

## **Sankarin matka**

**Tuhonomia – kuinka tuotteistetaan  
oma osaaminen tietokirjaan?**

Valtteri Karjula

Opinnäytetyö  
Huhtikuu 2016  
Yritystoiminnan kehittämisen koulutusohjelma  
Tiimiakatemia

Tekijä(t) Karjula, Valtteri	Julkaisun laji Opinnäytetyö, AMK	Päivämäärä 13.4.2016
	Sivumäärä 36	Julkaisun kieli Suomi
		Verkkojulkaisulupa myönnetty: x
Työn nimi <b>Sankarin matka</b> <b>Tuhonomia - Kuinka tuotteistetaan oma osaaminen tietokirjaan?</b>		
Tutkinto-ohjelma Yritystoiminnan kehittämisen koulutusohjelma Tiimiakatemia		
Työn ohjaaja(t) Ruuska, Juha		
Toimeksiantaja(t) -		
<p>Tiivistelmä</p> <p>Olen opiskellut Tiimiakatemialla syksystä 2013 lähtien. Minulle on kolmen Tiimiakatemia-vuoden aikana kertynyt runsaasti omia dokumentteja, ja niiden pohjalta päätin kirjoittaa kirjan omasta oppimismatkastani. Tavoitteena tässä kehittämistyössä on ollut kehittää omaa osaamista niin tuotteistamisessa kuin myynnissä ja markkinoinnissa.</p> <p>Tämän opinnäytetyön tutkimuskysymys on ”kuinka tuotteistetaan oma osaaminen tietokirjaan?”. Olen kirjoittanut kirjan omasta oppimisestani Jyväskylän ammattikorkeakoulun Tiimiakatemialla. Kirja on nimeltään Tuhonomia ja se on kirjoitettu aikavälillä syyskuu 2015 – maaliskuu 2016. Kirja perustuu Tiimiakatemian aikana tehtyihin muistiinpanoihin ja reflektioihin. Tutkimuskysymystä tarkastellaan tässä opinnäytetyössä erityisesti tietokirjan näkökulmasta. Opinnäytetyö koostuu kahdesta osasta: kirjallisesta raportista sekä varsinaisesta tuotteesta, Tuhonomia-kirjasta. Opinnäytetyön tutkimusote on laadullinen ja aineistonkeruun menetäen käytetään itsehavainnointia. Havainnoinnit on kiteytetty dokumentteihin ja aineistoihin, joiden pohjalta Tuhonomia-kirja on kirjoitettu.</p> <p>Opinnäytetyön kirjallisessa raportissa pyritään kertomaan syitä oman kirjan kirjoittamiseen, sekä tuodaan tietoisuuteen Tuhonomia-kirjan kirjoitus – ja oppimisprosessi. Opinnäytetyön kirjallinen raportti pyrkii todistamaan esimerkiksi omaelämäkerrallisen kirjan hyödyt, sekä näkemään kirjailijaa suoraan hyödyttävät seikat. Olen myynyt omakustanne kirjaani 150 kappaletta, sekä sain työpaikan kirjassa kerrotulla osaamisellani.</p> <p>Kirjaa on markkinoitu sosiaalisen median avulla tammikuusta 2016 lähtien. Markkinointi aloitettiin jo ennen kirjan valmistumista. Kirjanjulkaisutilaisuus pidetään 22.4.2016 Jyväskylässä.</p>		
Avainsanat ( <a href="#">asiasanat</a> )		
Kirjoittaminen, omaelämäkerta, Tuhonomia		
Muut tiedot Tämä opinnäytetyö koostuu kahdesta osasta: kirjallinen raportti + Tuhonomia-kirja.		

Author(s) Karjula, Valtteri	Type of publication Bachelor's thesis	Date 13.4.2016 Language of publication: Finnish
	Number of pages 36	Permission for web publication: x
Title of publication <b>The Hero's Journey</b> Tuhonomia - How to productize one's competence as a biography book?		
Degree programme Bachelor of Business Administration on development of entrepreneurship, Tiimiakatemia		
Supervisor(s) Ruuska, Juha		
Assigned by -		
Abstract <p>I've been studying in Tiimiakatemia business school since the beginning of fall 2013. During these three years in Tiimiakatemia I've produced a great amount of documents, that gave me the inspiration and decision to start writing about my own journey of learning. The goal and vision along the way has been to develop my own knowledge and capabilities in product creation, sales negotiation and marketing.</p> <p>In this thesis I've focused on the question "how to make a product, more precisely a biographical book, of your expertise?". I have written a book about my own learning process in Tiimiakatemia of the Jamk University of Applied Sciences. The book is titled Tuhonomia and is written between September 2015 and March 2016. It is based on personal notes and reflections during the time in Tiimiakatemia This question is explored in the thesis especially from the view point of biographical book. The thesis itself is consisted of two parts: written report and the actual product, the Tuhonomia book. This thesis is qualitative research. As data collection method I have used self-observation. Findings have been crystalized into documents and materials, that have been used to write Tuhonomia-book.</p> <p>The written report aims to explain the reasons for writing a book and also to share my experience of the writing and learning process that took place in the Tuhonomia book. The report aims to proof the benefits of writing one's own biographical book. I have sold 150 copies of his independently published book and I also closed a job vacancy with the expertise promotes in my book.</p> <p>Marketing on behalf of the book started in social media platforms in January 2016. First marketing attempts started even before the book was finished. Book will be published to the audience 22nd of April 2016 in the city of Jyväskylä.</p>		
Keywords/tags ( <a href="#">subjects</a> ) Writing, Biography book, Tuhonomia		
Miscellaneous This thesis consists of two parts: a written report + Tuhonomia-book.		

## Sisältö

1	Johdanto.....	3
2	Tutkimusasetelma .....	4
	2.1 Opinnäytetyön tavoite ja tutkimusongelma.....	4
	2.2 Tutkimusote.....	5
	2.3 Aineistonkeruumenetelmät ja analyysimenetelmät .....	7
	2.4 Oppiminen ja osaaminen.....	8
3	Miksi kirjoittaa oma kirja?.....	11
	3.1 Oma kirja tietokirjaksi.....	11
	3.2 Kolme syytä kirjoittaa kirja .....	12
	3.3 Oma kirja tuotteena .....	14
4	Kirjailijan saamat hyödyt ja velvoitteet .....	16
	4.1 Kirjailijan määritelmä ja titteli .....	16
	4.2 Tuhonomian kirjoittamisen hyödyt .....	17
	4.3 Mitä kirjailijalta vaaditaan? .....	18
5	Sankarin matka.....	20
	5.1 Oman kirjan kirjoittaminen .....	20
	5.2 Sankarin matka .....	20
	5.3 Kirjan kirjoittamisen prosessin aikajana .....	22
	5.4 Kirjan aineiston kerääminen.....	23
	5.5 Kirjan markkinointi ja myynti.....	25
	5.6 Tuhonomian tulevaisuus .....	28
6	10 käskyä kirjantekijälle .....	30
7	Pohdinta .....	31
	Lähteet .....	33
	Liitteet .....	35
	Liite 1. Tuhonomian sisällysluettelo .....	35
	Liite 2. Tuhonomia-kirja.....	36

## **Kuviot**

Kuvio 1. Kolb – oppimisen syklinen malli (Kolb 1984) .....	6
Kuvio 2. Sankarin dokumentit .....	10
Kuvio 3. Myynnin jakautuminen kirjallisuuslajeittain (alkup. kuvio ks. Suomen kustannusyhdistys, 2016) .....	12
Kuvio 4. The Hero's Journey – muunnelma .....	21
Kuvio 5. Tuhonomia -kirjoittamisprosessin aikajana .....	23
Kuvio 6. Markkinointia Facebookissa .....	25
Kuvio 7. Tuhonomia kirjan mainoskuva .....	28

## **Taulukot**

Taulukko 1. Tuhonomia-kirjan tilaajien sukupuoli- ja ikäjakauma. ....	26
---	----

# 1 Johdanto

Opinnäytetyön tavoitteena on ollut kirjoittaa oma kirja. Opinnäytetyö on kehittämistyö ja se koostuu kahdesta osasta: kirjoittamistani Tuhonomia-kirjasta, sekä tästä kirjallisesta raportista, jossa tarkastelen oppimistani ja osaamisen kehittymistä. Kirja on osaamisen näyttö ja myytävä tuote. Kirja on omakustanne ja se on tullut valmiiksi 23.3.2016.

Tuhonomia-kirjan kirjoittaminen on lopullinen tulos Tiimiakatemian oppimismenetelmistä. Kirjaan on kiteytetty Tiimiakatemian aikana tehdyt reflektiot, muistiinpanot, tuntikirjaukset ja itsedokumentoinnit (Ks. Kuva 2.). Opinnäytetyö on tässä tapauksessa hieman poikkeuksellinen, koska sen rakentumisen voidaan nähdä alkaneen jo Tiimiakatemian alusta alkaen. Oman kirjan kirjoittamisen antama suurin oppi kirjoittajalleen on taito oppia kirjoittamaan koetuista hetkistä sekä sen kautta yksilö saavuttaa rohkeuden kaikenlaiseen kirjoittamiseen. Tämä opinnäytetyö on esimerkki siitä, kuinka jokainen yksilö voi halutessaan kirjoittaa oman kirjan sekä pystyy hahmottamaan itselleen opitut asiat. Tämä kirjan kirjoittamisen myötä opittu oppi pohjautuu Tiimiakatemian kokemukselliseen oppimismenetelmään. Tästä voisi käyttää termiä oppimaan oppiminen. Tässä opinnäytetyössä pyritään todistamaan myös luovuuden läsnäolo kirjoitusprosessissa. Opinnäytetyö on tarpeellinen kaikille niille, jotka tuskailevat oman oppimisensa sekä sen todistamisen kanssa. Kirjan kirjoittamisen nähdään tässä Tuhonomian tapauksessa aktivoivan oppijan tietoperustan, ja näin ollen hän pystyy todistamaan itse itselleen opitut asiat. Huomasin tämän raportin myötä, että minulla oli suuria vaikeuksia vaihtaa roolini kirjailijasta tutkijaksi tässä opinnäytetyössä.

Opinnäytteen tutkimuskysymys rajoittuu siihen, kuinka tuotteistetaan oma osaaminen tietokirjaksi. Tässä kirjan kirjoittaminen rajataan käsittelemään pelkästään tietokirjaa, sillä Tuhonomia-kirja kuuluu tietokirja-kategoriaan. Tuhonomia-kirja kohderyhmänä toimii Tiimiakatemian tiimiyrittäjät (opiskelijat) ympäri maailman. Kirjan alkuperäisenä tarkoituksena on kuvata minun oma henkilökohtainen oppimismatka. Kirja on rakennettu Tiimiakatemiolla vallitsevien oppimismenetelmien mukaisesti, eli Tuhonomia- kirjan avulla saadaan jaettua kokemusperäistä tietoa eri tiimiyrittäjien välillä. Näin ollen oppiminen tapahtuu tässä

tapauksessa kirjan lukemisen myötä. Kirjan tavoitteena on oivalluttaa lukija omien henkilökohtaisten kokemusten ja esimerkkien kautta pärjäämään Tiimiakatemiassa, kun taas tämän kirjallisen raportin tavoitteena on havainnollistaa omaa oppimista sekä kuvata oman osaamisen kehittymistä.

Haluan jo alkuun sanoa, että en ollut käynyt kirjan kirjoittamista varten mitään kurssia tai koulutusta. Olen kirjoittanut kirjan pelkästään omasta vapaasta tahdosta, oman intohimon auttamana. Näen kirjan kirjoittamisella selkeää hyötyä omaan tulevaan työelämään. Hyvin harvalla nuorella ihmisellä on CV:ssä oma kirjoitettu kirja.

## 2 Tutkimusasetelma

### 2.1 Opinnäytetyön tavoite ja tutkimusongelma

Opinnäytetyön lähtökohtainen tutkimusongelma on ”kuinka kirjoitetaan oma kirja?”. Laajensin ja jalostin tässä työssä tutkimusongelmaa vielä syvällisemmäksi niin, että tämän opinnäytetyön lopullisena tavoitteena on kertoa ”kuinka tuotteistetaan oma osaaminen?”. Tämä tarkoittaa sitä, että tässä opinnäytetyössä ei pelkästään havainnollisteta kirjan kirjoittamista, vaan syvennyttään myös kirjan tuotteistamisen saloihin ja tuotteistetaan oma osaaminen. Tutkimusongelma on rajattu tässä opinnäytetyössä käsittelemään lähinnä tietokirjan tekemistä. Esitetyillä teorioilla kuitenkin nähdään olevan soveltamis-mahdollisuuksia myös muihin kirjallisuuden lajeihin, esimerkiksi niiden markkinoinnissa ja myynnissä. Opinnäytetyön tutkimusongelma on havainnointiin perustuva ja ongelman ”lopullinen vastaus” on pyritty todistamaan lopullisena tuotteena sekä ylöskirjattuina tehtyinä tekona. Kanasen (2012) mukaan havainnointia suositellaan käytettäväksi silloin, jos muilla keinoilla, kuten kyselyillä tai haastatteluilla, ei saada tietoa tai jos tieto ei ole luotettavaa.

Kanasen (2012) mukaan havainnoinnissa on viisi eri astetta. Nämä tarkoittavat Tuhonomian kirjoittamisen kannalta sitä, että tekninen havainnointi (näkyvä) on havainnoinnin tulos (kirja). Se on ikään kuin tietoista havainnointia, kun taas loput neljä astetta on yksilön sisällä tapahtuvaa sekä näkymätöntä havainnointia. Tähän

voidaan nähdä liittyvän esimerkiksi Tuhonomian kirjoittamisen pohjana käytetty tutkimuspäiväkirja eli Sankarin dokumentit (Ks. Kuva 2). Sankarin dokumentit muodostuvat päivittäin tehdyistä muistiinpanoista, ja sinne on kirjattu kunkin päivän tehdyt työt ja siihen käytetyt tunnit viimeisen kolmen vuoden ajan. Sankarin dokumenteihin on päätyntä myös kaikki muu Tiimiakatemiaalle liittyvät materiaalit, mukaan lukien palautteet, arvioinnit ja Tiimiakatemialla jaettavat materiaalit. Käytännössä tämä tarkoittaa sitä, että välillä kirjaan käytetyn tutkimuspäiväkirjan havainnointi on ollut hyvin tietoista, kun taas varsinaiseen kirjaan on päätyntä niin sanotut parhaat palat. Jossain muodossa tämä opinnäytetyön kirjallinen raportti sekä varsinainen Tuhonomia-kirja edustaa Kanasen määritelmän mukaan osallistuvaa havainnointia, ja tällöin tutkija on fyysisesti läsnä tutkimustilanteessa (Kananen, 2012). Tätä väitettä todistaa kirjassa kerrotut tarinat, jotka ovat tapahtuneet kirjoittajan omassa elämässä.

Opinnäytetyön tietoperustan haasteena on pitkä havainnointijakso, joka pyritään tässä kirjallisessa raportissa muuttamaan asiantuntijatiedoksi. Tätä havainnointijaksoa voitaisiin kuvata termillä arkiajattelu, sillä kokonaisuus on rakentunut tiedon keruusta aistien avulla. Koko Tuhonomia-kirjan teksti on jalostettu kirjailijan omista reflektioista, ja näin ollen kirjan tieto on kerätty Tiimiakatemiaan ympäristössä. Tietoperusta on kokemuksellinen, joten sen luotettavuuteen voi vaikuttaa yksilön oma tietoisuus tarkkailusta sekä hänen oma orientaatio havaintoihinsa (Linkola, 2011).

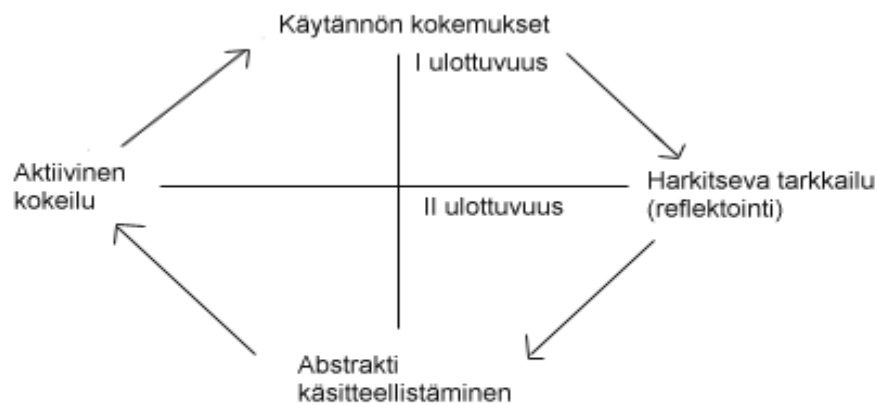
## 2.2 Tutkimusote

Opinnäytetyössä käytetään laadullista tutkimusotetta (lue kvalitatiivinen). Kun tarkastellaan tutkimusotteen valintaa kvalitatiivisen ja kvantitatiivisen välillä, löytyy laadulliselle otteelle tässä tapauksessa enemmän perusteita. Kanasen kirjassa ”Kvalitatiivisen tutkimuksen teoriat ja käytänteet” esitellään näiden kahden tutkimustavan eroja (2008). Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on saada ulkopuolinen ymmärtämään oman kirjan kirjoittamisen ja tuottamisen prosessit sekä saada näkyvillä yksittäisen oppijan oppimispolku. Opinnäytetyön lähestymistapa perustuu tietoon ja teorioihin, eikä lukuihin kuten kvantitatiivisessa tutkimuksessa käytetään. Tämän opinnäytetyön tutkijan rooli on olla mukana varsinaisessa tutkimuksessa, eikä sitä pysty



sulkemaan pois tästä opinnäytetyöstä. Se on samalla kirjan kirjoittaja, mutta myös tehdyn kirjan kanssa elävä todiste tapahtuneista asioista. Opinnäytetyöhön liittyviä oletuksia määrittelevät erilaiset muuttujat, jotka ovat vaikeasti mitattavia, joten viimeistään silloin tutkimusote siirtyy laadulliseen tutkimukseen.

Tarkemmin ottaen oppijan itse dokumentointi ja oppimisen reflektointi koko Tiimiakatemia-ajan antaa oppijalle (tässä tapauksessa kirjailijalle) kyvyt kirjoittaa kirja, jonka pohjana on kokemuksellinen oppiminen. Kuvio 1 esittää Kolbin oppimisen syklistä mallia, ja näin ollen opinnäytetyön voidaan todeta rakentuneen mallin ympärille. Lyhkäisyydessään se tarkoittaa sitä, että oppija on käytännön kokemuksista tehnyt reflektioita sekä niiden pohjalta kirjoittanut kirjan (abstrakti käsitteellistäminen) sekä tehnyt aktiivisia kokeiluja esimerkiksi kirjan myynnissä ja markkinoinnissa (Kolb, 1984). Tiimiakatemia-oppimismenetelmät noudattavat tätä samaa Kolbin mallia, ja näin ollen reflektoinniksi voidaan laskea esimerkiksi Tiimiakatemiassa tehdyt opintojenkirjaukset (reflektiot + tuntikirjaus) ja aktiivisiksi kokeiluiksi voidaan luokitella esimerkiksi käytännön projektit oman osuuskunnan kautta.



**Kuvio 1. Kolb – oppimisen syklinen malli (Kolb 1984)**

## 2.3 Aineistonkeruumenetelmät ja analyysimenetelmät

Kolbin mallissa keskeisintä on kaksi perusulottuvuutta. Ensimmäinen ulottuvuus on ymmärtämisen ulottuvuus ja toinen on muuntelun ulottuvuus (Kolb, 1984). Tämä tarkoittaa Tiimiakatemiaalla tapahtuvan oppimisen kannalta sitä, että varsinainen oppiminen tapahtuu vasta silloin, kun oppija pystyy jalostamaan saatua tietoa esimerkiksi fyysiseksi tuotteeksi tai liiketoiminnaksi. Opinnäytetyön ja kirjan kirjoittamisen näkökulmasta tämä Kolbin malli (Kuvio 1) toteutuu, sillä voidaan todistettavasti todistaa (Liite 2) kirjan syntyneen. Tästä päästäänkin kysymykseen siitä, miten kirjassa oleva aineisto on kerätty, ja mitkä ovat sen kehittämismenetelmät?

Laadullisen tutkimuksen tiedonkeruumenetelmät ovat (Kananen, 2008):

- havainnointi
- haastattelut
- dokumentit
- toimintatutkimus
- tapaustutkimus.

Tässä opinnäytetyössä sekä kirjan kirjoittamisessa tiedonkeruumenetelminä käytetään havainnointia (etnografia) sekä dokumentteja (Ks. Kuva 2). Kananen mukaan laadullisessa tutkimuksessa aineisto ohjaa tutkimusta, joten tutkimuksesta käytetäänkin nimitystä aineistolähtöinen tutkimus. Tätä pohjalla olevaa tietoa tarvitaan niin kirjallisessa raportissa kuin koko kirjan kirjoittamisessa. On syytä nostaa tämän opinnäytetyön tutkimuksen prosessi siitä syystä esille, että se on kokonaisuudeltaan vaarallisen ”joustava” (Kananen, 2008).

Opinnäytetyössä Tiimiakatemiaalla kerätty aineisto on yhtä tärkeä kirjan kuin oppimisen kannalta. Se antaa itsessään pohjan kaikkien töiden valmistumiselle. Se ei ole itsestäänselvyys, vaikkakin kaikki oppijan yksittäiset reflektiot ovat itsetuotettuja. Kirjan ja opinnäytetyön voidaankin nähdä olevan fyysinen lopputulos Sankarin dokumenteista (Kuva 2). Tässä kohden on syytä mainita kvalitatiivisen tutkimuksen läpiviemiseen vaadittavat seikat; analyttisyys ja luovuus. Analyysimenetelmäksi ei voida määritellä esimerkiksi tilastollisia analyysimenetelmiä, vaan laadullisen tutkimuksen menetelmät ovat paljon joustavampia ja kvantitatiivisen tutkimuksen yksioikoisuus on pelkkää haavetta (Kananen, 2008).

Opinnäytetyön tarkoituksena on kirjan kirjoittamisen opastamisen sijaan keskittyä myös tuotteistamiseen. Koko kirjan kirjoittamisprosessi nähdään parhaana mahdollisena tapana tuotteistaa oma oppiminen ja sitä kautta osaaminen. Analyysimenetelmäksi on valikoitunut pelkästään Tiimiakatemia sisällä tapahtuneet kokemukset. Tähän on päädytty siksi, että opinnäytetyön tekijällä ei ole tavoitteena pelkästään auttaa kirjan kirjoittamisessa, vaan oman esimerkin kautta näyttää kuinka varsinainen tuotteistaminen tehdään. Tämä tavoite nitoutuu hyvin Tiimiakatemia oppimismenetelmien kanssa yhteen, sillä Tiimiakatemiassa kokemusten jakaminen on yksi oppimisen kulmakivistä. Koko opinnäytetyön perusteltavuuden lokikirjana toimii Liite 2 eli Tuhonomia-kirja. Se on tärkein tämän laadullisen tutkimuksen luotettavuuskriteereistä. Lisä kohtana tässä voisi olla kirjan myynti, joka toimii todisteena opinnäytetyössä esitettyihin tuotteistamisen-prosesseihin (Ks. 5.5 Myynti ja markkinointi) sekä niiden toimivuuteen.

## 2.4 Oppiminen ja osaaminen

### Hiljaisen tiedon teoria

Tiimiakatemiassa oppiminen tapahtuu Nonakan ja Takeuchin (1995) Hiljaisen tiedon teorian mukaan. Hiljainen tieto välittyy yhteisten toimintojen avulla, yhdessä olemisen, yhteisen ajankäytön, samassa ympäristössä elämisen kautta, paremminkin kuin kirjoitettujen ja puhuttujen ohjeiden avulla. Se syntyy ympäristössä, missä voidaan jakaa yhdessä muiden kanssa tunteet, kokemukset ja mielikuvat. Jos yksilö kokee yhteyttä toiseen ihmiseen ja osaa asettua hänen asemaansa, voidaan kaataa henkisiä raja-aitoja ihmisten välillä (Nonaka ja Konno 1998). Tätä teoriaa on sovellettu Tiimiakatemiassa siten, että tiimien kautta yksilöt jakavat omaa hiljaista tietämystä toisilleen, ja näin ollen jokainen mukanaolija hyötyy toisesta. Tiimiakatemia on laatinut johtavat ajatukset sekä oman organisaatiokulttuurin, joten ne luovat pohjaa koko tiimin tietämyksen hallinnalle. Tavoitteena Tiimiakatemiassa on luoda luottamuksellinen ympäristö, jossa jokainen uskaltaa kertoa omat mielipiteensä. Luottamus on olennaisin osa hiljaisen tietämyksen jakamisessa.

Hiljaista tietoa ja tietämystä jaetaan pääsääntöisesti Tiimiakatemiolla tiimien sisällä ja päivittäisen toiminnan kautta. Kuitenkin pääasiallisesti viimeisin kokemus löytyy jokaisen oppijan omista reflektioista (Ks. Kuva 2), sillä osa oppijan omista jaettavista asioista saatetaan kokea esimerkiksi vielä syvemmän luottamuksen piiriin ja näin olen niitä ei ainakaan aluksi voida tarkastella koko tiimin tasolla. Tässä korostuukin se seikka, että kaikki hiljainen tieto ei ole kaikkien näkyvässä, vaikka ihanteellisin tavoite olisikin näin. Myös suuren hiljaisen tiedon määrän takia, oli kirjani alkuperäinen tavoite saada tuotteistettua oma hiljainen tieto kaikkien nähtäville. Näkyvää osaamista on kertynyt Tiimiakatemiian arkistoihin niin valtavasti, että sieltä erottuakseen on löydettävä ne keinot joilla yksilön osaaminen erottuu ja korostuu. Tässä tapauksessa se tarkoittaa oman kirjan kirjoittamista.

Omat henkilökohtaiset reflektiot, dokumentit ja muistiinpanot ovat kertyneet kolmen vuoden ajalta. On äärimmäisen poikkeuksellista, että oppija tekee ja säilyttää näin valtavan arkiston omista dokumenteista. Syy dokumenttien uupumiselle on kuitenkin monesti yksinkertainen; oppija ei pysty näkemään omalle työllensä arvoa. Tällöin voidaan puhua esimerkiksi Tiimiakatemiian epäonnistuneen Nonakan ja Takeucin hiljaisen tiedon teorian käyttämisessä, mutta se epäonnistuminen näyttäytyy vain pelkästään näkyvässä muodossa. Tämän opinnäytetyön ja kirjan tavoitteena onkin todistaa Tiimiakatemiian oppimismetodien toimiva ja ”näkyvä” osa, sillä tässä opinnäytetyössä se on pystytty tuotteistamaan esimerkiksi kirjaksi.

Kuva 2. Sankarin dokumenteista on kirjoitettu ajankohtaisesti niin, että muistiinpanot on luotu kunkin päivän jälkeen. Aineistonkeruumenetelmät ovat siis aikaansa sidottuja, ja niiden voidaan nähdä edustavan kunkin ajanjakson tyypillisiä piirteitä ja ajankohtaisuuksia. Tällä voidaan todistaa varsinaisessa kirjassa esitetyt asiat ja tapahtumat niin, että ne ovat linjassa siellä tapahtuviin asioihin. Kuitenkin kirjan näkökulman on tarkoitus olla ajaton, ja sieltä on karsittu pois esimerkiksi rahaa ja aikaa tarkemmin käsittelevät kohdat. Kirjassa esitetyt ajankohdat auttavat kuitenkin pääsääntöisesti lukijaa hahmottamaan milloin mitäkin on tapahtunut.

Tieteellisessä tutkimuksessa empiirisen tutkimuksen havaintoja ei koskaan itsessään pidetä tuloksina; asioita ei oteta sellaisina kuin miltä ne näyttävät. Havaintoja pidetään vain johtolankoina, joita jollakin tavalla tulkitsemalla pyritään pääsemään ha-

vaintojen taakse (Alasuutari, 1999). Tämä näkökulma vaikuttaa opinnäytetyössä esimerkiksi niin, että kirja on rakennettu kokemusten pohjalta. Ainoat tuloksellisesti mitattavat asiat tässä opinnäytetyössä ovat kuitenkin vain lopullisia tuloksia jostakin, esimerkiksi kirjan myynti. Oikein kriittisesti tarkasteltuna, pitäisi tässä opinnäytetyössä esittää tarkemmin myös oppijan viralliset todistukset ja niin edelleen, jotta voitaisiin todistaa virallisin kriteerein oppijan opitut opit Tiimiakatemiassa. Nämä liitteet eivät kuitenkaan kuulu tämän opinnäytetyön teoreettiseen viitekehykseen.



**Kuvio 2. Sankarin dokumentit**

### 3 Miksi kirjoittaa oma kirja?

Yleisesti ottaen voidaan nähdä kirjan kirjoittamisen olevan riippuvainen pelkästään kirjailijan omasta oivalluksesta tai henkilökohtaisesta heräämisestä. Tällöin jokin asia on muodostunut hänelle niin tärkeäksi, että hän haluaa kirjoittaa asiasta kirjan. Minun tapauksessa, idea kirjan kirjoittamisesta lähti alun perin siitä, että koin saaneeni Tiimiakatemiaa niin valtavasti. Koin samalla, että Tiimiakatemiassa olisi tilausta tiimiyrittäjän näkökulmasta kirjoitettuun kirjaan ja näin ollen riski kirjoittamiseen ei ollut kovin suuri. En tyytynyt pelkästään kiittämään Tiimiakatemiaa, vaan halusin myös kirjalla viestittää omaa osaamista, ja täten erottautui esimerkiksi työnhaussa.

#### 3.1 Oma kirja tietokirjaksi

Suomessa kirjan kirjoittaminen ei itsessään elätä kovinkaan montaa kirjailijaa. Tällä tarkoitetaan sitä, että suurin osa maamme kirjailijoista kirjoittaa apurahan voimin sekä muiden töidensä ohella. Suurin osa rahallisesti menestyvistä kirjailijoista kirjoittaa kaunokirjallisuuden parissa. Tilastoissa sanotaan huimia lukuja julkaistavista kirjoista vuosittain, mutta jo pelkästään maamme pieniä lukijakunta määrittelee pitkälti kirjoista saatavan tulon. Tässä opinnäytetyössä rajataan kirjan kirjoittaminen tietokirjan kirjoittamiseen, sillä Tuhonomia kirja luokitellaan Suomen tietokirjailijain ry:n mukaisesti tietokirjallisuuden piiriin. Tuhonomia edustaa tietokirjallisuuden monia kategorioita, esimerkiksi mielipidekirjallisuutta, nuorten kirjallisuutta sekä tietokirjaa (Suomen tietokirjailijat ry, 2016).

Taulukossa 1 nähdään myynnin jakautuminen kirjallisuuslajeittain. Kustantajat.fi-sivustolla kerrotaan vuoden 2016 vuositilastojen olevan kerätty kaikilta jäsenkustantajilta ja ne perustuvat sen jäsenkunnasta kerättyihin tietoihin (2016). Näiden tilastojen perusteella näyttäisi kaikkien kirjojen myynnin olevan 213M€ (pl. Lasten- ja nuortenkirjat) ja tästä summasta tietokirjojen osuus on 83,9M€. Kirjakauppaliiton tekemän tutkimuksen mukaan TOP 10 -luetuimmat tietokirjat liittyvät paljolti terveyteen ja ruokailuun. Luetuimpien tietokirjojen listassa omaelämäkerrat näyttelevät hyvin pientä osaa, mutta mukana on muun muassa Matti Alahuhdan ja Paavo Väyrysen teokset (Kirjakauppaliitto, 2/2016).



**Kuvio 3. Myynnin jakautuminen kirjallisuuslajeittain (alkup. kuvio ks. Suomen kustannusyhdistys, 2016)**

Kouluttaja, tietokirjailija ja yrittäjä Korteso (2012) kertoo eioototta.fi - sivustollaan, että kirjan kirjoittaminen pitää ajatella kahdesta näkökulmasta:

- 1) On kiva kirjoittaa ja antaa ihmisille apua johonkin ongelmaan.
- 2) Kirjalla rakennetaan uskottavuutta ja asiantuntijabrändiä.

### 3.2 Kolme syytä kirjoittaa kirja

Oman kirjan kirjoittamista voidaan tarkastella samasta näkökulmasta kuin kirjan lukemista. Kuten jo Korteso (2012) ilmaisee, kirjan uskotaan antavan apua johonkin ongelmaan. Tällöin kirjailijan tehtäväksi jää rajata se ongelma, josta hän tietää, sekä löytää kirjalleen juuri se lukijakunta, jota ongelma liikuttaa ja koskettaa. Suomalainen teatteriohjaaja ja kirjailija Juha Hurme kertoo Yle.fi-sivuston tekemässä artikkelissa kymmenen syytä lukea kirjoja (2015). Näistä Hurmeen kertomista kymmenestä kohdasta on aiheellista nostaa kolme väitettä tähän raporttiin, ja nimenomaan

tarkastella niitä kirjan kirjoittamisen näkökulmasta. Lisäksi huomioon kannattaa ottaa Kortesuon yllä mainitut määritelmät. Esitän ensin Hurmeen väitteen, jonka perään selitän omakohtaisen kokemuksen Tuhonomian kirjoittamisen näkökulmasta.

**Väite 1:** “Maailma on todellinen, pallo pyörii ja ihmiset heräilevät sitä mukaa, kun planeetan poski kääntyy aurinkoa kohden. Kaikki luulevat olevansa normaaleja ja ymmärtävät elinpiiriään. Yli seitsemän miljardin normaalin ihmisen systeemi on kuitenkin monimutkainen, ennakkoluuloille, väärinkäsityksille ja konflikteille altis (Hurme, 2015).”

Selitys: Kirja ei pelkästään anna vastauksia ongelmiin, vaan auttaa lukijaa hahmottamaan maailman kaoottisuuden. Kirja pilkkoo isoja aiheita pienempiin kokonaisuuksiin. Tuhonomian näkökulmasta tämä tarkoittaa Tiimiakatemia sekasorron sietämistä sen sisäpuolella oleville, mutta myös laajentaa Tiimiakatemia ulkopuolisen ymmärrystä Tiimiakatemia käytännöistä.

**Väite2:** “Oma kieli on perusta vieraiden kielten oppimiselle. Kivijalka. Lue suomenkielinen kirja ja opit kaikkia kieliä (Hurme, 2015).”

Selitys: Kirjan kirjoittaminen auttaa kirjailijaa kirjoittamaan muutakin tuotantoa (blogit, sosiaalinen media, palstat, lehdet jne) sekä madaltaa kynnystä esimerkiksi englanninkieliseen julkaisuun.

**Väite 3:** “Me elämme yhden ainokaisen kerran. Siispä on syytä viihtyä tässä maailmassa, saada siitä ote, toimia, tehdä todellisuutta. On löydettävä oma reitti ja tehtävä. Kirja on kartta. Lukeminen on tehokkainta treeniä, kun suunnistetaan ihmisiksi ja ihmisinä (Hurme, 2015).”

Selitys: Kirjan kirjoittamista ei kannata nähdä itselleen liian valmiina lopputuotteena. Tuhonomia on hyvä esimerkki siitä, kuinka tehdään “ulostulo” keskeneräiselläkin tiedolla ja taidolla. Kirjailijan on syytä kysyä itseltään, jos ei nyt niin milloin.



### 3.3 Oma kirja tuotteena

Omaelämäkerrat liittyvät tietokirjallisuuden piiriin ja sijoittuvat myydyissä tietokirjoissa usein korkealle. Omaelämäkerta usein kirjoitetaan jälkikäteen jostakin tunnetusta julkkiksesta tai persoonasta, ja näinollen se kerää lukijoita jo pelkästään kohteen omasta faniheimosta. Tässä raportissa keskitytään näkemään kirja yhtenä tuotteena osana jotain suurempaa kokonaisuutta. Koska tietokirjoja myydään niin vähän, on tämä sen kannalta elinehto. Bisnes-kirjallisuuden parissa tämä yleensä tehdään niin, että kirjailija tekee jo työtänsä jossakin ympäristössä ja on johonkin aiheeseen kovin perehtynyt. Erottuakseen esimerkiksi kilpailijoista hän kirjoittaa tietokirjan omasta rajatusta aiheesta. Kirjan avulla hän vahvistaa asemaansa sekä syventää omaa erikoisosaamistaan ensin itse opiskelemalla ja myöhemmin keräämällä muut asiasta kiinnostuneet ympärilleen. Kirjalla on siis aina suurempi arvo sosiaalisena pääomana kuin rahana. Vaikka yleissääntö on sellainen, että jo valmiiksi tunnettu kirjailija myy paremmin kuin tuntematon, voi tuntematon kirjailija silti parhaassa tapauksessa ”breikata” läpi ja nostaa näin arvostustaan omassa erikoisosaamisessa. Näissä tapauksissa kuitenkin vaaditaan useasti pelkästään uuden kirjan markkinointia, eikä pelkkä relevantti tieto kirjassa itsessään riitä. Uuden kirjan ja saavuttamansa hypetyksen avulla kirjailija voi nostaa esimerkiksi hintojaan niin konsultoinnissa kuin puhuja-keikoilla. Tästä hyvänä esimerkiksi Kauko Röyhkän kirjoittamat kirjat Ville Haapasalosta.

#### **Erikoistuminen ja syventyminen**

Joissakin tapauksissa on kirjailijan syytä määritellä tarkkaan kirjan aihe, eikä valita kirjan aiheeksi liian suurta kokonaisuutta. Tällöin aina lukijamäärät ovat pienempiä, mutta yleisesti ottaen lukijat ovat paljon sitoutuneempia. Suomessakin on olemassa hyviä esimerkkejä siitä, miten kirjan avulla voidaan synnyttää täysin uudenlaista asiantuntijuutta jollekin alalle tai aihepiirille. Tästä hyvänä esimerkkinä Lauri Hilliahon ja Johanna Puolitaipaleen kirjoittama kirja Ilmiön Kaava. Parivaljakko Hilliaho ja Puolitaival ”breikkasi” nopeasti suuren yleisön tietoisuuteen pelkästään kirjoittamalla kirjan ajankohtaisesta aiheesta, ilmiöistä. Jälleen kerran on syytä muistaa markkinoinnin merkitys, sillä mikään uusi ei tule pärjäämään ilman markkinointia. Toinen vastaavanlainen tapaus on esimerkiksi Juhana Torkin

kirjoittamat kirjat tarinoista sekä puhumisesta. Molemmissa näissä on yksittäinen henkilö halunnut perehtyä johonkin asiaan ilman toimeksiantoa ja saavuttanut (lue ottanut) itselleen tietoisesti asiantuntija-aseman esimerkiksi jatkuvien mediaiskemien seurauksena. Kiteytettynä kaikki nämä tarkoittavat kirjailijan kannalta sitä, että kun ensin media puhuu, niin myöhemmin myös kansa puhuu. Tämä "Ilmiön Kaavan" mukainen nopea menetelmä tarkoittaa kirjailijalle hänen kirjojensa myyntiä, mutta ennen kaikkea mahdollisuutta perustaa yritystoimintaa oman asiantuntijuutensa ympärille. Kustantaja Stoor kertoo Yle.fi-sivuston haastattelussa olemuksen ja persoonan olevan kirjailijalle kaikki kaikessa. Kirjailijan uran kannalta onkin tärkeää kuinka kirjailija onnistuu tekemään itsestään kiinnostavan. Kuitenkaan missään tapauksessa kirjan sisältöä ei saa unohtaa (2014).

### **Kirjailijan henkilöbrändi**

Mikäli kirjailijalla on tavoitteena oman henkilöbrändin rakentaminen, kirja toimii hyvänä sisäänheittotuotteena monessakin tapauksessa. Se madaltaa kynnystä kohdata esimerkiksi tuntemattomia asiakkaita, sillä sen avulla asiakas saa juuri häntä hyödyttävää tietoa esimerkiksi pelkästään kirjan lukemalla. Tätä kohtaa onkin syytä nostaa enemmän esiin, sillä kirja on matala investointi eikä vaadi paljoa rahaa. Tuhonomia kirjan avulla minä pystyn antamaan "palasen" minusta ojentamalla pelkän kirjan. Se lisää välittömästi mielenkiintoa minua kohtaan ja antaa minulle paremman mahdollisuuden saada oma ääneni kuuluviin kussakin neuvottelutilanteessa. Nämä neuvottelutilanteet tarkoittavat nuorelle ihmiselle vaikka työhaastattelutilanteita. Yksinkertaisesti henkilön nimi jää paremmin muistiin, kun saadaan käteen käyntikortin sijasta kirja. Vaikka tilanne ei aina ole näin näkyvä (kirjan jakaminen ja antaminen), voidaan yleisesti sanoa kirjan kirjoittamisen vaikuttavan yksittäisen kirjailijan asiantuntijuuteen. Kirja on hänelle yksi väline omaan "egobuustaukseen". Korttesuon mukaan lopullinen ero asiantuntijoiden välillä tehdään siinä, kuka osaa viestiä selkeästi, persoonallisesti ja tehokkaasti (2011).

## Oivallus

Kirjailijan haave on saada lukijassa aikaan muutosta. Kirja on oiva apuväline muutoksen edistämiseksi sekä esimerkiksi muutoksen keskellä elämisessä. Mikäli kirjailija saa aikaan muutoksen, tapahtuu kolahdus. Tiimiakatemian perustaja Johannes Partanen jakaa kustakin lukemastaan kirjasta "kolahdus-pisteitä". Tämä tarkoittaa Partasen määritelmää siitä, mitä mikäkin kirja antaa hänelle itselleen esimerkiksi oppeja tai teorioita. Kolahduksille voidaan määritellä muitakin määritelmiä aivan niin paljon kuin kirjailija itse haluaa. Tuhonomian oivalluksista ja siitä saatavasta opista lukijan kannalta, voidaan niiden sanoa olevan esimerkiksi tietoisuuden lisääminen Tiimiakatemiasta sekä kirjailijan oman henkilökohtaisen tarinan kertominen. Minun haaveenani on saada lukija ymmärtämään omat mahdollisuudet siinä ympäristössä missä hän toimii, mutta samalla antaa hänelle mahdollisuus nähdä kuinka haaveet toteutetaan Tiimiakatemian ympäristössä.

## 4 Kirjailijan saamat hyödyt ja velvoitteet

Omalla kohdalla tämä tarkoitti sitä, että pystyin kirjan kirjoittamisen avulla kirkastamaan itselleni Tiimiakatemian aikana saadut opit. Toisekseen pystyin näkemään omien ajatusten ja mielipiteiden kehityksen sekä esimerkiksi oman tiimin kehittymisen vaiheet. Kirjan kirjoittaminen avasi minulle koko kolmen vuoden oppimisprosessin kaikkineen.

### 4.1 Kirjailijan määritelmä ja titteli

Kirjailijaksi määritellään henkilö joka on julkaissut kirjan. Esimerkiksi Suomen kirjailijaliittoon osalliseksi pääseminen saattaa edellyttää muitakin kriteerejä, mutta yleisesti ottaen reittejä kirjailijaksi on monia. Suomen kirjailijaliiton mukaan suomalainen kirjailija julkaisee esikoiskirjansa keskimäärin 33 vuoden ikäisenä. Tässä opinnäytetyössä esiintyvä Tuhonomia- kirjailija on 26-vuotias. Kirjailijaliitto.fi-sivustolla kerrotaan että esimerkiksi Miten kirjani ovat syntyneet?-sarjassa suomalaiset kirjailijat kertovat avoimesti ja henkilökohtaisella tavalla omasta luovuudestaan ja polustaan kirjailijana. Sivustolla kerrotaan, että suurin osa kirjailijoista julkaisee teoksia useammassa kuin yhdessä kirjallisuuden lajissa (2016).

Nykyään liike-elämässä on entistä enemmän suosittua se, että tittelin perään kirjoitetaan "kirjailija", mikäli henkilö on julkaissut oman kirjan. Nykyajan CV:ssä on mahdollisuus kertoa omat julkaisut ja tätä pohjaa tukee myös esimerkiksi työelämässä käytetty sosiaalinen media, LinkedIn. Eri asiantuntijoiden omissa sosiaalisissa medioissa kirjoitetaan näkyvästi esille omat julkaisut sekä siellä kerrotaan avoimesti esimerkiksi oman kirjan julkaisemistilaisuuksista. Kirjailija mielletään edelleenkin arvostetuimmaksi tekijyyden muodoksi ja sillä halutaan viestittää henkilön luovuutta ja asiantuntijuutta.

## 4.2 Tuhonomian kirjoittamisen hyödyt

Oman elämäkerran kirjoittaminen saattaa olla monille ihmisille unelma. Taustalla tässä on ihmisen oma halu saada oma elämä taltioitua kansien väliin, ja näin ollen siirtää tietoa vaikkapa sukupolvelta seuraavalla. Elämäkerran kirjoittamisella sanotaankin olevan paljon hyödyttäviä vaikutuksia. Päälimmäisenä puolena se lisää kirjailijan omaa itsetuntemusta. Oman kirjan kirjoittaminen on muistelu - ja tulkintaprosessi, joka lisää ymmärrystä esimerkiksi omien läheisten elämään. Omaelämäkerta on dokumentti, jota säilytetään tulevaan aikaan (Montonen, 2015).

Toinen huomioitava seikka omaelämäkerran kirjoittamisessa on aika. Monet mieltävät nuoruuden kiireiseksi ja sysäävät kirjan kirjoittamisen vanhuuteen. Montonen taas täsmentää otollisimman ajan olevan juuri silloin kun asia alkaa polttelemaan mielessä. Jos tätä peilaa Tuhonomian kannalta, niin juuri Tiimiakatemia aika oli paras sen kirjoittamiselle: elämässä tapahtui niin mullistava tapahtuma. Tuosta tapahtumasta on hyvä aloittaa koko kirjan kirjoittaminen, sillä se voi toimia luontevana lähtökohtana oman elämäkerran kirjoittamiseen niin kirjoittajan kuin lukijan kannalta.

Puhuttaessa oman kirjan kirjoittamisen hyödyistä suurin hyöty on nimenomaan oman itsetuntemuksen lisääminen. Oman kirjan kirjoittamisen näkyvistä hyödyistä on oman asiantuntijuuden lisääminen. Ensinnäkin se vahvistaa kirjailijan omaa henkilöbrändiä ja asettaa samalla kirjailijan asiantuntijuuden pykälää korkeammalle tasolle kuin ei-kirjailijan. Henkilöbrändi on ihmisen maineen, imagon ja taitojen

yhteenveto, jolle on syntynyt jonkinasteinen tunnettavuus laajemmassa sosiaalisessa mittakaavassa (Neuvonen 2015).

### 4.3 Mitä kirjailijalta vaaditaan?

Kirjan kirjoittamiseen sain kiinnostusta luettuani aikoinaan Kalle Päätalon elämäkerrallista tuotantoa. Päätalon uran esikuvana oli toiminut Mika Waltari kirjallaan Aiotko kirjailijaksi. Samaisessa kirjassa kerrotaan, mitä vaatimuksia kirjailijalla pitää olla (Waltari, 1935). Waltarin asettamat vaatimukset kirjailijaa kohtaan saattavat silti säikäyttää osan omasta kirjasta suunnittelevia. Onkin tärkeää korostaa, että tämän raportin tavoitteena on madaltaa kaikkien kynnyistä oman kirjan kirjoittamiseen. Näiden seikkojen annetaan mielestäni vielä liikaa rajoittaa kaikkien ihmisten oman kirjan kirjoittamista. Tarkastelen Tuhonomian syntyprosessia Waltarin (1935) vaatimusten tasolta:

#### 1. Mielikuvitus

Tuhonomia on elämäkerrallinen ja tosi tarinoihin perustuva. Näin ollen mielikuvitus toimii apuvälineenä elävöittämiseen. Tuhonomian tai jonkun elämäkerrallisen kirjan kirjoittamisessa tarvitaan moraalista mielikuvitusta enemmän kuin normaalia mielikuvitusta, sillä sen avulla kirjoittaja pystyy asettumaan lukijan asemaan (Johnson, 1993). Kirjasta tulee lukijalle henkilökohtaisempi ja se viestittää tärkeitä asioita hänen kannaltaan.

#### 2. Näkö- ja ajattelukykyä ja ymmärrystä

Kirjailijan on hyvä olla ympärilleen katsova sekä kyetä aistimaan ympärillä olevia tapahtumia, ihmisiä ja asioita. Uskon tällä Waltarin tarkoittavan uteliaisuutta, mikä onkin kaiken oppimisen (lue ryhtymisen) alku ja loppu. Kirjan pääasiallinen tehtävä on pitää lukija uteliaana ja auttaa häntä lukemaan kirja kannesta kanteen. Kirjailijalta vaaditaan suurta empatiakykyä toisia ihmisiä kohtaan, sillä ilman empatiaa ei synny ymmärrystä (Waltari, 1935).

#### 3. Eläytymiskykyä

Tuhonomia kirja kirjoitettiin tapahtuneiden asioiden ja kokemusten perusteella, jälkeenpäin. Näin ollen kirjailijalta vaaditaan eläytymiskykyä, jotta sen avulla voidaan

siirtää hänen henkilökohtainen kokemus myös lukijalle merkitykselliseksi. Kirjailijan on osattava eläytyä uudestaan ja uudestaan vanhoihin muistoihin.

#### **4. Elävöittämisosaamista**

Kirjan lukijat odottavat varsinkin elämäkerroilta mieleenpainuvia tarinoita. Tarinat ja kokemukset saavat kirjailijan elävöittämisosaamisen ansiosta aivan uudenlaisen ulottuvuuden, vaikka kirjoissa esitetyt asiat ovat hyvinkin arkisia.

Elävöittämisosaamisen ansiosta lukija saa samalla kosketuspinnan kirjassa esitettyihin asioihin, mutta pääsee myös tarkastelemaan sitä vielä joko syvällisemmin tai suuremmin. Jos Kalle Päätalo kirjoittaa "paskalla käymisestä" kaksisataa sivua, niin voidaan todeta hänen omaavan elävöittämisosaamista.

#### **5. Tyylytaitoa**

Tämä Waltarin (1935) vaatimus osottautuu oman kirjan kannalta suurimmaksi kompastuskiveksi. Onneksi Waltari lohduttaa teoksessaan Aiotko kirjailijaksi?, että "hyvällä pakinoitsijalta vaaditaan luontaista tyylytaitoa, jota on melkein mahdoton oppia" (Waltari, 1935).

#### **6. Sivistystä**

Kirjailijalta vaaditaan sivistystä siksi, että hän omaksuu tietoa, henkistä kehittyneisyyttä sekä avarakatseisuutta (Ojanen, 2008). Tämä tarkoittaa melkein samaa asiaa kuin kohta 2. Tuhonomia kirjan kohdalla on syytä kuitenkin unohtaa humanistinen sivistys, sillä enemmän siinä esitetyt asiat pohjautuvat kirjoittaman omasta yleissivistyksestä.

#### **7. Mahdollisimman paljon tietoa mahdollisimman monelta elämänalalta**

Waltarin viimeinen vaatimus kirjailijalle kokoaa kaikki aiemmat kuusi kohtaa. Haluan korostaa omaa ammattitaidottomuutta Tuhonomian kirjoittamiseen ja väitänkin oman henkilökohtaisen elämäkokemuksen olevan loppujen lopuksi tärkein elementti oman kirjan kirjoittamiseen. Taustalla vaikuttaa oma tunne omasta tärkeydestä. Tiimiakatemia valmentajan Lehtosen (2013) sanoin: "Taiteilijan on itse vedettävä taiteilijan housut jalkaan".

## 5 Sankarin matka

### 5.1 Oman kirjan kirjoittaminen

Viime syksynä aloin kirjoittamaan Tuhonomia-kirjaa. Idea lähti siis siitä, kun aloin miettimään, miten saisin hyödynnettyä kaikki Tiimiakatemia aikana kirjoitetut muistiinpanot. Olin kirjoittanut kahden ja puolen vuoden ajan päiväkirjaa jokaisen päivän tehdyistä töistä. Kun päätös kirjan kirjoittamiseen selkeni, tajusin pystyväni tehdä kirjasta opinnäytetyön tuotteen ja taideteoksen. Pyysin ”Ilmiön Kaava”-kirjailijaa kylään (Hilliaho ja Puolitaival, 2015) ja Hilliahon kanssa käytyjen keskusteluiden pohjalta rakensin omalle kirjalle sisällysluettelon. Päätin kirjan juonen kulkevan kronologisessa aikajärjestyksessä ja alkaa kirjoittamaan kirjaa osio kerrallaan. Sisällysluettelon lopulliseen rakennusvaiheeseen otin avuksi Lehtosen (2013) kirjoittaman kirjan ”Kuinka kasvaa tiimiyrittäjäksi”. Tuhonomian sisällysluettelo (Kts. Liite 1.) on lyhennettynä seuraavanlainen:

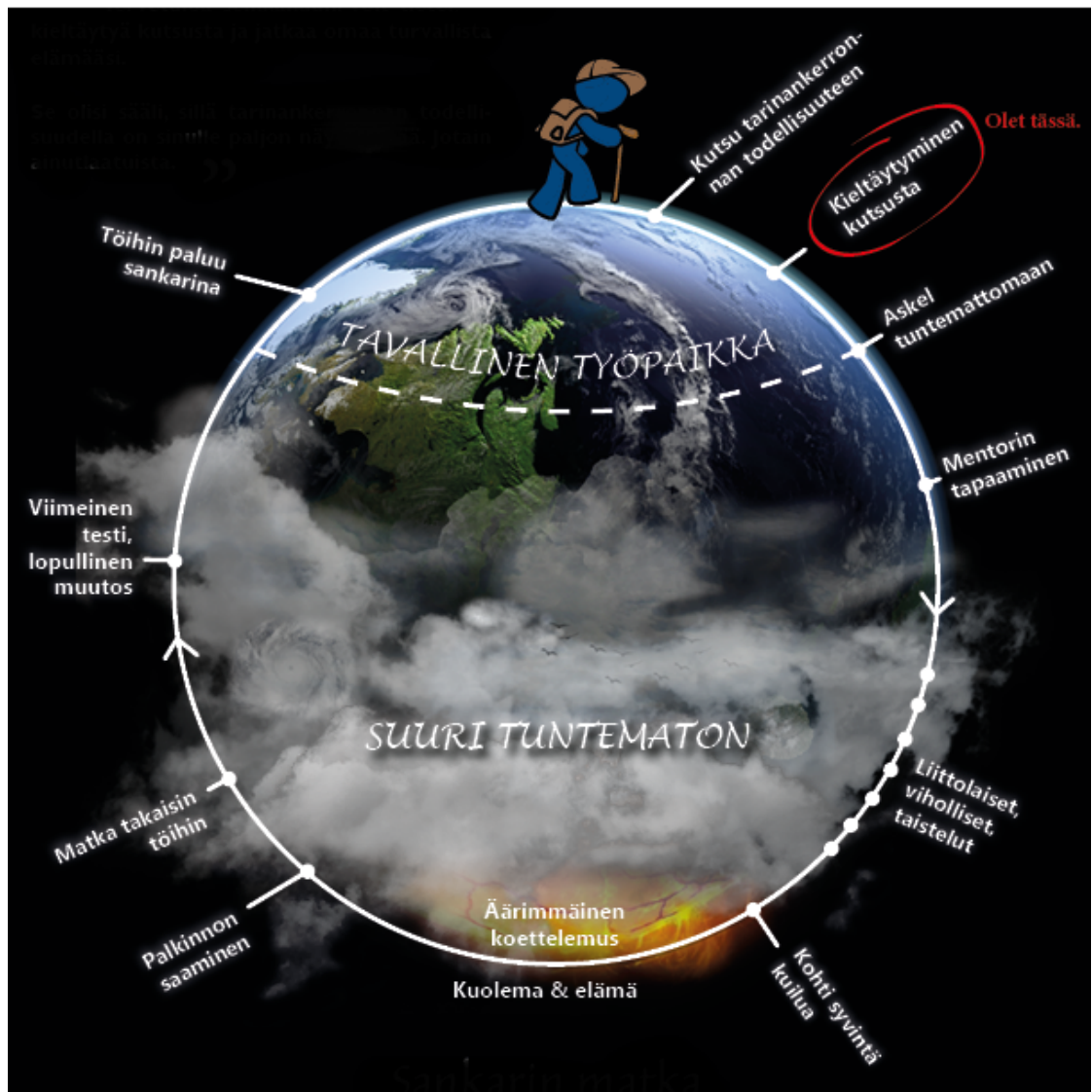
1. Johdanto (Elämä ennen Tiimiakatemiaa)
2. Favela (Syksy 2013)
3. Feikki (Kevät 2014)
4. Myyjä (Syksy 2014)
5. Rohkea tekijä (Kevät 2015 & Syksy 2015)
6. Paluu tulevaisuuteen (Kevät 2016)

### 5.2 Sankarin matka

Sisällysluettelon rakentamisen jälkeen hyödynsin kirjan sisällön rakentamisessa Campbellin luomaa The Hero’s Journey –kaavaa (Campbell, 1949). The Hero’s Journey suomennetaan Sankarin matkaksi, ja sillä tarkoitetaan monissa saduissa ja tarinoissa ilmennyttä draaman kaarta. Tätä kaavaa on hyödynnetty muun muassa Taru sormusten herrasta – elokuvassa, ja näin ollen halusin sen tuovan draaman kaarta Tuhonomian käsikirjoitukseen ja siellä esiintyvään tekstiin. Draaman kaaren avulla kirjasta rakennettiin mielenkiintoinen, johdatteleva sekä lukijaa palveleva. Kuvassa 1 esitetään itsepiirretty muunnelma ”Sankarin matkasta”. Kuvassa esitetyt kohdat ovat käännöksiä alkuperäisestä kaavasta (The Hero’s Journey, Campbell, 1949), ja kaavasta on poistettu muutamia kohtia. Tuhonomian sisällysluettelo (Kts. Liite 1.) ja

sisällön kirjoittamiseen tätä “Sankarin matkaa” on sovellettu esimerkiksi seuraavalla tavalla:

1. Kieltäytyminen kutsusta & Askel tuntemattomaan = JOHDANTO
2. Mentorin tapaaminen = FAVELA
3. Liittolaiset, viholliset, taistelut & Kohti syvintä kuilua = FEIKKI
4. Äärimmäinen koettelemus = MYYJÄ
5. Palkinnon saaminen = ROHKEA TEKIJÄ
6. Matka takaisin töihin & Viimeinen testi = PALUU TULEVAISUUTEEN



Kuvio 4. The Hero's Journey – muunnelma

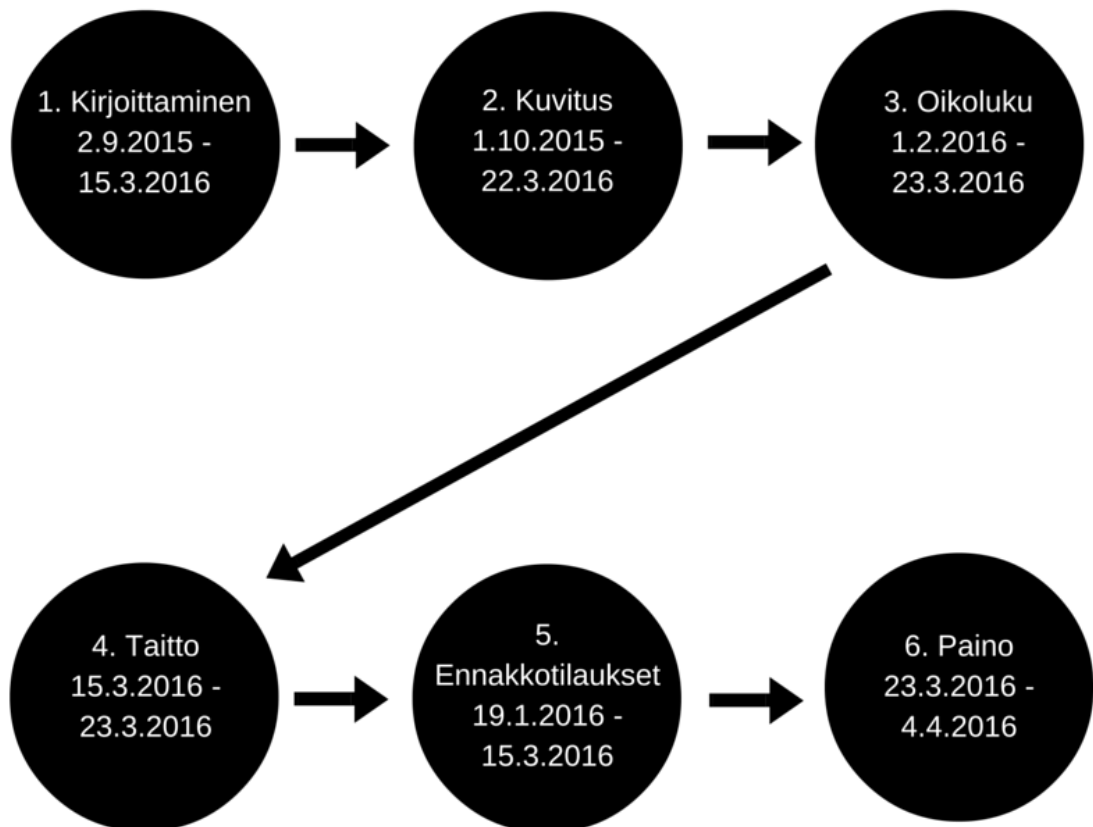


### 5.3 Kirjan kirjoittamisen prosessin aikajana

Kirjan kirjoittaminen ei ole kova työ. Oikeastaan se vaatii vain lähdemateriaalin ja aineiston kerryyttämistä, joiden pohjalta kirja on helppo kirjoittaa luettavaan muotoon. Tuhonomia-kirjassa minulla ei ollut kustantajan asettamia paineita, mutta minua ajoi eteenpäin itse asetetut tavoitteet. Kirjan kirjoittaminen on henkisesti raskaampi prosessi kuin itse varsinainen kirjoitustyö. Kirjoittajakouluttaja ja elämäkertakirjoittamisen asiantuntija Montonen antaa kirjassaan Kirjoita elämäntarinasi parhaat vinkkinsä oman elämäkerran kirjoittamiseen (Montonen, 2015).

- Kirjoita rohkeasti, älä arkaillen.
- Kirjoita omalla persoonallisella kielelläsi ja tyylilläsi.
- Kirjoittaessa elämäntarinaasi olet tekemässä maailman tärkeintä asiaa.

Tuhonomia-kirjan kirjoittamisprosessi on erittäin olennainen osa tätä kirjallista raporttia, sillä haluan tässä tuoda esille oman kirjan lopullista muovautumista ideasta kirjaksi. Halusin ottaa kirjan kirjoittamiseen mukaan Tiimiakatemialla opitut markkinointi- ja myyntitaidot ja perustaa kirjan ympärille oma brändi. Kuvio 5 kuvastaa Tuhonomia-kirjan aikajanan. On syytä huomioida aikataulujen "päällekkäisyys". Kuviossa 2. ei nimetä kirjan markkinointia omana kohtana. Markkinointia osaltaan käsittelee kohta 5. "Ennakkotilaukset". Myöskään kirjan julkistamistilaisuutta ei esitetä kuviossa 1. Tuhonomia-kirjan markkinointia ja myyntiä käsitellään kappaleessa 4.4.



### Kuvio 5. Tuhonomia -kirjoittamisprosessin aikajana

#### 5.4 Kirjan aineiston kerääminen

Tässä osiossa käsitellään Tuhonomia kirjan aineistoa. Ne voidaan jakaa aluksi osaan ja menevät järjestyksessä näin:

- tuntiraportit
- luetut kirjat
- reflektiot.

Tuntiraporteilla tarkoitetaan Tiimiakatemian aikana kirjoitettuja raportteja, joihin kirjoitetaan joka päivä tehtyjen töiden aikamäärä sekä luonne. Nämä raportit sitten liitetään opintojenkirjauksien yhteydessä laajempaan kokonaisuuteen esimerkiksi luettujen kirjojen ja reflektioiden kanssa. Tuhonomia kirjassa käytetään tasaisesti kaikkea näitä kolmea kohtaa hyödyksi, sillä monet tuntiraportit ovat jo valmiina

reflektion muodossa. Ainoa haaste kirjan kirjoittamiseen omien muistiinpanojen pohjalta liittyy siihen, että vaatii suurta rohkeutta uskaltaa kirjoittaa esimerkiksi kahden vuoden takaiset mielipiteet uudestaan ja uudestaan kirjaan. Tähän asiaan liittyy myös elämäkerran ja oman kirjan kirjoittamisen suurin oppi, sillä juuri silloin pystyy hahmottamaan oman muutoksen esimerkiksi omissa mielipiteissä.

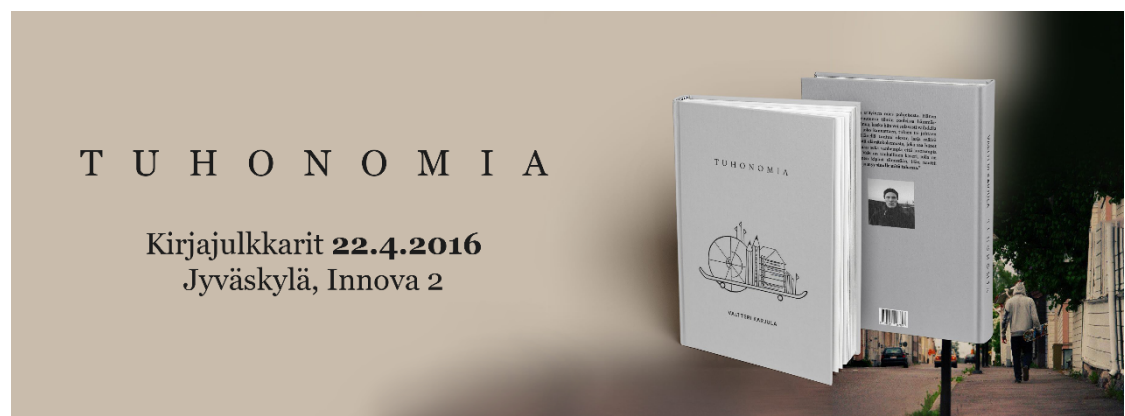
Luetut kirjat toimivat Tuhonomia kirjan aineiston keräämisessä lähinnä tiedostamattomana lisänä. Muiden kirjailijoiden kirjallisuutta luin ainoastaan omien henkilökohtaisten kiinnostusten mukaan, ja näinollen voidaan kuitenkin todeta niiden vaikuttaneen Tuhonomian syntymiseen monellakin tapaa. Suurin osa luetuista kirjoista olivat elämäkerrallisia kirjoja, esimerkiksi yritysjohtajien ja vaikuttajien kirjoja. Jokaisen kirjan taustalla oli vahva liiketoiminta-lataus.

Tiimiakatemian oppimismenetelmien rinnalle Tuhonomia-kirjan aineistoa kerrytettiin myös kirjallisuuden ulkopuolelta. Tähän on syytä mainita niin Sarasvuon Yle-Puhe radio-ohjelmat kuin Twitterissä bisnes-henkisten ihmisten kanssa käydyt keskustelut. Kirja nostaa esille paljon kirjailijalle henkilökohtaisesti tärkeitä ihmisiä sekä ajaa Tiimiakatemian yleistä agenda, tiimitoimintaa. Vaikka Tuhonomia-kirja on jälkeinpäin kirjoitettu, kirjailija kokee sen ajavan ajatonta tarkoituspää. Tällä tarkoitetaan sitä, että siihen on pyritty ottamaan vuosien 2013-2016 välisten aikojen ajankohtaisuudet, mutta rakentamaan samalla kirjan tarinasta sellainen, että sen voi nähdä vielä vuotena 2025 ajankohtaisena.

Twitter-keskustelut rakentuvat yleensä ajankohtaisuuksien sekä verkossa esiintyvien erillisten sähköisten julkaisujen ympärille. Kirjan kirjoituksessa tätä materiaalia käytetään hyväksi niin, että sitä muokataan omaan ympäristöön sopivaksi esimerkiksi kirjailijan omaan blogiin. Verkossa jaettujen materiaalien nähdään usein olevan "ilmaista" tietoa, ja näin ollen niissä tapauksissa unohdetaan esimerkiksi lähteiden maininta. Suurimmaksi osaksi bisnes-henkiset internetkäyttäjät jakavat sovellettua teoriaa, ja se esiintyy hyvin nopeasti tehtyinä PowerPoint-esityksinä tai tunnissa kirjoitettuna blogiteksteinä. Tuhonomia-kirjan materiaali perustuukin paljon näihin sovelluksiin, sillä tieto ja teoria ovat kulkeutuneet kirjan kansien väliin montaa eri reittiä pitkin. On syytä osata kriittisesti tarkastella siellä esiintyvää teoriaa sekä käsittää se suurimmaksi osaksi kirjailijan kokemuksista syntyväksi.

## 5.5 Kirjan markkinointi ja myynti

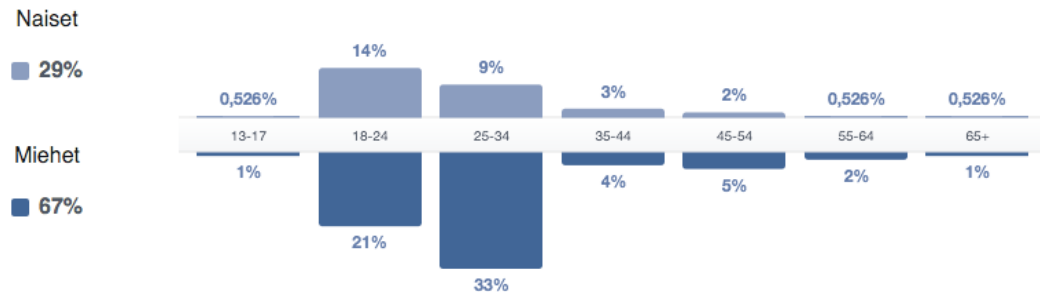
Tuhonomia-kirjan markkinointi alkoi Facebookissa. Perustin oman fanisivun, jossa aloin jakaa tietoutta tulevasta kirjasta. Kutsuin sivustolla omia tuttaviani ja tykkääjiä sille kertyi yhteensä 189 henkilöä. Strategiana markkinoinnissa oli kerätä Tuhonomia-sivustolla mahdollisimman paljon kirjasta kiinnostuneita ihmisiä ja saada kohdennettua markkinointi suoraan heille. Käytännössä tämä tarkoitti Tuhonomia-sivuston aktiivista ylläpitämistä ja näkyvyyden takaamista. Hyvissä ajoin ilmoitin esimerkiksi tulevasta kirjajulkaisemistilaisuudesta (Ks. Kuvio 6). Markkinoinnin nähtiin tukevan myös kirjan tuotteistamista, sillä Parantaisen (2010) mukaan ”tuotteistaminen on käsite, jolla ei ole vain yhtä oikeaa määritelmää”. Otin myyntiin ja markkinointiin mukaan Parantaisen Tuotteistaminen 2 – kirjasta muutamia erilaisia psykologisia vipuja avuksi, kuten esimerkiksi *kotikylän kutsu*, *tarinan taika*, *lauman paine* ja *niukkuuden imu* (2011). Näiden vipujen ansiosta pystyin kohdentamaan markkinointia minut tunneville ihmisille, sekä myymään ennakkotilaaajille niukkaa 200 kappaleen erää.



### Kuvio 6. Markkinointia Facebookissa

Aktiivisen Facebook-päivittämisen rinnalle laitoin käyntiin varsinaisen taideteoksen ennakkotilaukset. Kuviossa 5 esitetyllä aikajanalla näkyy, että ennakkotilaukset käynnistettiin 19.1.2016. Tällä pyrin kartoittamaan mahdollisten tilaajien määrää sekä saamaan tietoutta mahdollisesta yleisestä kiinnostuksen määrästä. Lopullinen tarkoitus oli madaltaa asiakkaiden ostokynnystä tuntematonta kirjaa/kirjailijaa kohtaan. Ennakkotilaaajille kirja maksoi 12 euroa ja myöhemmin tilaaville 22 euroa. Näin pyrin

optimoimaan konversio-asteen. Kirjan hinta määräytyi pitkälti kirjapainon kustannuksien mukaan. Ennakkotilaaajille annettiin aikaa tehdä tilaus 15.3.2016 asti. Ennakkotilauksia kertyi 15.3.2016 mennessä 151 kappaletta. Alla olevassa taulukossa 1 esitetään tilaajien sukupuoli- ja ikäjakauma.



### Taulukko 1. Tuhonomia-kirjan tilaajien sukupuoli- ja ikäjakauma.

Kun tarkastellaan ennakkotilauksen tehneiden osuutta Facebook-sivujen tykkääjien määrästä, voidaan kannattajakunnan todeta olevan sitoutunutta. Facebook-tykkääjiä oli 189 ja ennakkotilauksen tehneitä 151 kappaletta. Näin ollen voidaan todeta Facebook-sivujen konversioasteeksi 80 prosenttia.

Tuhonomian kirjoittamisen ja oikoluvun yhteydessä markkinointi-koneisto oli käynnissä Facebookissa. Otin käyttöön myös muut henkilökohtaiset sosiaaliset mediat: Twitter, LinkedIn ja Facebook. Jokaisen ”postauksen” (yleensä kuva tai Tuhonomiasta kertova status) jälkeen tapahtui yleensä tilaus tai pari. Olin perustanut Google Docsiin tilauslomakkeen, josta sain reaaliaikaista tietoutta kirjan tilaajista. Samalla sain suoraan tilaajien osoitteet ja muut tiedot, jotta pystyin lähettämään heille myöhemmin kirjansa. Joskus tein tilaamisen helpoksi, ja kirjasin tilaajan tiedot itse järjestelmääni. Mietin jossain vaiheessa sähköpostimarkkinointia tilaajille, mutta päätin jättää sen mahdollisuuden myöhemmäksi. Esimerkiksi jos tulevaisuudessa kirjoitan uuden kirjan, minulla on valmista tilauskantaa kovalevylläni ja voin jakaa heille sisältöäni sekä myydä seuraavaa kirjaa.

Sain oman markkinoinnin tueksi myös muiden tukea. Muutamat tutut ja yhteisöt jakoivat Tuhonomian postaamia sisältöjä omilla kanavissaan, ja nämä edistivät kirjan myyntiä. Uskon, että olisin voinut saada myytyä aggressiivisella markkinoinnilla vielä-

kin enemmän, mutta halusin tietoisesti keskittää markkinoinnin pelkästään Tuhonomian oman Facebook-sivun alle, ja täten varmistaa etten ”ylimyy” tuotetta. Suurimmassa osassa sisällössä oli suora linkki tai painike kirjan tilaukseen. En pysty käyttämäni teknologian avulla todistamaan, johtiko nämä paremmin tilaukseen kuin ”myymätön” teksti, mutta kellekään ei jäänyt ainakaan sellainen kuva, ettei kirjaa olisi halukas päässyt tilaamaan.

Kirjailijaliitto.fi-sivuston mukaan kirjailijan tekijänpalkkioksi lasketaan yleensä 21 – 26% osuus kirjan arvonlisäverottomasta nettotulomyynnistä (2016). Yleensä kirjailijat neuvottelevat sopimukset itse, ja prosentti on yleensä sitä suurempi, mitä tunnetumpi kirjailija on. Tuhonomia on kuitenkin omakustanne, joten nämä kustantajan kanssa sovittavat asiat eivät koske kirjaani.

Omakustanne on yleensä kirjailijan omalla vastuulla myydä. Books On Demand on erikoistanut omakustantajien kirjapainoksi, ja Tuhonomia painetaan siellä. BoD tarjoaa kirjailijalle neljää erilaista vaihtoehtoa oman omakustanteen toteuttamiseen.

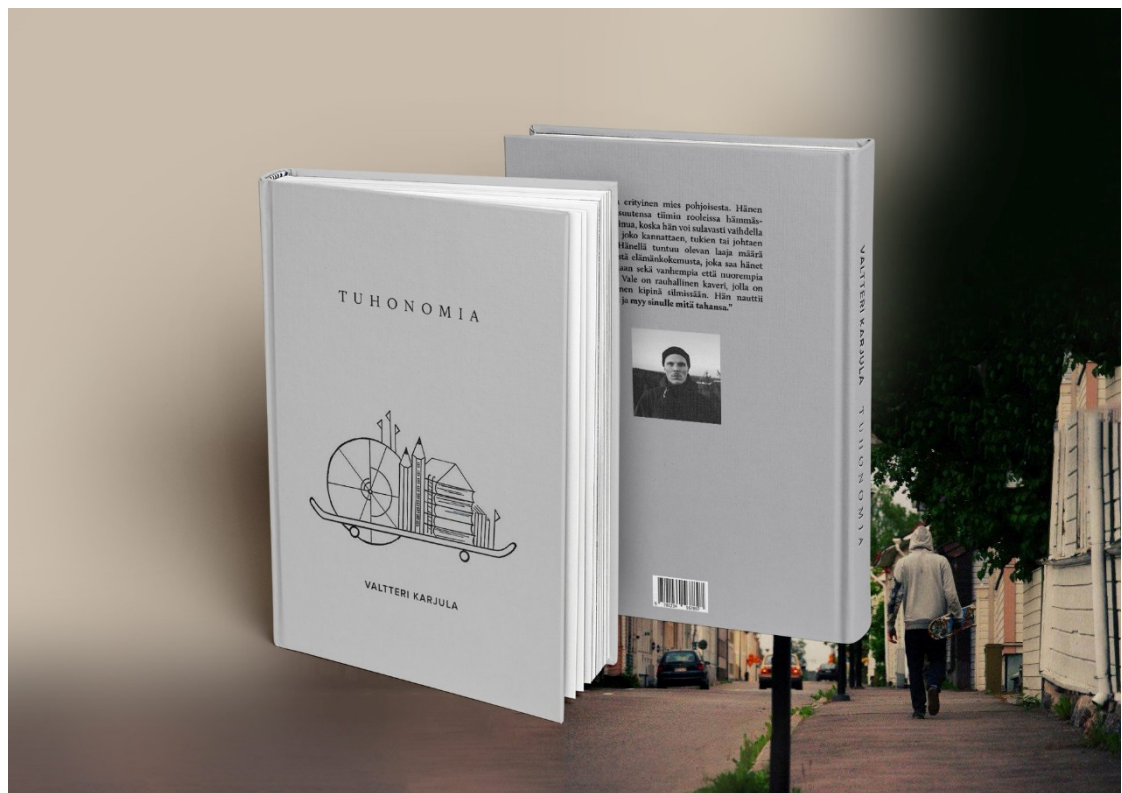
- BoD Fun
- BoD E-kirja
- BoD Classic
- BoD Comfort.

Näistä päädyin ottamaan BoD Funin, joka on pelkkä kirjan painaminen. Periaatteessa minulla on taiton myötä valmis E-kirja, mutta BoD tarjoaa omaansa siksi, että se hallitsee useita eri jakelukanavia. BoD Classicin etuus on taas siinä, että kirjailija saa sen avulla omat tuotteensa (kirja + E-kirja) myyntiin suoraan BoD:n omaan verkkokauppaan sekä sellaisiin myymälöihin kuten Suomalainen kirjakauppa tai Prisma. Kaikissa muissa paitsi BoD Fun-paketissa astuu voimaan kirjailijapalkkiot. Kirjailija saa itse päättää BoD:n maksaman palkkion suuruuden määrittelemällä kirjan ohjelmointihinnan. BoD suosittelee 10% suuruista palkkiota painettujen kirjojen myynnistä. E-kirjasta saatu palkkio on aina 70% nettomyyntituloista. Kaikissa paketeissa on myös muita lisäominaisuuksia (BoD, 2016).

Päädyin itse BoD:iin siksi, että saan itse valita haluamani erän määrän. Tällöin voin päätyä vaikka yhden kirjan tilaukseen. Hinnoissa BoD ei pärjää suomalaisten kirjapainojen kanssa, mutta sinne valmiiksi tehty käyttäjätili tekee kirjojen tilaamisesta joustavaa ja helppoa.

## 5.6 Tuhonomian tulevaisuus

Jatkossa Tuhonomia tulee olemaan myynnissä Tuhonomian Facebook-sivuilla. Kirjanjulkistamistilaisuudessa minulla on tavoite saada myytyä 10 kappaletta, ja tällöin voin tehdä laskutuksen osalta esimerkiksi niin, että kirjoitan laskun suoraan kirjan väliin. Tiimiakatemian Brandstore myy Tiimiakatemian ”omia” tuotteita, ja se on ostanut omaan varastoon Tuhonomiaa 5 kappaletta. Mikäli menekki on suurta, pystyn toimitamaan heille kaikki heidän myymänsä kirjat. En näe kuitenkaan tarpeelliseksi lähteä laajentamaan myyntikanavia muualle, sillä mikäli haluan saada kirjalleni enemmän volyymia, kannattaa minun hommata taustalle kustantaja. Taustalla tässä vaikuttaa esimerkiksi sellainen seikka, että omakustanteiden katsotaan yleisesti olevan ”kelvottomia” esimerkiksi bisnes-kirjallisuudessa. Jari Parantainen kirjoittaa suositussa Pöllö Tästä – blogissaan omakustanteen olevan siksi ”roskaa”, koska asiakkaat ajattelevat kirjan olevan kelpaamaton kustantajalle, mikäli se on omakustanne (2010). Tämä vaikuttaa puhtaasti luottamuksen syntyyn ja näin ollen kirjan myyntiin. Kustantajan myötä kirjasta tulee niin sanotusti vakavasti otettava.



**Kuvio 7. Tuhonomia kirjan mainoskuva**

## Tuhonomian kansainvälisyys

Tuhonomian tavoitteena on levitä vuoden 2016 aikana myös maailmalle. Tämä tavoite on syntynyt siitä, koska Tuhonomialla on koettu olevan kiinnostusta esimerkiksi muiden maiden Tiimiakatemiaoilla. Tiimiakatemia-aiheista kirjallisuutta on luettavissa vielä sangen rajallinen määrä, ja tällöin kaikki tiimiyrittäjien kirjoittamat tekstit oletetaan olevan haluttua luettavaa. Tiimiakatemia toimii 23:ssa eri maassa ja suurin osalla esitetyistä kirjallisuudesta tulee Jyväskylästä sekä tiimivalmentajien kirjoittamana. Tiimiyrittäjän oppimispolku on nimittäin hyvin samanlainen maasta riippumatta, ja sen tuomat opit voidaan soveltaa kunkin kohdemaan omiin käytäntöihin. Tuhonomian englanninkielisen version kiinnostavuudesta ei ole kuitenkaan vielä tehty tutkimusta, mutta esimerkiksi maailmalla toimivat suomalaiset tiimivalmentajat ovat tilanneet sen luettavaksi omaan käyttöönsä. Näin ollen on syytä olettaa tilauksia tulevan lisää, mikäli kirjan anti miellyttää ensin valmentajaa, saati Tiimiakatemia perustajaa Johannes Partasta.

Tuhonomian kääntäminen englanninkielelle tarkoittaisi myös automaattisesti E-kirjan tekemistä. Monet teokset ovat saaneet suuria lukijamääriä esimerkiksi Amazonin kautta, jos vain kirjailija on onnistunut rajaamaan aihe-alueensa löydettäväksi. En myöskään sulje pois äänikirjan tekemistä, sillä olisi hyvin kirjailijalla tavanomaista tehdä äänikirja esimerkiksi Raahen (kirjailijan kotikaupunki) murteella kerrottuna.



## 6 10 käskyä kirjantekijälle

Aloita kokemuksen/tapahtumien/tietojen kerääminen 1-2 vuotta ennen kirjan julkaisua = päivittäinen havainnointi.

Julista kirjanjulkistamistilaisuus päivämäärä ja paikka.

Käske kaveri kirjoittamaan myös kirja ja sparratkaa toisianne.

Varaa kirjan kirjoittamiselle kalenterista ajankohta (4 – 6 viikkoa + oikoluku).

Hanki ajoissa taittaja/kuvittaja/oikolukija ja ota ne mukaan kirjoitusprosessiin mahdollisimman aikaisin.

Kysy kirjapaino-tarjousta riittävän aikaisin, jotta saadaan koevedos.

Rakenna kirjan ympärille brändi. Perusta esimerkiksi blogi, Facebook tai kotisivut.

Rajaa 1. erän painosmäärä. Korjauksia voi tehdä seuraavaan painokseen.

Määritä kirjalle sopiva hinta.

Kohdenna markkinointia kohderyhmälle.

## 7 Pohdinta

Koko Tuhonomian kirjoitusprosessi alkoi vuoden 2015 syyskuussa. Tämä oli kestoltaan yhteensä kahdeksan kuukauden projekti. On vaikea rajata tätä kahdeksan kuukauden matkaa pois, mutta pyrin tässä pohdinnassa ennen kaikkea pohtimaan kirjallisen raportin antia. Tämän kirjallisen raportin tavoite oli osoittaa oman osaamisen tuotteistaminen. Jos katsotaan koko projektin kannalta, voidaan katsoa että olen päässyt tavoitteeseen, sillä kirjoitin oman kirjan sekä sain uuden työpaikan. Tämä opinnäytetyö kokonaisuudessaan oli kuin Kolbin oppimisen syklinen malli lyhkäisyydessään ja se toimi minun tapauksessa aivan täydellisesti (1984).

Pyrin rakentamaan tämän kirjallisen raportin niin, että se palvelisi niin minua itseäni kuin jotain sellaista henkilöä, joka haluaisi tuotteistaa oman osaamisen. Pyrin koko kirjallisen raportin ajan miettimään aihetta niin, että se ei liittyisi pelkästään Tiimiakatemiaan ja siellä vallitseviin käytäntöihin. Kirjallisen raportin tarkoitus on olla toimiva myös Tiimiakatemian ulkopuolisessa ympäristössä. Kiteytettynä koko kirjallisen raportin anti on luvussa 6, 10 käskyä kirjantekijälle. Näiden neuvojen avulla henkilö voi kirjoittaa oman kirjan, sekä samalla kiteyttää minun kaltaisesti oman oppimisen.

Tuloksia tarkastaessa, minulla on kirjan tilausten muodossa hallussa todiste siitä, että tämä on laadukas prosessi. Yksinkertaisesti se tarkoittaa sitä, että kirjaa on tilattu 151 kappaletta. Laadukkaalla tarkoitetaan tässä tapauksessa toteutuneita ja tehtyjä asioita. Vielä ei kuitenkaan voida olla varmoja siitä, mitä mieltä nämä 151 tilaajaa ovat kirjasta. Tähän kirjalliseen raporttiin ei saatu mukaan kirjasta saatuja palautteita, vaikka esimerkiksi Jari Sarasvuo ja muutama muu lupasi palautteen minulle toimittaa. Tämä kirjallinen raportti tuli valmiiksi ennen kirjanjulkaisutilaisuutta, ja näin ollen oli tietoinen valinta olla antamatta kirjaa kenellekään luettavaksi.

Opinnäytetyössä onnistuin itseni kannalta täydellisesti. Opin tutkimusten ja syventymisen myötä lisää Tiimiakatemian oppimismenetelmistä, ja ymmärsin oppineeni niiden kautta tietämättäni. Tämä vahvisti käsitystäni siitä, kuinka mahtava oppimisen alusta Tiimiakatemia onkaan. Onnistuin myös laatimaan kokemuksieni perusteella kymmenen kohdan listan tulevalle kirjantekijälle. Oman kirjan kannalta sain tärkeää

tietoa tulevaisuuteen esimerkiksi lukujen ja tilastojen valossa, sekä pystyin hahmottamaan sen kentän, minkä kirjani tulee tulevaisuudessa kohtaamaan. Toisekseen en pystynyt aivan täysin pysymään yhdessä tarkkaan määritellyssä aiheessa, sillä opin- näytetyön laaja kokonaisuus sekoitti tekemistäni jatkuvasti.

Tässä opinnäytetyössä oli laadullinen tutkimusote, ja monet tutkittavat asiat liittyivät omaan kokemuksepääni. En osannut kovinkaan monia asioita tutkia ulkopuolelta, vaan koko matkan ajan minulla oli omakohtainen kokemus takana, ja osaltaan vaikutti tutkimuksen tuloksiin. Tämä rajoitti opinnäytetyön tulosten luotettavuutta ja menetelmiä, mutta varsinaisiin lopputuloksiin, en näe sillä olevan mitään yhteyttä.

Tämän opinnäytetyön paras anti itselleni oli siinä, että näkyvien tuloksien lisäksi sain inspiraation seuraavan kirjan kirjoittamiseen. Aloitan tässä opinnäytetyössä tehtyjen havaintojen ja neuvojen pohjalta kirjoittamaan Toukokuusta 2016 lähtien uutta kirjaa. Tuleva kirja käsittelee siirtymistä Tiimiakatemiaalta työelämään. Jatkan Tiimiakatemiaalla opittuja reflektointimenetelmiä, ja kirjoitan päiväkirjaa joka päivän jälkeen. Toukokuusta alkaen toimin Meiko OY:n projektipäällikkönä IT-alalla. Yhtenä haaveena on kirjoittaa kirja Meiko:n yrityksen tarinasta ja sen syntymisestä. Koen pystyväni kirjoittamaan oman elämäkerran lisäksi myös muita tietokirjoja.

## Lähteet

- Alasuutari, P. 1995. Laadullinen tutkimus. 78. – 79. p. Tampere: Vastapaino.
- Apunen, A., Parantainen, J. 2011. Tuotteistaminen 2. Helsinki: Talentum.
- BoD Kustantamo. 2016. Tuotteet ja hinnat. Helsinki: Books On Demand. Viitattu 30.3.2016. <http://www.bod.fi/kirjailijat/kirjan-julkaisu/tuotteet-ja-hinnat.html>, Books On Demand.
- Campbell, J. 1949. The Hero With a Thousand Faces. United States: Pantheon Books.
- Campbell, J. 1996. Sankarin tuhannet kasvot. Helsinki: Otava.
- Hilliaho, L., Puolitaival, J. 2015. Ilmiön kaava. Helsinki: Talentum.
- Johnson, M. 1993. Moral Imagination. Chicago: University of Chicago press.
- Kananen, J. 2008. Kvalitatiivisen tutkimuksen teoria ja käytänteet. 27. 57. 69. p. Jyväskylä: JAMK.
- Kananen, J. 2012. Kehittämistutkimus opinnäytetyönä. 94. p. Jyväskylä: JAMK.
- Kolb, D. 1984. Experiential learning: experience as the source of learning and development. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.
- Kortesuo, K. 2011. Tee itsestäsi henkilöbrändi. Helsinki: Docendo.
- Lehtonen, T. 2013. Kuinka kasvaa tiimiyrittäjäksi. Jyväskylä: JAMK.
- Metropolia. 2011. Tietoperusta. Helsinki: Linkola Jussi. Viitattu 1.4.2016. <https://wiki.metropolia.fi/pages/viewpage.action?pageId=30260746>, Metropolia.
- Montonen, T. 2015. Kirjoita elämäntarinasi. BoD.
- Neuvonen, A. 2015. Rakenna Itsesi. 10. p. Opinnäytetyö. Turun ammattikorkeakoulu, elokuvan ja television koulutusala.
- Suomen kustannusyhdistys. 2016. Myynnin jakautuminen kirjallisuuslajeittain. Helsinki: Suomen kustannusyhdistys. Viitattu 29.3.2016. <http://www.kustantajat.fi/pages/k9/tilastot/>, Suomen kustannusyhdistys.
- Nonaka, I., Takeuchi, H. 1995. The Knowledge – Creating Company. New York: Oxford University Press.
- Nonaka, I., Konno, N. 1998. The concept of "Ba": Building foundation for Knowledge Creation. California.
- Ojanen, E. 2008. Sivistyksen filosofia. Helsinki: Kirjapaja.
- Parantainen, J. 2010. Rakenna palvelusta menestystuote 10 päivässä. Helsinki: Talentum.
- Pöllä Tästä. 2010. Omakustanne. Espoo: Noste. Viitattu 1.4.2016. <http://www.pollitasta.fi/2010/12/omakustanne-on-roksaa/>, Noste.

Suomen kirjakauppaliitto. 2016. Tietokirjat. Helsinki: Suomen kirjakauppaliitto.  
Viitattu 30.3.2016. <http://www.kirjakauppaliitto.fi/ratings>, Suomen kirjakauppaliitto.

Waltari, M. 1935. Aiotko kirjailijaksi. Helsinki: WSOY.

Yle. 2014. Kirjallisuus. Helsinki: Marko Siekkinen. Viitattu 13.4.2016.  
[http://yle.fi/uutiset/kirjailijan\\_taytyy\\_olla\\_aikamme\\_poptahti/7513517](http://yle.fi/uutiset/kirjailijan_taytyy_olla_aikamme_poptahti/7513517)

## Liitteet

### Liite 1. Tuhonomian sisällysluettelo

Esipuhe s.8
Johdanto s.15 Kadulla s. 17 Rajalla s. 19
Favela s. 23 Uskalla olla erilainen s.25 Johtaja pyysi lupaa saada olla kaverijohtajasi s.27 Nyt nappaa s.32 TA-SPIRIT s.38
Feikki s.45 Valmentajat, nuo velhot s.47 Sparraaminen s.52 Globaalia bisnestä s.57 Vaatturi, varastotyöntekijä ja bestman s.68
Myyjä s.75 Sokkelikauppias s.77 Verkostoidu tai kuole s.85 Huijarisyndrooma s.91 Minä s.96
Rohkea Tekijä s.103 Tarinankertojat s.105 Heittäytyminen s.112 Matka takaisinpin, merelle s.114
Paluu tulevaisuuteen s.125 Myrskyn silmässä s.127 Startup Refugees s.130 Ystävykset lihapala ja ripuli s.139 Entä sitten? S.144
Kiitos s.149

Liite 2. Tuhonomia-kirja

**ESIPUHE s. 8**

**0 JOHDANTO s.15**

0.1 Kadulla s.17

0.2 Rajalla s.19

**1 FAVELA s. 23**

1.1 Uskalla olla erilainen s. 25

1.2 Johtaja pyysi lupaa saada olla kaverijohtajasi s. 27

1.3 Nyt nappaa s. 32

1.4 TA - SPIRIT s. 38

**2 FEIKKI s. 45**

2.1 Valmentajat, nuo velhot s. 47

2.2 Sparraaminen s. 52

2.3 Globaalia bisnestä s. 57

2.4 Vaatturi, varastotyöntekijä ja bestman s. 68

**3 MYYJÄ s. 75**

3.1 Sokkelikauppias s. 77

3.2 Verkostoidu tai kuole s. 85

3.3 Huijarisyndrooma s. 91

3.4 Minä s. 96

**4 ROHKEA TEKIJÄ s. 103**

4.1 Tarinankertojat s. 105

4.2 Heittäytyminen s. 112

4.3 Matka takaisinpäin, merelle s. 114

**5 PALUU TULEVAISUUTEEN s. 125**

5.1 Myrskyn silmässä s. 127

5.2 Startup Refugees s. 130

5.3 Ystävykset lihapala ja ripuli s. 139

5.4 Entä sitten? s. 144

**6 KIITOS s. 149**





Lukijalle

Heti alkuun minun on paljastettava sinulle, rakas lukija, että tämä kirja on rakentunut paljolti Tiimiakatemia ympärille. Kävin tuota "laitosta" yhteensä kolme vuotta, ja suurin osa kirjan tarinoista kertookin noista ajoista. Uskon kuitenkin vakaasti kirjailani olevan annettavaa myös sinulle, ehkä Tiimiakatemia ulkopuolella olevalle lukijalle. Kirjassa esiintyvät tarinat ja kokemukset ovat täysin monistettavissa sinunkin elämäsi.

Opintojeni aikana minulla oli tapana kirjoittaa päiväkirjaa kokemistani hetkistä. Kahden vuoden opiskelun jälkeen, huomasin minulle kertyneen paksun nivasen päiväkirjamerkintöjä. Mieleni teki kovasti polttaa taivaan tuuliin nuo lärpäkkeet, mutta jokin sai minut säästämään ne. Onnekseni en tuhonnut tekeleitäni, sillä mieleeni juolahti idea läpsäistä kaksi karpästä yhdellä iskulla; kirjoitin kirjan ja opinnäytetyön päiväkirjamerkintöjeni pohjalta.

Mitä kirjaan ja kirjoittamiseen tulee, olen aina pikkuisen halunnut kirjailijaksi. Ei se minun ehdoton haaveeni koskaan ole ollut, mutta jokin siinä kirjailijan työssä on kiehtonut. Kirjailijat ovat ehkä luonteeltaan hiukan kapinallisia ja ei niin myötätuuleen meneviä yksilöitä. Oma kapinani tylsää opinnäytetyötä kohtaan ajoi minut kehittämään jotain omalta (toivottavasti myös muiden) kannalta hyödyllisempää. Taustalla kyti myös suuri halu tehdä sellaista, mihin en ollut aiemmin uskonut pystyväni. Jostain syystä olen myös aina onnistunut tuntemaan itseni niin kovin tärkeäksi, että halusin myös muidenkin saada lukea tekemisistäni.

Aloittaessani tämän kirjan kirjoittamista, tavoitteeni oli kahdessakymmenessä painoksessa. Onkin ollut hämmentävää huomata kirjan kiinnostaneen paljon laajemmin ja ennakkotilauksia tehtiin 140 kappaletta.

Mukavia lukuhetkiä sinulle!

Jyväskylässä 22.3.2016

Valtteri Karjula

## 0. JOHDANTO

### 0.1. Kadulla

Synnyin Pattijoella vuonna 1989 vanhoillilestadiolaisen perheen neljäntenä lapsena. Rakensimme nykyisen kotitalomme 90-luvun alussa Pattijoelle, joka sittemmin liitettiin Raaheen. Pikkuhiljaa valtava, uusi talo täyttyi meistä kahdestatoista sisäruksesta. Kotona meidän kanssa hääräsi osa-aikainen hoitaja, äidin toimiessa lääkärinä ja isän opettajana.

Lapsuuteni oli eloisa ja vilkas, varmasti myös siksi, että asuinalueellamme Järventölässä oli paljon lapsiperheitä. Jo ensimmäisenä päivänä pihallemme tuli kulman räkänokkia, joiden kanssa ystävyystyimme nopeasti. Minä ja kaksi isoveljeäni toimimme jo tuolloin yhtenä tiiminä ja jaoimme kaiken keskenämme. Tiimiläisten puolia pidettiin viimeiseen saakka, emmekä koskaan jättäneet toisia heitteille tai yksin. Jo pienestä pitäen toimin tiimissämme sivustaseuraajana, eli diplomaattina. Isoveljeni Samuli oli kokooja, toinen isoveljeni Johannes puolestaan tekijä.

Elämäni muuttui aika radikaalisti vuonna 1998, jolloin aloin skeittaamaan. Kaikki lähti siitä, kun Amerikassa asuvat serkkumme tulivat kesällä Suomeen ja saimme kuulla amerikkalaisesta unelmasta; lököttävistä housuista ja pussilakanan kokoisista huppareista. Riensimme välittömästi isämme vaatekaapille ja etsimme päällemme niin isot vaatteet kuin vain löysimme. Sukat saivat uuden merkityksen footbageina, täytettyämme ne herneillä. Pipot päässä ja löysät farkut jalassa potkimme kesäillat footbagia ja haaveilimme räppärin elämästä.

Raahessa oli tuohon aikaan kova skeitti-buumi. Meidän kylällemme se ei ollut vielä levinnyt, mutta sattuman kautta isämme hankki meille käytetyn rullalaudan. Tämä lauta oli minun ja veljeni ensimmäinen, jonka jouduimme kuitenkin palauttamaan omistajalle, joka syvästi katui myyntipäätöstään jo samana iltana. Kipinän syyttyä ja laudan kadottua, ostimme uuden skeitin 233 markalla. Jaoimme jääkaapin oveen harjoitusvuorot, ja näin ollen jokainen sai treenata tietyn ajan päivässä. Seuraavana kesänä ostimme yhteisen, uuden "pro"-laudan Oulun Rintamäeltä. Lauta oli suomalaisen CTRL-firman tekemä ja maksoi jo 360 markkaa.

Uuden kalliin harrastuksen rahoittaminen vaati meiltä kovaa työntekoa. Jouluisin lauloimme tiernapojissa ja kesäisin teimme aurauskeppejä 4H:lle, joista saimme 50 penniä kappaleelta. Kepit hakattiin vesurien avulla isämme omistamalta maalta Siikajoelta. Yhtenä kesänä maalasimme veljesten kanssa ison rivitalon Pattijoen kylältä ja sen työstämiseen meiltä kului koko kesä. Saimme tuosta palkkaa jokainen vähän yli tuhat markkaa. Uusi skeitti-kompliitti maksoi saman verran, joten kesän jälkeen pääsimme treenaamaan uusilla vehkeillä. Näiden kesien aikana Järventölään muodostui tiivis skeittikavereiden yhteisö. Nimi oli varsin innovatiivinen: Järventölään skeittarit.

Tutustuessani eri skeittiporukoihin, huomasin ikäeron voivan olla jopa yli kymmenen vuotta. Tämä ei ollut kovin yleistä verrattuna normaaliin, saman ikäisten luokkakavereiden kanssa hengailuun. Skeitti-harrastuksesta johtuen vietin siis paljon aikaa itseäni vanhempien kanssa ja imin valtavasti vaikutteita (lue: tupakkaa) näiltä tyypeiltä. Olin skeittauksessa erittäin lahjakas, jonka ansiosta pääsy ”suureen maailmaan” kävi nopeammin. Vuonna 2001 saavutin toisen sijan skeittikilpailussa, joka jäi elämäni ensimmäiseksi ja viimeiseksi kilpailuksi. Vieläkin menee jalat turraksi, kun ajattelee sitä jännittävää hetkeä. Se oli huima kokemus!

En aio tässä kirjassa, ainakaan tietoisesti, läpikäydä lapsuuttani tai nuoruuttani tämän enempää. Mielestäni uskontoni, perheeni ja pitkäaikainen skeitti-harrastukseni ovat kuitenkin suurimpia yksittäisiä tekijöitä, joiden voin sanoa vaikuttaneen elämääni.

## 0.2. Rajalla

Keväällä 2013 vuotta vanhempi isoveljeni Johannes seurasi vierestä koulunkäyntiäni. Karjulan perhe ei ollut poikkeus, sillä sielläkin nuoremmosta pidettiin huolta. Johanneksen tarkoituksena oli seurata koulunkäyntiäni, vaikka Johanneksen mielestä touhu näytti koulussa käymiseltä. Olin muuttanut syksyllä 2011 Helsingistä Jyväskylään, päästyäni Jyväskylän ammattikorkeakoulun logistiikan koulutusohjelmaan. Aloitin syksyllä koulunkäynnin räväkästi ja suoritin minulle asetetut velvoitteet: 30 opintopistettä. Kuitenkin jo ensimmäisen joulun jälkeen homma alkoi yskiä. Onnekseni sain klaarattua kevään alta pois ja heti seuraavana kesänä muutin takaisin kotikaupunkiini Raaheen. Minulle on vieläkin hämärän peitossa miksi menin silloin opiskelemaan logistiikkaa. Päätelykyky on aina ollut vahvuuteni, joten olen luultavasti siitä päätellyt logistiikan olevan se oma juttu. Asiaan myös vaikutti isoveljeni asuminen Jyväskylässä. Elämää on vaikea välillä selittää jälkeenpäin, sillä muistikuvat hämärtyvät helpommin kuin uskommekaan. Logistiikka ei kuitenkaan osoittautunut kovinkaan omaksi jutuksi, sillä opintopisteitä kertyi kahden vuoden aikana kaikkiaan 58. Näistäkin kymmenen pistettä oli armeijasta ja RUK:sta saatuja. Aloin miettiä vaihtoehtoisia ratkaisuja logistiikan opiskelun tilalle. Niinpä päädyin pelaamaan jääkiekkoa iltaisin ja nukkumaan päivisin. Tietojärjestelmätiedettä opiskeleva isoveljeni puuttui jälleen kerran uravalintaani ja sain kuulla ensimmäistä kertaa Tiimiakatemiasta.

Sisälle Tiimiakatemiaan pääsin suuren riskinottokykyni avulla. Jätin vastamatta pääsykokeessa kaikkiin englanninkielisiin kysymyksiin, sillä tiesin pisteiden laskevan virheiden myötä. Tämän olin jo aiemmin oppinut pyörähtaessäni opettajakoulun pääsykokeissa Oulussa. Tuttuun tapaani pääsykokeeseen valmistautuminen jäi viimeiseen iltaan myös Tiimiakatemia kohdalla. Jälleen kerran sain kiittää isoveljeäni siitä, että hän sattui kysymään, vaadittiinko pääsykokeessa mitään ennakkotehtäviä. Yöllisen pänttäämisen ansiosta osasin vastata esimerkiksi pääsykokeessa esitettyihin S-ryhmän vuosikertomus kysymyksiin. Myöhemmin olen kuullut muutaman muunkin hakijan läpäisseen kokeen ilman viikkojen luku-urakkaa. Suomen valtavan koulutus-

tarjonnan keskeltä Tiimiakatemia löytyminen ja sisään pääseminen oli onnekas satuma kohdallani. Tiimiakatemialle päästyäni, koin vihdoinkin löytäneeni minun näköiseni opiskelupaikan. Minulla oli valtava halu päästä tekemään niitä juttuja missä tiesin olevani hyvä. Lisäksi halusin näyttää eräälle tytölle, että olen mies enkä marjanpoimija!

Haluankin välittää isoveljelleni Johannekselle suuren kiitoksen siitä, että sain aloittaa elämässäni suuren tuntemattoman seikkailun. En tuntenut ketään, kuka olisi lähtenyt tähän seikkailuun minua aiemmin. Olin lähdössä aivan yksin.

# 1. FAVELA

## 1.1. Uskalla olla erilainen

26.8.2013

*“Ensimmäinen koulupäiväni sisältää vain sumuisia muistikuvia. Kun ovesta astuttiin sisään, meidät heti valokuvattiin. Vanhemmat opiskelijat olivat järjestäneet keskuksuaukiolle jonkin sortin shown, jolle me kovasti naureskeltiin. Valmentajilla oli myös oma musiikkiesitys. Ilta huipentui Tiimiakatemian perustajan puheeseen...”*

Maailma on sikäli raaka paikka, että siellä pärjätäkseen ihmisen pitää olla juuri sellainen kuin on. Halusin heti ensimmäisenä päivänä Tiimiakatemiolla kertoa ihmisille, kuka olen ja mistä tulen. En kuuluttanut mikrofoniin tarinaani, mutta aina kun kohtasin uuden ihmisen, kerroin avoimesti itsestäni.

Yksi Tiimiakatemian keskeinen arvo on: “Uskalla olla erilainen”. Olin koko elämäni häpeillyt esimerkiksi vanhoillislestadiolaista taustaani ja tottunut pitämään asian salassa. Kuitenkin Tiimiakatemian ympäristö rohkaisi minut avoimuuteen ja rohkenin kertoa avoimesti itsestäni. Tämä mahdollisti minun tulla hyväksytyksi sellaisena kuin olin. Avoimuuden todellisen vaikutuksen huomasin jo ensimmäisenä päivänä: Se lisäsi luottamusta toisia tiimiläisiä kohtaan ja toimi välttämättömänä perustana hyvän tiimin rakentumiseen. Kannustankin kaikkia muitakin samanlaiseen rohkeuteen olla oma itsensä. Itselläni toki muutaman vuoden ikäero nuorempiin tiimiläisiin saattoi helpottaa minua hyppäämään tähän avoimuuden avantoon. Ajattelemme monesti päämme sisällä itsemme jotenkin hirveän erilaiseksi ja omituiseksi. Kuitenkin, kun ihmisten kanssa juttelee, huomaamme ettemme olekaan niin uniikkeja kuin itse itsestämme luulemme. Kyseessä on keino suojautua ihmisten mielipiteiltä.

Erilaisuuden sietäminen voi olla helpompaa sellaiselle joka itsekin kokee olevansa erilainen. Kun ihminen kierii omassa erilaisuudessaan, hän saattaa tulla miettineeksi, miten suhtautuu toisten ihmisten erilaisuuteen. Haudottuani asiaa ymmärsin, etten nähnyt toisten erilaisuudella sen suurempaa merkitystä. Uskon että suurin osa ihmi-

sistä ajattelee samalla tavalla, ja tämä kolahdus auttoi minua pääsemään pois ”kroonisesta” erilaisuuden kokemisesta. Vain herkkä ja kovin itsensä erilaiseksi tunteva yksilö käsittää toisten esittämät uteliaisuudet ja kysymykset kohtuuttoman suuriksi. Yleisimmin kyse on vain ihmisten uteliaisuudesta ja halusta kuulla asiasta lisää. Totta kai on tärkeä erottaa vihapuhe ja naljailu yleisestä uteliaisuudesta. Oman henkisen tasapainon ja terveen yhteisön avulla pystymme olemaan samalla erilaisia, mutta keskenään hyvin toimeentulevia yksilöitä.

Mikäli joku kokee turvattomuutta tai ahdistuneisuutta omasta erilaisuudesta, se voi vaikuttaa suuresti kaikkeen mitä hän tekee tai jättää tekemättä. Suurin ahdistuneisuus ehkä tulee halusta miellyttää muita, mutta miellyttämiseen ei oikeasti kannata turhaan kuluttaa aikaa. Erilaisuus ei yleensä olekaan mitään sellaista mikä näkyy ulospäin, vaan ennen kaikkea tunne, joka tuntuu yksilön sisällä. Paras mahdollinen lopputulos syntyisi silloin, kun pystyisimme olemaan ylpeitä niin näkyvästä kuin sisäisestä erilaisuudestamme.

## 1.2. Johtaja pyysi lupaa saada olla kaverijohtajasi

31.10.2013

*“Check in: muodostettiin High five -jono. Käsiteltiin tiimin sisäisiä asioita, muun muassa poissaoloja ja viestintää. Hommat saatiin sovittua, ja kaikille jäi tietääkseni hyvä mieli. Todettiin tiimin kanssa yhteen ääneen, että olemme aikataulussa, kasvamassa ja hitsautumassa yhteen.”*

Tiimiakatemiolla muodostetaan tiimit/osuuskunnat heti lukuvuoden ensimmäisenä viikkona. En tarkalleen ottaen tiedä millä tavalla tiimit muodostetaan, mutta apuna käytetään ainakin Belbinin tiimirooli-testiä. Se on pitkäkö Exelillä tehtävä testi, jonka avulla arvioidaan omaa käyttäytymistä tiimissä sekä saadaan selville, millainen tiimipelaaja olet. Huhujen mukaan Tiimiakatemian valmentajat testaavat joka vuosi uusia tapoja tiimien rakentamiseen. Uusia tiimin rakennustapoja kokeillen pystytään kartoittamaan, miten saataisiin aikaan paras mahdollinen tiimi. Tullessani Tiimiakatemiolla, en siis voinut vaikuttaa mihin tiimiin menin, tai ketä muita tiimiini valittiin.

Meidän tiimissä aloitti tuolloin 18 jäsentä. Jälkeenpäin sain kuulla, että minut oli alunperin valittu toiseen tiimiin, mutta meidän silloinen valmentajamme oli kuitenkin halunnut minut omaan joukkoonsa. Tämä valmentaja oli erittäin ihmisläheinen johtaja, ja hänen otteensa meihin oli hento ja hellä. Suurin osa tiimiläisistä eli vielä tavallisessa koulumaailmassa ja tarvitsi tukea ja turvaa kaiken uuden ja sekavan keskellä. Onneksi valmentajien lisäksi, meitä paimensi myös VTL:ät eli vuokratiiimiliiderit (vanhemmat tiimiyrittäjät). He auttoivat meitä uusia tulijoita arjen askareissa ja opastivat Tiimiakatemia käytäntöihin. Yleisesti ottaen, valmentajat toimivat kuitenkin suurimpina auktoriteetteina meille tiimiyrittäjille. Tämä näkyi käytännössä siten, että meidän silloinen valmentajamme skaalasi omat toimintamallinsa suoraan meidän tekemisiimme. Aina ei valmentajien rooleja täysin myönnetty, sillä päivittäinen johtaminen tapahtui tiimiyrittäjien itse organisoimana.

Tiimiakatemia on itse-oppiva organisaatio ja siellä oppiminen tapahtuu aina käytännön kautta. Englanniksi tätä kutsutaan ”Learning by doing”-menetelmäksi. Se tarkoittaa 40 tuntia pitkällä työviikolla sitä, että tiimiyrittäjä viettää 8 tuntia treeneissä, lukee kirjoja toiset 8 tuntia ja käyttää tekemiseen aikaa 24 tuntia. Lisättäköön vielä se, että Tiimiakatemiassa ei ole tenttejä, oppitunteja eikä opettajia. Tiimiakatemiassa toimii keskimäärin 12 osuuskuntaa, jotka ovat valinneet itselleen virallisen hallituksen osuuskunnan perustamisen yhteydessä. Hallitus kuitenkin jää usein vain nimellisesti perustamispapereihin, ja osuuskunnan johtamiseen valitaan johtoryhmä. Tämä johtamismuoto on tyypillisin Tiimiakatemiassa, mutta ensimmäinen valmentajamme toi meille avuksi aivan toisenlaisen mallin: kaverijohtamisen.

Lyhyesti kiteytettynä kaverijohtaminen tarkoittaa oman itsensä sekä toisten johtamista samaan aikaan. Ymmärsin heti alusta alkaen kaverijohtamisen idean ja pyrin käyttämään sitä omassa toiminnassani. Ainoana varjopuolena tässä ilmeni oma osamattomuuteni hyvänä alaisena.

Jo valmiiksi sekaannuksen keskellä purjehtiva osuuskuntamme joutui kaverijohtajuuden kanssa yhä suurempiin haasteisiin. Hyppy kylmään siniseen mereen heppoisella paatilla ja huonoilla varusteilla, pakotti meidät selviytymään ilman tietämystä omista heikkouksista tai vahvuuksista. Ylipäättänsä Tiimiakatemia purjehdukselle ei lähde



välttämättä aina omasta tahdosta, sillä osa purjehtijoista ei tiennyt olivatko he mukana paatissa itsensä vai omien vanhempiensa sysäämänä. Rannalle jääneet purjehtijat saattoivat huokaista tyytyväisenä, ettei heidän tarvinnut olla tuossa uppoavassa veneessä mukana. Osuuskuntamme jäsenten kokemattomuus paljastui pian ja saimme kuulla, että suurimmalle osalle purjehdus oli ensimmäinen laatuaan. Ympäriällä puhaltava voimakas tuuli esti meitä jatkuvasti kuulemasta toistemme käskyjä. Olisimme tarvinneet suoraa puhetta, mutta keskustelu säilyi sekavana kaverin johtamisena ja toisen puheen päälle huutamisena. Merisairaus tarttui laivan henkilökuntaan.

Purjehtiminen ja merellä seilaaminen kuvastavat hyvin meidän silloista pyristelyä bisnes-maailmassa. Oikeastaan se kuvaa koko Tiimiakatemia-ajan käytävää kamppailua! Tämä kamppailu käydään niin asiakkaiden tykönä kuin omien tiimiläisten parissa. Kokoonnuimme tiimin kanssa kaksi kertaa viikossa yhteisiin treeneihin, missä meidän tarkoituksena oli jaella noita merellä opittuja asioita. Keskustelut äityivät välillä todella kiivaiksi, joiden jälkeen huomasimme, että yksi negatiivinen asia kumosi kuusi positiivista asiaa. Yksi merisairas siis tartutti kuusi tervettä purjehtijaa. Jotta valtava kokonaisuus saatiin pidettyä kurissa, jaoimme purjehtijat pikaisesti erilaisiin soluihin. Jokainen sai valita itselleen mielekkään solun, jonka kesken äänestettiin solulle vetäjä.

1. Mittari & talous –solu
2. Business-solu
3. Tiimisolun
4. Yksilösolu

Olen tullut siihen tulokseen, että kaverijohtamisen malli toimii ympäristössä, jossa jäsenet tuntevat itsensä hyvin. Kaverijohtaminen on todella pitkä prosessi ja se vaatii toimiakseen kärsivällisyyttä. Kun kaverijohtaminen saadaan toimimaan, tulokset lähtevät nousuun pystysuoraan. Tiimiakatemiaalla vallinnut johtoryhmä-malli sai toiset

tiimit nousuun nopeasti ja antoi heille heti hyviä tuloksia. Kipuillimme oman kaverijohtajuuden kanssa siksi, että meiltä puuttui ylhäältä paimentava johtaja. Valmentajamme oli liian mikki-hiiri ja pelkät solunvetäjät eivät pystyneet johtamaan vaaditulla tasolla. Painetta lisäsivät varmasti myös vieressä porskuttavat osuuskunnat, jotka nauttivat johtoryhmien avulla nopeita ”pikavippejä”. Kaverijohtajuus on myös siksi kärsivällisyyttä tarvitseva, että siinä eteneminen tapahtuu aina hitaimman oppijan mukaan. Lopulta pyörimme jatkuvasti kaverijohtajuuden ja johtoryhmän välimaastossa, mikä sekoitti pakkaamme entisestään. Pahin pakan sekoittaja taisi kuitenkin olla raha, sillä se oli suurin mittari niin Tiimiakatemiolla kuin osuuskuntamme sisällä.

Paras johtamisen apuväline on antaa ihmisille tunne siitä, että heihin luotetaan. Itsensä tuntevat tiimin yksilöt herättävät toisissa ihmisissä enemmän luottamusta ja helpottavat jokaisen johtamista. Luottamus muodostuu aina tekojen kautta, eivätkä pelkät sanat ja lupaukset riitä yksinään sen rakentumiseen. Muita keinoja luottamuksen lisäämiseen on lisätä yhdessä vietettyä aikaa, sekä kerätä yhteisiä kokemuksia. Ihanne olisi, että ehdotukset ja päätökset muodostuisivat aina dialogin avulla. Kun luottamus on kunnossa, johtaminen tapahtuu siinä sivussa, eikä sitä tarvitse nostaa tietoisesti esiin. Luottamus antaa vapautta, joka lisää vastuuta. Helppoa eikö? Kaverijohtaminen perustuukin tähän yksilön vastuuseen, toisten kunnioittamiseen sekä hyvänä alaisena olemiseen.

Tiimissämme meillä jokaisella oli unelma hyvästä luottamuspohjasta. Luottamuspohja on kuin veden kestävä veneen lattia, jota ei tarvitse äyskäröidä aivan joka päivä. Tajusimme kuitenkin viettävämme ison osan ajasta juuri veneen alaosassa, äyskäröiden vettä takaisin mereen. Ensin purjehtija oli menettänyt oman itseluottamuksen, jonka jälkeen hän ei pystynyt enää luottamaan toisiin tiimiläisiin. Ympärillä vallinnut sekasorto ei helpottanut yhtään yksinäisen äyskäröijän mielenmaisemaa. Luottamuspohjan puuttuminen paljastui esimerkiksi yhteisissä treeneissä, missä keskustelu oli muuttunut aiemmasta kiivailusta aivan toiseen äärilaitaan, hiljaisuuteen. Tai jos joku sai suunsa auki, hän saattoi puhua aivan toisin kuin sisällään ajatteli. Aloin käydä toisten Tiimiakatemian tiimien treeneissä, jotta voisin verrata heidän sen hetkistä luottamuspohjaa meidän omaamme. Samoja ongelmia ilmeni muuallakin ja luottamuksen puute saattoi ilmetä esimerkiksi toisten liiallisena miellyttämisenä tai

alakuloisuutena. Keskustelut muistuttivat jonninjoutavaa lätinää säästä tai ylenpalttista kitinää yläkerran ruokalan ruoasta. Käytännön tasolla tämä tarkoitti sitä, että kaikkea vastuunottoa välteltiin kuin kunnan miehet töitensä. Havaitsemani merkit saattoivat silti viedä minua harhaan, sillä näistä havainnoista mikään ei välttämättä tarkoittanut luottamuksen puutetta. Koitan tällä sanoa sitä, että me ymmärsimme tiimin sisällä luottamus-käsitteen monesti väärin. Sekasorron keskellä kurjuutta kohdattaessa, huonon luottamustason taakse oli helppo mennä! Puhumattomuus ei johtunut ujoudesta, eikä tekemättömyys laiskuudesta, vaan kaiken takana oli aina luottamuspula. Mietin illat pitkät ratkaisuja pattitilanteille, kunnes päätin alkaa sokeasti luottamaan ihmisiin ja näin ollen lisäämään kaikkien luottamus pohjaa. Kuitenkin välillä ajauduin liikaa itsekkäisiin päämääriin, jotka olivat ristiriidassa yhteisen tekemisen kanssa ja saattoivat vähentää luottamus pohjaa vielä radikaalimmin.

Luottamus on itsessään vaikea ja moniselitteinen asia. Väärinymmärrettynä se on vielä hankalampi, sillä esimerkiksi media on tehnyt hartiavoimin töitä, jotta saisi Suomesta epäluotettavan paikan elää. Kuitenkin tutkimukset osoittavat, että täällä asuu erittäin rehellisiä ihmisiä.

### 1.3 Nyt nappaa

29.08.2013

*“Ensimmäinen asiakaskäynti. Kävimme tutustumassa erään yrityksen toimintaan. Toimitusjohtaja piti meille pienen priiffin heidän toiminnastaan, ja muutenkin suhtautui meihin aloitteleviin tiimiyrittäjiin suurella mielenkiinnolla. Käynnistä jäi erittäin mukava kuva, ja uskon, että “yhteistyötä” jatketaan mikäli asiakkaalla halua löytyy.”*

Tiimiakatemiolla kukkaan puhjennut yrittäjä-asenteeni on johtunut monesta syystä. Olen saanut syntyessäni äidin puolelta omatoimisuutta, sekä isän puolelta korkeaa työmoraalia. Vieroksun käyttää itsestäni sanaa yrittäjä, sillä määrittäisin mieluummin itseni termillä itse-ohjautuva. Luonteeltani en ole laiska, mutta varsin ryhtymisrajoitteinen.

Tiimiakatemiolla aloin mielessäni pyöritellä saatuja geenejäni, sekä ympärillä hyöri-vää suurta verkostoani. Jos tätä verkostoa koittaa hahmottaa lukujen valossa, jokainen voi laskea päässä millaisen sukupuun muodostaa 12 lapsinen-perhe 150 päisine serkkuineen. Minulle on suotu suuri suku! Lanseerasin suvun inventaarion innoittamana termin “omaiskauppa”, jota aloin esitellä tietoisesti tiimilleni. “Omaiskauppa” tarkoitti sitä, että kukin soittaisi ensimmäisen kylmän puhelun aina jollekin läheiselle. Koitin myydä ideaani lisää tiimilleni kertomalla, että soittamalla omalle isälle, pääsimme esittelemään meidän mahtavaa tuotetta tutulle henkilölle. Soitto madaltaisi huomattavasti kynnystä uuden puhelun soittamiseen monestakin syystä. Isältä saatu ”liidi” mahdollisesta asiakkaasta oli erittäin helppo hyödyntää seuraavassa puhelussa aloittamalla se lauseella, ”meidän isä käski soittaa sinulle”. Tätä kaavaa noudattaesamme meidän ei tarvitsisi soittaa yhtään kylmää puhelua, sillä jokainen puhelu olisi jo lähtötilanteessa aivan eri tasolla! Ideani ei puhjennut täyteen potentiaaliinsa, enkä saanut sitä jalostettua tiimiakatemiaisten käytäntöihin.

Oli kyse sitten Tiimiakatemiasta tai muusta yrityksestä, ihmisillä on valtavia puhelin-kammoja. Jotkut eivät uskalla soittaa edes puhelimella itselleen taxia, tai soittaen tilata pizzaa. Ja nämä jutut ovat ihan totta. Jokainen puhelu kuumottaa itseänikin,

mutta tietynlaista varmuutta olen siihen ajan myötä saanut kokemuksen kartuttua. Mitä ”omaiskauppaan” tulee, kaikkea kahdeksaa tuntia ei kannata käyttää isän kanssa jutusteluun. Kukaan ei kuitenkaan menetä siinä mitään, että esimerkiksi tunnin päivässä puhuu isän kanssa puhelimesta. Heh.

Mistä minä sitten tiesin, että milloin minua nappasi? Aloin mitata omia onnistumisi omalla unella! Olen nimittäin koko ikäni ollut huono nukahtamaan ja totaalinen yökukkuja. Tämä johtui esimerkiksi siitä, että aikoina jolloin en tehnyt juuri mitään, en saanut aikaiseksi saada edes unta. Riittävä rasitus, liikunta ja mielekäs tekeminen takasivat minulle Tiimiakatemia myötä paremman unen tulemisen ja aloin huomata näissä suuria yhtäläisyyksiä. En ole oppinut täydellisesti nukkumaan vieläkään, mutta sentään unen tulemiseen olen löytänyt toimivan reseptin.

Unen puute voi johtua myös stressistä. Itselläni stressi on usein syntynyt tekemättömyydestä. Stressi-kierre ei silti ole yksiselitteinen, sillä se voi syntyä myös unen puutteesta. Asia on sama kuin alkoholistin kanssa. Juoppo juo häpeäänsä, mutta häpeää juovansa. Kierre on syvempi kuin ymmärrämmekään ja jos sitä ei ymmärrä, sitä on vaikea lopettaa. Kun sain korjattua stressin ja tekemättömyyden vuoksi aiheutuneen unen puutteen, eteeni hyppäsi uusi ongelma. Aloin menettää unta liiallisen innostuksen takia! Huomasin että niin innostus kuin annostus saattoivat aiheuttaa turhaa levottomuutta nukkumaan mentäessä. Innostus-vaiva ei ollut minulle uusi, sillä jo pikkupoikana menetin yöunet tulevan kaukalopallo-turnauksen takia. Innostuksesta johtuva unen puute oli kuitenkin mielestäni paljon mukavampi, sillä silloin pyrin takomaan työtä aina eteenpäin niin paljon kuin kerkesin. Kuulun siihen ihmisryhmään, joka on luovimmillaan iltaisin ja haamuna aamuisin. Yöllinen tekeminen saattoi silti kieliä siitä, että päivisin tehty työ ei ollut riittävän laadukasta.

Aika on meidän niukin resurssi, ja siksi yö ja unen puute ovat yhtä lailla ongelmallisia kuin kiireiset päivät. Elämämme on jatkuvaa taistelua vapaa-ajan puolesta. Tiimiakatemiolla tämä tarkoitti sitä, että ihmiset alkoivat kiireen takia karsimaan elämästään asioita, joihin ei ollut laittaa enää paukkuja. Onnekseni selvisin itse tuosta ajasta kiviin jaloin, sillä esimerkiksi kestäväällä pohjalla oleva parisuhde kesti tuon ajan kiireiset päivät.

Tekeminen ja bisneksen luominen Tiimiakatemiolla tapahtui kunkin omalla siihen asti saadulla kokemuksella ja tietotaidolla. Ensimmäiset oikeat työt saimme vanhemmilta tiimiyrittäjiltä heti aloittamisemme jälkeisenä kuukautena. Vanhempien tiimien antamat projektit ovat Tiimiakatemian toiminnan kannalta välttämättömiä, sillä niiden kautta saadaan uusien tiimien bisnekset käyntiin. Emme kuitenkaan ymmärtäneet olenkaan projektien kokoluokkaa tai vaativuutta, ja se koitui meille niin siunaukseksi kuin haasteeksi. Ensimmäisenä haasteena oli projektien luonne, sillä suurin osa niistä liittyi pääosin myyntiin. Oikeastaan valtaosa projekteista jalkautettiin nuoremmille juuri tästä syystä. Suomessa on todella paljon töitä vapaana juuri myynnin parissa, eli myynnin vastustaminen näkyy sielläkin. Siunausta tässä oli puolestaan se, että projektit olivat oikeasti mahtavia. Ne olivat niin inspiroivia, että edes vanhemmat tiimiyrittäjät eivät ymmärtäneet niiden mahtavuutta. Myöhemmin ajateltuna, näissä jalkautuksissa saattoi usein tuoksahtaa palaneen käry. Onneksi molemmat osapuolet kuitenkin tulivat yhtä lailla ”huijatuksi”. Vanhemmat myivät oikeasti mahtavia projekteja, ja nuoremmat ostivat tietämättään. Meille uusille tulokkaille vanhempien tiimiyrittäjien oli helppo myydä ideoita, sillä emme tienneet upotimme sormet kakaan vai nauraisimmeko matkalla pankkiin. Muistan elävästi ainakin ostamamme asiakashankinta-projektin, missä teimme asiakashankintaa eräälle yritykselle. Isot pojat kutsuivat tätä projektia puhelinmyynniksi.

Päiväkirjamerkintöjeni mukaan käytin ensimmäisenä syksynä aikaa asiakkaisiin 16 kokonaista työpäivää. Se ei ole paljon puolen vuoden aikana, mutta antaa osviittaa kuinka valtavasti osuuskunnan sisäiset asiat veivät ajastani. Asiakkaiden kanssa tein esimerkiksi asiakashankintaa, myyntiä, viestintää ja messuja. Mieleeni on jäänyt muisto projektista, jossa myimme erään yrityksen järjestämiä seminaareja. Koska projekti oli minun alullepanema, toimin projektissa johtajana. Yrityksen järjestämät seminaarit olivat tarkoitettu myyjille ja meidän tehtävä oli myydä salit täyteen. Tulokset projektista jäivät laihoiksi ja ne olivat ainoastaan minun ja erään tiimimme tytön saavuttamia. Oma sydäntäni lämmitti suuresti se, että tytön tekemä kauppa syntyi ”omaiskaupan” voimin. Hän myi liput vanhemmilleen. Vaativuustaso tuossa projek-

tissa oli meille liian kova, sillä jouduimme altavastajana lähteä kohtaamaan kokeneita myynniammattilaisia. Suurin haaste oli saada ammattilaiset tajuamaan oman kehittymisen tarpeensa, ja sitä kautta saada heidät osallistumaan seminaarille. Myyntimaailmassa myyjän oma energia saattaa mennä täysin oman itsevarmuuden ylläpitämiseen, joten viereisestä pöydästä tulevaa neuvoa ei katsota aina mahdollisuutena. Varsinkin ”tyrkkykauppaa” tekevät mestarit olivat itsekin oppineet kieltäytymisen jalon taidon, sillä juuri he olivat kohdanneet eniten omassa työssään kieltäytymisiä. Tarkoituksena meillä oli myynnissämme vältellä näitä ”tyrkkykauppiaita”, mutta liian vähäisten puheluiden takia emme pystyneet tavoittamaan aivan otollisinta kohderyhmää. Huonoa asennetta myyntiä kohtaan niin Tiimiakatemiolla kuin muualla, lisää yleensä se että kun halveksumme ”tyrkkykauppiaita”, niin silti toimimme heidän kanssaan samalla tavalla. Nopea pyörähdys myynnin maailmassa jättää tulokset laihoiksi ja suututtaa projektin jokaisen osapuolen.

Myyntityö kärsii suuresta arvostuksen puutteesta. Puute ilmenee esimerkiksi siinä, että alalle pääsee kaikki jotka haluavat. Ostoskeskuksissa viihtyvät tyrkyttäjät ja ihmisten ovien takana luuhaavat tuputtajat ovat pilanneet ammattikunnan maineen. Myyjien ja yritysten sisällä osataan kuitenkin erottaa tuputtajat oikeista ammattilaisista, sillä parhailla myyjillä on täysi päätäntävalta yrityksissä. Myynnin tärkeys on tiedetty ja todistettu fakta, mutta arvostuksen kohentamiseen ei ole pystytty tekemään riittäviä toimenpiteitä. Onneksi minulle ei tuolloin kukaan sanonut, etten pystyisi toimimaan myyjänä.

Myynnin lisäksi sosiaalinen media oli minulle erittäin suuri nappaamisen aihe tuona ensimmäisenä vuotena Tiimiakatemiolla. Loihdin meidän osuuskunnalle tilin Facebookiin ja Instagramiin. Syynä tähän oli oma intohimo internetiä kohtaan. Minua ei niinkään kiinnostanut teknisyytys vaan sisällöntuotanto. Tavoitteenani oli kuvata meidän matka alusta alkaen ja lopputuloksena olisi meidän yhteinen taival kuvien muodossa. Alussa en ottanut ollenkaan huomioon mitään viestinnällisiä seikkoja tai brändikirjekuoria, kunhan vain kuvasin ja kirjoitin meidän tekemisistä. Se joka kirjoittaa ja julkaisee ensimmäiseksi, saa myös valita mistä kerrotaan ja puhutaan. Oma työtäni puski eteenpäin kova näyttämisen tarve, sekä ehkä halu kontrolloida tapahtumia. Myös ”irkkauksella” on varmasti ollut jonkinlainen rooli siihen, että näppäimistö on pysynyt

aina kädessäni. Nuoruudessa siellä vietetty aika on madaltanut kynnystä julkaista tekstiä ja kuvia tuntemattomille ihmisille. Sosiaalinen media mahdollisti helpon lähestymisen niin Tiimiakatemiaan sisällä kuin asiakkaan kanssa. Sovin muun muassa asiakaskäynnin osuuskuntamme Instagramin kautta! Varjopuolena sosiaalisessa mediassa oli aina se, että sinne upotettu aika ei maksanut itseään heti näkyvällä tavalla takaisin. Olikin vaikea perustella tiimiläisille, oliko somessa roikkumisella jotain konkreettista hyötyä minun tai liiketoiminnan kannalta ajateltuna. Näin jo tuolloin sosiaalisen median tarpeellisenä työkaluna, oikein käytettynä.

## 1.4 TA-Spirit

25.09.2013

*“Vahvuuslaskenta aka vahvari keskusaukiolla: Juontajana toimii vanhemmat tiimiyrittäjät omasta vapaasta tahdostaan. Eli hassunhauska yhteisöllisyystapahtuma, jossa samalla tuodaan ilmi paljonko tiimit ovat tuottaneet tai tehneet tappiota edellisen kuukauden aikana. Tapahtuma oli hauska, ainakin vanhempien tiimiyrittäjien mielestä.”*

Yhteisöt merkitsevät minulle paljon. Ensinnäkin ne tuovat minulle turvaa ja toisekseen ne kannattelevat minua elämässäni eteenpäin. Tiimiakatemia on ennen kaikkea yhteisö, mutta myös koulu, työpaikka, työyhteisö, heimo, elämäntapa, laitos ja kaikkea muuta. Jokainen yksilö määrittelee itse omassa mielessään mihin kategoriaan Tiimiakatemia hänen omassa elämässään ja mielessään kuuluu. Tässä kappaleen kohdassa puran Tiimiakatemiaa yhteisön näkökulmasta, joka käsittää alleen 150 tiimiyrittäjää. Sekaan mahtuu niin “kermaperseitä” kuin ahkeria ihmisiä. Oman yhteisön löytäminen parantaa kunkin ihmisen suorituskykyä merkittävästi. Yhteisöllä ei ole koskaan juridista vastuuta siitä, viihtyykö yksilö siellä vai ei, mutta kaikkien yhteisöiden päätavoite on viihdyttää heimoaan.



Yhteisön sisällä vallitsee ilmapiiri, joka määrittelee kunkin yhteisön voiman. Työelämässä tätä voitaisiin kutsua yrityskulttuuriksi ja Tiimiakatemiolla se on ”TA-spirit”. Tiimiakatemialle tullessaan tiimiyrittäjä aistii välittömästi ilmapiirin ja samaistuu siihen tai ei. Luotettava ja terveellinen ilmapiiri ruokkii yhteisön jäseniä. Hyväänkin ilmapiiriin kuuluu monesti naljailua ja naureskelua nuoremmille, mutta nuorempien tehtävänä on ansaita paikka yhteisössä. Oma iän myötä tullut kypsyyt helpotti ”TA-spiritin” sisäistämistä, sillä uskalsin avoimesti ottaa oman paikkani yhteisössä. Yleensä pelkästään sillä, että pystyy todistettavasti olemaan hyödyksi yhteisölleen, ansaitsee paikan helposti. Tämä ei aina vaadi suoranaista hyötymistä tai oman osaamisen julki tuomista, vaan se voi yhtä hyvin olla nöyränä olemista tai kykyä oppia uutta. Parhaat heimon edustajat ymmärtävät aina ottaa uudet tulokkaat heti mukaan. On äärimmäisen tärkeää, että jokainen aloitteleva saa heti kokea olevansa yhteisön täysivaltainen jäsen. Tiimiakatemian ympäristö otti meidät vastaan ”TA-spirit” huutojen kera. Tätä huutoa yleensä huudettiin niin, että tapahtuman juontaja huusi ”TA”, johon yleisö vastasi ”spirit”. En tunne tämän huudon alkuperää, mutta se sisältää varmasti paljon merkityksiä.

TA-spiritistä puhuttiin äänekkäästi juuri silloin, kun sen voima oli heikentymässä. Se oli aina tärkeää, koska silloinhan meidän oli viimeistään asiaan reagoitava. TA-spiritin puuttuminen tarkoitti Tiimiakatemiolla sitä, että yhteisöllisyystapahtumat olivat laimeita, eivätkä tiimiyrittäjät tehneet toisten kanssa päräyttäviä juttuja. Jossain tapauksissa ongelmista oli helpompi puhua kuin onnistumisista, ja tiimiyrittäjien omat huolet veivät keskustelun monesti liikaa TA-spiritin puuttumisen syyksi. TA-spirit ja Tiimiakatemia saatettiin nähdä silloin enemmän negatiivisena kuin hyvänä asiana yksilön kannalta. Päätelmä oli sikäli oikea, sillä TA-spirit vahvasti määritteli myös meidän yksilöiden onnistumisen. Vahvan Tiimiakatemian yhteisön negatiivinen puoli oli siinä, että TA-spirit asetti tietämättään paineita yhteisön jäsenille. Tiimiyrittäjä saattoi kokea, että hänen ”omaa” elämäänsä kontrolloitiin ja kytättiin. Vain harvoin kyttäjäksi pystyttiin nimeämään ketään muuta kuin TA-spirit, joka ei todellakaan ollut kukaan oikea henkilö. Mitä enemmän tiimiyrittäjät itse kokivat TA-spiritin negatiivisuuden, sen voima alkoi vaikuttaa heihin samalla tavalla. Näissä tapauksissa ryhmäpaine ja tiivis yhteisö ikään kuin talloivat yksittäisen tiimiyrittäjän omat unelmat ja

haaveet. Väärinymmärrettynä vahva TA-spirit saattoi muokata Tiimiakatemiaa tiimiyrittäjistä täysin samanlaisia kopioita, eikä ajanut alkuperäistä tarkoitustaan innoittajana ja tukijana.

TA-spiritiä testattiin aika ajoin myös Tiimiakatemiaa ulkopuolelta. Vahva yhteisö leimattiin ylimieliseksi paikaksi, ja hyvät näkyvät tulokset aiheuttivat katkeruutta niin kilpailijoiden kuin median puolelta. Nämä koettelemukset ja Tiimiakatemiaa pesään tunkeutumisesta olivat erittäin tärkeitä koetinkiviä, sillä pienikin sohausu ampiais-pesäämme asetti koko yhteisön puolustuskannalle. Jotkut nokkelat tiimiyrittäjät osasivat noina hetkinä tarkastella asiaa isommassa mittakaavassa, eivätkä puolustaneet sokeasti kumpaakaan näkökulmaa.

Meillä ihmisillä on mahdollisuus kuulua moniin eri yhteisöihin. Pysin itse elämään ja vaikuttamaan sellaisissa yhteisöissä, joissa tunnen itseni onnelliseksi ja tärkeäksi. Olen tajunnut, että sitoutuminen esimerkiksi Tiimiakatemiaa yhteisöön, nosti suoritusasoani merkittävästi. Suurimmalle osalle Tiimiakatemiaa oli ensimmäinen suurempi yhteisö, ja näin ollen tiimiyrittäjät joutuivat pätkäilemään omaa sitoutumista uuteen yhteisöön. Asia nähtiin hyvinkin mustavalkoisesti, sillä valinta oli yleensä joko-tai. Minulle Tiimiakatemiaa oli yhteisö muiden joukossa, enkä nähnyt siinä ristiriitaisuuksia esimerkiksi omaan uskontooni tai harrastuksiin. On syytä kuitenkin ymmärtää, että pelkkä Tiimiakatemiaa tuleminen ei muuttanut elämäämme, vaan radikaalimmat muutokset taisivat tapahtua juuri siviilielämän puolella, esimerkiksi muutettuamme täysin uudelle paikkakunnalle. Nuoren tiimiyrittäjän elämää leimaa jatkuvasti oman paikan hakeminen niin kotona kuin kaupungilla. Tiimiakatemiaa yhteisön voima koetaan siksi niin vahvaksi, koska se on monen ihmisen ensimmäinen yhteisö, ja samalla erittäin näkyvä osa tiimiyrittäjän elämässä. Meille yhteisöön liittyminen tarkoitti tuolloin suurta muutosta ja matkaa kohti tuntematonta. Samalla voitaisiin siis todeta, että Tiimiakatemiaa on ehdottomasti riski, joka on itse otettava. Omat henkilökohtaiset arvot lopulta määrittävät sen, pystyimmekö hyppäämään Tiimiakatemiaa yhteisöön vai emme. Jokaiselle oli nimittäin tarjolla rooli TA-spiritin ylläpitämiseksi.

Vielä palatakseni TA-spiritin puuttumiseen, se johti moniin muihin yleisilmiöihin. TA-spiritin vihollinen yleensä tuli nimittäin yhteisön sisältä, sillä se koostui niinkin arkisista asioista kuin tietämättömyys, huumori ja sabotointi. Esimerkiksi huumori kääntyi positiivisesta asiasta negatiiviseen, kun sitä viljeltiin liikaa. Huumori oli hyvä renki, mutta huono isäntä, sillä ensin kun ongelmiin suhtauduttiin huumorilla, niin pian kaikki tehtiin myös huumorilla. Tiimiakatemia hauskuus ei nimittäin perustunut siihen, että asiat tehdään huumorilla, vaan siihen että tehdään yhdessä inspiroivia juttuja! Minua sapetti kovasti huumorin väärinkäyttö, sillä se vei oman uskoni esimerkiksi ammattitaitooni. Toimistolle tultiin naureskelemaan ja piereskelemään, ja vakavasti asioihin suhtautuvia pidettiin tosikkoina. Otin tavoitteeksi, että puhun maksimissaan puoli tuntia paskaa päivässä, etten sabotoisi huumorini avulla muiden työskentelyä. Oli nimittäin älyttömän helppoa naljailla sellaisilla asioilla kuin osaamattomuus, kokemattomuus tai pelkuruus ja peittää ne kaikki huumorilla. Tyhmempikin tiimiyrittäjä osasi värkätä tietokoneella meemin, jonka pystyi laittamaan jakoon sisäiseen viestintään. Tämä käytäntö veti mattoa alta niiltä, jotka kovasti tekivät töitä oman intohimon tai päämääränsä perässä. Saman ajan olisi voinut käyttää johonkin parempaan ideaan ja sen käytännön toteutukseen. Tiimiakatemia huumori oli tarttuvaa, ja siksi koitin lopettaa tätä kierrettä. Ehkä osaamattomuus korvattiin liiaksi huumorilla, ja sillä tavoin pystyimme välttelemään omia heikkouksiamme. Huumori paisui meillä välillä oikeasti niin pahaksi, että se täytti mielestäni sabotoinnin kriteerit.

TA-spiritin voimaa pääsimme todistamaan esimerkiksi yhteisöllisyystapahtumissa. Silloin sitä oli helppo tunnistaa, koska juuri niissä tapahtumissa ihmiset saattoivat olla humalassa ja harrastivat luontaista ”höpöttelykulttuuria”. Kuitenkin parhaat puolet näyttäytyivät arjen keskellä, sillä TA-spiritillä pystyi aistimaan Tiimiakatemia silloisessa tilassa Onkapannussa. Minulla oli suuri halu tutustua toisiin tiimiyrittäjiin, ja tähän sain mahdollisuuden aina vieraillessani eri toimistojen välillä. En tuntenut kovinkaan montaa vanhempaa tiimiyrittäjää, mutta loin tähän oman pienen muistisäännön: mikäli näin yksinään työskentelevän tiimiyrittäjän, tiesin hänen olevan vanhemmasta tiimistä. Kun taas näin energisen joukon, saattoivat he olla vertaisia tai hieman

meitä kokeneempia tiimiyrittäjiä. Hyvin nopeasti opin tietämään keneltä kannattaa pyytää apua, tai mistä saan hellän dynaamista kohtaamista. TA-spirit antoi meille hyvää buustia, ja se ilmeni esimerkiksi niin että tervehdimme reippaasti toisiamme. Joku saattoi tulla puhelin korvalla vastaan, mutta nosti silti katseensa tervehtiäkseen jännittävänkin puhelun keskellä. Yksi tapa tutustua toisiin oli myös käydä ristipölyttämässä, joka tarkoitti menemistä toisten tiimien treeneihin. Näihin treeneihin minulla oli aina tervetullut olo mennä ja sain käyttää niissä puheenvuorojani. TA-spirit osoittautui minulle suurempana kuin osasin arvatakaan. Uskon, että tulen kaipaamaan TA-spiritin voimaa myöhemmässä elämässäni.

## 2. FEIKKI

### 2.1 Valmentajat, nuo velhot

28.01.2014

*“Valmentajamme piti kaikille kehityskeskustelun. Olin antanut oman oppimissopimuksen ennakkoon valmentajalle. Valmentaja kehotti minua kehittämään tulevaisuudessa kansainvälistymistä, tiimitaitoja ja myyntiä. Haluan ja aion paneutua enemmän tiimitoimintaan, sillä tähän asti olen ollut vielä aika yksinäinen susi!”*

Tiimiakatemiolla pyörii kellon ympäri päävalmentaja ja neljä valmentajaa. Päävalmentaja johtaa koko palettia ja vastaa Tiimiakatemian toiminnasta niin sisäisesti kuin ulkoisesti. Valmentajat johtavat tiimejä ja osuuskuntia, ja kunkin valmentajan kontrollilla on yleensä kaksi tiimiä. Ihanteena olisi, että valmentaja toimisi kunkin tiimin kanssa koko Tiimiakatemiolla vietetyn ajan, eli 3,5 vuotta. Mikäli jokaisella tiimillä olisi täysin oma valmentaja, tilanne olisi vielä ihanteellisempi. Tällöin valmentajia olisi se 12. Valmentajat eivät kuitenkaan ole tämän lajin suola, sillä oppiminen ja käytäntö ovat silti meidän vastuulla. Ja saattaisipa siinä käydä niinkin, että jos valmentajia olisi se 12, vaaraksi saattaisi koitua valmentajan liiallinen läsnäolo ja mentorointi. Meidän kohdallamme valmentajamme vaihtui ensimmäisen vuoden jälkeen. Vanha valmentajamme vaihtoi työpaikkaansa ja saimme tilalle uuden, maailman kokeneimman tiimivalmentajan. Tuonhetkinen tilanne ei ollut kenellekään ihanteellisin, mutta kaiken tottuu ja juuri jatkuvasta muutoksesta on oppimisessa kyse.

Kuten monissa asioissa, alku on todella tärkeä. Alusta kaikki alkaa ja sinne aina palataan. Tiimin ja uuden valmentajan sopeutuminen toistensa työskentelymalleihin ja toimintoihin vei aikaa, joten molemmilta osapuolilta vaadittiin tähän suurta kärsivällisyyttä. Kun ensimmäisen vuoden aikana opimme silloisen valmentajan toimintamallit, meidät sysättiin jo seuraavana syksynä aivan toisenlaisiin ympyröihin. Kuten yleensä, muutos aiheutti vastarintaa. Onneksi meille suotiin valmentaja joka ei meitä säikähtänyt.

En ole koskaan kirjoituksissani käsitellyt Tiimiakatemian valmentajia. Vain harvat tiimiyrittäjät keskustelivat keskenään valmentajien työskentelystä tai heidän työnsä vaikutuksesta. Sellaista pientä ”paskanjauhantaa” kyllä heiteltiin, mutta kehittävää keskustelua ei käyty. Tämä saattoi johtua siitä, että emme jotenkin myöntäneet heitä kovinkaan tärkeiksi oman oppimisen kannalta.

Olen lapsuudesta saakka ollut erittäin itsenäinen. Minun itsenäisyyteni ei näkynyt siinä, että olisin osannut laittaa ruokaa tai huolehtia itsestäni, vaan se näkyi enemmänkin päättäväisyytenä. Päättäväisyydestäni johtuen, valmentajat jättivät minut hieman taka-alalle. Tämä tilanne totta kai sopi minulle, mutta koitan tällä sanoa sitä, että suurimman osan valmentajien ajasta vei yleensä eniten apua kaipaavat oppijat. Tämä mielikuva minulle syntyi, kun muistelin valmentajien kanssa käytyjä kehityskeskusteluja. Kehityskeskusteluja on tarkoitus käydä kunkin tiimiyrittäjän kanssa kaksi kertaa vuodessa. Minulla ja valmentajilla nämä keskustelut tuppautuivat jäämään hyvin pintapuolisiksi puolituntisiksi. Ehkä kehityskeskusteluista puuttui molempien valmiiksi miettimä agenda, ja keskustelu jäi sen takia niin väljäksi. Toisekseen pakkaani oli alati sekoittamassa Tiimiakatemian koulumaisuus, jossa kehityskeskusteluista saattoi leimata arvosanat. Vaikka en kokenut kehityskeskusteluja kovin antoisiksi ja minulle jäi niistä hieman huono maku, sain onneksi purkaa patoutumia toista kautta. Tämä kannanotto kehityskeskusteluiden huonoudesta saattoi olla myös itse keksimä, sillä ehkä nuoremmille tiimiyrittäjille keskustelut olivat parasta mitä he saattoivat kuvitella.

Todellisuudessa valmentajien rooli tuli esille silloin, kun emme uskaltaneet puuttua vertaisiemme laiskuuteen. Välillä tämä laiskuuteen puuttuminen oli yhtä vaikeaa myös valmentajalle, sillä hän oli matkan aikana tullut meidän kanssa yhtä tutuksi kuin me tiimiläiset keskenämme. Valmentajien ei tarvinnut tuloksia vaatiessaan esittää omaa ahkeruuttaan, toisin kuin meidän tiimiläisten piti miettiä, oliko minulla vara sanoa toiselle. Tiimiakatemian itseohjautuva ympäristö tuli aina silloin esille, kun saimme puututtua toistemme laiskuuteen ilman valmentajan apua. Tiimiakatemian vaikeus ja nerokkuus ilmeni juuri silloin. Meille tiimiyrittäjille valmentajien työnkuva

oli niin epäselvä, että emme mekään liikoja osanneet heiltä vaatia. Vaatimustasoa oli teoriassa äärimmäisen turvallista nostaa aina silloin, kun tunsimme toisemme paremmin ja paremmin. Kuitenkin ihmisten kanssa tämä asiaa menee toisinpäin. Suorapuhe ja vaatiminen vähenivät mitä paremmin tunsimme toisemme. Etenkin meidän tiimissä tilanne kärjistyi, sillä meillä ei ollut mitään vaatimuksia alkuunkaan. Nollasta oli vaikea vähentää. Olisi tarvittu heti Tiimiakatemiaan alkuun armeijan P-kauden kaltainen startti.

Tiimin vaatimustaso heijastui yksilöiden omaan vaatimustasoon. Tiimiakatemiassa oman oppimisen perusta on oppimissopimus. Emme saaneet millään tehtyä kunnollisia oppimissopimuksia, joissa olisimme kertoneet tavoitteista, unelmista tai haasteistamme. Tilanne koitui inhottavaksi ja kiusalliseksi, sillä emme koko toimintamme aikana onnistuneet saamaan oppimissopimuksista käytäntöä tai apuvälinettä eteenpäin menemiseen. Tähän tiimin alueeseen, valmentajalla oli liian heppoiset keinot lähteä missään muodossa vaikuttamaan. Löysä vaatimustaso alkoi kostautua kaikessa toiminnassa, jopa yksilön omassa vapaa-ajassa. Kaikki tiesivät kyllä, että vaatimustasoa pitäisi nostaa, mutta harva meistä oli valmis siihen. Omat saavutetut edut ja mukavuudet eivät toimineet intohimon sytykkeinä. Yksinkertaisesti sanottuna, elämä oli mukavaa Kelan opintotuella eläessä, ilman kenenkään vaatimuksia.

Valmentajat osoittautuivat hyvin pian yhtä erehtyväisiksi kuin me tiimiyrittäjätkin. Punaisen langan puuttuminen heidänkin arkeensa ja yhtenäistä linjaa ei kaikessa toiminnassa tahtonut löytyä. Jos oikein rajusti valmentajia ruoskitaan niin tietynlainen urakeskeisyys ja mukavassa ammatissa paistattelu paistoi valmentajien työhuoneesta. Haaveilin joskus ”känkkäränkkä”-päivinä sellaisesta, että olisin saanut ulkoistaa oman oppimisen valmentajille. Silloin valmentajat olisivat toimineet samalla asiantuntijoina. Heillä olisi Twitter-tilit, missä he kävisivät keskustelua muiden tiimioppimisen ammattilaisten kanssa. He edustaisivat Tiimiakatemian ylpeänä eri messuilla ja tapahtumissa aina ajankohtaisesti ja uutuutta puhkuen. Vanhojen Tiimiakatemiaan perinteiden kautta johtaminen olisi saatu sulaan sopuun uusien tekniikoiden ja johtamismallien kanssa. Toiminta olisi joustavaa ja meitä tiimiyrittäjiä inspiroivaa. Saisimme nähdä valmentajat esikuvina ja asiantuntijoina niin internetissä kuin toimistolla!

Olen kuullut maailman kokeneimmalta tiimivalmentajalta Timo Lehtoselta, että Tiimiakatemiassa valmentaminen ei oikeasti ole mitään tissien läpsyttelyä. Arvostan suuresti Timoa, sillä hän on samalla asiantuntija, taiteilija että ihminen. ”Letimin” tuotoksissa lepäilee pitkälti koko tämän hetkinen Tiimiakatemia. Ajatella jos kaikki olisivat yhtä omistautuneita asioilleen kuin Timo. Tai oikeastaan siihen vaaditaan vain oman omistautumisen esille tuontia. Siitähän tässä on kysymys!

Valmentajan tärkein taito on kyky haistaa tiimin taso. Toiseksi tärkein taito on toimia tiimin innostajana. Kolmanneksi valmentajan on syytä nähdä erilaisuuden voima, sekä vahvistaa yksilöiden vahvuuksia. Tiimiakatemiassa valmentajat käyttivät työssään Tiimiakatemiassa metodeja ja noudattivat niitä orjallisesti toimituksessaan. Kyky haistaa tiimin taso on siksi tärkeä, että valmentajat eivät tuo tiimilleen mitään tahansa oppeja, vaan heitä koskettavaa kamaa. Meillä kävi monesti niin että hyväkin tieto hukkuu, kun se tuotiin ilmi väärissä treeneissä. Vision miettiminen heti ensimmäisenä syksynä oli toki tärkeää, mutta tiimin tasoon nähden se viuhui sopivasti yli ja ohitse. Saimme aikaiseksi kyllä vision jo silloin, mutta ei se vastannut millään tavalla mihinkään. Valmentajalla on siis suuri haaste haistella millä tasolla tiimi menee, mutta myös tiedettävä milloin vaatimustasoa on syytä nostaa. Valmentajan tärkein työkalu onkin siis pelisilmä. Toisilla se on otsassa ja toiset istuvat sen päällä. Valmentajan vastuulla on juurruttaa haluamansa kulttuuri tiiminsä.

On vaikea hahmottaa valmentajien kaikkia meille antamia oppeja näiden vuosien aikana. Haluan kuitenkin korostaa omaa tyytyväisyyttä valmentajiani kohtaan. Opin ainakin mitä tarkoittaa vaatimus, hauskuus, tekeminen ja oppiminen. Ja kaikista parhaimpana oppina aggressiivinen odottelu.



## 2.2 Sparraaminen

05.03.2014

*“Tänään, kun sain vähän nukuttua enemmän, niin sain viimeisen sparrauksen tehtyä itsekseni. Olipa kyllä valaiseva reissu ja varmasti hauskuuden huippu mitä olen Tiimiakatemiolla kokenut! Kovaakin kovempi reissu.” - Elmo Jussinoja*

Kuulin termin ”sparraaminen” ensimmäistä kertaa Tiimiakatemian koulutusohjelmassa (Rohkeat Tekijät), kun olimme Jämsässä viettämässä ensimmäistä kontaktiker-  
taa neljästä. Termin ”launchasi” ilmoille meidän tiimin Alex ollessamme aamupalalla. (Haluan tähän väliin mainita, että Alex oli minulle yksi tärkeimpiä ystäviä Tiimiakate-  
miolla. Minulla ja Alexilla natsasi aivan ensimmäisistä päivistä lähtien!) Alex kehui haukotellen, kuinka mukava sparraus-hetki meillä oli ollut. Olimme jakaneet huoneen yhdessä Alexin kanssa ja yön keskustelut olivat venyneet pitkälle aamuyöhön. Re-  
pesimme kaikki nauramaan, koska termi oli meille kaikille uusi tuossa yhteydessä. Tuosta hetkestä lähtien aloimme kutsua yhteisiä keskusteluja sparraamisiksi.

Iltaiset ja yölliset sparraukset muodostuivat Rohkeissa Tekijöissä minulle tärkeiksi, sillä niissä tuli käsiteltyä asioita paljon laajemmin ja keskustelut ja ihmiset olivat va-  
paampia mitä ohjatut keskustelut. Tuon Jämsän reissun jälkeen aloin säännöllisesti etsiä sparrauskavereita sekä –tilanteita missä pääsisin sparraamaan eri ihmisten kanssa. Jämsän reissun aikana meille kehkeytyi erittäin tiivis sparraus-porukka, jolla kokoonnuimme joka ilta puhumaan ihan mistä halusimme. Oli tärkeä että noihin het-  
kiin osallistui monesti Tiimiakatemian valmentajia, sillä koimme keskustelut olivat monipuolisempia mitä kouluympäristössä. Näissä tilanteissa ei ollut mukana min-  
käänlaisia auktoriteetteja, aikatauluja, aiheita eikä mitään ennakolta määriteltyjä asi-  
oita. Sparraamisen ydin paljastui pelkästään ihmisiksi ja tilanteiksi.

Alex tuotteisti ja kiteytti yhden illan aikana erinomaisesti sen, mistä olin koko elämäni ajan pitänyt. Huomasin jälkeenpäin olevani hieman jopa kateellinen Alexille siitä, että hän oli keksinyt niin hyvän termin. Itse touhu oli alun perin minun alulle laittama. Mutta niinhän se yleensä maailmassa menee, joku keksii jonkun, mutta joku ymmärtää kertoa mitä on keksitty. Enkä minäkään oikeasti mitään keksinyt. Keksin vain sen, että pyysin ihmisiä tulemaan juttelemaan samaan paikkaan.

Sparraaminen kuului mielestäni siksi Tiimiakatemia oppimisen taikakolmioon (käytäntö, lukeminen, treenit), että se käsitti ja ylsi kaiken näiden ylitse. Sparraamisessa oli tärkeintä juurikin se tietoinen, mutta vapaa kokemusten vaihto. Jotta meidän kunkin tiimiyrittäjän oppiminen olisi parhaiten tapahtunut Tiimiakatemia taikakolmion mukaisesti, sen yläpuolelle olisi pitänyt lisätä sparraaminen. Tarkastellessani oppimisen taikakolmiota, tajusin viestinnän olevan kokemusten vaihtoa asiakkaiden kanssa, reflektointi kokemusten vaihtoa luetuista kirjoista sekä treeneissä käynti kokemusten vaihtoa ylipäätään. Ilman sparraamisen tietoisuutta ja mukaan ottamista, oppimisen taikakolmiosta tuli äkkiä vajavainen, sillä käytäntö muuttui puurtamiseksi, lukeminen yksinäiseksi ja treenit kovin kiireisiksi. Yhtäkkiä olimme tilanteessa missä viikot kuluvat orjallisesti oppimisen taikakolmiota suorittaessa, mutta oikeasti kokemusten vaihtoon eli sparraamisen ei jäänyt millään aikaa.

Sparraamisen ydintarkoitus oli saada jaettava omaa tietoa eteenpäin. Sparraaminen oli siksi niin tehokasta, että sen vapaamuotoisuus antoi ihmisille mahdollisuuden sanoa asioita ääneen. Kokemusten vaihdon kautta ymmärsimme paremmin toisiamme. Kuullessamme kaverin tarinaa, saattoivat omat ongelmat kuulostaa kovin pieniltä. Sparrauksen kautta saimme toisiltamme perspektiiviä asioihin! Ja mitä enemmän puhuimme, sitä enemmän tajusimme yhtäläisyyksiä omissa ja muiden ongelmissa. On hyvä kuitenkin muistaa, että kaikki Rohkeissa Tekijöissä käydyt sparraukset eivät keskittyneet ainoastaan ongelmiin. Toisina iltoina asiat käsittelevät enempi onnistumia, eikä se ollut terapiakerhoilua tai keittiöpsykologiaa.

Ihanteellisin kokoonpano sparraukseen oli sellainen, mitä et voinut itse valita. Kuten jo kerroin, sparraaminen puhkesi kukkaan juuri Jämsässä, minne meitä oli valittu sekalainen seurakunta eri tiimeistä, eri taustoista ja niin edelleen. Tämä erilaisuus laajensi jo lähtökohtaisesti sparraus-areenaa, eikä sparraus silloin keskittynyt pieniin asioihin. Dialogin kautta käyty keskustelu antoi meille mahdollisuuden mitata niin keskustelun tasoa kuin aihetta. Sparrauksessa oli aina käytössä ”open space”-menetelmä, mikä tarkoitti sitä, että siitä saattoi poistua silloin kuin halusi. Sparraus lähti aina liikenteeseen yksilöstä, joka etsi rinnalleen taisteluparin jonka kanssa sparrata. Jotta toiminta saatiin kunnolla liekkeihin, parin piti saada mukaansa suurempi porukka. Onnistuimme tuolloin Jämsässä Alexin kanssa sytyttämään koko porukan.

Sparrauksen koko tilanne perustui yksilöiden flow-tilaan. Valitulla puheenaiheella ei ollut suurta merkitystä, sillä se saattoi vaihtua joka minuutti. Aihe pysyi siksi aina mielenkiintoisena, että sen takana oli aseistaan riisutut ihmiset. Kukaan ei ottanut ”nokkiinsa” jos oma aloite uudesta aiheesta ei ottanut tuulta alleen, eikä kukaan keskeyttänyt, jos jollakin oli jostakin asiasta kerrottavaa. Tilanteessa oli olennaisena osana myös kuunteluoppilaat, ja juuri tuollaisina hetkinä he pääsivät harrastamaan heille rakasta kuuntelua. Ei ollut pakko puhua, jos ei jaksanut. Kun keskustelun antoi soljuja vapaana, sitä kesti uskomattoman pitkään pelkästään ”aasinsiltoja” pitkin mentäessä. Suurin osa sparrauksista tapahtui juuri iltaisin ja öisin, joten sparraus-hetken päättymisestä ei kenenkään tarvinnut huolehtia. Yksi toisensa jälkeen painui huoneisiinsa nukkumaan.

Sparraus oli itselleni oiva apuväline myös siksi, että sen kautta löysin uusia mentoreita elämäni. Mentorin ei aina tarvinnut olla mikään ylempi auktoriteetti tai vanhempi ihminen, vaan juuri se sparraus-ringissä viihtyvä vertaisesi. Vertais-sparraus oli hämmentävän opettavaista juuri siksi, että siinä tilanteessa asioita pohdittiin samasta näkökulmasta.

Sparraus tarkoitti monessa mielessä samaa kuin höpöttelykulttuuri. Se oli Tiimiakatemiassa usein kuultu termi, mikä tarkoitti sitä, että menttiin sanomaan käsipäivää tuntemattomille ihmisille. Käsipäivän tarkoituksena oli tutustua uusiin ihmisiin ja saada elämään uusia asioita ja ihmisiä. Vähän sama siis kuin hissipuhe, sillä höpöttelykulttuuri myös vahvasti liitettiin ”bisnes-sanastoksi”. Sparraus oli siksi ehkä parempi

termi, että sen tarkoitusperä ei ollut niin liitännäinen verkostoitumiseen tai pätemiseen. Sparrauksessa oli kyse ehkä enemmän normaalista keskustelusta, vaikka siinä olikin suuria yhtäläisyyksiä höpöttelykulttuuriinkin. Molempia näitä nimittäin yhdisti se, että jossakin suljetussa tilassa/tilanteessa oli kaksi ihmistä. Sparraus olikin oiva apukeino viihtyä juuri sellaisissa hetkissä, mihin ei itse voinut sen suuremmin vaikuttaa. Sparraus oli vähän kuin jalostettu höpöttelykulttuuri, sillä käsipäivän sijaan siinä keskityttiin pitempiaikaisiin keskusteluihin. Sparraus muodostui minulle ja Alexille niin kovaksi asenteeksi, että aloimme päivittäin asemoida itseämme sparraus-kanavalle. Tällöin jokainen junamatka tuntui kiehtovalta ja koukuttavalta! Käänsimme tylsältä vaikuttavat tilanteet mahtaviksi kokemuksiksi ja uhmasimme tavallisia oletuksia. Sparraus oli myös siksi oman pään sisällä valittu asenne, koska ilman sen tietoisuutta, oletamukset ja tylsä elämä voittivat aina mahdolliset sparraus-hetket. Sparraaminen ei tarkoittanut meille mitään valmentamista, vaan oikeasti pelkkää ihmisten kohtaamista. Tilanne oli aina aito eikä keinotekoinen. Ainakin meidän mielestämme

Kehityimme Alexin kanssa tunnistamaan sparraus-tilanteet. Yleensä niiden tunnistamisessa helpotti se, että jossakin paikassa jollakin porukalla oli tietty yhteinen agenda tai määränpää. Tämä tarkoitti meille esimerkiksi sitä, että kun matkustimme junalla Berliinin ja Budapestin väliä, tajusimme että siinä tilanteessa kaikilla matkustajilla oli sama agenda ja määränpää. Sparraustilanteeksi muodostui hyvin tavallinen asia, joka olisi yhtä lailla voinut tapahtua jumiutuneessa hississä tai puistossa istuskellen. Sparraus lähti aina liikkeelle siitä, että yksittäinen reipas ihminen meni juttelemaan toisella ja alkoi kysellä esimerkiksi tämän kuulumisia. Mikäli reipas ihminen omalla tilannetajullaan huomasi, että tätä vielä äsken tuntematonta ihmistä kiinnosti hänen seuransa, hän jalosti höpöttelykulttuurin sparraukseksi. Tilanteen loppujen lopuksi määritteli aina se, millaiseksi sen keskustelun dialogi muodostui. Käytännössä se tarkoitti molemmille osapuolille luontevaa kanssakäymistä. Toinen saattoi nauttia kovasti puhumisesta, kun taas keskittyi kuuntelemaan.

Sparrauksessa oli aina olennaista se, että sen esilletuomista vältettiin. Sparraus muodostui meille asiaksi, joka sai jäädä nimeämättä. Parhaat sparraukset syntyivät flowntavoin juuri siksi, että niitä ei sinä hetkenä liioin huomattu. Mikäli määritimme kalenteriin yhteisiä sparraus-hetkiä, ne jäivät aina varsin torsoiksi, sillä niiden tietoisuus tappoi niiden luontaisen jatkuvuuden. Joissain tapauksissa sparraus-hetkistä saattoi puuttua ne alullepanijat, joita myös nuotion sytyttäjiksi kutsuttiin. Suurin yksittäinen syy sparrausten vähyyteen taisi kuitenkin olla se, että loppujen lopuksi meillä oli hyvin vähän tilaisuuksia missä pääsimme sparraamista harrastamaan. Aikamme Tiimiakatemiaalla kului tuttujen tyyppien ja asioiden parissa, lukuun ottamatta koulutusohjelmia.

## 2.3 Globaalia bisnestä

03.02.2014

*”Ruotsissa ja Norjassa tavoitteena saada uusia jälleenmyyjiä Skandinaviaan, sekä käydä kaupoissa, joissa on jo valmiina tuotteitamme. Käymme kyselemässä vähän fiiliksiä, ja tekemässä uusia tilauksia tälle vuodelle.”*

Kansainvälisyys tarkoitti minulle englannin puhumista. Koska en ole ollut siinä koskaan hyvä, en ole tuntenut myöskään vetovoimaa matkustamiseen enkä kansainväliseen bisnekseen. Onnekseni yksi Tiimiakatemian arvo kuului: ”On mentävä kauas nähdäkseen lähelle”. Tämä tarkoitti sitä, että matkustamalla ja kansainvälisellä yhteistyöllä opimme nopeammin ja paremmin.

Vuoden 2014 alussa, Tiimiakatemialle saapui joukko tiimiyrittäjiä Bilbaosta, Baskeista. En ollut itsekään kuullut Baskeista paljoakaan, joten selvennykseksi kerrottakoon, että Baskimaa on kulttuurillismaantieteellinen alue Pohjois-Espanjassa. Hetkessä meininki Tiimiakatemian käytävillä muuttui kovin kansainväliseksi. Puheet olivat niin espanjaa, baskia, englantia kuin suomea. Tätä meininkiä varjosti hieman se, ettei baskeilla ollut kovinkaan hyvä maine meidän suomalaisten tiimiyrittäjien keskuudessa. Tämä johtui siitä, että emme osanneet oikein käsitellä nuoria, jotka olivat ensimmäistä kertaa maailmalla ja tulivat hyvin hartaasta katolilaisesta maasta. Eikä

siinä mitään, mutta baskeilla niin sanotusti läikkyi monessa tapauksessa hieman ylitse esimerkiksi alkoholin käytön kanssa. Ja niin läikkyi myös monella suomalaisella Espanjassa tai Thaimaassa. Meillä tiimiyrittäjillä oli kuitenkin aika huono motivaatio vieraitamme kohtaan, sillä totuimme liiaksi kansainvälisiin porukoihin, emmekä jaksaneet aina "houstata" heitä.

Eräänä päivänä rohkastuin ja menin juttelemaan rennon näköiselle baskille. Juttelin hänen kanssaan rally-englannilla ja selvitin mitä projekteja he olivat tehneet. Mikäli oikein ymmärsin, heidän koulutuksensa oli aika rankka, sillä se sisälsi todella paljon matkustusta ja vieraalla maaperällä olemista. Baskit nimittäin kävivät opintojansa niin Suomessa, USA:ssa kuin Kiinassakin. Jokaisessa paikassa tehtiin bisnestä ja opeteltiin kunkin maan tapoja. Aika mylly, wow!

Omat kansainväliset seikkailuni rajoittuvat pitkälti Eurooppaan. Keväällä 2014 sain soiton serkultani Jannelta, joka pyysi minua mukaansa Ruotsiin ja Norjaan. Reissun tarkoituksena oli hankkia uusia jälleenmyyjä Skandinaviasta. Janne oli pitkään työskennellyt vaatetus-alalla, missä hänellä oli oma yritys. Hänen bisneksensä oli maahantuoda erästä vaatemallia ja myydä sitä eteenpäin Euroopassa. Toisena reissun tavoitteena oli käydä tapaamassa jo valmiita Jannen asiakkuuksia. Nämä asiakkaat olivat yleensä yksittäisiä skeittikauppoja tai muuten vain pienempiä kivijalkakauppoja. Monet jälleenmyyjät olivat joutunut laittamaan lapun luukulle, sillä isot yritykset kuten H&M, Adidas ja Nike olivat lakaisseet heidät maton alle.

Helmikuun alussa painoimme Jannen Nissanin keulan kohti Turkuja. Turusta jatkoimme lautalla Tukholmaan, ja siellä kävimme McDonald'sin lisäksi muutamissa paikallisissa liikkeissä kylmäkäynneillä. Tukholma ei ollut aivan parasta aluettamme, sillä sen paikallinen "hipsteri-kulttuuri" eli aivan omaa maailmaansa. Tämä muotitietoisuus näkyi niin kadulla kuin kauppojen näyteikkunoissa. Tukholmasta lähdimme painamaan kohti Falunia, jossa meidän oli tarkoitus yöpyä. Jannesta pitää kertoa tähän väliin sen verran, että siinä oli muuten huikea myyntimies! Koko matkan ajan ukko lähetti sähköposteja ja laulatti Nokiaansa, minun ajaessa Nissania. Janne opasti, että vaatetus-alalla käynnit olisi aina hyvä buukata erittäin paljon "etupeltoon", sillä vaatetus-alalla ei oltu totuttu kylmiin käynteihin tai minkäänlaisiin joustoihin. Janne

jatkoivat soittajansa ja samalla kertoi, että monen vaateyrittäjän kalenterissa oli paljon oikeasti tyhjää, mutta ihan vain periaatteen vuoksi he halusivat käynnin viikon tai kuukauden päähän. Janne sai kuitenkin sovittua kaikkiin haluamiinsa liikkeisiin käynnit. Muutaman uuden kontaktin kanssa jäimme nuolemaan näppejämme. Tähän pettymykseen auttoi Jannen motto: ”Se on myyjä, joka joustaa”.

Falunissa yöpyessämme sovimme käynnin Sundsvallissa sijaitsevaan pieneen putiikkiin. Käynti sovittiin kello kahdeksaksi seuraavan päivän aamuksi. Kerkesimme fiilistellä tulevaa käyntiä, kunnes huomasi Falunista Sundsvalliin olevan matkaa 350 kilometriä. Lähdimme kohti Sundsvallia jo kello neljältä aamulla. Perille päästyämme pidimme presentaation totuttuun tapaan, eli Janne puhui ja esitteli, minä näytin mukana olleita mallistoja. Pienten kauppojen ostopäätös ei kerennyt aina ”livetilanteisiin”, vaan Jannen piti kontaktoida tällaiset asiakkaat jälkikäteen. Pienet ketjut ja yksittäiset kaupat halusivat ostaa yleensä ”myyntitili”-periaatteella, eli he ottaisivat tuotteen myyntiin, mutta niin, että tuotteet maksettaisiin vasta sitten, kun ne ovat kaupassa myytyt. Jannen tarkoitus oli taas myydä kauppoihin kerralla jokin tietty satsi, sillä muunlainen ratkaisu ei ollut Jannen kannalta paras mahdollinen. Isommat vaatetoimittajat pystyivät tätä myyntitiliä bisneksissään harrastamaan, mutta esimerkiksi Jannen tapauksessa se olisi voinut tarkoittaa sitä, että jos kauppa olisi tehnyt konkurssin, niin Janne olisi voinut menettää konkurssin myötä myös omansa. Toisena huonona juttuna tässä ”myyntitilissä” oli se, että kaupat eivät markkinoineet näitä tuotteita niin hyvin kuin omistamiensa tuotteita. Jokainen tuote tarvitsi taakseen rajun markkinoinnin, ja hyvin harva tuote myi itse itseään.

Sundsvallista jatkoimme matkaa kohti Ruotsin kuuluisaa laskettelukeskusta Årea. Åre koitui meille muuten aika flopiksi, mutta tapasimme siellä sentään erittäin mukavan hostellin pitäjän. Hostellin pitäjän poika harrasti valokuvausta ja saimme sovittua hyvän diilin hänen kanssaan. Poika ottaisi Åressa talvikuvia ja tuotekuvauksia, joita Jannen yritys saisi sitten käyttää markkinoinnissa. Janne harrasti bisneksissään paljon ”Sharing is caring” –meininkiä, sillä yhteistyö mahdollisti aina hyviä diilejä eri toimijoiden kanssa. Tämä yhteistyö käsitti niin kilpailuiden sponsoroinnin kuin tapahtumissa mukana olemisen. Janne oli aina erittäin antelias ja palkitsi niin minua kuin muita toimijoita hyvin hellällä kädellä. Ei rahalla, mutta tuotteilla.

Ruotsin jälkeen poikkesimme Norjaan. Siellä ensimmäinen kiintopiste oli Trondheim. Norjassa vaatealaa pyörittivät isot verkkokaupat, ja Trondheimissa sijaitsi yhden suurimman verkkokaupan toimisto. Monien välikäsien kautta saimme yhteyden verkkokaupan omistajaan, vain kuullaksemme ettei hän ollut Trondheimissä. Janne käänsi tilanteen voitoksi sopimalla tapaamisen tuleviin Munchenin messuihin. Trondheimissa kävimme kylmäkäynnillä eräässä liikkeessä ja saimme hipsterin oloisilta osakkailta aika nopeasti lähtöpassit. Samojen vauhtien saattelemana päätimme hyvästellä Trondheimin ja suuntasimme Nissanin keulan kohti Lillehammeria. Lillehammer oli vuoden 1994 talviolympiakaupunki, ja oletimme että kaupunki olisi täynnä kohdeyhmämme kauppiaita. Oletus kuitenkin osoittautui torsioksi, sillä kaupungissa ei ollut kuin muutamia ”laskettelupetteiteitä” ja vähän kauppiaita. Illan päätteeksi kiipesimme Lillehammerin olympiakylään yöksi. Lunta oli vähintään kaksi metriä.

Aamulla jatkoimme matkaa kohti Hemsedal. En muista mistä tajusimme Hemsedaliin mennä, mutta se on joka tapauksessa yksi Norjan kuuluisimmista laskettelukeskuksista (varsinkin lumilauta-piireissä). Alueen kaupat olivat saaneet ennakkovaroituksen sähköpostin kautta meistä, ja kaikki kauppiat odottivat kuola poskella tulomme. Oli mukava saapua paikkaan, missä meidät otettiin avosylin vastaan. Yksi kauppias halusi ostaa meidän ”sample”-tuotteet käsistä, mutta jouduimme myymään ”eioota”, sillä Janne tarvitsi sampleja vielä tulevaa Saksan matkaa varten. Saimme kuitenkin hyvin pian kohdata myös ei niin lämpimää kohtaamista, sillä eräässä kaupassa juuri ”päikkäreiltä” noussut omistaja passitti meidät kiireen vilkkaa takaisin Nissaniin monien kirosanojen saattelemana. Koskaan en ole kaupanteossa saanut yhtä mojavaa palautetta! Rankan lumisateen hakatessa auton etulasiin, päätimme Jannen kanssa lähteä kohti viimeistä etappia, Osloa.

Seikkailumme Skandinaviassa päättyi Osloon. Oslo oli meille sikäli mieluinen paikka, että siellä majaili Jannen valmiita asiakkaita. Päätimme poiketa heti ensitöiksi hakemaan fiilistä yhdeltä isoimmalta. Tällä asiakkaalla oli kuusi liikettä ympäri Norjaa, ja se myi Jannen tuotteita ylivoimaisesti eniten koko Norjassa. Kaupasta välittyi heti ensisilmäyksellä syy siihen, minkä takia myynti toimi. Myyjät olivat iloisia ja positiivisia, kaupan ilme oli viimeistelty ja kaupan aktiivinen ote tempaisi niin meidät kuin kuluttajatkin mukaansa. Janne halusi testata kaupan toimintaa normaalina päivänä ja sopi,



että hän tulisi mukaan talkoisiin seuraavana päivänä. Minä taas nousin seuraavana päivän lentokoneeseen ja takaisin Suomeen. Lentokoneessa aloitin välittömän reflektion ensimmäisen kansainvälisen reissun anneista. Ensimmäinen oppi oli herkkyyks. Tapaamiset piti sopia ennakkoon ja hyvissä ajoin. Toiseksi opin kärsivällisyyttä: vaatekauppakaan ei ole yhden käynnin kauppaa. Kolmanneksi opin joustavuutta. On mentävä sinne missä asiakas on kuuma! Jatkoin pohdiskelua ja ymmärsin että katalogeilla ja ”sampletuotteilla” oli suuri merkitys kaupankäynnissä. Katalogin kuvat herättivät vaikutelman/tunteen, kun taas ”sampletuotteet” olivat sitä varten, että niitä saatiin kosketella. Jossain Tukholman yläpuolella lentäessä tein päätöksen, että aion tulevaisuudessa opetella englannin kielen. Ei minun englanti oikeasti niin huono ollut, mutta rohkeus puhumiseen vain puuttui. Vielä vähän ennen Helsingin lentokenttää, laskin päässäni ajaneemme neljän päivän aikana 2000 kilometriä.

Kiitos Janne, että otit minut mukaan tuolle retkelle. Se oli ensimmäinen hyppy laatikon ulkopuolelle.

Keväällä 2014 järjestettiin meidän ensimmäinen ulkomaanmatka Tiimiakatemia väen kanssa. Jo tammikuussa olimme aloittaneet järjestelyt kevään ”Learning Circus”- matkaa varten. Matkan tarkoitus oli nähdä Eurooppaa ja päästä tekemään kansainvälistä bisnestä. Learning Circus -projektiryhmä perustettiin Tiimiakatemia sisällä, ja kukin tiimi alkoi miettiä mitä reissulta halusi. Reissun päätepaikka oli Unkarin pienessä kaupungissa nimeltä Keszthely. Matkan idea oli ettei kukaan saisi lentää, vaan kaikkien piti mennä määränpään autoilla tai junilla. Lentokiellon taustalla oli tavoite saada asiakaskäyntejä ja tapaamisia eri maissa.

Ensimmäiset parhaat väännöt saatiin juuri siitä, millä menopelillä reissulle lähdettäisiin ja missä olisimme yötä. Unohdimme jo siinä vaiheessa asiakkaat, sillä fokuksemme oli pelkästään omassa selviytymisessä. Jakauduimme asuntoautoilijoihin ja junailijoihin. Asuntoautoon hyppäsi railakkaat nuoret, kun taas me varatut ja vanhat tyydyimme junaan ja lentokoneeseen (toim. huom. heti sääntöriike).

Kaiken painimisen ja puuhastelun jälkeen hyppäsimme lentokoneeseen ja hurautimme Helsingistä ensin Kööpenhaminaan, ja sieltä Berliiniin. Pyöriskelimme Berlii-

nissä muutaman päivän ja ihastelimme Itä-Berliinin urbaaneita alueita. Näimme kadulla talsiessa, kuinka vapaamielinen kaupunki Berliini oli. Maalaisjuntteina me ihmettelimme kaikkia vastaantulevia miehiä ja naisia. Berliinin rauha kuitenkin rikkoutui toisena iltana, sillä retkikuntamme ajautui pieneen konfliktiin Berliinin rautatieasemalla. Konflikti syntyi myöhästyessämme Prahaan lähtevästä junasta. Minä ja Alex otimme tilanteen tyynen rauhallisesti, mutta tytöille takaisku oli paljon suurempi. Hetken ajan vuodatimme kyyneleitä Berliinin rautatieaseman marmorilaitoille, kunnes varasimme retkikunnalle hotellihuoneen, jonne painuimme hukuttamaan murheemme.

Seuraavana päivänä päätimme jakaa meidän isoa ryhmää pienempiin taistelijapareihin. Minua ja Alexia kiinnosti nähdä vielä lisää Berliiniä, ja suuntasimme kahdestaan Berliinin sokkeloisille kujille. Minun takaraivossani jomotti ”Learning Circuksen” varsinaisen agenda eli kansainvälinen bisnes, ja Alexiakin kiinnosti tehdä asialle jotain. Alex oli vahvasti suuntautunut pelialalle ja aloimme etsiä mestoja, missä pääsisimme sparrailemaan saksalaisten nörtti-kollegoiden kanssa. Homma meni kuitenkin pelillisesti vähän reisille, sillä pelitermein meillä oli käsissämme ”demo”-versio. Sinä päivänä sattui olemaan maanantai ja kaikkia paikat olivat kiinni.

Emme jääneet kauaksi aikaa murehtimaan kiinni olevia kauppvoja, sillä hyvin pian huomasimme viereisessä puistossa liikehdintää. Puiston keskellä oli paikallinen oppilaitos, minne oitis säntäsimme Alexin kanssa. Oppilaitos osoittautui syrjäytyneille nuorille suunnatuksi työpajaksi. Ulkonäöltään aika rajun näköiset nuoret olivat kuitenkin äärimmäisen mukavia ja pääsimme oitis heidän kanssa samalle sparraus-levelille. Loppuilta sujui Berliinissä tiimin kanssa syödessä ja hotellilla makoillessa. Yhtäkään potentiaalista asiakasta emme tuona päivänä Berliinissä onnistuneet naaraamaan.

Seuraavana päivänä hyppäsimme joukolla Budapestiin menevään junaan, missä otimme Alexin kanssa tavoitteeksi sparrata mahdollisimman monen ihmisen kanssa. Alexille tempu oli sangen helppo, sillä hän oli luonteeltaan kesy ja ”skulasi” englannin kielen kiitettävästi. Alexin perhetausta oli itseasiassa englantilainen, joten voitte hyvin kuvitella, kuinka sujuvasti Lontoo taipui hänen suussaan. Meidän kanssa samaan junanhyttiin astui aika apeak ja juron näköinen herrasmies. Aloimme välittö-

mästi ottamaan mehuja irti tulokkaasta, vaikka samassa hytissä olevat tiimin tytöt koettivat samalla nukkua. Juna oli yöjuna, mutta lähinnä kirkonpenkkejä muisuttavat istuimet pitivät huolen ettei yksikään junassa ollut päässyt liian sikeään uneen. Tämä samainen herrasmies paljastui unkarilaiseksi TV-reportteriksi, joka matkusti säännöllisesti Berliini – Budapest väliä junalla. Hänen tyttöystävänsä asui Berliinissä, kun taas herra itse asusti Budapestissa ja teki siellä työkseen ”juoru-uutisia” unkarilaisista julkiksista. Olin jostakin lukenut, että suomalaiset ja unkarilaiset ovat sukua keskenään, ja hyvin pian huomasin, että väite ei ollut tuulesta temmattu. Synkkämielisyys ja musta huumori olivat ainakin meidän suurimmat yhteiset piirteet. Kaljupäinen toimittaja kertoi olevansa suuri Matti Nykänen –fani ja ensimmäinen hymyn hänen naamallaan ilmestyi kerrottuamme olevamme Jyväskylästä lähtöisin. Samasta kaupungista oli legendaarinen mäkipotka myös ponnistanut. Miehen iltatyönä oli erilaisten musiikkikeikkojen järjestäminen Budapestiin, ja hänen toiveenaan oli saada Matti keikalle Unkariin. Keskustelu kuitenkin alkoi muuttua tuhahteluksi, joten päätimme Alexin kanssa jättää hytti nukkumaan. Tapasin käytävällä, minun kanssani yhtä huonoa englantia puhuvan, tsekkiläisen rekkakuskin, jonka kanssa hetken aikaa selvitelimme puhuiko hän moottoritien tunneleista vai ojan kaivoista. Sain vaihdettua puheenaiheeksi jääkiekon, jolloin keskinäinen dialogimme parantui kerta heitolla. Meitä molempia koskettavan aiheen parissa löysimme yhteisen kielen. Myöhemmin huomasimme eräässä hytissä koisaavan, koko Keski-Suomen ylpeyden, Herra Vohvelssonin. Elmon tuttu Superman t-paita ja Vohvelssonin lippalakki ponnahtivat eteemme hytin ikkunasta.

Saavuimme retkiporukkamme kanssa hiukan myöhässä Balaton järvelle Unkariin, missä kaikki loput tiimiakatemiaalaisista jo odottelivat meitä. Kreszthelyssä sijaitsevassa hotellissa päivän ohjelma oli alkanut jo aiemmin, ja paikalle oli saapunut Suomen Tiimiakatemian lisäksi tiimiyrittäjiä Budapestista ja Debrecenistä.

Viralliset ohjelmat alkoivat seuraavana aamuna. Tiimiakatemian ”Rakettipäiville” perinteisesti kuului ennakkoon annetut asiakashaasteet. Toimeksiantajat olivat antaneet haasteensa mukaan ”Rakettipäivien” järjestäjille, ja meidän muiden tehtävänä oli ratkoa yhdessä asiakkaan bisneksiä. Silloiset yritysten antamat haasteet olivat tulleet eräältä tilitoimistolta, laitosjalkineita valmistavalta tehtaalta sekä kompressiosukan kehittäjältä. Minut arvottiin mukaan näistä jälkimmäiseen. Ryhmäämme kuului

niin meitä suomalaisia kuin unkarilaisia tiimiyrittäjiä. Haasteen toimeksiantaja halusi päästä mukaan Unkarin maahantuonti verkostoon. Hänelle piti toimittaa viisi selvää ”steppiä” siihen, kuinka he lanseerisivat tuotteen Unkariin. Koska kompressiosukkien käyttäjät olivat ensisijaisesti urheilijoita, aloimme miettiä unkarilaisia urheilijoita. Kuitenkin nopeasti ilmeni, ettei yksikään ryhmämme unkarilaisista katsonut tai edes harrastanut mitään urheilua. He eivät oikeasti osanneet nimetä yhtään unkarilaista urheilijaa! Tämä tuli itselleni suurena yllätyksenä, sillä Suomessa olin tottunut naapurin mummonkin tietävän Teemu Selänteen tai Kimi Räikkösen. Yllätys hieman hälveni, kun saimme kuulla vesipallon olevan Unkarin suosituin urheilulaji. Mietin vain kompressiosukkien tarpeellisuutta siinä lajissa. Unkarissa urheilukaupat olivat enempi yksittäisiä toimijoita, ja tämä vaikutti myös toimeksiantajamme uuden tuotteen lanseeraukseen. Tiesin aiemmasta kokemuksesta harvalla maalla olevan samantlaisia kauppaketjusysteemejä kuin Suomessa. Unkarilaiset ”synnyttäjät” alkoivat nopeasti väsähtämään, eikä meidän suomalaistenkaan osallistuminen ollut aivan parasta laatua. Usein massatapahtumissa tehdyt synnytykset olivat siksi huonoja, että suuri porukka alkoi vääjäämättä levitä ja levottomuus hiipi pikkuhiljaa porukkaan.

Synnytyksen jälkeisen ajan tärkein tehtävä oli saattaa tulokset asiakkaalle. Monessa synnytyksessä tehty tuotos tuntui meistä äärimmäisen huonolta, mutta esitettyämme ne asiakkaalle, lopputulos oli kiitettävän ja erinomaisen maastossa. Pystyimme ajattelemaan kunkin yrityksen haasteita ”out of the box” ja heittämään sekaan hyvin villedäkin ideoita. En koskaan saanut tietää, mitä meidän kompressiosukille tuon jälkeen kävi? Meille tärkeintä tuona päivänä oli päästä yhdessä viettämään iltaa ja jakamaan vuotuisia Tiimiakatemia palkintoja. Illasta teki erityisen myös meidän valmentajan läksiäiset. Koko Tiimiakatemia pomppasi pystyyn ja teimme yhdessä ”standing ovation”:it tälle kunniakkaalle valmentajalle, sekä huusimme villisti valmentajamme nimeä. Tiimiyrittäjät jäivät yömyöhään asti laulaamaan J.Karjalaista, kun taas allekirjoittanut poistui omaan hotellihuoneeseensa.

Aamulla minua ei kiinnostanut mikään ja jäin makoilemaan sänkyyn. Tällä taktisella makaamisella ”skippasin” kätevästi ihmisten aamupalalla käydyt krapulajutut, sekä yleisen kotiinlähtöhulinan. Hyppäsimme Alexin kanssa kahden Debrecenin Tiimiakatemia valmentajan kyytiin kohti Budapestia. Saimme matkan aikana kuulla, kuinka erilaiset systeemit vallitsivat Suomen ja Unkarin välillä esimerkiksi koulumaailmassa.

Meidän ”pitkä” kahdenkymmenen vuoden TA-historia oli aivan ylivoimainen suhteessa unkarilaisten vastaavaan yhden vuoden mittaiseen taisteluun. Tämäkin asia oli meille jotenkin liian itsestään selvä, sillä pitkä Tiimiakatemia historia Suomessa oli kääntynyt miellessämme enempi haitaksi kuin hyödyksi.

## 2.4 Vaatturi, varastotyöntekijä ja bestman

18.03.2014

*”Hyvin’ levätyn yön jälkeen painelimme aamulla Alvettulasta Hämeenlinnaan taas kasaamaan vappu-tuotteita. Rahaa keikasta jäi händyyn tiimille yhteensä noin 3700 euroa, mikä on kyllä hyvin. Tuntipalkat kuitenkin jäivät varsin pieniksi. Ehkä tämä työ yhdistää meitä?”*

En ole elämässäni koskaan toiminut varsinaisesti vaatturina, varastotyöntekijänä tai bestmanina. Otsikon tarkoitus onkin tässä kuvastaa Tiimiakatemiassa tehtyjen projektien erilaisuutta.

Osuuskuntamme ensimmäinen yhteinen projekti oli varastyö eräälle isolle tukulle Hämeenlinnassa. Itse työ ei ollut kovinkaan haasteellista, mutta suuren toistomäärän takia, virheitä piti koittaa välttää. Oma motivaatio tätä suorittavaa työtä kohtaan ei ollut ihan tapissa, sillä en ollut tullut Tiimiakatemialle tekemään ”samoja kakka-duuneja” mitä olin jo pienen ikäni tehnyt. Ymmärsin kuitenkin retken merkityksen tiimin kasvamisen kannalta. Joukossa oli monia, jotka eivät olleet tehneet päivääkään mitään fyysistä työtä. Toisekseen, monet pääsivät näyttämään omaa ahkeruuttaan ja työmotivaatiotaan tämän suorittavan työn parissa. Näillä varastokeikoilla teimme aina kaksi 12 tunnin mittaista työpäivää. Voin vannoa, että kukaan ei olisi jaksanut yhtään enempää, sillä työ tehtiin seisten ja käsin. Sitä paitsi ahtaassa tilassa työskentely aiheutti aina konflikteja. Emmekä olisi varmaankaan jaksaneet katsella toisiamme enää kauempaa.

Vaatturin hommia minä-Vaattu pääsin tekemään vain siten, että koitin päivittäin uudistaa ja korjata asioita. Tein projekteja laidasta laitaan ja sinkoilin sinne tänne. Aloin ymmärtää asioita käytännön tasolta ja pääsin hyvin mukaan kentälle. Halusin kovasti päästä tuntemaan esimerkiksi taloushallintoa niin teoriassa kuin käytännössä, mutta kroppani ei aina tehnyt työtä käskettyäni. Tein isoa tulosta suhteessa ehkä muihin tiimiyrittäjiin, mutta en ollut vielä laatinut ainoatakaan budjettia mihinkään projektiin. Tytöt hallitsivat jo silloin meidän tiimin talouden pyörittämisen, ja siihen porukkaan halusin päästä mukaan. Kirjasin kursseja tuona syksynä niin taloushallinnosta kuin palvelujärjestelmistä, vaikka kansantaloustieteeni osaaminen oli tasoa 0. Jos miettään vaikka lähtökohtia, eli lukiotaustaani, en ollut juurikaan perehtynyt mihinkään talouteen viittaavaan asiaan. Muutamat tiimiyrittäjät olivat saaneet paremman pohjan talouteen kauppakoulussa, missä toiminta keskittyi lukiota enemmän talouteen. Jos nyt saisin käydä toisen asteen koulut uudestaan, suorittaisin kaksoistutkinnon. Huonoon talous-osaamiseen ei kuitenkaan kenenkään toiminta kaatunut. Jokaisen tiimin sisältä löytyivät ne, jotka pystyivät jakamaan omaa parempaa tietoa meille huonommille. Huonoa talous-osaamistani olin tottunut aina paikkaamaan työnteolla, sillä lompakkoni oli aina yhtä laiha kuin kantajansa. Nykyään onneksi saan apua rahojeni käyttöön tyttöystävältäni.

Tiimin tytöt toivat treeneihin talouden peruskäsitteet, joita pänntäsimme uutterasti aivoihimme. Pidettiin muutamissa treeneissä myös kokeita näistä asioista. Kassa-virta, tuloslaskelma, hinnoittelukerroin ja arvonlisävero olivat käsitteitä, mitkä aiheuttivat suurta päänvaivaa minulle. Opin tuona syksynä mitä tarkoittaa, kun puhutaan esimerkiksi kaupanteon yhteydessä alv-nollasta. En koskaan ollut kehdannut kysyä sitä, ja samalla paljastaa omaa tyhmyyttäni, mutta sain sen tietää aivan sattumalta. Se siis tarkoittaa, että hintaan ei ole vielä lisätty arvonlisäveroa.

Laiskottelun keskellä huomasin olevani aika mukavuudenhaluinen. Halusin koko ajan ”maximoida” oman hyvinvointini ja aloinkin miettiä asioita aivan mikrotalouden kanalta. Katsoessani ympärilleni, ymmärsin monen meistä haluavan päästä kaikesta mahdollisimman helpolla. Mietin kuumeisesti, miten saisin tuotettua palveluita meille laiskoille ja mukavuudenhaluisille kuluttajille. Edelleenkin valmentaja painotti

minulle, kuinka minun olisi ensi vuonna otettava vastuuta taloudesta ja sen hoitamisesta. Huomasin sortuvani siihen, että puhuin taloudesta varsin ylimieliseen sävyyn. Sama puhe levisi monesti projekteihinkin! Oma ammattitaito ja itsetuntemus olivat välillä niin heppoisella pohjalla, että omaa tekemistä ja osaamista piti ”feikata” muille tiimiläisille. Olin luonut itsestäni tietynlaisen kuvan, ja koitin jääräpäisesti pitää tätä kuvaa yllä.

Yksi tärkeimmistä vaatturin hommista oli saada tiimiyrittäjät näkemään ja kokemaan myyntityön arvokkaana, eikä vain pakkopullana kaiken mukavan ja ei-tuloksellisen ideoinnin keskellä. Etenin nopeasti Tiimiakatemiaan sisällä huippumyyjäksi. Samaan aikaan sisälläni tiedostin olevani huippumyyjä siksi, koska muiden taso ei päästä hivellyt. Luin jatkuvasti oman seminaarimyyntini tueksi myyntiaiheisia kirjoja. Minua ärsytti suuresti kirjoissa esitetyt väitteet myyntini murroksesta ja kehittymisestä, koska mielestäni edustin toimissani vanhaa kunnon ”luukkumyyjää”. En uskaltanut kohdata edes kaikkia myyntiin liittyviä väitteitä ja väärinkäsityksiä, koska tiesin, että junnumyyjänä minuun olisi helppo vaikuttaa. Ymmärsin sen, että hyvällä itsensä johtamisella voisin saavuttaa myös hyvät myyntitulokset, joten keskitin kaikki voimani itseni johtamiseen. Nimellisesti toimin tiimin sisällä jossain myyntiprojekteissa myyntipäällikkönä.

Yksi kevään mielenkiintoisimpia hommia oli erään vaatefirman kanssa nyhjäminen. Tuntematon yrittäjä otti minuun yhteyttä jo vuonna 2012 Facebookissa lähettämällä pitkän viestin minulle. Viestissä hän esitteli tuotteitansa, ja pyysi minua ”fiilistelemään” niitä niin somessa kuin siviilissä. En ole vielä tänäkään päivänä saanut vastausta siihen, miksi hän päätyi ottamaan yhteyttä juuri minuun. Ainakin yksi merkittävä yhteinen tekijä oli skeittaus, sillä kyseessä oli skeittivaatemerkki. Heti ensimmäiseksi pyysin vaatefirmaa sponsoroimaan Raahen skeittihallin kilpailuja. Yrittäjä suostui ja lähetti minulle ilmaiseksi erittäin suuren läjän heidän tuotantoaan. Sain ottaa omaa vaivanpalkkaa välistä ja loput ”kledjut” vein skeittikilpailuihin. Tästä asiakkauus lähti sitten etenemään, enkä enää muistellut miksi yrittäjä oli minusta kiinnostunut.

Homma oli kuitenkin outo jollain tapaa, sillä sain tavallaan “vaatesponsorin” ja antamallaan pienellä “supportilla” yrittäjä lähetti minulle heidän tuotantoaan. “Supportti” tarkoitti siis sitä, että tykkäsin heidän Facebook-sivuilla olevasta sälästä ja levitin sanomaa omassa somessani. Välillä vaatetta tuli niin paljon, että osa siitä joutui kirpputorille myyntiin. Vaatetta riitti myös hyvin jaettavaksi tutuilleni lahjoiksi. Aina tasaisin väliajoin yrittäjä tuli juttusilleni esittelemään uutta tuoteryhmäänsä, jota testattuani arvioin. Jossain vaiheessa minua alkoi ärsyttämään pelkän ilmaisen tavaran tuuppaaminen ja halusin olla hänelle enemmän hyödyksi. Ehdotin yrittäjälle, voisinko alkaa ylläpitämään heidän Instagram-tiliään. Yrittäjä suostui ja sovellus lyötiin tulille! Samalla sain haltuuni myös heidän muut sosiaaliset mediat.

Instagram on helppo käyttää. Olen ollut siinä mukana oikeastaan alusta alkaen ja pyörittelin jo ensimmäisenä vuotena useita eri tilejä. Minulla oli hallussa osuuskunnan tili, metsäkoneyrittäjän tili, kahden vaatefirman tili, kaksi harrastustiliä sekä oma henkilökohtainen tilini. Kun otin tämän vaatefirman Instagram-tilin käyttöön, huomasin nopeasti olevani “asiantuntija”. Oli erittäin vaikea käsittää, miten joku ei ymmärtänyt niin helppokäyttöistä sovellusta kuin Instagram. Yrittäjä oli havahtunut ihmisten käyttävän ja höpöttävän Instagramista, ja näin ollen huomannut sen olevan otollinen markkinointipaikka. Aloin lisätä tilille kuvia, joiden myötä seuraajia tupsahteli tasaisesti. Kontrollloiva yrittäjä halusi kuitenkin päästä mukaan tähän touhuun ja alkoi lähettellä minulle kuvia sähköpostitse. Hän käytti suunnattomasti aikaa kuvien muokkaamiseen ja laadukkaiden kuvien etsimiseen, vaikka olisin voinut kaiken tämän itsenkin tehdä. Yritin useaan otteeseen sanoa tätä hänelle, mutta kaiken pyörimisen keskellä huutonni hukkui tuuleen. Mielestäni yrittäjän näkökulmasta olisi varmasti ollut hyödyllisempää hankkia esimerkiksi jälleenmyyjiä omalle tuotteelleen, kuin “tuunata” päivät pitkät jotain neliönmallisia Instagram-kuvia.

Vielä tänäkin päivänä tämä yritys toimii ja myy tuotteitaan. En vain koskaan uskaltanut kysyä, miten ihmeessä heidän toimintansa oli kannattavaa. Yritys myi tuotteitaan pelkästään omassa verkkokaupassa, mutta silti heillä oli esimerkiksi iso skeittitiimi, jota he sponsoroivat. Jotakin todella erikoista siinä yhtälössä kuitenkin oli.



Toinen mieleenpainuva markkinointi-case sattui vähän tämän Instagram-sekoilun jälkeen. Tuttavani soitti ja kertoi erään suomalaisen jääkiekkjoukkueen johtohahmon soittaneen hänelle. Tämä Liiga-joukkueen johtaja oli valitellut jääkiekko-otteluiden yleisömääristä, sekä halusi saada keinoja ihmisten houkutteluun katsomoon. Puhelun aikana tuttavallani oli tullut mieleen, että minä saattaisin pystyä auttamaan tuota häntä kärsinyttä seurapomoa. Haasteeksi sain minulle mielekkään ja helpon tehtävän. Minun piti luoda konsepti, joka toisi katsojat peleihin. Aloin välittömästi innosta soikeana raapustaa vihkooni erilaisia ideoita siitä, mitä hallilla tulisi ehdottomasti tapahtua. Ehdotin, että jokaisessa kolmessakymmenessä koti-ottelussa olisi jokin katsojia miellyttävä yllätys. Eniten jääkiekkoväkeä kiinnosti itse pelaajat/joukkue ja toiseksi eniten hallin sisällä ollut tunnelma. Mielsin muiden peliin lähtemisen vaikuttavien seikkojen olevan mm. Halvat liput sekä yhdessä meneminen. Raapustin paperilleni kaikki ideat mitkä päähäni nopeasti juolahtivat, joista rajasin kolmekymmentä parasta. Ideani olivat erittäin pienen budjetin ”jippoja” ja tietääkseni sellaisia, mitä ei missään muualla Suomessa oltu vielä nähty. Saatuani ideat valmiiksi olin yhteydessä joukkueen johtoon. Kaikkien harmiksi ideani osoittautuivat aivan liian hulluiksi, eikä ollenkaan toteuttamiskelpoisiksi! Koitin inttää vastaan ja perustella ideoideni olevan kertakaikkisen ”käyttistä” kamaa. Kuitenkin kaavoihin kangistuneet ”hokijanarit” eivät nähneet asiaa kanssani samalla tavalla. Tämän pienen tyrmäyksen jälkeen, en enää uskaltanut sopia tapaamista, vaan projekti jäi sille tielleen. Olin myös kehittänyt järkevänsä ansaintamallin ideoilleni, sillä olisin voinut mitata ideoiden vaikutusta esimerkiksi viimevuotiseen katsojakeskiarvoon. Tällöin jokaisesta uudesta katsojasta olisin laskuttanut euron. Ideat ja tempaukset jokaiseen kotiotteluun ovat vieläkin vihkossa pöytälaatikossani. Mikähän joukkue seuraavaksi haluaisi saada yleisöä peleihinsä?

### 3. Myyjä

#### 3.1 Sokkelikauppias

11.11.2014

*“Strategiapäivän päätteeksi uppouduin vielä myyntihommiin. Päivän aikana minulle soitti kaksi asiakasta, joista toinen ruinas vain hintaa, ja toinen oli potentiaalinen ostaja. Tosin hänkin jo puhelimesta sanoi olevansa hiukan tee-se-itse-mies. Täytyy myöntää, että tällaisissa tapauksissa lähtee fiilis tarjousten laskemiseen, ja pyrinkin vain heittämään hinnan asiakkaalle. Kaiken kukkuraksi kotisivujen kautta ilmaantui yksi kysyntä. Heitin yhdelle heistä hinnan ja loput kaksi jätin huomiselle. Nyt on pakko ottaa vähän happia!”*

Aloitin keväällä 2014 eräessä sokkelifirmassa myyjänä. Ideana oli alkuun olla pelkästään kesätöissä. Aloitin hommat jo toukokuun lopulta ja ne jatkuivatkin kevääseen 2015 asti. En aivan tarkasti tiennyt tähän hommaan hakiessani mitä tuleman pitää, sillä sain avoimesta paikasta vinkkauksen tutultani. Tämä työpaikka oli ensimmäistä kertaa elämässäni sellainen, josta en tuntenut entuudestaan ketään. Yritys etsi sattumoisin juuri silloin Keski-Suomeen edustajaa, joten soitin myyntipäällikölle ja sovimme tapaamisen Tampereelle. Meillä oli tuolloin Tiimiakatemian Rohkeat Tekijät – koulutusohjelman kontaktikerta menossa Tampereella, joten pääsin piipahtamaan työhaastattelussa Kalevalan ABC:lla. Kuumotti ihan älyttömästi mennä työhaastatteluun. Eritoten pala napsahti kurkkuun myyntipäällikön yllättäen kysyessä unelmistani. Kysymys tuli jotenkin puun takaa, enkä osannut vastata siihen kuin muminaa. Kaiken kangistelun ja väkisin juodun kahvin jälkeen, myyntipäällikkö lupasi ottaa yhteyttä kaikki hakijat haastateltuaan. Kuinka ollakaan, aloitin elämäni ensimmäisen myyjän uran 26.5.2014, sokkelikauppiana.

Uudessa työpaikassani oli sellainen käytäntö, että jokainen myyjä kävi tietyn väliajoin työmaalla. Tällä toiminnalla pyrittiin ehkäisemään toimistolla ”pönöttämistä” sekä huolehtimaan, ettei kukaan yrityksen myyjistä joutunut eroon operatiivisesta toiminnasta. Oman tutustumiseni työmaalle aloitin yhdessä Jyväskylän kahden asentajan kanssa. Minun työni tarkoitus oli siis myydä työmaita näille asentajille ja pitää pojat leivässä. Matkustimme ensin Itä-Suomeen Joensuuhun ja Lieksaan, josta valusokkelit valettuamme painoimme kohti Vantaata. Olin asentajien mukana vajaa kolme viikkoa ja sain noilla reissuilla upotettua sormeni syvälle betoniin. Tämä tutustuminen auttoi valtavasti itse myyntityön aloittamista, sillä oma kokemukseni rakennusalalta oli kertynyt ainoastaan kattohommista Lemminkäiseltä. Tuolla aiemmin tekemäni työ oli ollut puhdasta ”hanttihommaa”, eikä siinä oltu paljon rakennustekniisiin asioihin otettu kantaa. Kuitenkin myyjänä tutustuessani työmaihin, pääsin tarkastelemaan rakennusten pohjakuvia sekä näkemään käytännössä mitä sokkeli tarkoitti.

Työmaalla käyntien jälkeen aloitin myyjän työt kämpillä, Jyväskylän Vaasankadulla. Skypen avulla pidin yhteyttä yrityksen päämajaan sekä muihin kollegoihin. Meitä myyjä oli yhteensä viisi; Minä Keski-Suomessa, toinen Päijät-Hämeessä, kolmas Pohjanmaalla, neljäs Uudellamaalla sekä viides Pirkanmaalla. Parhaimpia myyntialueita olivat luonnollisesti Pirkanmaa ja Uusimaa. Olin yrityksen historian ensimmäinen myyjä Keski-Suomessa, ja pian sain hoidettavakseni myös Savon alueen.

Meidän myyjien tehtävä oli vastata luonnolliseen kysyntään, eli myydä sokkeleita esimerkiksi omakotitalojen rakentajille. Yrityksen liikevaihto koostui myös vuosisopimusasiakkaista, mutta niistä meidän myyjien ei tarvinnut huolehtia. Keskityimme hoitamaan omat alueemme, sekä palvelemaan paikallisia rakentajia mahdollisimman ammattitaitoisesti. Jokainen itse hankittu asiakas oli itselle hyödyksi.

Minun oli sikäli helppo aloittaa myyjän työt, koska sain heti käyttööni kunnan välineet. ”Starter-pack” sisälsi kaiken tarvittavan mm. Tietokoneen, puhelimen ja tulostimen. Esimerkiksi tulostin oli välttämättömän tärkeä työni sujuvuuden kannalta, sillä asiakkaan yhteydenoton jälkeen tulostin hänen lähettämänsä kuvat pöydälleni laskelmiani varten. Värittämällä tulostetun kuvan, pystyin hahmottamaan, mitkä osat olin

jo laskenut. Näin säästyin kahteen kertaan laskemiselta ja asiakkaalle lähti oikeanlainen tarjous. Itse myyntiprosessi oli hieman erilainen kuin lehtikauppialla, sillä kaikki lähti asiakkaan omasta sokkeli tarpeesta. Asiakas lähestyi joko sähköpostitse tai soittamalla. Tämän jälkeen pyysin häntä lähettämään rakennuskuvat (pohjakuva, julkisivu, leikkaus, asemakuva), joiden mukaan sain laskettua tarjouksen. Minun piti huolehtia asiakkaalla olevan tehtynä pohjatutkimus, sillä siitä näin tontilla vallitsevan maaperän. Esimerkiksi suopohjaiseen maaperään täytyi tehdä paalutus ja rinnetonttiin omat toimenpiteensä. Kun asiakas hyväksyi tarjoukseni, välitin tarjouksen pohjapiirrustuksineen toimistolle, missä siitä piirrettiin lopulliset perustuskuvat. Tämä kohta oli ehkä haastavinta itselleni, sillä olin tehnyt kaupat pohjapiirrustuksen ja maaperän mukaan, mutta vasta lopulliset perustuskuvat määrittelivät kaupan sisällön. Mikäli myymäni sokkeli ei vastannut lopullista perustussuunnitelmaa, minun piti harrastaa asiakkaalle lisämyyntiä. Ajan myötä opin paremmin ja paremmin myymään sellaista, minkä myös yrityksen suunnittelu allekirjoitti.

Normaalissa tapauksessa asiakas oli yleensä jo tehnyt talokaupat jonkin talotoimittajan kanssa. Minun oli myyjänä ensimmäiseksi selvitettävä, milloin asiakkaan talo tupsahti tontille, sillä se määritteli myös myymäni sokkelin aikataulun. Ihannetilanteessa asiakkaan kanssa päästiin kaupoille kuudesta kahdeksaan viikkoa ennen kuin hänen talotoimituksensa tuli. Huomasin kuitenkin, että monilla asiakkailla tuppasi jäämään sokkelin osto viime tintaan. Tällaisten tapausten myötä opin priorisoimaan työt oikeaan aikajärjestykseen. Tavoitteeni oli laittaa kolmesta viiteen tarjousta per viikko. Mikäli luonnollinen kysyntä ei ollut korkea, kävin kyltittämässä uusia asuinalueita yrityksen mainoskylteillä. Toinen kikka oli kytätä lehdistä uusia myyntiin tulleita taloja ja osakkeita, ja sitten soittaa näiden rakennuttajille oliko heillä tarvetta sokkelille. Koska minulla oli myyjänä erittäin suuri vastuu asiakkaalle päin, opin nopeasti välttämään niin sanottuja kiirekauppoja. Periaatteessa menetin siinä arvokkaita euroja palkastani, mutta toisaalta se oli pakko tehdä, sillä homma oli muutenkin aika kellon kanssa juoksua. Varsinkin minua kokematon myyjä ”prässäsi” tämä ja kiire häiritsi suunnattomasti.

Kohtasin uutena myyjänä muitakin haasteita. Kuten aiemmin kerroin, toimin pioneerina Keski-Suomessa, ja näin ollen en voinut oikein verrata omaa myyntiäni mihinkään aiemmin saatuun dataan. Toisekseen olin selvästi nuorempi ja kokemattomampi kuin muut myyjät. Minulla ei ollut perheen asettamaa painetta saada ruokittua omia lapsia kuten muilla myyjillä, eikä myöskään talolainaa lyhennettävänä. Tällaiset seikat näkyivät omien tavoitteideni asettamisessa ja myynnin tuloksissani. Lisäksi suoritin samalla Tiimiakatemiaa, ja koitin tehdä siellä eri projekteja. Useamman kerran jouduin treeneistä pomppimaan käytävälle ja vastaamaan asiakkaan soittoon. Ehkä suurimmaksi kompastukseksi koitui kuitenkin yksintyöskentely. En pystynyt muodostamaan selvää kuvaa siitä, kuinka tehokkaasti tein töitä. Rehellisesti sanottuna istuin kämpilläni ja tein kyllä töitä, mutta koko ajan sisälläni riehui riittämättömyyden tunne. Yksin työskennellessä vaikeinta on se, kun ei saa palautetta toisilta, eikä pysty hahmottamaan oman työn jälkeä.

Omien haasteideni lisäksi, minulla oli toisinaan haasteita myös asiakkaiden kanssa. Opin nopeasti toimimaan kuluttajien kanssa, mutta yritysten välisessä kaupanteossa jouduin aluksi olemaan täysin kuuntelijan puolella. Pelokas ensirakentaja muodosti hyvin nopeasti luottamus-suhteen kanssani. Toinen ääripää, eli ”gryndarit”, eivät muodostaneet ainakaan nimellisesti samanlaista suhdetta. Muistan yhden aamun, jolloin karski rakennusyrittäjä soitti jo ennen aamuseitsemää ja kertoi reippaalla äänellä oman mielipiteensä jostakin asiasta. Siinä puolen tunnin mittaisessa puhelussa en kerennyt sanomaan kuin ”Öööö” puhelun alkuun ja sitten jo hyvästeltiin. Näillä vanhemman polven rakennusyrittäjillä oli suuria vaikeuksia luottaa nuoremman myyjän ”asiantuntijuuteen”, vaikkakin kyllä mielellään soittelivat asioista.

Parhaita muistoja oli myös erilaiset budjettien kusemiset. Tällä tarkoitan sitä, kun laskemani tarjous ja asiakkaan päässä oleva tarjous eivät kohdanneet. Paras tapaus sattui erään kerran, kun Sipoossa asuva vähän varakkaampi herrasmies, pyysi tarjousta omaan tulevaan taloonsa. Laskin tarjouksen rinnetontin kellarilliseen asuntoon ja esitin hinnan innokkaasti herralle. Tiesin ratkaisun olleen todella hintava ja poikkeuksellinen, sillä normaalin omakotitalon sokkelihinta oli noin kymmenesosa tästä tarjouksesta. Kysyinkin heti alkuun, paljonko asiakas itse oli budjetoanut tuleville perustuksille. Vastauksen kuultuani, pyysin asiakasta ottamaan penkin alleen ja kuuntelemaan

rehellinen totuus hinnasta. Puhelimen päästä kuului pitkää puhaltelua ja jo tuolloin ounastelin, ettei kauppoja syntyisi. Taitaa olla vielä tänäkin päivän tuo työmaa vaiheessa. Tämä esimerkki kertoi hyvin sen, kuinka paljon ihmisten käsitykset ja tietämykset sokkelin hinnasta heittelivät. Ihmisten rakennusbudjetit menivät plörinäksi juuri sokkeleiden ja maanrakennuksen osalta. Jonkin arvion mukaan 70 % ihmisten rakennusbudjetin kusemisista tapahtuu juuri tällä sektorilla.

Opettavaisin kokemukseni taas sattui kesällä 2014, kun tein kaupan tyystin väärällä hinnalla. Poikkeuksellisesti asiakas halusi tarjoukseen arvonlisäverottoman hinnan. Yleensä nimittäin kuluttajapuolella hinta sisälsi veron, ja näin ollen puhuimme aina lopullisesta hinnasta. Asiakas muutti kuitenkin vielä mielensä ja käski laskea lopullisen hinnan. Päivä taisi olla perjantai, ja kiireessäni laitoin hänelle tarjouksen menemään. Tässä tarjouksessa oli arvonlisäveroton hinta, vaikka perässä sanottiin hinnan sisältävän veron. Tarjouksen lähetettyä aloitin tyytyväisenä viikonlopun vieton jomelkein valmis kauppa mielessä. Maanantaina sähköpostia avatessani, tarjous olikin päätynyt kaupaksi. Kauppasumma oli ennätökseni, sillä se sisälsi monen eri rakennuksen sokkelit. Hyvin pian tarjouksen avattuani tajusin, että jokin ei kuitenkaan täsmännyt. Asiakas oli varmaan jo itsekin huomannut virheeni ja totta kai päätynyt ostamaan minulta, sillä hinta heitti arvonlisäveron verran. Aloin hikoilla päätteeni ääressä, sillä meillä oli käytäntö, että saimme kyllä antaa alennusta, mutta kannattavuuden puolella piti kuitenkin pysyä. Aloin innovoida ratkaisua, miten saisin tuon arvonlisäveron verran hintaa ylemmäs, sillä muuten joutuisin itse maksumieheksi. Soitin kollegalleni joka psyykkasi minut valmiiksi kohtamaan asiakkaan. Soittaessani asiakkaalle, onnittelin kaupasta, mutta heti perään mainitsin summan olevan väärä. Onnekseni kyseinen asiakas sattui olemaan erään yrityksen entinen toimitusjohtaja, ja ymmärsi nuorelle pojalle sattuneen kömmähdyksen. Asiakas kehotti minua jäämään kesälomalle, johon vastasin myöntävästi. Olisin kyllä halunnutkin jäädä, mutta kertymättömien lomapäivien vuoksi en siihen pystynyt. Saimme asian sovituksi puhelun aikana ja kauppakin säilyi ennallaan, tosin uudella summalla. Tämä virhe jätti kuitenkin tietyn lommon omaan tapaani toimia, sillä myöhemmin tarjouksen laatiminen kesti aina kauemmin ja jokaisen tarjouksen lähettäminen kuumotti.

Olin Tiimiakatemian aikana useasti ”dissannut” sellaisia ihmisiä, jotka työskentelivät Tiimiakatemian ulkopuolisissa töissä. Jotkut saattoivat tehdä iltatöitä kaupassa ja toiset vaikka puhelinmyynnissä. Näillä toiminnoilla oli Tiimiakatemian ja tiimiyrityksen kannalta negatiivinen vaikutus, koska ne tupsasivat viemään poloisen tiimiyrittäjän ajan ja energian. Puolen vuoden sokkelikaupan jälkeen tajusin itsekin seisovani samassa syvässä savessa. Olin alun perin aikonut lopettaa työt jo kesän jälkeen, mutta sokkelin myynti jatkui ensin joulun ja siitä vielä seuraavaan kevääseen. Olin useaan otteeseen vihjaillut poisjäämisestäni esimiehelleni, mutta päätös vain venyi ja venyi. Sain rahaa ja koin jotenkin olevani vastuussa yritykselle, sillä olivathan he ottaneet minut vastuulliseen työhönkin. En ollut myöskään puhjennut aivan täyteen kukkaan myyjänä, joten niin yrityksellä kuin minulla oli suuri nälkä mitata kaikkea potentiaalia myyjänä. Samalla kuitenkin koin suurta riittämättömyyttä tiimiäni kohtaan, sillä harva se päivä joku huomasi poissaoloni. Olin kahden loukun välissä, ja molemmille osapuolille minun piti suorittaa velvollisuuteni. Aikaani ja tuloksiani himoitsi sekä tiimi että sokkelyritys. Tiimini vaatimukset eivät olleet rahallisesti niin kovia verrattuna yrityksen tavoitteisiin. Tiimin vaatimukset koskivat enemmän läsnäoloa. Minulla oli nimittäin vaikeuksia keskittyä oman tiimin treeneissä, kun samalla taskussani värisi soittava sokkeliasiakas. Keskittyminen Tiimiakatemiolla herpaantui aina kun sähköpostiini oli kasautunut suuri määrä sokkelikyselyitä.

Lopullisen päätöksen sokkelin myynnin lopettamiseksi tein hiihtoloman aikoihin. Jyväskylässä oli tuolloin rakennusmessut, jotka kuuluivat toimenkuvaani sekä lisäksi järjestettiin omalla myyntialueellani. Samalla kertaa minulla oli mahdollisuus lähteä perheeni kanssa mökille Isolle-Syötteelle. Pyysin myyntipäällikön käymään tuota viikonloppua edeltävänä torstaina luonani. Pitkän keskustelun jälkeen sain sanotuksi, etten halunnut enää jatkaa työtäni tilanteessa, jossa molemmat sekä työni että kouluni kärsivät. Olo oli päätöksen jälkeen huojentunut, mutta sekava. Lähdin Lappiin nuolemaan haavojani.

Sokkelikauppiaina toimiminen opetti minulle valtavasti. Pystyin todistamaan itselleni, että sain töitä käyttämättä sen suurempia suhteita. Onnistuin tekemään työtä itsenäisesti, sekä samalla sain ansaittua paikkani yrityksen myyntitiimissä. Pääsin kokemaan, miltä tuntui työskennellä tasavertaisena ammattilaisena osana tiimiä. Meillä

oli loistavat välit yrityksen sisällä, ja siitä kuuluukin suuri kiitos myyntipäällikölle ja toimitusjohtajalle. Sain ujutettua Tiimiakatemialtakin tuttuja metodeja sekä dialogin alkeita yrityksen sisälle, ja pääsimme vetämään muutamat kunnon palautetreenit myyntitiimin kesken. Uskalsimme puhua asioista oikeilla nimillä, ja minulle jäi eron hetkellä vahva tunne siitä, että erosimme hyvissä väleissä. Haluan henkilökohtaisesti kiittää yritystä minulle antamastaan mahdollisuudesta, sillä kasvoin tuona aikana henkisesti ja ammatillisesti todella suurin askelin. Yrityksen väki ymmärsi minua asiassa kuin asiassa, ja sain heiltä joustoa, kannustusta ja tukea. Huomasin tuona aikana, mikä vaikutus on yhdessä tekemisellä sekä yhteisellä päämäärällä! Myyntityö sinänsä oli puhtaasti matematiikkaa sekä ennalta harjoiteltujen vuorosanojen lausumista. Onnistumiseen minulta vaadittiin kovaa työtä, kovaa tahtoa ja kovaa luottamusta itseeni. Myyntipäällikön tärkein tehtävä oli raivata esteet pois meidän myyjien edestä. Ilman tätä apua meidän oli huomattavasti vaikeampi tehdä kauppaa.

Uskon, että sokkelikauppiaina toimiminen vei minua monessakin asiassa eteenpäin. Sain kokemusta oikeasta työelämästä, jossa minulta todella vaadittiin tuloksia sekä vastuullisuutta. Itseluottamukseni kasvoi terveelle pohjalle. Sain sokkelikauppiaina myytyä itselleni paremmat perustukset elämään.

### 3.2 Verkostoidu tai kuole

19.11.2014

*“Koska Helsingissä oli yleinen liikenne tukossa, tulin tilaisuuteen hieman myöhässä. Eilinen 13 tunnin palaveri Orimattilassa oli myös vienyt vähän mehuja itseltäni. Onneksi Gallan Jussi oli ovella ja toivotti lämpimästi minut tervetulleeksi ja loi minuunkin energiapiikin! Ville “Keksijä” Keränen ja Tatu “Aktiivipoika” Tuohimetsä löivät tilaisuuden käyntiin!”*

Tiimiakatemian myötä aloin kiinnostua yhteisöllisistä tapahtumista. Olen aina tykännyt pyöriä suurissa kinkereissä, mutta en ole nähnyt aiemmassa elämässäni mitään



mahdollisuuksia osallistua esimerkiksi seminaareihin tai bisnestapahtumiin. Ensin tapahtumat olivat pääosin Tiimiakatemian sisäisiä tapahtumia, mutta pian lähdin laati-  
kon ulkopuolelle. Ensimmäisiin seminaareihin pääsin käsiksi, kun saimme tiimini  
kanssa mahdollisuuden osallistua Kasvupolkujen järjestämään myyntiseminaariin.  
Tämä tapahtui jo syksyllä 2013 ja silloinen seminaari järjestettiin Nivalassa. Sain ke-  
rättyä mukaan autollisen innokkaita tiimiyrittäjiä ja vietimme päivän Kenneth Öster-  
bergin ammattimaisessa myyntikoulutuksessa. Pääsimme Kennethin valokeilaan kuin  
varkain, sillä Kenneth käytti meitä nuoria esimerkkinä ja oli jatkuvasti kysymässä mei-  
dän mielenkiintoisia mielipiteitä. Olimme selvästi tilaisuuden nuorimpia, sillä muut  
seminaariin osallistujat olivat viidenkymmenen ja kuoleman välistä. Tuossa seminaa-  
rissa tiimimme listasi Kennethin toivomuksesta 100 syytä miksi meidän osuuskun-  
nalta kannattaisi ostaa. Kenneth hykerteli tyytyväisenä, kun taas meille se oli ”perus-  
shittiä”. Ei muuten osattu koskaan käyttää hyödyksemme noita ylös kirjoitettuja  
myyntivaltteja.

Kasvupolkujen seminaareista innostuksen saaneena aloin aggressiivisesti etsimään  
muita tilaisuuksia. Keräsin netistä kaiken mahdollisen tiedon tulevista tapahtumista  
ja osallistuin niihin innokkaasti. Yksi mieleenpainuva kokemus oli ”Learning Revolu-  
tion with Peter Senge” -tapahtuma Helsingissä. Tapahtuma oli meitä vuoden van-  
hemman osuuskunnan järjestämä, ja paikalle oli kerääntynyt vajaa 100 Tiimiakate-  
mian ystävää. Halusin osallistua tapahtumaan Peter Sengen ja Lauri Järvilehdon  
vuoksi, vaikka osallistumistani häiritsi hieman se seikka, että päivä oli englanninkieli-  
nen. Teimme päivän aikana paljon ryhmätöitä pidettyjen puheiden pohjalta, eikä  
englanninkieli loppujen lopuksi haitannut menoani. Lopussa onnistuin vielä pummi-  
maan kyydin Oulunkylän juna-asemalle eräältä entiseltä tiimiakatemiaiselta,  
vaikken häntä ennakoon tuntenut. Tapaaminen oli onnekas sattuma, sillä oli hienoa  
tavata vanha Tiimiakatemian opiskelija, joka koki hyötyneen Tiimiakatemian opin-  
noista ja pärjäsi työelämässään. Asia ei ulkopuolisesta kuulosta välttämättä merkittä-  
vältä, mutta tuo tuttavuus antoi minulle konkreettista luottamusta Tiimiakatemiaa  
kohtaan.

Erilaisissa tapahtumissa pyöriessäni ymmärsin, kuinka hienoja ihmisiä sain tapahtumissa tavata. Niissä oli aina keskiössä verkostoituminen ja monesti tälle verkostoitumiselle varattiinkin oma aikansa. Koin kuitenkin parhaiden tilanteiden (verkostoitumisten) tapahtuvan luonnollisessa ympäristössä, ilman erillisiä ajanvarauksia. Pikkuhiljaa harjaannuin tunnistamaan hetkiä, milloin oma suuni oli syytä avata tai sitten jättää avaamatta. Hyödynsin verkostoitumisessa sparrauksen työvälineitä, joiden avulla sain hetkistä paljon enemmän irti, käyntikorttien jakelemisen sijaan. En ollut koskaan vahvimmillani seminaarien tauoilla, kun seminaarijärjestäjät kehottivat meitä verkostoitumaan. Höpöttelin enemmän vierustoverille, sekä jatkoin keskustelua esimerkiksi sosiaalisessa mediassa. Loppujen lopuksi minusta tuntui siltä, että seminaareihin upotetut rahat haukkuvat hintansa monin kerroin. Opin uusia asioita ja tutustuin uusiin ihmisiin.

Erään kerran olimme Rohkeiden Tekijöiden kanssa Tanskassa tutustumassa Aarhusissa sijaitsevaan korkeakouluun. Kaos Pilots oli jo tuolloin yksi pohjoismaiden johtava bisneskoulu, ja sisällöltään varsin boheemi yksityinen opinahjo. Koulu veti puoleensa bisneksestä ja taiteesta kiinnostuneita opiskelijoita kaikkialta Pohjoismaista.

Meidän vierailun aikana, Kaos Pilotsilla järjestettiin koulun entisen oppilaan Andreas Breilerin workshop. Andreas oli ruotsalainen kirjailija, ja hänen kirjansa "The Idea Agent" pohti luovuuden käsitettä. Meidän tehtävänä oli lukea kirja ennakkoon ja saimmekin kukin kahlattua opuksen viimeistään lentokoneessa lävitse. Oli äärimmäisen inspiroivaa tutustua itse Andreakseen, sekä meidän pohjoismaalaisiin Tiimiakatemio-kollegoihin. Andreaksen workshopista pöräyttävimpänä jäi mieleen teoria, jonka mukaan ideoinnissa sata ensimmäistä ideaa olivat aina huonoja. Toisekseen ideointia ei ollut koskaan järkevää tehdä, ellei sen taustalla ollut mitään oikeaa tarvetta.

Andreaksen pitämän alkupuheen jälkeen meidän tehtävä oli laatia oma ideointityökalu. Meidät jaettiin sekalaisiin ryhmiin, joissa aloimme kovasti lyömään päitämme yhteen. Huonon kielitaidon takia en ollut ryhmässäni kovin aktiivinen, vaan aloin levottomasti pälyillä ympärilläni ja huomasin ikkunasta näkyvän korkean kerrostalon. Ajattelin kerrostalon olevan oiva ideointityökalu. Mikäli taloon olisi syttynyt tulipalo, sen roihuava tuli olisi syy mihin löytää ratkaisu. Haaveilin toimivani palomiehenä ja

sammuttaisin palon kerros kerrokselta. Sen sijaan ryhmässäni oli muutama aika ärhäkällä tyttö, jotka sammuttivat tasaiseen tahtiin minun ja muiden poikien ideat. Tästä johtuen huomasin, että paikassa kuin paikassa oli aina ”vihaajia”, jotka lyttäsivät toisten ideoita. Näin ollen kehitin ideointityökalun, joka oli seitsenvaiheinen. Tässä työkalussa otettiin ”vihaajat” hyötykäyttöön.

1. Laadi tarpeen mukainen yliampuva lause. Lauseen pitää olla sellainen, joka provosoi näitä vihaajia ja liittyy siihen aiheeseen, mihin halutaan vastaus.
2. Kysy mitä mieltä yleisö on?
3. Kerää vastaukset
4. Provosoi lisää
5. Kerää vastaukset uudelleen
6. Lajittele vastaukset. Mitä on eniten?
7. Nauti saamistasi vastauksista

Tanskan reissun jälkeen ymmärsin lisää muutamista olennaisista seikoista, jotka tekivät Tiimiakatemiasta niin erityisen. Meillä oli oikeasti hyvä maine ja ”hype”, sekä teimme kokeiluiden lisäksi oikeaa bisnestä. Toki tanskalaiset pettyivät siinä hieman, kun paikalle ei saapunut heidän kaltainen ”hipsteri-lauma”, vaan tiimiakatemiaalaisten ”tuulari-kansa”. Jos Tiimiakatemia oli käytäntö, niin Kaos Pilots oli ideointi. Meidän vahvuus oli siinä, että lähdimme huonoillakin ideoilla tekemään bisnestä, kun taas Kaos Pilots teki tappiin asti hiotuilla ideoilla nolla tulosta. Itseasiassa paljon parjattu englantini koitui myös vahvuudekseni, sillä huonolla englannilla sanotut asiat olivat lyhyitä ja selkeitä. Ryhmätehtävissä kun tuppaa käymään yleensä niin että siellä huuetaan toisten päälle, eikä kuunnella ollenkaan mitä kaveri vieressä sanoo. Reissun myötä päätimme Tiimiakatemialla alkaa satsata vähäiseksi jääneeseen ideointiimme. Liiallinen käytäntöön vieminen ohjasi meitä aina suoraan asiakkaisiin, hyvinkin vajavaisilla ideoilla. Tämä ei sinänsä ollut ollenkaan vaarallista, mutta mitään huikaisevia

tuloksia ei meiltä liioin syntynyt. Ehkä välillä olisi voinut oikeasti laittaa jarrut pohjaan ja miettiä, mitä kaikkea uutta olisimme voineetkaan kehittää.

Palatakseni varsinaisesti kappaleen otsikkoon, verkostoituminen tarkoitti minulle ystävyyttä. Se ei ollut aivan kaveritasoa, mutta ystävyyttä bisneksen näkökulmasta ajateltuna. Kaveruuteen se ei siinä mielessä yllä, että verkostoitumisessa ajatellaan tietoisesti toisesta saatua hyötyä. Tätä kaveruuden ja verkostoitumisen välimaastoa aloin kaventaa miettimällä, mitä hyötyä minusta olisi muille ihmisille. Parhaissa tapauksissa asiat sujuivat niin, että kun minä osasin jotakin mitä toinen ei osannut, pysyimme vaihtamaan osaamistamme. Tänne ihanne-tasolle pääseminen ei kuitenkaan ollut missään tapauksessa helppoa. Nopeissa verkostoitumistilanteissa ihmiset jaottelevat uudet tuttavuudet joko plus- tai miinuslaatikkoon. Mikäli jouduin tähän miinuslaatikkoon vaikkapa törkeän käyttäytymisen, likaisen ulkonäön tai huonon englannin kielen vuoksi, tutustuminen oli paljon vaikeampaa.

Mielestäni nykyajan verkostoitumisessa on unohdettu perinteiset keinot. Verkostoituminen mielletään helposti käyntikorttien jakamiseksi kahvitauoilla ja kaikki aika menee itsensä kehumiseen. Myyntikouluttaja Kenneth Österberg osasi antaa tähänkin asiaan hyvän neuvon: "Olkaa luonnollisia". Tätä neuvoa koitin noudattaa niin kavereiden kuin asiakkaiden kanssa. Luonnollisissa keskustelutilanteissa ihmiset todella jäivät toistensa mieleen ja kohtasivat toisensa oikeasti. Verkostoitumistilanteissa vallitsi yleinen harhaluulo, jossa luultiin pelkällä käyntikorttien antamisella siirtyvän automaattisesti rahaa toiselta toiselle. Uskon siihen, että millään bisneksellä ei ole mahdollisuuksia, ellei molempien osapuolten välillä vallitse luonnollinen keskustelutasa-paino. Verkostoitumisessa kärsivällisyydellä pärjää pitkälle, eikä oikotietä onneen yksinkertaisesti ole. Mielestäni laatu korvasi aina määrän.

Kiireisen verkostoitumisen ja hyötymisen keskiössä koitin palauttaa aina mieleeni oman lähipiirin merkityksen. Loppujen lopuksi oikeasti merkitykselliset ihmissuhteet olivat juuri oma perhe ja lähimmäiseni. Taivas + Helvetti kirjassa mainittu lause, ilman toista ei ole toisen menestystä, jäi selvästi mieleeni. Liiallinen verkostoituminen

saattoi ajaa minut tilanteeseen, jossa unohdin lähtöpisteeni ja siihen vaikuttaneet ihmiset. Joillakin ihmisillä meni selvä raja verkostoitumisen ja lähipiirin välissä, mutta minä niin vimmatusti halusin olla joka paikassa, kun kerrankin koin olevani luonnollinen.

Pohjimmiltaan minäkin olin laumaeläin, ja minua kiinnosti mitä laumalleni kuului. On kovin nykyajan mukaista olla hyvin itsekeskeinen ja itsestään huolehtiva yksilö, mutta kuoppaan tippuessa jokainen alkaa kaivata seuraa. Jokin pieni elämässä sattunut vastoinkäyminen saattoi tipauttaa menestyvänkin yksilön nopeasti kuoppaan, ja silloin sieltä ei päässytäkään omin avuin ylös. Verkostoituminen onkin luotu sitä varten, että ikään kuin sen avulla ”menestyisimme”, mutta ystävät olivatkin sitä varten, että elämässä pärjäisimme. Menestyminen ei tarkoittanut minulle koskaan rikkaaksi tuleamista. En tarkalleen osakkaan määritellä mitä menestyminen minulle tarkoitti, mutta rahalla en ainakaan sitä mitannut.

### 3.3 Huijarisyndrooma

05.12.2014

*”Uusi aamu välipäivän jälkeen. Teimme hieman tilamuutoksia ja laitoimme pöydälle kaikista värikkäimmät ja huomiota eniten keräävät tuotteet. Kovasti sain eilen neuvoja, miten myydä paremmin. Huomasin eilen treeneissä, että tästä lähtien en itse neuvo ketään, jos en ole valmis itse tulemaan tekemään sitä mitä neuvon. Minua ei voisi vähempää kiinnostaa kuunnella neuvoja. Neuvojat pysykööt kotona.”*

Taistelin koko Tiimiakatemia-ajan itseni kanssa siitä, teinkö kannaltani oikeita vai vääriä asioita. ”Mähisin” ensin omassa mielessä, jonka jälkeen tarkastelin koko tiimin tekemistä hyvinkin kriittisesti. Oletan, etten ollut ainoa kenellä upposi valtavat määrät aikaa murehtimiseen. Mielessä pyörivät kysymykset olivat luokkaa ”mikä olisi järkevintä”, ”mistä tulisi rahaa” tai ”viekö tämä minua eteenpäin”. Näihin kysymyksiin

kiteytyikin pitkälti Tiimiakatemia ydinoppi. Jatkuvan kamppailun seasta oli löydettävä oma paikka. Sitä ei kukaan tuonut eteesi, vaan paikka oli otettava. Tiimiakatemia oli onneksi turvallinen alusta testata erilaisia toimintamalleja. Kuitenkin aina tekemisien väliin mahtui vaarallista luppoaikaa, jolloin ajauduin liiaksi miettimään asioita. Liiallinen miettiminen johti minut kokemaan ”huijarisyndroomaa”, mikä tarkoitti tilannetta missä en kyennyt sisäistämään omia siihen asti saavuttaneita tuloksia useista todistuksista huolimatta. Jotenkin olen koko elämäni onnistunut ponnistamaan mielestäni ”altavastaajana”, ja juuri tällaisiin kohteisiin ”huijarisyndrooman” oli ihanteellista iskeä. Törmäsin näihin ajatuksiin ensimmäistä kertaa sokkelikauppiaina toimiessani. Tein aika isoja kauppoja, mutta samalla koin olevani kokematon ja noviisi.

Huijarisyndrooma vaivasi minun lisäksi tiimiäni. Huijarisyndrooma oli ehkä liian rafaava termi, mutta koitan tällä havainnollistaa sitä oman kuplamme sisällä elettyä elämää. Se oli asiakkaista sekä ympäröivästä elämästä vieroittunutta ”pälyilyä”. Huijarisyndrooma iski yleensä silloin, kun tähän kuvitellun todellisuuden ja reaalielämän tilanteeseen havahduttiin. Hätäännyimme ja aloimme mitata tuloksia rahassa. Emme sisäistäneet, ettei kaikki tärkeä ollut aina mitattavissa, eikä kaikki mitattava ollut aina tärkeää. Mielestäni oioimme prosessissa, sillä puhuimme aina tiimistä ja numeroista, mutta puheeseen harvoin liitettiin mukaan kaiken yritystoiminnan alkua, tuotetta. Mielestäni kaikki negatiivinen ja huijarisyndrooman kokeminen johtui pelkästään joko tuotteen puuttumisesta tai sen heikkouksesta.

Vanhemman iän ja kokemuksen avulla onnistuin pitämään pintani omissa projekteissani, mikäli satuin puuhastelemaan jotain sellaista, mistä ei rahaa ollut heti luvassa. Sokkelikaupan ja seminaarilippujen avulla pystyin vaientamaan rahan perään huutelijat, esimerkiksi laskuttamalla juuri sen summan mitä oma ”gäppini” (tulostavoitteeni) oli miinuksella. Lukijalle kerrottakoon Tiimiakatemialla vallitsevan yleisen käytännön, missä jokainen oli vastuussa omista tuloksista esimerkiksi rahallisessa muodossa. Summat eivät olleet älyttömän isoja, mutta silti niissä on suurimmalle osalle haasteita. Jos asiaa mietti Tiimiakatemia kuplan sisältä vielä tätä huijarisyndroomaa, yksi ilmenemismuoto näkyi Tiimiakatemia 24H-synnytyksissä. Nämä joka syksyiset perin-

teet olivat valmistuvan tiimin näyttöpaikka, missä kaikkea heidän oppimaansa testattiin vuorokauden ajan. Synnytys tarkoitti innovointiprosessia eli siinä ideoitiin toimeksiantajayrityksen tarpeisiin. Kahdenkymmenen neljän intensiivisen tunnin jälkeen, tiimi oli valmis esittämään tuotokset Tiimiakatemialle ja toimeksiantajayritykselle. Esitysten jälkeen valmistuva tiimi sai palautteen ensin tiimiyrittäjiltä, sitten valmentajilta ja lopuksi toimeksiantajalta. Yleensä nämä palautteet annettiin arvosanoin 4 – 10. Arvosanojen käyrä oli kärjistetyksi aina kasvava, sillä tiimiyrittäjät antoivat työlle arvosanaksi 7, valmentajat 8 ja toimeksiantajat 9. Lähes poikkeuksetta vertaisarvioinnit olivat paljon huonompia kuin asiakkaan antamat arvosanat. Huijarisyndrooma vaivasi näin ollen juuri siinä, ettemme oikein uskoneet omiin ideoihin, emmekä ollenkaan tietäneet mitä asiakkaat olivat meistä mieltä. Jokainen näistä oli toki yksittäistapaus, mutta kyllä pääosin asiakkaat olivat erittäin pähkinöissään meidän tuotoksista!

Jos Tiimiakatemian 24H-synnytystä tarkasteli syvällisemmin, sieltä ilmeni monia meille tuttuja haasteita. Esimerkiksi meillä oli vaarana ajautua ”over-thinking” – toimintaan, jossa ideoinnille ei oltu asetettu mitään deadlinea ja koko aika käytettiin vapaasti synnyttämiseen. Aina ei ollut olennaista luoda järjestyttäviä ideoita, sillä ehdottomasti tärkeintä oli saada asiat tuotua näkyville asiakkaalle. En itse päässyt osallistumaan 24H-synnytykseen, mutta jos minulle suotaisiin siihen mahdollisuus, tekisin niin, että innovoisin pelkästään kuusi tuntia. Loput tunnit käyttäisin nukkumiseen sekä esityksen rakentamiseen, sillä juuri esityksellä tehdään vaikutus asiakkaaseen. Esityksiä pitävät tiimit saivat hyvällä dokumentoinnilla paikattua puutteita lavalla, mutta hyvillä ja viltillä ideoilla ei ollut yksinkertaisesti mitään merkitystä, ellei niitä saanut puserrettua esityksiin nähtäville ymmärrettävään muotoon. Asia oli sama kuin asiakaskäynnillä!

Opin Tiimiakatemialle entistä paremmin johtamaan itseäni ja aikaani. Usein opintojenkirjausten yhteydessä tiimiyrittäjät valittelivat, ettei heillä ollut kirjattavia tunteja tarpeeksi tai niitä oli yli määrän. Minulle ei ollut tunnit niin tärkeitä, vaan enempi

mittasin, oliko tekemiseni oikeasti hyödyllistä. Tein rajusti hommia oman itseni kehittämiseen ja välillä sorruin elämään liiksi omaa elämäni tiimin ulkopuolella. Kärsin kuitenkin pientä väärinymmärrystä muiden taholta, sillä samalla rakensin niin omaa kuin osuuskuntamme brändiä. Toimin ehdottomasti Tiimiakatemia lähettiläänä.

Fyysisen tuotteen puuttumisen takia, tiimiyrittäjät alkoivat menettää luottamusta omaan osaamiseensa. Tämä rapautti uskoa ja luottamusta Tiimiakatemia brändin voimaan. Tämä oli paha yhtälö, sillä se romutti tiimiyrittäjän oman vastuun hänen henkilöbrändinsä rakentamisen kannalta. En vielä kukaan haluaisi tätä uskoa, mutta liian moni tiimiyrittäjä eli vanhassa ja muuttumattomassa maailmassa. Sikäli asia oli hyvin ristiriitainen, sillä vanha aika näkyi pääosin tiimiyrittäjien mielenmalleissa, vaikka muuten elämämme noudatti ajanhengen mukaisia trendejä. Käytännössä tämä tarkoitti sitä, että hienot toimistomme ammottivat tyhjyyttään, eikä asiakaskäynti- taulukotkaan kovin täysiä olleet. Yksilöt eivät rakentaneet henkilöbrändiänsä kovinkaan tietoisesti, vaikkakin viettivät paljon aikaa tietokoneilla. Monet selittelivät fyysisiä poissaolojaan sillä, että Tiimiakatemialle oli yhtä vaikea tulla kuin vankilaan. Jotenkin ne vankila-keskustelut kuvastivat sitä meidän yhteistä ongelmaa, sillä kaikkien tekemättömyyteen ja ”paskuuteen” oli jokin ulkopuolinen syy. Minua huolestutti paljon meidän tulevaisuus, sillä hämärtynyt asiakasrajapinta vei meitä kauemmas ja kauemmas bisneksestä. Suomen yhteinen ”kärvistely” talouslaman kourissa saattoi näkyä meidänkin elämässä. Tai sitten lama-aikaa käytettiin tekosyynä tekemättömyydelle.

Tiimiakatemia brändin alhainen arvostus ilmeni käytäväpuheissa. Se oli sekaisin huumoria, vähättelevästä puhetta tai ylimielistä jargonia. Meiltä puuttui tietynlainen nöyryys tekemisiämme kohtaan, sillä kuplamme ja valtavat sisäiset sosiaaliset paineet estivät todelliset näkymät maailmaan. Nöyryyden sijaan meillä ilmeni ylimielisyyttä, joka kumpusi ehkä siitä, että Tiimiakatemialla oli oikeasti maailmalla paljon fanneja. Taustalla tiesimme omistavamme kovan brändin, jolta asiakkaat halusivat ostaa jännitystä. Kun meidän kanssa ryhtyi yhteistyöhön, ei koskaan tiennyt mitä tuleman pitää. Asioita tehtiin paljon intuition varassa. Taustalla oli aina hieman teoriaa, mutta tekemällä oppiminen ja kokemattomuus ohjasivat meitä alitajuntaisesti tekemään suoraan niin kuin oikealta tuntuu. Ylimielisyys kostautui ainakin kiireen keskellä.



Niinä hetkinä viitattiin ”kinttaalla” todella tärkeillekin asioille. Strategiat ja suunnitelmat nimittäin näyttäytyivät meille aivan liian isoina asioina. Niissä piti aina tehdä valtavasti töitä! Ajattelimme Tiimiakatemian olevan hirveän väliaikaista, ja tämä olikin yksi klassikko selittelyissä. Kolme ja puoli vuotta oli liian lyhyt aika brändin rakentamisen kannalta, eikä omaan osuuskuntaan kannattanut satsata liiaksi.

Vastoinkäymisissä turvauduin aina arvomaailmaani ja lähimmäisiini. Yksin puurtamisen sijaan opin heittäytymään tarpeen tullen muiden ihmisten käytettäväksi. Läheisten ja tyttökaverin tuella sain oman itseluottamukseni takaisin siihen asentoon, että pystyin selviytymään taas eteenpäin. Koitin satsata sellaiseen asenteeseen, jossa elämä olisi mielenmalli, joka päätettiin oman pään sisällä. Hyvällä asenteella minun oli helppoa heittäytyä Tiimiakatemian ohjattavaksi ja luottaa prosessiin.

### 3.4 Minä

30.10.2014

*“Tiimiyrittäjyyden huippuyksikön periaatteiden mukaisesti, Valtteri Karjula saa päävalmentajan erikoispalkinnon itsensä haastamisesta ja pitkäjänteisestä työstä.”*

Kun tässä kirjassa nyt ei kerrota mistään muusta kuin minusta ja Tiimiakatemiasta, niin ajattelin yhden kappaleen pyhittää itselleni. Lokakuussa 2014 sain Tiimiakatemian päävalmentajalta tunnustuksen. Tunnustus jaettiin Himoksella järjestetyillä rak-sapäivillä ja henkilökohtaisesti se merkitsi minulle hyvin paljon. Pääsin juhlallisuuksien yhteydessä kokemaan Tiimiakatemian yhteisöllisyyden voiman kaikilla aisteillani, ja jäädyn kiitospuhetta pitäessäni. Tunnustus tuli yllättäen, vaikka itse palkintoa tietoisesti halusinkin.

Palkinto tuntui minusta sen vuoksi mukavalta, koska olen aina ollut suhteellisen perso ulkoiselle gloorialle. Tällä gloorialla en tarkoita yleistä palkinto hömppää tai kylpylä-lippuja, vaan esimerkiksi tunnustusta hyvin hoidetusta työstä. Ehkä jälkikäteen ajateltuna tuo palkinto saattoi olla elinehto tulevaisuudelleni, sillä hatarat niskani olisivat saattaneet naksahda äänekkäästi poikki, elleivät muut olisi noteeranneet millään tavoin kovaa uurastustani. Se palkinto tuntui paremmalta kuin yksikään aiemmin saatu todistus tai tunnustus, sillä sain sen niin rakkaalta yhteisöltä.

Toivon sydämeni pohjasta, että muutkin tiimiyrittäjät saisivat kokea yhtä merkityksellisiä paaluja elämässään. Liian usein jätämme palkitsematta, sanomatta tai huomauttamatta kollegoidemme hyviä tuloksia. Annan suuren painoarvon Tiimiakatemian palkinnoille ja niiden saajille. Yhtäkään palkintoa ei jaettu ilman uurastusta ja työtä sen eteen.

Syksyllä 2014 menimme viettämään tiimin kanssa palautetreenejä Ränssin Kievarille. Illan teemana oli antaa palautetta toinen toisillemme siten, että kerroimme mitä mieltä oikeasti olimme toisistamme. Ensin teimme vyöhyketeorian mukaisesti arvostelut jokaisesta tiimiyrittäjästä, jonka jälkeen yksilö itse sai käydä lisäämässä oman arvionsa itsestään. Tämän jälkeen arvioimme jokaisen tiimiyrittäjän toiminnan tiimissä ja projekteissa. Illan kruunasi suullinen palaute, joka käytiin dialogi-ympyrässä. Huomasin etten jaksanut antaa kaikille palautetta, koska päivä oli täynnä ohjelmaa. Tässä kuitenkin 10 valittua palautetta mitä itse sain:

1. Pehmentynyt
2. Ulkoinen viestintä todella jees
3. Projektit pelkkää myyntiä
4. Puuhastelet yksin
5. Osaatko ottaa palautetta vastaan?
6. Ylimielinen asenne
7. Pyydä apua tiimiltä
8. Epäluottamusta tiimiä kohtaan
9. Näkymätön ja hiljainen

## 10. Lisää sparrausta

Huomasin toisten antamien palautteiden poikkeavan hieman omista kokemuksistani itsestäni. Juhana Torkki kertoi minulle eräässä saunaillassa, että palautetta saataessa oli olennaista olla selittämättä yhtään mitään ja vain kuunnella. Jos joku toinen oli kokenut minun toimineen jotenkin, en voinut sanoa hänelle oliko hän oikeassa vai väärässä, sillä se oli hänen henkilökohtainen kokemuksena. Jos kuulija sanoi esimerkiksi minun esitykseni olleen huono, niin se oli ollut hänen mielestään tosiaankin huono. Minun tehtävänä oli tämän jälkeen kiittää, eikä alkaa selitellä kuulijan olleen väärässä. Seuraavalla kerralla minulla olisi kenties mahdollisuus saada kuulija vakuutuneemmaksi, sekä muuttaa hänen kokemus huonosta hyväksi.

Syksyllä 2014 tapahtunut myynti-onnistuminen kuuluu ehdottomasti tähän ”Minä”-kappaleeseen. Lanseerasin metsäkonemessuilla Jämsänkoskella termin ”live-luovuus”. Termi tarkoitti messuilla ilmennyttä hetkeä, jolloin meidän oli pakko tehdä nopeita ratkaisuja.

Olimme myymässä metsäkoneiden siirrettäviä bensiinisäiliöitä. Nämä konemessut olivat metsämiesten tärkeimmät ”kinkerit”, ja tyyliin heidän vuoden ainoa vapaa viikonloppunsa. Tiesimme ”metsäjusseilla” olevan kauppahousut jalassa, joten asettamamme myyntitavoite viikonlopulle oli korkea. Säiliöt olivat isoja investointeja jokaiselle yrittäjälle, mutta mikäli kauppaan päädyttiin, niitä ostettiin kerralla 2 – 4 kappaletta. Kuitenkin jo ensimmäisen päivän jälkeen meillä oli yhteinen tuntemus siitä, ettemme pääsisi myynnissä tavoitteeseemme. Meidän oli pakko painaa ”live-luovuus”-nappi pohjaan, jonka myötä kehittelemme käyttöömme viisi erilaista ”niksiä.

1. Hinnat pois näkyviltä = Asiakkaat näkivät kaukaa mitä kukin tuote maksoi, joten heidän ei tarvinnut tulla edes piipahtamaan osastollemme, nähdäkseen hinnan. Hinta oli myynninportaissa vasta neljäntenä kohtana, joten olimme tyhmiä, kun esitimme sen ensimmäisenä.

2. Mad Crocia asiakkaille = Koska meillä oli paljon sponsoreilta saatuja energiajuomia, pystyimme jakamaan niitä osastomme vieraille ilmaiseksi, kun taas kaupassa tuote maksoi yli kaksi euroa. Antamalla asiakkaalle krääsän sijaan jotain ”oikeasti” arvokasta, asiakas tunsu itsensä merkitykselliseksi. Tölkki tuli väsyneille messukävijöille

tarpeeseen ja kiitollisuuden velassa, he jäivät vähintään juomaan tölkkinsä osastollemme.

3. Kalakukko = Tarjosimme Mad Crocin lisäksi osastollamme kävijöille kalakukkoa. Harva kieltäytyi hyvästä ruoasta! Kalakukko oli oiva tapa tuoda paikallista kulttuuria metsäkonemessujen kävijöille, ja se erottautui muiden näytteilleasettajien tarjonnasta.

4. Takahuone = Viritimme messuosastomme taakse peräkärryn alle neuvottelupöydän, jossa asiakkaat ja myyjät saivat rauhassa hioa kauppaa. Tunnistin, että ihmisiä pelotti tehdä kauppaa muiden nähden. Ostathan sinäkin ruohonleikkurisi salassa naapuriltasi.

5. Roolien jako = Myyntiporukkamme koostui erilaisista ihmisistä. Olimme ensimmäisenä päivänä työskennelleet vapaasti kuka missäkin. Ehdotin, että kaksi parasta myyjää istuivat takahuoneessa, kun taas meidän muiden tehtävä oli syöttää asiakkaita heille. Oma vahvuuteni oli haistaa oikeasti ostava asiakas, eikä takahuoneeseen päästetty renkaanpotkijoita.

Pääsimme näiden viiden neuvon avulla tavoitteeseen. Ne eivät varmasti toimineet ainoana pelastuksenamme, mutta oli mahtava saada omat ehdotukseni käytäntöön. Tosiasiassa myyntiporukan vetäjä sai ottaa kunnian siitä, että tavoitteeseen päästiin.

Omaa ammattitaitoa ja tietopääomaa kartutin monellakin eri tavalla. Muunmuassa Ville "Keksijä" Keräsen kirjavinkeistä sain paljon opettavaisia kirjoja luettavakseni. Olin herkällä korvalla kirjojen kanssa, sillä aina hyvän kirjan kuultuani lisäsin sen omaan Google Drive -tiedostooni. Uteliaisuuteni halusi enemmän ja enemmän virikkeitä. Aloin vieraila paikoissa, missä en koskaan kuvitellut käyväni, sekä vietin aikaani sellaisten ihmisten kanssa, joiden kanssa en aiemmin ollut hengailut. Syksyllä 2014 olin suuresti altistunut Tiimiakatemiaan maailmaan. Kun katsoin asioita isommassa mittakaavassa, ymmärsin aikojen ja paikkojen vaikuttavan enemmän onnistumiseeni kuin osaamiseni. Havahduin Jorma Ollilan elämäkerran luettuani ihmisen elämäntehtävän olevan parhaan itsensä etsiminen. Näin toimiessaan ihminen saisi toteuttaa jotakin suurempaa, sekä kehittyä kohti täydellisyyttä. Täydellisyys ei tarkoittanut sitä, ettei virheitä saanut tehdä, vaan samaa virhettä ei saanut tehdä kahta kertaa.

## 4. Rohkea Tekijä

### 4.1 Tarinankertojat

19.01.2015

*“Katsottiin ensin päivämäärää, että maanantai 27.4. olisi sopiva. Tilana Vanha Voimama! Muuten vielä on avointa kuin mikä. NYT MYYNTI KÄYNTIIN! Seuraava palaveri 26.1.2015.”*

Näin erään kerran, kun meidän tiimin Visa luki Juhana Torkin kirjoittamaa kirjaa Tarinan valta. Tämän innoittamana aloin haaveilla Juhana Torkin saamisesta Tiimiakatemiaan esiintymään, sillä mielestäni Juhanalla olisi ollut meille tiimiyrittäjille paljon annettavaa mm. esiintymiseen ja puhumiseen. Visa oli kova lukemaan kirjoja ja oli innoittanut myös Henryn mukaan tarinankerrontaan. Minua kiinnosti yleisesti tarinat ja niiden kertominen. Siispä aloimme jo tuolloin suunnitella seminaaria, johon tarinoista kiinnostuneet ihmiset tulisivat jakamaan tarinoitaan. Päätimme kuitenkin toteutuksen menevän myöhemmin keväällä, koska syksy tuntui niin kiireiseltä. Vuoden 2015 alussa pidimme Visan ja Henryn kanssa ensimmäisen palaverin ja loimme alustat tarinankerronta-projekttillemme. Myöhemmin Visa jättäytyi projektista takalalle, mutta Henryn kanssa jatkoimme projektin työstämistä. Aluksi minulla oli visio, jossa kutsuisimme paikalle kolme esiintyjää ja tapahtuma olisi ollut seminaarimuotoinen. Golden Circle:n avulla pyrimme kirkastamaan seminaarin tarkoituksen. Golden Circle siis vastasi kysymyksiin mitä, miksi ja miten.

**Why: Auttaa ihmisiä löytämään tarinankerronnan todellisuus.**

**What: Järjestämme ympäristön tarinan löytämiseen.**

**How: Kertoen mukaansatempaavia tarinoita, saaden asiakas itse oivaltamaan!**

Meitä ajoi eteenpäin turhautuminen siitä, että koimme yritystarinoiden olevan enemmän esittelyitä kuin eläviä tarinoita. Yrityksien tarinankerronta ei mielestämme tullut tarpeeksi esille tiivistetyistä Powerpoint-esityksissä, jotka koostuivat luettelosta tylsiä faktoja ja numeroita. Ounastelimme Suomesta löytyvän ihmisiä, jotka jakaisivat mielipiteemme, ja näin ollen päätimme etsiä heidät käsiimme.

Henry vinkkasi minulle jossakin välissä Joseph Campbellin luoman "The Hero's Journey" –teorian. Suomennettuna tämä tarkoitti sankarin matkaa. Se oli yksi käytetyin rakenne saduissa ja tarinoissa. Päätimme yksimielisesti noudattaa tätä tuttua draaman kaarta projektissamme. Olisimme asiakkaan kanssa yhdessä sankareita.

"Sankarin matka" –teoria:

1. Kutsu tarinankerronnan todellisuuteen
2. Kieltäytyminen kutsusta
3. Askel tuntemattomaan
4. Mentorin tapaaminen
5. Liittolaiset, viholliset, taistelut
6. Kohti syvintä kuilua
7. Äärimmäinen koettelemus
8. Palkinnon saaminen
9. Matka takaisin töihin
10. Viimeinen testi, lopullinen muutos

Valittuamme teemaksi sankarin matkan, aloitimme rajun markkinoinnin ja myynnin. Päätimme käyttää markkinoinnissa hyväksi omia sosiaalisia medioitamme ja näin ollen testata verkoston voimaa. En halunnut sekoittaa tätä ollenkaan osuuskuntamme touhuksi, sillä suurin osa tiimiläisistämme ei ymmärtänyt projektista yhtään mitään.

Emme myöskään "halunneet" mukaan tiimiakatemiaisia, joten sisäinen markkinointi jäi vähäiseksi. Tosin en vielä kukaan tiedä halusiko kukaan tiimiakatemiaisen osallistua tapahtumaan vai ei.

"Länttäsin" omaan Facebookiin, Twitteriin ja Instagramiin Henryn tekemän kutsun, joka aiheutti mielestämme suurta "pöhinää". Kutsu itsessään oli yhtä mystinen kuin tapahtumakin, aiheuttaessaan yleistä hämmennystä tapahtumasta ja sen tarkoituksesta. Puhelin soi muutamia kertoja tuttujen huolehtiessa mitä liimaa olin tällä kertaa impannut. "Pöhinästä" päätellen kutsu kiinnosti useita, mutta ääneen sitä ei kehdattu myöntää. Kutsu inspiroi eritoten niitä, jotka tunsivat entuudestaan sankarin matka - teorian. Harmiksemme emme saaneet tuota "pöhinää" vaihdettua myynniksi, sillä ihmiset perustelivat osallistumatta jättämistään esimerkiksi kiireisellä aikataululla. Myyntiä hieman hämmensi minun ja Henryn omakin tietämättömyys päivän agendasta, lipulla oli sentään hintaa 80 euroa. Onneksemme tapasin herran nimeltä Ukko.

Ukon hypättyä remmiin mukaan, oma taakkani projektista putosi hieman. Ukko oli meille lottovoitto, sillä uskoin hänen pystyvän auttamaan meitä monellakin tapaa projektissamme. Kun taas toisaalta, Ukon läsnäolo aiheutti meille hieman lisäpainetta, tiukkojen kysymysten varjostaessa järjestelyitämme. Kävimme muutaman kerran kahvilla Ukon auttaessa meitä luomaan tapahtumalle missiota. Toivoimme päivän tuottavan asiakkaalle oivalluksen, joka veisi häntä arjessa eteenpäin. Tämän lisäksi halusimme asiakkaan saavan jonkin konkreettisen palkinnon.

Ukko päätyi meidän päivän ensimmäiseksi ja viimeiseksi esiintyjäksi. (Lukijalle kerrotakoon, että Ukko osoittautui melko "HC-äijäksi". Hän oli esimerkiksi rakentanut Suomen ensimmäisen lumilaudan.) Pelkäsin hieman Ukon esityksen olevan liian aiheesta poikkeavaa. Onneksi hänen tarkoituksenaan oli kuitenkin saada ihmiset oivaltamaan eikä kokemaan traumoja.

Luotimme Henryn kanssa sokeasti prosessiin, sillä uskoimme olevamme täysin hyvällä asialla. Toki sen takaa saattoi kuulua molempien tietämättömyys ja pelko tulevaa päiväämme kohtaan. Myynti oli luonnollisesti minun vastuullani, sillä maineeni Tiimiakatemiolla oli ollut vahvasti myynti-painotteinen. Myynnin lisäksi hoidin muutamia käytännön seikkoja. Olimme esimerkiksi valinneet tapahtumapaikaksi Vaajakosken Vanhan Voimalan, mihin jouduimme tekemään yhden päivän vuokrasopimuksen sekä erillisen sähkösopimuksen. Ruoat ja tarjoilut otin alkuperäisen suunnitelman mukaan paikalliselta turkkilaiselta pizzan pyörittäjältä. Rahat tähän huviin kustansi rakas osuuskuntamme.

Fiilikset tapahtumaa kohtaan heittelivät aivan laidasta laitaan. Välillä teki mieli hukuttaa projektin mukana Vaajakosken kanavaan, toisinaan taas olin innosta soikeana. Vielä tapahtumaa edeltävänä iltana minulla ja Henryllä oli suunnitelmat täysin avoinna (lue levällään).

Tulimme Henryn kanssa Vanhalle Voimalalle tapahtumapäivänä aamulla puoli kahdeksan aikaan. Ukko saapui samaan aikaan valmistelemaan omaa alakerran esitystään, jonka tarkoitus oli olla päivän rajuin osio. Olimme edellisenä päivänä rakentaneet valmiiksi polun, joka kuvastaisi sankarien kuljettavaa matkaa.

Paikalle saapui neljä asiakasta. Lisäksi aamun odottelussa selvisi, että kahdelle sankarille oli tullut ilmeisesti pupu pöksyyn. Toinen ei vastannut puhelimeen eikä toisestaakaan liiemmin kuulunut. Paikalle saapuneita sankareita tervehti jo ulko-ovella lappu, mihin oli kirjoitettu päivän ohjeet. Astuessaan ulko-ovesta innostunut sankari luki kaikki nuo paperissa olevat ohjeet ääneen. Tämän jälkeen hän kohtasi vartija-Henryn, joka kertoi sankarin tulevasta matkasta ja ohjasi hänet kohti kahvilaa. Minä toimin kahvilassa tarjoilijana ja tarjoilin sankareille kahvit. Kaikkien ollessa koolla kahvilassa, jaoin heille miekat (kynät) sekä tarvikkeet (villasukat, hanskat). Eritoten jälkimmäiset osoittautuivat järkeväksi, sillä Vanhan Voimalan lämmitys oli yhden ”rupellin” varassa. Ukon johdattamana sankarit lähtivät matkaan ja hyppäsivät rohkeasti tunteuttomaan!



Ensimmäinen rasti oli liittolaisten tapaaminen. Sankarit jakoutuivat kahteen ryhmään ja vastasivat pöydällä olevaan avoimeen kysymykseen: "Miksi tarinat?". Vastauksista muodostui vilkas keskustelu, sillä sankarit pääsivät kertomaan omia tuntemuksiaan tarinoista. Pöydästä noustuaan porukka kohtasi polun ensimmäisen koettelemuksen. Olimme kasanneet polulle edellisenä iltana kaikki Vanhasta Voimalasta löytämämme tuolit. Päästäkseen jatkamaan matkaa, sankareiden tehtävänä oli raivata tuolit polulta yksitellen. Jokainen tuoli kuvasti sankareiden koettuja vaikeuksia. Jotta tuolit saatiin pois polulta, sankarit joutuivat jakamaan omia koettelemuksiaan työelämässä. Yhdessä näihin keksittiin sitten ratkaisuja, ja polku saatiin raivattua vapaaksi. Keskustelua piisasi tämän tuolipinon kohdalla mukavasti. Taustalla hyörinyt Ukko heitteli loistavia avauksia ja puheenvuoroja sankareiden haasteisiin. Penkki-viidakon selätettyään sankarit saavuttivat ensimmäisen palkintonsa. Tämä tarkoitti pizzan syömistä takki päällä lattialla istuen.

Ruoan jälkeen jatkoimme polun viitoittamalla tiellä kohti tyhjänä ammottavaa taisteluareenaa. Taisteluareenalle emme olleet Henryn kanssa keksineet mitään penkkien kaltaista vihollista, joten pienen "röökiringin" pidettyämme tulimme lopputulokseen, jossa päätimme ylimielisyyden olevan meidän pahin vihollisemme! Se tappoi luovuu-temme, tarinankerronnan taitomme sekä ylipäättänsä oppimisen. Se esti myös meitä kohtaamasta muita ihmisiä, kuuntelemasta heitä tai edes katsomasta ympärillemme. Hyvillä mielin jatkoimme matkaa kohti Vanhan Voimalan alakertaa ja Ukon osuutta.

Alakerta oli pimennetty Ukon toivomuksesta. Alakerrassa oli kylmempi kuin pihalla ja jähmetyimme kohmeisina penkkeihimme odottamaan mitä tuleman pitää. Kylmyys kaikkosi Ukon esityksen myötä ja teki suuren vaikutuksen meihin sankareihin. Hän kertoi tarinaa toisen perään, milloin säikytellen tai milloin kuunnelluttaen meillä ääniä silmät kiinni. Kerrotut tarinat perustuivat pitkälti Ukon omiin kokemuksiin, mutta saimme yhdessä tehdä myös hyviä ryhmäharjoitteita. Kilpaa toistemme kehuminen oli ehdottomasti mieleenpainuvien harjoitus.

Ukon osuuden ja äärimmäisen koettelemuksen jälkeen sankarit kömpivät takaisin yläkertaan. Vanhassa Voimalassa oli kahdet alakertaan vievät portaat. Näistä pitkiä ja

loivia portaita käytimme alas menemiseen, mutta ylös nousemiseen kapeita ja jyrkkiä kierreportaita. Kirkkaana aurinkona portaiden yläpäässä kimmelsi sankareiden viimeinen etappi, palkinnon saaminen. Tähän vaiheeseen olimme keksineet muoviset taulut, joihin jokainen asiakas kirjoitti päivän aikana oppimansa asiat. Dokumentoin sankarit kuvaamalla heidät tauluineen. Kuvista tuli tietenkin hienoja!

Heti asiakkaiden lähdettyä, fiilistelimme Henryn kanssa hienoa kokemustamme. Päätimme järjestää vastaavanlaisen tapahtuman uudelleen! Olimme saaneet selvyyttä konseptiimme, sillä sankarin matka oli käytännössä muodostunut valmiiksi palvelupoluksi. Seuraavalla kerralla tekisimme niin hyvin ohjatun polun, missä asiakkaat olisivat itse keskiössä ilman mentoria sekä pärjäisivät siellä itseksensä! Polun tarkoituksena ei olisi antaa valmiita vastauksia, mutta johdattaa asiakasta turvallisesti alusta loppuun.

Tapahtuman jälkeen Ukolta saapui sähköposti, josta ajattelin kopioida pienen palasen tapahtuman muistoksi.

*“Mä oon viime vuosina irrottautunut paskanjauhamisesta... ehkä tää oli loppupyyllistys menneisyydelle.*

*Oli upeaa löytää sankarinmatkan yhden polun pää....*

*Tällaisella virityksellä maisemat on nähty ja umpiperät koluttu... mitä sitten tahdon?*

*Laitan unelmistani päivityksen...*

*Jos se antaa yhteistyömme jatkua, niin minua kiinnostaa seuraavissa seteissä päästä tarinoimaan niistä jutuista, jotka tällä hetkellä oikeasti itseäni innostavat, resonoi-  
vat Uuden Energian levelillä ja lisäävät rakkautta tälle maapallolle <3.”*

## 4.2 Heittäytyminen

20.02.2015

*“SOME-esitys by minä. Minua ei kukaan tähän kysynyt, vaan ilmoittauduin itse puheenpitäjäksi. Minua on niin monesti kysytty puhumaan somesta, joten ajattelin sen tällä kertaa pitää. Kuulijakunta oli vertaisia Tiimiakatemiaalta. Heille kerroin omasta historiastani kuinka somettaminen alkoi IRC:stä ja Mesestä. En tiedä mistä se kumpuaa, että haluaa olla esillä...”*

Heittäytyminen mielletään yleensä pellenä olemiseksi. Tarkasteltuani heittäytymistä syvemmältä tasolta, ymmärsin sen olevan paljon muutakin. Koin heittäytyneeni Tiimiakatemiaalla heti ensimmäisestä päivästä lähtien, sillä se edusti tyystin erilaista maailmaa kuin mihin olin aiemmin tottunut. Heittäytyminen oli vähän kuin sokeaa luottamusta joltain asiaa/itseään/toisiaan kohtaan. Jatkuvien “Kyllä”-huutojen saattelemana siirsin omaa henkilökohtaista heittäytymisrajaa edemmäs ja edemmäs. Heittäytyminen oli parasta huumetta juuri siksi, että heittäytymisen hetki pakotti minut elämään hetkessä ja tekemään joltain sellaista mitä en aiemmin ollut tehnyt.

Ensimmäisenä heittäytymisestä mieleeni juolahtanut henkilö oli Tiimiakatemiaalta tuttu Gallan Jussi. Tämä paltamolainen rillipää oli mielestäni Tiimiakatemian heittäytyjä numero yksi. Jussi ei kaihtanut könytä lavalle ja myönsikin avoimesti, että hänen heittäytymisensä oli usein mennyt enemmän tyhmyyden kuin järkevyyden puolelle. Kriittisesti tarkasteltuna Jussi oli kuitenkin väärä esikuva heittäytymiselle, sillä hänen heittäytymisensä oli kovin näkyvää. Esimerkiksi yksi ensimmäisistä muistoistani Tiimiakatemiaalta oli juuri sellainen, milloin Jussi ajoi koulun sisällä skootterilla.

Sankarin matka kollega Henry Vesin kiteytti eräässä Twitter-keskustelussa heittäytymisen olevan avointa asennetta ja toimintaa tilanteen oletuksiin nähden. Heittäytyminen oli ikään kuin rohkeuden alalaji! Tämän teorian myötä palasimme ehkä liikaa siihen perusoletukseen, millaiseksi ihmiset heittäytymisen nopeasti mielsivät. Käsitin

heittäytymisen tarkoittavan omien pelkojen kohtaamista ja niiden voittamista. Ne voittaakseen, täytyi ensin osata heittäytyä omassa mielessään.

Omia pelkoja en onnistunut koskaan tyystin voittamaan, mutta opin paremmin elämään niiden kanssa. Pystyin siis ainakin nimeämään pelkojani ja puhumaan niistä. Oli syytä muistaa, että 99% minua pelottavista tai rajoittavista asioista eivät vieneet minua kuitenkaan hautaan. Esimerkiksi olin koko elämäni kärsinyt pelosta koiria ja hammaslääkäreitä kohtaan. Nämä pelot juontuivat lapsuudestani, sillä vauvana vauvuihini hyppäsi valkoinen verenhimoinen koira ja jo ala-asteella kierot hampaani vaativat jatkuvasti hoitoa. Nyt vanhempana ja kovin heittäytyvänä aikuisena pystyn jo naureskelemaan omille peloilleni. Olen kai menettänyt itsesuojeluvaistoni. Tunnen voimakasta tarvetta heittäytymiselle, sillä silloin voin rikkoa rajojani.

Tiimiakatemia koulutusohjelma Rohkeat Tekijät toimivat minulle heittäytymisen alustana. Pääsin siis Rohkeisiin Tekijöihin mukaan ensin osallistujana ja myöhemmin apuvalmentajana. Rohkeiden Tekijöiden alullepanija Ville Keränen edusti minulle suurta esikuvaa heittäytymisen saralla. Ville osoitti toiminnallaan heittäytymisen olevan kaikkea muuta kuin jatkuvaa esilläoloa. Koulutusohjelmien myötä ”sain luvan” ja syyn olla rohkea, sekä kokeilla oman rohkeuden ”brändäämistä”. Rohkeissä Tekijöissä sain ympärilleni toisia tietoisesti rohkeiksi haluavia ihmisiä, ja kynnys heittäytyä oli kaikilla paljon matalampi. Oli jotenkin äärimmäisen inspiroivaa olla sellaisessa seurassa, missä minun ei tarvinnut koko ajan pelätä, miellyttää toisia tai esittää rohkeaa.

### 4.3 Matka takaisin päin, merelle

08.05.2015

*“Eräs tuttavani oli vinkannut minut Taivas+Helvetti -organisaatiolle, ja he halusivat yhteistyötä Tiimiakatemian kanssa. Ideana olisi, että järjestäisimme heidän nimissä olevia valmennuksia yrittäjille. Käytännössä tähän pitäisi saada joku erittäin pätevä henkilö vetämään, MUTTA MUTTA, vähän pahoin pelkään, että koska tässä ei ole kyseessä pelkästään tapahtumien järjestämisestä, vaan NIIDEN MYYMISESTÄ, niin löytyykö meiltä oikeasti tekijöitä? Taivas ja Helvetti on brändinä niin kova, että sinne pitää lähteä sitten oikeasti tekemään eikä vain kiviä pyörittelemään.”*

Kevät 2015 oli minulle mieleenpainuvaa aikaa monessakin mielessä. Kiireen käry leimasi tekemisiämme ja ihmisten energiat alkoivat olla alhaalla. Kevät huipentui järjestämäämme ”Tulevaisuuden Ravintolat 2015” – seminaariin. Seminaari toimi samalla Tiimiakatemian Piinapäivinä eli päättäjäisinä. Idea lähti alun perin liikkeelle valmentajamme Timo Lehtosen ideasta tuoda Jyrki Sukula Jyväskylään. Taustalla tässä vallitsi suuri tarve ravintolayrittäjille suunnatusta seminaarista. Saimme Jyrkin kyllä kiinni, mutta hän halusi samaan ajankohtaan olla viljelemässä mieluummin viinejensä Italiassa. Aloimme koetusta pettymyksestä huolimatta kartoittaa muita ruoka-alan toimijoita. Kävin sähköposti-keskustelua esimerkiksi Stefan’s Steakhousen perustajan Stefan Richterin kanssa. Naurattaa vieläkin ajatella niitä sähköposteja, sillä en todellakaan ymmärtänyt Stefanin englantia. Sain kuitenkin viesteistä selville ajankohdan olevan huono myös Stefanille. Monen mutkan kautta päädyin sitten soittamaan Hans Välimäelle. Hans lupautuikin tulla pitämään work-shopin ”Tulevaisuuden Ravintolat” – seminaariin. Tavoitteena meillä oli saada seminaariin mukaan kymmenen ravintola-alan yritystä Keski-Suomen alueelta!

Seminaarin lähestyessä Hans soitti minulle ja kyseli epäilevään sävyyn oliko paikalle tulossa ketään? Ilokseni sain ilmoittaa tapahtumaan osallistuvan yhteensä 200 henkilöä. Kymmenen asiakasyrityksen lisäksi päivään osallistui myös kaikki tiimiyrittäjät. Myynti oli tehty meille tässä seminaarissa helpoksi, sillä tiimin monitoimiosaaja Visa

teki meille niin sähköpostilistat, kotisivut kuin hienot myyntiesitteetkin. Myyjät ottivat toki kauppojen ”klousauksen” omaksi saavutukseksi, mutta mielestäni Visa yksinään myi kaikki seminaariliput. Oli uskomatonta seurata sivusta tiimin huomaamattomuutta Visan suurta roolia kohtaan. Sanalla sanoen Visan rooli tässäkin projektissa oli valtava!

Tapahtumapäivänä noudin Hansin rautatieasemalta. Hans oli olemukseltaan hieman ”leijan” oloinen, mutta tulimme hänen kanssa hyvin juttuun. Laahustimme Veturitalleille, jossa Hans pyöräytti show’n välittömästi käyntiin. Hauskan work-shopin jälkeen tiimiyrittäjiä ja asiakkaita testattiin erilaisin tehtävin. Varsinkin tiimiyrittäjien kannalta päivä oli ehdottoman onnistunut! Seurustelimme asiakkaiden kanssa kärsivällisesti ja pystyimme auttamaan heitä heidän haasteissaan ravintola-alalla. Hansista meille kaikille jäi hieman valju kuva, sillä hän hyppäsi aiempaan junaan mitä alun perin olimme sopineet. Näin ollen asiakkaillemme ei jäänyt aikaa tavata illan johtotähteä, sillä moni heistä oli varmasti tullut pelkästään Hansin takia tapahtumaan.

Meidän omalle tiimille päivä oli menestys. Pystyimme jälleen kerran todistamaan, ettei meidän paljon kehuttu tapahtumatuotanto tälläkään kertaa pettänyt. Onnistuimme hyvin tapahtumatuotannon yleisimmässä haasteessa, saada houkuteltua asiakkaat paikalle. Myyjien lupaamien asioiden täyttymiseen tiimistämme löytyi resursit ja voimavarat. Visan järjestämän ison pohjatyön lisäksi, erityismaininnan ansiokkaasta asiakaspalvelutyöstä myönsin Häyrisen Linnealle ja Mursun Jarkolle. Ennustankin, että kumpikin tulee pärjäämään rajussa ja kylmässä myyntimaailmassa myös jatkossa.

Kevään lopussa olo oli itsellenikin kepeä ja onnistunut. Muutin silloin viimeistä kertaa kotikaupunkiini Raahen, sillä olin lupautunut tulemaan kesätöihin Ruukin terästehtaan satamaan ahtaajaksi. Tyttöystäväni kohdistuvan ikävän riivaamana suuntasin Toyotan himmeät valot kohti Raahen rantoja.

Toimin tuona kesänä kolmatta kesää ahtaajana Raahen satamassa. Koin vietetyt päivät mielenkiintoisiksi, sillä missään muualla en ole päässyt haistelemaan niin vahvaa

ammattiliiton hajua kuin satamassa. Varsinkin viimeisenä kesänä kontrasti oli minulle valtava, sillä olin talven pyörinyt ”hipsteripiireissä”. Osa verkostoistani muodostui pitkälti sellaisista ihmisistä, jotka eivät kritisoinnistaan huolimatta olleet viettäneet päivääkään ”oikeissa töissä”. Terästehtaan varjossa olin siellä mistä koko muu Suomi puhui.

Olin eräänä aamuna noin kuuden aikaan vastaanottamassa laivaa satamassa, kun röökin hajuinen käsi tärähti olkapäälleni. Säikähdin vietävästi, koska luulin värjötteleväni yksin laiturilla. Vilkaisin salamannopeasti taakseni. Takanani törötti jo eläkeikää lähestyvä esimieheni, joka selvästi huomasi kalman kalpeat ja säikähtäneet kasvoni. Vihannin Alpuasta kotoisin oleva Alpo käytti nopeaa tilannetajua ja rauhoitti minua sanomalla hyvin rauhallisesti: ”Peace, brother”. Alpon lohkaisu nauratti minua vielä pitkän aikaa. Mielestäni tuo lausahdus kuvastikin hyvin sitä Raahen satamassa vallinnutta rentoa otetta. Tuota otetta ei heilauttanut edes jatkuvat YT-neuvottelut, saati päivittäinen eläminen jatkuvan säännöstelyn paineessa.

Näiden YT-neuvotteluiden keskeltä muistan muutamia hetkiä käydyistä palavereista. Saatoin tarkastella tuolloin asiaa liiankin suurella johtajuuden innokkuudella, eivätkä asiat sinänsä meitä kesätyöläisiä koskettaneetkaan. Taukotilassa pidetyt palaverit keskittyivät kuitenkin yleensä satamassa tehtäviin säästöihin, ja silloin johtajat jalkautuivat norsunluutornistaan meidän tavallisten ”kuolevaisten” pariin mumisemaan. Tämä johtajien mumina johtui käsiteltävistä aroista aiheista. Mumina-puheissaan esimiehet eivät muistaneet mainita, että myös heidän etujansa leikattiin. Muistan, kuinka suurimmalle osalle ahtaalle ajetuista ahtaajista jäi mielikuva YT-neuvotteluiden koskevan pelkästään ”jätkäporukkaa”. Käytävät täyttyivät ihmettelystä, kuinka yläkerran toimisto tulisi paisumaan esimiehistä, kun taas jätkät saivat lähteä yksitellen työttömien merimiesten toimistolle.

Satamassa nautin suuresti siitä hetkestä, kun sain tehdä asioita eri tavalla kuin suurin osa ahtaajista oli tottunut tekemään. Minulle oli suotu räväkkä suu, joten satamassa minun ei tarvinnut pelätä takaisin tulevia kommentteja. Lupsakka ahtaajaläppä sopi

minunlaiselleni kuin nenä päähän. Koitin kuitenkin tarpeen mukaan osata olla hiljainkin, koska moneen asiaan ei selvästi minun mielipidettäni kaivattu. Pieniä yksittäisiä ja varsin provosoivia, yleisestä käyttämisestä poikkeavia toimintatapoja, oli esimerkiksi pukeutua sadetakkiin sateella. Tai käyttää omia turvakenkiä ja hanskoja lastaamisessa.

Kirjoittamattomiin sääntöihin liittyi yksi, jo paljon aiemmin, satamassa tapahtunut kokemus. Olin tuolloin tullut satamaan ensimmäistä kertaa kesätöihin suoraan Lemminkäisen kattohommista. Aiempi työni oli ollut urakkaluontoista, eli teimme niin paljon kuin pystyimme ja mittasimme saavutukset palkanauhasta. Tämän mentaliteetin omaavana, sain heti sataman taukotilan käytävällä kuulla satamassa vallitsevan uimahallin säännöt. Tällä ”säännöllä” tarkoitettiin sitä, että satamassa ei juostu! Juokseminen itsessään oli sivuseikka, mutta mikäli sattui joskus tekemään töitä vähän enemmän, joku tuli pian muistuttamaan, kuinka tärkeä oli jättää myös iltavuorolle töitä. Muistan kun kerran tulini kovin hikisenä taukotilaan. Hikoiluni huomattuun eräs vanhempi ahtaaja kysyi, olinko kenties ollut lähellä töitä vai mistä olin hikiäni hankkinut. Tämä sama herra oli myös uttera kirjoittamattomien sääntöjen vaalija, sillä hän istui päivittäin ”omalla” istumapaikallaan. Oli yleinen jekku olla sanomatta uusille lomittajille taukotilojen istumapaikkojen olevan tarkkaan varatut. Tietenkään sitä ei oltu mihinkään merkitty. Kun joku autuaan tietämätön lomittaja sattui istahtamaan esimerkiksi kyseisen herran paikalle, sai uusi tulokas yllätyksekseen syliinsä vajaan 130 kiloa raavasta ahtaajaa.

Kirjoittamattomat säännöt vaikuttivat myös sataman esimiesten työskentelyyn sekä yleiseen yrityskulttuuriin. Esimerkiksi yhtenä kesänä sattui käymään niin, että kun minä ja pari muuta lomittajaa emme suostuneet nimellisiin esimiestehtäviin, jouduttiin satamaan hankkimaan esimies sataman ulkopuolelta. Tämä ei luvannut hyvää, sillä jo ennakkoon oli tiedossa, että mikäli norsunluutorniin ilmestyi johtaja joka ei ”jätkäpuolella” ollut vielä käynyt, hänen työnsä ei annettu ”mitään” painoarvoa. Ensimmäisen ison virheen tämä uusi, ulkopuolelta valittu esimies teki jo ensimmäinä päivänään kysyessään määräämisen sijaan jotakuta alaista töihin. Tapana oli nimittäin aina ennakkoon määrätä kuka teki ja mitä. Jos joku ei tiennyt mitä tehdä, niin silloin hän tarkisti lapusta seinältä mikä oli hänen hommansa. Jos seinässä ei lukenut mitään, silloin ainoaksi tehtäväksi jäi makuulle meneminen. Näissäkin tapauksissa



uudella johtajalla oli oppiminen, sillä välillä pimeässä huoneessa hän saattoi herättää ”väärän” miehen päiväunilta.

Seurasin sinä kesänä tuota uuden pomon elämää ja aina sopivan hetken tullen koitin muilta piilossa konsultoida tätä tulokasta. Oppini meni jossakin määrin jakeluun, mutta uusilta virheiltä ei vältytty.

Olimme yhtenä perjantaina iltavuorossa, joka oli tyypillinen perjantai-illan kiiretön vuoro. Harmonian rikkoi uuden tulokas pomon saapuminen taukotilaan. Ahtaajien katseet kavahtuivat ja lopetimme hetkeksi kortin peluun. Uutta pomoa selvästi pelotti raju testosteronin käry sekä tuleva kohtaaminen. Hän oli saanut aamuvuorossa olleelta omalta esimieheltään ”nakkivihon”, missä luki kaikki mahdolliset sataman työt pihan harjauksesta veden puhdistamiseen. Kotiinsa ampaissut esimies ei kuitenkaan ollut ilmeisesti uutta tulokasta sen koomin perehdyttänyt vihkoonsa. Uusi tulokas nimittäin luuli, että ”nakkivihossa” olevat työtehtävät olivat juuri tämän iltavuoron aikana tarkoitettu tehdyksi. Itse taas mielsin ”nakkivihon” olevan vuoden aikainen to-do, ja se oli apuväline yleiseen raportointiin mitä satamassa tapahtui. Kovasta vastarinnasta huolimatta, tulokas määräsi meidät tuona lämpimänä iltapäivänä nosturin puomien maalaukseen. Menimme rättiväsyneinä pihan poikki, keskelle kirkasta auringonpaistetta maalaamaan. Kokeneemmat ahtaajat sen sijaan näkivät itsesuoje-lukeinona paremmaksi mennä pitkälleen ja päiväunille.

Viimeisen tässä kerrotun virheen tulokas pomo teki eräänä oikeasti kiireisenä päivänä. Koska työtehtävät tulivat aina aamulla, ja siihen oli tarkasti määritelty mitä kukakin tekee, ei päivän pitänyt pitää sisällään mitään yllätyksellistä. Sattui kuitenkin niin, että laiva tulla tupsahti yllättäen horisontin takaa satamaan, ja sen vastaanottamiseen ei oltu ennakkoon määrätty ketään. Jokainen oli kiinni lastaustehtävässä, ja näin ollen tulokas joutui määräämään tehtävään niitä ahtaajia, jotka olivat jo kiinni omassa tehtävässään. Tulokas kysyi jälleen kerran vapaaehtoisia, eikä taaskaan ai-noatakaan kättä parinkymmenen ahtaajan joukosta löytynyt. Pienen vauhdinhan jälkeen tulokas palasi voimaantuneena taukotilaan ja määräsi tehtävään ahtaajat. Painuimme pihalle ottamaan laivaa kiinni ja samaan aikaan osa vanhemmista ahtaajista totesi uuden esimiehen ”narsistipomoksi”. Hetken kuluttua sataman yleisestä radiopuhelimesta kantautui tulokkaan sopertava ihmettely nostureiden paikallaan olosta. Hän oletti lastausporukan lähteneen takaisin töihinsä, sillä tauko oli pidetty ja

tehtävät määrätty. Ainoa asia minkä tulokas pomo tässä kohden teki väärin, oli nosturikuljettajan määrääminen laivan kiinniottoon. Asian havaittuaan, aistin uudella pomolla olevan suurta halukkuutta hypätä mereen. Kopissa viihtynyt laustasporukka jatkoi tyytyväisenä taukoon, sillä ilman nosturinkuljettajaa heidän työnsä oli jäissä.

Kesää ennen minulla oli suuret visiot siitä, miten käyttäisin satamassa vallinneen luppoajan hyväkseni. En saanut kuitenkaan kuin luettua muutaman hassun kirjan. Palasin silti voimaantuneena ja levänneenä viimeisen satama-kesän jälkeen Jyväskylään. Kiitos vielä kerran opettavista ajoista, Raahen satama ja ahtaajat.

Syksy alkoi rajulla orientoitumiselle uuteen vuoteen. Orientoitumisen kautta päätin laittaa tekemiseni fokusta markkinointiin. Olin hyvä sisällöntuottaja, mutta rinnalleni tarvitsin Visan kaltaisen talentin. Visa suostui onnekseni yhteistyöhön ja aloimme pohtimaan yhdessä mitä voisimme markkinoinnin saralla puuhastella. Otimme asiaksi selvittää digitaalisen markkinoinnin kiemuroita. En ymmärtänyt teoriassa niistä paljoakaan, mutta Visa syötti minulle kädestä suuhun mitä mikäkin asia tarkoitti.

Visa kertoi digitaalisen markkinoinnin taustalla olevan aina markkinoinnin strategia. Mikäli yritys oli liikenteessä ilman markkinoinnin strategiaa, hyvin harvalla sen markkinoinnin toimella oli mitään järkeä. Käytännössä markkinoinnin strategia ohjasi yrityksen tekemään sisältöä, joka hyödyttäisi asiakasta. Tämän ilmaisen sisällön avulla ihmisiä ajettaisiin ”myyntisuppiloon”, jonka päätepisteenä oli yrityksen päätuote. Kivistyvässä kilpailussa asiakkaat eivät tulleet enää pelkän tuotteen perässä asiakkaiksi, vaan yritysten oli aidosti tarjottava heille myös lisäarvoa. Pelkästään jaettavan ja ilmaisen sisällön avulla (blogit, videot, kotisivut jne.) myyntisuppilon yläpään pystyttiin kerryttämään esimerkiksi 10 000 ihmistä. Tällöin yritys hallitsi kaikkien noiden 10 000 ihmisen sähköpostiosoitetta. Yritys oli saanut sähköpostit esimerkiksi ladattavien oppaiden tai muiden ”koukkujen” avulla. Yrityksen tarjoama sisältö noudatti aina 80/20-sääntöä, eli 80% kaikesta tarjottavasta materiaalista olisi puhdasta sisältöä ja loput 20% myyntiä.

Jos suppilon päähän saatiin se 10 000 ihmistä (ei mikään helppo duuni), innokkaimmat heistä halusivat välittömästi yritykseltä jotain vielä parempaa. Näin ollen puolet väestä ostivat yrityksen tarjoaman kevyen palvelun, esimerkiksi kirjan. Näistä 1000

olivat valmiita laittamaan peliin vielä enemmän rahaa. He ostivat yritykseltä päivän valmennuksen. Loppujen lopuksi suppilon pohjalle jäi esimerkiksi 200 todella vanhoutunutta yrityksen asiakasta, jotka lopulta muodostivat sen asiakaskunnan, jotka olivat valmiita ostamaan ihan mitä tahansa yritys tarjosi. Yleensä tämä tarkoitti yrityksen päätuotetta, eli esimerkiksi 3000 euroa maksavan valmennuksen.

Saimme Visan kanssa pilotiksi tälle teorialle erään pienen konsultointi-yrityksen. Visan ja minun työ kuitenkin ”kusahti” ennen kuin se kerkesi kunnolla alkaakkaan, sillä emme osanneet ”selvittää” pieniä olennaisia seikkoja. Esimerkiksi yrityksen kotisivuille ei pystynyt asentamaan ”Landing Pagea”, eli emme saaneet ensimmäistäkään asiakasta ”koukutettua”. Myöskään tämä yritys ei ollut ilman yhdessä meidän kanssa luotua strategiaa, millään tavalla sitoutunut markkinointiimme. Otimme kypsästi takaiskun vastaan, sillä tiesimme olevamme uuden opin äärellä. Päätimme sivistää lisää itseämme ja ostimme Seth Godinin markkinointikurssin. Visa koulutti minua rajulla kädellä, sillä hän oli luonteeltaan sellainen, joka otti asioista selvää ja kokeili. Visa ei lähtökohtaisesti tiennyt kaikkea kaikesta, mutta jo hetken päästä hän tiesi siitä kaiken. Visa hyödynsi tehokkaasti kaikki internetin suomat mahdollisuudet, sekä teki aina pyyteettömästi kaikki mitä käskettiin. Tiimiakatemiolla ei hirveän moni Visan lisäksi osannut esimerkiksi graafista suunnittelua. Ja vielä vähemmän oli niitä, jotka olisivat viitsineet sitä vähänkään vertaa opetella. Minulle sattui järjettömän hyvä tuuri, kun sain Visan samaan tiimiin kanssani.

## 5. Paluu tulevaisuuteen

### 5.1 Myrskyn silmässä

15.09.2015

*“Miten saamme porukalle motivaatiota ja merkitystä asiakkaissa? Mitä tarkoittaa asiakaspotentiaali? Tasaista kieltäytymistä, ollaan liian myöhässä. Paljon kontaktitoja ja yrityksiä ja koko ajan tsekataan. Mitä me tsekataan? Todella sekavaa.”*

Mielestäni Tuhonomia-kirjan alkuperäinen tarkoitus oli saada itselleni selvyys Tiimiakatemiolla vallitsevasta sekasorrosta, sekä samalla tuoda esimerkkien ja kokemusten kautta tiimiyrittäjille helpotusta sekasorron sietämiseen. Tiimiakatemian sekamelskan keskellä opin sietämään keskeneräisyyttä ja tajusin etten voinut itse vaikuttaa kaikkeen.

Tiimiakatemiolla tuota sekasortoa ei ainakaan helpottanut se tosiasia, että tiimiyrittäjät monesti häpesivät kuulumistaan Tiimiakatemiaan. Tai ainakin minä häpesin, sillä useasti näin Tiimiakatemian brändin enemmän ongelmana kuin mahdollisuutena. Ehkä halusin elää hulppeampaa elämää kuin tiimiyrittäjän sekavaa arkea? Jotkut taas häpesivät Tiimiakatemiolla opiskeluaan sen takia, ettei Tiimiakatemialla ollut heille opiskelupaikkana se ensimmäinen vaihtoehto. Kun tie kauppakorkeaan tökkäsi, reppana tiimiyrittäjä joutui vanhempien painostamana tyytymään Tiimiakatemiaan. Tällaisissa tapauksissa ensimmäiset (lue oleelliset) kaksi vuotta Tiimiakatemiolla menivät täysin toipuessa kauppakorkeakoulun tuottamasta pettymyksestä. Ja välillä saattoi käydä niinkin, että joku tiimiyrittäjä joutui puolestaan lohduttamaan pettyneitä vanhempiaan, puolustamalla Tiimiakatemian olevan hyvä vaihtoehto.

Onneksi Tiimiakatemialla oli kuitenkin monelle halutuin opiskelupaikka. Tästä parhaana esimerkkinä käyköön eräs nuorempi tiimiyrittäjä, joka ututterasti haki Tiimiakatemialle kolmena vuotena peräkkäin ennen sisäänpääsyä. Esimerkiksi tällaiset seikat vaikuttivat suoraan kunkin tiimiyrittäjän tekemisen tasoon. Oli helppoa tunnistaa, kuka oli Tiimiakatemialle päässyt ja kuka sinne joutunut. Tiimiakatemian kannalta pääseminen oli hyvä juttu, sillä mikään ei ollut yhteisölle parempaa kuin sellaiset jäsenet,

jotka olivat aidosti ylpeitä osallisuudestaan siihen. Tiimiakatemian tulevaisuuden näkövinkkelistä, olisi tärkeä saada opiskelijoiksi nimenomaan tiimiyrittäjäksi haluavia, eikä kauppakorkeaan haaveilijoita. On turha syyllistää kuitenkaan tästä ketään, koska meillä kaikilla oli mahdollisuus olla mukana Tiimiakatemian ”rekryissä”. Jokaisella oli mahdollisuus kiertää ympäri Suomen kouluja niin paljon kuin halusi.

Häpeilijät olivat myös kauniisti sanottuna haaveilijoita. He olivat kyllä uralla eteenpäin pyrkiviä ja kilpailuhenkisiä, mutta heidän suurin murhekryyninsä oli heidän riippuvuus toisista ihmisistä, sekä heidän mielipiteistään. Haaveilijat elivät elämäänsä toisten ihmisten kautta, eivätkä tällöin osanneet nähdä omia unelmiaan mahdollisina toteutettavaksi. Huomasin nuoruudella ja häpeällä olevan suuria yhtäläisyyksiä. Sain Tiimiakatemialla voitettua oman häpeäni siihen kuulumista kohtaan ja ymmärsin kantapään kautta yhteisön voiman. Oikeasti häpeää ei kannata ylipäättänsä tuntea kuin tyhmistä teoista. Huomasin eläväni koko ajan ”sitten kun”-elämää ja samalla siirsin joka päivä omia unelmiani. Häpeän selätettyä uskalsin ottaa ensimmäisen askeleen kohti tuntematonta, jonka jälkeen monet ovet avautuivat. Tajusin olevani itse vastuussa esimerkiksi omasta ammatillisesta urastani, ja päätin julistautua taiteilijaksi. Tämä ymmärrys oli yksi parhaista, mitä Tiimiakatemialta sain.

Tämä luku nyt ei liity mihinkään, mutta halusin kirjassani kertoa Jussinojan Elmosta. Elmo sanoi kerran hyvin, että ”yksikin hiekoittaja voi tappa flow’n”. Tämä lause kuvasti hyvin sitä sosiaalista painetta mikä Tiimiakatemialla vallitsi. Tämän lauseen myötä tajusin myös sen, että olin itse asettanut flow’lle liian korkealentoisen määritelmän. Halusin oppia löytämään flow’n hyvinkin arkisista asioista, ja näin ollen määrittelin sen tarkoittavan minulle pelkkää tavallista ”puurtamista”. Tosiasiassa se kuitenkin tarkoitti mielenkiintoisten ja siistien juttujen tekemistä. Lopetin odottamasta flow’lta liikoja ja pyrin pitämään itseni uteliaana.

## 5.2 Startup Refugees

04.09.2015

*“Suurin osa vastaanottokeskuksen asukkaista oli meidän ikäisiä. Henkilökunta oli ammattitaitoista ja avarakatseisia meidän ideoille. Meille annettiin tuki ja mahdollisuus tehdä se, mitä suunnittelimme. Jalkapallo yhdistää ja antaa ihmisille onnistumisen tunteita. Suomi 0 - Irak 6.”*

Eräissä treeneissä pohdimme tiimimme kanssa, millä teemalla pitäisimme meidän vastuulla olevat ”Raksapäivät”. Raksapäivät olivat vuotuinen Tiimiakatemian yhteisöllisyystapahtuma, johon yleensä kuului jokin teema, ohjelma ja gaala. ”Oikeissa töissä” näitä päiviä kutsuttiin kehityspäiviksi. Raksapäiviin osallistui kaikki tiimiyrittäjät ja valmentajat. Tavallisesti menttiin johonkin, tehtiin jotakin ja lopussa juhlittiin. Raksapäivistä muodostuneen pitkän perinteen, sekä siihen ladattavien odotusten mukaisesti, halusimme tehdä tuolla kerralla jotain todella merkittävää ja ajankohtaista. Heitin porukalle ajankohtaisena pähkinänä silloisen pakolaiskysymyksen. Median mukaan Suomeen virtasi tuolloin pakolaisia kuin vettä Pohjanmaan pelloille keväisin.

Tiimihän innostui ideasta niin, että jopa minä idean isänä, jäin täysin telineisiin. En ollut ajatellut asiaa kovinkaan ruohonjuuri tasolta, mutta lähinnä paloin halusta tietää mistä siinä oli kysymys, ja mitä voisimme asialle tehdä. Niko tarttui teemaan suurella intohimolla, ja soitti saman tien tapaamisen Madventuresin Rikun ja Tunnan kanssa. He olivat perustaneet Suomeen StartUp Refugees -ohjelman, jonka tarkoituksena oli saada työllistettyä maahanmuuttajia Suomessa. Ohjelma piti sisällään yrittäjärahan, yrityskummiuden ja yrityshautomon. Käytännössä nämä tarkoittivat sitä, että ohjelmaan otettiin mukaan sellaisia yrityksiä, jotka olivat valmiita palkkaamaan maahanmuuttajia omiin yrityksiinsä. Ennen meitä ohjelmaan mukaan oli ilmoittautunut esimerkiksi YLE, DNA ja Slush.

Helsingistä hengissä saavuttuaan, Niko kertoi meille Rikun ja Tunnan antaman tehtävän. Palkkaus.fi halusi lanseerata maahanmuuttajille sovelletun sivuston, jonka avulla

pystyttiin kartoittamaan tulijoiden osaaminen, sekä liittämään heidät suomalaiseen työelämään. Käyttäjäprofiilin tehtyään, työnantajat siis näkisivät olisiko maahanmuuttajien joukossa heidän tarpeisiinsa päteviä työntekijöitä. Toimisimme tiimin kanssa ensin pienellä joukolla sovelluksen testajana, ja sitten myöhemmin koko Tiimiakatemia voimin Raksapäivien yhteydessä.

Projektin alkuvaiheessa minulla oli suuria ennakkoluuloja niin projektia kuin maahanmuuttajia kohtaan. Ei minua uudet tulijat niinkään pelottanut, mutta jotenkin näin sieluni silmin meidät länsimaalaiset katselemassa kaltereiden takaa toisten kärsimystä. Tiimi kuitenkin kannusti ja rohkaisi minua koko ajan, sekä ystävällisesti mursi ennakkoluuloni. Ehkä eniten minua pelotti mennä vastaanottokeskukseen siksi, etten ollut siellä aiemmin käynyt.

Projektin luonne paljastui heti hyvin sekavaksi, sillä toimimme asiassa todella eturintamassa. Kukaan ei osannut sanoa mitä tapahtuu, vaan meidän täytyi koko ajan itse määrittää pelisäännöt. Ensimmäinen konkreettinen teko oli jalkautua Keuruun vastaanottokeskukseen, sekä hahmottaa yleiskuva sen toiminnasta. Emme voineet nojautua median antamaan kuvaan. Eräänä perjantaina menimme Keuruun Isohiekkan leirikeskukseen, missä meitä oli vastassa noin sadan maahanmuuttajan yhteisö. Vastanottokeskuksen ymmärtäväinen johtaja oli kerännyt ihmiset valmiiksi ruokalaan, sekä opastanut heitä siitä mitä tuleman piti. Oli ilo huomata johtajan luottavan meihin, sillä saimme heti ottaa tilanteessa ohjat käsiimme. Harmiksemme meillä oli käytössä vain paperinen versio palkkaus.fi-sivustosta, ja näin ollen kaikki työ tehtiin paperi ja kynä periaatteella. Jalkauduimme pieniin ryhmiin ja aloitimme tutustumisen toisiimme. Päivään oli päässyt paikalle vain yksi virallinen tulkki, mutta onneksemme maahanmuuttajien joukosta löytyi kymmenen englannin kielen taitoista. Nämä ”tulkit” muodostuivat elintärkeiksi apureiksi meille kaikille.

Ensimmäisen vierailun jälkeen saimme jo hiukan faktaa siitä, mitä haasteita esimerkiksi tulevaan sivustoon liittyi. Ilmentyneiden haasteiden seasta pystyimme hahmottamaan myös maahanmuuttokysymykseen liittyviä suurempiakin haasteita. Esimer-

kiksi vain puolet vastaanottokeskuksen asukkaista osasi latinalaiset aakkoset. Jo pelkästään sähköpostiosoitteen uupuminen aiheutti sivuston toimivuuden kannalta ongelmia, sillä kirjautuminen tökkäisi jo etusivulle. Jälkiviisaana sanottakoon, että ongelma ei ollut niinkään sähköpostiosoitteiden uupuminen, vaan se, että maahanmuuttajat eivät tienneet e-mailin olevan ”sama asia” kuin Gmail tai Hotmail. Itseasiassa olimme todella tyhmiä, sillä käyttiväthän he koko ajan Android-puhelimia, ja niiden käyttöön vaadittiin sähköposti.

Heti alkuun meidän oli tärkeä sanoa, että toimintamme oli vapaaehtoistoimintaa. Se erosi ammattimaisesta niin, että kaikkiin maahanmuuttajien esittämiin lupa-asioihin emme osanneet vastata. Tiesin ainoastaan sen, että verokorttia ei Suomessa saanut ilman kolmen kuukauden maassaoloa. Kysymykset kuitenkin onneksemme liittyivät pääosin siihen, milloin heidän olisi mahdollista aloittaa työt. Koitimme uutterasti vastata ”pommituksiin” ja tarpeen tullen sivuutimme heidän tulevaisuutta koskevat kysymykset. Pyrimme ohjaamaan keskustelut aina takaisin järjestelmään ja sivustoon. Samalla kuitenkin mietin vastaanottokeskusten naisten kohtaloa ja tulevaisuutta, sillä he olivat keskustelutilanteissa kovin vaitonaisia. Tässä oli varmasti kyse kulttuurillisesta seikasta, mutta emme saaneet suoraa vastausta siihen, halusivatko naiset itse töihin vai oliko jo ennakkoon perheen sisällä päätetty heidän kohtalostaan.

Ruoan jälkeen pääsimme porukalla purkamaan energiaa pihamaalle ja pistimme pystyyn jalkapallopelit. Oli mahtava unohtaa kaikki se säätäminen ja juosta vain pallon perässä. Kentällä jokainen meistä sai kokea onnistumisen tunteita, eikä kenenkään tarvinnut kunnioittaa muuta kuin sivurajoja.

Ensimmäisen Keuruun vierailun jälkeen havahduimme siihen, kuinka osaavia ihmisiä näissä vastaanottokeskuksissa asusti. Siellä oli niin rakennusmiehiä, insinöörejä kuin tietotekniikan ammattilaisia. Kaikilla oli suuri hinku päästä näyttämään omaa osaamistaan! Ymmärsimme, että kaikki eivät olleet tulleet minkään pakolaisleirin kautta, vaan he olivat saapuneet suoraan tuhotusta kotikaupungistaan. Suurin osa heistä oli meidän ikäisiämme nuoria miehiä.



Saimme valtavaa itseluottamusta ja ”buustia” Keuruun vierailun päätyttyä. Ehkä suurin anti oli kokea meidät itsemme kovin arvokkaiksi ja merkityksellisiksi. Aloimme innokkaana odottaa jo seuraavia vierailuja muissa keskuksissa.

Huomasin, että omat ennakkoluuloni ja jännitykseni olivat täysin hävinneet Keuruun vierailun jälkeen. Minulle puhkesi suuri auttamisen halu! Ymmärsin, että maahanmuuttajat eivät olleet aiemmin koskettaneet minua henkilökohtaisesti millään tavalla, sillä kosketuspintani heihin oli täysin median antaman tiedon varassa. Vasta vierailun jälkeen ymmärsin, kuinka tärkeää oli toivottaa uudet asukkaat Suomeen tervetulleiksi. Ymmärsin, että meillä jokaisella oli vastuu vaikuttaa omaan aseenteeseemme. Muuan viikko Keuruun reissun jälkeen sain tällaista postia:

“In the past few weeks we welcomed guests from Tiimiakatemia. They were a group of young people who carried kindness, love and peace in their hearts. The smiles on their faces made most of us refugees feel the feeling of happiness again and it was the first experience of receiving Finnish guests in our camp Isohiekka. We sat down together and discussed a project that was to realise soon. The atmosphere of working together was filled with cooperation. And what made this visit more special was the football match played together with our visitors. We felt just like we were one and that there were no differences between us. Because the thing we need the most in these times are people who stand beside us. People who feel our pain and understand the suffering we have inside and respect it. Because people who don't, do not deserve to be called human, unless they really feel and respect their brothers as humans, no matter where they have come from or what their backgrounds are. In the end we are all created equal and we should understand no one is better than anyone else, except in doing good and helping others to make their lives easier and filled with happiness. In this point he will be a special person that always seeks to make a smile on other's faces. It's easy to speak about refugees in media or between friends. But it will be more easier for you to understand their suffering and problems more closely straight from them and not from intermediate links which are the media. Because television will not transfer what is good for them and for their audience and not always the truth either.

We are really honored and happy to meet such people from all around Finland. And if there are some problems, that is normal because this is how life goes. There are good and there are bad and we should not generalize each action on all of the people. We misjudge according to what eyes see not what other people really are.

A message to all Finnish citizens:

We love you and we like to see the same with you. We will do our best to build this country. We respect you for protecting us and helping us to stand on our feet again. We need to be one community beautiful with its differences like nature, as the more colours or differences, the more beautiful nature is.

Best Regards, Samer Ahmed”

Viikot vierivät ja pitkäaikainen odotuksemme palkittiin, kun pääsimme vierailulle Siilinjärven vastaanottokeskukseen. Menimme Savon sydämessä sijaitsevaan, vanhaan Tarinan sairaalaan, yhdessä kaikkien Tiimiakatemia opiskelijoiden kanssa. Tuohon laitokseen oli majoitettu, viiteen eri kerrokseen, noin 350 - 500 maahanmuuttajaa.

Toiminta Siilinjärvellä meinasi kääntyä flopiksi heti ovella, sillä paikan päällä ei oltu valmistauduttu vierailuumme millään tavalla. Kuvittele sielusi silmin tilanne, jossa 100 tiimiyrittäjää kohtaa 500 maahanmuuttajaa, ja kaikki tämä tapahtuu sokkeloissa sairaalassa. Oikeasti sitä kaaoksen määrää! Onneksi sain patistettua tiimiyrittäjät takaisin pihalle ja komensin armeijatermein joukon pienempiin ryhmiin. Kukin ryhmä sai oman kerroksensa rakennuksesta hoidettavakseen, eikä heidän ollut suositeltavaa puikkelehtia kerroksien välillä. Päivän tärkein tehtävä oli jälleen kerätä dataa maahanmuuttajien osaamisesta, sekä opastaa heitä tulevan palkkaus.fi sivuston käytössä. Homma lähti rokkaamaan alun ”härdehlistä” huolimatta. Olin ylpeä siitä tavasta jolla tiimiyrittäjät antautuivat tehtäväänsä. Ja samaan ahkeruuteen osallistuivat myös

vastaanottokeskuksen asukkaat, sillä saimme jokaiseen ryhmään vapaaehtoisen tulkkin. Haastattelut oli tehtävä yksi henkilö kerrallaan, joten pihalle saatiin joutilaiden ja pienempien lasten kanssa mahtavat jalkapallopelit. Docventures oli laittanut meidän matkaan ammattitaitoisen videokuvaajan, vloggaaja Timo Wildernessin. Timo sai purkitettua videolle ihmisten naamoilta paistaneen ilon ja onnellisuuden. Kävin tuon päivän aikana hyviä keskusteluja pihamaalla asukkaiden kanssa. Esimerkiksi sain kuulla yhden haluavan parturiksi, ja toista kannustin opintojen jatkamisessa.

Eräs Turkissa syntynyt tiimiyrittäjä ”Ibu”, pystyi käyttämään osaamansa turkin kieltä hyödyksi maahanmuuttajien kanssa keskustellessa. Kadehdinkin hieman Ibun kielitaitoa, sillä itselläni olisi niin kovasti tehnyt mieli keskustella sujuvasti ihmisten kanssa. Ibun toimiessa tulkkina, yksi maahanmuuttajista kyseli Suomen väkimäärää. Kysyimme ensin, paljonko hän arveli Suomessa ihmisiä asuvan ja vastaukseksi saimme 50 – 60 miljoonaa. Toivuttua naurukohtauksesta, kerroimme väkiluvun olevan 5 – 6 miljoonaa. Maahanmuuttajat olivatkin ihmetelleet miten autio ja metsittynyt maa tämä Suomi olikaan.

Marraskuussa 2015 tapahtui Euroopassa kauheita asioita. Pariisin terrori-iskujen jälkeen, meidän yhteinen tekeminen maahanmuuttajien kanssa taukosi. Esimerkiksi eräs tyttö perui suunnitellun blogitekstinsä Siilinjärven vierailusta, eikä oikein kukaan uskaltanut ottaa kantaa enää mihinkään. Yhdyimme Tiimiakatemian kanssa samaan tilanteeseen kuin koko Suomi. Tietämättömyys vaivasi kaikkia.

Jos katsotaan maailman tulevaisuuteen, on arvioitu 400 miljoonan ihmisen tarvitsevan uutta kotia jostakin päin maailmaa tulevilla vuosisadalla. Jos tällä tiedolla peilaa esimerkiksi Suomen tulevaisuutta, minua hieman hirvittää kuinka valmistautuneita olemmekaan tuleviin muutto-aaltoihin, jos emme pärjää edes näiden tulijoiden kanssa. Vaarallisinta tässä asiassa tämän hetken Suomessa on se, että osan suomalaisten mediakriittisyys on täysin kadoksissa. Humpuukilehtien suoltamaa sisältöä jaetaan syyttä surutta. Vastaanottokeskuksissa tämä sama asia näyttäytyi niin, että maahanmuuttajat olivat yhtä mediakriittittämiä kuin suomalaisetkin. Siellä käännettiin MV-lehden juttuja Google Translatella, sekä luultiin niiden edustavan koko Suo-

men mielipidettä. Eräs maahanmuuttaja kertoi, että jokin lehti oli tehnyt väärää uutisointia eräästä Keuruun vastaanottokeskuksen tapahtumasta. Maahanmuuttajat olivat syystäkin yllättyneitä kohtaamastaan vihapuheesta. Mediakriittisyyteen ei näytä enää vaikuttavan edes ihmisten ikä, vaan ehkä vaikuttavin seikka on ihmisten koulutustaso. Yhtä vaarallista on toki olla ympäröiville asioille ”sokea” (lue suvakki), sillä ilman omaa laajaa kokemusta maahanmuutto-asiasta, on parasta olla kriittinen kaikelle tiedolle. Viimeistään Teemu Selänteen Twitter-avautumisen myötä on meille kaikille käynyt selväksi se, minkälainen maahanmuuttokeskustelu on nykyajan Suomessa meneillään.

Startup Refugeesin perustajat Riku ja Tunna olivat kovin mielissään meidän panoksesta projektin eteen. Startup Refugees kahmi palkintoja, sekä samanlaisia ideoita laitettiin alulle muidenkin toimijoiden puolesta. Asiaa kuitenkin varjosti jatkuvasti jo aiemmin kerrottu koko Suomen yhteinen tietämättömyys. Tästä tietämättömyydestä kärsivät molemmat osapuolet, sillä viimeisen kerran vastaanottokeskuksella käydessä, ihmisiin oli iskenyt valtava apatia. Ehkä Suomi oli koettu maahanmuuttajien puolelta liialliseksi satumaaksi eikä asiat olleet sujuneet kuvitellulla tavalla. Usein vierailuiden aikana, koin paljon huonoa omatuntoa siitä, etten pystynyt paremmin autamaan näitä tulijoita. Onneksi sain kuitenkin lukea myös positiivisia uutisia maahanmuuttoon liittyen, esimerkiksi hyvin toimivasta Kauhavan vastaanottokeskuksesta, missä Ilkka Peuran johdolla oli saatu aikaan mahtavia tuloksia. Siellä toiminta tapahtui niin, että keskuksen väki hoiti itse kaiken työn, koulutuksen ja johtamisen. Toiminta olisi tulostettavissa täysin muihinkin keskuksiin, mikäli Ilkka Peuran kaltaisia johtajia löytyisi meidän joukostamme. Päätäntävalta oli liikaa esimerkiksi kuntien ja Punaisen Ristin vastuulla, kun taas me tavan tallaajat elimme elämäämme oman navan ympärillä.

Viimeiseksi jääneen Keuruun käynnin jälkeen ymmärsin, että tekemättömyys ja joutilaisuus olivat pahimpia asioita mitä ihmiselle voi tapahtua. Vastaanottokeskus aiheutti maahanmuuttajille saman mitä Big Brother talo asukkailleen. Oli pysäyttävä huomata maahanmuuttajien lisääntynyt alakuloisuus ja elämänhaluttomuus, kun vertasin käyntejäni siellä marraskuussa ja helmikuussa. Ehdottaisinkin, että jokainen vapaaehtoinen suomalainen toimisi jollekin uudelle suomalaiselle kummina. Kummin

tehtävänä olisi kotouttaa ihmiset uuteen kotimaahan pelkän kohtaamisen avulla. YLE:n A2-illassa saimme esimakua tästä, kun vanha pyörätuolissa oleva Linnea näytti meille suomalaisille, kuinka tämä kotouttaminen ratkaistaan.

### 5.3 Ystävykset lihapala ja ripuli

02.12.2015

*“Eilen tehty mahalaukun täyhystys oli yksi elämäni karmeimpia hoitotoimenpiteitä. Tai siis helposti hirvein! Oli se sitä ennen vietetty 12-tuntinen härkä-file ruokatorvessa tympeä, mutta tuo kahteen otteeseen tehty gastroskopia menee heittämällä kärkeen. Jopa hammaslääkəriin meno alkoi yhtäkkiä kiehtomaan! Oisko aikoja jos pääsis poraukseen ilman puudutusta? Tai pelkkä oksennustauti. Suosi sesonkeja - syö pilttiä. Periscope - Explore the world through someone else's eyes.”*

Joulukuun alussa Tiimiakatemia “brändimasa” Pasi Suojala kutsui joukkonsa koolle. Olin jo pitemmän aikaa vastannut Tiimiakatemia ulkoisesta viestinnästä ja sain kunnian kuulua Tiimiakatemia viralliseen brändiorkesteriin. Kokoonnuimme eräänä maanantaisena iltana ravintola Figaroon nauttimaan illallista. Minulla oli koko päivän ollut hirveä nälkä ja olin paastonnut tätä ilmaista ateriaa varten. Päätin vastata huutoon, ja tilasin 300 grammaa härän sisäfilettä. Vähän ennen ruoan saapumista, kehuskelin suurta nälkääni tyttöystävälleni tekstiviestillä. Lautasen lävähdettyä pöytään, leikkasin aimo siivun sitkasta lihaa ja heitin kimpaleen jäähtymään kitalakeeni. Sitten tapahtui sarja karmeita asioita: nielaistuani tunsin, että jokin ruokatorvessa ei ollut aivan kunnossa. File oli juuttunut kiinni!

Tilanteen tajuttuani, aloitin paikallani hiljaiset pelastustoimenpiteet. Heitin kimpaleen perään kulauksen Coca-Colaa ja koitin saada juuttunutta härkää syvemmälle. Coca-Cola alkoi kuitenkin nousta ruokatorveani pitkin takaisin ylöspäin ja juoksi härkäistelijan tavoin härkää karkuun. Päätin jättää pöytäseurueeni ja ehti vessaan en-

nen kuin Coca-Cola tulisi lopullisena tuotteena putken päästä pihalle. Vessassa oksensin nesteet pois, kun taas härkää ei näkynyt missään. Koitin oksentaa lisää ja lisää, mutta en saanut pönttöön kuin nestettä. Hakkasin itseäni selkään ja mahaan, mutta härkä ei hievahtanutkaan.

Jos tapahtumia katsotaan laajemmassa valossa, yksi ihmisen perustarve on hengittäminen. Tuolloin vessassa minulla tämä perustarve kyllä täyttyi, mutta paniikki alkoi silti hiipiä rinnuksiini. Hetken köhimisen jälkeen aloin ”googlettaa” mitä sellaisessa tilanteessa olisi voinut tehdä. Pian ”brändimasa” Pasi kiirehti luokseni vessaan ja nappasi minut Heimlicin-otteeseen. Aikansa ravisteltua totesimme, että lihapala ei liikkunut suuntaan eikä toiseen. Soitin tyttöystävälleni ja kysyin, voisiko hän heittää minut sairaalaan.

Keskus-sairaalan vuoteella maatessani, eräs tuttava lääkäri pörähti paikalle ja ihmetteli sairaalassa oloani. Naamani oli jo siinä vaiheessa kohtuullisen punainen ja sopersin hänelle tapahtumankulun. Hengityskoneen mukaan hengitykseni kulki normaalisti, mutta en voinut juoda tai niellä mitään oksentamatta. Tuttavan poistuttua ”kii-reellisempien” asioiden pariin, sairaanhoitaja saapui luokseni kolmen tunnin odotetun jälkeen ja sain kuulla yöpyväni seuraavan yön vuodeosastolla. Lihapala otettaisiin aamulla pois.

Kavutessani kalman hajuseen sänkyyni, huoneen kaksi muuta potilasta olivat jo nukkumassa. Itse asiassa yö oli ensimmäinen sairaalassa viettämäni, enkä aavistanut kuinka ikimuistoinen siitä tulisikaan! En nimittäin nukkunut pihaustakaan sinä yönä. Koetin katsoa NHL:ää puhelimesta, mutta sekin piti lopettaa kohtaukseen, jossa maalivahti kulautti vettä kurkkuunsa. Minua vaivasi niin suuri jano, että en yksinkertaisesti pystynyt katsomaan mitään vesileikkejä. Onneksi minut laitettiin yönaikana tippaan, koska tunsin kuivuvani makuulleni. Olin vain jatkuvasti oksentanut ja sylkenyt kolme pussillista limaa.

Aamuyhdeksän aikaan, kun mitään ei ollut tapahtunut, huomasin, että aloin käydä kovin välinpitämättömäksi. Ei vain kiinnostanut enää mikään, ei edes se lihapala. Oi-

keasti se kyllä kiinnosti kovastikin saada pois, mutta jotenkin turhautuminen vei huomioni. Vasta puoli yhdentoista aikaan aamupäivästä, pääsin pyörätuolilla saatettuna tähystykseen.

En ollut koskaan ollut tai kuullut tähystyksestä sen tarkemmin. Pelosta kankeana menin sikiöasentoon pöydälle ja neljä lääkäriä alkoi häärätä ympärilläni. Yksi otti kiinni jaloistani, yksi käsistäni ja yksi piti päätäni. Porukan ”pääjehu” alkoi muuttamaan putkea kurkkuuni, jonka sisälle sitten pudotettiin jonkinlaiset pihdit, jolla härkä kiskottaisiin päivänvaloon. Putkeen oli levitetty puudutusainetta, mutta oksentamista se ei estänyt. Tapahtuma oli kaiken kaikkiaan niin hirveä ja epäluonnollinen. Se jos joku, pakotti minut elämään hetkessä! Aina kun sain hoitajien avustuksella rauhoitettua mieleni, ja keskityin hengittämiseen, putki liikahti sisälläni uudestaan ja oksensin. Hetkenkuluttua lihapala tipahti viereeni ja yhdessä hoitajien kanssa ihmettelimme kimpaleen kokoa. Hengittelin ja puhaltelin pöydällä, kunnes ”pääjehu” käski minut taas ojennukseen. Tähystys nimittäin jatkuisi! Ihmettelin kovasti ideaa, johon sain vastauksen, että ruokatorvi piti vielä kuvata. Oli tärkeä saada selville, mihin ja miksi ruoka oli juuttunut. Siinä vaiheessa itkuun pillahtaminen oli todella lähellä. Luulin nimittäin, että olimme pelkästään ottamassa härkää sarvesta.

Heti kun pääsin tähystyksestä, olo oli yksi parhaimpia pitkään aikaan. Sain hoitajalta lasillisen mansikkamehua ja vettä. Ne ryystettyäni palasin huoneeseeni hakemaan tavarani. Huonetoverini huomasi heti, että mielialani ja oloni oli muuttunut kertaheittolla. Pyysin vanhemmalta herralta saada maistaa hänen ”Hart Sport”-juomaansa, koska minua oli yöllä vaivannut suuri kateus tuota juomaa kohtaan. Hän ojensi minulle mielihyvin lasillisen, joka maistui muuten hyvälle!

Mikäli sinulla sattuu joskus jäämään lihapala kurkkuun, kannattaa soittaa minulle. Voin kertoa henkilökohtaisella kokemuksella miltä tuntuu olla 15 tuntia lihapala ruokatorvessa. Samalla voin konsultoida tähystyksen yksityiskohdat ja kertoa, että se on epämiellyttävintä maan kamaralla tehtävä toimenpide. Tarkoitin siis toimenpiteitä, joissa potilasta ei nukuteta. Olen syönyt tuon tapahtuman jälkeen hyvin rauhallisesti ja pieninä paloina ruokani.

Juuttumisen vastakohta on vuotaminen. Tätä vuotoa pääsin kokemaan ollessani tyttöystäväni perheen kanssa Kambodzassa vuoden alussa. Koska Kambodza kuului Keski-Aasiaan ja siellä oli vuoden ympäri lämmintä, sieltä löytyi täysin erilainen bakteerikanta kuin Suomesta. Läkähdyttävä ilmasto olikin monen bakteerin ystävä, ja minun oma mahani halusi ystäväystyä näiden bakteerien kanssa. Noin puolessa välin reissua tapahtui ensimmäinen virallinen purkaus. Olimme Kambodzan kuuluisimman nähtävyyden Angkor Watin temppelien juurella, kun tunsin, että nyt on päästävä nopeasti laskemaan seppele. Sääntäsin temppelin sivulle ja tein työnäytteeni puun juurelle. Pian tämän jälkeen oloni alkoi olla entistä huonompi, ja huomasin, että jouduin piipahtamaan vessassa kellontarkasti 45 minuutin välein. Parin päivän aikana luovutin niin paljon vapaaehtoistyötä vessanpönttöön, että jopa Jyväskylän keskussairaalan tippaletkua alkoi tulla ikävä. Onnekseni matkaseurue oli varautunut ennakolta tähän, ja sain kaiken tarpeellisen nestehukan välttämiseksi. Parin huilipäivän jälkeen olin taas entiseni, kunnes vuotaminen alkoi ylhäältä.

Näiden tapahtumien myötä minua alkoi riivata jonkinlainen koti-ikävä. Ehkä se koti-ikävä koostui pelkästään siitä, että minun teki mieli päästä hengittelemään Suomen puhtaaseen pakkaseen. Jotenkin minulle jäi tuon kahden viikon matkan jälkeen sellainen tunne, etten ihan heti aio matkustaa uudestaan Aasiaan. Lemu, haju, maut ja lämpö alkoivat kovasti kismittämään minua. Vaikka olen alkanut tyttöystäväni myötä itsekkin tykkäämään matkustamisesta, Aasia tuntuu tulevaisuudessa huonolta kohteelta. Ilmalämpöpumppuja ja mukavia hotellihuoneita olisi kyllin tarjolla täällä Suomessaakin. Jopa aasialaista ruokaa saa nauttia myös meidän viileässä Pohjolassa. Ja se Aasian väenpaljous otti minua päähän paljon. Koko ajan joku tööttäili!

Tämän hieman keveämmän kappaleen opetus olkoon se, että elämä sisältää paljon vastakohtaisuuksia. Toisekseen haluan muistuttaa kaikkia Aasiaan matkustavia ottamaan mukaan ripulilääkkeet ja reipas reissumieli. Kuitenkin jos näistä yllämainitusta kahdesta vastakohtadasta pitäisi jompikumpi valita, niin valitsisin ehdottomasti vuotamisen. Silloin sentään voi niellä ja juoda vettä.



## 5.4 Entä sitten?

10.2.2016

*”Istun kämpillä ja kirjoitan. Pitäisi saada kirjoitettua kirja loppuun. Tilauksia kirjalle on tullut 105 kappaletta, vaikka ihmiset eivät tiedä mitä tilaavat. On vähän paineita! Turhaa minä periaatteessa stressaan, mutta silti haluaisin, että ihmiset jaksaisivat lukea tähän asti.”*

Tapasin tässä taannoin Keräsen Villen. Villehän kehotti minua ensikuulemaltaan kirjoittamaan lopuksi kappaleen tulevaisuudesta. Tämä taisi olla kirjan vaikein osio, sillä tulevaisuuteni oli vielä täysin avoin, ja lisäksi olen huono suunnittelemaan sitä. Puhun tässä omasta tulevaisuudesta ammatillisessa mielessä, sillä ”normaalin” elämän puolella minulla on tulevaisuus hyvissä kantimissa.

Olen menneen vuoden ajan miettinyt mihin suuntaisin Tiimiakatemiaa jälkeen. Olemme menossa kesällä tyttöystäväni kanssa naimisiin, ja tuleva asuinpaikkamme on vielä täysin mysteeri. Sitä voi pitkälti määritellä tyttöystäväni tuleva opiskelupaikkakunta. On todennäköistä, että tuleva kotimme tulee olemaan Helsingissä. Tai sitten Jyväskylässä. Tai no sanotaanko, että Helsingin ja Rovaniemen välillä. Olemme puhuneet jopa muutosta Lontooseen! Ajatus Lontoossa asumisesta on kiehtova ja siinä olisi mahtava sauma oppia englannin kieltä. Mutta mihin ikinä päädyimmekin, aion viihtyä siellä.

Olen kevään aikana pyrkinyt hahmottamaan asioita missä olen hyvä. Työpaikat ovat nykyään kovin tiukassa, ja on aina parempi, jos omaa osaamista osaa tuoda selkeästi esille. Olen tutkaillut paljon työpaikkailmoituksia sekä käynyt muutamassa työhaastattelussa. Tutkailun avulla pyrin hahmottamaan, millaisia ominaisuuksia minulta vaaditaan tulevaisuuden ”talenttina”. Lisäksi minulla on aika kovat kriteerit tulevaa työnantajaa kohtaan. Ei muuten, mutta minulla on kova halu päästä ”unelmaduuniin”. Englanninkieliset työpaikkailmoitukset lähtökohtaisesti ahdistavat minua vielä

suuresti, mutta teen päivittäin töitä sen eteen, että pystyisin suhtautumaan niihin suurella tyyneydellä.

Vastikään olen havahtunut ajatukseen, että tuleva työni voisi olla ”headhunter”. Tämä mielenkiinto heräsi, kun aloin miettiä, miten voisin ammatillisessa mielessä hyödyntää kiinnostusta ihmisiä kohtaan. Tässä pestissä yhdistyisi myös myyjän työt, sillä löytääkseen johonkin tiettyyn pestiin tekijän, minun täytyisi saada myytyä tälle ihmiselle ajatus uudesta työpaikasta. Ja niin pääsisin yhdistämään verkostoni sekä ihmislukutaitoani. Salamyhkäisen ”headhunterin”-työn lisäksi, myös perinteinen rekrytointi-ala kiinnostaa minua. Uskoisin pärjääväni esimerkiksi työhönottajana tai haastattelijana. Sain pientä kosketuspintaa alaan, sillä sain erään kerran käydä tutustumassa suureen rekrytointi yritykseen, jonka asiakkaina olivat niin kaupungit kuin suuret organisaatiot. Tämän yrityksen tärkein tehtävä oli valita asiakkaansa avoimiin työpaikkoihin hakijoista paras, sekä esittää toimeksiantajalle oma suosikki hakijoista. Hakemukset olivat niin haastatteluja kuin armeijasta tuttuja ”pällitestejä”. Kiitos Ilpolle, kun jaksoit kertoa minulle rekrytoinnin periaatteita! Rekrytointi on monen yrityksen suuri haaste, sillä hyviä työntekijöitä on niukasti jaossa. Ja mikäli virhekuti tulee, on yrityksen vaikea päästä huonosta työntekijästä eroon, sekä samalla myöntää itselleen tehneensä huonon rekryn.

Poden välillä huonoa fiilistä siitä, etten osaa mielestäni tarpeeksi hyvin kertoa omaa ydinosaamistani. Huuhaa-ukkoja on aika paljon tässä maassa, ja on olemassa suuri vaara, että ajaudun itsekin sellaiseksi. Voisin ”brändätä” itseni konsultiksi, joka ei etsisi ongelmia, vaan pikemminkin hankkisi niitä. Tai ihan oikeasti haluaisin toimia tavalla, missä en pelkästään tyytyisi nimeämään ongelmia, vaan sen sijaan löytäisin ratkaisut tiedossa oleviin ongelmiin. Haluaisin myydä ratkaisujani ilman ongelmalähtöisyyttä. Mikäli osaamiseni supistettaisiin johonkin yhteen asiaan, niin ensiksi tulisi mieleen sisällön tuottaminen. Pystyn tuottamaan laadukasta sisältöä kaikissa sen muodoissa. Ehkä kuitenkin suurin haaveeni olisi olla sisällöntuottaja niin asiakkaille kuin organisaation jäsenille. Ei siis pelkkä markkinoija, vaan viestintää ja kommunikatiota laajemmassa mittakaavassa. Mitä suurempi organisaatio, sen enemmän on tarvetta viestinviejälle johtajien norsunluutornin sekä ”jätkien” taukotilan välille. Tämän työn titteli voisi olla esimerkiksi tulkki tai yrityskulttuurin sanansaattaja.

## 6. Kiitos

Huh huh! Onnittelut loppuun pääsemisestä. Lohdutukseksi kerrottakoon urakan olleen rankka myös itselleni. Jotenkin tässä kirjoittamisessa oli se oma henkinen puoli koetuksella, sillä jouduin sietämään keskeneräisyyttä koko pitkän projektin ajan.

En olisi koskaan saanut kirjaani tehtyä ilman tyttöystäväni apua. Veera sekä kuvitti, että oikoluki kirjani. Hän oli myös ainoa, joka uskalsi jakaa rehellisiä mielipiteitä kirjaani koskien. Kiitos Veeralle kaikesta rakkaudesta, tsempeistä sekä hänen kuluttamastaan arvokkaasta ajasta kirjani parissa.

Kiitos kuuluu Veeran lisäksi myös Visalle. Visa taittoi kirjani, sekä toteutti siihen hienon visuaalisen ilmeen. Vielä jonain päivänä toivon pystyväni olemaan Visalle yhtä tärkeänä apuna mitä hän on minulle ollut. Ilman Veeraa ja Visaa olisin kirjaton kirjailija.