



Tampereen ammattikorkeakoulu

AMMATILLINEN OPETTAJAKORKEAKOULU

Opettajankoulutuksen kehittämishanke

Hiusalan yrittäjyysopintojen kehittäminen
Valkeakosken ammattiopistossa

Tanja Nieminen

2007

TANJA NIEMINEN: Hiusalan yrittäjyysopintojen kehittäminen Valkeakosken ammattiopistossa
Tampereen ammattikorkeakoulu
Opettajankoulutuksen kehittämishanke 21 s + 3 liites.
Ryhmän opettaja Seppo Janhonen
Helmikuu 2007
Asiasanat: hiusala, yrittäjyys, kehittäminen

TIIVISTELMÄ

Kehittämishankkeessa kuvataan Valkeakosken ammattiopiston hiusalan yrittäjyysopintojen kehittämistä. Kehittämishankkeessa selvitetään hiusalan kuvaus ja arvoperusta, jotka ovat työn pohjalla. Hiusalalla yrittäjyys on merkittävä työllistäjä ja positiivisen yrittäjäasenteen kasvatus opiskeluvaiheessa on erittäin tärkeää. Kehittämishankkeen pohjalta jatketaan materiaalin työstämistä, jotta sijaisillakin olisi mahdollisuus opettaa yksittäisiä tunteja yrittäjyydestä. Kehittämishankkeen johdosta opiskelijoiden asenne yrittäjyyttä kohtaan on muuttunut. Lisäksi hankkeesta on ollut Valkeakosken ammattiopistolle konkreettista hyötyä tulevaisuuden yrittäjyysopintoja varten. Kehittämishanke on esitelty Valkeakosken kehitys Oy:n Elämän eväänä yrittäjyys-hankkeessa.

Sisällysluettelo

1 HIUSALAN YRITTÄJYYSOPINNOT KEHITTÄMISHANKKEENA	4
2 HIUSALAN KUVAUS JA ARVOPERUSTA	4
3 HIUSALAN PERUSTUTKINNON YLEISTAVOITTEET.....	7
4 HIUSALAN YRITTÄJYYSOPINNOT	9
5 YRITTÄJYYSOPINTOJEN KEHITTÄMINEN.....	12
6 YRITTÄJYYSOPINNOT TULEVAISUUDESSA VALKEAKOSKEN AMMATTIOPISTOSSA.....	17
7 OPETTAJUUDEN MUUTOS KEHITTÄMISHANKKEEN MYÖTÄ.....	18
LÄHTEET	20
Liitteet:	
LIITE 1: Tehtävämalli yrittäjyysopinnot.....	21
LIITE 2: Sopimusyrittäjyys malli.....	22

1 HIUSALAN YRITTÄJYYSOPINNOT KEHITTÄMISHANKKEENA

Ammatillisten perustutkintojen yrittäjyysopintojen kehittäminen on valtakunnallisesti muutostilassa. Uusiin opetussuunnitelmiin tullaan tekemään yrittäjyysopintojen kohdalta muutoksia niin, että ainakin opintoviikkojen (tulevaisuudessa opintopisteiden) määrää nostetaan. Perinteiset opetusmenetelmät on mielestäni uusittava, jotta opetussuunnitelman tavoitteet saadaan täytetyiksi. Opinnoista täytyy tehdä käytännön läheisiä ja opiskelijoita puhuttelevia. Tämän kehittämishankkeen tarkoitus on uusia perinteisiä opetusmetodeja ja lisätä opiskelijoiden yrittäjyysmyönteisyyttä opetuksellisin keinoin.

2 HIUSALAN KUVAUS JA ARVOPERUSTA

Hiusalan tarkka kuvaus löytyy valtakunnallisesta opetussuunnitelmasta. Valtakunnallinen opetussuunnitelma määrittelee ne raamit millä itse opetus toteutetaan. Ymmärtääksemme hiusalaa ja sen spesifioitunutta sektoria, on tärkeää ensin oivaltaa mistä itse alassa on kyse.

Hiusalan ammattilaiset hoitavat asiakkaiden hiuspohjaa, hiuksia ja partaa sekä muotoilevat hiuksia ja partaa erilaisten menetelmien, välineiden ja kosmeettisten tuotteiden avulla. Lisäksi he suunnittelevat tyyliä yhdessä asiakkaan kanssa, ehostavat, hoitavat käsiä sekä opastavat hiusten ja hiuspohjan kotihoitoa ja kosmeettisten tuotteiden käyttöä. Yrityksissä myydään erilaisia kosmeettisia tuotteita, välineitä, hiuskoristeita ja asusteita. Yhtenä työn osa-alueena ovat peruukit, lisäkkeet, hiuslisät ja lisähiukset, joiden käsittely vaatii erityistaitoja. Parturi-kampaajat tukevat yksilöiden ulkoisen tyylin ja kauneuden ylläpitämistä sekä asiakkaiden identiteetin rakentumista, joka ilmenee asiakkaan kokonaisolemuksen hyvinvointina ja kauneutena sekä hyvänolon tunteena. (Ammatillisen peruskoulutuksen opetussuunnitelman ja näyttötutkinnon perusteet, 91 – 93) Parturi-kampaaja ei siis vain leikkaa ja värjää hiuksia, vaan puhutaan paljon laajemmasta kokonaisuudesta, jolla on merkitystä asiakkaan kokonaisvaltaiselle hyvinvoinnille.

Parturi-kampaajat toimivat joko toisen palveluksessa, itsenäisinä ammatinharjoittajina tai yrittäjinä. Suurin osa yrityksistä on ollut pienyrityksiä, mutta yrityskokojen kasvaessa ala on alkanut työllistää enemmän. Useimmat työntekijät päätyvät itsenäiseksi yrittäjiksi jossain työuransa vaiheessa esimerkiksi vuokraamalla työpisteen yrityksen sisältä. Suurempiin yrityksiin voi työllistyä työnjohtotehtäviin. Yrityksiä on sijoittunut tarjoamaan lisäpalveluja hoitoloiden, kylpylöiden, sairaaloiden ja palvelutalojen yhteyteen sekä risteilyaluksille. Jonkin verran hiusalalan palveluja viedään myös suoraan asiakkaan kotiin. Hiusalalan ammattilaiset toimivat lisäksi erilaisissa myynti-, konsultointi- ja koulutustehtävissä. Työllistäjinä ovat kosmeettisten valmisteiden maahantuojat ja tukkuliikkeet, kaupat ja erilaiset koulutuspalveluja tarjoavat yritykset. Hiusalalan ammattilaisia on sijoittunut lisäksi teatterien, valokuvausalan, television ja elokuva-alan palvelukseen. Tällöin ammattitaitoa vahvistetaan usein maskeeraajan tai kosmetologin osaamisella. (Ammatillisen peruskoulutuksen opetussuunnitelman ja näyttötutkinnon perusteet, 91 – 93) Pienillä paikkakunnilla itsenäisenä yrittäjänä toimiminen on ensisijainen vaihtoehto. Keskisuurissa ja suurissa kaupungeissa yritysten koot ovat isompia ja näin ollen myös omistajat palkkaavat työntekijöitäkin.

Ammattitaitovaatimuksia kasvattavat arvonlisäverosta johtuva kova kilpailutilanne, alan herkkyys suhdannevaihteluille, työvoiman vapaa liikkuvuus ja kansainvälistyminen sekä asiakkaiden tietoisuuden lisääntyminen ihon ja hiusten hoitoon liittyvistä tekijöistä. Pienyrittäjävaltaisella hiusalalla korostuvat erityisesti yrittäjäystaidot. Hiusalalan arvostuksen lisäämiseksi, kansainvälisten yhteyksien muodostamiseksi ja ammattitaidon kehittämiseksi alalla on runsaasti kilpailutoimintaa. (Ammatillisen peruskoulutuksen opetussuunnitelman ja näyttötutkinnon perusteet, 91 – 93) Arvonlisäverotusta muutettiin kokeiluluontoisesti vuoden 2007 alusta. Tämän muutoksen merkityksen opettaminen myös yritystoiminnan näkökulmasta on tärkeää, sillä oppilaitosympäristössä opitut moraaliset ratkaisut heijastuvat yritystoiminnan kautta koko yhteiskuntaan. Esimerkiksi, jos yksikin parturi-kampaamo jättää arvonlisäverolennuksen huomioimatta, vaikuttaa se moraalisesti koko yhteiskuntaan.

Hiusalalan toiminnan päämääränä on korkealaatuisten palvelujen avulla edistää ihmisten kauneutta, terveyttä ja hyvinvointia. Palveluiden avulla voidaan vahvistaa yksilön itsetuntoa, jolla on keskeinen merkitys ihmisen sosiaalisessa toiminnassa, itsensä

hyväksymisessä ja omaan kulttuuriin sitoutumisessa. Lisäksi palvelut tuottavat mielellisyyttä, elämyksiä ja virkistystä. Hiusalan palveluja kuluttava asiakas nähdään päämäärähakuisena ja kokonaisvaltaisena yksilönä. Omasta terveydestä ja kauneudesta huolehtiminen on keskeinen osa hänen ulkoista olemustaan, hyvänolon tunnetta ja elämänlaatua. Hiusalan arvopäämäärinä on palvelujen korkea laatu, terveellisyys, esteettisyys, tarkoituksenmukaisuus ja asiakastyytyväisyys. Lisäksi tärkeää on yksilöllisyyden, kulttuurisen taustan ja itsemääräämisoikeuden kunnioittaminen, tasa-arvo ja suvaitsevaisuus. Näihin perustuu alan ammattietiikka. (Ammatillisen peruskoulutuksen opetussuunnitelman ja näyttötutkinnon perusteet, 91 – 93) Alan ammattietiikan ymmärtäminen on osa sisäistä yrittäjyyttä ja sen avulla muodostetaan käsitys kokonaisvaltaisesta hyvinvoinnin ylläpitämisestä.

Hiusalan toimintaa ohjaavia periaatteita ovat viihtyisän ja rentouttavan palveluympäristön tarjoaminen asiakkaille, ammattilaisten omasta tyytyväisyydestä ja terveydestä huolehtiminen sekä vastuullisuus luottamuksellisten asiakassuhteiden synnyttämisessä ja ylläpitämisessä.

Tärkein työväline parturi-kampaajalle on hänen persoonansa, jonka käyttö edellyttää vahvaa itsetuntoa, oman elämän hallintaa ja sisäistettyä ammattietiikkaa. Parturi-kampaaja on palvelu- ja yhteistyöhenkinen, rehellinen ja luotettava sekä kehityshaluinen, luova ja oma-aloitteinen. Hiusalan yritystoiminnassa keskeisiä arvoja ovat terve kilpailu, vastuullinen yrittäjyys ja yhteistoiminnallisuus. Näiden myötä toteutuu yritystoiminnan kannattavuus ja kyky tehdä tiimi- ja yhteistyötä. Lisääntyvässä määrin tärkeää on ympäristötietoisuus ja kestävä kehityksen tukeminen. (Ammatillisen peruskoulutuksen opetussuunnitelman ja näyttötutkinnon perusteet, 91 – 93) Asiakassuhteiden ylläpitämiseen tarvitaan asiakassegmenttien tuntemista ja niiden hyväksymistä.

3 HIUSALAN PERUSTUTKINNON YLEISTAVOITTEET

Hiusalan perustutkinnon yleistavoitteina ovat laaja-alaiset valmiudet hiusalan työntekijänä ja ammatinharjoittajana toimimiseen ja neuvonta-, myynti- ja muihin asiakaspalvelutehtäviin. Lisäksi tutkinnon suorittaneella on valitsemiensa ammatillisten opintojen perusteella työelämän vaatima eriytynyt ammattitaito. (Ammatillisen peruskoulutuksen opetussuunnitelman ja näyttötutkinnon perusteet, 12-13.) Opetussuunnitelma määrittelee jo alan kuvauksen yhteydessä, että opiskelijaa ohjataan ammatinharjoittajana toimimiseen ja asiakaspalvelutehtäviin. Hiusalan tärkein osa on nimenomaan asiakas, josta hyvin huolehtimalla saadaan muodostettua itselle ansio.

Hiusalan perustutkinnon suorittaneen on osattava palvella eri kulttuureista tulevia asiakkaita molemmilla kotimaisilla ja/tai vähintään yhdellä vieraalla kielellä. Hänen on osattava toimia monikulttuurisessa työympäristössä. Hänen on osattava noudattaa työssään ympäristöä säästäviä menetelmiä ja siten edistää kestävästä kehityksestä. Hänen on osattava käyttää nykyaikaisen teknologian välineitä ja laitteita. Hänellä on oltava tietoyhteiskunnassa tarvittavat valmiudet jatkuvasti kehittyvän tieto- ja viestintätekniikan käyttämiseksi tiedon hankkimisessa ja vuorovaikutteisessa viestimisessä ja tiedon välittämisessä. (Ammatillisen peruskoulutuksen opetussuunnitelman ja näyttötutkinnon perusteet, 12-13.) Opetussuunnitelma mukaan opiskelijan on osattava palvella eri kulttuureista tulevia asiakkaita, myös tämä on huomioitava yrittäjyysopintojen kokonaisuuden muodostamisessa.

Hiusalan perustutkinnon suorittaneella on oltava oma-aloitteisuutta, luovuutta, kekseliäisyyttä ja rohkeutta tehdä itsenäisiä ratkaisuja yrityksen työntekijänä tai ammatinharjoittajana. Hänen on osattava palvella asiakkaita kaikissa tilanteissa heidän tarpeidensa ja odotustensa mukaisesti ja hyviä käytöstapoja noudattaen. (Ammatillisen peruskoulutuksen opetussuunnitelman ja näyttötutkinnon perusteet, 12-13.) Opetussuunnitelma määrittelee vaativat osa-alueet oppimiselle. On saatava opiskelija opintojensa aikana oppimaan oma-aloitteisuutta, luovuutta, kekseliäisyyttä ja rohkeutta. Näihin neljään osa-alueeseen myös yrittäjyysopintojen kehittäminen myös perustuu. Esimerkiksi oma-aloitteisuus näkyy perustettavan yrityksen pyörittämisessä, luovuus ja kekseliäisyys markkinoinnin suunnittelussa ja rohkeus itse yrittämiseen

lähdössä. Asiakaspalveluammatti on vaativaa ja asiakkaiden tarpeiden ja odotusten mukaan toimiminen yksi lähtökohdista.

Hiusalan perustutkinnon suorittaneen on tunnettava kuluttajan oikeudet ja velvollisuudet sekä osattava ottaa ne huomioon työssään ja kansalaisena. Hänen on erityisesti tiedettävä hiusalan kuluttajansuojasäädökset ja osattava noudattaa niitä toiminnassaan. Hänen on osattava huolehtia omasta ja asiakkaiden turvallisuudesta. (Ammatillisen peruskoulutuksen opetussuunnitelman ja näyttötutkinnon perusteet, 12-13.) Yrittäjyysopintojen näkökulmasta ei riitä, että osaa yritysmuodot tai yleiset yrittäjyyden lainalaisuudet, vaan on huomioitava myös kuluttajan näkökulma asioihin.

Hiusalan perustutkinnon suorittaneen on tiedettävä alan laatutekijöitä tai laatukriteerejä ja pyrittävä omassa toiminnassaan laadullisesti parhaaseen mahdolliseen suoritukseen. Hänellä on oltava käsitys hiusalan palvelujen ja tuotteiden kansainvälisestä ja kansallisesta kilpailukykyisyydestä, ja hänen on toiminnallaan osattava edistää yrityksensä kannattavuutta. (Ammatillisen peruskoulutuksen opetussuunnitelman ja näyttötutkinnon perusteet, 12-13.) Opetussuunnitelma määrittelee, että opiskelijan on osattava edistää yrityksensä kannattavuutta. Perusopetuksessa ei yleensä pystytä painottamaan yritystoiminnalle merkityksellisten kriittisten pisteiden laskemista. Tällöin onkin oleellisempaa ohjata opiskelijaa toisen ammattilaisen luokse. Hiusalan yrittäjän yksi tärkeimpiä yhteistyökumppaneita on tilitoimisto, sillä perusopetuksessa ei millään pystytä opettamaan kaikkea (eikä opiskelija pysty omaksumaan) yrityksen taloudenhoidosta.

Hiusalan perustutkinnon suorittaneen on osattava toimia vastuullisesti, oikeudenmukaisesti ja annettujen lupauksen mukaisesti. Hänen on noudatettava työssään hiusalan ammattietiikkaa, kuten asiakkaita koskevaa vaitiolovelvollisuutta sekä tietosuoja- ja kuluttajansuojasäädöksiä. Hänen on osattava käsitellä ja ratkaista eettisiä ongelmia. Hänen on oltava suvaitsevainen ja tasa-arvoinen toisia ihmisiä kohtaan. Hänen on tunnettava suomalainen kulttuuriperinne ja osattava vaalia ja edistää sitä työssään. Hänen on osattava ottaa toiset huomioon ja hyväksyä ihmisten erilaiset tunteet. Lisäksi hänen on hallittava omat tunteensa asiakaspalvelu- ja muissa vuorovaikutustilanteissa. Hänen on arvostettava omaa ammattiaan sekä oltava motivoitunut kehittämään itseään ja työtään. (Ammatillisen peruskoulutuksen opetussuunnitelman ja

näyttötutkinnon perusteet, 12-13.) Kaikki edellä mainitut opetussuunnitelman seikat ovat sisäistä yrittäjyyttä, jota tarvitaan yrittäjydessä ehkä eniten. Jotta opiskelija valmistuttuaan ammattiin, pystyy vastaanottamaan yritystoiminnan haasteet, tarvitsee hän ennen kaikkea sisäistä yrittäjyyttä.

4 HIUSALAN YRITTÄJYYSSOPINNOT

Parturi-kampaajan perustutkinnon laajuus on 120 opintoviikkoa. Yhteisiä opintoja näistä on 20 opintoviikkoa, joista yritystoimintaa 0 – 4 opintoviikkoa. Ammatillisia opintoja on 90 opintoviikkoa, joista hiusalan yritystoimintaa on 10 opintoviikkoa. Valkeakosken ammattiopistossa hiusalan opiskelijat eivät opiskele yhteisissä opinnoissa yritystoimintaa vaan kaikki yritystoiminta tapahtuu hiusalan yritystoiminta opintojakson alaisuudessa. Opetus on integroituna pakollisiin ammatillisiin opintoihin (Valkeakosken ammattiopisto, hiusalan opetussuunnitelma 2006). Valkeakosken ammattiopistossa on erillinen kauneudenhoito-osaston yrittäjyyden opetussuunnitelma, joka tukee opintojen integroimista ammatillisiin aineisiin (Kipinä, Metsäsalo 2003). Opetus on tapahtunut ammattiaineiden sisässä, kuitenkin niin, että opiskelija on suorittanut kaikki opetussuunnitelmaan määritellyt tehtävät. Työllistymisen kannalta yrittäjyys nousee keskeiseksi osaksi opiskelua hiusalalla, koska alan perinteinen yritys on “yhden naisen yritys“. Alan ammattilainen työllistää usein itsensä sopimusyrittäjänä. Alan ammattilaisella on perusvalmiudet työllistyä toisen palvelukseen, mutta alan työmarkkinoilla vapaita työpaikkoja toisen palveluksessa ei juuri ole. Vastavalmistuneen on sisäisen yrittäjyyden keinoin luotava itse työpaikkansa ja -tehtävänsä. (Kipinä, Metsäsalo 2003)

Tämän kehittämishankkeen tarkoituksena on erityisesti kehittää ammatillisten opintojen yritystoimintaa, mutta malli toimii myös suhteutettuna pienempääkin kurssiin. Kehittämishankkeen jatkoksi tullaankin tekemään erillinen yrittäjyyden opetusmateriaalikansio. Opetusmateriaalin tarkoituksena on luoda ammatilliselle opettajalle runko yrittäjyyden opettamiseen ja helpottaa näin omaa työtään. Yrittäjyyttä voidaan opettaa monella eri tavalla, mutta yrittäjä myönteisyys kasvaa opiskelijoiden keskuudessa kun asian esittää oman alan ammatillinen opettaja.

Opetussuunnitelman keskeisistä sisällöistä on annettu opiskelijoille tehtäviä, joiden perusteella he ovat kurssin suorittaneet. Ongelmana on ollut, että opiskelijoilla ei ole tarvittavaa pitkäjänteisyyttä ja he eivät pysty yhdistämään teoriapainotteisia tehtäviä käytäntöön. Myös tulevaisuuden suunnittelu on ollut hankalaa opiskelijoille. Yrittäjäopintojen merkitys on hiusalalla suuri, sillä tällä hetkellä suurin osa valmistuvista opiskelijoista joutuu valitsemaan yrittäjyyden jäädessään alalle. Hiusalalla ovat toistaiseksi työsuhteet harvemmassa kuin ns. tuolivuokraaminen / sopimusyrittäjyys. Tarkoituksena onkin saada yrittäjyysopinnot opiskelijoille mieleisemmiksi opinnoiksi ja ohjata heitä kohti yrittäjyyttä. Tarkoituksena on kehittää oppilaitoksen opetusta ja opettajien välistä yhteystyötä, sillä hankkeesta jää opetuspaketti muidenkin opettajien käyttöön.

Monessa oppilaitoksessa on otettu käyttöön Nuori Yrittäjä malli. NY-Vuosi yrittäjänä mallissa 14 – 20-vuotiaat perustavat lukuvuoden ajaksi harjoitusyrityksiä, jotka toimivat oikealla rahalla. Harjoitusyritykset tuottavat palveluita tai tuotteita. Opiskelijat suunnittelevat oma-aloitteisesti yrityksen liikeidean ja toteuttavat sen mukaista yritystoimintaa lukuvuoden ajan. (www.nuoriyrittajyys.fi)

NY-Vuosi yrittäjänä -ohjelma etenee lukuvuoden aikana portaittain. Portaattain muuttavat jokaisen yrityksen tarpeiden mukaan. Pakollisia portaita ovat vain toimintasuunnitelma, osavuosisiraportti ja tilinpäätös sekä yrityksen lopettaminen. Kuvassa 1 Ohjelman kulku lukuvuoden aikana. (www.nuoriyrittajyys.fi)



(www.nuoriyrittajyys.fi)

Nuori Yrittäjyys-mallia ei ole toistaiseksi Valkeakosken ammattiopistossa kokeiltu. NY-mallin aloittamiseksi tarvitaan ylimmän johdon päätöksiä ja niihin ei vielä ole oltu valmiita. Toisaalta taas NY-mallin ikärakenne (alle 21-vuotiaat) estää osan opiskelijoiden osallistumisen kolmannella luokalla projektiin. Sen vuoksi Tanjan Salonki oli toimivampi tässä tapauksessa. Lisäksi rahan käyttö on NY-mallissa realistisempaa kuin oma raha liikkuu oikeasti. Kun toimitaan oppilaitoksen sisässä, on mieltittävä mm. tilavuokrat. Oppilaitoksen ulkopuolella toimiva NY-malli voisi toimia paremmin, koska silloin opiskelija pystyy erottamaan selkeämmin oppilaitoksen ja oman yrityksensä rahavirrat.

Valkeakosken ammattiopiston henkilökunta vieraili Jyväskylän ammattiopistossa 22.3.2007 tutustumassa oppilaitoksen yrittäjyysopetukseen. Hiusalalla oli perustettu Palveluosuuskunta Gloss. Varatoimitusjohtaja, opiskelija Jenna Kuulusa kertoi osuuskunnan toiminnasta. Osuuskunta toimii oppilaitoksen tiloissa ja maksaa oppilaitokselle vuokraa. Osuuskunnalla ei ole omia vakuutuksia vaan he ovat vakuutettuja ja oppilaitoksen puolesta. Kaiken ylijäävän rahan opiskelija saa itsellensä, kun jättäytyy pois osuuskuntatoiminnasta. Jenna Kuulusa kertoi, osuuskunta toiminnan olevan opettavaista ja hyvä kokemus. Opiskelijat ovat Jenna Kuulusan mukaan oppineet, että yrittäjyyteen kuuluu paljon muutakin kuin leikkaamista. (Jenna Kuulusa 22.3.2007) Jyväskylän malli hiusalan yrittäjyyden opettamisesta vaikutti mielenkiintoiselta, mutta opettajan työmäärä arvelutti. Erilaisten projektien määrä kasvaa ja opetustunnit pysyvät samoina. Itse koin, että oikean raha kuljettaminen tuo vastuuta myös opettajalle, vaikkei hän konkreettisesti osuuskunnan hallituksessa ole mukana. Tällä hetkellä olen sitä mieltä, että Valkeakosken ammattiopistossa toimivampaa on toteuttaa Tanja Salonki tyyppisiä ratkaisuja, joissa raha ei varsinaisesti kulje. Jos kuitenkin lähdetään rahaa oikeasti liikuttamaan tulisi silloin yritystoiminnan tapahtua oppilaitoksen ulkopuolisissa tiloissa. Näin opiskelijat ymmärtäisivät selkeästi, koska kuljetetaan oppilaitoksen rahaa ja koska yrityksen. Ulkopuolisessa tilassa olisi myös helpompi toteuttaa markkinointia. Lisäksi opettajan tuntimäärä voisi pysyä järkevämpänä ja mahdollisesti yrityksessä toimisi ulkopuolinen vetäjä, joka ei tee samanaikaisesti opetustyötä.

5 YRITTÄJYYSOPINTOJEN KEHITTÄMINEN

Yrittäjyysprojekti aloitettiin joulukuussa 2006, keväällä 2007 valmistuvan parturi-kampaaja ryhmän kanssa. Yrittäjyysprojektin ensimmäisessä tehtävässä opiskelijan tuli selvittää eri yritysmuodot itsenäisesti ja palauttaa se opettajalle viikon sisällä. Tehtävä ja sennettiin pieneksi, jotta palautusaika pystyi olemaan lyhyt. Opiskelijoilla on ollut vaikeuksia tehdä kotona tehtäviä ja sen vuoksi myös liian pitkä palautusaika ei heille kokemuksen mukaan sovi. Tehtävämalli on liitteessä 1.

Yritystoiminnasta on paljon erilaisia teoksia, mutta ammatillisessa perusopetuksessa pitäisi keskittyä mielestäni alan tämän hetkisiin todellisiin yrittämisen osa-alueisiin. Tämän vuoksi moni oppikirja on liian laaja ammatilliseen perusopetukseen tai ne ovat jo tiedollisesti virheellisiä. Koin parhaaksi vaihtoehdoksi ottaa materiaaliksi kaksi helppolukuista vihkosta. Uusyrityskeskukseen opas yrityksen perustajalle, jonka Risto Kuosmanen on koontanut, tuntui selkeimmältä opiskelijoille jaettavaksi. Materiaali on myös sama mihin opiskelijat törmäävät kun opintojen jälkeen siirtyvät työelämään. Toisena materiaalina käytin hiusalan tukkuliikkeen Hakanit Oy:n materiaalia Paperisodasta permanenttiin. Myös tämän materiaali on opiskelijan helposti saatavilla myös valmistumisen jälkeen. Hiusalalla todennäköisin ensimmäinen yrittäjyyden muoto on toiminimen perustaminen ja siihen koko yrittäjyysprojekti myös tukeutui.

Opiskelijat saivat aina kyseisen oppitunnin tai kokonaisuuden mukaisia tehtäviä. Yritysmuodoksi valittiin kaikilla opiskelijoilla toiminimi. Hiusalalla aloitetaan yleensä sopimusyrittäjyydellä, jossa perustetaan toiminimi ja vuokrataan ns. tuoli toiselta yrittäjältä ja aloitetaan yritystoiminta. Yritystoiminnan tehtävät ja niiden perustelut ovat taulukossa 1.

Taulukko 1. Hiusalan yrittäjyysopintojen tehtävärakenne

Tehtävä:	Perustelut:
Yrityksen nimivaihtoehtojen tarkistaminen osoitteesta www.ytj.fi	Perusparturi-kampanoita on paljon ja nimivaihtoehtoja harkittava tarkasti
Arvonlisäverotukseen tutustuminen	Hiusalan arvonlisäverotus on muuttunut vuoden 2007 alusta kokeiluluontoisesti, aivan liian usein alv:n maksaminen koetaan ongelmallisena ja tässä tarvitaan asennemuokkausta jo koulutusvaiheessa
Hiusalan mainontaan tutustuminen	Markkinointi on yrittäjän yksi tärkeimmistä elementeistä, kun tavara on esillä, tavara menee kaupaksi
Työhakemuksen tekeminen	Opiskelijoilla ei vielä ole paljoa työkokemusta ja asiallisen hakemuksen tekemiseen tarvitaan tukea
Työvälineiden hankinta, hintojen laskeminen	Realistiseen yrittäjyyteen kuuluu kustannusten selkeä laskeminen, jota kautta voidaan laskea hinnoittelu
Sopimusyrittäjien vuokrien suuruudet ja sopimusehdot eri paikkakunnilla	Sopimusyrittäjyys on monimuotoista ja sopimuksia on monenlaisia, nuori yrittäjä on helppo huijata väärään sopimusmalliin, jonka vuoksi jo opiskeluaikana etsitään eri vaihtoehtoja
Sisäisen yrittäjyyden ympyrä	Yrittäjyys lähtee sisäisestä yrittäjyydestä, jotta saamme realistisen kuvan itsestämme täytyy sisäistä yrittäjyyttä arvioida myös luokkakaverien
Ajankohtaisia artikkelitehtäviä	Hiusalan ajankohtaisiin artikkeleihin tutustuminen auttaa opiskelijaa ymmärtämään alan vaatimuksia yrittäjyyden näkökulmasta

Taulukko 1. jatkuu

Markkinointisuunnitelma ensimmäiselle vuodelle	Jos markkinointia ei ole suunniteltu, se ei todennäköisesti toimi hyvin, sen vuoksi opiskelijat kartoittavat koko vuoden tapahtumia markkinoinnin näkökulmasta
Lehtimainoksen, käyntikortin ja ilmoitustaulumainoksen suunnittelu	Markkinoinnissa on huomioitava segmentointi ja kokonaisuus, imago, opiskelijan täytyy oppija koko kokonaisuuden hahmottamista
Tuotevalinnat ja hinnoittelu	Hiusalalla on paljon erilaisia mahdollisuuksia tuotevalintoihin, tarkoituksena on tukea opiskelijoiden valintoja kotimaisia ja eettisiä arvoja noudattaen ja opettaa hahmottamaan hinnoittelun merkitys oman palkan lisänä
Y3-lomakkeen täyttö	Lomakkeen täyttäminen on haastavaa vasta valmistuvalle parturi-kampaajalle, kun lomake on jo kertaalleen opintojen aikana tehty on se helpompi tehdä uudestaan
www.opintoluotsi.fi/yrittajaksi	Tarkoituksena on etsiä erilaisia linkkejä netistä, joissa opiskelijat voivat etsiä tietoa yrittäjyydestä ja mahdollisesti testata omia asenteitaan
Yhteydenotot: pankki, tilitoimisto, vakuutusyhtiö	Aloittavan yrittäjän tärkeimmät yhteistyökumppanit, niiden tavoittaminen ja kustannusten laskeminen edesauttavat tulevaisuudessa
Työturvallisuuslainsäädäntö	Jokaisen parturi-kampaajan on tunnettava alan työturvallisuuslainsäädäntö ja miten se vaikuttaa esim. yrityksen tilaratkaisuihin
Miksi epäonnistutaan	Aina kaikki ei mene yritystoiminnassa hyvin, opiskelijan on hyvä tietää ne kivat ja karikot, joita välttämällä pääsee hyviin tuloksiin

Teoriaosuudessa käsitellään yrittäjyyttä nimenomaan alan tärkeimmästä näkökulmasta eli toiminimen perustamisesta. Opiskelija tutustuu kaikkiin yritysmuotoihin, mutta varsinaisesti toiminimeen. Hiusalalla käytetään toiminimen lisäksi yrittäjästä nimitystä elinkeino harjoittaja, tuolivuokralainen, sopimusyrittäjä tai franchising-yrittäjyys. Tuolivuokralainen on vanhanaikainen nimitys, jolla tarkoitetaan tilannetta, jossa toiminimen omaava henkilö vuokraa kiinteällä vuokralla toimipisteen parturi-kampaamosta. Sopimusyrittäjyys taas sallii erilaisia sopimuspohjia, esimerkiksi kiinteän vuokran, prosentti vuokran tai provisio vuokran. Franchising-yrittäjyys nimitys on tulevaisuuden nimitys, jolla käsitetään koko alan yrittäjyyttä. Franchising mallissa kaikki mainonta ja liikkeen ulkoasu on tarkoin määriteltyä. Toisaalta voidaan ajatella, että kaikki nämä kolme nimitystä tarkoittavat samaa asiaa, mutta ovat eri aikakausien ilmentämiä nimityksiä.

Opintojen aluksi käytiin läpi mitä yrittäminen vaatii, kartoitettiin kilpailijat ja pohditaan liikeideaa. Yrityksen, eli tässä tapauksessa toiminimen, perustamisen ja rekisteröinnin jälkeen opiskelija perehtyi verotukseen, viranomaisilmoituksiin, ennakkoopintään, eläke- ja työttömyysturvaan. Talouden hallinnasta opiskelijoita ohjattiin hyvän tilitoimiston etsimiseen. Opetuksessa keskityttiin ohjaamaan opiskelijoita luotamaan erialojen ammattilaisiin ja keskittymään siihen mitä itse osaavat. Markkinointia ja hinnoittelua käytiin läpi laajasti ja keskityttiin sen suunnitelmallisuuteen ja kokonaiskuvan hallintaan.

Varsinaisten teoriaopintojen jälkeen aloitettiin projektin toinen osuus: Tanja Salonki. Jokainen opiskelija teki työhakemuksen Tanjan Salonkiin. Kun opiskelijan työhakemus oli hyväksytty, opiskelija perusti toiminimen. Toiminimen perustamisen kohdalla käytiin läpi taulukossa 1 mainittuja seikkoja. Seuraavaksi opiskelija luki ja allekirjoitti sopimusyrittäjyyskaavakkeen. Liitteessä 2 sopimusyrittäjyysmalli. Jokainen opiskelija allekirjoitti erilaisen sopimuksen. Tässä vaiheessa huomioitiin erilaiset oppijat, erityisopiskelijat ja henkilökohtainen opintosuunnitelma. Opiskelijoille, joille matematiikka oli helppoa, annettiin vaativammat laskutehtävät sopimusyrittäjyyden prosenttivuokrien kohdalla. Opiskelijat, joilla oli matemaattisesti hankaluuksia, laskivat helpompia laskuja kiinteän vuokran kanssa. Myös opiskelija poisolot huomioitiin ja yksi opiskelija saikin vielä lisälaskutehtäviä. Tanjan Salongin sopimuspohja oli tarkkaan suunniteltu ja siinä oli tarkoituksen mukaisia puutteita.

Näillä puutteilla oli tarkoitus saada opiskelija ymmärtämään, kuinka tärkeää on sopimuksen lukeminen ja ymmärtäminen.

Tanjan Salongissa toimiminen pyrittiin järjestämään mahdollisimman lähelle realistista sopimusyrittäjyyttä. Opiskelijapalautteessa tuli ilmi, että paremmin tilanne olisi onnistunut, jos käytössä olisi ollut joku muu tila kuin oppilaitoksen tilat. Opettajan tehtävänä oli tarkkailla opiskelijoiden toimintaa ja tukea tarvittaessa. Tanjan Salongissa käytettiin vain tiettyjä tuotteita ja niitäkin rajoitettu määrä. Opiskelijoiden oli oltava luovia ja yhdisteltävä esimerkiksi eri värejä saadakseen oikean lopputuloksen. Jos tavoitteena oli Hakanitin Igora Royal väri 4-65, joutui opiskelija sekoittamaan sen parhaimmillaan / pahimmillaan 5-65 , 6-6, 4-0 ja 0-55 yhdistelmällä. Jokaiselle työpäivälle oli eri esimies. Esimiehen tehtävänä oli, ammattityön lisäksi, huolehtia kassan tilityksestä päivän lopuksi ja siitä, että Tanjan Salongissa oli tarpeeksi käyttöaineita. Päivän päätteeksi esimies teki listan tuotteista, joita Tanjan Salonkiin tarvittiin. Tuotteita sitten joko saatiin lisää tai sitten piti pärjätä korvaavilla tuotteilla. Jokainen sopimusyrittäjä huolehti päivittäin omaan listaansa työtulonsa, asiakkaansa, käytetyt aineet (sopimuksesta riippuen) ja myydyt tuotteet. Tanjan Salongin sulkeuduttua lopullisesti, laski opiskelija työtulonsa, Tanjan Salongille maksettavan vuokransa, mahdolliset myyntipalkkiot ja ostot. Lopuksi opiskelija laati raportin oman sopimuksensa toimivuudesta ja analysoi omaa yrittäjyyttään. Raportit esiteltiin luokalle, jotta jokainen pystyi vertamaan sopimusten erilaisuutta. Opiskelija teki itsearvioinnin ja kävi opettajan kanssa palautekeskustelun työskentelystään.

Opiskelijalle annettiin mahdollisuus määritellä itse omat työaikansa projektin aikana. Opiskelijalla oli mahdollisuus tulla myöhemmin, lähteä aikaisemmin tai pitää vapaapäivä jakson aikana. Opiskelija kuitenkin kantoi vastuun itse oppilaitosta kohtaa poissaolojen muodossa. Jos opiskelija myöhästyi tai oli sairastunut, joutui ryhmä itsenäisesti selvittämään tilanteen. Normaali asiakaspalvelutilanteessa opettaja ratkaisee poissaolo-ongelmat. Nyt asiakkaille informoitiin, että opiskelijat hoitavat. Opettajan kuultiin jopa sanovan: ”Voi, voi, en voi auttaa kun en ole töissä Tanjan Salongissa”. Opettajana oli hienoa huomata kuinka opiskelijat pystyivät ongelmat ratkaisemaan loppujen lopuksi. Toiset pystyivät sietämään painetta paremmin kuin toiset. Opiskelijapalautteessa tuli esiin, että opiskelijat pohtivat asiakasanalyysijä itsenäisemmin ja toimivat nopeammin kuin oppilaitoksen normaalissa asiakaspalve-

lutilanteessa. Jo pelkästään itsenäisyyden oppiminen on iso asia valmistuville opiskelijoille. Opiskelijat kokivat, että Tanja Salongista sai positiivisen käsityksen yrittäjyydestä ja toiminimen perustaminen olisi konkreettisesti nyt helpompaa. Aluksi yrittäjyys oli pelottanut opiskelijoita ja yrityksen perustaminen koettiin vaikeana ja epätodellisenä. Kehittämisehdotuksena opiskelijat toivoivat, että jatkossa Tanjan Salonki järjestettäisiin oppilaitoksen ulkopuolella. Opiskelijat kokivat myös ensimmäistä kertaa kilpailua asiakkaista. Normaalisti töitä jaetaan kaikkien kesken ja opettaja määrittelee mitä töitä keneltäkin puuttuu. Nyt toimittiin normaalissa yritysmaailmatilanteessa, jossa jokainen huolehtii asiakkaat vain itselleen. Tämä on vastassa opiskelijoilla kun he valmistuvat, kilpailu asiakkaista saman yrityksen sisällä voi olla raskasta, varsinkin jos siihen ei ole varautunut.

Opiskelijan saama lisäarvo Tanjan Salonki tyyppisessä mallissa on erilainen kuin normaali luokka opetuksessa. Opiskelija oppii enemmän yhteistyö-, vuorovaikutus ja viestintätaitoja. Sisäinen yrittäjyys tulee Tanjan Salongissa opittua kuin vahingossa, sillä ilman sisäistä yrittäjyyttä ei pysty toimimaan yrittäjänä. Opiskelijan henkilökohtaisista taidoista kasvoivat: ammatillinen osaaminen, luovuus, itsetunto, oma-toimisuus, riskinottokyky, paineensietokyky ja tavoitteellisuus. Tanjan Salongissa yrittäjyys konkretisoitui opiskelijalle ja antoi valmiudet oman toiminimen perustamiseen.

6 YRITTÄJYYSOPIINNOT TULEVAISUUDESSA VALKEAKOSKEN AMMATTIOPISTOSSA

Tulevaisuudessa Valkeakosken ammattiopistossa on tarkoitus kehittää yrittäjyysopintoja lisää. Tähän onkin perehdytty oppilaitoksessa jo varsin pitkään. Erilaisien työryhmien ja Valkeakosken seudun kehitys Oy:n (VASKE) avulla on pyritty herättämään Valkeakosken ammattiopiston opettajien yritysikasvatuksen siementä. Opetussuunnitelmiin on todennäköisesti tulossa muutoksia yrittäjyysopintojen kohdalle ja sen vuoksi asioita on pohdittavakin nyt perusteellisesti. Valkeakosken ammattiopisto hakee selkeästi virikkeitä muista ammatillisista oppilaitoksista ja harkitsee tarkkaan millaisen mallin tulee itse rakentamaan. Hyvää tässä on se, ettei ole

lähdetty nopealla aikavälillä toteuttamaan projekteja vain siitä syystä, että jo muutkin oppilaitokset niin tekevät.

Tämän kehittämishankkeen tarkoituksena on saada aikaiseksi materiaali, joka on aluksi kenen tahansa hiusalan opettajan käytettävissä opetusmateriaalina. Materiaalilla tarkoitetaan tässä opetuksen runkoa, jossa opiskelijan tehtävät ja niiden merkitykset ovat selkeästi esillä. Yleensä esimerkiksi sijaisjärjestelyissä opettaja joutuu tekemään moninkertaisen työn etukäteen. Tulevaisuudessa voidaan käyttää yhtä ja samaa kansiota (paperiversio) vaikka opettaja vaihtuisikin. Myöhemmin on tarkoituksena kasata alasta riippumaton materiaali yrittäjyyden opettamista varten. Huomioitavaa on, että tarkoituksena ei ole kirjoittaa kirjaa yrittäjyydestä vaan antaa malli opetukseen, johon sitten opettaja / opiskelijat etsivät ajankohtaiset tiedot yrittäjyydestä. Aluksi materiaali olisi paperiversiona kansiossa ja myöhemmin sähköisenä.

Tanjan Salonki tyyppinen oppimisympäristö voisi tulevaisuudessa olla oppilaitoksen ulkopuolella harjoitusyrityksessä. Harjoitusyritys voisi toimia samalla työssäoppimispaikkana. Tämä vaatisi kuitenkin erillistä lisärahoitusta, jotta saataisiin tilat, sisustus, tuotteet, välineet ja ammattilainen pyörittämään harjoitusyritystä. Itse koen tärkeänä oppimisen kannalta, että mahdollinen harjoitusyritys on oppilaitoksen ulkopuolella. Opiskelija oppii ymmärtämään milloin hän käsittelee oppilaitoksen rahoja ja milloin yrityksen rahoja. Lisäksi opiskelija saa lisäarvoa siitä, että hän todella oikeasti tekee yrittäjämäistä toimintaa. Uskoisin tätä kautta saatavan enemmän yrittäjiä alalle, opiskelijoiden jäävän opintojen päätteeksi alalle ja ammatillisen tason nousevan.

7 OPETTAJUUDEN MUUTOS KEHITTÄMISHANKKEEN MYÖTÄ

Opettajuuden tulee kehittyä koko ajan. Opettaja ei ole koskaan valmis, ellei ole muutoshaluinen ja -kykyinen. Luentomuotoisen opetuksen on jäätävä mielestäni taka-alalle, jos halutaan motivoida opiskelijoita. Tämä siksi, että mm. erilaiset keskittymisvaikeudet ovat opiskelijoiden rasitteina luentomuotoisessa opetuksessa. Oma opettajuuteni on mielestäni kehittämishankkeen myötä kehittynyt eri osa-alueilla. Opetuksestani on tullut systemaattisempaa, koska tehtävä lista on annettu opiskelijalle jo kurssin alussa. Samalla myös vastuuta tehtävien palauttamiseen annetaan yhä

enemmän opiskelijan henkilökohtaisen tarkkailunkin varaan. Lista helpottaa myös opettajan kontrollia tehtävistä. Olen tehtäviä luodessani pyrkinyt selkokieliisyyteen, jolloin opiskelijan on helpompi sisäistää asia. Konkreettisten asioiden tuominen opetukseen on lisännyt opiskelijoiden motivaatiota, mutta toisaalta laskenut opettajan roolia lähemmäs työpaikkaohjaajaa.

LÄHTEET

Ammatillisen peruskoulutuksen opetussuunnitelman ja näyttötutkinnon perusteet. Hiusalan perustutkinto. 2000. Opetushallitus

Kipinä, Ritva. Metsäsalo, Maarit. Kauneudenhoito-alan opetussuunnitelma 2004.

Kuulusa, Jenna. 22.3.2007. Jyväskylän ammattiopisto, Palveluosuuskunta Gloss.

Nuori Yrittäjyys. Viitattu 6.4.2007.

<http://www.nuoriyrittajyys.fi/index.php?option=content&task=view&id=25&Itemid=75>

<http://www.nuoriyrittajyys.fi/index.php?option=content&task=view&id=28&Itemid=78>

Valkeakosken ammattiopisto. Hiusalan perustutkinto pk. Opetussuunnitelma. 2006.

TYÖ TEHDÄÄN TIETOKONEELLA.
PALAUTUS JOKO SÄHKÖPOSTILLA tanja.nieminen@vsky.fi TAI
PAPERILLA.

1. Selvitä toiminimi-, avoin yhtiö-, kommandiittiyhtiö-, osakeyhtiö- ja osuuskuntamuotoisten yritysten oleelliset piirteet:
 - a. perustajat
 - b. pääoma
 - c. riskin ja vastuun kantaminen
 - d. päätöksentekovalta
 - e. voiton käyttö ja palkan maksu
 - f. kirjanpito ja verotus
2. Kerro franchising-yrittäjyydestä lyhyesti.
3. Suunnittele kutakin yritysmuotoa edustava kauneudenhoitoalan yritys. Tee selvitys yritystoiminnasta ja keksi yritykselle oikeanlainen nimi.

TYÖN PALAUTUSPÄIVÄ: 18.12.2006

Tanjan Salonki ja _____ ovat tehneet sopimuksen parturi-kampaajan sopimussyrittäjyydestä Tanjan Salonkiin. Sopimus on voimassa toistaiseksi. Sopimus on kummankin osapuolen irtisanottavissa. Irtisanominen tapahtuu seuraavaan kuun lopussa, kun ilmoitus on kirjallisesti toiselle osapuolelle jätetty.

Yleiset sopimusehdot:

- Tanjan Salonki vastaa vesi- ja sähkökuluista, puhelin kuluista, pankkikorttilukijan kuluista, lehtitilausmaksuista ja tv-luvista.
- Tanjan Salonki on avoinna 4 päivää viikossa, sopimussyrittäjät yhdessä vastaavat siitä, että liike on avoinna Tanjan Salongin ilmoittamina ajankohtina. Lomansa, vapaansa ja taukonsa sopimussyrittäjät sopivat keskenään, kuitenkin niin, että liike on auki Tanjan Salongin ilmoittamina ajankohtina. Sopimussyrittäjät sopivat keskenään kuka milloinkin avaa ja sulkee liikkeen ja kuka tilittää päivän kassan Tanja Salongille.
- Sopimussyrittäjä on velvollinen pitämään huolta Tanjan salongin omaisuudesta.
- Mainoksissa käytetään aina Tanja Salongin nimeä ja logoa ja ne on hyväksyttävä Tanjan Salongilla.
- Tanjan Salongin sopimussyrittäjä ei saa toimia vastaavissa työtehtävissä muussa alan yrityksessä (kilpailukiello).
- Tanjan Salonki osoittaa sopimussyrittäjille yhden mukaiset työasut.
- Tanjan Salonki ilmoittaa hinnaston mitä kaikki käyttävät. Muita hinnastoja ei ole.
- Sairaustapauksissa ilmoitetaan asiasta Tanjan Salonkiin. Sopimussyrittäjä huolehtii itse asiakkaidensa perumisesta ja ilmoittaa koska palaa takaisin töihin.
- Sopimussyrittäjät huolehtivat yhdessä pyykinpesusta, liikkeen yleisestä siisteydestä ja viihtyvyydestä.
- Tanjan Salongissa käytetään ja myydään vain Tanjan Salongin osoittamia tuotteita.

Sopimuskohtaiset ehdot:

- Vuokran määrä on _____ / kk (sis. alv)
- Myyntipalkkio on _____ / myydyt tuotteet (sis. alv)
- Vuokraan kuuluvat
 - tekniset tuotteet Tanjan Salongilta
 - käyttötuotteet Tanjan Salongilta
 - myyntituotteet Tanjan Salongilta
 - omat tekniset tuotteet
 - omat käyttötuotteet
 - omat myyntituotteet

Muut ehdot:

Tanja Nieminen / Tanjan Salonki

Pvä/paikka

Sopimusyrittäjä