksessa? tuleeko niitä usein? millaisia ne ovat? Ongelmat?



18. Kokemus, miten työkokemuksesi vaikuttaa valmistukseen? Opitko päivittäin uutta?
19. Miten hoidat sovituksen? Montako? Millainen on keskivertosovitus? Kuvaile
20. Sovitusmuutosten työstäminen? Siihen käytetty aika? Millä tavoin toteutat ne?
21. Milloin tuote on valmis? Valmiin tuotteen luovutus? Ohjeet asiakkaalle?

### **Hinnoittelu**

22. Vastaako tuotteen valmistamiseen käytetty aika työstä saatua korvausta?
23. Yleiset hinnoitteluperiaatteet? Seuraatko muiden hinnoittelua? Mitkä seikat vaikuttavat hinnoitteluusi? Asiakkaan palautteet hinnoittelusta?
24. Elätkö tällä työllä?

### **Työvälineet ja laitteet**

25. Millaiset koneet sinulla on? Ovatko ne riittävät? Millaisia koneita kaipaisit lisää? Muut työvälineet?
26. Millaisessa tilassa työskentelet? Ovatko asiakkaat siihen tyytyväisiä? Entä itse?

### **Asiakkaat**

27. Millaisia ovat asiakkaasi? Vakioasiakkaat? uudet? Saatko palautetta? Millaista? Miten? Mitä se merkitsee?
28. Miten markkinoit osaamistasi/yrittystäsi? Miten asiakkaat löytävät sinut?

### **Työn sisältö**

29. Parasta tässä työssä? Huonointa? Mitä asioista haluaisit muuttaa työssäsi? Tällä alalla?
30. Tulevaisuuden suunnitelmat?