

OPINNÄYTETYÖ

Kohti parempaa yhteistyötä levy-yhtiön ja artistin välillä

Artistin perehdytys levy-yhtiön voimavarana

Senja Rapila ja Maria Gergalo

Kulttuurituotannon koulutusohjelma (240 op)

Arvioitavaksi jättämisaika

11/2022

TIIVISTELMÄ

Humanistinen ammattikorkeakoulu
Kulttuurituotannon koulutusohjelma

Tekijät: Senja Rapila ja Maria Gergalo
Opinnäytetyön nimi: Kohti parempaa yhteistyötä levy-yhtiön ja artistin välillä: Artistin perehdytys levy-yhtiön voimavarana
Sivumäärä: 61 ja 25 liitesivua
Työn ohjaaja: Päivi Ruutiainen
Työn tilaaja: Fountain Records Oy

Tässä opinnäytetyössä selvitettiin, kuinka populaarimusiikin kentän artistit perehdytetään artistin ja levy-yhtiön välisen yhteistyön alkaessa levy-yhtiön toimintaan ja millainen merkitys perehdytyksellä tai sen puutteella on artistin luovuuteen, tuottavuuteen ja hyvinvointiin. Opinnäytetyössä tutkittiin myös perehdytyksen vaikutusta artistin ja levy-yhtiön väliseen yhteistyöhön ja luottamussuhteeseen. Opinnäytetyö nostaa esille erityisesti alalle tulevien uusien artistien perehdytyksen.

Alan perehdyttämiskäytäntöjen nykytila on paikoittain hyvä, mutta parannettavaa riittää. Koska artistin ja levy-yhtiön välillä ei ole perinteistä työsuhdetta, ei levy-yhtiöllä ole työsuhteen velvoittamaa velvollisuutta perehdyttää artistia. Alan perehdytyskäytännöt ovat pitkälti levy-yhtiökohtaisia, opinnäytetyön kyselyn ja haastatteluiden perusteella monesti suppeita, eivätkä ne välttämättä valmista uutta artistia ammattiartistin haasteisiin tarpeeksi riittävällä tavalla. Tutkimusmenetelminä opinnäytetyössä käytettiin kyselyä, puolistrukturoitua haastattelua, kehittämispalaveria ja dokumenttianalyysiä.

Opinnäytetyön tuotoksena tilaajalle, eli Fountain Records Oy:lle, tehtiin perehdyttäjän tarkistuslista sekä Uuden artistin opas, jotka auttavat levy-yhtiötä valmistamaan uuden artistin musiikkialalla työskentelyyn entistä paremmin. Perehdyttäjän tarkistuslistassa listataan aiheita ja teemoja, joista on hyvä keskustella uuden artistin kanssa jo heti yhteistyötä aloittaessa. Uuden artistin oppaan avulla artisti pääsee perehtymään laajemmin musiikkialan käytäntöihin ja siihen, millaista panostusta ja tietoutta artistius vaatii häneltä itseltään. Uuden artistin oppaasta artisti saa esimerkiksi tietoa artistin tulonlähteistä ja siitä, miksi brändi on artistille tärkeä työkalu.

Opinnäytetyöhön tehdystä kyselystä sekä haastattelusta selvisi, että alalla vasta aloittaneet populaarimusiikin artistit eivät välttämättä saa riittävää perehdytystä musiikkialalle tai levy-yhtiön toimintaan. Tämä on merkittävä kehityskohta, sillä selvisi myös, että levy-yhtiön antama perehdytys vaikuttaa merkittävästi artistin ja levy-yhtiön väliseen luottamussuhteeseen. Musiikkialan muuttuessa jatkuvasti päivitettyä tietoa musiikkialasta tai levy-yhtiöiden toimintatavoista on vaikea löytää ja alalla on paljon hiljaista tietoa, mitä ei löydä kirjoista tai internetistä. Artistit toivovat alalle enemmän läpinäkyvyyttä ja avoimempia kommunikointiväyliä, joka vahvistaisi luottamusta artistin ja levy-yhtiön välisessä yhteistyössä.

Asiasanat: musiikkiala, perehdyttäminen, artisti, levy-yhtiöt, muusikot, viihdetaiteilijat, henkinen hyvinvointi, hyvinvointi

ABSTRACT

Humak University of Applied Sciences
Degree Programme in Cultural Management

Authors: Senja Rapila and Maria Gergalo

Title: Towards better cooperation between the record label and artist – Introduction of the artist as a resource for the record label

Number of Pages: 61 and 25 attachment pages

Supervisor(s): Päivi Ruutiainen

Commissioned by: Fountain Records Oy

The aim of this thesis was to investigate how music labels in Finland familiarize their new artists to the music industry and recording artists lifestyle, and to record label's own policies. We aimed to create a clear understanding of how new artists should be familiarized to the music business, especially those who don't have any previous knowledge of how music industry works.

As for the methods, first we created and shared a poll, which was targeted towards artists and producers, to understand Finnish record labels familiarizing habits. We also used half structured interviews to research how Finnish artists experience their collaboration mainly with major record labels in Finland. In this thesis document analysis is used to examine what makes a good orientation and to help create familiarizing checklist for the orderer of thesis. We also had a development meeting with the commissioner of the thesis, where we went through the results. The results of this thesis are orientation check list and a guide for new artists, which are customized for Fountain Records Oy.

The results indicated that new artists in the industry are not getting proper familiarization to the music industry or to the record label's own policies. This is a significant development point, as it also became clear that record label's familiarizing habits significantly affects the trust between the artist and the record label. As the music industry is changing, it is difficult to find constantly updated information about the music industry or the operating methods of record label's, and there is a lot of silent information in the industry that cannot be found in books or on the internet. Artists wish for more transparency and more open channels of communication in the industry, which would strengthen trust in the cooperation between the artist and the record label's.

Keywords: orientation, orientation plan, onboarding, music industry, music business, record label, artist, artist wellbeing, Fountain Records Oy

SISÄLLYS

TIIVISTELMÄ

ABSTRACT

SISÄLLYS	4
1. JOHDANTO	5
2. ARTISTI JA LEVY-YHTIÖ	10
2.1 Työsuhteen laatu ja sopimukset	11
2.2 A&R	14
2.3 Musiikkikustantamo	14
3. MITÄ PEREHDYTYS ON	16
3.1 Työskentely-ympäristöllä kohti artistin hyvinvointia	17
3.2 Artistin perehdytys	19
3.2.1 Perehdytyksen vaikutus artistiin	20
3.2.2 Artistin oma vastuu	21
3.2.3 Palautteen antaminen artistille	21
4. AINEISTONHANKINTAMENETELMÄT	24
4.1 Kysely	24
4.2 Artistihaastattelut	36
4.2.1 Perehdytyksen vaikutukset luovuuteen, tuottavuuteen ja hyvinvointiin	39
4.2.2 Perehdytyksen vaikutus artistin mielikuvaan levy-yhtiöstä	40
4.2.3 Artistin ihanteellinen perehdytys	41
4.2.4 Levy-yhtiön tarjoama tuki artistin näkökulmasta	42
4.2.5 Levy-yhtiön ja artistin välisen yhteistyön kehittäminen	44
5. AINEISTOANALYYSI JA JOHTOPÄÄTÖKSET	47
5.1 Kehittämispalaveri	49
5.2 Dokumenttianalyysi	50
5.3 Muita havaintoja	52
6. TUOTOKSET	53
7. PÄÄTÄNTÖ	55
LÄHTEET	57
LIITTEET	61

1. JOHDANTO

Harvalle alalle pääsee nykyisin ilman asianmukaista koulutusta. Poikkeuksia kuitenkin löytyy, kuten populaarimusiikin ala, jossa usein taidonnäytteeksi riittää pelkästään luovuus, osaaminen ja sitkeys. Koska musiikkiartistit eivät välttämättä tarvitse koulutusta ammattinsa harjoittamiseen, viihdemusiikin maailma ja sen monet kiemurat voivat yllättää aloittavan tai kokeneemankin artistin levy-yhtiön kanssa yhteistyön aloittaessa ja vielä sen jälkeenkin.

Alalla on paljon haasteita, jotka ruokkivat pahoinvointia, eikä artistiurasta unelmoiva henkilö välttämättä tule ajatelleeksi niitä: julkisuuden tuomat paineet, sosiaalinen media, epäsäännölliset työajat, kilpailu suosiosta ja hyväksynnästä sekä vastuu jopa kymmenien tai satojen ihmisten toimeentulosta voivat kuormittaa artistia huomattavasti (Vanha-Majamaa 2020). Alalla on myös paljon psykososiaalisia kuormitustekijöitä, joilla tarkoitetaan työn sisältöön, järjestelyihin ja työyhteisön sosiaaliseen toimivuuteen liittyviä tekijöitä. Haitallista kuormitusta voivat aiheuttaa esimerkiksi työn sirpaleisuus, työn laadulliset vaatimukset, kohtuuton vastuu, kohtuuton aikapaine, puutteet työskentelyolosuhteissa, epäselvä työnjako, työskentely yksin, toimimaton yhteistyö tai vuorovaikutus, huono tiedonkulku, työtovereiden puutteellinen tuki, häirintä tai muu epäasiallinen kohtelu, tasapuolisen kohtelun vastainen tai syrjivä kohtelu tai epäselvät tehtäväkuvat, tavoitteet tai vastuut (Työsuojelu 2022). Nämä kaikki haasteet voivat pahimmillaan ajaa artistin luovaan lukkoon, uupumiseen tai masennukseen. Monet artistit joutuvat oppimaan musiikkialan nurjat puolet vasta kantapään kautta, koska kukaan ei ole tuonut ajoissa esille alan yleisimpiä haasteita, joihin artistin kannattaisi varautua (Vanha-Majamaa 2020).

Tässä opinnäytetyössä tutkimme musiikkialan levy-yhtiöiden perehdytyskäytäntöjä. Perehdytyksellä tarkoitamme sitä kaikkea tietoa ja niitä kaikkia neuvoja, mitä uusi artisti tarvitsee luovakseen alan haasteiden viidakossa ja voidakseen hyvin. Koska artistin ja levy-yhtiön välillä ei ole perinteistä työsuhdetta, ei levy-yhtiöllä ole työsuhteen velvoittamaa velvollisuutta perehdyttää artistia. Selvitämme opinnäytetyössä myös levy- ja kustannusyhtiöiden perehdytyskäytäntöjä tuottajien näkökulmasta. Opinnäytetyön keskeisin tarkoitus on selvittää mitä uuden artistin olisi hyvä tietää aloittaessaan yhteistyötä levy-yhtiön kanssa. Opinnäytetyöllä rohkaisemme levy-yhtiöitä ja muita artistien kanssa toimivia tahoja parantamaan alan perehdytyskulttuuria ja tasa-arvoistamaan eri artisteille annettua perehdytystä.

Vaikka artistit voivat etsiä kirjallisuudesta tai internetistä tietoa musiikkialasta, tai saada tukea uralleen manageritoimistoista tai erilaisista musiikkialalle valmistavista koulutuksista, levy-yhtiön kannattaisi silti panostaa artistille annettavan perehdytyksen laatuun. Hyvä perehdytys alalle voi parhaimmillaan olla molempia osapuolia, niin artistia kuin myös levy-yhtiötä, hyödyttävää. Hyvä perehdytys voi auttaa uutta artistia sisäistämään levy-yhtiön ja alan käytäntöjä nopeammin, jolloin mahdolliset väärinymmärrykset ja oletukset minimoidaan. Samalla aloittavan artistin hyvä perehdytys mahdollistaa sujuvamman yhteistyön artistin ja levy-yhtiön välillä: onnistunut perehdytys voi parhaimmassa tapauksessa luoda vahvan pohjan luottamussuhteen kehittymiselle artistin ja levy-yhtiön välillä. Vahvan luottamussuhteen myötä artisti pystyy matalammalla kynnyksellä keskustelemaan työhön liittyvistä ongelmista tai tarpeista, mutta myös henkilökohtaisista asioista, levy-yhtiön edustajien kanssa. Koska levy-yhtiön tulot perustuvat artisteihin, tulisi artistin perehdytykseen sekä molemminpuolisen luottamussuhteen vahvistamiseen kiinnittää erityistä huomiota yhteistyön aikana.

Tuomme kirjallisuuden, artikkeleiden sekä asiantuntija- ja artistihaastatteluiden avulla esille tärkeitä huomioita populaarimusiikin alan perehdytyksen tarpeellisuudesta sekä lisäksi ajatuksia artistin hyvinvoinnin tukemiseen liittyen. Tämä siksi, että artistin ja muusikon ammatti on niin fyysisesti kuin myös psyykkisestikin kuormittavaa, ja muusikon terveyden tavallisia ongelmia ovat muun muassa psyykkiseen kuormitukseen liittyvät oireet (Aivosäätiö 2022). Muusikoiden mielenterveyteen liittyen onkin tehty suuri tutkimus Iso-Britanniassa vuonna 2016, johon vastasi 2211 muusikkoa. Vastanneista 71,1 % kertoi kyselyssä kokeneensa paniikkikohtauksia tai mittavaa ahdistusta uransa aikana. Puolestaan 68,5 % vastanneista sanoi olleensa uransa aikana masentunut. Tutkimuksen yhteenvedossa todettiin, että muun muassa huonot työolosuhteet vaikuttivat muusikoiden hyvinvointiin alentavasti. Tuloksista ilmeni, että musiikkialalla työskentelevät henkilöt kokivat kolme kertaa useammin masennuksen oireita verrattuna tavallisiin työntekijöihin. (Help Musicians UK 2017.) Esimerkiksi julkisuuden ja sosiaalisen median varjopuolet voivat yllättää uuden tai nuoren artistin, joka ei ole aiemmin kokenut vastaavaa. Olisikin molempien osapuolten etu, jos levy-yhtiö kiinnittäisi yhteistyön aikana huomiota myös artistin hyvinvointiin. Ylen artikkelissa artisti Eetu Kalavainen kommentoi asiaa seuraavalla tavalla: “Artistin – tai biisinkirjoittajan, tuottajan tai vaikka A&R:n – mieli on kuin auton moottori. Jos sitä ei huolla, se alkaa yskiä. Ja jos tuote on rikki, niin eihän sitä voi myydä”. (Vanha-Majamaa 2020.)

Levy-yhtiöiden perehdytyskäytännöistä ei löydy julkista tietoa, mutta monille muille aloille on tehty monipuolisia perehdytyksen tarkistuslistoja, joita tutkimme dokumenttianalyysin avulla. Muina tutkimusmenetelminä käytimme kyselyä ja puolistrukturoitua haastattelua. Kyselyn avulla selvitimme suomalaisten artistien ja tuottajien aitoja tarpeita perehdytykseen liittyen ja sitä, millaisena he kokevat yhteistyön levy- ja kustannusyhtiöiden kanssa tällä hetkellä. Syvensimme jo saatua tietoa puolistrukturoitujen haastattelujen kautta, jonka avulla saimme sisäpiirin hiljaista tietoa Suomessa toimivien levy-yhtiöiden toimintatavoista. Lisäksi pidimme opinnäytetyön tilaajan kanssa kehittämispalaverin, jossa kävimme läpi perehdytyksen tärkeimpiä elementtejä heidän näkökulmastaan. Opinnäytetyössä tutkimuskysymyksiä ovat:

- Mitä asioita pitää huomioida uuden artistin perehdytyksessä?
- Miten levy-yhtiön ja artistin välistä yhteistyötä voidaan parantaa?

Opinnäytetyön tuloksena tilaajalle tulee perehdytyksen tarkistuslista ja Uuden artistin opas. Perehdyttäjän tarkistuslistaa hyödyntämällä levy-yhtiö voi taata tasa-arvoisen ja kattavan perehdytyksen jokaiselle uudelle artistilleen sopimuksenteon eli “sainauksen” yhteydessä. Uuden artistin opasta hyödyntämällä alalla aloittavat uudet artistit ovat valmiimpia musiikkiuralle sekä uuteen työyhteisöön.

Opinnäytetyön tilaaja on Fountain Records Oy. Fountain Records on Suomessa toimiva levy-yhtiö, jonka sisällä toimii myös kustannusyhtiö Fountain Production. Yrityksellä on joint venture –sopimus Sony Music Finlandin kanssa: levy-yhtiöiden yhteishankkeena on syksyllä 2022 Suomessa toiminnan lanseerannut Epic Records Finland. Sopimuksella tarkoitetaan muun muassa sitä, että Sony Music Finland huolehtii muun muassa Epic Recordsin toimintaan liittyvästä jakelusta, julkaisusta ja markkinoinnista. Fountain Recordsilla on oma tuotantotiimi, joka tarjoaa artisteille ammattitaitoa musiikillisissa asioissa. (Fountain Records 2022.)

Artistin perehdyttämisestä musiikkialalle tai sen vaikutuksista levy-yhtiön toimintaan ei löydy tai ei ole helposti löydettävissä kirjallisuutta, mutta artistin ja levy-yhtiön välisistä sopimuksista on kirjoitettu useampia teoksia artistin tueksi musiikkialalla selviytymiseen. Esimerkiksi artistien ja levy-yhtiön välisiin sopimusasioihin perehtynyt juristi ja tietokirjailija **Lottaliina Pokkinen** on kirjoittanut useita teoksia artistien tueksi. Esimerkiksi Pokkisen kirjoittama Muusikon sopimusopas (2020) on kattava tietokirja muusikoille ja artisteille, joka avaa lukijalle ymmärrettävästi erilaisia musiikkialalla tehtäviä sopimuksia ja muita alan käytännön asioita. (Pokkinen 2020.) Pokkisen teos Artisti maksaa – Neuvotteluopas luoville aloille (2021) auttaa luovan

alan tekijää neuvottelemaan itselleen parempia sopimuksia. (Pokkinen 2021.) Pokkisen teokset auttavat artisteja lähtökohtaisesti ymmärtämään sopimuksellisia asioita ja sitä, miten artisti voi huolehtia alalla omista oikeuksistaan. Näemme kirjat työkaluina artisteille, mutta koska niissä keskitytään kohdennetusti tiettyihin teemoihin, ne eivät yksin avaa riittävästi alan käytäntöjä artisteille, eikä niiden ole tarkoituskaan.

Musiikkialasta ja sen käytännöistä löytyy jonkin verran kirjallisuutta, mutta tieto on monin paikoin vanhentunutta maailman muuttuessa yhä digitaalisemmaksi. Esimerkiksi Mika Karhumaan, Ida Lehtmanin ja Jone Nikulan kirjoittama Musiikki liiketoimintana on vuonna 2010 julkaistu teos, joka käsittelee musiikkialan eri käytäntöjä 2010-luvun taitteessa. Kirjassa käsitellään musiikkiteollisuutta ja yleisesti artistille hyödyllisiä alan käytännön asioita, jotka artistin olisi hyvä tietää alalla työskennellessä. (Karhumaa, Lehtman, Nikula 2010.) Kirja on kuitenkin vanha, eikä kaikki kirjassa oleva tieto ole enää ajankohtaista. Tämän vuoksi kirjasta luettuun tietoon on lähtökohtaisesti vaikea luottaa. Vielä vanhempi teos, vuonna 2004 julkaistu Artist ABC: Avaa ikkunoita musiikin maailmaan, on laaja tietopaketti alasta haaveilevalle artistille. Sen tekijät ovat Paulina Ahokas, Jone Nikula ja Raimo Pesonen. Vaikka monet kirjaan kirjoitetuista asioista eivät olekaan enää ajankohtaisia, kirjassa on kuitenkin paljon sisältöä liittyen esimerkiksi artistin ominaisuuksiin tai haasteisiin, jotka ovat edelleen ajankohtaisia ja joista artisti voi saada tukea ammatilliseen kehittymiseen. (Ahokas, Nikula, Pesonen 2004.) Kumpikaan näistä kirjoista ei kuitenkaan käsittele laajemmin levy-yhtiön toimintaa, eivätkä ne pysyisikään kertomaan levy-yhtiöiden omista toimintatavoista, jotka ovat levy-yhtiökohtaisia ja alati ajan mukana jatkuvasti muuttuvia.

Vaikuttaisi siltä, että populaarimusiikin alaa tai sen käytäntöjä, tai artistin ja levy-yhtiön välistä suhdetta, ei ole tutkittu erityisemmin opinnäytetöissä, mutta musiikkialaa on yleisesti tutkittu hieman eri näkökulmista. Esittelemme seuraavaksi lyhyesti neljä opinnäytetyötä, jotka liittyvät jollain tapaa musiikkialaan.

- Erno Valovirran vuonna 2020 julkaistussa opinnäytetyössä Musiikkibisnes artistin ja levy-yhtiön näkökulmasta: vastauksia alasta esitettyihin yleisimpiin kysymyksiin käsitellään musiikkialaan liittyviä uskomuksia ja harhaluuloja sekä vastataan niistä esitettyihin kysymyksiin. (Valovirta 2020).

- Aino Liikasen vuonna 2021 julkaistussa opinnäytetyössä Psykykkisen hyvinvoinnin vaikutus muusikkona kehittymiseen tutkitaan sitä, kuinka muusikon psykkinen hyvinvointi vaikuttaa soittamiseen ja muusikkona kehittymiseen. Opinnäytetyössä haastateltiin kuutta muusikkoa, jotka olivat jousisoittajia, puhaltajia tai kosketinsoittajia. (Liikanen 2021.)
- Timo Stenforsin ja Konsta Niskavaaran vuonna 2018 julkaistussa opinnäytetyössä Muusikon työelämän laatu: Vaikutusmahdollisuudet sekä ristiriidat ja niiden käsittely selvitettiin miten kevyen musiikin ammattilaiset kokevat työelämänsä laadun. Opinnäytetyössä oli tavoitteena selvittää, millaiset asiat vaikuttavat työelämän laatuun ja millaisia asioita koetaan työelämän laadun kannalta tärkeiksi. (Stenfors, Niskavaara 2018.)
- Peppiina Vaajakarin vuonna 2016 julkaistussa opinnäytetyössä Managerin merkitys artistin uralla tutkittiin Suomen managerikulttuuria, artistin ja managerin välistä yhteistyötä ja sitä, miltä managerien tulevaisuus Suomen musiikkibisneksessä näyttää. (Vaajakari 2016.)

2. ARTISTI JA LEVY-YHTIÖ

Tässä kappaleessa esitellään levy-yhtiön toimintaa sekä artistin ja levy-yhtiön välistä yhteistyötä. Kappaleen lopussa kerrotaan myös lyhyesti musiikkikustantamojen toiminnasta. Tässä kappaleessa levy-yhtiötä koskeva tieto perustuu enimmäkseen Sony Music Entertainment Finlandin Head of A&R **Timo Kuoppamäen** haastatteluun. Tietopohjan hankinnassa hyödynnettiin levy-yhtiön edustajan asiantuntijahaastattelua (liite 1), koska tietopohjaan haluttiin saada ajankohtaisin ja uusin tieto levy-yhtiöiden käytännöistä ja toimintatavoista. Koko musiikkiala on muuttunut maailman digitalisoituessa, kun äänitteiden jakelu on siirtynyt verkon striimauspalveluihin ja tätä myötä levy-yhtiön toiminta on muuttunut entistä monipuolisemmaksi. (Jokelainen 2022.)

Levy-yhtiö on musiikkialalla toimiva yritys, jonka toiminnan tärkeimmässä osassa ovat musiikkialan artistit. Levy-yhtiön toiminta perustuu musiikkikappaleiden master-äänitteiden hallintaan. Master-äänitteellä tarkoitetaan kappaleen lopullista julkaistua versiota. Lähtökohtaisesti levy-yhtiö hallinnoi ainoastaan kappaleen äänitettä, ja kappaleen kustantaja hallinnoi erikseen kappaleen sävellystä tai sanoitusta. Levy-yhtiön tulovirtoja ovat nykypäivänä muun muassa striimaus ja kappaleiden julkinen esittäminen eli esimerkiksi radio ja tv-esitykset, joista maksetaan korvauksia, sekä kappaleiden mainoskäyttö esimerkiksi elokuvissa ja tv-sarjoissa. (Kuoppamäki 2022.)

Levy-yhtiöt voidaan jakaa major-levy-yhtiöihin ja itsenäisiin levy-yhtiöihin eli indie-yhtiöihin. Major on kansainvälinen iso yritys, jolla on edustus lähes jokaisessa maassa. Major-yhtiöitä on tällä hetkellä kolme: Universal Music Group, Warner Music Group ja Sony Music Entertainment (Soundplate 2022). Indie-yhtiöt ovat puolestaan itsenäisiä, pienempiä yksiköjä, jotka toimivat yleensä vain yhden maan sisällä. Indie-yhtiöissä on myös poikkeuksia, jotka toimivat useissa maissa. Usein ne ovat kuitenkin yhdestä maasta lähteviä, jotka vain hakevat kumppaneita muualta. (Kuoppamäki 2022.)

Levy-yhtiön sisällä toimii paljon erilaisia osastoja, joiden läpi artistin tekemä kappale kulkee julkaisuprosessin aikana tai sen jälkeen. Osastojen nimet ovat monesti levy-yhtiökohtaisia, mutta jokainen mainittu osasto on levy-yhtiön toiminnan kannalta oleellinen.

Artistien projektien parissa työskentelevä **A&R-osasto** vastaa äänitteen sisällöstä. **Creative-osasto** katsoo projektin ja tuotteen visuaalisen puolen kuntoon. **Markkinointi ja promootio-osasto** puolestaan markkinoi ja esittelee artistia ja äänitettä medialle ja kuluttajille. Useissa

levy-yhtiöissä on lisäksi **myyntiosasto**, jonka toiminta keskittyy fyysisten tuotteiden myyntiin. Fyysisten tuotteiden, kuten levyjen ja “merchin” eli oheistuotteiden, myynti on kuitenkin tänä päivänä todella vähäistä. Lisäksi joissain levy-yhtiöissä on **livemyynti-osasto**, josta myydään artistien keikkoja esimerkiksi klubeille tai festivaaleille. Livemyynti on kuitenkin monissa paikoissa ulkoistettu. (mt.)

Jokaisessa levy-yhtiössä on osasto, joka tekee yhteistyötä partnereiden, kuten digitaalisten striimauslustojen, kanssa. Tällä osastolla on eri nimiä, esimerkiksi Sony Music Finlandilla sitä kutsutaan **partner service –osastoksi**. Partner service –osasto huolehtii myös brändiyhteistyöstä. **Production –osasto** hallinnoi sitä prosessia, miten musiikki siirtyy striimauslustoille tai miten videot menevät erilaisille digialustoille. **Dataosasto** tarkkailee ja seuraa miten kuluttajat kuuntelevat musiikkia. Levy-yhtiön toiminnan tehostamiseksi ja tulosten parantamiseksi dataosaston työntekijät analysoivat saatua dataa. Levy-yhtiön **talousosasto** hallinnoi yrityksen talouspuolta. Näiden kaikkien osastojen lisäksi levy-yhtiöissä on toimintaa ylläpitävää henkilöstöä, kuten toimistohenkilökuntaa. (mt.)

2.1 Työsuhteen laatu ja sopimukset

Artistin ja levy-yhtiön välinen yhteistyö alkaa siitä, kun levy-yhtiö tekee artistin kanssa levytyssopimuksen eli saina artistin levy-yhtiölle. Levytyssopimuksessa levy-yhtiö saa määräajaksi yksinoikeuden julkaista artistin tekemää musiikkia äänitteinä. Käytämme opinnäytetyössä sopimuksen tekemiselle jatkossa termiä **sainaus**, sillä se on Suomen musiikkipiireissä vakiintunut termi artistin ja levy-yhtiön väliselle sopimuksenteolle. (Kuoppamäki 2022.)

Artistin sainausprosessi etenee pääsääntöisesti seuraavalla tavalla: levy-yhtiö tai sen edustaja löytää mielenkiintoista musiikkia tai artisti lähestyy levy-yhtiötä lähettämällä demon, jonka levy-yhtiö kokee mielenkiintoiseksi. Jos molemmat osapuolet ovat kiinnostuneita mahdollisesta yhteistyöstä, levy-yhtiön edustaja tai edustajat sekä artisti tapaavat ja keskustelevat artistin musiikista ja mahdollisesta yhteistyön aloittamisesta. Tapaamisessa keskustellaan muun muassa siitä ovatko osapuolet samaa mieltä esimerkiksi artistin musiikista ja millaisesta artistisuhteesta on kysymys. Artistin ja levy-yhtiön välisen työsuhteen tärkein piirre on osapuolten välillä vallitseva luottamussuhde. Ihanteellisessa tilanteessa molemmat osapuolet ymmärtävät olevansa samalla puolella sekä jakavat samoja visioita sekä tavoitteita artistin projektiin liittyen.

Jos artistin ja levy-yhtiön väliset ajatukset kohtaavat, ohjaa se keskustelun hedelmälliseen keskusteluun artistin tuottamasta sisällöstä. Koska artistin visio on usein erittäin herkkä aihe, tulee levy-yhtiön ja artistin välillä olla luottamusta, jotta siitä pystyy keskustelemaan rakentavasti. Luottamuksen rakentamiseen vaikuttaa ihmisten välisen kemian lisäksi myös levy-yhtiön edustajan ammattitaito. Mikäli tapaamisessa tulee molemminpuolinen luottamuksen tunne ja osapuolet haluavat aloittaa yhteistyön, levy-yhtiöllä ja artistilla alkaa neuvottelut tehtävästä artistisopimuksesta ja sen tyypistä. Neuvottelujen jälkeen levy-yhtiö antaa sopimusehdotuksen artistille tarkastettavaksi. Kun molemmat osapuolet ovat tyytyväisiä sopimukseen ja se on allekirjoitettu, on aika alkaa tekemään yhteistyötä eli musiikkia ja rakentamaan artistin uraa. (mt.)

Levy-yhtiöt tekevät artistien kanssa erilaisia sopimuksia, jotka voivat olla yhteydessä esimerkiksi julkaistavien albumien tai singlejen määrään. Sopimukset voivat olla joko pitkä- tai lyhytkestoisia. Joskus artistit voivat jännittää pitkää sopimusta ja pelätä siihen sitoutumista, joka voi olla syynä lyhyempien sopimusten tekoon. Joskus levy-yhtiöt tekevät artistien kanssa yhteisymmärryksessä myös "oneoff"-sopimuksia. Tätä termiä käytetään sopimuksesta, jonka kesto on yksi kappale, EP tai albumi. Tässä tapauksessa molempien osapuolten tavoite on tehdä vain yksi projekti, eikä pitkän musiikkiuran luominen ole kummankaan osapuolen pääasiallisena tavoitteena. (mt.)

Se, mitä artistin tai levy-yhtiön vastuulle kuuluu sopimuksen voimassaolon aikana, riippuu paljon tehdystä sopimuksesta. Yleisesti levy-yhtiön vastuulla on kuitenkin hoitaa myynti, markkinointi ja tuotteen eli äänitteen valmistus sekä vastata niiden kuluista. Lisäksi levy-yhtiö vastaa äänitteen oikeuksien valvomisesta. Äänite voi olla digitaalinen julkaisu tai fyysinen tuote. Levy-yhtiö maksaa myös tulonjaon. Artistin päävastuu sopimuksissa on lähtökohtaisesti aina se, että hän luo taidettaan ja toimii alan edellyttävällä tavalla eli täyttämällä laatukriteerit ja toimimalla moraalisesti oikein. (mt.)

Seuraavaksi käsitellään levy-yhtiön artistille tarjoamia yleisiä sopimusmalleja ja niiden yleispiirteitä. Vaikka alla kerrotaan sopimusmallien yleispiirteistä, on kuitenkin tärkeä muistaa, että jokainen tehty sopimus on erilainen.

Taiteilijasopimuksessa sovitaan ehdot, joilla toimitaan. Keskeisin aihe on sopimuksen kesto, jonka sopimuksessa olevat **optiot** määräävät. Esimerkiksi jos levy-yhtiö tekee artistin kanssa neljän albumin pituisen sopimuksen, levy-yhtiö voi tässä tapauksessa päättää, kuinka usein al-

bumit julkaistaan eli kuinka pitkään sopimusta jatketaan. Tässä sopimusmallissa master-äänitteen omistus on aina levy-yhtiöllä kokonaan. Sopimuksessa voi lisäksi olla pykälää esiintymisistä ja niiden tulojaosta. Sopimuksessa sovitaan myös erilaisista korvauksista ja siitä millaisia oikeuksia artisti luovuttaa levy-yhtiölle. Sopimuksessa sovitaan myös korvauksista eli rojalti-prosentista. (mt.) **Rojalti** on tekijänoikeuskorvaus, joka tarkoittaa prosenttiosuutta myyntituloista. Rojalti voidaan maksaa artistille rojaltiennakkona, joka myöhemmin vähennetään kertyneistä rojalteista. (Pokkinen 2020, 184–185.) Rojalti voi olla mitä tahansa 10–25 % välillä (Kuoppamäki 2022).

Lisenssisopimus toimii niin, että levy-yhtiö voi esimerkiksi lisensoida artistilta valmiin master-äänitteen. Sopimuksessa määritellään lisenssiajan pituus, lisenssiajasta maksettava korvaus ja millaisen rojalтин artisti saa mahdollisesta kaupallisesta menestyksestä. Varsinainen omistus master-äänitteestä on artistilla tai palautuu artistille, kun lisenssiaika loppuu. (mt.)

Profit share –sopimusmallin avulla voidaan sopia suhde, millä tavoin master-äänitteen omistus jakautuu. Suhde voi olla esimerkiksi sellainen, että 50 % omistuksesta on levy-yhtiöllä ja 50 % artistilla. Sopimuksessa sovitaan myös missä suhteessa tulevaa tuloa jaetaan. Omistus on yleensä äänitteen suoja-ajan mittainen. (mt.)

Profit share licence -sopimusmallissa artistin kanssa sovitaan ajanjakso, jonka aikana omistus on jaettu ja tulo jaetaan sopimuksessa määritetyssä suhteessa molempien osapuolten kesken. (mt.)

Master-sopimusmallissa muusikko maksaa itse äänityskulut ja tuo levy-yhtiölle valmiin master-äänitteen, kannet, promootiokuvat ja niin edelleen. Levy-yhtiö voi ostaa valmiin masterin artistilta tiettyyn hintaan, jonka jälkeen levy-yhtiö omistaa sen ja maksaa artistille rojalteja sovitulla tavalla. (mt.)

Jakelusopimuksissa levy-yhtiö toimii ostettuna palveluna, eli vastaa esimerkiksi kappaleen tai levyn jakamisesta digitaalisille alustoille ja valvoo sen oikeuksien perään. Lisäksi levy-yhtiö voi vastata fyysisten tuotteiden myynnistä. Tässä sopimustyyppissä levy- tai musiikkiyhtiö ottaa työstä korvauksen. (mt.)

360-sopimuksia tehdään, kun levy-yhtiö tekee normaalin levy-yhtiön toiminnan lisäksi keikkamyyntiä, oheistuotteiden myyntiä sekä kustannustoimintaa. Tätä sopimusmallia eivät siis käytä levy-yhtiöt, joiden toimintaan ei kuulu edellä mainitut asiat. 360-sopimukseen kuuluu

keikkamyynti, oheistuotteiden myynti sekä kustannustoiminta sekä äänitteen rahoitus ja tuottaminen. Tällä hetkellä Warner Music Finland on Suomessa ainoa levy-yhtiö, joka tekee 360-sopimuksia. (Jokelainen 2022.)

2.2 A&R

Termi A&R tulee englanninkielisistä sanoista artists and repertoire. A&R-henkilön työtehtäviin kuuluu uusien kykyjen löytäminen ja artistien kiinnittäminen levy-yhtiölle (Jokelainen 2022). Tämän lisäksi A&R vastaa artistisuhteesta ja toimii artistin lähimpänä tukena musiikin tekemisen aikana. A&R toimii lähtökohtaisesti artistin tukipilarina kaikessa: hän ohjaa artistia, auttaa tarvittaessa ideoinnissa sekä visioi ja luo artistin kanssa tämän uraa. A&R toimii myös artisti-projektin projektijohtajana, eli hänellä on visio siitä mitä artistin kanssa ollaan tekemässä ja hän luo suunnitelman siitä, miten visio toteutetaan ja miten haluttuun tavoitteeseen päästään. Levy-yhtiön A&R:llä on monesti useampia eri artisteja vastuullaan, joiden kanssa hän tekee artisti-projekteja. Yhden A&R:n artistimäärä voi olla 1–20 artistin välillä. (Kuoppamäki 2022.)

2.3 Musiikkikustantamo

Musiikkikustantamo on musiikkialalla toimiva kustannusyhtiö, jonka ensisijainen tehtävä musiikkikentällä on edistää sävelteosten kaupallista käyttöä. Kaupallista käyttöä edistetään muun muassa tallentamalla teoksia kaupallisille äänitteille ja lisensoimalla teoksiin liittyviä oikeuksia erilaisiin tarkoituksiin. (Suomen Musiikkikustantajat 2022.)

Musiikin tekijä on musiikkikustantajan tärkein yhteistyökumppani. Kun musiikin tekijä ja kustantaja päätyvät tekemään yhteistyötä, tehdään tekijän ja kustantajan välille teoskohtaisia kustannussopimuksia. Vain allekirjoitetun sopimuksen avulla kustannusyhtiöstä tehdään tietyn teoksen kustantaja. Kustannussopimuksessa määritellään tekijän ja kustantajan velvoitteet ja oikeudet, jotka vaihtelevat osapuolten tarpeiden mukaan. Tärkeintä on, että kustantaja pystyy edistämään teoksen käyttöä tekijälle merkityksellisellä tavalla, kuten saamalla sen levytetyksi ja hankkimalla sille esityksiä. Vastineeksi kustantaja saa usein yksinoikeuden teoksen nuottien ja sanoitusten graafiseen käyttöön sekä osuuden esitys- ja tallentamiskorvauksista. (Suomen Musiikkikustantajat 2016, 5–6.)

Teosto on tekijänoikeusjärjestö, joka kerää ja maksaa tekijänoikeuskorvaukset musiikin käytöstä säveltäjille, sovittajille, sanoittajille ja kustantajille (Teosto 2022). Musiikkikustantajan yksi tärkeä tehtävä on rekisteröidä Teostoon kaikki uudet teokset, joita tekijä ei ole ilmoittanut sinne. Tämä on erittäin tärkeää siksi, että vain rekisteröidyistä teoksista voi saada esitys- ja tallentamis- eli mekanisointikorvauksia. (Suomen Musiikkikustantajat 2016, 7–9.) Musiikkikustantaja saa tuloja osuutena teosten lisensointi- ja myyntituloista. Tekijöiden osuus Teoston kautta tilitettävistä korvauksista on noin kaksi kolmasosaa ja kustantajan yksi kolmasosa. (Suomen Musiikkikustantajat 2022.)

Kustantaja tarkastaa myös tekijänoikeusjärjestöjen lähettämät tilitysraportit. Näiden lisäksi teosten käytön valvonta on kustantajan päivittäistä työtä. Kustantaja myöntää myös synkronointilupia. Synkronoinnilla tarkoitetaan sävellyksen liittämistä audiovisuaaliseen tuotteeseen kuten elokuvaan tai mainokseen. (Suomen Musiikkikustantajat 2016, 7–9.)

Kustantaja voi tukea musiikin tekijää monin tavoin. Se voi tukea tekijää taloudellisesti, kuten antamalla ennakkoa tulevista rojalteista. Kustantaja voi tukea tekijää myös tarjoamalla hyvät työskentelyolosuhteet ja studiotilat, ja osallistumalla tarvittaessa demon tekemiseen. Yhteistyön ja sopimuksen perimmäisenä tarkoituksena on, että kustantajalle kertyy tuottoja alkupe-
räistä sijoitusta enemmän. Silloin kustantajan tekemä työ tuottaa taloudellista etua molemmille osapuolille. (mt., 6.)

3. MITÄ PEREHDYTYS ON

Perehdytys on alasta riippumatta tärkein osa uudessa työssä aloittamista. Sillä tarkoitetaan yleisesti prosessia, joka auttaa uusia työntekijöitä sopeutumaan työpaikan käytäntöihin mahdollisimman nopeasti ja vaivattomasti (Talentech 2021). Perehdytyksen merkitys korostuu erityisesti työuransa alussa olevilla nuorilla, joilla on vasta vähän kokemusta työelämästä. Hyvä perehdytys antaa tekijälle valmiudet työhön ja kokemattomalle tekijälle myös samalla valmiuksia työelämään. (Työterveyslaitos 2022b.) Työterveyslaitos suosittaa, että työhöntuloperehdytyksessä uusi työntekijä tulisi perehdyttää ainakin työtehtäviin, hänen omaan vastuualueeseensa, käytössä oleviin työtiloihin ja työvälineisiin, työpaikan aikatauluihin, työmenetelmiin, tavoitteisiin, työpaikan tiedon- ja tuenlähteisiin, turvallisiin ja terveellisiin työtapoihin, työhön liittyviin vaaroihin ja niiden torjumiseen sekä työyhteisön toimintatapoihin ja pelisääntöihin. (Työterveyslaitos 2022a.) On hyvä muistaa, että organisaatioissa on myös kirjoittamattomia sääntöjä, jotka voivat olla hyvinkin yksinkertaisia ja pieniä asioita arjessa, kuten kokoustilan varauksikäytännöt. Nämä pienet asiat voivat kuitenkin vaikuttaa merkittävästi työn sujuvuuteen, jonka vuoksi niistä kertominen uudelle työntekijälle on hyvin olennaista. (Eklund 2018, 167.)

Työnantajan kannattaa panostaa kattavaan perehdytykseen jo työsuhteen alussa, sillä perehdytyksellä on pitkäaikaisia vaikutuksia moneen osa-alueeseen. Perehdytys vaikuttaa merkittävästi työntekijän työssä suoriutumiseen, työhyvinvointiin sekä viihtyvyyteen (mt., 31). Vaikutukset voi huomata myös henkilöstön sitoutuneisuudessa sekä siinä, kuinka nopeasti uudet työntekijät pääsevät täyteen tuottavuuteen. Hyvä perehdytys voi jopa säästää työnantajan aikaa, kun uudessa työssä aloittaneelle henkilölle on kerrottu kaikki oleellinen työpaikan käytännöistä jo heti alkuun. (Talentech 2021.) Koska jokainen uusi työntekijä on investointi organisaatiolle, jokaiselle heistä pitäisi tarjota samanlaiset onnistumisen mahdollisuudet työhön (Eklund 2018, 36).

Perehdyttämisen laatuun ja onnistumiseen vaikuttaa kiistämättä se, onko se suunnitelmallista vai ei. Suunnitelmallinen perehdytys on erityisen tärkeää työntekijän työkyvyn ja työn sujuvuuden kannalta. Tästä syystä suositellaan, että jokaisella työpaikalla tulisi olla perehdyttämissuunnitelma ja –aineisto, joita työnantaja käyttää apuna perehdytyksessä. Työterveyslaitos suosittelee käyttämään perehdytyksessä myös perehdyttämisen tarkistuslistaa, joka sisältää luettelon perehdyttämisen tärkeimmistä asioista. Tarkistuslista on hyvä työkalu, joka varmistaa tasa-arvoisen perehdytyksen työntekijöiden välillä. Näiden lisäksi perehdytyksen todellinen laatu riip-

puu paljon perehdyttäjän omista taidoista ja kokemuksesta. Tämän vuoksi organisaation on tärkeä varmistaa perehdyttäjän valmiudet perehdytystyöhön (mt., 36). Työnantajan on hyvä muistaa, ettei perehdytys koske pelkästään työn aloitusta, vaan perehdytys on jatkuva prosessi, joka jatkuu alun työhöntuloperehdytyksen jälkeen. Työntekijä voi tarvita perehdytystä esimerkiksi silloin, jos hänen roolinsa tai työtehtävänsä vaihtuu työpaikalla. (Työterveyslaitos 2022a.)

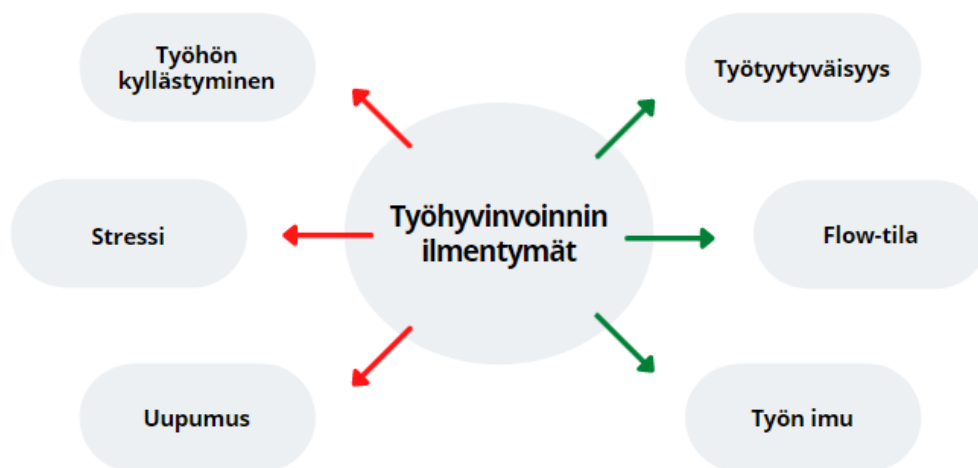
Jos artistin ja levy-yhtiön välillä olisi tavallinen työsuhde, voisi Suomen Työturvallisuuslain noudattaminen varmistaa artistin laadukkaan perehdytyksen sopimuksen teon jälkeen. Näin ei kuitenkaan ole, sillä artistin ja levy-yhtiön välillä ei ole tässä laissa kuvattua työsuhdetta: artisti ja levy-yhtiö tekevät yhteistyösopimuksen, joka ei tee levy-yhtiöstä artistin työnantajaa. Vaikka Työturvallisuuslakia ei voi soveltaa artistin ja levy-yhtiön väliseen sopimukseen, Työturvallisuuslain keskeinen tarkoitus on parantaa alasta riippumatta työympäristöä ja työolosuhteita työntekijöiden työkyvyn turvaamiseksi ja ylläpitämiseksi sekä ennalta ehkäistä ja torjua ammattitauteja ja muita työstä ja työympäristöstä johtuvia työntekijöiden fyysisen ja henkisen terveyden haittoja. Työturvallisuuslaissa on myös säännös 25§ liittyen työn kuormitustekijöiden välttämiseen ja vähentämiseen. Säännöksessä todetaan, että jos työntekijän havaitaan kuormittuvan työssään hänen terveyttään vaarantavalla tavalla, työnantajan on asiasta tiedon saatuaan ryhdyttävä toimiin kuormitustekijöiden selvittämiseksi käytettävissään olevin keinoin. (Finlex 2022.)

3.1 Työskentely-ympäristöllä kohti artistin hyvinvointia

Koska artistin ja levy-yhtiön välillä ei ole perinteistä työsuhdetta, tässä opinnäytetyössä ei voi puhua suoranaisesti perinteisestä työhyvinvoinnista. Käytännössä termillä viitataan useimmiten vain työsuhteisen työn työhyvinvointiin, eikä työsuhteisen työn työhyvinvointia sääntelevää lainsäädäntöä voi soveltaa artistin ja levy-yhtiön välisessä sopimussuhteessa. Sen vuoksi, että artisti työskentelee usein levy-yhtiön tarjoamassa työympäristössä ja tekee tiivistä yhteistyötä levy-yhtiön henkilöstön kanssa, työympäristö vaikuttaa merkittävästi artistin hyvinvointiin. Koska artisti mahdollistaa esimerkiksi managerin, keikkamyyjän ja levy-yhtiön toiminnan, on pitkä ja kestävä artistisuhde kaikkien etu (Vanha-Majamaa 2020). Tästä syystä levy-yhtiön tulisi ajatella artistin hyvinvoinnin tukemista voimavarana omalle liiketoiminnalleen. Hyvin-

vointi nimittäin vaikuttaa merkittävästi esimerkiksi työssä jaksamiseen (Sosiaali- ja terveysministeriö 2022). Esimerkiksi palautteen saaminen, kuulluksi tuleminen ja arvostus tukevat jaksamista työelämässä (Työelämän mielenterveysohjelma 2022).

Työterveyslaitoksen mukaan perinteisessä työsuhteessa työympäristöllä on merkittävä vaikutus työntekijän hyvinvointiin ja työssä suoriutumiseen sekä lyhyellä että pitkällä aikavälillä. Lyhyen aikavälin vaikutuksena on esimerkiksi sosiaalisten kohtaamisten vaikutus mielialaan. Tällä tarkoitetaan esimerkiksi keskusteluja kollegojen kanssa, jotka voivat innostaa ja rohkaista tai vastapainona aiheuttaa ahdistuneisuutta. Pidemmän aikavälin vaikutukset näkyvät esimerkiksi yksilöiden ja tiimien suoriutumisessa sekä työssä viihtymisessä. Työterveyslaitoksen mukaan hyvinvointia edistävä työympäristö tukee työn sujumista, mutta myös mahdollistaa henkilön voimavarojen keskittämisen työn tavoitteiden mukaiseen toimintaan. Hyvinvoinnin kasvaessa myös työn tuottavuus ja työhön sitoutuminen kasvaa (Sosiaali- ja terveysministeriö 2022). Kaiken kaikkiaan hyvä työympäristö tukee työn sujuvuutta ja työn imua, edistää vuorovaikutusta, yhteistyötä ja yhdessä oppimista sekä tukee työtä ja prosesseja. (Työterveyslaitos 2022c.) Työhyvinvoinnilla on erilaisia positiivisia ja negatiivisia ilmentymiä, jotka esitetään kaaviossa 1.



Kaavio 1: Työhyvinvointi vaikuttaa työntekijään monella tapaa. Työhyvinvoinnilla on erilaisia positiivisia ja negatiivisia ilmentymiä.

Sen lisäksi, että työntekijä hyötyy hyvinvointia tukevasta työympäristöstä, siitä hyötyy myös työnantaja. Hyvinvointia vahvistava työkuultuuri koostuu sekä konkreettisista työskentelyolosuhteista, arjen käytännöistä, että ajattelutavoista (Työelämän mielenterveysohjelma 2022). Työterveyslaitos on tutkimuksissaan osoittanut selkeästi, että henkilöstön hyvinvoinnilla ja yri-

tyksen taloudellisella menestymisellä on selvä yhteys. Useissa tutkimuksissa on todettu ihmisiin investoinnin tuottavan samalla tavoin voittoa kuin muutkin investoinnit. Työhyvinvointi voidaan parhaassa tapauksessa laskea kilpailukeinoksi, jolla luodaan kestävää tuloskehitystä organisaatioissa. Hyvinvointi nimittäin edistää organisaation jaksamista, uudistumista ja tuloksentekokykyä pitkällä aikavälillä. (Kehusmaa 2011, 81.)

Jos levy-yhtiöt ottaisivat mallia ”tavallisista” työntekijäorganisaatioista menettelyissään, artistin laadukkaaseen perehdytykseen ja tasa-arvoiseen kohteluun panostaminen voisi edistää artistin hyvinvointia, joka puolestaan voi vaikuttaa positiivisesti artistin työelämän laatuun ja tuottavuuteen, joka näkyy parempina tuloksina. Tästä näkökulmasta artistin hyvinvoinnin edistäminen on myös levy-yhtiön näkökulmasta hyödyllistä, koska levy-yhtiöiden toiminta on liiketoimintaa ja niiden perimmäinen tarkoitus on tehdä voittoa sijoittamalla artisteihin aikaa ja rahaa. (Kuoppamäki 2022). Levy-yhtiö voi edistää artistin hyvinvointia esimerkiksi ylläpitämällä hyvää kommunikaatioyhteyttä ja suhdetta artistin ja tämän tiimin välillä, joka auttaa luomaan artistille tunteen siitä, että hän voi lähestyä levy-yhtiön edustajia tilanteessa kuin tilanteessa. Hyvän suhteen luominen vaatii työtä molemmilta osapuolilta tasapuolisesti. (Wheeler 2022.)

3.2 Artistin perehdytys

Opinnäytetyöhön haastateltiin artistiterapeutina työskentelevää **Kristiina Wheeleriä**, jotta tietopohjaan saataisi asiantuntijanäkökulma perehdytyksen vaikutuksista artistiin. Artistiterapiapalveluja tarjoava Wheeler on kouluttautunut ratkaisukeskeiseksi lyhytterapeutiksi vuonna 2018 ja hänellä on myös holistinen Int Health Coach –sertifikaatti. Health Coachilla tarkoitetaan hyvinvointivalmentajaa, joka yhdistää tietotaitoa laajalta alueelta kuten esimerkiksi urheiluvalmennuksesta, positiivisesta psykologiasta ja ratkaisukeskeisyydestä alkunsa saaneita periaatteita mielen valmennukseen ja henkilökohtaiseen kasvuun (Intusiasma 2022). Wheelerillä on vahva tausta työskentelystä musiikkialalla artistina, mutta myös muissa tehtävissä. Wheelerillä on musiikkialasta kokonaisuudessaan yli 15 vuoden kokemus ja vuodesta 2021 alkaen hän on työskennellyt Universal Music Finlandin A&R:nä.

Yleisimpiä teemoja, joiden vuoksi artistit saapuvat artistiterapiavastaanotolle, ovat menestymisen paineet sekä alaan liittyvä epävarmuus. Näiden lisäksi yksi vahva teema, joka on yleistynyt

sosiaalisen median yleistymisen myötä, on artistin itsensä vertaaminen muihin. Artistit saapu-
vat terapiavastaanotolle lähtökohtaisesti omakustanteisesti, jos kyse on hyvinvointiin liittyvistä
tekijöistä kuten mielenterveysongelmista tai ahdistuneisuudesta. Alalla “puskaradiolla” eli esi-
merkiksi ystävän tai kollegan suosittelulla on suuri merkitys avun löytämisessä, eivätkä sitä
ennen kaikki artistit välttämättä edes tiedä heidän tarpeisiinsa räätälöityjen terapiapalveluiden
olemassaolosta. (Wheeler 2022.)

3.2.1 Perehdytyksen vaikutus artistiin

Perehdytyksen laatu vaikuttaa monella tapaa artistin hyvinvointiin. Jos perehdytys on onnistu-
nut, se tuo turvaa artistille. Silloin kun artistilla on turvallinen olo, vaikuttaa se samalla artistin
tuottavuuteen positiivisesti. Jos perehdytys ei ole riittävän kattava, se voi luoda artisteille epä-
tietoisuutta. Epätietoisuus puolestaan aiheuttaa epävarmuutta, joka voi purkautua turhautumi-
sena ja aiheuttaa henkilökonflikteja. Riittämätön perehdytys tai perehdytyksen puute voi myös
aiheuttaa turhia paineita artistille, jos asioista ei puhuta suoraan tai ei yleisesti tiedetä missä
mennään esimerkiksi artistin projektin suhteen. Tässä tapauksessa artisti voi myös kokea, ettei
mikään hänen luomansa ole tarpeeksi hyvää, joka voi luoda psyykkisen esteen luomistyöhön
(Wheeler 2022.)

Perehdytyksen laadulla on myös vaikutus artistin ja levy-yhtiön väliseen luottamussuhteeseen.
Jos artisti on saanut hyvän perehdytyksen, ja artistin ja levy-yhtiön välillä on hyvä ja avoin
yhteys, luo se molemminpuolista luottamusta. Luottamus ja kunnioitus artistin ja levy-yhtiön
välillä on lähtökohta toimivalle yhteistyölle. Molemminpuolinen luottamus parantaa artistin ja
levy-yhtiön välistä kommunikaatiota, jolloin artistin on helpompi lähestyä levy-yhtiön edusta-
jia myös epämiellyttävissä tai vaikeissa tilanteissa. (mt.) Luottamuksen syntymistä edistävät
esimerkiksi selkeät roolit, tehtävät ja tavoitteet, sosiaalinen ja vapaamuotoinen kommunikointi,
innostuneisuuden esiin tuominen, aktiivinen kommunikointi, läsnäolon tunne, palautteen anta-
minen ja saaminen, positiivinen johtaminen ja rauhallinen suhtautuminen kriisitilanteisiin
(Työturvallisuuskeskus 2021).

Huono perehdytys voi vaikuttaa artistin ja levy-yhtiön väliseen luottamussuhteeseen negatiivi-
sesti esimerkiksi aiheuttamalla artistille pelkoja siitä, ettei hän ole tärkeä osa levy-yhtiötä ja että
hänet unohdetaan. Artistin perehdytyksessä on myös hyvä huomioda levy-yhtiön toiminnan
käsittely, sillä kaikki levy-yhtiön tekemät asiat eivät näy artistin suuntaan. Tämän vuoksi levy-

yhtiön toiminnassa tulisi olla läpinäkyvyyttä, joka auttaa artistia ymmärtämään mitä kaikkea levy-yhtiö tekee hänen projektinsa eteen. Uutta artistia perehdyttäessä on myös tärkeää, että levy-yhtiön työntekijät tulevat hänelle tutuksi ja että hänelle jää hyvä mielikuva levy-yhtiön toiminnasta. Artistin työskentelyn kannalta on merkityksellistä, että hän luottaa saavansa apua levy-yhtiöltä, vaikka haluaisikin lähtökohtaisesti työskennellä yksin. (Wheeler 2022.)

On hyvä muistaa, että levy-yhtiössä A&R on tärkeä tuki artistille. Sen vuoksi, vaikka A&R:llä olisi useita muita artistiprojekteja samanaikaisesti, on artistille tärkeä luoda tunne siitä, että hän on prioriteetti ja että hän saa tarvitsemansa tuen A&R:ltään. Hyvällä A&R:llä on empatiataitoja, ihmistuntemusta ja tilannetajua, ja hän on näiden ominaisuuksien lisäksi helposti lähestyttävä ja tukee artistia myös vaikeina hetkinä. (mt.)

3.2.2 Artistin oma vastuu

Vaikka artistin perehdyttäminen levy-yhtiön eri käytäntöihin ja musiikkialaan on tärkeää, vaatii se myös oma-aloitteisuutta artistin puolelta. Toiminnassa on aina kyse yhteistyöstä ja vuoro-vaikutuksesta, joten artistin kuuluu myös omalta osaltaan huolehtia näiden toimivuudesta (Ek-lund 2018, 164). Artistin onkin tärkeä muistaa, että myös hänellä on vastuu oppimisesta. Tämän lisäksi artisti on vastuussa oman ammattitaitonsa ylläpidosta ja kehittämisestä. Artistin pitää myös uskaltaa kysyä hänelle epäselviksi jääneistä asioista, ja hänen on osattava ilmaista rohkeasti, miten levy-yhtiö voisi tukea häntä yhteistyön aikana. (mt., 164–167.)

Artistilla on myös vastuu oman hyvinvointinsa ja työkykynsä ylläpitämisestä. Artistin on hyvä oppia tuntemaan omat rajansa ja erilaisia keinoja, joiden avulla hän pystyy edistämään hyvinvointiaan alan aiheuttaman kuormituksen keskellä. Erittäin hyvä keino hyvinvoinnin edistämiseen voi olla esimerkiksi se, että artistilla olisi artistiuden ja musiikin lisäksi joku harrastus, joka auttaa unohtamaan hetkittäin musiikinteon. Hetkittäinen tauko musiikinteosta voi ruokkia luovuutta esimerkiksi sellaisessa tilanteessa, jossa artisti tuntee olevansa jumissa musiikkinsa suhteen. (Wheeler 2022.)

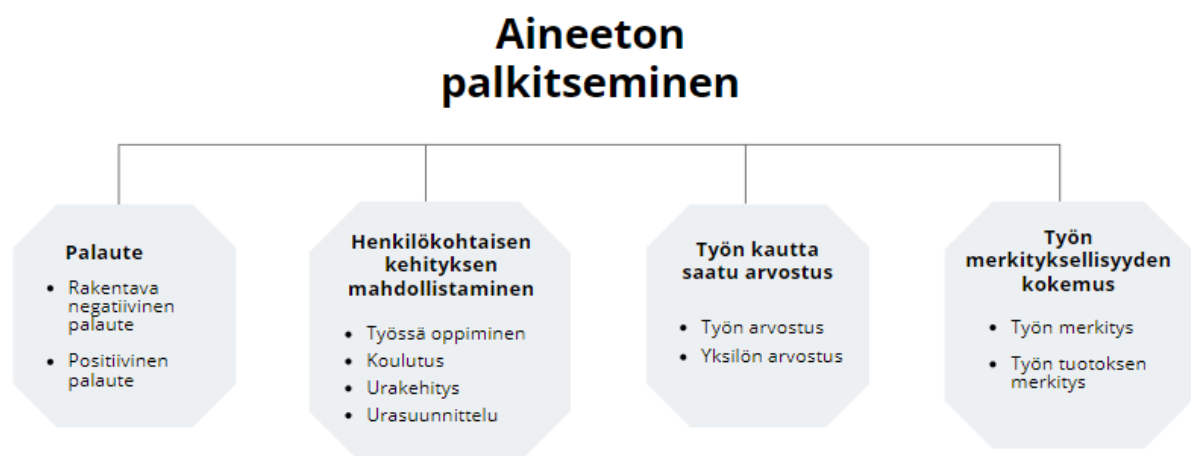
3.2.3 Palautteen antaminen artistille

Myös palautteen antaminen artistin musiikista vaikuttaa monella tapaa artistiin. Vaikka julkaisusta musiikista annetaan lähtökohtaisesti positiivista palautetta, myös rakentavan palautteen

antaminen on tärkeässä roolissa. Esimerkiksi tilanteessa, jossa kappale ei ole menestynyt odotetusti, on tärkeä käsitellä myös epäonnistumisia yhdessä tiimin kanssa, ettei artisti jää tunteensa kanssa yksin. Jos levy-yhtiö jättää artistin tässä tilanteessa yksin, artisti voi tuntea itsensä hylätyksi ja se voi aiheuttaa epävarmuutta. Tilanne voi johtaa siihen, että artisti alkaa epäilemään itseään ja tekemistään. (Wheeler 2022.)

Palautteen antamisessa pitäisi myös huomioida artistin kyky vastaanottaa rakentavaa palautetta, sillä monet artistit ovat herkkiä oman taiteensa suhteen. Palautteen antajalla tulisikin olla tilanetajua siitä, kuinka syvälle palautteen antamisessa mennään. Palautteen antamisessa tulisi keskittyä keskeisimpään asiaan ja vuorovaikutteiseen keskusteluun sen sijaan, että antaa turhia ja epäoleellisia kommentteja julkaisusta. Palautteen antamista helpottaa jatkuva keskusteluyhteys artistin ja levy-yhtiön välillä. (mt.)

Palautteen antaminen on yksi aineettoman palkitsemisen keinoista. Aineeton palkitseminen on merkittävässä roolissa esimerkiksi työsuhteisen työntekijän hyvinvointia tarkastellessa. Kuten kaaviosta 2 käy ilmi, aineettomalla palkitsemisella tarkoitetaan palautteen antamisen lisäksi työntekijän henkilökohtaisen kehityksen mahdollistamista, työntekijän työn kautta saamaa arvostusta sekä työn merkityksellisyyden kokemista (Kehusmaa 2011). Organisaation kannattaa opetella käyttämään aineettomia palkitsemisen keinoja, sillä niiden käyttäminen ei vaadi suuria investointeja, ja niillä on todella suuri merkitys työntekijän näkökulmasta (Hakonen 2016). Tekijän kokemus oikeudenmukaisesta palkitsemisesta voi näkyä tiimien ja tekijöiden parantuneena suorituskynä ja parempana tuottavuutena, koska hyvässä tiimissä on aina lähtökohtaisesti mukavampaa työskennellä (Posti 2022).



Kaavio 2: Kaaviossa esitellään erilaisia aineettoman palkitsemisen keinoja. (Mukaillen Kehusmaa 2011 & Sitra 2013.)

Artistin ja levy-yhtiön välisessä yhteistyössä aineettoman palkitsemisen merkitys on todella suuri, sillä se motivoi artistia luomistyöhön (Wheeler 2022). Levy-yhtiö voi käyttää aineetonta palkitsemista palkitsemiskeinona esimerkiksi antamalla artistille positiivista ja rakentavaa palautetta projekteista, tarjoamalla erilaisia koulutus- ja kehittymismahdollisuuksia, avustamalla artistia urasuunnittelussa, kertomalla ääneen, että artistia ja tämän työtä arvostetaan tai keskustelemalla artistin kanssa positiiviseen sävyyn artistin työn merkityksestä.

4. AINEISTONHANKINTAMENETELMÄT

Yhtenä aineistonhankintamenetelmänä käytimme kyselyä (liite 4), jonka toteutimme Google Forms –alustalla. Kyselyn keskeinen teema oli perehdytys musiikkialalle. Kyselyssä selvitettiin sitä, miten artistit ja tuottajat on perehdytetty sopimuksen teon yhteydessä musiikkialan käytäntöihin ja levy- tai kustannusyhtiön toimintaan. Kyselyssä pyydettiin samalla tuottajien näkemyksiä levy- ja kustannusyhtiöiden perehdytyskäytännöistä, jotta saataisi samalla näkemys siitä ovatko perehdyttämiseen liittyvät puutteet musiikkialalla laajempia.

Selvitimme kyselyn avulla ovatko sopimukset olleet ymmärrettäviä ja ovatko sopimuksen teon yhteydessä luvatut asiat täyttyneet levy-yhtiön puolelta. Kyselyssä oli erilaisia vastausmahdollisuuksia: kyllä ja ei -kysymyksiä, monivalintakysymyksiä ja myös avoimia vastauskohtia, johon vastaaja pystyi kirjoittamaan vapaasti oman vastauksensa. Jaoimme kyselyä omille artisti-kontakteillemme ja lähestyimme suomalaisia artisteja ja tuottajia suoraan sosiaalisen median väylien, kuten Instagramin ja Facebookin, välityksellä. Kysely toteutettiin täysin anonyyminä. Halutessaan artistit saivat jättää kyselyn yhteydessä yhteystietonsa, jos he olivat halukkaita haastateltaviksi liittyen opinnäytetyöhön.

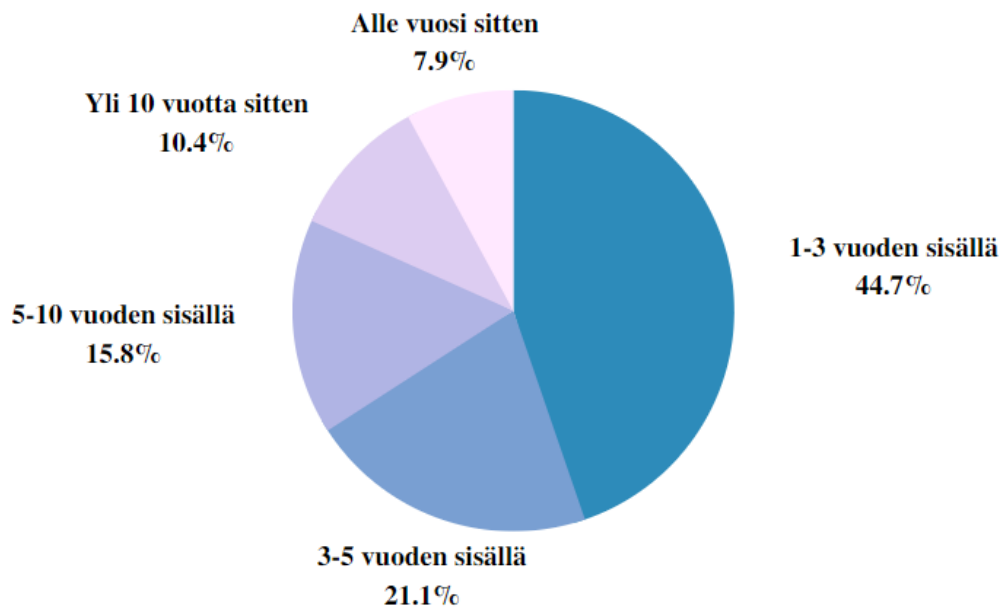
Toisena aineistonhankintamenetelmänä käytimme puolistrukturoitua haastattelua (liite 2). Haastattelimme henkilöitä, jotka olivat vastanneet kyselyyn ja jättäneet yhteystietonsa lomakkeeseen. Haastattelun avulla syvensimme kyselyssä saatua tietoa populaarimusiikin alan perehdytyskäytännöistä ja sen vaikutuksista. Haastattelimme yhteensä kuutta tunnettua suomalaisartistia, jotka ovat työskennelleet ammattimaisesti musiikkialalla 2–10 vuoden ajan. Toteutimme haastattelut anonyymisti, jotta opinnäytetyössä kerrotut asiat eivät vaikuta negatiivisesti artistien asemaan tai kohteluun musiikkialalla.

4.1 Kysely

Google Forms –alustalla toteutettuun anonyymiin kyselyyn vastasi yhteensä 38 suomalaista musiikkialan ammattilaista, joista 27 oli artisteja ja 11 oli tuottajia. Tilaaja Fountain Records Oy, jakoi kyselyn omille artisteilleen, jonka lisäksi kysely jaettiin myös Facebookissa Klangi-nimiseen ryhmään. Kyseisessä ryhmässä on yli 3500 jäsentä, mutta kyseessä on musiikkimediaryhmä, jossa kaikki eivät ole artisteja tai tuottajia. Kysely lähetettiin tämän lisäksi kohdenetusti 135 artistille ja 15 tuottajalle Instagramissa, Facebookissa tai WhatsAppissa. Kysely

lähetettiin henkilökohtaisesti myös viidelle major -levy-yhtiön edustajalle jaettavaksi sisäisesti levy-yhtiössä.

Milloin olet tehnyt ensimmäisen sopimuksen levy- tai kustannusyhtiön kanssa?

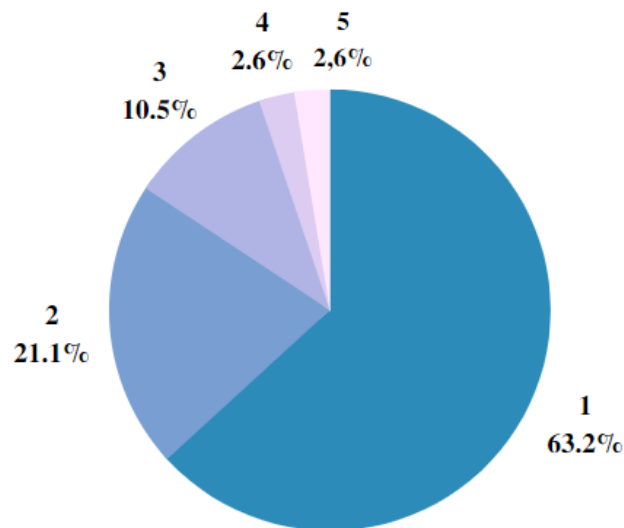


Kaavio 3: Suurin osa vastaajista oli tehnyt 1–3 vuoden sisällä ensimmäisen sopimuksensa levy- tai kustannusyhtiön kanssa.

Kyselyyn vastanneista suurin osa oli tehnyt ensimmäisen sopimuksensa levy- tai kustannusyhtiön kanssa 1–3 vuoden sisällä (kaavio 3). Kolme oli tehnyt ensimmäisen sopimuksensa alle vuosi sitten, kahdeksan 3–5 vuoden sisällä ja kuusi 5–10 vuoden sisällä. Loput vastanneista olivat tehneet ensimmäisen sopimuksensa yli kymmenen vuotta sitten.

Suurimmalla osalla vastaajista oli ollut sopimus vain yhden levy- tai kustannusyhtiön kanssa (kaavio 4). Kahdeksalla vastaajalla oli ollut kaksi sopimusta, ja neljällä oli ollut kolme sopimusta. Jos artistilla tai tuottajalla oli ollut useampia sopimuksia eri levy- tai kustannusyhtiöiden kanssa, perehdytystilanteissa oli ollut eroja muun muassa siinä, kuinka A&R suhtautuu artisteihin, millaisia budjetteja projekteihin annetaan, miten sopimusta käytiin yhdessä läpi ja kuinka puhuttiin yhteisestä tulevaisuudesta.

Kuinka monen levy- tai kustannusyhtiön kanssa sinulla on ollut sopimus?



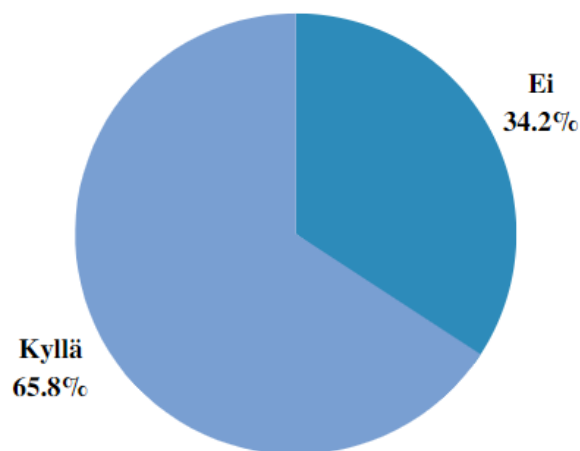
Kaavio 4: Suurimmalla osalla vastaajista oli ollut sopimus vain yhden levy- tai kustannusyhtiön kanssa.

Kyselyssä selvitettiin ovatko sopimukset olleet helposti ymmärrettäviä vai onko niissä ollut jotain sellaista, mikä on ollut vaikea ymmärtää. Kysyimme myös, oliko sopimuksia käyty levy- tai kustannusyhtiön kanssa yhdessä läpi kohta kohdalta ja ymmärsivätkö artistit ja tuottajat mi- hin he olivat sitoutumassa allekirjoitushetkellä. Melkein jokaisen vastaajan mielestä jotkut asiat ilmaistaan sopimuksissa liian vaikeasti. Useat olivat sitä mieltä, ettei sopimuksen epäselviä kohtia avata tarpeeksi hyvin artistille ennen allekirjoitusta ja että sopimuksista voidaan tehdä tarkoituksella vaikeasti ymmärrettäviä.

Vain kolmasosa vastaajista oli käynyt sopimusta levy- tai kustannusyhtiön kanssa läpi, ja se oli auttanut heitä ymmärtämään sopimuksen eri kohtia ja velvoitteita. Monet vastaajista olivat pal- kanneet asianajajan tai hyödyntäneet Muusikkojen liiton juristia, jonka kanssa he olivat käyneet sopimuksen läpi ennen allekirjoitusta. Asianajajan tai juristin hyödyntäminen sopimuksen lä- pikäynnissä selvensi sopimuksen todellista luonnetta ja näin ollen toi varmuutta ja luottamusta

sopimuksen allekirjoittamiseen. Vastaajista useat olivat sitä mieltä, että ulkopuolisen ja puolueettoman tahon kanssa sopimuksen läpikäynti on luotettavampaa ja konkretisoi kaunistelematta sopimuksessa mainittuja kohtia.

Ovatko sopimuksen teon yhteydessä luvatut asiat täyttyneet levy- tai kustannusyhtiön puolelta?



Kaavio 5: Levy- tai kustannusyhtiön kanssa tehdyissä sopimuksissa luvatut asiat olivat täyttyneet suurimmalla osalla vastaajista.

Yli kolmasosa vastaajista vastasi, etteivät sopimuksessa luvatut asiat olleet täyttyneet levy- tai kustannusyhtiön puolelta (kaavio 5). Ongelmat liittyivät moneen eri osa-alueeseen, kuten artistin ja levy-yhtiön väliseen yhteistyöhön, sopimukseen sekä tulojen tilityksiin.

Osa ongelmista liittyi artistin työskentelyyn ja siihen, ettei artisti saanut tukea levy-yhtiöltä edes pyytämällä. Yhdessä tapauksessa artisti ei saanut luvattuja työkaluja, kuten tuottajia, kirjoittajia tai studioaikoja, työskentelynsä tueksi. Tämä viivästytti kohtuuttomasti ensimmäisen singlen julkaisua ja aiheutti psykologisia haasteita artistille. Toisessa tapauksessa artistin mielipiteet sivuutettiin täysin artistin julkaisua koskevilla asioilla.

Ongelmia oli myös sopimukseen kirjattujen vastuiden ja lupauten suhteen. Yhdessä tapauksessa promootiohenkilö ei tehnyt osuuttaan levy-yhtiön ja artistin välisestä sopimuksesta. Hän unohti markkinoida artistin uutta julkaisua, eikä kukaan koskaan lähettänyt tiedotetta artistin julkaisusta eteenpäin medioille. Toisessa tapauksessa sopimukseen kirjattu budjetti ei pitänyt-kään paikkaansa. Yhdellä artistilla oli ongelmia myös tuloihin ja tilityksiin liittyen. Hän kertoi, ettei levy-yhtiö ole lähettänyt hänelle rojaltilaskelmia tai tilityksiä lainkaan, vaikka muut levy-yhtiöt lähettävät ne usein artisteille kvartaaleittain eli neljä kertaa vuodessa.

Mistä asioista haluaisit, että sopimuksen teon yhteydessä tai sen jälkeen puhuttaisiin avoimemmin?



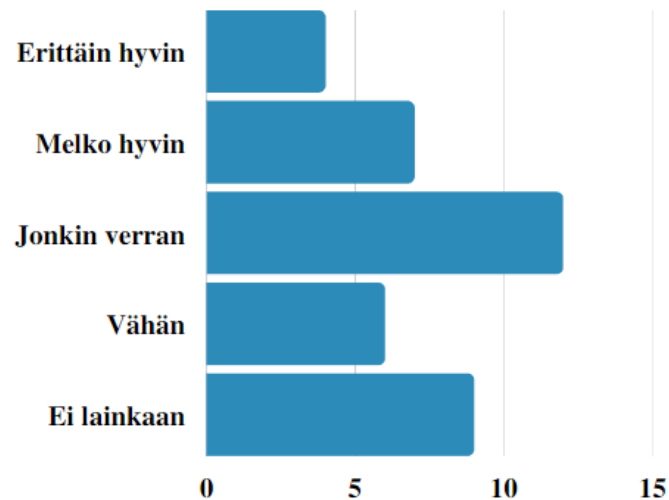
Kaavio 6: Suurin osa vastaajista toivoi sopimuksen teon yhteydessä keskustelua alan kuormittavuudesta ja levy-/kustannusyhtiön käytännön asioiden läpikäyntiä.

Kaaviossa 6 esitetyssä monivalintakysymyksessä vastaajia pyydettiin kertomaan, mistä he haluaisivat sopimuksen teon yhteydessä tai sen jälkeen puhuttavan avoimemmin. Valmiiksi täytettyjä vastauksia oli viisi: rehellistä puhetta alan kuormittavuudesta, sopimusten tarkkaa läpikäyntiä, varmistusta siitä, että artisti ymmärtää asiat ennen allekirjoitusta, levy- tai kustannusyhtiön käytännön asioiden läpikäyntiä, tietoa siitä mitä artistilta oikeasti vaaditaan. Näiden vaihtoehtojen lisäksi vastaaja pystyi kirjoittamaan avoimeen kenttään oman vastauksen.

Vastaajista yli puolet (23) toivoi, että sopimuksen tekemisen yhteydessä olisi puhuttu enemmän ja rehellisesti alan kuormittavuudesta (kaavio 6). Sama määrä vastaajia toivoi, että sopimuksen teon yhteydessä olisi käyty enemmän läpi levy- tai kustannusyhtiön käytännön asioita. Vastaajista 18 halusi, että sopimuksen teon yhteydessä kerrottaisiin avoimemmin mitä artisteilta tai tuottajilta oikeasti vaaditaan. Puolestaan 15 halusi, että sopimus käytäisiin aina tarkasti läpi yhdessä ennen allekirjoitusta. Vastaajista 12 toivoi levy- tai kustannusyhtiön puolelta varmistusta siitä, että artisti tai tuottaja on varmasti ymmärtänyt sovitut ja sopimuksessa olevat asiat ennen allekirjoitusta.

Avoimeen vaihtoehtoon tuli valmiiden vastausvaihtoehtojen lisäksi useita vastauksia, jotka liittyivät esimerkiksi levy- tai kustannusyhtiön ja artistin tai tuottajan väliseen vuorovaikutukseen. Vastauksissa toivottiin esimerkiksi selkeitä tavoitteita ja suorapuheisuutta siitä mitä tapahtuu, jos asetettuihin tavoitteisiin ei päästä. Osa olisi myös halunnut tietää enemmän siitä, kuinka kustantaja aikoo ajaa musiikintekijän etuja sopimussuhteen aikana. Vastaajat toivoivat myös keskustelua ja rehellisyyttä alan aiheuttamasta henkisestä paineesta ja ahdistuksesta, joka voi joissain tapauksissa johtua artistin tai tuottajan taloudellisista paineista alan epäsäännöllisten tulojen seurauksena. Vastaajat kaipasivat tämän lisäksi selontekoa siitä mitä julkisuus oikeasti on ja mitä se voi aiheuttaa. Myös raha nousi kyselyn vastauksissa esille; vastaajat toivoivat avoimuutta budjetista ja olisivat halunneet tietää enemmän konkreettisia esimerkkejä siitä, miten artistiin panostetaan rahallisesti yhteistyön aikana.

Kuinka hyvin sinut perehdytettiin sopimuksen teon yhteydessä musiikkialan käytäntöihin ja levy- tai kustannusyhtiön toimintaan?



Kaavio 7: Kaaviossa esitellään vastausjakauma perehdytyksen laatuun liittyen. Kaavion alareunassa olevat numerot hahmottavat vastaajamäärää jokaiselle vastausvaihtoehdolle.

Kun kyselyssä kysyttiin, kuinka hyvin artistit/tuottajat on perehdytetty musiikkialan käytäntöihin ja levy- tai kustannusyhtiön toimintaan, yhteensä 15 vastaajaa oli saanut vähäisen perehdytyksen tai ettei heitä ollut perehdytetty lainkaan. Vastauksista 12 sijoittui puoleen väliin, eli he kokivat saaneensa “jonkin verran” perehdytystä. Loput 11 vastaajaa oli saanut joko erittäin hyvän tai melko hyvän perehdytyksen. Vastausjakauma esitetään tarkemmin kaaviossa 7.

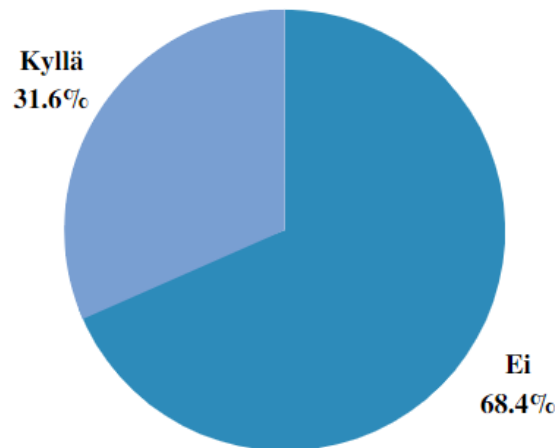
Kyselyssä selvitettiin myös mielipiteitä siitä, kuinka uudet artistit ja tuottajat voisi perehdyttää paremmin sopimuksen teon yhteydessä musiikkialalla työskentelyn todellisuuteen ja siihen mitä se vaatii. Ehdotukset liittyivät vahvasti siihen, kuinka artistille tai tuottajalle voisi antaa enemmän tietoa levy- tai kustannusyhtiön toiminnasta tai musiikkialasta ylipäätään. Yhtenä toiveena oli, että artistin sainauksen jälkeen järjestettäisiin perehdytystapaaminen tai koulutus-tilaisuus, jossa kerrotaan ensinnäkin enemmän siitä, kuinka musiikkiala toimii. Tässä olisi myös hyvä tilaisuus korjata jo heti alussa vääränlaisia odotuksia alasta. Toinen toive oli, että artistin tai tuottajan kanssa voisi käydä yhdessä enemmän käytännön asioita läpi, kuten esimerkiksi sitä

kuinka julkaisuprosessi toimii ja millaisia vaiheita siinä on, ketkä ovat tärkeimmät yhteyshenkilöt eri tilanteissa ja mistä artistin tai tuottajan palkkatulot koostuvat. Kolmas toive oli saada sainauksen yhdessä “perehdytyslehtiö”, josta löytyy tärkeimmät ja oleelliset tiedot alasta ja sen käytännöistä.

Ehdotuksissa nousi esille myös artistien ja tuottajien hyvinvointi. Koska ala on kuormittava ja sen haasteet voivat tulla uudelle artistille yllätyksenä, vastauksissa toivottiin esimerkiksi sitä, että uudelle artistille annettaisi heti alussa selkeitä esimerkkejä alan haasteista. Kertojiksi tai kouluttajiksi toivottiin kokeneempia artisteja tai tuottajia, sillä heidän omakohtainen kokemuksensa tekisi aiheesta samaistuttavamman ja uskottavamman. Lisäksi perehdytystilanteeseen toivottiin enemmän rehellistä puhetta alan kuormittavuudesta ja samalla rohkaisua siihen, että uskaltaa puhua asiasta jos “kuorma alkaa käydä liian raskaaksi”

Vaikka musiikkialalle valmentava perehdytys levy- tai kustannusyhtiön toimesta koettiin tärkeäksi erityisesti uuden artistin tai tuottajan kohdalla, lähes puolet vastaajista korostivat vastauksissaan itseoppimisen ja vertaistuen tärkeyttä alalla. Monen vastaajan mielestä alalle ei voi saada täydellistä perehdytystä ulkopuoliselta taholta, vaan artistin tai tuottajan tulee itse olla kiinnostunut aiheesta ja opiskella asioita omatoimisesti. Vastaajien keskuudessa oltiin pitkälti sitä mieltä, että vastuu alan ymmärtämisestä ja sen ajankohtaisten muutosten seuraamisesta jää aina loppujen lopuksi artistille itselleen, vaikka perehdyttämällä artistille annettaisiinkin hyvä tietopohja aiheesta.

Koetko tasavertaista kohtelua artistien ja tuottajien kesken?



Kaavio 8: Suurin osa kyselyyn vastanneista ei kokenut tasavertaista kohtelua artistien ja tuottajien kesken.

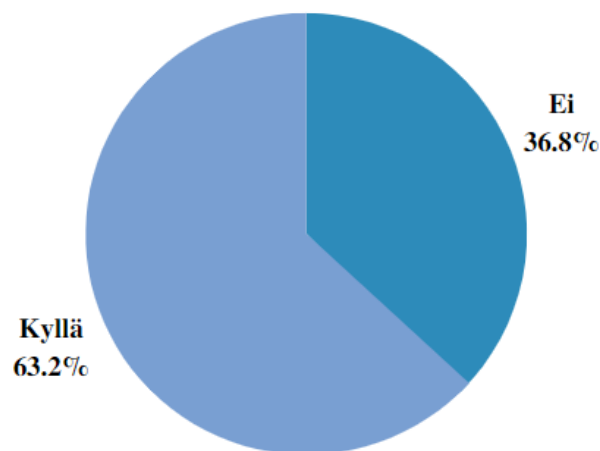
Suurin osa vastaajista ei kokenut tasa-arvoa artistien ja tuottajien kesken (kaavio 8). Vastauksista selvisi, että tuottajat kokevat jäävänsä artistien “varjoon” ja että artisteja pidetään usein paljon korkeammalla hierarkiassa kuin tuottajia. Todettiin myös, että vaikka tuottaja on usein suuressa roolissa ja vastuussa kappaleen valmistusprosessissa, hänet nähdään useasti silti sivutekijänä.

Suurin osa epätasa-arvoa kokeneista artisteista tai tuottajista kertoi epätasa-arvon näkyvän levy-yhtiöissä erityisesti tiettyjen artistien suosimisena ja erityiskohteluna. Tällä tarkoitettiin sitä, että tiettyjä artisteja huomioidaan enemmän ja että heille annetaan usein parhaimmat yhteistyöt, keikat tai tv-esiintymiset. Koettiin, että tähän voi vaikuttaa merkittävästi levy-yhtiön edustajan ja artistin välinen henkilökohtainen suhde.

Vastaajien mielestä nosteessa olevat artistit tai tuottajat saavat myös helpommin kommunikoida levy- tai kustannusyhtiöiden kanssa tai varattua heiltä paremmin aikoja tapaamisiin. Monet vastaajat olivatkin sitä mieltä, että menestyneimmät ja tällä hetkellä “kuumat” artistit saavat

enemmän aikaa ja tukea levy-yhtiöltä, sillä heillä on “kovempi veto markkinoilla”. Eräs totesi myös, että “pienet artistit jäävät jalkoihin, mutta se on luonnollista, kun kyseessä on bisnes, jossa on isot rahat kiinni”.

Onko levy- tai kustannusyhtiön edustajia helppo lähestyä henkilökohtaisissa tai ammatillisissa ongelmatilanteissa?



Kaavio 9: Vaikka suurin osa kyselyyn vastanneista piti levy- tai kustannusyhtiön edustajien lähestymistä helppona henkilökohtaisissa tai ammatillisissa ongelmatilanteissa, on aiheellista tarkastella asiaa toisesta näkökulmasta ja huomioida, että melkein puolet eivät kokeneet sitä helppona.

On huomioitavaa, että melkein puolet vastaajista ei pitänyt levy- tai kustannusyhtiön edustajien lähestymistä ammatillisissa tai henkilökohtaisissa ongelmatilanteissa helppona (kaavio 9). Perusteluita sille, miksi levy- tai kustannusyhtiöiden edustajia ei ole helppo lähestyä, oli monia. Yhden vastaajan mielestä levy-yhtiön tekee vaikeasti lähestyttäväksi se, jos proaktiivisen artistin ehdotukset ja ideat tyrmätään aina jo heti alkukättelyssä. Osan kokemusten mukaan levy-yhtiöiltä on vaikea saada vastauksia yhteydenottoihin sähköpostitse ja vastausviive saattaa olla useita viikkoja. Vastauksista selvisi myös se, että jos kappale ei menestynyt toivotusti, levy-yhtiön A&R ei ole vastannut viikkoihin puhelimeen, jos artisti on yrittänyt tavoitella häntä. Vastaajat näkivät levy-yhtiöiden sisällä olevan paikoittain isojaakin kommunikointiongelmia,

joita näkyvät artistin tai tuottajan suuntaan niin, ettei kukaan oikein tiedä kuka vastaa mistäkin asioista. Keskustelua levy-yhtiön edustajien kanssa pidettiin haasteellisena erityisesti sellaisissa ammatillisissa ongelmatilanteissa, joissa levy-yhtiö ei ole tehnyt omaa osuuttaan sopimuksesta. Tätä tilannetta pidettiin haasteellisena, sillä levy-yhtiön tekemien virheiden esille tuomisen uskottiin aiheuttavan kitkaa ihmissuhteeseen ja jopa vaikeuttavan tulevaa yhteistyötä.

Suurin osa kyselyn vastaajista piti levy- tai kustannusyhtiön edustajien lähestymistä ammatillisissa tai henkilökohtaisissa ongelmatilanteissa helppona. Monella oli levy-yhtiössä edustaja, jonka ajateltiin olevan aidosti kiinnostunut heidän asioistaan ja joka antaa aikaa kysymyksille. Näissä tapauksissa puheyhteyksiä levy-yhtiön suuntaan kuvailtiin muun muassa avoimiksi, rehellisiksi ja lämpimiksi. Keskusteluyhteyksien avaamista helpotti se, jos artisti tai tuottaja omaaloitteisesti tutustuu levy-yhtiön edustajiin esimerkiksi työhön liittyvissä tilaisuuksissa. Toverillisen suhteen koettiin parantavan lähestyttävyyttä ja madaltavan kynnystä pyytää apua jatkossa. Useat vastaajat olivat puhuneet levy- tai kustannusyhtiöiden edustajien kanssa myös vaikeammista asioista, joihin oli suhtauduttu vakavasti ja kuunnellen. Osa vastaajista ei kuitenkaan pysty tai edes halua keskustella henkilökohtaisen elämänsä ongelmista levy- tai kustannusyhtiöiden edustajien kanssa. Yksi perusteli asian niin, että olisi aina parempi, jos artisti erottaisi työelämän henkilökohtaisesta elämästään.

Kappaleen tiivistämiseksi Taulukkoon 1 on nostettu tärkeimpiä huomioita ja pääkohtia kyselyyn tulleista vastauksista.

Yhteenveto

- Sopimuksissa käytettävä lakikieli aiheuttaa sen, että artistien mielestä monet sopimuksissa olevat asiat on ilmaistu liian vaikeasti tai ympäröivästä. Epäselviä kohtia ei myöskään aina käydä tarkasti läpi levy-yhtiön kanssa.
- Sopimuksissa luvatut asiat eivät aina täyttyneet levy- tai kustannusyhtiöiden puolelta. Tämä aiheuttaa epäluottamusta artistin tai tuottajan ja levy- tai kustannusyhtiön välillä.
- Artistit ja tuottajat toivoivat perehdytyksen yhteyteen avoimempaa keskustelua musiikkialasta ja perusteellisempaa läpikäyntiä liittyen levy- tai kustannusyhtiön käytännön asioihin. Toivottiin myös avoimempaa puhetta alan kuormittavuudesta sekä mahdollisista henkisistä ja taloudellisista paineista.
- Iso osa vastaajista ei ollut mielestään saanut ollenkaan perehdytystä tai oli saanut vain vähäisen perehdytyksen levy- tai kustannusyhtiöltä.
- Suurin osa vastaajista oli sitä mieltä, että vaikka artisti saisi perehdytyksen levy-yhtiöltä, artistilla itsellään on silti suurin vastuu alan ymmärtämisestä ja sen ajankohtaisten muutosten seuraamisesta.
- Artistien ja tuottajien välillä koettiin paljon epätasa-arvoa. Yleisesti epätasa-arvo näkyi levy-yhtiöissä tiettyjen artistien suosimisena ja erityiskohteluna.
- Osa vastaajista piti levy-yhtiön edustajan lähestymistä ammatillisissa tai henkilökohtaisissa ongelmatilanteissa haastavana. Lähestymistä vaikeutti se, että jos artistin julkaisu ei ollut menestynyt odotetusti, levy-yhtiöltä oli vaikea saada vastauksia yhteydenottoihin sähköpostitse tai soittamalla.
- Levy-yhtiön edustajia ei uskallettu lähestyä, jos levy-yhtiön edustaja on tehnyt virheen artistin julkaisuun liittyen eikä levy-yhtiö avaa keskustelua omasta virheestään. Virheestä mainitsemisen pelättiin aiheuttavan kitkaa ihmissuhteisiin tai vaikeuttavan tulevaa yhteistyötä.
- Vastaajat näkivät levy- tai kustannusyhtiöiden sisällä paljon kommunikointiongelmia, jotka näkyvät artistille tai tuottajalle niin ettei levy-yhtiön sisällä tiedetä kuka hoitaa mitään tai on vastuussa mistäkin.

Taulukko 1: Tässä taulukossa on yhteenveto Kysely-kappaleesta.

4.2 Artistihaastattelut

Artistihaastattelut tehtiin joko kasvotusten Helsingissä tai etänä Zoom-videopuheluiden välityksellä. Haastatteluissa käytettiin puolistrukturoitua haastattelurunkoa (liite 3), jossa kysyttiin ensin haastateltavien kokemuksia alan perehdytyksestä. Haastattelussa selvitettiin pitivätkö artistit saatua perehdytystä riittävänä ja millaisia vaikutuksia sillä oli artistien hyvinvointiin, luovuuteen ja tuottavuuteen. Haastattelussa kysyttiin myös artistien kokemuksia levy-yhtiön A&R:n kanssa työskentelystä.

Haastateltavien kokemusvuodet ammattimaisesti musiikkialalla työskentelystä olivat 2–10 vuotta. Puolet haastateltavista olivat vaihtaneet uransa aikana levy-yhtiötä yhden tai useamman kerran. Syitä levy-yhtiön vaihtamiseen olivat riittämätön tuki levy-yhtiöltä, henkilökohtaiset konfliktit levy-yhtiön edustajien kanssa, eriävät artistivisiot, yksinolon tunne tai ettei levy-yhtiön työntekijöitä nähnyt koskaan ja ettei artisti nähnyt yhteistyöllä taloudellista hyötyä itselleen. Loput haastateltavista eivät olleet vaihtaneet levy-yhtiöitä, vaan levy-yhtiön vaihdos on tapahtunut luonnollisesti edellisen sopimuksen päättymisen jälkeen.

Yhteistyön alkaessa levy-yhtiön kanssa kaikki haastateltavat olivat saaneet joko vajavaisen perehdytyksen musiikkialan toimintaan tai he eivät olleet saaneet sitä lainkaan levy-yhtiöltä sopimuksen tekemisen yhteydessä tai sen jälkeen. Yhden artistin mielestä levy-yhtiön “ensiagenda” ei ole se, että artistille kerrottaisi musiikkialan käytännöistä. Hänen mielestään levy-yhtiölle “tärkeintä on vain se, että saa allekirjoitettua sopimuksen artistin kanssa”. Toinen artisti oli samoilla linjoilla, eikä myöskään ajatellut levy-yhtiön olevan artistin puolella. Hänen näkemyksensä mukaan “ne ottaa kaiken irti mitä saa”.

Suurin osa haastateltavista ei siis pitänyt heille annettua perehdytystä riittävänä. Kokemusvuosien myötä erään haastateltavan kohdalla jopa oletetaan, että hänellä olisi jo kaikki tarvittava tieto alasta, vaikka näin ei todellisuudessa olisi. Osa haastateltavista piti levy-yhtiöltä saatua perehdytystä riittävänä, vaikka siinä nähtiinkin puutteita. Riittävä ja hyvältä tuntuva perehdytys oli tuonut varmuutta työskentelyyn ja antanut tietoa, joka vahvisti luottamusta levy-yhtiön ja artistin välillä. Sitä myötä hyvä perehdytys antoi myös varmuutta yhteistyöhön. Yhden artistin mielestä perehdytys tuntui riittävältä, koska hänen näkemyksensä mukaan on artistin omalla vastuulla ottaa asioista itse selvää. Vain yksi haastateltavista ei ollut täysin varma siitä, oliko annettu perehdytys riittävä vai ei. Häntä ei kuitenkaan jälkikäteen jäänyt harmittamaan se, ettei “asioita avattu enempää”.

Neljä haastateltavaa olivat sitä mieltä, ettei heitä perehdytetty lainkaan sopimuksen teon yhteydessä tai sen jälkeen ammattimaisen artistin oikeuksiin, velvollisuuksiin tai haasteisiin. Erään artistin mielestä levy-yhtiöt “myyvät artisteille unelmia, mutta todellisuudesta ei kauheasti puhuta”. Kahdelle haastateltavalle velvollisuudet tulivat selkeästi ilmi sopimuksen teon yhteydessä. Levy-yhtiö ei kuitenkaan välttämättä kertonut artistin oikeuksista oma-aloitteisesti, vaan artistin piti osata kysyä niistä saadakseen vastauksia.

Haastateltavien saamissa perehdytyksissä oli myös puutteita vastuualueiden erittelyyn liittyen. Suurin osa haastateltavista kertoi, ettei artistin ja levy-yhtiön välisiä vastuualueita ollut tuotu tarpeeksi selkeästi ilmi yhteistyön aikana. Yksi artisti ei ollut edes varma siitä, oliko hänellä ollut virallisesti mitään vastuuta levy-yhtiön sopimuksen aikana. Artistin mielestä hänen ainoa velvollisuutensa oli vain tehdä musiikkia levy-yhtiölle. Hän kuitenkin piti oma-aloitteista markkinointia sosiaalisessa mediassa itseään ja omaa uraansa hyödyttävänä. Artistit ovat joutuneet esimerkiksi kyselemään omatoimisesti lisätietoja vastuun jakautumisesta levy-yhtiön edustajilta ja jos selkeitä vastauksia ei tullut, artistit ovat päättäneet tehdä asiat lähtökohtaisesti itse. Yhden artistin näkemyksen mukaan yhteistyön tarkemmat vastuualueet voivat jakautua artistin ja levy-yhtiön välillä tarkemmin vasta sen jälkeen, kun A&R tutustuu kunnolla artistiin ja tämän vahvuuksiin.

Kukaan haastateltavista ei ollut saanut kirjallista materiaalia esimerkiksi liittyen levy-yhtiön käytäntöihin tai ammattimaisen artistin uraa koskeviin asioihin. Kaikkien haastateltavien mukaan asiat käytiin vain suullisesti läpi ja ainoa kirjallinen materiaali oli levy-yhtiön kanssa allekirjoitettu sopimus. Yli puolet haastateltavista oli sitä mieltä, että kirjallinen materiaali, joka olisi sisältänyt esimerkiksi tietoa levy-yhtiön toiminnasta, arvoista ja perehtymisen arvoisista asioista, olisi ollut hyödyllinen. Yksi artisti oli tyytyväinen myös ilman kirjallista tietopakettia, koska pitää alaa sosiaalisena ja täten tieto kulkee myös suullisesti. Joissain levy-yhtiöissä on kuitenkin jo käytössä keinoja tarkemman tiedon välitykseen: yksi haastateltava kertoi levy-yhtiön luoneen projektin ajaksi tiimin yhteisen WhatsApp-viestiryhmän, missä kerrottiin projektin alkaessa eri vastuualueista ja siitä, keneen tulisi ottaa yhteyttä missäkin asiassa. Artisti koki viestiryhmän hyödylliseksi yhteisen työskentelyn sujuvuuden kannalta.

Haastatteluista tuli myös esille se, ettei uusi artisti välttämättä osaa tai halua kysyä levy-yhtiön edustajilta asioita, jotka jäävät epäselviksi sopimusta tehdessä. Yksi artisti sanoi jättävänsä joskus kysymättä asioita, joita hän ei ole esimerkiksi täysin ymmärtänyt, koska pelkää näyttävänsä

ammattitaidottomalta. Hän ajattelee tämän vaikuttavan omaan imagoonsa negatiivisesti ja ajattelee tiettyjä asioita pidettävän alan ammattilaisten keskuudessa itsestäänselvinä, jonka vuoksi artistin kynnys kysyä niistä nousee. Toisen artistin näkemyksen mukaan levy-yhtiöön saina-
tessa erityisesti alalla uusi artisti voi kokea olevansa altavastaava. Hänen mielestään siinä tilanteessa ei välttämättä kysy tai osaa kysyä mieltä askarruttavia asioita levy-yhtiön edustajilta, koska “on vain kiitollinen siitä, että saa olla kyseisessä tilanteessa”.

Kaikki haastateltavat olivat saaneet eniten tietoa alasta itse kysymällä, tai työskentelyn lomassa esimerkiksi tuottajilta, kollegoilta tai vaihtoehtoisesti lähestymällä Muusikkojen liiton edustajia. Haastateltavien kokemusten mukaan moniin kysymyksiin ei kuitenkaan välttämättä saa suoria vastauksia levy-yhtiön edustajilta. Haastatteluissa tuli ilmi, että levy-yhtiön työntekijöitä saattaa välillä jopa ärsyttää artistin liiallinen kysely. Yksi artisti uskoi sen johtuvan siitä, että levy-yhtiön työntekijät ovat ylityöllistettyjä, eikä heillä ole aikaa vastata jatkuvasti artistien esittämiin “turhiin tai itsestäänselviin kysymyksiin”. Toisen artistin näkemyksen mukaan levy-yhtiön A&R voi jopa jossain tapauksissa yrittää korottaa artistin kynnystä kysyä, tarkoittaen sitä, ettei artisti uskalla tai halua kysyä hankalia tai epämiellyttäviä asioita levy-yhtiön edustajalta. Haastateltavan mielestä tämä voi johtua siitä, että “levy-yhtiö voisi tehdä artistilla enemmän rahaa”.

Erityisesti raha-asioista keskusteleminen levy-yhtiön edustajien kanssa koettiin vaikeaksi. Erään artistin kokemuksen mukaan keskustelu muuttuu “todella hankalaksi” ja vastaukset ovat hyvin epämääräisiä esimerkiksi puhuttaessa artistin budjetista.

Koska monissa tapauksissa tiedon saaminen levy-yhtiöltä koettiin hankalana, useat artistit ottivat itse aktiivisesti selvää musiikkialasta ja sen käytännöistä. Yhden artistin näkemyksen mukaan, jos uusi artisti ei itse ota selvää asioista oma-aloitteisesti tai hän ei ymmärrä hakea tietoa alasta, artistilta voi jäädä “todella paljon asioita huomaamatta tai tieto asioista voi olla puutteellista pitkänkin aikaa”. Vain yhtä artistia ei kiinnostanut etsiä tietoa musiikkialasta, mutta hän on oppinut asioita paljon käytännössä ja kyselemällä alan muilta ammattilaisilta.

Haastateltavat olivat yhtä mieltä siitä, että alalla on paljon hiljaista tietoa, jota ei löydy kirjoista tai internetistä. Hiljaisella tiedolla tarkoitetaan tietoa, jota ei suoraan osata sanoittaa, ja josta ei välttämättä olla edes tietoisia. Tällaista tietoa on organisaation sisällä runsaasti. Hiljainen tieto liittyy vahvasti esimerkiksi organisaatiokulttuuriin, toimintatapoihin, käytänteisiin ja kirjoittamattomiin sääntöihin. (Eklund 2018, 154–155.)

4.2.1 Perehdytyksen vaikutukset luovuuteen, tuottavuuteen ja hyvinvointiin

Puolet haastateltavista eivät olleet varmoja tai eivät uskoneet perehdytyksen vaikuttavan artistin luovuuteen. Pikemminkin alan paineiden ja artistien eriarvoisen kohtelun koettiin vaikuttavan siihen. Loput olivat kuitenkin sitä mieltä, että perehdytyksellä on suuri merkitys artistin luovuuteen. Koettiin, että erityisesti hyvällä perehdytyksellä on paljon hyviä vaikutuksia: hyvä perehdytys voi ruokkia artistin luovuutta, eikä hyvän perehdytyksen jälkeen artistin tarvitse stressata esimerkiksi kappaleensa markkinointia, vaan hän voi keskittyä pelkästään luovaan prosessiin.

Perehdytyksen laadulla on ollut vaikutusta myös artistien tuottavuuteen. Alan perehdytyksen puute on osalla vaikuttanut negatiivisesti taiteen luomiseen ja näin tuottavuuteen. Ongelmana nähtiin esimerkiksi se, jos artistin ja levy-yhtiön näkemykset artistin urasta eivät kohdanneet tai jos levy-yhtiö ei ilmaissut artistille omaa visiotaan ja näkemystään siitä mitä yhteistyöllä tavoitellaan. Esimerkiksi yksi artisti ei tiennyt yhteistyön aloittamisen jälkeen mitä levy-yhtiö oikeasti haluaa ja tämän vuoksi musiikin tekeminen oli pitkän aikaa "epävarmaa hakuilua ja kokeilemista". Vain kaksi haastateltavaa eivät uskoneet perehdytyksen laadun vaikuttaneen heidän tuottavuuteensa ainakaan negatiivisesti. Toinen heistä totesi vähäisen perehdytyksen vaikuttaneen omaan tuottavuuteensa uran alussa jopa positiivisesti, sillä tiedon puute alan todellisuudesta antoi itsevarmemman olon musiikin tekemiseen. Hänen mielestään liika tieto voi "aiheuttaa paniikkia".

Levy-yhtiön antama vähäinen perehdytys alan käytäntöihin tai perehdytyksen puute on vaikuttanut monella tapaa haastateltujen artistien hyvinvointiin. Esimerkiksi perehdytyksen puutteesta johtuva epätietoisuus voi vaikuttaa artistin työskentelyyn negatiivisesti. Myös julkisuuden tuomiin haasteisiin ja paineisiin liittyen toivottiin parempaa perehdytystä levy-yhtiöiltä. Artistit toivoivat, että levy-yhtiö tarjoaisi artistille ajoissa työkaluja julkisuuden käsittelyyn. Esimerkiksi yksi haastateltavista ei ollut saanut levy-yhtiöstä minkäänlaista valmennusta julkisuuden tuomiin haasteisiin ja joutui oppimaan "kantapään kautta" keinoja julkisuuden aiheuttamien haasteiden käsittelyyn. Hänen mielestään "koutsaus" tai vastaava tuki levy-yhtiöltä olisi ollut hyödyllistä artistin uran kannalta, ja "koutsaus" olisi ollut tarpeen jo ennen uran nousua ja sen myötä tullutta julkisuutta. Hän toivoi myös, että levy-yhtiön edustajat tarkkailisivat artistien vointia aktiivisesti ja reagoisivat ajoissa muutoksiin artistien hyvinvoinnissa.

Monia haastateltavia mietityttivät alalla yleistyneet artistien mielenterveysongelmat ja yksinäisyyden tunne. Yksi artisti piti erityisesti rap-genreä “myrkyllisenä pelikenttänä”. Hänen mielestään rap ei ole “hyvän fiiliksen paikka” ja että se on “todella toksinen” työskentely-ympäristö. Puolet haastateltavista kertoi olevansa työmääränsä kanssa todella yksin ja yksinäisyyden tunne koettiin ahdistavana. Yksi haastateltavista mainitsi, että yksi syistä levytyssopimuksen tekemiselle oli juuri se, ettei musiikkia tarvitsisi tehdä yksin. Toinen puolestaan pohti, että “työterveydenhuollon puute alalla” voi ajaa artistin siihen pisteeseen, ettei hän koe saavansa apua ympäriltään. Hänen mielestään levy-yhtiön ja artistin välinen kommunikointi on tästä syystä erityisen tärkeää ja sen pitäisi olla aktiivista, sillä vähäisen kommunikoinnin myötä levy-yhtiöltä voi jäädä huomaamatta riittävän ajoissa artistin mielenterveysongelmat.

Eräs haastateltavista oli kokenut urallaan suosion nousun, mutta myös laskun, jonka myötä levy-yhtiön kiinnostus häneen vaikutti loppuneen. Levy-yhtiöstä ei vastattu hänen puheluihinsa uran kääntyttyä laskuun. Tämän lisäksi ahdistusta aiheutti myös muuttunut taloudellinen tilanne. Epävarma tilanne eskaloitui lopulta niin, että artisti joutui hakemaan ammattiapua mielenterveysongelmiin. Hän ei saanut levy-yhtiön puolelta apua tai ohjausta avun piiriin.

4.2.2 Perehdytyksen vaikutus artistin mielikuvaan levy-yhtiöstä

Levy-yhtiön perehdytyksen laadulla oli suuri vaikutus artistin mielikuvaan levy-yhtiöstä ja siihen, uskoiko artisti voivansa luottaa levy-yhtiön toimintaan ja sen edustajien tekemiin lupauksiin. Perehdytyksen huono laatu tai sen puute voi antaa artistille vaikutelman siitä, ettei levy-yhtiö ole itsekään perillä käytännöistään. Huono perehdytys tai perehdytyksen puute voi vaikuttaa negatiivisesti artistin mielikuvaan levy-yhtiöstä. Esimerkiksi yksi artisti, joka ei ollut saanut mielestään minkäänlaista perehdytystä, luuli kaikkien levy-yhtiöiden toimivan samalla tavalla levytyssopimuksen tehdessään. Jälkikäteen hän on huomannut, ettei kaikilla levy-yhtiöillä ole samanlaiset käytännöt. Tämän vuoksi hänelle on jäänyt “vähän kusetettu olo” sen vuoksi, miten hänen kohdallaan toimittiin.

Myös levy-yhtiön toiminnan läpinäkyvyys erityisesti sopimuksen teon yhteydessä nousi haastatteluissa esille. Tällä tarkoitetaan esimerkiksi sitä, jos sopimuksen teon yhteydessä levy-yhtiön edustajat eivät perehdytä artistia levy-yhtiön toimintaan ja sen käytäntöihin, tai siihen kuka työskentelee artistin projektin parissa. Tässä tapauksessa artisti ei välttämättä ymmärrä miten hän hyötyy sopimuksesta, jos levy-yhtiö ei ole kertonut yleisistä asioista ja toimintatavoista

riittävän selkeästi. Yhden artistin mukaan siitä tulee hetkellisesti huijattu olo, jos hän ei tiedä saako hän “rahalle vastinetta” levy-yhtiöstä.

Toteutumattomien lupausten tai levy-yhtiön tekemien virheiden vuoksi osa haastateltavista ei pysty täysin luottamaan levy-yhtiöihin. Artistit pitivät yleisenä sitä, että levy-yhtiön edustajat lupaavat artistille asioita sopimuksen tekemisen yhteydessä, mutta lupaukset eivät koskaan täyty. Yhden artistin mukaan alalla monet osaavat “herättää toivoa jostain jutusta, ja sitten se onkin vain ilmaa”. Myös toinen artisti oli sitä mieltä, ettei levy-yhtiössä olla täysin rehellisiä sen suhteen mitä luvataan. Hänen kokemuksensa mukaan levy-yhtiöstä monesti luvataan “kaikki mahdollinen, mutta se ei sitten realisoidu”.

4.2.3 Artistin ihanteellinen perehdytys

Kysyimme kaikilta haastateltavilta sitä, millainen olisi heidän mielestään uuden artistin ihanteellinen perehdytys musiikkialalle. Kehitysideat liittyivät erityisesti artistin ja levy-yhtiön väliseen vuorovaikutukseen ja siihen, että levy-yhtiön edustajat kertoisivat perehdytyksen yhteydessä enemmän musiikkialasta ja artistin uran kannalta olennaisista asioista.

Ensinnäkin jos sopimusta ei ole vielä allekirjoitettu, sopimuksen tekemisen yhteydessä jokainen kohta olisi hyvä käydä artistin kanssa läpi keskustellen. Erityisesti optiokohdat koettiin haasteellisiksi ymmärtää. Lisäksi levy-yhtiön edustajien toivottiin kertovan suorasanaisemmin ja selkeämmin jo heti alussa se, mitä artistilta odotetaan ja mitä artistin omalla vastuulla on. Levy-yhtiön edustajien toivottiin keskustelevan artistivisiosta avoimemmin ja siitä, mihin artistiutta voisi lähteä kehittämään.

Uuden artistin sainauksen yhteydessä olisi tärkeää esitellä kasvotusten levy-yhtiön eri osastot ja erityisesti tiimi, joka työskentelee artistin projektin parissa. Levy-yhtiön edustajien toivottiin kertovan uudelle artistille kattavammin musiikkimaailman käytännöistä ja toimintatavoista, sekä selkeämmin siitä, mistä kaikesta artistin tulot koostuvat, ettei tietämätön artisti luule saavansa kaikkia tulojaan vain levy-yhtiön kautta. Uusi artisti voitaisiin ohjata tutustumaan artistin tulonlähteisiin esimerkiksi valmiin kirjallisen materiaalin kautta. Osa haastateltavista piti tervetulomateriaalia tarpeellisena jokaiselle uudelle sainaukselle – mutta erityisesti niille, joilla ei ole aiempaa kokemusta musiikkialalla työskentelystä. Tässä materiaalissa kerrottaisiin selkeästi esimerkiksi siitä mihin levy-yhtiön toiminta perustuu tai mitä artistin omalla vastuulla on sopimuksen tekemisen jälkeen. Kirjallisessa materiaalissa voisi myös olla linkkejä tai vinkkejä

materiaaliin, johon artisti voisi tutustua omalla ajallaan ja näin ymmärtää paremmin musiikkialan käytäntöjä. Artistin kanssa olisi myös hyvä käydä läpi eri prosesseja (esimerkiksi julkaisu-prosessi) vaihe kerrallaan, jotta artisti tietää missä vaiheessa häneltä odotetaan mitään.

Uudelle artistille olisi hyödyllistä puhua jo heti yhteistyön alkaessa brändäyksestä ja sen tärkeydestä artistin uran ja menestyksen kannalta. Levy-yhtiö voisi antaa artistille myös neuvoja tai työkaluja siihen, kuinka artistibrändiä voi rakentaa itse. Tärkeää on, ettei oleteta uuden artistin tietävän näistä asioista jo entuudestaan.

Toivottiin, että levy-yhtiö käsittelee artistin kanssa myös julkisuuden vaikutuksia artistin henkilökohtaiseen elämään ja järjestäisi tarvittaessa valmennusta viimeistään siinä vaiheessa, kun julkisuutta mahdollisesti tulee. Tarvittaessa järjestettäisiin myös esimerkiksi mediavalmennusta tai valmennusta artisti-identiteetin vahvistamiseen.

Yhteistyön sujuvuuden kannalta koettiin erittäin tärkeäksi, että levy-yhtiön edustajat panostaisivat levy-yhtiön ja artistin väliseen vuorovaikutukseen ja siihen, että artistin kynnys kysyä lisätietoja epäselvistä tai epämiellyttävistä aiheista pysyisi mahdollisimman alhaalla. Tämän lisäksi levy-yhtiön edustajan, kuten A&R:n, olisi hyvä olla mahdollisimman läsnä artisteilleen ja tunnustella eri artistien erilaisia tarpeita, jotka auttavat artistia voimaan paremmin ja luomaan taidettaan.

4.2.4 Levy-yhtiön tarjoama tuki artistin näkökulmasta

Suurin osa haastateltavista sai eniten ja ensisijaisesti tukea työskentelyynsä ja ammatilliseen kehittymiseen studiotuottajalta, josta käytämme lyhennetysti termiä tuottaja. Artistit saivat tuottajalta henkistä tukea, tsemppausta sekä neuvoja. Yhden artistin mukaan tuottaja on se, joka luo turvallisen ympäristön, missä on helppo luoda yhteistä taidetta. Yhtenä tärkeimpänä tukihenkilönä mainittiin myös levy-yhtiön promoottori, joka oli artistille läsnä enemmän kuin muu levy-yhtiön edustajista.

Artisteilla oli A&R:n kanssa työskentelystä hyviä kuin huonojakin kokemuksia. Pohjimmiltaan A&R-osaston toiminta koettiin hyvin kryptiseksi ja yhteistyön laadun riippuvan vahvasti siitä, minkä levy-yhtiön kanssa tekee yhteistyötä. A&R:n toimintaan toivottiin yleisellä tasolla enemmän läpinäkyvyyttä niin, että myös artisti ymmärtää levy-yhtiön prosesseja ja toimintatapoja. Kaikki artistit eivät kokeneet saavansa A&R:ltä tarvitsemaansa tukea, vaikka A&R:n pitäisi

olla levy-yhtiössä artistin lähin tukihenkilö. Pelkästään kolme haastateltavaa mainitsi merkittävimmäksi tuekseen levy-yhtiön A&R:än joko pelkästään tai tuottajan lisäksi. Yhdellä haastateltavalla oli jopa kokemus siitä, että hänen oma A&R:nsä ei ollut lainkaan kiinnostunut hänen projektistaan, jolla oli suuri vaikutus yhteistyön sujuvuuteen.

Haastatteluista ilmeni, että mikäli artistin suhde A&R:ään tuntui luontevalta, artistin oli helppompaa puhua asioista suoraan ja kiertelemättä. Luottamussuhde helpotti myös vaikeista asioista keskustelua. Yksi haastateltava pohti myös hyvän A&R:n ominaisuuksia ja hänen mielestään hyvä A&R osaa haastaa ja nähdä mikä artistissa on kiinnostavaa, osaa olla suora eikä yritä pakottaa artistia omaan visioonsa sekä uskoo artistiin ja haluaa olla aidosti artistin tukena luomassa tämän uraa. Haastateltavat toivoivat, että A&R osaisi tunnistaa artistin vahvuudet ja rohkaista artistia aikoina, jolloin artisti on hukassa itsensä tai musiikin luomisen kanssa. Toivottiin, että artistia tuettaisiin enemmän brändiin liittyvissä asioissa, auttamalla artistia hahmottamaan paremmin omaa artisti-identiteettiään ja tukemalla brändin muodostumista. Lisäksi A&R:n toivottiin lähestyvän artistia ymmärryksen ja empatian kanssa, olevan enemmän läsnä ja kyselevän enemmän kuulumisia, jotta artisti kokisi levy-yhtiön tukevan hänen projektiaan ja suhtautuvan siihen intohimolla. Tärkeänä pidettiin myös sitä, että A&R olisi kiinnostunut artistista myös henkilönä, eikä pelkästään projektin kautta. Ehdotettiin, että A&R voisi tutustuttaa artistia apurahojen hakemiseen ja mahdollisesti auttaisi myös hakemisessa, sillä on myös levy-yhtiön etu, että artistia autetaan hakemaan apurahoja taiteelleen. Apurahan saaminen hyödyttäisi myös artistia taloudellisesti ja helpottaisi taloudellista ahdistusta tai painetta.

Artistit kaipasivat levy-yhtiön edustajilta myös tukea ja rakentavaa palautetta tilanteissa, joissa julkaistu kappale ei menestynyt odotetusti. Yhtenä alan isoimpana ongelmana pidettiin sitä, että onnistumisia juhlitaan isosti ja julkisesti, mutta kun kappale ei menesty toivotulla tavalla, artisti jätetään yksin. Yksi artisti kuvaili siitä johtavaa hiljaisuutta ahdistavana. Toisen artistin mielestä monet levy-yhtiöt “suhtautuvat artisteihin kertakäyttökamana”. Jos kappaleen julkaisu epäonnistuu, hänen kokemuksensa mukaan siitä ei anneta mitään palautetta eikä asiasta puhuta levy-yhtiössä. Hän näkee asian niin, että tässä tapauksessa artisti vain “katoaa” levy-yhtiön silmissä.

Suurin osa haastateltavista kertoi, etteivät he ole saaneet levy-yhtiön puolelta lainkaan rakentavaa palautetta tai kritiikkiä julkaisuista, jotka eivät menestyneet halutulla tavalla tai jotka koettiin levy-yhtiön silmissä “epäonnistuneiksi”. Kritiikkiä ei välttämättä annettu edes silloin, jos

artisti on sitä itse halunnut. Tämä on aiheuttanut artisteille hämmennystä ja epävarmuuden tunnetta. Jos palautetta ei saa lainkaan vaan asia jätetään käsittelemättä, yhden haastateltavan mielestä artisti voi etsiä itse syitä epäonnistumiseen ja näin fokusoitua jatkossa väärin asioihin, joka puolestaan voi vaikuttaa artistin tuottavuuteen alentavasti.

Yhden haastateltavan näkemyksen mukaan levy-yhtiöissä ei lähtökohtaisesti uskalleta antaa kritiikkiä silloin kun sitä pitäisi antaa. Kokeneet tuottajat ovat kuitenkin usein paikanneet tilanteen ja antaneet hyvää, rakentavaa palautetta, jota haastateltava on kaivannut kappaleestaan. Haastateltavan mielestä artistin luova prosessi voi jopa kärsiä siitä, kun levy-yhtiön A&R:n perustelut siitä, miksi kappale ei ole “sitä mitä haetaan”, jäävät pintapuolisiksi ja artisti ei tiedä mikä kappaleessa häiritsee. Haastateltavan mielestä kritiikin antaminen pitäisi olla lähtökohta, vaikka “kaikki eivät ole kritiikin suhteen vastaanottavaisia”. Hänen mukaansa jokaisen artistin pitäisi kuitenkin ymmärtää se, että kritiikin ja rakentavan palautteen saaminen on hyvästä.

Haastateltavat toivoivat enemmän avointa ja rakentavaa keskustelua levy-yhtiön edustajien kanssa myös “epäonnistuneista” julkaisuista, eli siis rakentavaa keskustelua tai pohdintaa siitä miksi kappale ei menestynyt ja miten seuraavaksi edetään. Haastateltavat toivoivat myös enemmän avointa keskustelua siitä, mihin musiikkiprojektia voisi kehittää, jos artistilla itsellään ei ole siitä selkeää visiota.

4.2.5 Levy-yhtiön ja artistin välisen yhteistyön kehittäminen

Haastateltavilla oli paljon erilaisia ehdotuksia liittyen siihen, kuinka artistin ja levy-yhtiön välistä yhteistyötä voisi kehittää. Artistien mielestä avoin ja rehellinen keskustelukulttuuri on keskeisessä osassa artistin ja levy-yhtiön välisessä yhteistyössä ja sen kehittämisessä.

Haastatteluissa tuli ilmi, että levy-yhtiön toiminnan olisi hyvä olla läpinäkyvämpää artistin suuntaan, jotta myös artisti ymmärtää levy-yhtiön sisäisiä prosesseja ja toimintatapoja. Levy-yhtiön edustajilta toivottiin enemmän avoimuutta ja läsnäoloa, myös vaikeissa tilanteissa. Artistien mielestä on erityisen tärkeää yhteistyön kannalta, että levy-yhtiö ottaa vastuun mahdollisista omista virheistään. Jos esimerkiksi levy-yhtiön puolelta työntekijä tekee virheen artistin projektiin liittyen, kuten jättää lähettämättä tiedotteen kappaleen julkaisuun liittyen, asiasta tulisi keskustella avoimesti, eikä sitä pitäisi sivuuttaa kokonaan.

Artistit toivoivat myös aktiivisuutta levy-yhtiön edustajien puolelta, vaikka artisti olisi kertonut haluavansa tehdä musiikkia omassa rauhassa. Silti kuulumisten kysely, ilman että soittaa työasioihin kuten määräaikoihin liittyen, koettiin toivottavaksi. Sen kerrottiin tuovan tunteen siitä, että artisti on silti levy-yhtiön mielessä, vaikka hän haluaakin työskentelyrauhan.

Esille nousi toive säännöllisistä tapaamisista, vaikka artistilla ei olisi tulossa julkaisua lähiaikoina. Säännöllisiä tapaamisia levy-yhtiön edustajien kanssa pidettiin hyödyllisinä, sillä näin artistit pääsevät kysymään säännöllisesti mieltä askarruttavia kysymyksiä, jos heillä ei muuten ole aktiivista keskusteluyhteyttä levy-yhtiön suuntaan. Hyväksi esimerkiksi annettiin se, että tapaaminen olisi esimerkiksi kerran kuukaudessa ennakkoon sovittuna ajankohtana, joko oman tiimin tai kaikkien levy-yhtiön artistien ja työntekijöiden kanssa. Nämä hetket luovat yhteisöllisyyden tunnetta ja madaltavat artistin kynnystä kysyä mieltä askarruttavia asioita.

Oleellisena huomiona nousi esille toive siitä, että levy-yhtiön pitäisi sainata vain sellaisia artisteja, joihin he uskovat ja joihin he ovat valmiita panostamaan ei pelkästään rahallisesti, mutta myös ajallisesti. Lisäksi levy-yhtiön edustajien tulisi jo sainatessa tietää, että he pystyvät auttamaan artistia kehittymään, jotta yhteistyö on molemmin puolin kannattavaa.

Kappaleen tiivistämiseksi Taulukkoon 2 on nostettu tärkeimpiä huomioita ja pääkohtia haastatteluista.

Yhteenveto

- Syitä levy-yhtiön vaihtamiseen olivat riittämätön tuki levy-yhtiöltä, henkilökohtaiset konfliktit levy-yhtiön edustajien kanssa, eriävät artistivisiot, yksinolon tunne tai ettei levy-yhtiön työntekijöitä nähnyt koskaan ja ettei artisti nähnyt yhteistyöllä taloudellista hyötyä itselleen.
- Kaikki haastateltavat olivat saaneet joko vajavaisen perehdytyksen musiikkialan toimintaan tai he eivät olleet saaneet sitä lainkaan levy-yhtiöltä sopimuksen tekemisen yhteydessä tai sen jälkeen.
- Kukaan haastateltavista ei ollut saanut kirjallista materiaalia esimerkiksi liittyen levy-yhtiön käytäntöihin tai ammattimaisen artistin uraa koskeviin asioihin. Yli puolet haastateltavista oli sitä mieltä, että kirjallinen materiaali, joka olisi sisältänyt esimerkiksi tietoa levy-yhtiön toiminnasta, arvoista ja perehtymisen arvoisista asioista, olisi ollut hyödyllinen.
- Perehdytyksellä oli erilaisia vaikutuksia artistin luovuuteen, tuottavuuteen ja hyvinvointiin.
- Haastateltavien kokemusten mukaan moniin kysymyksiin ei saa suoria vastauksia levy-yhtiön edustajilta. Kaikki haastateltavat olivat saaneet eniten tietoa alasta itse kysymällä, tai työskentelyn lomassa esimerkiksi tuottajilta, kollegoilta tai vaihtoehtoisesti lähestymällä Muusikkojen liiton edustajia.
- Huono perehdytys tai perehdytyksen puute voi vaikuttaa negatiivisesti artistin mielikuvaan levy-yhtiöstä.
- Osa haastatelluista artisteista ei pysty luottamaan täysin levy-yhtiöihin. Levy-yhtiön edustajat antavat usein artisteille lupauksia, jotka eivät koskaan täyty.
- Kaikki artistit eivät kokeneet saavansa A&R:ltä tarvitsemaansa tukea, vaikka tämän pitäisi olla levy-yhtiössä artistin lähin tukihenkilö.
- Artisteille ei annettu palautetta sellaisista kappaleista, jotka eivät ole menestyneet odotetusti. Artistit eivät saaneet rakentavaa palautetta tai kritiikkiä välttämättä edes silloin, vaikka sitä olisi itse halunnut tai pyytänyt.

Taulukko 2: Tässä taulukossa on yhteenveto Artistihaastattelut-kappaleesta.

5. AINEISTOANALYYSI JA JOHTOPÄÄTÖKSET

Kyselyn vastauksista selvisi, että artistit ja tuottajat kokivat paljon samankaltaisia haasteita musiikkialalla. Niin artistit kuin tuottajatkin pitivät levy- ja kustannusyhtiöiden antamaa perehdytystä alan käytäntöihin suppeana ja toivoivat yhteistyön alkaessa avoimempaa keskustelua musiikkialan käytännöistä ja alan kuormittavuudesta.

Opinnäytetyön tutkimuskysymysten kannalta keskeiseksi aineistosta nousi se, että populaarimusiikin artistit tarvitsisivat enemmän perehdytystä erityisesti siinä vaiheessa, kun he aloittavat ammattimaisemman uran artistina eli yhteistyön levy-yhtiön kanssa. Sopimusta tehdessä ja yhteistyötä aloittaessa molemminpuolinen avoimuus ja rehellisyys on kaiken lähtökohta. Molemmilla osapuolilla tulisi olla sopimuksentekohetkellä hyvä yhteisymmärrys siitä, että molemmilla on samanlaiset tavoitteet ja visiot artistin urasta. Koska haastatteluissa artistien syitä levy-yhtiöiden vaihtoon olivat esimerkiksi puutteellinen tuki levy-yhtiöltä ja eriävät visiot, kannattaa keskusteluyhteys artistin suuntaan pitää mahdollisimman avoimena ja säännöllisenä myös sopimuksen tekemisen jälkeen. Molemminpuolinen läpinäkyvä ja rehellinen keskustelu toiveista, tavoitteista, haasteista ja visioista esimerkiksi perehdytyksen yhteydessä auttaa rakentamaan luottamussuhdetta, joka tukee tuottavaa ja taloudellisesti kannattavaa yhteistyötä. Koska joillain artisteilla sopimuksissa luvatut asiat eivät olleet täyttyneet ja niistä puhuminen levy-yhtiön edustajille koettiin vaikeana, hyvin rakennettu luottamussuhde mahdollistaa myöhemmin myös vaikeista ja epämurkkaavista asioista keskustelemisen rakentavasti. Avoimen ja jatkuvan keskusteluyhteyden avulla vältetään myös kommunikaatio-ongelmat, jotka voivat aiheuttaa kommunikaatiokatkoksia tai väärinymmärryksiä artistin suuntaan.

Yhtenä haasteena yhteistyötä aloittaessa oli sopimuksissa käytettävä lakikieli. Sopimuksissa käytettävää lakikieltä pidettiin vaikeasti ymmärrettävänä ja osa artisteista olikin ymmärtänyt pyytää sopimuksen läpikäyntiin apua Muusikoiden liiton juristilta tai muulta taholta. On kuitenkin ehdottoman tärkeää muistaa, että jokaisella artistilla tai tuottajalla on eri lähtökohdat, joista he päätyvät alalle, eivätkä kaikki osaa tai ymmärrä ottaa asioista selvää itsenäisesti. Koska erityisesti uusille artisteille voi olla vaikea hahmottaa mitä kaikkea tukea heille on tarjolla levy-yhtiön lisäksi, olisi artistien tukijärjestöistä hyvä kertoa artistille jo sopimuksesta neuvotellessa. Se on molempien osapuolten etu, ettei sopimukseen jää epäselviä kohtia, jotka voisivat aiheuttaa myöhemmin riitatilanteita. Olisi levy-yhtiön ja artistin välisen luottamussuhteen luomisen

kannalta tärkeää, että levy-yhtiö rohkaisisi artistia käymään sopimuksen läpi ulkopuolisen tahon kanssa, jotta artisti ymmärtää sopimukseen kirjatut asiat ja ehdot ennen allekirjoitusta.

Levy-yhtiön ja artistin välillä pitäisi olla lähtökohtaisestikin avoimempaa keskustelua esimerkiksi musiikkialasta sekä alan kuormittavuudesta ja sen aiheuttamista henkistä tai taloudellisista paineista, sillä nämä aiheet jäävät usein pinnallisiksi tai käsittelemättä yhteistyötä aloittaessa tai sen aikana. Esimerkiksi alan ongelmien sivuuttaminen heti alussa voi aiheuttaa sen, että asiat tulevat artistille myöhemmin täytenä yllätyksenä. Tämä voi aiheuttaa henkistä pahoinvointia ja vaikuttaa artistin työskentelyyn. Vaikka levy-yhtiön edustajat ajattelisivat liian realistisuuden säikäyttävän uudet artistit, olisi se vähintäänkin reilua artistien kannalta, että heitä varoitetaan jo alussa alan kuormittavuudesta. Joskin vaikka tämä saattaakin aiheuttaa sen, että herkäät persoonat saattavat jättää sopimuksen tekemättä, on se silti parempi kuin jättää asia kertomatta, jolloin alan ongelmat tulevat myöhemmin yllätyksenä ja aiheuttavat kohtuutonta painetta herkälle persoonalle. Vaikka artistit ja tuottajat ottaisivat itse aktiivisesti selvää musiikkialasta ja sen käytännöistä, on hyvä muistaa, että esimerkiksi kirjallisuudessa kerrottu tieto alan toimintatavoista on paikoittain vanhentunutta ja alan sisällä ja levy-yhtiöissä on paljon hiljaista tietoa, jolloin oleellista tietoa voi olla vaikea löytää edes etsimällä. Jotta hiljaista tietoa saisi siirtymään eteenpäin, olisi toivottua, että työntekijät jakaisivat osaamistaan toisilleen ja kaikki pääsisivät hyötymään toistensa kokemuksista. Hiljaisen tiedon siirtyminen vaatii sosiaalista kanssakäymistä: sekä syvälliset kahdenkeskiset keskustelut sekä spontaanit jutteluhetket edistävät hiljaisen tiedon siirtymistä henkilöltä toiselle. Luomalla avoimeen tiedon jakamiseen kannustava kulttuuri ja tarjoamalla tekijöille fyysinen työympäristö, voidaan vaikuttaa hiljaisen tiedon siirtymiseen. Läpinäkyvyyteen, kommunikaatioon ja yhteiseen tekemiseen kannustava kulttuuri on myös välttämätöntä hiljaisen tiedon välityksen kannalta. (Eklund 2018, 154–157). Hiljaisen tiedon vuoksi myös itsestään selviltä tuntuvat asiat on hyvä lausua ääneen, jolloin varmistutaan siitä, että ne ovat selviä myös toiselle osapuolelle (mt., 98). Yllättävätkin asiat, kuten levy-yhtiön käytäntöjen tai prosessien esittely, voivat olla artistin näkökulmasta tärkeitä ja olennaisia.

Kyselyyn vastanneilla artisteilla ja tuottajilla, sekä haastatelluilla artisteilla, oli paljon ehdotuksia levy- tai kustannusyhtiöiden perehdytyskäytäntöjen kehittämiseen, jonka vuoksi voisi olla hyödyllistä, että jokainen yhtiö selvittäisi omien artistiensa tai tuottajiensa tarpeita perehdytykseen liittyen. Levy-yhtiön kannattaa panostaa uuden artistin perehdytykseen erityisesti siksi,

että se vaikuttaa artistin hyvinvointiin sekä lisäksi levy-yhtiön ja artistin väliseen luottamussuhteeseen (Wheeler 2022). Kun artisti voi hyvin, työskentelyolosuhteet ovat hyvät ja levy-yhtiön sekä artistin välillä vallitsee yhteisymmärrys ja molemminpuolinen luottamus, on yhteistyö mielekäästä ja se mahdollistaa pitkän ja kestävä artistisuhteen luomisen, joka on molempien etu. Perehdytyskäytäntöjä kehittäessä osallistava toimintatapa olisi hyödyllinen sen vuoksi, että sen avulla yhtiö saisi paremman käsityksen siitä, mikä juuri heidän perehdytyksensä kaipaa kehittämistä ja mitkä ovat oikeasti sellaisia asioita, joista yhtiön artistit tai tuottajat kaipaavat enemmän tietoa. Koska jokaisessa levy- ja kustannusyhtiössä on omat toimintatavat, ei tässä opinnäytetyössä tehty huomiot perehdytykseen liittyen ole välttämättä joka paikassa kehityskohteita. Selkeä ja eniten esille noussut ehdotus perehdytyksen parantamiseen liittyen oli kirjallinen perehdytysmateriaali, josta voisi olla hyötyä jokaisessa levy-yhtiössä. Kirjallisen perehdytysmateriaalin avulla levy-yhtiön ei tarvitse käyttää syvällisempään perehdytykseen edes välttämättä henkilöresursseja, kun artisti pystyy tutustumaan materiaaliin omalla ajalla. Perehdytysmateriaali voisi tarjota myös sellaista oleellista tietoa artistille, josta artistit normaalisti kyselevät kerta toisensa jälkeen levy-yhtiön edustajilta.

Edellä esitettyjen havaintojen perusteella tehtiin alustava kehittämislista opinnäytetyön tuotoksia, eli perehdyttäjän tarkistuslistaa ja Uuden artistin opasta, varten. Kehittämislistaan kirjattujen havaintojen avulla tehtiin alustavat luonnokset tarkistuslistasta ja oppaasta. Saadaksemme lisätietoa perehdytyksen tarkistuslistasta käytimme kyselyn ja puolistrukturoitujen haastattelujen lisäksi tutkimusmenetelmänä dokumenttianalyysiä sekä järjestimme tilaajan kanssa kehittämispalaverin. Dokumenttianalyysin avulla perehdyimme hyvän tarkistuslistan sisältöön ja rakenteeseen, ja kehittämispalaverissa kävimme tilaajan kanssa asiantuntijanäkökulmasta läpi perehdyttäjän tarkistuslistan luonnosta (liite 5) ja Uuden artistin oppaan keskeisiä teemoja (liite 6).

5.1 Kehittämispalaveri

Tilaajan eli Fountain Records Oy:n henkilökunnan kanssa järjestettiin kehittämispalaveri 3.11. Helsingissä. Palaveriin osallistui yhteensä neljä henkilöä. Palaverissa keskusteltiin opinnäytetyöhön saadusta aineistosta ja siitä, millainen oli kyselyyn vastanneiden artistien tai tuottajien sekä haastateltujen artistien mielestä ihanteellinen perehdytys.

Palaverissa käytiin läpi perehdyttäjän tarkistuslistan luonnos (liite 5) ja mietittiin, onko siihen lisättävää tai onko jotain muutettavaa. Lopulliseen versioon lisättiin maininta studiotilojen

käyttöön perehdytyksestä, jotta perehdyttäjä muistaa lähettää artistille oikeudet yhteisen studiokalenterin käyttöön. Perehdytyksen tarkistuslistaan ei tullut kehittämispalaverin myötä muita muutoksia.

Palaverissa käytiin läpi myös Uuden artistin oppaan keskeiset teemat (liite 6). Teemoista oli tehty valmis runko otsikoittain ja palaverissa esiteltiin suullisesti tarkemmin sisältöehdotuksia tilaajalle. Palaverissa mietittiin, onko oppaaseen lisättävää tai onko siinä jotain muutettavaa. Palaverissa keskusteltiin myös levy-yhtiön omien tietojen lisäämisestä oppaaseen, mutta yhteisymmärryksessä päädyttiin siihen, ettei levy-yhtiökohtaisia tietoja haluta opinnäytetyön liitteen julkiseen versioon. Oppaassa oli tarkoitus esitellä levy-yhtiön henkilökunta vastuualueineen, mutta osuus jätettiin pois. Levy-yhtiön työntekijä perusteli, etteivät he tarvitse sitä, koska kyseessä on pieni yritys ja heillä on kaikki yhteystiedot yhteisessä WhatsApp-ryhmässä. Oppaasta otettiin pois myös alku- ja loppupuheenvuorot, koska niiden ei koettu soveltuvan levy-yhtiön tarpeisiin. Uuden artistin oppaaseen ei tullut kehittämispalaverin myötä muita muutoksia.

5.2 Dokumenttianalyysi

Neljäntenä aineistonhankintamenetelmänä käytimme dokumenttianalyysia, jonka avulla tutkittiin erilaisia perehdytyksen tarkistuslistoja. Dokumenttianalyysi on tutkimusmenetelmä, jossa tutkitaan ja analysoidaan erilaisia kirjallisia lähteitä tai asiakirjoja. Sen avulla pystyy hankkimaan lisätietoa tutkittavasta asiasta. (Oppariapu 2016.) Dokumenttianalyysin tavoitteena oli selvittää mitä asioita hyvä perehdytyksen tarkistuslista pitää sisällään.

Tutkimusaineisto perustui internetistä löytyviin aineistoihin ja jo tehtyihin tarkistuslistoihin. Aiheeseen perehtymisen jälkeen tutkittava aineisto rajattiin kahteen dokumenttiin. Dokumenttianalyysissä käytettiin Työturvallisuuskeskuksen Perehdyttämisen tarkistuslistaa (Työturvallisuuskeskus 2022) ja Vuolearningin tekemää Perehdytyspohjaa yrityksille (Vuolearning 2022). Nämä perehdytyksen tarkistuslistat valikoituivat analyysin kohteeksi sen vuoksi, että ne ovat monipuolisia ja sopivat erilaisten organisaatioiden perehdytystarpeisiin.

Analyysi alkoi aineiston lukemisella ja reflektoinnilla. Dokumenttianalyysiä tehdessä jouduttiin pitämään jatkuvasti mielessä se, ettei tutkimuksessa ole kyse perinteisestä työsuhteesta eikä näin ollen suurin osa dokumenteissa esitetyistä perehdytyksen aiheista ole opinnäytetyön tuotoksen kannalta hyödyllisiä. Analysointivaiheessa dokumenteista rajattiin siis pois osuudet,

jotka koskivat perinteistä työsuhdetta. Dokumenteissa analysoitiin vain sellaisia osuuksia, joita pystyttiin käyttämään artistin ja levy-yhtiön välisessä sopimussuhteessa.

Dokumentteihin tutustuessa erilliseen tiedostoon koottiin huomioita analysoitavan tarkistuslistan aiheista, jotka soveltuisivat aiheena artistin perehdytykseen. Näitä aiheita hyödynnettiin tuotoksena tehtävän tarkistuslistan teossa. Työturvallisuuskeskuksen (2022) aineistosta löytyneitä, artistin ja levy-yhtiön välisen yhteistyön kannalta oleellisia perehdytysaiheita olivat:

- Organisaatioon ja toimipisteeseen tutustuttaminen
- Henkilöstöön ja eri yksikköihin tutustuttaminen
- Yhteystiedot ja yhteyshenkilöt
- Mitä henkilöstöltä/työntekijältä odotetaan
- Työohjeet ja työvälineet
- Työn tavoitteet
- Tyypilliset kuormitustekijät

Vuolearningin (2022) Perehdytyspohjasta löytyneitä, artistin ja levy-yhtiön välisen yhteistyön kannalta oleellisia perehdytysaiheita olivat:

- Organisaation toiminnan esittely
- Miten meillä toimitaan:
Millaista toimintaa meillä arvostetaan?
Mitkä ovat toimintaamme ohjaavat arvot?
- Työpaikan tilat:
Mitä sääntöjä yhteisiin tiloihin liittyy?
- Yhteystiedot

Näiden perusteella tarkistuslistaan lisättiin esimerkiksi levy-yhtiön toiminnan, tavoitteiden ja työntekijöiden esittely, yhteydenpitotavat, yhteisten tilojen ja välineiden esittely, yhteisistä odotuksista ja tavoitteista sekä alan kuormitustekijöistä keskustelun.

Dokumenttianalyysin haasteeksi muodostui se, ettei suurin osa perehdyttämisen tarkistuslistoista sovellu sellaisenaan artistin perehdyttämisen pohjaksi. Lähtökohtaisesti kaikki suomen-

kieliset perehdytyksen tarkistuslistat noudattavat Suomen Työturvallisuuslakia, jossa määritellään perehdytettävät asiat tarkasti. Näitä ovat muun muassa työaika ja tauot, palkanmaksuun ja työturvallisuuteen liittyvät asiat tai työterveys ja sairastumiset.

5.3 Muita havaintoja

Tässä alakappaleessa esitetään vielä lyhyesti tämän opinnäytetyön tutkimuskysymysten kannalta epäoleellisia, mutta aineistosta esille nousseita selkeitä epäkohtia, joihin kannattaisi levy-yhtiöissä kiinnittää huomiota.

Ensimmäinen tärkeä huomio liittyy siihen havaintoon, etteivät kaikki artistit saaneet omalta A&R:ltään tarvitsemaansa tukea, vaikka tämän pitäisi olla levy-yhtiössä artistin lähin tukihenkilö. Aineistosta saadun tiedon perusteella alalla vaikuttaisi olevan pulaa ihmisläheisistä ja johtamistaitoisista A&R-henkilöistä tai vaihtoehtoisesti levy-yhtiön A&R:t ovat paikoittain ylitöyllistettyjä. Vaikuttaa myös siltä, että A&R-henkilöiden osaaminen vaihtelee levy-yhtiöiden sisällä suuresti ja tämän vuoksi artistit saavat eriarvoista tukea levy-yhtiön A&R:iltä taiteen luomiseen ja käytännön asioihin. Tilannetta voisi lähteä ratkaisemaan esimerkiksi A&R-henkilöiden säännöllisillä koulutuksilla, jotta toiminta olisi tasa-arvoisempaa artistien suuntaan.

Toinen tärkeä huomio liittyy siihen havaintoon, etteivät kaikki artistit saa rakentavaa palautetta tai kritiikkiä sellaisista julkaisuista, jotka eivät ole menestyneet odotetusti. Olisi hyvä, että rakentavaa palautetta annettaisi edes artistin sitä pyytäessä, sillä myös rakentavan palautteen antaminen on aineetonta palkitsemista, jolla on todella suuri merkitys luovan työn tekijän näkökulmasta (Hakonen 2016). Palautteen antamisen yhteydessä levy-yhtiön kannattaa panostaa siihen, kuinka se käsittelee artistin kanssa artistin kappaleen epäonnistunutta julkaisua erityisesti silloin, jos levy-yhtiön edustaja on tehnyt jonkinlaisen virheen julkaisuprosessin aikana, kuten unohtanut lähettää tiedotteen median edustajille. Tässä tapauksessa levy-yhtiön pitää rohkeasti avata keskustelu tapahtuneesta ja myöntää virhe. Eklundin (2018) mukaan asioiden viivyttely tai vastuun pakoileminen laskevat luottamusta, ja se voi vaikuttaa jatkossa artistisuhteeseen negatiivisesti. Myös sopimuksen teon yhteydessä ja sen jälkeen tehdyistä lupauksista kannattaisi pitää kiinni, sillä artistin luottamus levy-yhtiötä kohtaan laskee, kun levy-yhtiö toimii eri tavalla kuin artistille on luvattu. (Eklund 2018, 152–153).

6. TUOTOKSET

Kehittääksemme tilaajan perehdytyskäytäntöjä teimme opinnäytetyön liitteeksi musiikkialan perehdyttäjän tarkistuslistan (liite 7) sekä Uuden artistin oppaan (liite 8). Perehdyttäjän tarkistuslista ja Uuden artistin opas laadittiin kyselyssä ja haastatteluissa ilmenneiden perehdytyksen epäkohtien sekä opinnäytetyön kirjoittajien aiemman pohjatiedon perusteella.

Luonnosvaiheessa Uuden artistin oppaan keskeisiin teemoihin (liite 6) sisällytettiin oleellisia aiheita, jotka ovat jääneet opinnäytetyön aineiston perusteella artisteille epäselviksi joko sopimuksen teon yhteydessä tai sen jälkeen. Tilaajan kanssa järjestetyssä kehittämispalaverissa sisältöehdotukset esiteltiin suullisesti tarkemmin tilaajalle. Koska tilaajalla ei ollut lisättävää Uuden artistin oppaan keskeisiin teemoihin (liite 6), oppaan sisältöä lähdettiin kirjoittamaan sovittujen teemojen ympärille.

Artistit toivoivat esimerkiksi enemmän tietoa musiikkialasta ja artistin työstä, joten Uuden artistin opas tarjoaa sainatulle artistille perustietoa musiikkialasta ja siitä mitä artistius vaatii häneltä. Artistit toivoivat myös rehellisempää puhetta alan kuormittavuudesta, joten oppaassa tuodaan esille artistin hyvinvointiin liittyviä asioita. Oppaan avulla uusi artisti perehtyy paremmin alan käytäntöihin, artistin tulonlähteisiin, artistibrändin tärkeyteen, itsensä kehittämiseen ja muihin tärkeisiin teemoihin. Koska opinnäytetyön aineistosta voidaan päätellä, että monilla, erityisesti uusilla alan artisteilla voi olla tiedon puutetta musiikkimaailmasta, oppaan avulla uutta artistia rohkaistaan tutustumaan laajemmin musiikkimaailmaan myös kirjallisuuden, elokuvien, podcastien ja erilaisten verkkoaineistojen kautta. Osan suositelluista kirjoista pystyy kuuntelemaan myös äänikirjoina. Uuden artistin oppaan tarkoitus on tarjota tiivistetysti hyödyllistä informaatiota alasta, mutta ennen kaikkea ohjata artisti tutustumaan omatoimisesti musiikkialan toimintaan eri lähteiden kautta.

Perehdyttäjän tarkistuslistaa varten tutkimme dokumenttianalyysin avulla sitä, millainen on yleisesti työelämässä hyvä perehdytyksen tarkistuslista ja ylipäätään mitä hyvään perehdytykseen kuuluu. Dokumenttianalyysin perusteella lisäsimme tarkistuslistaan esimerkiksi levy-yhtiön toiminnan, tavoitteiden ja työntekijöiden esittely, yhteydenpitotavat, yhteisten tilojen ja välineiden esittely, yhteisistä odotuksista ja tavoitteista sekä alan kuormitustekijöistä keskustelun. Myös tilaajan kanssa järjestetyssä kehittämispalaverissa keskusteltiin perehdyttäjän tarkistuslistan luonnoksesta (liite 5), ja siihen lisättiin palaverissa ilmenneitä levy-yhtiön toiminnan kannalta oleellisia asioita kuten studiokalenterin käyttöön perehdytys.

Perehdyttäjän tarkistuslistaan pyrittiin saamaan kaikki tärkeä ja oleellinen tieto, joka uuden artistin on hyvä kuulla levy-yhtiöltä joko sainauksen yhteydessä tai sen jälkeen erillisenä järjestettävässä perehdytystapaamisessa. Perehdyttäjän tarkistuslistan avulla levy-yhtiö voi taata tasapuolisen perehdytyksen jokaiselle uudelle artistille ja näin antamaan paremmat valmiudet työskentelyyn.

7. PÄÄTÄNTÖ

Opinnäytetyön johdannossa kerroimme, että populaarimusiikin alalla on paljon erilaisia haasteita, jotka ruokkivat alan artistien pahoinvointia. Nostimme esille myös sen, että usein alan haasteet opitaan vasta kantapään kautta, koska niistä ei puhuta artistille esimerkiksi levy-yhtiön sainauksen yhteydessä. Ehdotimme, että levy-yhtiön tekemä perehdytys voisi olla vastaus tähän ongelmaan. Totesimme, että hyvä perehdytys alalle voi parhaimmillaan hyödyttää molempia osapuolia ja auttaa artistia sisäistämään paremmin levy-yhtiön sekä alan käytäntöjä. Hyvä perehdytys minimoisi myös mahdolliset väärinymmärrykset ja odotukset molemmin puolin ja voisi parhaimmassa tapauksessa luoda vahvan pohjan artistin ja levy-yhtiön välisen luottamussuhteen kehittymiselle.

Aineistonkeruumenetelmien avulla selvisi, että populaarimusiikin artistit kaipaavat perusteellisempaa perehdytystä alan sekä levy-yhtiöiden käytäntöihin erityisesti uransa alkuvaiheessa. Perehdytyksen laadulla oli erilaisia vaikutuksia artistien hyvinvointiin, tuottavuuteen ja luovuuteen. Merkittävä huomio oli, että levy-yhtiön tekemä huono tai riittämättömäksi koettu perehdytys vaikutti negatiivisesti artistin mielikuvaan levy-yhtiöstä ja sen toiminnasta. Se puolestaan vaikutti alentavasti levy-yhtiön ja artistin väliseen luottamussuhteeseen. Keskeisimmäksi parannusehdotukseksi perehdytykseen liittyen nousi se, että artisteille kerrottaisi tavalla tai toisella enemmän musiikkialasta ja alan vaikutuksista artistiin sekä levy-yhtiön käytännöistä yhteistyötä aloittaessa. Kirjallista perehdytysmateriaalia pidettiin hyödyllisenä tapana saattaa uudelle artistille ajankohtainen tieto musiikkialan ja levy-yhtiön käytännöistä sekä muista artistin uraa koskevista käytännön asioista.

Uskomme, että opinnäytetyön onnistumisen kannalta saimme opinnäytetyön aineistonkeruumenetelminä tehtyihin haastatteluihin sekä kyselyyn riittävän määrän vastauksia. Vastausmäärä ei kuitenkaan välttämättä anna realistista kuvaa koko alan artistien perehdytyksestä, koska voidaan olettaa, että niillä artisteilla, joilla on ollut puutteellinen perehdytys, on ollut pienempi kynnys vastata kyselyyn kuin heillä, jotka ovat kokeneet alan perehdytyksen riittäväksi tai jotka kokevat, että heillä on ollut tarpeeksi hyvä pohjatieto alasta uran alussa. Kyselyyn saatuja vastauksia voidaan pitää sopivina opinnäytetyön tutkimuskysymysten kannalta, sillä pidimme niissä kriteerinä sen, että vastanneilla tai haastateltavilla oli ollut vähintään yksi sopimus levy-yhtiöiden kanssa. Opinnäytetyöhön saatiin myös monipuolisesti näkemyksiä niin vasta aloitta-

neilta artisteilta, mutta myös heiltä, joilla oli enemmän kokemusta alasta. Mikäli opinnäytetyössä olisi haluttu pureutua vielä syvemmin aiheeseen, olisi kyselyä voinut jakaa pidemmän aikaa ja kohdentaa suoria yhteydenottoja eri levy-yhtiöiden artisteille vielä enemmän. Suomessa on kuitenkin useita indie labeleita major -levy-yhtiöiden (Sony Music Finland, Universal Music Finland, Warner Music Finland) lisäksi, joten vastausmäärän olisi voinut saada korkeammaksi käyttämällä enemmän aikaa kontaktointiin.

Pidämme opinnäytetyössä tehtyä tutkimusta hyödyllisenä koko musiikkialalle. Toivomme, että opinnäytetyö konkretisoi artistien perehdytyksen tärkeyttä, sekä avoimen ja läpinäkyvän vuorovaikutuksen merkitystä artistin ja levy-yhtiön välisessä yhteistyössä.

Tilaaaja eli Fountain Records Oy piti kehittämistyötä ja sen tuotoksia hyödyllisinä toimintansa ja toimintatapojensa tarkastelun ja kehittämisen kannalta. Opinnäytetyön tuotokset menevät tilaajan käyttöön eli levy-yhtiö aloittaa uusien artistien tasa-arvoisemman perehdyttämisen perehdyttäjän tarkistuslistan (liite 7) avulla. Tämän lisäksi tilaaja antaa Uuden artistin oppaan (liite 8) uusille artisteille sainauksen jälkeen, joka auttaa uusia ja kokemattomia artisteja sisäistämään paremmin sen, miten musiikkiala toimii. Tilaaaja piti tuotoksia kattavina ja kertoi kokonaisuudessa olevan ”hyvät tienviitat mahdollisiin kysymyksiin”.

Opinnäytetyön tekemisen aikana tuli esille monia jatkotutkimusehdotuksia, jotka esitämme seuraavaksi lyhyesti:

- Jos levy-yhtiöt alkavat perehdyttämään artisteja, millä tavalla sitä voidaan seurata ja kehittää?
- Levy-yhtiöiden merkitys artistin urakehityksessä
- A&R:n johtamis-/ihmissuhdetaitojen merkitys artistin ja levy-yhtiön välisessä yhteistyössä
- Hyvällä brändäyksellä kohti menestystä - kuinka suuri merkitys brändillä on artistin/tuottajan uran kannalta?

LÄHTEET

Ahokas, Pauliina; Nikula, Jone; Pesonen Raimo 2004. Artist ABC: avaa ikkunoita musiikin maailmaan. 1. painos. Helsinki: T2 Promotions.

Aivosäätiö 2022. Muusikon terveys. Viitattu 16.10.2022.

<https://www.aivosaatio.fi/diagnoosi/muusikon-terveys/>

Eklund, Anniina 2018. Tervetuloa meille! Uuden työntekijän perehdytys. 1. painos. Helsinki: Grano Oy.

Finlex 2022. Työturvallisuuslaki 23.8.2002/738. Viitattu 1.10.2022.

<https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2002/20020738>

Fountain Records Oy 2022. About us. Viitattu 8.11.2022.

<https://www.freefountain.com/about-us/>

Hakonen, Anu 2016. Aalto-yliopisto. Palkitseminen ei aina vaadi rahaa. Viitattu 16.11.2022.

<https://propalkinnot.fi/ajankohtaista/palkitseminen-ei-aina-vaadi-rahaa/>

Help Musicians UK 2017. Can Music Make You Sick? Final Report and Recommendations. Viitattu 22.10.2022.

https://static1.squarespace.com/static/5981ffde914e6bc993575278/t/59cd0c5f46c3c43c96190d82/1506610315886/CMMYS_WEB.pdf

Intusiasma 2022. Intusiasma Wellness House. Mitäs on Health Coaching? Viitattu 7.11.2022.

<https://intusiasma.fi/mita-on-health-coaching/>

Jokelainen, Jarkko 2022. Mitä levy-yhtiö tekee? Viitattu 8.11.2022.

<https://www.teosto.fi/teostory/mita-levy-yhtio-tekee/>

Karhumaa Mika; Lehtman Ida; Nikula Jone 2010. Musiikki liiketoimintana. Helsinki: Teos.

Kehusmaa, Kirsti 2011. Työhyvinvointi kilpailuetuna. Helsingin Kamari Oy.

Liikanen, Aino 2021. Psyykkisen hyvinvoinnin vaikutus muusikkona kehittymiseen. Viitattu 12.11.2022. <https://urn.fi/URN:NBN:fi:amk-202105108048>

Oppariapu 2016. Ojasalo, Katri; Moilanen, Teemu; Ritalahti, Jarmo: Kehittämistyön menetelmät – Uudenlaista osaamista liiketoimintaan. Viitattu 18.11.2022. <https://oppariapu.wordpress.com/kirjallisten-lahteiden-analyysi/>

- Pokkinen, Lottaliina 2021. Artisti maksaa – Neuvotteluopas luoville aloille. Helsinki: Otava.
- Pokkinen, Lottaliina 2020. Muusikon sopimusopas. Helsinki: Tietosanoma.
- Posti, Pauliina 2022. Nordic Progress. Hyvä palkitsemiskäytäntö tukee yrityksen strategiaa ja motivoi henkilöstöä. Viitattu 16.11.2022.
<https://www.nordicprogress.fi/Hyva+palkitsemiskaytanto+tukee+yriytyksen+strategiaa+ja+motivoi+henkilostoa>
- Sitra 2013. Aineettomat palkitsemiskeinot hyötykäyttöön. Viitattu 22.10.2022.
<https://www.sitra.fi/blogit/aineettomat-palkitsemiskeinot-hyotykayttoon/>
- Sosiaali- ja terveysministeriö 2022. Työhyvinvointi. Viitattu 21.10.2022.
<https://stm.fi/tyohyvinvointi>
- Soundplate 2022. The Major Labels – Everything You Need To Know About Major Record Labels. Viitattu 7.11.2022. <https://soundplate.com/major-record-labels/>
- Stenfors, Timo; Niskavaara, Konsta 2018. Muusikon työelämän laatu: Vaikutusmahdollisuudet sekä ristiriidat ja niiden käsittely. Viitattu 12.11.2022. <https://urn.fi/URN:NBN:fi:amk-201805076738>
- Suomen Musiikkikustantajat 2016. Kustantaminen on yhteispeliä - tietoa musiikkikustantajan työstä ja tehtävistä. Viitattu 12.11.2022. https://www.musiikkikustantajat.fi/wp-content/uploads/2020/02/mpa_esite2016_a5.pdf
- Suomen Musiikkikustantajat 2022. Musiikkikustantajat MPA Finland. Mitä musiikkikustantaja tekee? Viitattu 9.11.2022. <https://www.musiikkikustantajat.fi/tietoa/mita-musiikkikustantaja-tekee/>
- Talentech 2021. Mitä on hyvä perehdytys – ja mitä sillä voidaan saavuttaa? Viitattu 1.10.2022. <https://blog.talentech.com/fi/mita-on-hyva-perehdytys>
- Teosto 2022. Tietoa Teostosta. Viitattu 18.11.2022. <https://www.teosto.fi/tietoa-teostosta/>
- Työelämän mielenterveysohjelma 2022. Mielenterveyden johtaminen arjessa. Viitattu 22.10.2022. <https://hyvatyo.ttl.fi/mielityo/mieli-strategia-ja-tyon-arki/mielenterveyden-johtaminen-arjessa>

- Työhyvinvoinnin tutkimusryhmä 2022. Tampereen yliopisto ja Tampereen Ammattikorkeakoulu. Työhyvinvoinnin ilmentymät. Viitattu 22.10.2022. <https://www.tyohyvinvointi.fi/>
- Työsuojelu 2022. Mitkä ovat työn psykososiaaliset kuormitustekijät? Viitattu 21.10.2022. <https://www.tyosuojelu.fi/tyoolot/psykososiaalinen-kuormitus/kuormitustekijat>
- Työterveyslaitos 2022a. Kunnollinen perehdytys kannattaa aina. Viitattu 1.10.2022. <https://www.ttl.fi/teemat/tyohyvinvointi-ja-tyokyky/tyoura/kunnollinen-perehdytys-kannattaa-aina>
- Työterveyslaitos 2022b. Perehdyttäjän TOP 10 –muistilista. Viitattu 1.10.2022. <https://www.ttl.fi/teemat/tyohyvinvointi-ja-tyokyky/tyoura/tyouralle-kiinnittyminen/perehdyttajan-top-10-muistilista>
- Työterveyslaitos 2022c. Hyvinvointia edistävä työympäristö. Viitattu 16.10.2022. <https://www.ttl.fi/teemat/tyohyvinvointi-ja-tyokyky/tietotyön-työympäristöt/hyvinvointia-edistava-työympäristö>
- Työturvallisuuskeskus 2022. Perehdyttämisen tarkistuslista. Viitattu 15.11.2022. <https://ttk.fi/wp-content/uploads/2022/11/Perehdyttämisen-tarkistuslista.pdf>
- Työturvallisuuskeskus 2021. Yhteistoiminta ja vuorovaikutus työpaikan arjessa. Viitattu 15.11.2022. <https://ttk.fi/julkaisu/yhteistoiminta-ja-vuorovaikutus-työpaikan-arjessa/>
- Vaajakari, Peppiina 2016. Managerin merkitys artistin uralla. Viitattu 12.11.2022. <https://urn.fi/URN:NBN:fi:amk-2016110915909>
- Valovirta, Erno 2020. Musiikkibisnes artistin ja levy-yhtiön näkökulmasta: vastauksia alasta esitettyihin yleisimpiin kysymyksiin. Viitattu 12.11.2022. <https://urn.fi/URN:NBN:fi:amk-2020052613682>
- Vanha-Majamaa, Anton 2020. “Jotain aika sairasta on siinä miten tää showbisnes toimii” - Artistit kärsivät mielenterveysongelmista, eivätkä levy-yhtiöt auta tarpeeksi. Viitattu 1.10.2022. <https://yle.fi/aihe/artikkeli/2020/04/09/jotain-aika-sairasta-on-siina-miten-taa-showbisnes-toimii-artistit-karsivat>
- Vuolearning 2022. Perehdytysopas.fi: Perehdytyspohja. Viitattu 15.11.2022. <https://www.perehdytysopas.fi/static/files/Perehdytyspohja.docx>

Haastattelut

Kuoppamäki, Timo 2022. A&R Director. Sony Music Entertainment Finland Oy. Haastattelu 4.11.2022.

Wheeler, Kristiina 2022. Artistiterapeutti. Haastattelu 24.10.2022.

LIITTEET

Liite 1. Asiantuntijahaastattelun haastattelukysymykset: Sony Music Finland / A&R Director Timo Kuoppamäki

Liite 2. Asiantuntijahaastattelun haastattelukysymykset: Artistiterapeutti Kristiina Wheeler

Liite 3. Puolistrukturoitu haastattelurunko: Artistit

Liite 4. Kyselyn kysymykset

Liite 5. Tarkistuslistan luonnos

Liite 6. Uuden artistin oppaan keskeiset teemat

Liite 7. Perehdyttäjän tarkistuslista

Liite 8. Uuden artistin opas

Liite 1

Asiantuntijahaastattelu:

Sony Music Finland / A&R Director Timo Kuoppamäki

Haastattelukysymykset

1. Voisitko esitellä tittelisi ja työtehtäväsi.
2. Mihin levy-yhtiön toiminta perustuu?
3. Mihin levy-yhtiön rahantulo perustuu?
4. Mitä eroa on indie ja major levy-yhtiöillä?
5. Mitä työnkuvia levy-yhtiön sisällä on? Voit kertoa esimerkiksi mielestäsi tärkeimmät tai osastoittain.
6. Miten levy-yhtiön ja artistin välinen työsuhde toimii?
7. Millaisia artistisopimuksia tehdään? Kerrotko lyhyesti jokaisesta sopimustyyppistä oleellimmat asiat.
8. Jos hieman yleistetään, mitkä asiat ovat sopimuksissa yleisimmin levy-yhtiön vastuulla ja mitkä artistien?
9. Kertoisitko pääkohdittain millainen on artistin levytyssopimuksen prosessi alusta loppuun?
10. Vapaa sana, jäikö mielestäsi jotain oleellista käsittelemättä liittyen artistin ja levy-yhtiön väliseen yhteistyöhön?

Liite 2

Asiantuntijahaastattelu:

Artistiterapeutti Kristiina Wheeler

Haastattelukysymykset

1. Esittelisitkö lyhyesti koulutustaustasi / kokemuksesi alalta.
2. Mitkä ovat yleisimpiä aiheita tai huolia, joiden vuoksi artistit saapuvat vastaanotollesi?
3. Tulevatko vastaanotolle saapuvat artistit levy-yhtiön lähettämänä vai omakustanteisesti?
4. Sinun näkemyksesi mukaan, millaiset perehdytyskäytännöt suomalaisissa levy-yhtiöissä on tällä hetkellä?
5. Mitä hyvää tai huonoa näet olemassa olevissa käytännöissä?
6. Mitä asioita uuden artistin ihanteellinen perehdytys pitäisi sisällään?
7. Millä tavalla perehdytyksen laatu voi vaikuttaa artistin hyvinvointiin?
8. Millainen vaikutus perehdytyksellä voi olla artistin tuottavuuteen?
9. Millainen vaikutus perehdytyksellä voi olla artistin ja levy-yhtiön väliseen yhteistyöhön tai luottamussuhteeseen?
10. Mitkä ovat konkreettisia keinoja, joilla artisti voi itse edistää hyvinvointiaan ja työkykyään?
11. Mitä konkreettisia asioita levy-yhtiö voisi tehdä edistääkseen artistin hyvinvointia ja luovuutta?
12. Kuinka suuri merkitys aineettomalla palkitsemisella on (kiitos, palaute työstä, työn arvostus, vaikutusmahdollisuudet)?
13. Monet haastattelemamme artistit sanoivat, että onnistuneista biisijulkaisuista annetaan paljon positiivista palautetta, mutta palautetta epäonnistuneista julkaisuista ei anneta lainkaan. Useasti artistit on vain jätetty yksin epäonnistumisen tunteen kanssa, eikä esimerkiksi A&R ole vastannut edes yhteydenottoihin. Mitä ajatuksia tämä herättää?
14. Millä tavalla artistille voisi antaa rakentavaa palautetta epäonnistuneen julkaisun jälkeen?
15. Vapaa sana, onko vielä jotakin mitä haluat tuoda esille populaarimusiikkialan perehdytykseen liittyen?

Liite 3

Puolistrukturoitu haastattelu: Artistit

Haastattelukysymykset

Perehdytys

1. Kuinka monta vuotta olet työskennellyt ammattimaisesti musiikkialalla?
2. Jos sinulla on ollut sopimus useamman kuin yhden levy-yhtiön kanssa, miksi olet vaihtanut levy-yhtiötä?
3. Kuinka sinut on perehdytetty sopimuksen teon yhteydessä levy-yhtiön toimintaan?
4. Kuinka sinut on perehdytetty sopimuksen teon yhteydessä ammattimaisen artistin oikeuksiin, velvollisuuksiin ja haasteisiin?
5. Miten perehdytyksissä on tuotu ilmi artistin ja levy-yhtiön väliset vastualueet? (jäikö vastualueista jotain epäselvää?)
6. Annettiinko perehdytyksessä kirjallista materiaalia vai käytiinkö asiat vain suullisesti läpi? (jos kyllä niin minkälaisia?)
7. Koitko sinulle annetun perehdytyksen riittäväksi?
8. Millä tavalla saatu perehdytys on vaikuttanut hyvinvointiisi?
9. Millä tavalla saatu perehdytys on vaikuttanut luovuuteesi?
10. Millä tavalla saatu perehdytys on vaikuttanut tuottavuuteesi?
11. Miten perehdytys tai perehdytyksen puute on vaikuttanut luottamussuhteeseen ja mielikuvaan levy-yhtiöstä?
12. Millainen olisi ihanteellinen perehdytys alalle levy-yhtiön sopimuksenteon yhteydessä? / Mitkä asiat olisi mielestäsi hyvä käydä perehdytyksen yhteydessä?

Levy-yhtiö ja A&R

13. Millaisia kokemuksia sinulla on levy-yhtiöiden A&R:n toiminnasta?
14. Millaista tukea olisit toivonut A&R:ltä tai levy-yhtiöltä?
15. Keneltä olet saanut eniten tukea levy-yhtiön puolelta: A&R:ltä, tuottajalta vai joltain muulta?
16. Millä tavalla levy-yhtiön ja artistin välistä yhteistyötä voisi parantaa?
17. Vapaa sana, onko vielä jotakin mitä haluat tuoda esille viihdemusiikkialan perehdytykseen liittyen?

Liite 4

Kyselyn kysymykset

1. Oletko artisti vai tuottaja?
2. Milloin olet tehnyt ensimmäisen sopimuksesi levy-yhtiön/kustannusyhtiön kanssa?
3. Kuinka monen levy-yhtiön/kustannusyhtiön kanssa sinulla on ollut sopimus?
4. Jos vastasit että sinulla on ollut useampi sopimus, millaisia eroja perehdytystilanteissa on ollut?
5. Onko sopimus/sopimukset olleet helposti ymmärrettäviä vai onko niissä ollut jotain, mitä et ymmärtänyt? Jos sopimus käytiin läpi niin millä tavalla? Koetko jälkikäteen ymmärtäneesi mihin olet sitoutumassa?
6. Onko sopimuksen teon yhteydessä luvutat asiat täyttyneet levy-yhtiön/kustannusyhtiön puolelta?
7. Jos vastasit edelliseen kysymykseen ei, kerro kokemuksestasi.
8. Mitä olisit tarvinnut lisää sopimuksen tekemisen yhteydessä?
9. Miten hyvin yleisesti sinut on perehdytetty sopimuksen teon yhteydessä musiikkialan käytäntöihin ja levy-yhtiön/kustannusyhtiön toimintaan?
10. Miten mielestäsi alalle tulevat uudet artistit/tuottajat voisi perehdyttää paremmin sopimusteon yhteydessä siihen, millaista musiikkialalla työskentely todellisuudessa on tai mitä se vaatii?
11. Koetko tasavertaista kohtelua artistien/tuottajien kesken?
12. Jos vastasit ei, kerro kokemuksestasi.
13. Onko levy-yhtiön/kustannusyhtiön edustajia helppo lähestyä ammatillisissa tai henkilökohtaisissa ongelmatilanteissa?
14. Perustele edellinen vastauksesi.
15. Voit jättää tähän nimesi ja yhteystietosi, jos sinua saa haastatella artistien/tuottajien perehdytykseen liittyen.
16. Vapaa sana ja terveiset opinnäytetyön tekijöille.

Liite 5

Tarkistuslistan luonnos

Olen esitellyt levy-yhtiön toiminnan ja tavoitteet.

Olen esitellyt henkilökunnan ja eri vastuuhenkilöt.

Olen esitellyt käytössä olevat tilat ja välineet.

Olen käynyt läpi levy-yhtiön ja artistin vastuualueet.

Olen käynyt artistin kanssa läpi kappaleen julkaisuprosessin.

Keskustelua artistiin käytettävästä budjetista: mihin rahaa konkreettisesti käytetään?

Olen keskustellut artistin kanssa artistin omista arvoista sekä arvojen noudattamisen tärkeydestä.

Artistin hyvinvointi, työuupumus ja mielenterveysongelmat - kuinka artisti voi pitää huolta hyvinvoinnistaan ja ehkäistä työuupumusta?

Olen kertonut, millaisia odotuksia levy-yhtiöllä on artistin suhteen.

Liite 6

Uuden artistin oppaan keskeiset teemat

Alkusanat

Musiikkiala työllistäjänä

Mistä artistin tulot koostuvat?

Teosto, Gramex

Yrittäjäyys vai verokortti?

Artistin etujärjestöt ja liitot

Julkisuuden monet kasvot

Oma brändi ja sen merkitys artistille

Itsensä kehittäminen artistina

Artistin hyvinvointi

Ajanhallintataidot

Tutustu myös (lisämateriaalia)

Loppusanat

Liite 7

Perehdyttäjän tarkistuslista

Perehdyttäjän tarkistuslista

1. Levy-yhtiön toiminta ja tavoitteet
Millaista toimintaa meillä arvostetaan?
Mitkä ovat toimintaamme ohjaavat arvot?
2. Työntekijät ja eri vastuuhenkilöt
3. Käytössä olevat tilat ja välineet
Mitä sääntöjä yhteisiin tiloihin liittyy?
4. Studiokalenterin käyttö: Kuinka paljon sitä voi käyttää ja miten?
5. Keskustelu molemminpuolisista odotuksista ja tavoitteista
6. Työnjako: Levy-yhtiön ja artistin vastualueet
7. Kappaleen julkaisuprosessi
8. Keskustelua budjetista: Mihin sitä käytetään ja mihin sitä voi käyttää?
9. Yhteydenpito: Mitä kautta voi ottaa yhteyttä ja mihin kellonaikaan
10. Artistin omat arvot: miksi niiden noudattaminen on tärkeää?
11. Keskustelua artistin brändin tärkeydestä ja sen rakentamisesta
12. Alan kuormittavuus: Mitkä asiat kuormittavat artistin henkistä tai fyysistä terveyttä?
13. Varmistetaan, onko jäänyt jotain kysyttävää. Rohkaistaan kysymään jatkossa, jos jokin asia mietityttää.

Perehdytyksen muistilista levy-yhtiölle

→ Artistin perehdytys musiikkialalle ja levy-yhtiön toimintatapoihin on tärkeää, sillä sen jälkeen artisti voi perehtyä vain taiteen tekemiseen, eikä hänen tarvitse stressata siihen liittymätömistä käytännön asioista, jotka ovat jääneet epäselviksi.

→ Älä oleta, että edes kokeneempi artisti tietäisi kaiken vaan tee perehdytys samalla tavalla jokaiselle. Hän ei välttämättä tiedä kaikkea, jonka vuoksi perehdytyksen tarkistuslista kannattaa aina käydä samalla tavalla läpi. Artisti ei välttämättä kehtaa kysyä “itsestään selviltä” vaikuttavia asioita, jottei vaikuttaisi ammattitaidottomalta.

→ Perehdytyksen aikana tai sen jälkeen voit rohkaista artistia ottamaan itse musiikkialasta selvää esimerkiksi kirjallisuuden muodossa.

Perehdytyksen jälkeen:

→ Pidä kommunikaatioväylät auki! Ole aktiivisesti yhteydessä artistiin ja näytä, että hänen juttunsa on oikeasti kiinnostava. Myös silloin, jos artisti haluaa työskennellä yksin, on hyvä kysellä kuulumisia ihan ilman erityistä asiaa (esim. deadline lähestyy tms).

→ Ole aidosti kiinnostunut artistin projektista ja opettele tuntemaan artisti myös persoonana. Kohtele artistia yksilöllisesti, sillä jokainen tarvitsee eri asioita toteuttaakseen taidetta tai pärjätäkseen musiikkialalla. Levy-yhtiö voi olla artistille ainoa tuki ja turva alalla, jos artistilla ei ole “artistikavereita”, joiden kanssa hän voi keskustella työhön liittyvistä asioista ja hakea vertaistukea.

→ Joillekin artisteille säännölliset tapaamiset ja juttutuokiot levy-yhtiön edustajien ovat todella tärkeitä. Vuorovaikutuksen säännöllisyys madaltaa kynnystä kysyä ja keskustella myös epämiellyttävistä asioista tai sellaisista, joista artisti on epävarma.

→ Vahvista artistin brändin muodostumista, jos se on epävarmaa. Kun brändi on selkeä, se helpottaa myös levy-yhtiön toimintaa ja esimerkiksi auttaa kohdentamaan markkinointia.

→ Kun artisti saa julkisuutta, on siihen hyvä reagoida levy-yhtiön puolelta. Tässä tilanteessa koutsaus voisi olla hyödyllistä, sillä kaikki eivät osaa käsitellä julkisuutta tai sen tuomia haasteita omin neuvoin, tai hakeutua omatoimisesti avun piiriin.

→ Muista antaa rakentavaa palautetta. Pidä keskusteluväylät auki myös siinä tilanteessa, jos tulee “epäonnistumisia”. Tee artistille selväksi, että tässä mennään yhdessä eteenpäin, koska yhteistyö tarkoittaa tiimityöskentelyä. Tämä voi helpottaa artistille seuraavaan projektiin siirtymistä.

→ Muista, että kirjallinen perehdytysmateriaali voi helpottaa levy-yhtiön edustajien työskentelyä ja mahdollistaa sen, ettei samoja asioita kysytä jatkuvasti uudelleen eri artistien toimesta.

Liite 8

Uuden artistin opas



UUDEN ARTISTIN OPAS

Tekijät

Senja Rapila & Maria Gergalo
Tehty opinnäytetyön liitteeksi 2022

MUSIIKKIALA TYÖLLISTÄJÄNÄ

Ensimmäiseksi on hyvä sisäistää se, että artistin ja levy-yhtiön välillä ei ole perinteistä työsuhdetta, vaan artisti ja levy-yhtiö sopivat sopimuksen avulla tekensä yhteistyötä. Levy-yhtiö tukee artistia monissa asioissa, mutta artisti on monista asioista vastuussa itse. Artisti on lähtökohtaisesti itse vastuussa esimerkiksi hyvinvoinnistaan ja itsensä kehittämisestä. Se onkin hyvä muistaa, että kaikki mitä teet itsesi ja osaamisesi eteen, on investointi artistiuteesi.

Musiikkialalla on paljon ymmärrettävää ja alalle tullessaan artistin pitää opetella ja sisäistää paljon uusia asioita. On täysin ymmärrettävää ja normaalia, ettei niitä välttämättä sisäistä viikon sisällä, tai edes kuukauden tai vuodenkaan päästä. Tärkeintä on, että kysyy aina, jos on jotain epäselvyyttä. Alalla monet kollegat auttavat ja antavat vertaistukea mielellään. Muista, että ei ole olemassa tyhmiä kysymyksiä. Se on vain sinulta itseltäsi pois, mikäli et kysy epäselviksi jääneistä asioista lisätietoja, ja oma tietosi asiasta jää puutteelliseksi.

Kysymistä ei kannata pelätä, vaikka kysymykset vaikuttaisivat sinusta siltä, että vastaukset niihin ovat muille alan ammattilaisille itsestään selviä. Ei kukaan voi tietää kaikkea heti, eikä kukaan oletakaan sinun tietävän kaikkea. Kokemattomuus tai osaamattomuus alalla ei ole häpeä.

Tutustu myös:

Musiikkiala: [Musiikilla on merkitystä](#)

Teosto: [Musiikkialan ja kulttuurin avainlukuja](#)

MISTÄ ARTISTIN TULOT KOOSTUVAT?

Artistin tulot koostuvat pääsääntöisesti keikkailuista ja kappaleiden tekijänoikeustuloista. Aktiivinen keikkailu tuo suurimman osa tuloista, mutta artisti saa tekijänoikeustuloja esimerkiksi:

- kappaleiden radiosoitosta
- suoratoistopalveluissa kertyneistä tuloista
- siitä, jos artistin kappale ostetaan digitaalisessa muodossa
- siitä, jos hän kirjoittaa muille artisteille kappaleita

Teosto

Tekijänoikeustoimisto Teosto on säveltäjien, sanoittajien, sovittajien ja musiikinkustantajien voittoa tavoittelematon tekijänoikeusjärjestö. **Teosto maksaa artisteille tekijänoikeuskorvauksia musiikin käytöstä.** Korvauksia kerätään esimerkiksi kappaleiden radiosoihtoista tai suoratoistopalvelusoihtoista (esim. Spotify). Korvauksia kerätään myös muista esityksistä, kuten kappaleen soittamisesta keikoilla, konserteissa, ravintoloissa tai kappaleen käyttämisestä taustamusiikkina esimerkiksi kaupassa. Teosto maksaa korvaukset artisteille kvartaaleittain eli kesäkuussa, syyskuussa, joulukuussa ja maaliskuussa.

Teosilmoitus

Teosto siis kerää ja tilittää musiikintekijöille korvauksia heidän musiikkinsa julkisesta esittämisestä ja tallentamisesta. Teoksen eli kappaleen rekisteröiminen Teostoon on edellytys sille, että sen käytöstä voidaan tilittää korvauksia tekijöille. **Teosilmoituksen tekeminen on artistin omalla vastuulla.** Kappaleesta kannattaa tehdä teosilmoitus Teostolle jo ennen kappaleen julkaisua, tai viimeistään kappaleen julkaisun jälkeen. Jos teosilmoituksen tekeminen on jostain syystä unohtunut, ilmoituksen voi tehdä myös myöhemmin ja korvauksia voi hakea kolmen vuoden ajalta takautuvasti.

Esiintymisilmoitus

Esiintymisilmoituksen tekeminen **on myös artistin vastuulla.** Kun artisti esittää kappaleen yleisölle lavoilla, klubeilla, konserteissa ja striimatuissa tapahtumissa, siitä maksetaan tekijänoikeuskorvauksia artistin lisäksi myös kappaleen säveltäjille, sanoittajille, sovittajille ja musiikkikustantajille.

Teosto: Miten saan musiikistani Teosto-korvauksia?

Gramex

Gramex on äänitemusiikin tekijänoikeusjärjestö. Se edustaa äänitteillä esiintyviä muusikoita, laulusolisteja, kapellimestareita sekä musiikkituottajia eli levy-yhtiöitä. **Levy-yhtiö tekee Gramex-ilmoituksen.** Gramex tilittää kerättyjä tekijänoikeuksia kolme kertaa vuodessa; huhtikuussa, elokuussa ja joulukuussa.

Gramex: Miten saan musiikistani Gramex-korvauksia?

Apurahat ja avustukset

Artisteille tarkoitettuja apurahoja myöntää pääasiassa erilaiset säätiöt ja rahastot. Esimerkiksi Musiikin edistämissäätiö MES myöntää apurahoja äänitetuotantoon tai artistin markkinointiin.

Taiteen edistämiskeskus Taike

Taike ja sen yhteydessä toimivat 20 taidetoimikuntaa ja kaksi apurahalautakuntaa jakavat apurahoja ammattitaiteilijoille. Hakuaikoja useita vuosittain.

Music Finland

Music Finland jakaa live- ja teosviestitukea. Hakuaikoja useita vuosittain.

Musiikintekijöiden rahasto

Musiikintekijöiden rahasto edistää ja tukee suomalaisten musiikintekijöiden toimintaa ja työtä jakamalla stipendejä. Stipendejä haetaan kahdesti vuodessa.

Musiikinedistämissäätiö

Säätiö jakaa avustuksia ja apurahoja sekä muuten edistää ja tukee taloudellisesti suomalaiseen musiikkiin liittyviä elävän musiikin tilaisuuksia, musiikkitalenteiden tuottamista, musiikin markkinointia ja vientiä, kustannustoimintaa ja koulutusta.

Suomen Kulttuurirahaston apurahat

Kulttuurirahasto myöntää apurahoja taiteen, tieteen ja kulttuurielämän eri aloilla toimiville henkilöille, työryhmille ja yhteisöille keskusrahaston ja 17 maakuntarahaston kautta. Hakuaikoja on vuosittain neljä.

Jos apurahan hakeminen kiinnostaa, tutustu myös Suomen musiikintekijöiden sivulla siihen, millainen on hyvä apurahahakemus.

YRITTÄJYYS VAI VEROKORTTI?

Olet saattanut kuulla, että jotkut alan artistit ovat yrittäjiä ja jotkut tekevät musiikkia freelancereina eli verokortilla. Artistin ei tarvitse olla yrittäjä, jos sitä ei halua tai jos se ei tunnu oikealta valinnalta itselle. Yrittäjyys ei välttämättä ole myöskään kannattavaa, jos tulovirta on vielä pieni. Jos haluaa päästä mahdollisimman helpolla, kannattaa muistaa, että freelancerina eli verokortilla työskennellessä ei tarvitse huolehtia yrittäjyyteen liittyvistä asioista kuten kirjanpidosta tai eläkkeen kerryttämisestä.

Jokaisen artistin kannattaa tutustua aiheeseen ja miettiä itselleen sopiva ratkaisu. Yrittäjyyden ja verokortilla työskentelyn hyvistä ja huonoista puolista voi keskustella myös muiden alan ammattilaisten kanssa, ja kysyä heidän mielipidettään asiasta.

Jos yrittäjyys kiinnostaa, voit tutustua esimerkiksi [tähän Muusikkojen liiton artikkeliin, jossa pohditaan yrityksen perustamisen vaikutuksia muusikkouteen.](#)

Yrittäjäksi ryhtyminen on aina iso päätös. Jos olet kuitenkin sitä mieltä, että haluaisit perustaa yrityksen tai toiminimen, [voit lukea yrityksen perustamisesta lisää esimerkiksi Yrittäjät.fi -sivustolta.](#)

Tutustu myös:

Suomen Musiikintekijät: [Yrittäjyys kiehtoo ja pelottaa](#)

ARTISTIN ETUJÄRJESTÖT JA LIITOT

Artisteille on olemassa omia etujärjestöjä ja liittoja, joiden toimintaan kannattaa tutustua. Järjestöistä voi saada tarvitsemansa tuen artistiuran eri vaiheissa.

Music Finland edistää suomalaisen musiikin elinvoimaisuutta ja kansainvälistymistä. Music Finland tarjoaa erilaisia tukia ja ohjelmia musiikkialan tekijöille.

Musiikin edistämissäätiö (MES) tarkoituksena on edistää ja tukea kotimaista monimuotoista musiikkia.

Muusikkojen Sairauskassa Muusikkojen Sairauskassan toimintapiiriin muodostavat 16 vuotta täyttäneet, mutta alle 68-vuotiaat Muusikkojen liiton jäsenet. Kassan toimintapiiriin eivät kuulu T-maksuluokassa olevat jäsenet. Sairauskassan maksamat korvaukset ovat toissijaisia mm. Kelalta ja työnantajalta tuleviin korvauksiin nähden.

Suomen Muusikkojen Liitto ry on muusikkojen ammattijärjestö. Muusikkojen liitto tarjoaa jäsenilleen henkilökohtaisia neuvonta- ja konsultointipalveluja sopimus-, vero-, tekijänoikeus- ja sosiaaliturva-asioissa. Liitto tarjoaa jäsenilleen myös oikeusapua.

Työttömyyskassa A-kassa (ent. Finka) on Suomen ainoa luovan alan työntekijöiden työttömyysturvaan erikoistunut työttömyyskassa.

Muista, että myös vertaistuki on artistille korvaamattoman tärkeää. Juttele siis rohkeasti kollegojen kanssa ja kysy heidän kokemuksistaan. Kysy myös kollegoilta tai levy-yhtiön edustajilta rohkeasti apua kohdatessasi alalla haasteita.

OMA BRÄNDI JA SEN MERKITYS ARTISTILLE

Brändi on artistin tärkein työkalu. Pitkäjänteinen artistibrändäys voi olla jopa avain artistin menestykseen.

Artistin brändi kertoo kuuntelijalle paljon siitä, millainen artisti on. Artistibrändi tarkoittaa siis yksinkertaisuudessaan sitä, mitä hänestä ajatellaan kuuntelijoiden tai median keskuudessa.

Artisti voi erottua muista artisteista oman brändinsä avulla. Brändiä voi rakentaa itse ja siihen voi saada apua levy-yhtiöltä. Artistibrändin tulee olla autenttinen ja aito, eikä artistin kannata rakentaa itselleen brändiä, johon hän ei itse usko. Päälle liimattu henkilöbrändi loistaa kauas. Brändin siis pitäisi olla omannäköinen ja persoonallinen, jotta se on kuuntelijan silmissä aito ja mielenkiintoinen.

Hyvän ja muistettavan brändin luomisessa täytyy olla pitkäjänteinen, sillä sen rakentaminen voi kestää jopa vuosia. Hyvän ja määrätietoisen brändäyksen avulla artisti voi onnistua luomaan itselleen henkilöbrändin, joka on tunnettava ja helppo muistaa.

Tutustu myös:

Entrepreneur [5 steps to building your personal brand from scratch](#)

Teosto: [Brändi on artistin arvokkain pääoma](#)

Rocktops: [Artisti on brändi](#)

Rytmimanuaali: [Miten brändään itseni tai yhtyeeni?](#)

ITSENSÄ KEHITTÄMINEN ARTISTINA

Itsensä kehittäminen on artistille aina hyödyllistä. Artisti on itse vastuussa itsensä kehittämisestä ja ammattitaidon ylläpitämisestä.

Voit kehittää itseäsi artistina kuuntelemalla monipuolisesti erilaista ja uutta musiikkia, hakeutumalla musiikin tekemistä tukeviin koulutuksiin tai lukemalla artistin työhön liittyvää kirjallisuutta tai artikkeleita.

Jos haluat kehittyä biisinkirjoittajana, erilaisista kirjoitus- ja luovuusharjoituksista voi myös olla apua. Asioiden sanoittamiseen ja biisien luovempaan kirjoittamiseen voit saada tukea esimerkiksi kirjallisuusterapeuttisista harjoituksista, [joihin voit tutustua enemmän esimerkiksi Helmet-kirjaston sivuilla](#).

Voit myös tutustua Rytmimanuaalin sivulla [MATSI-nimiseen työkaluun](#), joka auttaa artistia laatimaan oman musiikillisen toimintasuunnitelman ja kiteyttämään omat tavoitteet. Työkalu auttaa artistia myös tunnistamaan omia vahvuuksiaan ja heikkouksiaan.

Myös Musiikin urapolku –nimisellä sivustolla on artisteille tarkoitettu Artistin uran road-map –työkalu, joka tarjoaa työkaluja kehittymiseen ja auttaa artistia hahmottamaan uransa eri vaiheita. [Löydät sen täältä](#).

Tutustu myös:

Musiikin urapolku: [Artistin ura – unelmasta tähteyteen](#)

Musiikin urapolku: [Menestyvän artistin ominaisuudet](#)

Musiikin urapolku: [10 tärkeää kysymystä aloittavalle artistille](#)

JULKISUUDEN MONET KASVOT

Hyvä taide herättää mielipiteitä. Jos haluat menestyä, on hyvä asennoitua myös julkisuuden huonoihin puoliin.

Julkisuudessa on paljon hyviä, mutta myös huonoja puolia. Erityisesti sosiaalisen median myötä artisti on lähtökohtaisesti jatkuvasti esillä ja alttiina arvostelulle. Julkisuus voi aiheuttaa artistille monenlaisia paineita sekä ahdistuneisuutta. Jos artisti saa musiikkinsa myötä paljon suosiota, voi se johtaa yksityisyyden menetykseen: fanit saattavat pysäyttää kaupassa, seurata kotiovelle ja mediat kirjoittavat entistä herkemmin artistin tekemisistä.

Jo uran alkuvaiheessa kannattaa varautua ja valmistautua arvostelun kohteeksi joutumiseen, sillä julkisessa asemassa artisti saa osakseen myös huomiota, joka ei ole aina positiivista. Tällä tarkoitetaan sitä, että tekemisiäsi voidaan arvioida ja arvostella yleisön tai median toimesta, perustellusti tai perusteetta. Kun asian tiedostaa jo etukäteen, ei se tule puskista myöhemmässä vaiheessa.

Jos julkisuuden tuomat haasteet ahdistavat tai tuntuvat muuten vaikeilta, kannattaa niistä puhua rohkeasti kollegoiden tai levy-yhtiön edustajan kanssa. Myös artistiterapeutista voi olla apua, jos tilanne vaikuttaa merkittävästi hyvinvointiin.

Tutustu myös:

Voice.fi: [Elastinen on nähnyt julkisuuden varjopuolet läheltä - "Rajat pitää vetää itse"](#)

Musa vai bisnes –podcast: [Artisti, julkisuus ja mielenterveys](#)

ARTISTIN HYVINVOINTI

Artistin työ on ajoittain hyvin kuormittavaa. Sen vuoksi on hyvä oppia tunnistamaan itsestään merkkejä, jotka kertovat levon tarpeesta ja opetella uupumusta ennaltaehkäiseviä työskentelytapoja.

Artistin on tärkeä kiinnittää huomiota omaan hyvinvointiinsa, sillä hyvinvointi vaikuttaa jaksamisen lisäksi myös luovuuteen. Jos musiikin tekeminen tuntuu takkuavalta, on hyvä muistaa pitää välillä myös taukoja ja tehdä aivan jotain muuta kuin musiikkiin liittyviä asioita. Välillä musiikista irrottautuminen ja muiden mielekkäiden asioiden tekeminen tekee ihan hyvää myös luovuudelle. Pakottamalla kun ei välttämättä synny kaivattua lopputulosta, vaikka kuinka haluaisi.

Erityisesti uran lähtiessä nousuun ja tahdin kiihtyessä artisti voi huomata itsessään uupumista tai ahdistuneisuutta, joka voi merkitä levon tarvetta. Uni on artistille tärkeää, erityisesti ylikuormittumisen ja rasituksen keskellä. Voit lukea artistin unen tärkeydestä enemmän Muusikkojen liiton artikkelista [Älä valvo onnesi ohi! Uupumusta ja sen erilaisia oireita](#) ei kannata vähätellä, sillä jos sivuutat uupuneen mielen ja kropan hälytysmerkit liian pitkään, voi jaksaminen romahtaa yllättäen.

Muiden artistien kanssa keskustelemalla voit saada vertaistukea hyvinvointiin liittyvissä asioissa. Muista myös, että jos koet jaksamisen haasteita ja se vaikuttaa kokonaisvaltaisesti hyvinvointiisi ja sitä kautta työn tekemiseen, kannattaa siitä kertoa levy-yhtiön edustajalle ja hakeutua tarvittaessa avun piiriin (esim. artistiterapia).

Tutustu myös:

Gramex: [Apua muusikon jaksamiseen](#)

Suomen Musiikkilääketieteen yhdistys: [Muusikon psyykkinen hyvinvointi](#)

Mieli ry: [Lasse Mellberg alias Redrama: "Nyt elämä tuntuu lahjalta"](#)

Mieli ry: [Työssä jaksamisen liikennevalot](#)

Mieli ry: [Stressin hallinta](#)

ARTISTIN AJANHALLINTATAITOJEN TÄRKEYS

Koska sinä edustat itseäsi ja omaa artistibrändiäsi, mielikuvat sinusta artistina voivat jäädä vahvasti tapaamillesi ihmisille mieleen eri tilanteissa. Tästä syystä erilaisiin tapaamisiin ja kohtaamisiin kannattaa suhtautua ajatuksella.

Koska edustat artistina itseäsi ja omaa brändiäsi, kannattaa sovittuihin tapaamisiin saapua ajoissa. Artistille sovitut tapaamiset, kuten radio- tai mediatapaamiset, kuuluvat musiikkibisnekseen ja näissä tulisi noudattaa ja kunnioittaa sovittuja aikatauluja. Jos saavut tapaamisiin myöhässä, voi se vaikuttaa negatiivisesti maineeseesi. Jos kuitenkin myöhästyit, kannattaa siitä ilmoittaa viipymättä toiselle osapuolelle. Maine on monesti ratkaisevassa asemassa musiikkialalla, erityisesti uraa aloittaessa. Maine rakentuu erilaisista teoista, puheista, sekä kaikesta siitä, mitä ihmiset kokevat sinuun liittyen.

Jos ajanhallinnan taidot ovat hukassa, kannattaa niitä lähteä tietoisesti kehittämään. Ajanhallintaa voi helpottaa esimerkiksi puhelimen kalenterin käyttöönotto tai puhelimeen asetetut herätykset, jotka muistuttavat sovituista tapaamisista tai muista tärkeistä asioista.

Tutustu myös:

Nyyti ry: [Mitä on ajanhallinta? Vinkkejä itsesi johtamiseen ja taitojesi kehittämiseen](#)

Yle: [Asiantuntijan neuvot arjen ajanhallintaan - kiireestä voi päästä eroon](#)

Yle: [Oletko krooninen myöhästelijä? Näin voit opetella täsmällisemmäksi](#)

TUTUSTU MYÖS

Viimeiseksi olemme listanneet artistille hyödyllistä kirjallisuutta, nettisivustoja sekä podcasteja tai äänikirjoja. Materiaaliin tutustuminen auttaa ymmärtämään musiikkialan kiemuroita entistä paremmin, sekä esimerkiksi voit saada vertais-tukea elämänkertojen avulla.

Kirjallisuus

Ammatti: muusikko: opas esiintyjälle

- Dorothy Irving

All You Need to Know about the Music Business

- Donald S Passman

The Essence of the Music Business: Contracts

- Mika Karhumaa

Musiikki liiketoimintana

- Mika Karhumaa, Ida Lehtman, Jone Nikula

Artist ABC - Avaa ikkunoita musiikin maailmaan

- Jone Nikula, Pauliina Ahokas, Raimo Pesonen

Muusikon sopimusopas

- Lottaliina Poikkinen_

Artisti maksaa - Neuvotteluopas luoville aloille

- Lottaliina Pokkinen

Artisti maksaa kiltisti

- Lottaliina Lehtinen

Kolmetoista kertaa kovempi: räppäriin käsikirja

- Paleface, Esa Salminen

Rappiotaidetta - Suomiräpin tekijät

- Paleface (Karri Miettinen)

Spotify

- Sven Carlsson, Jonas Leijonhufvud_

Tee itsestäsi brändi - asiantuntijaviestintä livenä ja verkossa

- Katleena Kortesus

Tie Luovuuteen

- Julia Cameron

Varasta kuin taitelija

- Austin Kleon_

Podcastit

[Jäbät ja tunteet](#)

[Miten musta tuli muusikko?](#)

[Musa vai bisnes](#)

[Musarunkkarit](#)

[Suomiräpin Haastikset](#)

[Voice.fi: Artistihaastattelut](#)

[Taakka](#)

[Säv.San.Sov](#)

Muuta

Tutustu musiikkialan yleisimpään sanastoon [Teoston sivuilla](#).

Tutustu musiikin tekijänoikeuksiin [Teoston sivuilla](#).

Artistien elämäkerrat ja elämäntarinat

Antti Tapani

Ed Sheeran

Etenee - JVG:n tarina

Jannika B - Ihmisen muotoinen

JHT: musta lammas

Kaija Koo - Taipumaton

Mikael Gabriel - Alasti 2019

Mikael Gabriel Alasti – UUSI LUKU

Not Afraid - The evolution of Eminem

Redrama - Liekeistä luovuuteen

Saara Aalto - No Fear

Siinäpä tärkeimmät: Edellinen osa Juice Leskinen

7 veljestä: 20 vuotta Rähinää

The Rasmus

Uniikki elämä

Elokuvat ja dokumentit

Amy (2015)
Almost Famous (2000)
Avicii: True Stories (2018)
Billie Eilish: The World's A Little Blurry (2021)
Beyoncé: Homecoming (2019)
Biggie: I Got a Story to Tell (2022)
Bohemian Rhapsody (2018)
Elvis (2022)
Gaga: Five Foot Two (2017)
Get Rich or Die Tryin' (2005)
Juice (2018)
JVG-elokuva: Vuodet ollu tuulisii (2022)
Michael Jackson's This Is It (2009)
Miss Americana (2020)
Ray (2004)
Rocketman (2019)
Teit meistä kauniin (2016)
The Dirt (2019)
TINA (2021)
Travis Scott: Look Mom I Can Fly (2019)
Untrapped: The Story of Lil Baby (2022)
Veljeni vartija (2018)
Whitney (2018)
Jeen-Yuhs (2022)
8 mile (2002)